

دور المؤثرين في التأثير على قرارات الشراء لدى الشباب (السمات الديمغرافية)

الاستبيان

المعلومات الأساسية للمبحوثين (السمات الديمغرافية للمبحوثين):

النوع:

- ذكر
- أنثى

الدخل:

- أقل من 3000 ريال
- من 3000-أقل من 6000
- من 6000 – أقل من 10000
- أكثر من 10000

العمر:

- أقل من 18
- من 18-24
- من 25 – 30
- من 30 – 35
- من 36-40
- من 41 – 45
- 45 فأكثر

المستوى التعليمي:

- ثانوي
- دبلوم
- بكالوريوس
- دراسات عليا (ماجستير - دكتوراه)

الإقامة (السكن):

-

المحور الأول: سمات التسويق من خلال المؤثرين على شبكات التواصل الاجتماعي:

1- كم مرة تستخدم منصات التواصل الاجتماعي يوميًا؟

- أقل من ساعة
- من ساعة إلى أقل 3 ساعات
- من 3 إلى أقل من 5 ساعات
- أكثر من 5 ساعات

2- ما أكثر منصات التواصل الاجتماعي التي تستخدمها؟

- انستغرام (موافق بشدة، موافق، محايد، غير موافق، غير موافق على الإطلاق)
- اكس (موافق بشدة، موافق، محايد، غير موافق، غير موافق على الإطلاق)
- يوتيوب (موافق بشدة، موافق، محايد، غير موافق، غير موافق على الإطلاق)
- فيس بوك (موافق بشدة، موافق، محايد، غير موافق، غير موافق على الإطلاق)
- تك توك (موافق بشدة، موافق، محايد، غير موافق، غير موافق على الإطلاق)
- سنابشات (موافق بشدة، موافق، محايد، غير موافق، غير موافق على الإطلاق)

3- ما رأيك في التسويق من خلال المؤثرين على شبكات التواصل الاجتماعي؟

- التسويق للمنتجات من خلال المؤثرين أقرب إلى تفضيلاتي.
- التسويق من خلال المؤثرين فعال بالنسبة لي.
- لغة التسويق من خلال المؤثرين عفوية وسهلة الوصول للجمهور
- التسويق من خلال المؤثرين يفتقد للمصداقية والمهنية. (موافق بشدة، موافق، محايد، غير موافق، غير موافق على الإطلاق)

المحور الثاني: تأثير التسويق من خلال المؤثرين على قرارات الشراء لدى الشباب:

1- ما مدى تأثير التسويق من خلال المؤثرين على قرارات الشراء لديك؟

- بدرجة كبيرة جدا
- **بدرجة كبيرة**
- إلى حد ما
- بدرجة ضعيفة
- بدرجة ضعيفة جدا

2- ما نوع محتوى المؤثر الذي تعرضت له؟

- **فيديو**
- بث مباشر
- صور
- نص
- أخرى تذكر:

3- هل يؤثر التسويق من خلال المؤثرين على قراراتك الشرائية؟

- تؤثر بدرجة كبيرة جدا
- **تؤثر بدرجة كبيرة**
- تؤثر إلى حد ما
- تؤثر بدرجة ضعيفة
- تؤثر بدرجة ضعيفة جدا

4- ما مجال التسويق المؤثرين الذي تفضل متابعته؟

- السفر والرحلات
- الموضة
- الرياضة
- **الألعاب الإلكترونية**
- **الطعام**
- **التعليم (كورسات)**

- أخرى تذكر:

-5 ما العوامل التي تجعلك تتأثر بتوصيات المؤثرين؟

- شهرة المؤثر.
- طريقة عرضهم للمنتج.
- التفاعل مع المتابعين.
- مصداقية المؤثر
- طريقة العرض المقنعة.
- أخرى تذكر:

-6 هل اشتريت منتج بناء على توصية من مؤثر في منصات التواصل الاجتماعي؟

- نعم (انتقل للسؤال التالي)
- لا (اترك السؤال التالي)

-7 كم مرة تقريبا اشتريت منتجاً بناء على توصيات المؤثرين؟

- مرة واحدة
- مرتان
- ثلاث مرات
- أكثر من ثلاث مرات

-8 ما عيوب التسويق من خلال المؤثرين في اتخاذ قرارات الشراء؟

- انعدام المصداقية - التكلفة المرتفعة والعالية - السلبية التي تتعلق بأسلوب وتاريخ المؤثر وتصرفاته - صعوبة التوافق مع الجمهور المستهدف
- 9- ما اقتراحاتك لتطوير التسويق من خلال المؤثرين على مواقع التواصل الاجتماعي؟

- اختيار المؤثرين بعناية وقياس التفاعل بشكل محترف
- تحديد الاهداف بوضوح
- تعزيز الشفافية والمصداقية

