

أثر تجربة العميل الرقمية على الولاء للعلامة التجارية في قطاع الاتصالات في المملكة الأردنية الهاشمية

إعداد الطالبة/ مرح أسامة عمر الكرمي

مشروع تخرج-2

كلية الإدارة-جامعة ميدأوشن

إشراف د. عبدالرحيم نادر

عضو هيئة التدريس-كلية الإدارة-جامعة ميدأوشن

2027/2026 الفصل الدراسي الأول

(التكليف الرابع)

جدول المحتويات

5	الفصل الأول:
5	المقدمة
6	مشكلة الدراسة
7	أهمية الدراسة
8	أسئلة البحث
8	أهداف البحث
9	فرضيات البحث
10	نموذج البحث (النموذج المفاهيمي)
10	الصناعة/ المؤسسة المقترحة للدراسة التطبيقية
11	منهجية البحث
12	الهيكل المقترح للمشروع
13	الفصل الثاني: الدراسات السابقة
15	ملحق: الاستبيانات لمتغيرات البحث
17	جدول أدوات البحث
18	الفصل الثالث: منهجية البحث
18	المقدمة
19	التعريفات الإجرائية لمتغيرات البحث
20	تصميم البحث (بصلة البحث)
21	مجتمع البحث وطرق وتقنيات أخذ العينات

21	طريقة جمع البيانات
22	أنواع البيانات
23	إجراءات التحليل الإحصائي
24	الخاتمة
25	الفصل الرابع: التحليل الإحصائي ومناقشة النتائج
25	المقدمة
26	توصيف عينة الدراسة (الإحصائيات الوصفية لعينة البحث)
27	اختبارات الصدق والثبات للاستبيانات
28	الإحصاء الوصفي لمتغيرات البحث (الإجابة على أسئلة البحث)
29	اختبار الفرضيات
30	ربط النتائج بالدراسات السابقة
31	الخاتمة
32	استكمال قائمة المراجع
32	المراجع العربية
33	المراجع الأجنبية
34	مستخلص الدراسة
35	الفصل الخامس: حدود البحث والتوصيات والاستنتاجات
35	مقدمة
35	حدود البحث
36	التوصيات
36	الاستنتاجات

الفصل الأول:

المقدمة

في عصر التحول الرقمي السريع، أصبحت تجربة العميل الرقمية (Digital Customer Experience) أحد أهم العوامل الاستراتيجية التي تحدد نجاح أو فشل المنظمات، خاصة في قطاع الخدمات مثل قطاع الاتصالات الذي يتميز بالمنافسة الشديدة والتجانس النسبي للخدمات المقدمة. فلم يعد العميل يكتفي بجودة الخدمة الأساسية، بل يتطلع إلى تجربة سلسلة وشخصية وممتعة عبر جميع القنوات الرقمية التي تتعامل معها المنظمة.

تعد تجربة العميل الرقمية مجموع التفاعلات التي تحدث بين العميل والمنظمة عبر الوسائط الرقمية (تطبيقات الهاتف، المواقع الإلكترونية، وسائل التواصل الاجتماعي، خدمة العملاء الرقمية)، وتشمل سهولة الاستخدام، السرعة، التخصيص، والأمان. وقد أظهرت العديد من الدراسات أن التجربة الرقمية المتميزة تؤدي إلى زيادة رضا العملاء، وبالتالي تعزيز ولائهم للعلامة التجارية.

وبما أنني قمت بالبحث عن المشكلة في المملكة الأردنية الهاشمية، فقد لوحظ أن قطاع الاتصالات يشهد منافسة حادة بين الشركات الرئيسية الثلاث (زين، أورنج، أمنية)، حيث تسعى كل منها إلى تقديم خدمات رقمية مبتكرة لجذب العملاء والحفاظ عليهم وعلى ولائهم. إلا أن هناك فجوة بحثية في معرف مدى تأثير التجربة الرقمية المقدمة من هذه الشركات على ولاء العملاء لعلاماتها التجارية.

لذلك، تُقدم هذه الدراسة استكشاف العلاقة بين أبعاد تجربة العميل الرقمية من حيث سهولة الاستخدام، التخصيص، الأمان، سرعة الاستجابة والولاء للعلامة التجارية سواء كان ولاء سلوكي أو ولاء اتجاهي في قطاع الاتصالات الأردني.

مشكلة الدراسة

من خلال الملاحظة الشخصية للباحثة والمقابلات الأولية مع عدد من عملاء شركات الاتصالات في الأردن، لوحظ تباين كبير في مستويات الولاء للعلامات التجارية رغم تقارب الخدمات الأساسية المقدمة. فبعض العملاء يُبدون ولاءً قوياً لشركة معينة، بينما يغير آخرون شركاتهم بشكل متكرر بحثاً عن عروض أفضل. وقد أشار العديد من العملاء إلى أن تجاربهم الرقمية (مثل تطبيق الهاتف، موقع الدفع الإلكتروني، خدمة الدردشة) تلعب دوراً محورياً في قراراتهم.

وبالرغم من أهمية موضوع تجربة العميل الرقمية، إلا أنه لم يحظَ باهتمام كافٍ في الدراسات الأكاديمية العربية، خاصة في قطاع الاتصالات الأردني.

وبالتالي، يمكن صياغة مشكلة الدراسة في التساؤل الرئيس التالي:

هل يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لتجربة العميل الرقمية بأبعادها (سهولة الاستخدام، التخصيص، الأمان، سرعة الاستجابة) على الولاء للعلامة التجارية لدى عملاء شركات الاتصالات الأردنية؟

أهمية الدراسة

تتحدد أهمية الدراسة من خلال الأهمية النظرية والتطبيقية كما يلي:

1. الأهمية النظرية:

تسهم هذه الدراسة في سد الفجوة البحثية المتعلقة بعلاقة تجربة العميل الرقمية بالولاء للعلامة التجارية في السياق العربي، وخاصة في الأردن.

تقدم نموذجاً نظرياً يجمع بين أبعاد التجربة الرقمية وأبعاد الولاء، يمكن الاستفادة منه في دراسات لاحقة في قطاعات أخرى (مثل البنوك، التجارة الإلكترونية، النقل الذكي).

تثري المكتبة العربية بالأدبيات الحديثة في مجال إدارة تجربة العميل (Customer Experience Management) والتسويق الرقمي.

2. الأهمية التطبيقية:

تقدم توصيات عملية لإدارات شركات الاتصالات الأردنية لتحسين تجارب عملائها الرقمية وبالتالي زيادة ولائهم.

تساعد الشركات في تحديد أي من أبعاد التجربة الرقمية (سهولة الاستخدام، التخصيص، الأمان، السرعة) هي الأكثر تأثيراً، مما يوجه استثماراتها بشكل أكثر فعالية.

تساهم في رفع مستوى رضا العملاء عن الخدمات الرقمية، وبالتالي تقليل معدلات الهجرة (Churn Rate) وتحسين الربحية.

تفيد هيئة تنظيم قطاع الاتصالات في الأردن في وضع معايير وطنية لجودة التجربة الرقمية.

أسئلة البحث

السؤال الرئيس:

هل يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لتجربة العميل الرقمية بأبعادها (سهولة الاستخدام، التخصيص، الأمان، سرعة الاستجابة) على الولاء للعلامة التجارية لدى عملاء شركات الاتصالات الأردنية؟

وينبثق عن السؤال الرئيس الأسئلة الفرعية الآتية:

1. هل يوجد أثر لسهولة استخدام القنوات الرقمية على الولاء للعلامة التجارية؟
2. هل يوجد أثر للتخصيص في الخدمات الرقمية على الولاء للعلامة التجارية؟
3. هل يوجد أثر للأمان والخصوصية في التعاملات الرقمية على الولاء للعلامة التجارية؟
4. هل يوجد أثر لسرعة استجابة القنوات الرقمية على الولاء للعلامة التجارية؟

أهداف البحث

بما أن السؤال الرئيس يقيس أثر أربعة أبعاد على الولاء، تصبح الأهداف كالتالي:

1. قياس أثر سهولة الاستخدام على الولاء للعلامة التجارية.
2. تحليل أثر التخصيص في الخدمات الرقمية على الولاء للعلامة التجارية.
3. تقييم أثر الأمان والخصوصية على الولاء للعلامة التجارية.
4. دراسة أثر سرعة الاستجابة الرقمية على الولاء للعلامة التجارية.
5. تقديم توصيات عملية لتحسين تجربة العميل الرقمية بما يعزز الولاء لدى عملاء شركات الاتصالات الأردنية.

فرضيات البحث

الفرضية الرئيسية:

Ho: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لتجربة العميل الرقمية بأبعادها على الولاء للعلامة التجارية.

Ha: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لتجربة العميل الرقمية بأبعادها على الولاء للعلامة التجارية.

الفرضيات الفرعية:

Ho1: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لسهولة الاستخدام على الولاء للعلامة التجارية.

Ha1: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لسهولة الاستخدام على الولاء للعلامة التجارية.

Ho2: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للتخصيص على الولاء للعلامة التجارية.

Ha2: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للتخصيص على الولاء للعلامة التجارية.

Ho3: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للأمان والخصوصية على الولاء للعلامة التجارية.

Ha3: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للأمان والخصوصية على الولاء للعلامة التجارية.

Ho4: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لسرعة الاستجابة على الولاء للعلامة التجارية.

Ha4: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لسرعة الاستجابة على الولاء للعلامة التجارية.

نموذج البحث (النموذج المفاهيمي)

المتغير المستقل: تجربة العميل الرقمية بأبعادها:

- سهولة الاستخدام.
- التخصيص.
- الأمان والخصوصية.
- سرعة الاستجابة.

المتغير التابع:

- الولاء للعلامة التجارية (سلوكي + اتجاهي).

الصناعة/ المؤسسة المقترحة للدراسة التطبيقية

تركز الدراسة على قطاع الاتصالات الأردني ، الذي يشهد منافسة قوية بين الشركات الثلاث:

- زين.
- أورانج.
- أمنية.

ويعد هذا القطاع من أكثر القطاعات اعتمادًا على القنوات الرقمية في تقديم الخدمات مثل:

- تطبيقات الهاتف.
- مواقع الدفع الإلكتروني.
- الدردشة الرقمية.
- الخدمات الذاتية.

وبما أن التجربة الرقمية أصبحت عنصرًا حاسمًا في جذب العملاء والحفاظ على ولائهم، فإن هذا القطاع هو الأنسب لتطبيق الدراسة.

منهجية البحث

- نوع المنهج: وصفي – تحليلي.
- أداة جمع البيانات: استبانة إلكترونية عبر Google Form .
- مجتمع الدراسة: عملاء شركات الاتصالات الأردنية ممن يستخدمون القنوات الرقمية.
- عينة الدراسة: عينة عشوائية بسيطة حجمها (384) مفردة وفق معادلة Krejcie & Morgan.
- أداة القياس: مقياس ليكرت الخماسي (1 غير موافق بشدة – 5 موافق بشدة).
- محاور الاستبانة:
 - سهولة الاستخدام.
 - التخصيص.
 - الأمان والخصوصية.
 - سرعة الاستجابة.
 - الولاء السلوكي والاتجاهي.

الهيكل المقترح للمشروع

1. المقدمة.
2. مشكلة الدراسة.
3. أسئلة الدراسة.
4. أهداف الدراسة.
5. أهمية الدراسة.
6. فرضيات الدراسة.
7. الإطار النظري.
8. الدراسات السابقة.
9. النموذج المفاهيمي.
10. منهجية البحث.
11. التحليل الإحصائي.
12. النتائج.
13. التوصيات.
14. قائمة المراجع.
15. الملحق (الاستبانة).

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

يتناول هذا الفصل عرضاً منهجياً لأبرز الدراسات العربية والأجنبية التي تناولت تجربة العميل الرقمية وعلاقتها بالولاء للعلامة التجارية، وذلك بهدف بناء خلفية معرفية تدعم الدراسات الحالية وتوضح الفجوة البحثية التي تسعى لمعالجتها.

أولاً: الدراسات العربية

• العيصرة (2022):

هدفت الدراسة إلى قياس أثر جودة الخدمة الإلكترونية على ولاء العملاء في شركة الاتصالات الأردنية. توصلت النتائج إلى وجود علاقة إيجابية بين جودة الخدمات الإلكترونية ومستوى الولاء، خصوصاً في جوانب سهولة الاستخدام وسرعة الاستجابة. ارتباط الدراسة الحالية: تؤكد هذه الدراسة أهمية التجربة الرقمية في قطاع الاتصالات الأردني، لكنها لم تتناول التخصيص أو الأمان كعوامل مستقلة.

• الخوالدة والحوامدة (2023):

بحثت الدراسة تجربة العميل الرقمية في التطبيقات المصرفية الأردنية وعلاقتها بالولاء، أظهرت النتائج أن التخصيص والأمان الرقمي يلعبان دوراً مهماً في تعزيز الولاء. ارتباط الدراسة الحالية: رغم اختلاف القطاع، إلا أن النتائج تدعم أهمية الأمان والتخصيص كعوامل مؤثرة في الولاء.

ثانيًا: الدراسات الأجنبية

• (2007) Meyer & Schwager

تناولت الدراسة مفهوم التجربة الرقمية وكيفية تأثير التفاعلات الرقمية على رضا العملاء. أشارت النتائج إلى أن التجربة الرقمية المتكاملة تزيد من ارتباط العميل بالعلامة التجارية.

• (2016) Lemon & Verhoef

تسهم هذه ركزت الدراسة على تجربة العميل عبر القنوات المختلفة، مؤكدة أن التجربة الرقمية أصبحت عنصرًا محوريًا في بناء الولاء، خصوصًا في القطاعات الخدمية.

• (2024) Poulsson & Kale

دراسة حديثة في قطاع الاتصالات، أوضحت أن سرعة الاستجابة والأمان الرقمي هما أكثر العوامل تأثيرًا في ولاء العملاء في بيئات الاتصالات التنافسية.

ثالثًا: استخلاص عام من الدراسات السابقة

من خلال مراجعة الدراسات السابقة، يتضح ما يلي:

- التجربة الرقمية عنصر أساسي بناء الولاء للعلامة التجارية.
- سهولة الاستخدام وسرعة الاستجابة هما الأكثر تناولاً في الدراسات.
- التخصيص والأمان لم يتم بحثهما بشكل كافٍ في قطاع الاتصالات الأردني، مما يبرز الفجوة البحثية الحالية.
- الدراسة الحالية تجمع بين أربعة أبعاد للتجربة الرقمية، وهو ما يجعلها أكثر شمولاً مقارنة بالدراسات السابقة.

ملحق: الاستبيانات لمتغيرات البحث

الملحق (1): استبيان سهولة الاستخدام

المحور الأول: سهولة الاستخدام (Ease of Use)

باستخدام مقياس ليكرت الخماسي (1 غير موافق بشدة – 5 موافق بشدة).

1. التطبيقات الرقمية لشركة الاتصالات سهلة الاستخدام.
2. خطوات تنفيذ الخدمات الرقمية واضحة وبسيطة.
3. يمكنني الوصول للخدمات الرقمية بسرعة دون تعقيد.
4. تصميم التطبيق أو الموقع الإلكتروني مريح وسهل التصفح.
5. لا أواجه صعوبة في فهم خيارات الخدمات الرقمية.

الملحق (2): استبيان التخصيص

المحور الثاني: التخصيص (Personalization)

1. الخدمات الرقمية المقدمة تتناسب مع احتياجاتي الشخصية.
2. التطبيق يعرض عروضاً مخصصة بناءً على استخدامي.
3. أشعر بأن الشركة تفهم تفضيلاتي الرقمية.
4. المحتوى الرقمي المعروض لي مناسب لاهتماماتي.
5. التوصيات الرقمية تساعدني في اتخاذ قرارات أفضل.

الملحق (3): استبيان الأمان والخصوصية

المحور الثالث: الأمان والخصوصية (Security & Privacy)

1. أشعر بالأمان عند استخدام الخدمات الرقمية للشركة.
2. الشركة تحافظ على خصوصية بياناتي الشخصية.
3. إجراءات التحقق في التطبيق أو الموقع الإلكتروني موثوقة.
4. لا أشعر بوجود مخاطر عند تنفيذ المعاملات الرقمية.
5. الشركة توضح سياسات حماية البيانات بوضوح.

الملحق (4): استبيان سرعة الاستجابة

المحور الرابع: سرعة الاستجابة (Responsiveness)

1. التطبيق يستجيب بسرعة عند تنفيذ الخدمات.
2. خدمة العملاء الرقمية (الدردشة) سريعة في الرد.
3. لا أواجه تأخيرًا في معالجة الطلبات الرقمية.
4. التحديثات الرقمية تتم بسرعة دون تعطيل.
5. سرعة الاستجابة تجعلني أفضل استخدام القنوات الرقمية.

الملحق (5): استبيان الولاء السلوكي والاتجاهي

المحور الخامس: الولاء للعلامة التجارية (Loyalty)

الولاء السلوكي:

1. أستمّر في استخدام خدمات الشركة الحالية.
2. أنصح الآخرين باستخدام خدمات الشركة.
3. لا أفكر بالانتقال لشركة اتصالات أخرى.

الولاء الاتجاهي:

1. أشعر بالارتباط بالعلامة التجارية للشركة.
2. أثق بالخدمات التي تقدمها الشركة.
3. لدي انطباع إيجابي عن الشركة مقارنة بالمنافسين.

جدول أدوات البحث

جدول رقم (1): أدوات البحث المستخدمة في الدراسة

الأداء	الوصف	الهدف من استخدامها
الاستبانة الإلكترونية	استبانة عبر Google Form مقسمة إلى خمسة محاور	جمع بيانات أولية من العملاء حول التجربة الرقمية والولاء
مقياس ليكرت الخماسي	(1 غير موافق بشدة – 5 موافق بشدة)	قياس اتجاهات المستجيبين بدقة كمية
العينة العشوائية البسيطة	حجم العينة 384 وفق Krejcie & Morgan	ضمان تمثيل مجتمع الدراسة بشكل علمي
التحليل الإحصائي	باستخدام SPSS أو أي برنامج إحصائي	اختبار الفرضيات وتحليل العلاقات بين المتغيرات
النموذج المفاهيمي	يوضح العلاقة بين المتغيرات المستقلة والتابعة	توجيه التحليل الإحصائي وربط النتائج بالنظرية

الفصل الثالث: منهجية البحث

المقدمة

يهدف هذا الفصل إلى توضيح المنهجية العلمية التي اعتمدت عليها الدراسة في فحص أثر تجربة العميل الرقمية بأبعادها (سهولة الاستخدام، التخصيص، الأمان والخصوصية، سرعة الاستجابة) على الولاء للعلامة التجارية لدى عملاء شركات الاتصالات الأردنية. وتُعد المنهجية عنصرًا أساسيًا لضمان دقة النتائج وموثوقيتها، إذ تحدد إجراءات جمع البيانات، وتصميم البحث، وأدوات القياس، وأساليب التحليل الإحصائي المستخدمة.

التعريفات الإجرائية لمتغيرات البحث

تُعرّف المتغيرات إجرائياً وفق الطريقة التي تم قياسها بها داخل الاستبانة، وذلك لضمان وضوح المفاهيم وتحديد ما بدقة:

أولاً: تجربة العميل الرقمية (Digital Customer Experience)

هي إدراك العميل لجودة التفاعل مع الشركة عبر القنوات الرقمية المختلفة، وتم قياسها من خلال أربعة أبعاد رئيسية:

- **سهولة الاستخدام:** درجة سهولة التعامل مع التطبيقات والمواقع الإلكترونية من حيث وضوح الخطوات وسهولة التصفح.
- **التخصيص:** مدى قدرة الخدمات الرقمية على تلبية احتياجات العميل وتقديم محتوى أو عروض مخصصة له.
- **الأمان والخصوصية:** شعور العميل بالثقة في حماية بياناته أثناء استخدام القنوات الرقمية.
- **سرعة الاستجابة:** سرعة تجاوب الأنظمة الرقمية وخدمات الدعم الإلكتروني مع طلبات العميل.

ثانياً: الولاء للعلامة التجارية (Brand Loyalty)

هو مدى ارتباط العميل بالشركة واستمراره في استخدامها، وتم قياسه من خلال بعدين:

- **الولاء السلوكي:** استمرار العميل في استخدام خدمات الشركة وعدم الانتقال لمنافسين.
- **الولاء الاتجاوي:** مشاعر الارتباط والثقة والانطباع الإيجابي تجاه العلامة التجارية.

تصميم البحث (بصلة البحث)

تتحدد أهمية الدراسة من خلال الأهمية النظرية والتطبيقية كما يلي:

اعتمدت الدراسة تصميمًا وصفيًا تحليليًا، حيث يهدف الجزء الوصفي إلى وصف الظاهرة محل الدراسة، بينما يهدف الجزء التحليلي إلى اختبار العلاقات بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع.

شكل بصلة البحث (Research Onion)

وفق نموذج Saunders ، تم اتباع الخطوات التالية:

- الفلسفة البحثية: الوضعية (Positivism) ، نظرًا لاعتماد الدراسة على بيانات كمية وتحليل إحصائي.
- المنهج: وصفي-تحليلي، لقياس أثر المتغيرات الرقمية على الولاء.
- استراتيجية البحث: المسح الميداني باستخدام الاستبانة الإلكترونية.
- اختيار العينة: العينة العشوائية البسيطة.
- أفق الزمن: مقطعي (Cross-sectional) ، حيث تم جمع البيانات في فترة زمنية واحدة.
- أساليب التحليل: تحليل وصفي، واختبارات صدق وثبات، وتحليل انحدار لاختبار الفرضيات.

مجتمع البحث وطرق وتقنيات أخذ العينات

مجتمع البحث

يتكون مجتمع الدراسة من جميع عملاء شركات الاتصالات الأردنية (زين، أورنج، أمنية) الذين يستخدمون القنوات الرقمية مثل التطبيقات والمواقع الإلكترونية والدرشة الرقمية.

العينة وطريقة اختيارها

تم استخدام العينة العشوائية البسيطة لضمان تمثيل المجتمع بشكل علمي، وتم تحديد حجم العينة وفق معادلة Krejcie & Morgan ليكون: 384 مفردة وهو حجم كافٍ لإجراء التحليل الإحصائي واختبار الفرضيات بدقة.

طريقة جمع البيانات

اعتمدت الدراسة على الاستبانة الإلكترونية كأداة رئيسية لجمع البيانات، وتم تصميمها عبر Google Form، وتضمنت خمسة محاور رئيسية تمثل أبعاد تجربة العميل الرقمية والولاء للعلامة التجارية.

تم توزيع الاستبانة عبر وسائل التواصل الاجتماعي والمجموعات الرقمية لضمان الوصول إلى أكبر عدد من مستخدمي الخدمات الرقمية في شركات الاتصالات الأردنية.

أنواع البيانات

البيانات الأولية (Primary Data):

وهي البيانات التي تم جمعها مباشرة من أفراد العينة عبر الاستبانة الإلكترونية، وتشمل إجاباتهم حول المتغيرات محل الدراسة.

البيانات الثانوية (Secondary Data):

وهي البيانات المستقاة من الدراسات السابقة، والمراجع العلمية، والتقارير المتعلقة بقطاع الاتصالات الأردني، والتي ساعدت في بناء الإطار النظري وصياغة النموذج المفاهيمي.

إجراءات التحليل الإحصائي

تم تحليل البيانات باستخدام برنامج SPSS وفق الخطوات التالية:

1. التحليل الوصفي:

- حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لجميع فقرات الاستبانة.

2. اختبارات الصدق والثبات:

- استخدام معامل كرونباخ ألفا للتحقق من ثبات المحاور.
- التحقق من صدق المحتوى عبر عرض الاستبانة على محكمين متخصصين.

3. تحليل الارتباط: (Correlation)

- قياس قوة العلاقة بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع.

4. تحليل الانحدار البسيط والمتعدد:

- اختبار الفرضيات الأربع المتعلقة بأثر أبعاد التجربة الرقمية على الولاء.
- تحديد أكثر الأبعاد تأثيراً في الولاء السلوكي والاتجاهي.

5. اختبار الدلالة الإحصائية:

- اعتماد مستوى دلالة $(\alpha = 0.05)$

الخاتمة

يوضح هذا الفصل الأسس المنهجية التي اعتمدت عليها الدراسة في جمع البيانات وتحليلها، بدءًا من تحديد المجتمع والعينة، مرورًا بتصميم الاستبانة، وانتهاءً بإجراءات التحليل الإحصائي. وتُعد هذه المنهجية إطارًا علميًا يضمن الوصول إلى نتائج دقيقة وموثوقة حول أثر تجربة العميل الرقمية على الولاء للعلامة التجارية في قطاع الاتصالات الأردني.

الفصل الرابع: التحليل الإحصائي ومناقشة النتائج

المقدمة

يهدف هذا الفصل إلى عرض النتائج الإحصائية التي تم التوصل إليها من خلال تحليل بيانات الدراسة، وذلك باستخدام الأساليب الإحصائية المناسبة لطبيعة المتغيرات وأهداف البحث. ويتضمن هذا الفصل توصيفاً لعينة الدراسة، ونتائج اختبارات الصدق والثبات، والتحليل الوصفي لمتغيرات البحث، بالإضافة إلى اختبار فرضيات الدراسة وربط النتائج بالدراسات السابقة.

توصيف عينة الدراسة (الإحصائيات الوصفية لعينة البحث)

تم تحليل البيانات الديموغرافية والوظيفية لعينة الدراسة بهدف فهم خصائص المشاركين، وقد شملت المتغيرات التالية:

- **الجنس:** توزيع المشاركين بين الذكور والإناث.
- **الفئة العمرية:** أقل من 20، من 20-30، من 31-40، أكثر من 40.
- **شركة الاتصالات المستخدمة:** زين، أورنج، أمنية.
- **سنوات استخدام الخدمات الرقمية:** أقل من سنة، من 1-3 سنوات، أكثر من 3 سنوات.

يُظهر توصيف العينة مدى تنوع المشاركين، مما يعزز موثوقية النتائج ويضمن تمثيلاً مناسباً لمجتمع الدراسة.

اختبارات الصدق والثبات للاستبيانات

○ الصدق (Validity)

تم التأكد من صدق أداة القياس من خلال عرضها على مجموعة من المحكمين المتخصصين في إدارة الأعمال والتسويق الرقمي، وقد أكدوا ملاءمتها لقياس المتغيرات المستهدفة.

○ الثبات (Reliability)

تم حساب معامل كرونباخ ألفا لجميع المتغيرات، وجاءت القيم ضمن الحدود المقبولة إحصائيًا (أكبر من 0.70)، مما يدل على اتساق داخلي جيد لفقرات الاستبانة.

الإحصاء الوصفي لمتغيرات البحث (الإجابة على أسئلة البحث)

تم حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات كل متغير، وذلك بهدف تحديد مستوى تطبيق ممارسات إدارة سلسلة التوريد داخل الشركة.

1. سهولة الاستخدام.

أظهرت النتائج أن سهولة الاستخدام جاءت بمستوى مرتفع، مما يشير إلى أن التطبيقات الرقمية لشركات الاتصالات الأردنية سهلة التصفح والاستخدام.

2. التخصيص

أظهرت النتائج أن مستوى التخصيص متوسط إلى مرتفع، مما يعكس وجود جهود لتحسين المحتوى المخصص للعملاء.

3. الأمان والخصوصية.

أظهرت النتائج أن المشاركين يشعرون بدرجة جيدة من الأمان عند استخدام الخدمات الرقمية.

4. سرعة الاستجابة.

أظهرت النتائج أن سرعة الاستجابة الرقمية تعد من أبرز نقاط القوة لدى شركات الاتصالات.

5. الولاء السلوكي والاتجاهي

أظهرت النتائج أن الولاء السلوكي والاتجاهي جاء بمستوى متوسط، مما يشير إلى وجود فرص لتحسين الولاء عبر تعزيز التجربة الرقمية.

اختبار الفرضيات

تم استخدام تحليل الانحدار البسيط والمتعدد لاختبار فرضيات الدراسة الأربع، وذلك وفق مستوى دلالة ($\alpha = 0.05$).

النتائج الأساسية:

- **H1:** سهولة الاستخدام لها أثر ذو دلالة إحصائية على الولاء للعلامة التجارية.
- **H2:** التخصيص له أثر إيجابي ودال إحصائيًا على الولاء.
- **H3:** الأمان والخصوصية لهما أثر معنوي على الولاء
- **H4:** سرعة الاستجابة لها تأثير إيجابي واضح على الولاء.

تشير النتائج إلى أن جميع الفرضيات مقبولة، مما يعكس أهمية تجربة العميل الرقمية في تحسين الولاء.

ربط النتائج بالدراسات السابقة

تتفق نتائج الدراسة الحالية مع نتائج الدراسات السابقة، ومنها:

- **العياصرة (2022) :** أكدت أن جودة الخدمات الإلكترونية تؤثر إيجابيًا على الولاء.
- **الخوالدة والحوامدة (2023):** دعمت أهمية التخصيص والأمان في تعزيز الولاء.
- **Meyer & Schwager (2007):** أوضحت أن التجربة الرقمية المتكاملة تزيد من رضا العملاء.
- **Poulsson & Kale (2024):** أكدت أن سرعة الاستجابة والأمان الرقمي هما الأكثر تأثيرًا في قطاع الاتصالات.

وبذلك، تُظهر الدراسة الحالية انسجامًا واضحًا مع الأدبيات السابقة، مما يعزز موثوقية نتائجها.

الخاتمة

خلص هذا الفصل إلى أن تجربة العميل الرقمية بأبعادها الأربعة تؤثر بشكل مباشر وإيجابي على الولاء للعلامة التجارية في قطاع الاتصالات الأردني. كما أظهرت النتائج أن تحسين سهولة الاستخدام، التخصيص، الأمان، وسرعة الاستجابة يمكن أن يعزز الولاء السلوكي والاتجاهي لدى العملاء.

وتُعد هذه النتائج ذات أهمية تطبيقية لشركات الاتصالات الأردنية، إذ يمكن الاستفادة منها في تطوير استراتيجيات رقمية أكثر فعالية.

استكمال قائمة المراجع

المراجع العربية

1. العياصرة، محمد. (2022). أثر جودة الخدمة الإلكترونية على ولاء العملاء في شركات الاتصالات الأردنية. المجلة الأردنية لإدارة الأعمال، 18(2)، 112-135.
2. الخوالدة، رنا، والحوامدة، أحمد. (2023). تجربة العميل الرقمية في التطبيقات المصرفية الأردنية وعلاقتها بالولاء. مجلة دراسات العلوم الإدارية، 50(1)، 96-77.
3. الزعبي، خالد. (2021). أثر التحول الرقمي على رضا العملاء في القطاع الخدمي. مجلة العلوم الإدارية والاقتصادية، 14(3)، 72-55.
4. الطراونة، سارة. (2020). دور التطبيقات الذكية في تحسين تجربة العميل. مجلة الاقتصاد الرقمي، 6(1)، 40-22.

المراجع الأجنبية

1. Dick, A., & Basu, K. (1994). Customer loyalty. Journal of Consumer Research.
2. Lemon, K., & Verhoef, P. (2016). Customer experience. Journal of Marketing.
3. Meyer, C., & Schwager, A. (2007). Understanding customer experience. Harvard Business Review.
4. Oliver, R. (1999). Consumer loyalty. Journal of Marketing.
5. Pine, B. J., & Gilmore, J. (2019). Experience economy. Harvard Business Press.
6. Poulsson, A., & Kale, S. (2024). Digital experience in telecom. Telecom Experience Journal.
7. Parasuraman, A., Zeithaml, V., & Malhotra, A. (2005). E-service quality. Journal of Service Research.
8. Gefen, D. (2002). Trust and digital services. MIS Qu

مستخلص الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل أثر تجربة العميل الرقمية على الولاء للعلامة التجارية في قطاع الاتصالات في المملكة الأردنية الهاشمية، من خلال دراسة أربعة أبعاد رئيسية تشمل: سهولة الاستخدام، التخصيص، الأمان والخصوصية، وسرعة الاستجابة. اعتمدت الدراسة على منهج وصفي-تحليلي باستخدام استبانة إلكترونية وزعت على عينة مكونة من (384) مفردة من مستخدمي الخدمات الرقمية لشركات الاتصالات الأردنية (زين، أورنج، أمنية). أظهرت النتائج وجود أثر إيجابي ودال إحصائيًا لجميع أبعاد التجربة الرقمية على الولاء السلوكي والاتجاهي للعلامة التجارية، مما يؤكد أهمية الاستثمار في تطوير القنوات الرقمية لتعزيز رضا العملاء وتقليل معدلات الهجرة. كما بينت الدراسة أن سرعة الاستجابة وسهولة الاستخدام كانتا الأكثر تأثيرًا، بينما أظهر التخصيص والأمان دورًا مهمًا في تعزيز الثقة والانتماء للعلامة التجارية. وتوصي الدراسة بضرورة تحسين جودة التجربة الرقمية عبر تطوير التطبيقات، تعزيز الأمان، وتقديم خدمات مخصصة تلائم احتياجات العملاء.

الفصل الخامس: حدود البحث والتوصيات والاستنتاجات

مقدمة

يقدم هذا الفصل عرضاً لحدود الدراسة التي قد تؤثر على تعميم نتائجها، بالإضافة إلى التوصيات العملية والعلمية المستخلصة من نتائج التحليل الإحصائي، وصولاً إلى الاستنتاجات النهائية التي توضح أثر تجربة العميل الرقمية على الولاء للعلامة التجارية.

حدود البحث

1. الحدود الموضوعية

اقتصرت الدراسة على قياس أثر تجربة العميل الرقمية بأبعادها الأربعة (سهولة الاستخدام، التخصيص، الأمان والخصوصية، سرعة الاستجابة) على الولاء للعلامة التجارية.

2. الحدود البشرية

شملت الدراسة عملاء شركات الاتصالات الأردنية فقط، مما قد يحد من تعميم النتائج على قطاعات أخرى.

3. الحدود المكانية

تم تطبيق الدراسة في المملكة الأردنية الهاشمية، وتحديدًا على مستخدمي الخدمات الرقمية لشركات الاتصالات.

4. الحدود الزمنية

أُجريت الدراسة خلال الفصل الدراسي الأول للعام الجامعي 2027/2026، مما يجعل النتائج مرتبطة بالسياق الزمني المحدد.

التوصيات

1. توصيات عملية لشركات الاتصالات

- تطوير واجهات التطبيقات الرقمية لتصبح أكثر سهولة ووضوحًا.
- تعزيز تقنيات الأمان والخصوصية لحماية بيانات العملاء.
- تحسين سرعة الاستجابة في الخدمات الرقمية والدعم الفني.
- تقديم خدمات وعروض مخصصة تلئم احتياجات العملاء.
- الاستثمار في الذكاء الاصطناعي لتحسين تجربة الدردشة الرقمية.

2. توصيات بحثية مستقبلية

- تحسين سرعة الاستجابة في الخدمات الرقمية والدعم الفني.
- تقديم خدمات وعروض مخصصة تلئم احتياجات العملاء.
- الاستثمار في الذكاء الاصطناعي لتحسين تجربة الدردشة الرقمية.

الاستنتاجات

توصلت الدراسة إلى أن تجربة العميل الرقمية تُعد عاملاً محوريًا في تعزيز الولاء للعلامة التجارية في قطاع الاتصالات الأردني. وقد أثبتت النتائج أن جميع أبعاد التجربة الرقمية تؤثر بشكل إيجابي ودال إحصائيًا على الولاء السلوكي والاتجاهي، مما يعكس أهمية تطوير القنوات الرقمية وتحسين جودة الخدمات المقدمة للعملاء. كما أكدت الدراسة أن الاستثمار في التجربة الرقمية يساهم في رفع مستوى رضا العملاء وتقليل معدلات الهجرة وتحسين تنافسية الشركات.