

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته ،،،

تحية طيبة وبعد،

تهدف هذه الاستبانة إلى جمع البيانات اللازمة لإجراء دراسة بعنوان:

"أثر التسويق بالمؤثرين عبر منصة إنستغرام على السلوك الشرائي وقرارات شراء منتجات الأزياء لدى الشباب في مدينة جدة."

وتسعى هذه الدراسة إلى التعرف على مدى تأثير التسويق بالمؤثرين عبر منصة إنستغرام في السلوك الشرائي للشباب عند شراء منتجات الأزياء، وذلك لأغراض البحث العلمي فقط.

نؤكد لكم أن جميع المعلومات التي سيتم الحصول عليها ستعامل بسرية تامة، ولن تستخدم إلا لأغراض البحث العلمي، لذا نأمل منكم الإجابة عن جميع الفقرات بكل دقة وموضوعية، مع العلم أنه لا توجد إجابات صحيحة أو خاطئة، وإنما المطلوب هو التعبير عن آرائكم بكل شفافية.

شاكرين لكم حسن تعاونكم، وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير....

الطالبة/ غالية محمد دوس

أولاً: البيانات الديموغرافية

يرجى وضع علامة (✓) أمام الخيار المناسب.

١-الجنس

☐ ذكر
☐ أنثى

٢-العمر

☐ من 18 إلى أقل من 25 سنة
☐ من 25 إلى أقل من 30 سنة
☐ من 30 إلى أقل من 35 سنة
☐ 35 سنة فأكثر

٣-المستوى التعليمي

☐ الثانوية العامة أو أقل
☐ الدبلوم
☐ البكالوريوس
☐ الدراسات العليا

٤- متوسط الدخل الشهري

☐ أقل من 5,000 ريال
☐ من 5,000 إلى أقل من 10,000 ريال
☐ من 10,000 إلى أقل من 15,000 ريال

■ 15,000 ريال فأكثر

٦- عدد ساعات استخدام منصة إنستغرام يومياً

■ أقل من ساعة

■ من ساعة إلى أقل من 3 ساعات

■ من 3 إلى أقل من 5 ساعات

■ 5 ساعات فأكثر

ثانياً: محاور الاستبانة

يرجى تحديد درجة موافقتك على العبارات الآتية بوضع علامة (✓) في الخانة المناسبة، وفق مقياس ليكرت الخماسي.

المحور الأول: التسويق بالمؤثرين عبر منصة إنستغرام

يرجى تحديد درجة موافقتك على العبارات الآتية بوضع علامة (✓) في الخانة المناسبة.

م	العبارة	أوافق بشدة	أوافق	محايد	لا أوافق	لا أوافق بشدة
1	أتابع مؤثري الأزياء على منصة إنستغرام بشكل منتظم.	☐	☐	☐	☐	☐
2	أحرص على مشاهدة المحتوى الذي يقدمه المؤثرون عن منتجات الأزياء.	☐	☐	☐	☐	☐
3	أرى أن المؤثرين يقدمون معلومات مفيدة عن منتجات الأزياء.	☐	☐	☐	☐	☐
4	أثق في توصيات المؤثرين عند اختيار منتجات الأزياء.	☐	☐	☐	☐	☐
5	يؤثر أسلوب عرض المؤثر للمنتج في اهتمامي به.	☐	☐	☐	☐	☐
6	أرى أن المؤثرين يقدمون تجارب واقعية عن منتجات الأزياء.	☐	☐	☐	☐	☐
7	تجذبني الإعلانات التي يقدمها المؤثرون أكثر من الإعلانات التقليدية.	☐	☐	☐	☐	☐
8	تؤثر شهرة المؤثر في مدى اهتمامي بالمنتجات التي يروج لها.	☐	☐	☐	☐	☐
9	تشجعي الأكواد الترويجية والخصومات التي يقدمها المؤثرون على متابعة المنتجات.	☐	☐	☐	☐	☐
10	أعتبر إنستغرام منصة فعالة للتسويق لمنتجات الأزياء من خلال المؤثرين.	☐	☐	☐	☐	☐

المحور الثاني: السلوك الشرائي

م	العبارة	أوافق بشدة	أوافق	محايد	لا أوافق	لا أوافق بشدة
11	أبحث عن معلومات إضافية عن المنتج بعد مشاهدته لدى أحد المؤثرين.	☐	☐	☐	☐	☐
12	أقارن بين منتجات الأزياء المختلفة قبل اتخاذ قرار الشراء.	☐	☐	☐	☐	☐
13	أزور الموقع الإلكتروني أو المتجر بعد مشاهدة إعلان أحد المؤثرين.	☐	☐	☐	☐	☐
14	تؤثر آراء المؤثرين في تفضيلي لعلامة تجارية معينة.	☐	☐	☐	☐	☐
15	سبق أن اشتريت منتج أزياء بناءً على توصية أحد المؤثرين.	☐	☐	☐	☐	☐
16	أكرر شراء منتجات الأزياء التي كانت تجربتي معها إيجابية بعد توصية المؤثرين.	☐	☐	☐	☐	☐
17	أنصح الآخرين بشراء منتجات الأزياء التي أوصى بها المؤثرون إذا كانت تجربتي إيجابية.	☐	☐	☐	☐	☐
18	تؤثر تقييمات وتجارب المؤثرين في قراري النهائي لشراء منتجات الأزياء.	☐	☐	☐	☐	☐
19	أشعر برغبة في تجربة منتجات الأزياء الجديدة التي يروج لها المؤثرون.	☐	☐	☐	☐	☐
20	أفضل شراء منتجات الأزياء التي سبق أن شاهدتها لدى المؤثرين على منصة إنستغرام.	☐	☐	☐	☐	☐

مع خالص الشكر والتقدير.....