

استبانة الدراسة

أثر التسويق عبر منصة إنستغرام على النية الشرائية للمستهلكين في مدينتي الدمام والخبر
بالمملكة العربية السعودية

عزيزي/عزيزتي المشارك

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته،

تهدف هذه الاستبانة إلى التعرف على أثر التسويق عبر منصة إنستغرام على النية الشرائية للمستهلكين في مدينتي الدمام والخبر بالمملكة العربية السعودية، وذلك لأغراض البحث العلمي فقط.

جميع المعلومات التي سيتم جمعها ستستخدم لأغراض البحث العلمي فقط، وستعامل بسرية تامة، ولن تستخدم إلا لأغراض هذه الدراسة.

شاكرين لكم حسن تعاونكم.

أولاً: البيانات الديموغرافية

م	السؤال	الخيارات
1	الجنس	☐ ذكر ☐ أنثى
2	العمر	☐ أقل من 20 سنة ☐ 20-29 ☐ 30-39 ☐ 40-49 ☐ 50 سنة فأكثر
3	المؤهل العلمي	☐ الثانوية فأقل ☐ دبلوم ☐ بكالوريوس ☐ ماجستير ☐ دكتوراه
4	الدخل الشهري	☐ أقل من 5000 ريال ☐ 5000-9999 ☐ 10000-14999 ☐ 15000 ريال فأكثر
5	المدينة	☐ الدمام ☐ الخبر
6	عدد ساعات استخدام إنستغرام يومياً	☐ أقل من ساعة ☐ 1-3 ساعات ☐ 3-5 ساعات ☐ أكثر من 5 ساعات
7	هل سبق لك شراء منتج بعد مشاهدته في إنستغرام؟	☐ نعم ☐ لا

ثانياً: محاور الدراسة

مقياس الإجابة

أوافق بشدة	أوافق	محايد	لا أوافق	لا أوافق بشدة
5	4	3	2	1

المحور الأول: جودة المحتوى التسويقي عبر إنستغرام

م	العبارة	1	2	3	4	5
1	المحتوى التسويقي في إنستغرام يجذب انتباهي.	☐	☐	☐	☐	☐
2	الصور والفيديوهات المعروضة عالية الجودة.	☐	☐	☐	☐	☐
3	المعلومات عن المنتجات واضحة وكافية.	☐	☐	☐	☐	☐
4	يتم تحديث المحتوى باستمرار.	☐	☐	☐	☐	☐
5	يساعدني المحتوى على التعرف على المنتجات الجديدة.	☐	☐	☐	☐	☐

المحور الثاني: مصداقية الحسابات التجارية

م	العبارة	1	2	3	4	5
1	أثق بالمعلومات التي تقدمها الحسابات التجارية.	☐	☐	☐	☐	☐
2	التقييمات المنشورة تزيد من ثقتي بالمنتج.	☐	☐	☐	☐	☐
3	الحسابات المؤثرة أكثر مصداقية بالنسبة لي.	☐	☐	☐	☐	☐
4	أشعر أن الحسابات التجارية تعرض معلومات صادقة.	☐	☐	☐	☐	☐
5	أشعر بالأمان عند الشراء من الحسابات المعروفة.	☐	☐	☐	☐	☐

المحور الثالث: التسويق عبر المؤثرين

م	العبارة	1	2	3	4	5
1	تؤثر توصيات المؤثرين في قراراتي الشرائية.	☐	☐	☐	☐	☐
2	أثق بالمنتجات التي يروج لها المؤثرون.	☐	☐	☐	☐	☐
3	تساعدني مراجعات المؤثرين في اختيار المنتج.	☐	☐	☐	☐	☐
4	أتابع المؤثرين لمعرفة المنتجات الجديدة.	☐	☐	☐	☐	☐
5	الإعلان من خلال المؤثرين يزيد رغبتني في الشراء.	☐	☐	☐	☐	☐

المحور الرابع: التفاعل عبر إنستغرام

م	العبارة	1	2	3	4	5
1	سرعة الرد على الاستفسارات تشجعني على الشراء.	☐	☐	☐	☐	☐
2	اهتمام الحساب بالعملاء يزيد ثقتي به.	☐	☐	☐	☐	☐
3	التعليقات الإيجابية تؤثر في قراري الشرائي.	☐	☐	☐	☐	☐
4	التواصل مع البائع عبر الرسائل سهل.	☐	☐	☐	☐	☐
5	خدمة العملاء عبر إنستغرام مرضية.	☐	☐	☐	☐	☐

المحور الخامس: العروض الترويجية

م	العبارة	1	2	3	4	5
1	الخصومات تشجعي على الشراء.	☐	☐	☐	☐	☐
2	أكواد الخصم تزيد رغبتني في الشراء.	☐	☐	☐	☐	☐
3	العروض الموسمية تدفعني لاتخاذ قرار الشراء.	☐	☐	☐	☐	☐
4	الهدايا والعينات المجانية تؤثر في قراري.	☐	☐	☐	☐	☐
5	العروض الحصرية على إنستغرام تجذبني.	☐	☐	☐	☐	☐

المحور السادس: النية الشرائية

م	العبارة	1	2	3	4	5
1	أنوي شراء منتجات يتم الإعلان عنها عبر إنستغرام.	☐	☐	☐	☐	☐
2	سأشتري مستقبلاً من الحسابات التجارية في إنستغرام.	☐	☐	☐	☐	☐
3	أفضل شراء المنتجات التي شاهديها في إنستغرام.	☐	☐	☐	☐	☐
4	أوصي الآخرين بشراء المنتجات التي أعجبتني في إنستغرام.	☐	☐	☐	☐	☐
5	أعتبر إنستغرام مصدراً مهماً لاتخاذ قرارات الشراء.	☐	☐	☐	☐	☐