

استبيان لقياس "تأثير التسويق عبر المؤثرين على إنستجرام على قرارات شراء الأزياء لدى المستهلك السعودي بمدينة الرياض (دراسة ميدانية)".

للحصول على درجة البكالوريوس في التسويق الرقمي

التقديم والإقرار:

عزيزي المشارك / عزيزتي المشاركة

تحية طيبة وبعد،

أنا طالبة في كلية الإعلان والتسويق في جامعة ميدأوشن، يسرني دعوتكم للمشاركة في هذه الدراسة العلمية التي تهدف إلى قياس: "أثر التسويق عبر المؤثرين على إنستجرام على قرارات شراء الأزياء لدى المستهلك السعودي بمدينة الرياض".

تأتي هذه الدراسة في إطار متطلبات البحث العلمي، وتهدف إلى التعرف على آرائكم حول موضوع البحث، ومشاركتكم جزء لا يتجزأ من نتيجة البحث النهائية، شاكرة ومقدرة مساهمتكم بها.

لن يستغرق تعبئة هذا الاستبيان أكثر من 4 إلى 7 دقائق من وقتكم، وتعد مشاركتكم مساهمة مهمة في دعم هذا البحث.

تعهد بالخصوصية:

- الخصوصية: أتعهد بأن تظل كافة إجاباتكم في غاية السرية التامة، ولن يتم استخدامها إلا لأغراض البحث العلمي .
- الموافقة: إن استكمالكم للإجابة على هذا الاستبيان هو بمثابة قبول منكم للمشاركة .

كل الشكر والتقدير...

القسم الأول: مستوى التعرض والاستخدام

1- منذ متى تستخدم إنستجرام؟

- أقل من سنة
- من سنة إلى 5 سنوات
- أكثر من 5 سنوات

2 - كم يبلغ متوسط استخدامك اليومي لإنستجرام؟

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

3- ما مدى متابعتك للمؤثرين الذين يقدمون محتوى عن الأزياء؟

- دائماً
- أحياناً
- نادراً
- لا أتابعهم

4- ما السبب الرئيس لمتابعتك لمؤثري الأزياء؟

- التعرف على أحدث صيحات الموضة
- التعرف على المنتجات الجديدة
- الاستفادة من الخصومات والعروض
- التسلية والترفيه
- أسباب أخرى.....

5- ما أنواع الأزياء التي تحرص على متابعة مراجعات المؤثرين عنها عبر منصة إنستجرام؟ (يمكن اختيار أكثر من إجابة)

- ☐ الملابس الرجالية.
- ☐ الملابس النسائية.

- ☐ الملابس الرياضية.
- ☐ الأزياء اليومية (الكاجوال).
- ☐ الأزياء الرسمية.
- ☐ الأحذية.
- ☐ الحقائب.
- ☐ الإكسسوارات (مثل الساعات، والنظارات، والمجوهرات).
- ☐ أخرى (يرجى التحديد): _____

القسم الثاني: تقييم المحتوى التسويقي للمؤثرين

6- حدد درجة موافقتك على العبارات التالية:

معارض	محايد	موافق	العبارة
☐	☐	☐	يعرض المؤثر آراءه بصدق وشفافية.
☐	☐	☐	يتمتع المؤثر بالخبرة في مجال الأزياء.
☐	☐	☐	يعرض المؤثر تجربة واقعية للمنتجات التي يروج لها.
☐	☐	☐	يتميز المحتوى التسويقي للمؤثر بالإبداع وجاذبية أسلوب العرض.
☐	☐	☐	يوضح المؤثر أن المنشور إعلان مدفوع عند وجود شراكة إعلانية.
☐	☐	☐	أثق في المنتجات التي يوصي بها المؤثر.

القسم الثالث: مستوى التفاعل مع المحتوى التسويقي للمؤثرين

7- ما أشكال تفاعلك مع المحتوى التسويقي للأزياء الذي يقدمه المؤثرون عبر منصة إنستجرام؟ (يمكن اختيار أكثر من إجابة)

- ☐ الإعجاب بالمحتوى.
- ☐ كتابة تعليق.
- ☐ مشاركة المنشور مع الآخرين.
- ☐ حفظ المنشور للرجوع إليه لاحقاً.
- ☐ زيارة الحساب الرسمي لمتجر الأزياء.

☐ متابعة الحساب الرسمي لمتجر الأزياء.

☐ لا أتفاعل مع هذا النوع من المحتوى.

☐ أسباب أخرى _____

القسم الرابع: دور Instagram في التأثير على قرار شراء الأزياء

8- حدد درجة موافقتك على العبارات التالية:

معارض	محايد	موافق	العبارة
☐	☐	☐	يساعدني إنستجرام في التعرف على منتجات أزياء جديدة.
☐	☐	☐	أجد عبر إنستجرام معلومات تساعدني قبل الشراء.
☐	☐	☐	أفضل مشاهدة منتجات الأزياء عبر إنستجرام مقارنة بوسائل الإعلان الأخرى.
☐	☐	☐	يسهل إنستجرام مقارنة منتجات وعلامات الأزياء المختلفة.

القسم الخامس: أثر التسويق عبر المؤثرين على قرار شراء الأزياء

9- حدد درجة موافقتك على العبارات التالية:

معارض	محايد	موافق	العبارة
☐	☐	☐	يؤثر التسويق عبر المؤثرين في اختياري للعلامة التجارية.
☐	☐	☐	أصبح قرار شراء الأزياء أسهل بعد مشاهدة محتوى المؤثرين.
☐	☐	☐	يزداد استعدادي لشراء منتجات الأزياء عندما يتوافق محتوى المؤثر مع ثقافتي وقيمي.
☐	☐	☐	يؤثر تفاعل الآخرين مع المنشور في قرار شرائي
☐	☐	☐	قد أشتري المنتج حتى وإن لم أكن بحاجة إليه إذا أعلن عنه المؤثر
☐	☐	☐	قد أشتري المنتج حتى وإن لم يكن متوافقاً مع ثقافتي إذا أعلن عنه المؤثر
☐	☐	☐	معرفة ما إذا كان المؤثر يستخدم المنتج فعلاً أو يروج له من خلال إعلان مدفوع يؤثر في قراري الشرائي.

القسم السادس: الخبرة السابقة في شراء الأزياء عبر توصيات المؤثرين

10- هل سبق أن اشتريت قطعة أزياء بسبب إعلان أو توصية من مؤثر على إنستجرام؟

- دائماً
- أحياناً
- نادرًا
- لم يحدث أبدًا

القسم السابع: أسباب العزوف عن الشراء

11- إذا لم تقم بشراء منتج أزياء أوصى به أحد المؤثرين، فما السبب الرئيس؟ (يمكن اختيار أكثر من إجابة)

- ☐ لا أثق بالمؤثر.
- ☐ لا أثق بالمنتج.
- ☐ السعر مرتفع.
- ☐ لا أحتاج المنتج.
- ☐ الإعلان مبالغ فيه.
- ☐ أفضل الاعتماد على تجربتي الشخصية.
- ☐ جودة المنتج غير مرضية.
- ☐ أسباب أخرى _____

القسم الثامن: مقترحات تطوير التسويق عبر المؤثرين

12- برأيك، ما المقترحات التي يمكن أن تزيد من فاعلية التسويق عبر مؤثري Instagram في التأثير على قرارات شراء الأزياء؟

القسم التاسع: البيانات الشخصية

النوع

- ذكر
- أنثى

العمر

- ☐ من 16 إلى 21 سنة.
- ☐ من 22 إلى 35 سنة.
- ☐ من 36 إلى 45 سنة.
- ☐ 46 سنة فأكثر

المستوى التعليمي

- ثانوية عامة أو أقل.
- مؤهل جامعي (بكالوريوس أو ليسانس).
- دراسات عليا (ماجستير أو دكتوراه).

الدخل الشهري

- ☐ أقل من 8,000 ريال
- ☐ من 8,000 إلى 20,000 ريال
- ☐ أكثر من 20,000 ريال