

Copyright © 2010, SAIWS (Scientific Association of Islamic World Studies). This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution 4.0 International, which permits others to download this work, share it with others and Adapt the material for any purpose

ارائه مدل بازایابی و ویروسی در انتخابات مجلس شورای اسلامی ایران

صبا بخشایش اردستانی^۱ابوالفضل دانایی^۲فرشاد فائزی رازی^۳

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۹/۰۷/۱۰

تاریخ دریافت: ۱۳۹۹/۰۴/۰۸

چکیده

امروزه بازاریابی و ویروسی با مزایایی همچون هزینه‌ی کم‌تر و تاثیرگذاری بیش‌تر، به گزینه‌ای ایده‌آل برای استراتژی تبلیغاتی تبدیل شده است. این پژوهش آمیخته (کمی) با هدف ارائه مدل بازایابی و ویروسی در انتخابات مجلس شورای اسلامی ایران انجام گرفته است. ولی جامعه آماری پژوهش در بخش کمی شامل نمایندگان مجلس شورای اسلامی متناهی محدود به دوره‌های دهم و یازدهم مجلس شورای اسلامی بودند. برای تعیین حجم نمونه از قرعه‌کشی استفاده شد و با تقسیم جغرافیایی کشور به پنج منطقه شرق، غرب، شمال، جنوب و مرکز از هر منطقه به قید قرعه یک استان انتخاب شد. در منطقه غرب استان ایلام، در شرق استان خراسان رضوی، در شمال استان گیلان، در جنوب استان خوزستان و در منطقه مرکزی استان یزد انتخاب شدند. تعداد نمایندگان این استان‌ها در دو دوره دهم و یازدهم مجلس شورای اسلامی ۱۱۲ نفر بود که با استفاده از روش نمونه‌گیری تصادفی ساده و فرمول کوکران حجم نمونه ۸۷ نفر تعیین شد. پس از گردآوری داده‌ها با استفاده از نرم افزار اسمارت PLS مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفتند و روابط بین اجزای مدل پارادایمی کوربین که به صورت نه فرضیه مطرح شده بودند نیز تایید شدند که حاکی از تبیین مدل پژوهش است. متغیرهای شرایط علی شامل تحلیل رفتاری و محیطی می باشد. متغیر شرایط زمینه ای شامل عملکرد بازاریابی و ویروسی است. متغیرهای پدیده اصلی تمرکز و درک استراتژیک می باشد. متغیر کیفیت خدمات بازاریابی و ویروسی در دسته راهبردها قرار می گیرد. و در آخر متغیر توسعه بازاریابی سیاسی متعلق به پیامدها است. مدیریت داده‌ها و اطلاعات و ویروسی شرایط مداخله گر در مدل هستند و فرضیات عبارت بودند از اینکه: شرایط علی بر شرایط زمینه ای دارای اثر معناداری است و شرایط علی بر شرایط مداخله گر دارای اثر معناداری است و همچنین شرایط علی بر پدیده اصلی اثری معنادار دارد که در آن شرایط زمینه بر پدیده اصلی دارای اثری معنادار است و شرایط مداخله گر بر پدیده اصلی دارای تاثیر معنادار است شرایط زمینه ای بر راهبردها دارای تاثیر معنادار است و شرایط مداخله گر بر راهبردها دارای تاثیر معنادار است پدیده اصلی بر راهبردها دارای تاثیر معنادار است و شرایط مداخله گر بر پیامدها تاثیر معنادار دارند. در پایان نیز پیشنهادات و محدودیت های مرتبط با موضوع پژوهش ارائه شد.

واژه‌های کلیدی: بازاریابی، بازاریابی و ویروسی، انتخابات مجلس، جمهوری اسلامی ایران.

۱. دانشجوی دکتری، گروه مدیریت بازرگانی، واحد سمنان، دانشگاه آزاد اسلامی، سمنان، ایران.
Bakhshayesh.saba@gmail.com

۲. استادیار گروه مدیریت رسانه، واحد سمنان، دانشگاه آزاد اسلامی، سمنان، ایران. (نویسنده مسئول)
a.danaei@semnaniau.ac.ir

۳. استادیار گروه مدیریت صنعتی، واحد سمنان، دانشگاه آزاد اسلامی، سمنان، ایران. f.faezi@semnaniau.ac.ir
Copyright © 2010, SAIWS (Scientific Association of Islamic World Studies). This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution 4.0 International, which permits others to download this work, share it with others and Adapt the material for any purpose



فصلنامه علمی - پژوهشی
پژوهشهای سیاسی جهان اسلام

مقدمه

امروزه مناسب ترین و اثربخش ترین شیوه دموکراسی، انتخابات است که در آن رقبیان حاضر در آن (کاندیدها) برای انتخاب شدن از هیچ تلاشی دریغ نمی کنند. مشارکت در ابعاد گسترده، فرایندی تعریف م ی شود که به واسطه آن، فرد نقشهایی در حیات سیاسی، اقتصادی و اجتماعی کشورش ایفاء میکند و جامعه را برای نیل به اهدافش یاری میرساند (شوهانی و همکاران، ۱۳۹۸: ۵). براساس برخی دیدگا هها مشارکت سیاسی بخشی از مشارکت همگانی است و مردم از این طریق به طور مستقیم یا غیرمستقیم در سیاست گذار یهای سیاسی مشارکت می کنند. در سالهای اخیر بسیاری از احزاب و کاندیداهای انتخاباتی برای رقابت در این عرصه به استفاده از تکنیکهای بازاریابی روی آورده اند. هر کشوری که با هر خط مشی دموکراسی، انتخابات را مناسب ترین و اثربخش ترین راه برای تحقق آرمان هایش می داند که در آن رقبیان برای پیروز شدن و انتخاب شدن از هیچ تلاشی دریغ نمی کند و خب به تکنیک های زیادی اعم از تکنیکهای بازاریابی روی آورده اند. همیشه گفته شده که ایرانی ها از جمله پیچیده ترین مردم جهان هستند و رفتار سیاسی آنها هم همواره پیچیده و رمزدار و نامعلوم است و آنچه که این بین مخفی مانده و کمتر مورد توجه قرار گرفته و تبیین علل حرکت قشر خاکستری (عامه مردم) به سمت یک نامزد است و این علل در رفتار رای دهی آنها متبلور می شود و در واقع رفتار رای دهی مردم تبیین گر نیازها و خواسته های سیاسی و اجتماعی آنهاست و میتواند دیدگاههای موجود را به برنامه ریزان امر انتخابات در جریان های سیاسی تفهیم کند پس رفتار رای دهی مردم پایه اساسی استراتژی مبارزات سیاسی می تواند باشد و شناخت رفتار انتخاباتی شهروندان برای احزاب، سیاستمداران، برنامه ریزان باید دارای اهمیت باشد. در نتیجه نامزدها با ادراک دقیق از فضای جامعه و اولویت رای دهی افراد برنامه های تبلیغاتی خود را طراحی می کنند در نتیجه این بازاریابی سیاسی که از آن صحبت می شود منوط به شناخت کامل رفتار رای دهندگان می گردد منتها در افراد این شناخت به هیچ وجه آسان نیست زیرا امکان دارد افراد حرفی بزنند و عمل دیگری انجام دهند یا در آخرین لحظات در برابر یک موقعیت واکنش جدیدی نشان دهند و دیدگاه شان عوض بشود و برای همینه که متخصصان علم بازاریابی در مورد ناشناخته ماندن فرایند ذهنی افراد هشدار می دهند و رای دهندگان الگوهای متفاوتی دارند: یکی دل بستگی به جریان سیاسی خاص دارد بعضی



فصلنامه علمی - پژوهشی
پژوهشهای بانی جهان اسلام
جمعه نرسانف العلم الاسلامی



افراد در هر جامعه تحت تاثیر فرهنگ خانوادگی می باشد و گاهی بر اساس روانشناسی سیاسی روابط عاطفی و احساسی که بین نامزدها و رای دهندگان وجود دارد تعیین کننده رای آنها می باشد و البته گاهی هم رای دهندگان به جهت آنکه یک انسان اقتصادی هستند فردی را انتخاب می کنند که بیشترین منافع و سود را برای آنها تامین کند و به دو دسته تقسیم می شوند: انتخاب عقلانی (نان بده، رای بگیر) و انتخاب عقلانی اصلاح شده (مرا ببین بفهم و رای بگیر) و در آخر رفتار رای دهندگان که تحت تاثیر عوامل محیطی خود هستند مانند رسانه ها، تبلیغات و که قادر هستند در روند فرآیند رای دهی افراد موثر واقع شوند. و اینجا جایی است که مد نظر ماست چون بازاریابان بخش کسب و کار و رای دهندگان در عالم سیاست را به چند دسته بر حسب دخالت آنها در انتقال پیام تقسیم می کنند دسته اول افراد به شدت متصل هستند که اقلیت فعال تولید کننده هستند و بزرگترین بخش از فرآیند تفسیر و گسترش پیام را به عهده دارند به نوعی این افراد رهبران فکری هستند خوب کاندیداها و احزاب با این افراد شایعه را به صورت ویروسی گسترش می دهند و دسته دوم افراد کمتر متصل هستند که کاربران فعال در اینترنت هستند یا اصطلاحاً اینفلوئنسر می باشند و به نوعی هدف نهایی وایرال مارکتینگ این است که افرادی را تحت تاثیر قرار بدهد که بشدت به مردم وصل هستند و نقش فعال در انتقال پیام بین آشنایان را دارند در این مرحله که مرحله آگاهی نام دارد ما به دنبال آگاه کردن افراد از محتوای خود می باشیم و باید با بهترین محتوایی که می توانیم ارسال کنیم منجر به جلب توجه مخاطب شویم و اگر افراد علاقه مند به محتوا شوند به دنبال کسب اطلاعات بیشتر می روند و در مرحله آخر که تصمیم نهایی اتخاذ می گردد باید به خاطر داشته باشیم که هدف نهایی بازاریابی ویروسی تحت تاثیر قرار دادن رای دهندگان در مورد کاندیداست و این تکنیک بازاریابی می تواند تاثیر بسیاری روی رای دهندگان با سطح آموزش پایین داشته باشد یا افرادی که به سیاست علاقه چندانی ندارند و باید بدانیم افرادی که علاقه چندانی به سیاست ندارند از وفاداری بالایی برخوردار نیستند و ممکن است نامزد خود را با یک تصویر محدود انتخاب کنند. حالا چون به جهت آنکه احزاب و کاندیداها برای رقابت در این عرصه به استفاده از تکنیکهای بازاریابی روی آوردند اصطلاح بازاریابی سیاسی ظهور می کند و ظهور تئوری بازاریابی سیاسی را می توان در نتیجه تلفیق دو دانش بازاریابی و سیاست دانست. از آنجایی که هدف اساسی بازاریابی

سیاسی تسهیل امر مبادله و ایجاد منفعت برای گروه های سیاسی است، در این فرآیند ابزارها و رویکردهای خاصی مد نظر است، که با کاربری بهره ورانه آنان بازاریابی سیاسی درصدد افزایش توان گروه های سیاسی در منازعات سیاسی به خصوص در حوزه انتخابات میباشد. بازاریابی سیاسی علمی است که با آغاز بحران در دموکراسیهای غربی، پا به عرصه جامعه شناسی سیاسی گذاشت. این علم به تدریج در راستای پذیرش سازی ایده و معنا در مخاطب شناخته شد و در سطح داخلی و بین المللی به گسترش و تعمیق خود ادامه داد (یوسف ترابی و همکاران، ۱۳۹۷، ۶۳). بازاریابی سیاسی عبارتست از تلاش برای حفظ یا تغییر طرز تفکر و برداشت رقبا و جامعه (رای دهندگان) نسبت به فرد، حزب و یا یک گروه افراد و گروههای سیاسی بسیاری دارای توانایی و قابلیت به منظور انتخاب شدن در یک مبارزه انتخاباتی بوده اند ولی به دلیل عدم آشنایی با تکنیکهای مناسب قادر به معرفی خود به جامعه و در نتیجه کسب پیروزی در انتخابات نبوده اند. مبارزه سیاسی مشابه توسعه محصول و فرایند عرضه در جهان مسئولیتهایی دارد و می تواند در روشی مشابه توصیف و مدیریت شود. تا جایی که بازارها در سیاست از افرادی با منافع و تمایلات مشترک جهت متعهد ساختن در معامله تشکیل می شوند. رأی گیری یک تأیید اجتماعی قوی متقابل در مورد انتخابگران است. بازاریابی سیاسی از ارتباطی پویا با اعضا گروه های سیاسی، منابع محتمل سرمایه گذاری و انسانی که در رأس آنان رأی دهندگان قرار دارند، برخوردار است. این نوع از بازاریابی مشترکات بالایی با بازاریابی سازمانهای غیر انتفاعی، دولتی و عمومی برخوردار است. بحث پیرامون بازاریابی سیاسی و نحوه انجام آن منوط به شناسایی تمایز میان بازاریابی سیاسی و بازاریابی محصولات می باشد. این شناسایی تا حد زیادی می تواند به سهولت چارچوب بندی و تداعی مفهوم بازاریابی سیاسی در ذهن کمک نماید. به طور کلی تفاوت های موجود بین بازاریابی سیاسی و بازاریابی محصولات را می توان در چند دسته تقسیم نمود (کاتلر، ۱۳۸۶، ۵۲). بازاریابی سیاسی طراحی شده است تا آرای مردم در انتخابات را تحت تاثیر قرار دهد. با توجه به اهمیت این موضوع در کشور و استفاده مناسب از تکنیکهای بازاریابی در مبارزات انتخاباتی در این رساله سعی شده است تا با معرفی یکی از روش های جدید بازاریابی که به بازاریابی ویروسی معروف است استفاده شود تا بتوان با تلفیق بازاریابی سیاسی به ارائه مدلی



جدید دست زده شود (بوتلر و کولین^۱، ۲۰۱۶، ۳۰). بازاریابی ویروسی یکی از تکنیک های نوین بازاریابی سیاسی می باشد که با توجه به فرهنگ ها و محیط های مختلف موجود در کشورها می تواند اثرات متمایزی داشته باشند لذا بررسی تاثیر این تکنیک به بهره گیری بهینه از آن در جهت دستیابی به حداکثر اثربخشی پیام های سیاسی در رقابت های انتخاباتی کمک شایانی می کند. اگر بازاریابی را بتوان به جنگ تشبیه کرد در این صورت می توان بازاریابی ویروسی را جنگ میکروبی نامید زیرا افکار به سرعت و سهولت منتشر می شوند و تقریباً هیچ چیز نمی تواند جلوی انتشار آنها را بگیرد. پس از پیمودن مرزها در سرتاسر دنیا همه گیر می شود و به ناگاه می توان دید که همه مردم در سرتاسر دنیا در حال توجه و صحبت کردن درباره موضوعی واحد می باشند (قاضی زاده و همکاران، ۱۳۹۰، ۷۲). قدرت بازاریابی ویروسی در اعتبار حامل ویروس و همچنین به مایل بودن وی در به اشتراک گذاشتن پیام با دوستان و آشنایان نهفته است. در این نوع بازاریابی در بخش سیاسی ما به دنبال دستیابی به حداکثر اثربخشی پیام های سیاسی در رقابت انتخاباتی هستیم و میدانیم با گسترش روز افزون اینترنت در جهان تعداد کاربران اینترنتی در حال رشد است. این امر پتانسیل بالایی را برای بازاریابی ایجاد کرده که با افزایش محبوبیت اینترنت و رشد روز افزون تعداد مخاطبینی که به سوی وب جذب می شوند، فرصت مناسبی برای بازاریابان جهت رقابت در عرصه دیجیتال فراهم شده است. در سال های اخیر به علت گسترش چشمگیر اینترنت، تبلیغات ویروسی به عنوان یکی از روشهای کارا و اثربخش که می توانند موج ایجاد آگاهی، علاقه، آزمایش و پذیرش شود پدیدار شد. نقطه قوت تبلیغات ویروسی در این است که توسط اینترنت از تبلیغات دهان به دهان بصورت اهرمی استفاده می کند. در واقع تبلیغات ویروسی مشابه تبلیغات دهان به دهان است که در محیط اینترنتی مجازی انجام میشود. رسانه های اجتماعی در توییتر، یوتیوب و فیس بوک، ارتباط و اشتراک ایده ها را در سراسر دنیا و مردم تسهیل می کنند. شرکت های بزرگ اغلب تحت تاثیر قرار گرفتن مصرف کننده را از طریق بازاریابی ویروسی و رسانه های اجتماعی تأیید می کنند و از طریق کمپین های بازاریابی به این اقدام دست میزند. در این میان ورود بازاریابی ویروسی به بازاریابی سیاسی می تواند واکنش های مختلفی را به همراه داشته باشد. در این رساله سعی کرده ام با معرفی یکی از روشهای جدید بازاریابی که بازاریابی

1. Butler and Collins

ویروسی نام دارد استفاده کنم و با تلفیق با بازاریابی سیاسی به یک مدل جدید برسم این مدل می تواند در جهت دستیابی به حداکثر اثربخشی پیام های سیاسی در انتخابات کمک زیادی بکند و به دلیل اینکه بازاریابی ویروسی به جهت آنکه افکار و اندیشه به سرعت و سهولت منتشر می شود چیزی نمی تواند جلوی انتشارش را بگیرد دارای قدرت زیادی هست در واقع بازاریابی ویروسی همان تبلیغات دهان به دهان به صورت اهرمی است در فضای مجازی بسیار ارزان و گسترده تر. در سال های اخیر علی رغم فراگیری اینترنت در جهان و ایران تبلیغات ویروسی با توسعه چندانی مواجه نبوده و یکی از دلایلش شاید چگونگی رفتار رای دهندگان نسبت به تبلیغات اینترنتی نامزدها است و یک مدل مناسب بازاریابی ویروسی مبنای چگونگی رفتار رای دهندگان و کاربران یک جامعه صورت می پذیرد پس به نظر می رسد که بتوان با ارائه مدلی مناسب رای دهندگان را نسبت به تبلیغات به گونه ای به سمت فرد کاندید هدایت کرد که با استفاده از تبلیغات ویروسی موفقیت به ارمغان آید یکی از دلایل این عدم توسعه، چگونگی رفتار رای دهندگان نسبت به تبلیغات اینترنتی نامزد می باشد. یک مدل مناسب بازاریابی ویروسی باید بر مبنای چگونگی رفتار رای دهندگان و کاربران یک جامعه صورت پذیرد و لازم است برای هر انتخابات مجلس شورای اسلامی و پیروزی در آن، یک مدل مبتنی بر عوامل فرهنگی و اجتماعی و سیاسی و ... تدوین و طراحی گردد که در چارچوب آن بتوان بازاریابی ویروسی - سیاسی را به طور گسترده در حوزه انتخابات مجلس بررسی نمود. همچنین مدل ارائه شده باید با ایجاد راهکارهای مناسب و دارای انعطاف مبتنی بر عوامل موثر در مدل طراحی و پیاده سازی گردد. لذا به نظر می رسد بتوان با ارائه مدلی مناسب رای دهندگان را نسبت به تبلیغات به گونه ای به سمت فرد کاندید هدایت نمود که در نهایت با استفاده از تبلیغات ویروسی، موفقیت در تبلیغات را برای فرد یا حزب به ارمغان آورد و کاندید مورد نظر را در عرصه تبلیغات نسبت به سایر رقبا موفق تر نماید. اکنون مساله اصلی تحقیق حاضر نیز پاسخ به این سوال خواهد بود که مدل بازاریابی ویروسی در انتخابات مجلس شورای اسلامی در دوره دهم و یازدهم چگونه خواهد بود؟

مبانی نظری و پیشینه پژوهش

دموکراسی، امروز تفکر غالب و یکی از ملاک های اصلی فضیلت حکومت هاست و هرچه



انجمن مطالعات جهان اسلام
Islamic World Studies Association
جمعية دراسات العالم الاسلامی
فصلنامه علمی - پژوهشی
پژوهش های بانی جهان اسلام



زمان میگذرد، کشورها و افراد بیشتری را در کام خود فرومی‌برد. همه‌گیری این تفکر به حدی است که حتی مستبدترین حکومت‌ها نیز ترجیح می‌دهند اراده خود را به نام رأی مردم از صندوق درآورند و گاهی چنان ابلهانه در این کار افراط می‌کنند که تعداد آرای مخالفین را به نحو غیرقابل‌باوری پایین اعلام می‌کنند. مشارکت مردم در سیاست به هر شکل معناداری برای تحقق دموکراسی لازم است هرچند کافی نیست. ساده‌ترین شکل مشارکت سیاسی، رأی دادن شهروندان به احزاب، افراد و سیاست‌ها است. انتخابات رقابتی آزاد، بخشی جدایی‌ناپذیر از دموکراسی انتخاباتی محسوب می‌شوند. این‌گونه انتخابات تنها فرصت‌های نهادینه و باقاعده‌ای هستند که شهروندان برای انتخاب حاکمان خود در اختیار دارند. پیکار انتخاباتی، منافذ یک نظام سیاسی را می‌گشاید و انتخابات نیز رأی و نظر رأی‌دهندگان را در زمینه گذشته و اولویت‌های آینده احزاب در اختیار آن‌ها قرار می‌دهد. هدف اصلی یک حزب سیاسی موفقیت انتخاباتی است و احزاب سیاسی استراتژی‌هایی را استفاده می‌کنند که منجر به برنده شدن آرای کافی در انتخابات عمومی شود تا کنترل دولت را به دست گیرند. بنابراین در اکثر دموکراسی‌های دنیا، سیاستمداران و احزاب سیاسی درصدد تکنیک‌های بازاریابی استراتژیکی و تاکتیکی می‌باشند تا خودشان را به رأی‌دهندگان ربط دهند و مزایای انتخاب یا انتخاب مجدد را کسب کنند (خیری و همکاران، ۱۳۹۰، ۱۷۴). بر طبق نظر وستر و مک کنا (۱۹۹۱) نهادهای مدرن من جمله احزاب سیاسی تلاش می‌کنند تا مفهوم بازاریابی را به‌منظور سودمند و مؤثر بودن به کار برند. بهترین و کارآمدترین شیوه پیاده‌سازی دموکراسی در جوامع امروز، انتخابات است که رقیبان حاضر در آن برای انتخاب شدن از هیچ تلاشی دریغ نمی‌کنند. در سال‌های اخیر بسیاری از احزاب و کاندیداهای انتخاباتی برای رقابت در عرصه انتخابات به استفاده از تکنیک‌های بازاریابی روی آورده‌اند. به همین سبب است که اصطلاح بازاریابی سیاسی عبارت است از تلاش برای حفظ یا تغییر طرز تفکر و برداشت رقبا و جامعه (رأی‌دهندگان) نسبت به فرد، حزب و یا یک گروه. البته پرواضح است که در این نوع بازاریابی باید حد اعتدال را در نظر گرفت و با ترفندها، فنون و شیوه‌های اجرایی آن آشنا بود تا بتوان بهتر توانایی‌ها و قابلیت‌های خود را به افرادی که نیازمند و خواهان آن هستند، ارائه داد (علیپور و همکاران، ۱۳۹۰، ۶۴). امروزه گستره وسیعی از مبانی نظری دانشگاهی بر وابستگی روزافزون سیاست به بازاریابی تأکید دارند. مسئله انتخاب شدن، لزوماً یک مسئله

بازاریابی است و نامزدها برای موفقیت نیازمند فهم بازارهای خود هستند. جوهره اصلی تعامل کاندیدا و حزب سیاسی با رأی‌دهندگان از نوع بازاریابی است و این نوع بازاریابی اجتناب‌ناپذیر است. در جهان امروز، بازاریابی سیاسی راه‌های جدیدی را برای فهم و اداره‌ی سیاست نوین ارائه می‌دهد. به عقیده پژوهشگران «بازاریابی سیاسی» مفهومی است که با برند سازی انسانی نزدیکی زیادی دارد. نگاهی به انتخابات و مبارزات سیاسی در نقاط مختلف جهان نشان می‌دهد، افراد، اندیشه‌ها و گروه‌های سیاسی بسیاری بوده‌اند که توانایی‌های زیادی برای انتخاب شدن در یک مبارزه انتخاباتی را داشته‌اند؛ ولی به دلیل آشنا نبودن با فنونی که بتوانند خود را بهتر به جامعه معرفی کنند، نتوانسته‌اند در انتخابات موفق شوند. در موارد بسیاری نیز مشاهده شده است که افراد، احزاب و اندیشه‌هایی نیز وجود داشته‌اند که با استفاده از فنونی برای معرفی خود به جامعه هدف، پیروز انتخابات شده‌اند؛ درحالی‌که توانایی‌ها و شایستگی‌های لازم برای انتخاب شدن را دارا نبوده‌اند (حاجی پور و همکاران، ۱۳۹۵، ۲۷). علیرغم رشد و توسعه روزافزون بازاریابی سیاسی و تثبیت جایگاه نظری و عملی آن در عرصه بازاریابی و سیاست، بسیاری از سازمان‌های سیاسی فاقد پویایی لازم برای استفاده از تمامی ظرفیت‌های بازاریابی سیاسی نوین هستند. کارشناسان درباره استفاده از پنج تکنیک سنتی بازاریابی در سیاست خبر می‌دهند. تاکتیک‌های استاندارد شامل تبلیغات مقایسه‌ای، تأیید افراد مشهور، مچ‌گیری، تبلیغات مقایسه‌ای تخریبی و کمپین‌های دائم است درحالی‌که نوآوری‌های تکنولوژیکی منجر به ظهور مفاهیمی جدید همچون کمپین‌های اینترنتی، مراکز تماس تلفنی و تصویرسازی ویدیویی شده است که می‌توان آن‌ها را به‌عنوان ابزارهای نوین بازاریابی سیاسی در نظر گرفت (خیری و همکاران، ۱۳۹۰، ۱۷۱).

یکی از بخش‌های مهم تعریف بازاریابی تأمین نیازهای ذی‌نفعان گوناگون است. اصطلاح ذی‌نفع در اینجا به خریداران، فروشندگان، سرمایه‌گذاران شرکت، افراد جامعه و حتی شهروندان کشورهایی که از کالاها و خدمات استفاده می‌کنند، اطلاق می‌شود. روش مخصوصی که نیاز از طریق آن تأمین می‌شود به گذشته افراد، تجارب آموزشی و محیط فرهنگی او بستگی دارد. امروزه شرکت‌هایی موفق هستند که ابتدا نیازهای مشتریان را شناسایی و سپس محصولات را تولید کنند که آن نیاز را به‌گونه‌ای سودآور برای شرکت، تأمین کند (سالامون و دیگران، ۱۳۸۹، ۶۱). بازاریابی مطلوبیت خلق می‌کند. مطلوبیت به مجموعه منفعی گفته می‌شود که از کاربرد



فصلنامه علمی - پژوهشی
مجموعه دراست‌های اسلامی
پژوهش‌های جهانی جهان اسلام

و استفاده محصول یا خدمت حاصل می‌شوند. مطلوبیت چیزی است که ارزش می‌آفریند. بازاریابی از طریق خلق ارزش می‌تواند چند نوع مطلوبیت مختلف ایجاد کند. در کانون تمام اقدامات بازاریابی مفهومی وجود دارد به نام مبادله. مبادله زمانی روی می‌دهد که چیزی در قبال چیزی دریافت شود. خریدار شیء، خدمت یا ایده‌ای را دریافت می‌کند که نیاز او را تأمین می‌کند و فروشنده نیز آنچه را که هم ارزش با محصول خود می‌داند به دست می‌آورد. امروزه در عرصه سیاست نیز مفاهیم جدیدی خلق شده است. از جمله این مفاهیم می‌توان به بازاریابی سیاسی اشاره نمود. بازاریابی سیاسی از بسیاری جهات مشابه بازاریابی در دنیای کسب‌وکار است. در بازاریابی کسب‌وکار، فروشندگان، کالاها، خدمات و ارتباطات را روانه بازار می‌کنند و در عوض پول، اطلاعات و وفاداری مشتریان را دریافت می‌کنند. در مبارزات سیاسی نیز کاندیدها، وعده‌ها، حمایت‌ها، خط‌مشی‌ها و ویژگی‌های شخصی‌شان را به رأی‌دهندگان عرضه می‌کنند و در مقابل، آرا و کمک‌های داوطلبانه آنان را دریافت می‌کنند. به علت این همسویی در حوزه‌های مختلف بازاریابی، برخی مفاهیم و ابزارهای بازاریابی کالا و خدمات و بازاریابی سیاسی مشترک است و برخی از اصول بازاریابی کسب‌وکار برای اعمال در سیاست نیازمند تعدیل هستند (حاجی پور و همکاران، ۱۳۹۵، ۲۱)

بازاریابی سیاسی عبارتست از مجموعه‌ای از فعالیتها که هدف از آنها ایجاد، حفظ، یا تغییر طرز تفکر یا رفتار مردم و جامعه نسبت به یک حزب یا گروه سیاسی یا کاندیدای انتخاباتی است (کاتلر، ۱۳۸۳، ۱۳۶). بنابر این احزاب و گروههای سیاسی برای شناساندن هر چه بهتر خود از هیچ تلاشی دریغ نخواهند کرد. البته باید بیان نمود که همیشه هدف از بازاریابی سیاسی ممکن است شناساندن یک حزب و یا فرد نباشد بلکه می‌توان برای رفع شایعات و یا تغییر برداشت افراد جامعه نسبت به گروهها نیز از این تکنیکها استفاده نمود. تا جایی که بازارها در سیاست از افرادی با منافع و تمایلات مشترک جهت متعهد ساختن در معامله تشکیل می‌شوند. رأی‌گیری یک تأیید اجتماعی قوی متقابل در مورد انتخابگران است. کاتلر و همکاران (۱۹۹۹) معتقد است، تنها بازاریابی سیاسی مبتنی بر هوشمندی است که می‌تواند موجبات بیشینه سازی منافع بالقوه رأی دهندگان و نامزدهای انتخاباتی را فراهم سازد. به زعم او، بکارگیری فنون بازاریابی نوین از جمله بازاریابی ویروسی در رقابتهای سیاسی می‌تواند متضمن آن باشد که برنامه ریزهای رقابتی، نظام مند، کارآ و رأی دهنده گرا صورت گرفته است. بازاریابی سیاسی

می تواند با ارتقاء اثربخشی در استفاده از منابع محدود و با ارائه اطلاعاتی ارزشمند به نامزد و رأی دهندگان، مسئولیت پذیری را در فرآیند سیاستمداری توسعه داده و بهبود بخشد. بازاریابی سیاسی از ارتباطی پویا با اعضا گروه های سیاسی، منابع محتمل سرمایه گذاری و انسانی که در رأس آنان رأی دهندگان قرار دارند، برخوردار است. این نوع از بازاریابی مشترکات بالایی با بازاریابی سازمانهای غیر انتفاعی، دولتی و عمومی برخوردار است. بحث پیرامون بازاریابی سیاسی و نحوه انجام آن منوط به شناسایی تمایز میان بازاریابی سیاسی و بازاریابی محصولات می باشد. این شناسایی تا حد زیادی می تواند به سهولت چارچوب بندی و تداعی مفهوم بازاریابی سیاسی در ذهن کمک نماید (کاتلر، ۱۳۸۶، ۹۳). لذا با توجه به مطالعات کاتلر باید بیان داشت بازاریابی سیاسی باید هوشمند باشد و بازاریابی هوشمند بر پایه اصول و چارچوبی استوار است که یکی از این اصول مهم فضای حال و فناوری های موجود است. و از آن سو که اینترنت فضای جدید و نوینی از بازاریابی را ایجاد کرده است که ارتباط مستقیم با تبادل بین افراد دارد می توان بیان داشت بازاریابی سیاسی را می توان به سوی فضای اینترنت رهنمود کرد (دونین، ۱، ۲۰۱۸، ۱۰۳). از طرفی بیش از یک صد سال از ورود مفهوم انتخابات به جامعه ایرانی می گذرد. در این دوران این مفهوم پستی و بلندی های فراوانی را تجربه کرده است، هر چند پیش از پیروزی انقلاب اسلامی انتخابات در کشور ماهیتی نمایشی داشت، با وقوع انقلاب اسلامی انتخابات نمایشی جای خود را به انتخابات توده ای داد (خواجه سروی، ۱۳۹۳، ۸۷) و از آن زمان تا کنون تلاش برای رقابت و پیروزی در انتخابات به صورت ویژه ای دنبال می شود. موفقیت در انتخابات به مؤلفه های فراوانی بستگی دارد که به تناسب شرایط موجود هر کدام از این عوامل می توانند اثرگذاری متفاوتی داشته باشند. در بین تمامی عوامل مؤثر بر موفقیت در انتخابات به راحتی می توان تبلیغات را مهم ترین جنبه پیروزی یک نامزد انتخاباتی در عرصه رقابت دانست. در واقع تبلیغات انتخاباتی نمونه ای از نمایش هدف های یک نامزد انتخاباتی را نشان می دهد تا مردم بتوانند به این وسیله او را بهتر بشناسند. شیوه و نحوه تبلیغات می تواند در افزایش حضور مردم در پای صندوق های رأی اثر بسزایی داشته باشد و بی شک عرضه پوسترها و هدایای تبلیغاتی، تابلوهای تبلیغاتی و به تازگی بادکنک تبلیغاتی، با محتوای درست می تواند در جلب آرای مردم مؤثر واقع گردد.



عوامل موثر بر انتخاب استراتژی بازاریابی سیاسی

ریشه علم بازاریابی سیاسی از ترکیب چندین علم دیگر مرتبط می شود. در مرکز توجه بازاریابی سیاسی درک رفتار مصرف کننده و چگونگی این رفتار در مواجهه با استراتژی های بازاریابی سیاسی است (کولینا و زیویسکا^۱، ۲۰۱۹). بازاریابی سیاسی را می توان به عنوان «کاربرد اصول و رویه های بازاریابی در مبارزات سیاسی توسط افراد و سازمان های مختلف تعریف کرد (شوایگر و آدامی^۲، ۱۹۹۹، ۳۶۸). رویه های انجام شده شامل تجزیه و تحلیل، توسعه، اجرا و مدیریت مبارزات انتخاباتی استراتژیک توسط نامزدها، احزاب سیاسی، دولت ها، لابی ها و گروه های ذینفع است که در پی هدایت افکار عمومی، پیشبرد ایدئولوژی های خود، پیروزی در انتخابات و تصویب قانون و در پاسخ به رفراندوم نیازها و خواسته های افراد و گروه های منتخب در یک جامعه است (صفی الله و همکاران، ۲۰۱۷، ۱۶۹). استراتژی های بازاریابی سیاسی می تواند برای افراد با سنین مختلف، جنسیت مختلف، تحصیلات مختلف، منطقه جغرافیایی و سطح درآمد مختلف اتخاذ گردد. تمام این موارد باعث درک بهتر رفتار سیاسی افراد در طول دوره انتخابات می شود (کولینا^۳ و همکاران، ۲۰۱۱، ۳۴۷). در سال های اخیر بسیاری از احزاب و نامزدهای انتخاباتی برای رقابت در این عرصه به استفاده از تکنیک های بازاریابی روی آورده اند و از اصطلاحاتی چون بازاریابی شخصی، بازاریابی سیاسی و بازاریابی مبارزاتی استفاده می کنند (کذابفروشها و همکاران، ۱۳۹۷، ۱۹).

کمپین های سیاسی یکی از نزدیکترین راه ها برای رای دهندگان جهت آموزش در مورد شرایط سیاسی در کشور و منطقه آنها است. از طریق کمپین های سیاسی به که به عنوان یکی از اصلیتترین و مهمترین رسانه های بازاریابی سیاسی هستند، رای دهندگان می توانند بستر و برنامه کاری را که توسط نامزدهای قانون گذاری ارائه می شود، شناسایی کنند. در حالت ایده آل، رای دهنده باید بتواند زمینه فعالیت سیاسی را از کاندیدایی که مورد نظرشان است، پیدا کند. با این حال، در واقعیت، برای شهروندانی که درک سیاسی آنها هنوز پایین است، گرفتن این نوع اطلاعات دشوار است. امکان اطلاع رسانی در مورد نامزد ها از طریق وب

1. Cwalina, & Drzewiecka
2. Scheiger & Adami
3. Cwalina

سایت رسمی یک کشور محدود است. بیشتر ابزارهای بازاریابی سیاسی با استفاده از نمادها و سایر علائم غیر کلامی مانند استفاده از رسانه ترانزیتی، غیرکلامی هستند. (هورویتز، ۲۰۱۶، ۳۳۵). این ابزار از یک سو باعث عدم آموزش صحیح افراد جامعه و در طرف دیگر این نوع ابزارها بازاریابی سیاسی معمولاً فقط باعث اتلاف پول می شود و ناکارآمد است. در بخش بعد به مهمترین ابعاد بازاریابی سیاسی اشاره خواهد شد:

i. محصول: در بازاریابی سیاسی، محصول واقعی بستر تبلیغات است که از چهار عنصر تشکیل شده است. اولین گام برنامه انتخابات عمومی کاندیدها براساس رهنمودهای حزبی که متعلق به آنهاست. دومین گام، موضع آنها در مورد مهمترین مشکلات کشور و منطقه در طول مبارزات انتخاباتی ظاهر می شود. سومین گام، تصویر نامزد انتخاباتی در ذهن مردم و گام آخر نیز، سوابق سیاسی نامزدها و رأی دهندگان حامی آنها.

ii. مکان: برای پیروزی در رقابت انتخاباتی، حزب سیاسی باید نیاز عمومی را برآورده کند. مردم به کار احتیاج دارند، مردم منتظر برنامه ها، ایدئولوژی ها، امیدها و چهره های رهبری که به آنها اطمینان می دهد، هستند. البته این موارد فقط هنگامی که نامزدها فعالیت خود را انجام می دهند یا هنگامی که نامزدها فعالیت خود را با آنها انجام می دهند دیده می شود.

iii. قیمت (هزینه): هزینه های روانی پنهانی در رابطه با بیشتر نامزدها وجود دارد، مانند اینکه رأی دهندگان با پیشینه مذهبی و اقتصادی کاندیدها چه احساسی دارند. طبق گفته های نیفنگر (۱۹۸۹)، کندی با موفقیت این هزینه بالقوه را به عنوان اولین رئیس جمهور کاتولیک که برخی از غیر کاتولیک ها را ناراحت کرده بود به حداقل رساند. با استفاده از پخش برنامه های تلویزیونی که وی را در دیدار با مخاطبان معترض نشان می داد. این هزینه ها در کشورهایی که دارای عقاید و مذاهب متوف هستند بسیار زیاد است.

iv. تشویق و ترفیع: ترکیبی خاص از تبلیغات رسانه های جمعی، تبلیغات ویژه رسانه ای و فروش شخصی است که برای دستیابی به رأی دهندگان هدف استفاده می شود. براساس مشاهدات محققان، حمل و نقل عمومی به عنوان رسانه حمل و نقل به راحتی می تواند به رأی دهندگان هدف خود برسد. با این حال، این مورد قادر به گفتمان اندیشه عمومی در مورد کمپین های سیاسی یا شخصیت کاندیدها نیست.



۷. تقسیم بندی رای دهندگان : برای رسیدن به هدف که رای دهندگان بالقوه است ، بازاریابی سیاسی از مفاهیم تقسیم بازار و گروه های هدف برای افزایش آرا استفاده می کند. تقسیم بندی بازاریابی سیاسی با نقشه برداری از گروه همگن و انتخاب برخی از آنها به عنوان هدف به منظور ارائه برنامه تبلیغات و دستیابی به اهداف حزب ، رای دهندگان و رای دهندگان بالقوه را متمایز می کند (آروفاه و ناگرا حاجتی ، ۱، ۲۰۱۴، ۱۵۵).

اگرچه بازاریابی سیاسی برخی از مفاهیم بازاریابی تجاری را پیاده سازی می کند ، اما بازاریابی سیاسی با بازاریابی تجاری متفاوت است. بازاریابی سیاسی مفهومی برای فروش حزب سیاسی یا نامزدها به رای دهندگان نیست. این پدیده یک مفهوم دائمی است که باید به طور پایدار توسط یک حزب سیاسی یا یک شرکت کننده در انتخابات ، در ایجاد اعتماد و تصویر سازی عمومی در ذهن مردم انجام شود. نه تنها به کمپین های سیاسی ، بلکه با ارائه محصول از طریق ایجاد تصویر ، بستر و برنامه ای که ارائه می دهد ، به تدوین سیاست نیز می پردازد. همانطور که بیان شد برای کارآمدی بازاریابی سیاسی باید آمیخته بازاریابی (محصول ، مکان ، قیمت ، تبلیغات) را پیاده سازی کند. و تقسیم بندی رای دهندگان به درستی انجام شود (آروفاه و ناگرا حاجتی ، ۲۰۱۴، ۱۵۵).

بازاریابی سیاسی در عصر تکنولوژی

بازاریابی در گذشته بیشتر برای مبادلات تجاری و فروش بهتر کالاها استفاده می شد اما امروزه بازاریابی سیاسی وارد عرصه نوینی از مبادلات ایده بنیاد شده است که میتواند به مدیریت جامعه مشتریان یک ایده و مفهوم پردازد. طرح این موضوع درسیاست خارجی و فعالیتهای بین المللی کشورها نیز از اهمیت خاصی برخوردار است. این که یک کشور به عنوان یک بازیگر عامل چگونه به بسط و توسعه حوزه قدرت خود مبادرت میکند و در این راستا از چه مهارتها و ابزارهای استفاده می کند قابل مطالعه و بررسی است . (یوسف ترابی و همکاران، ۱۳۹۷، ۷۸) بازاریابی سیاسی محدود به بازاریابی سنتی نمی شود بلکه حضور خود را در رسانه های دیجیتال نیز نشان داده است. رسانه های اجتماعی نوعی رسانه دیجیتالی است که مکانی برای بازاریان سیاسی ایجاد بازار سیاسی ایجاد می کند که در آن نامزدها ،



مقامات دولتی و احزاب سیاسی می‌توانند از رسانه‌های اجتماعی برای هدایت افکار عمومی در جهت مورد نظر استفاده کنند (صفی‌الله و همکاران، ۲۰۱۷، ۳۴). رسانه‌های اجتماعی به ابزاری بسیار قدرتمند برای ابراز عقاید، نظرات و ایده‌ها تبدیل شده و به ابزاری تأثیرگذار در ایجاد افکار است که یکی دیگر از ابزارهایی که امروزه به بازاریابی سیاسی کمک می‌کند (پالمر و لویز^۱، ۲۰۰۹، ۱۶۷). استفاده از رسانه‌های اجتماعی نه تنها برای حفظ روابط عمومی فقط به سازمان‌ها و شرکت‌های بازرگانی محدود نمی‌شود بلکه مؤلفه رسانه‌های اجتماعی به عنوان ابزاری مهم برای تبلیغات در انتخابات تکامل یافته و به یک بستر قدرتمند برای ابراز عقیده کاندیدا و صاحبان رای در سراسر جهان تبدیل شده است، به عنوان مثال انتخابات ریاست جمهوری ایالات متحده در سال ۲۰۰۸ (اسمیت^۲، ۲۰۰۹)، انتخابات عمومی نیوزلند در سال ۲۰۱۱ (کامرون^۳ و همکاران، ۲۰۱۵)، انتخابات کره ۲۰۱۰ (کیم^۴، ۲۰۱۱) و در انتخابات ۲۰۱۰ سوئد (لارسون همکاران، ۲۰۱۲). علاوه بر این، پیش‌بینی انتخابات می‌تواند در سطوح مختلف (به عنوان مثال، ملی، ایالتی و ...) محاسبه و ارزیابی شود. محققانی که پیش‌بینی‌ها را عمدتاً در سطح ملی انجام داده‌اند عبارتند از: (برمینگهام و اسمیتون، ۲۰۱۱؛ سرن، کورینی، ایاکوس، و پورو، ۲۰۱۴؛ یونگر و همکاران، ۲۰۱۲؛ اسکوریک و همکاران، ۲۰۱۲؛ سانگ و بوس، ۲۰۱۱، توماسجان و همکاران، ۲۰۱۰a). حتی در یک اقتصاد نوظهور مانند هند، استفاده گسترده از رسانه‌های اجتماعی در انتخابات عمومی سال ۲۰۱۴ مورد توجه قرار گرفته است (دیوکار^۵، ۲۰۱۵، ۳۷)، و اکنون تأثیر فزاینده آن قابل تشخیص است. افزایش محبوبیت آن باعث شده است که احزاب سیاسی به استفاده از آن به عنوان ابزاری برای سنجش و ایجاد افکار عمومی فکر کنند. فعال بودن در رسانه‌های اجتماعی مدعی موفقیت انتخابات نیست (متاکزس^۶ و همکاران، ۲۰۱۱، ۱۹۷). اما به اشتراک گذاشتن پست‌های کاربران و متعاقباً پیوند دادن آن‌ها، ابزاری مهم برای افزایش میزان تعامل بین رای‌دهندگان ایجاد می‌گردد (استفکو^۷ و همکاران، ۲۰۱۴، ۱۵۲). و سیاستمداران با تعامل

1. Palmer & Lewiz
2. Smith
3. Kameron
4. Kim
5. Diwakar
6. Metaxes
7. Stefko

رسانه های اجتماعی بالاتر در بیشتر احزاب سیاسی آراء نسبتاً بیشتری کسب می کنند(صفی الله و همکاران، ۲۰۱۷، ۴۲).

بازاریابی ویروسی

دنای امروز عصر ارتباطات است و ما در دریایی از اطلاعات غرق شده ایم و همه می دانیم که ما زمان لازم برای رسیدگی و سنجش تمام اطلاعات که در دسترس ما قرار می گیرند، نداریم. امروزه تمام دانشمندان بزرگ تنها در یک رشته تخصص پیدا می کنند، و این گواهی این مدعی است(برون^۱ و همکاران، ۲۰۱۷، ۴۲). تبلیغات به روش سنتی کاهش یافته است، شبکه های تلویزیونی بینندگان خود را ازدست داده اند. وضعیت مجله ها آشفته است و هزینه ی چاپ و انتشار آنها خیلی بیشتر از نتیجه ی ضعیفی است که به دنبال دارند، انسان ها زمان لازم و کافی را برای مرتب کردن بار زیاد اطلاعاتشان ندارند(تینور^۲ و همکاران، ۲۰۱۴، ۱۸۹). در یک بازار رقابتی، درک نیاز مشتریان و تبلیغات موثر، از مهمترین فاکتورهای بقا به شمار می آید. گسترش اینترنت و شبکه های مجازی، فرصت مناسبی برای شرکت ها جهت تبلیغات فراهم کرده است و لذا مطالعه روشها و مدل های بازاریابی الکترونیک اهمیت زیادی پیدا میکند. یکی از جدیدترین این روشها، بازاریابی ویروسی است که بر تبلیغات دهان به دهان استوار بوده و قدرت بسیار زیادی دارد. بازاریابی ویروسی بر این اصل متکی است که در هر شبکه اجتماعی، تعدادی از کاربران قدرت و تاثیرگذاری بالایی روی دیگران دارند و لذا با شناسایی آنها و ایجاد پیام های تبلیغاتی خوب، میتوان از طریق آنها به بازاریابی موثر پرداخت. بنابراین، شناسایی کاربران با اهمیت، مهمترین فعالیت در بازاریابی ویروسی به حساب می آید(اوحدی و همکاران، ۱۳۹۸، ۶۶).

مقصود اصلی از بازاریابی ویروسی، پراکندن پیام بین مردم به هر تعداد که ممکن است، بدون اینکه پولی برای تبلیغات صرف شود. در واقع این نوع بازاریابی مانند ویروس خود را تکثیر می کند و مشتری منتشر کننده آن است. متداول ترین روش برای انجام این نوع بازاریابی شبکه جهانی اینترنت است که با افزایش تعداد کاربران اینترنت، اهمیت آن روز به روز افزایش بیشتری می یابد. در مقالات مطالعه شده به معرفی بازاریابی ویروسی و بررسی

1. Brown

2. Tinor



فصلنامه علمی - پژوهشی
مجموعه دانش های اسلامی
پژوهش های بنیادی جهان اسلام

تاثیر عوامل بحرانی و عوامل قابل توجه در پیاده سازی این نوع بازاریابی و الگوریتم های آن پرداخته شده است. بازاریابی ویروسی می تواند تکنیک بازاریابی موثر در شبکه های اجتماعی باشد. علیرغم محبوبیت روزافزون بازاریابی ویروسی، فاکتورهای حیاتی این نوع ارتباطات جدید، هنوز به طور ناشناخته باقی مانده است. کاربران اینترنت، تمایل دارند محتوای آنلاین بیشتری را به دیگران منتقل کنند همچنین مشخص شده است عوامل مزیت و بحرانی بر بازاریابی ویروسی تاثیر میگذارند. در این زمینه از نظر فنی بررسی هایی صورت گرفته است. به عنوان مثال طبقه بندی گروه که در شبکه های اجتماعی یک مشکل مهم است در سال های اخیر به طور گسترده مورد مطالعه قرار گرفته است. روش های طبقه بندی گروه موجود عمدتاً بر شناسایی کلاس های گروه با بهره برداری از اطلاعات ساختاری و ویژگی ها تمرکز می کنند (ساکیان و سپهر، ۱۳۹۸، ۵۲).

اساس و پایه بازاریابی ویروسی بر مبنای همکاری می باشد نه رقابت (یوسفی و همکاران، ۱۳۹۸، ۵۴). در بازاریابی ویروسی شما اطلاعات خود را به اشتراک می گذارید و ارتباطات شخصی و حرفه یی خود را توسعه می دهید و به دلیل به اشتراک گذاشتن اطلاعاتی که منجر به تبلیغ و فروش محصول می شود، سود می برید (سراموا، ۲۰۱۵، ۶۷). با استفاده از بازاریابی ویروسی سازمان می تواند، شبکه تبلیغ و فروش خود را که از طریق ارتباطات شخصی و حرفه یی ایجاد نموده، توسط افراد دیگر، به طور تصاعدی رشد دهد. برخلاف شرکتهای قدیمی که یک نفر رئیس اجرایی داشت، در بازاریابی ویروسی هر فرد مدیر خود می باشد (گوران و هورانگ، ۲۰۱۵، ۲۰۱). مردم به دلایل متفاوتی دوست دارند که درباره ارتباطشان با محصولات و خدمات صحبت کنند. این دلایل عبارتند از پرستیژ و وضعیت که می تواند از مالکیت یا لزوم به اشتراک گذاری تجارب خرید برای کمک به یکدیگر سرچشمه بگیرد. بنابراین این گفتگوها در میان خانواده، دوستان و سایر افراد در شبکه های اجتماعی رد و بدل می شوند. فرآیند مرجع را ارتباط دهان به دهان (WoM) می نامند که فقط به دلیل اصل بی نظری (عینی بودن) و اعتبار دریافتی مربوط به اشخاص درگیر شکل قدرتمند و مؤثری از برقراری ارتباط محسوب می شود. بازاریابی ویروسی به شکل WoM الکترونیکی عرضه شده و شامل اصل رد و بدل کردن اخبار قابل استناد، اطلاعات یا سرگرمی ها به فرد دیگر است. بازاریابی ویروسی یک ابزار ارتباطی بازاریابی اینترنتی بسیار مؤثر است و اگر

کمپانی ها مشتری های آنلاین خود را درک کرده و ارزش بهتری نسبت به رقبایشان برای آن ها فراهم آورند موفق خواهند بود (فادیل^۱، ۲۰۱۵، ۳۳۴).

بازاریابی ویروسی و بازاریابی سیاسی

در سال های اخیر بسیاری از احزاب و کاندیداهای انتخاباتی برای رقابت در عرصه انتخابات به استفاده از تکنیک های بازاریابی روی آورده اند. به همین سبب است که اصطلاح بازاریابی سیاسی عبارت است از تلاش برای حفظ یا تغییر طرز تفکر و برداشت رقبا و جامعه (رای دهندگان) نسبت به فرد، حزب و یا یک گروه. البته پر واضح است که در این نوع بازاریابی باید حد اعتدال را در نظر گرفت و با ترندها، فنون و شیوه های اجرایی آن آشنا بود تا بتوان بهتر تواناییها و قابلیت های خود را به افرادی که نیازمند و خواهان آن شدند، ارایه داد. بازاریابی ویروسی استراتژی بازاریابی است که در آن از تکنیک های غیرمعارف برای ایجاد دهان به دهان در مورد یک محصول استفاده میشود. قدرت بازاریابی ویروسی در اعتبار حامل ویروس و همچنین به مایل بودن وی در به اشتراک گذاشتن پیام با دوستان و آشنایان نهفته است. این فرایند ارتباطی به صورت خاص و پویا میباشد و با بالا گرفتن آن به بعد ویروسی میرسد. سه دلیل عمده برای تبدیل شدن بازاریابی ویروسی به عنوان یک ابزار مهم در بازاریابی عبارتند از :

الف. هدف قرار دادن: روش های بازاریابی ویروسی با استفاده از اینترنت و پایگاههای اطلاعاتی موجود در آن می تواند پیام تبلیغاتی را از یک راه بسیار موثر به گروه هدف ارایه دهد.

ب. قدرت پذیرش: بازاریابی ویروسی تبلیغات دهان به دهان است از طریق پلتفرم دیجیتالی؛ و در عین حال زمانی صورت می گیرد که بسیاری از افراد به دنبال مشاوره برای خرید محصول یا خدمت و تصمیم گرفتن برای خرید هستند. این بدان معنی است که بسیاری از مردم از طریق دهان به دهان به دنبال جستجو کردن اطلاعات و به خصوص پذیرش پیام هستند.

پ. اعتماد: مشتریان به اطلاعات ارایه شده توسط شرکت ها بی اعتماد هستند ولی باید



دانست که اعتبار بازاریابی ویروسی در اعتبار حامل ویروس نهفته است. مردم به توصیه ها و پیشنهادهای آشنایان خود در یک تصمیم خوب اعماد دارند. عناصر کلیدی ارتباط در بازاریابی ویروسی عبارتند از: دهان به دهان؛ رهبری افکار؛ رابطه های ضعیف و قوی.

مدل مفهومی پژوهش

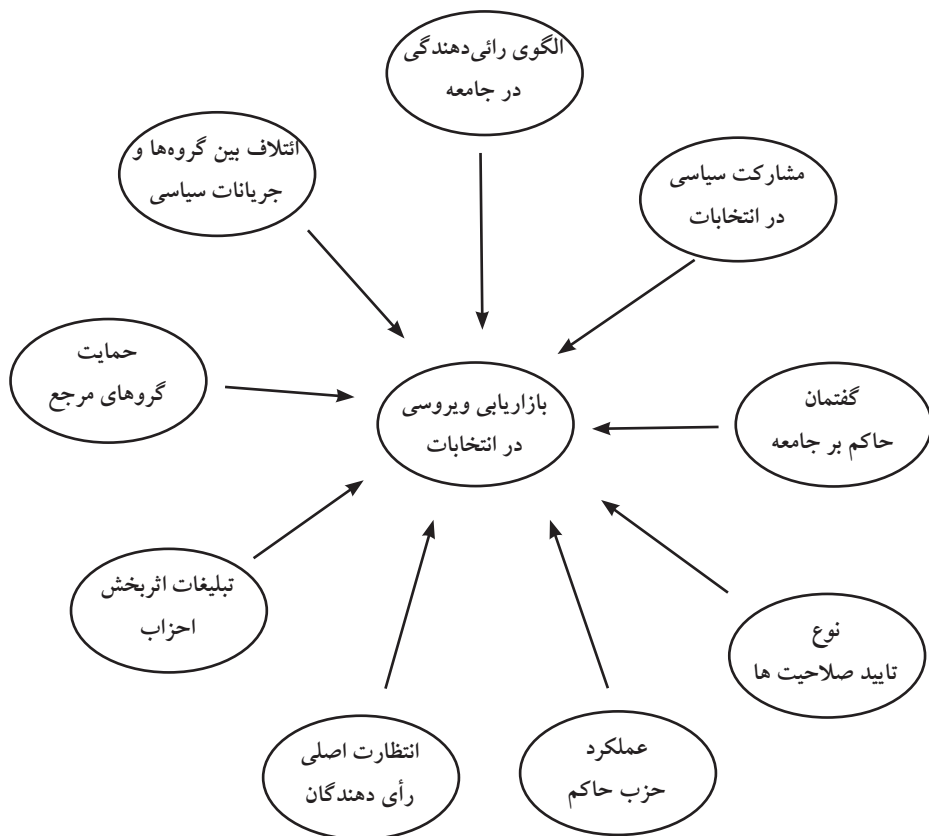
بر اساس پیشینه پژوهش عنوان شده استفاده از مفاهیم، اصول و روشهای بازاریابی در مسائل سیاسی بازاریابی سیاسی به معنا توسط افراد، گروهها، سازمانها و ملتها را می توان بازاریابی سیاسی عنوان کرد. رویکردهای مرتبط با بازاریابی سیاسی شامل ارزیابی تجزیه و تحلیل، برنامه ریزی و کنترل فعالیتهای سیاسی است که توسط افراد، گروه ها و احزاب سیاسی، دولت و البی کنندگان صورت میگیرد. این تعریف از بازاریابی سیاسی کاربری بازاریابی سیاسی از سطح فرد تا ملتها را شامل میشود و تمامی فرایندهای موردنیاز در حوزه بازاریابی از جمله فهم بازار، تجزیه و تحلیل و ارائه پاسخ و کنترل بازار است دربرمی گیرد (اشاگنسی^۱، ۲۰۰۸، ۷۹۳). برای بیان و ارائه مدل اولیه از عوامل موثر بر بازاریابی سیاسی از مدل بازاریابی سیاسی نیومن (۱۹۹۴) که به توضیح رویه موجود برای مفاهیم مرتبط با فعالیت های حوزه بازاریابی در بازار رای دهندگان می پردازد، مدل رویکرد محلی نسبت به برنامه ریزی انتخاباتی ارائه شده توسط بینز و همکاران (۱۹۹۹) که باهدف گردآوری و تحلیل داده ها و اطلاعات مربوط به حوزه های انتخابی؛ شناسایی منابع و میزان رقابت و گروه های مختلف رأی دهنده؛ موضع یابی برای حزب و جهت گیری گروه های مختلف رأی دهنده؛ پژوهش ها و تحلیل های بعد از انتخابات با هدف تعیین نقاطی که در دوره های بعد باید مورد تجدیدنظر قرار گیرند استفاده شد. لازم به ذکر است که مدل نظریه پیشرفته بازاریاب ی سیاسی نیومن و همکاران (۲۰۱۱)، کرافت (۲۰۰۰)، مارلند (۲۰۰۳) نیز در این پژوهش استفاده شده است. بنابراین باتوجه به مبانی نظری و ادبیات تحقیق و پیشینه پژوهش مدل چهارچوب نظری تحقیق به صورت زیر بیان می شود:



فصلنامه علمی - پژوهشی
پژوهشهای بانی جهان اسلام
جمعه ترانست العالم الاسلامی

۲۰

سال دهم، شماره سوم، پاییز ۱۳۹۹



شکل ۱. مدل مفهومی پژوهش

باتوجه به مطالب عنوان شده و اهداف مد نظر فرضیات پژوهش به صورت زیر مطرح می گردد:

- فرضیه اول: تحلیل رفتاری و محیطی (شرایط علی) بر عملکرد بازاریابی و بررسی (شرایط زمینه ای) اثر معناداری وجود دارد.
- فرضیه دوم: تحلیل رفتاری و محیطی (شرایط علی) بر مدیریت داده ها و اطلاعات و بررسی (شرایط مداخله گر) اثر معناداری وجود دارد.
- فرضیه سوم: تحلیل رفتاری و محیطی (شرایط علی) بر تمرکز و درک استراتژیک از بازاریابی و بررسی (پدیده اصلی) اثر معناداری وجود دارد.
- فرضیه چهارم: عملکرد بازاریابی و بررسی (شرایط زمینه ای) بر تمرکز و درک

- استراتژیک از بازاریابی ویروسی (پدیده اصلی) اثر معناداری وجود دارد.
- فرضیه پنجم: مدیریت داده ها و اطلاعات و ویروسی (شرایط مداخله گر) بر تمرکز و درک استراتژیک از بازاریابی و ویروسی (پدیده اصلی) اثر معناداری وجود دارد.
 - فرضیه ششم: عملکرد بازاریابی و ویروسی (شرایط زمینه ای) بر کیفیت خدمات بازاریابی و ویروسی (راهبردها) اثر معناداری وجود دارد.
 - فرضیه هفتم: مدیریت داده ها و اطلاعات و ویروسی (شرایط مداخله گر) بر کیفیت خدمات بازاریابی و ویروسی (راهبردها) اثر معناداری وجود دارد.

روش تحقیق

این تحقیق از دیدگاه طبقه بندی تحقیقات مبتنی بر هدف، از نوع کاربردی می باشد. چرا که نتایج حاصل از آن برای ستاد برگزاری انتخابات کشور، برنامه ریزان انتخابات، سازمان های مرتبط با انتخابات کشور، کاندیداهای انتخاباتی و سایر علاقه مندان مباحث و رویه های بازاریابی و ویروسی قابل استفاده می باشد. همچنین این مطالعه در پی اقدامات مؤثری است که بتوان از طریق آن، به چارچوبی مناسب برای نهادینه نمودن بازاریابی و ویروسی و ملزومات آن در شرایط انتخاباتی کشور ایران، دست یافت. این تحقیق از حیث امکان کنترل متغیرها به دلیل نبود امکان چنین امری از نوع تحقیقات شبه آزمایشی و نیز از منظر از منظر ماهیت، از نوع تحقیقات میدانی- پیمایشی و از جهت نحوه گردآوری داده ها و اطلاعات، درزمره پژوهش های غیرآزمایشی یا توصیفی است. روش پژوهش در این بخش از نوع توصیفی - پیمایشی است. جامعه آماری تحقیق حاضر در مرحله کمی، شامل کلیه نمایندگان مجلس شورای اسلامی در دوره دهم و یازدهم هستند که در به عنوان نماینده منتخب مردم، مشغول به فعالیت در مجلس شورای اسلامی بودند. با توجه به شرایط تحقیق، جامعه آماری مد نظر این مطالعه از نوع نامحدود محسوب می شود. برای تعیین حجم نمونه های مورد مطالعه، از فرمول تعیین حجم نمونه در مدل ساختاری استفاده شد و از آن جاکه روش شناسی معادلات ساختاری تاحدود زیادی بابرخی از جنبه های رگرسیون چند متغیره شباهت دارد، می توان از اصول تعیین حجم نمونه در تحلیل رگرسیون چند متغیره برای تعیین حجم نمونه در مدل یابی معادلات ساختاری استفاده نمود. در همین راستا با توجه به تعداد گویه های



انجمن مطالعات جهان اسلام
Islamic World Studies Association
جمعية دراسات العالم الإسلامي
فصلنامه علمی-پژوهشی
پژوهش های بانی جهان اسلام

۲۲

سال دهم، شماره سوم، پاییز ۱۳۹۹



فصلنامه علمی-پژوهشی
پژوهش‌های بنیادی جهان اسلام

۲۳

ارائه مدل بازیابی ویروسی در انتخابات مجلس شورای اسلامی ...

پرسشنامه محقق ساخته (۱۹ گویه)، تعداد ۸۸ نمونه در نظر گرفته شده است. بدین صورت که در گام اول بر مبنای پراکنش جغرافیایی استان‌های در نواحی شمالی، جنوبی، شرقی، غربی و مرکز کشور، ۵ خوشه انتخاب شده است. سپس از میان مراکز استان‌های هر ناحیه جغرافیایی، به صورت تصادفی ساده (قرعه کشی) یک استان انتخاب می‌گردد. لذا در پایان این مرحله شاهد انتخاب ۵ خوشه (استان) جهت نمونه‌گیری و تکمیل پرسشنامه‌های تحقیق خواهیم بود. در این مطالعه پس از انجام قرعه کشی، از میان استان‌های شمالی، استان گیلان، از میان استان‌های شرقی (خراسان رضوی)، از میان استان‌های جنوبی (استان خوزستان)، از میان استان‌های غربی (استان ایلام) و مرکز کشور (یزد) انتخاب گردید و همانطور که ملاحظه می‌شود حجم جامعه آماری ۱۱۲ نفر است (جدول ۳). لذا با استفاده از فرمول کوکران حجم نمونه ۸۷ نفری تعیین شد. شایان ذکر است که نمونه‌گیری در سطح نمایندگان این استان‌ها به صورت نمونه‌گیری تصادفی ساده بوده است.

جدول ۱. توزیع نمونه‌گیری تحقیق بر مبنای مناطق جغرافیایی

ردیف	منطقه جغرافیایی	استان انتخابی	تعداد نمایندگان دوره دهم	تعداد نمایندگان دوره یازدهم
۱	شمال کشور	گیلان	۱۳	۱۳
۲	جنوب کشور	خوزستان	۱۸	۱۸
۳	غرب کشور	ایلام	۳	۳
۴	شرق کشور	خراسان رضوی	۱۸	۱۸
۵	مرکز کشور	یزد	۴	۴
			۵۶	۵۶
	جمع کل		۱۱۲ نفر	

ابزار گردآوری داده‌ها در این پژوهش، پرسشنامه محقق ساخته بود. پرسشنامه این مطالعه با بهره‌گیری از ادبیات نظری و تجربی تحقیق (تم‌های پیشینه) و نیز بهره‌گیری از نتایج مدل‌تئوریک بدست آمده از مرحله کیفی تئوری زمینه‌ای، تدوین شده است و مشتمل بر دو بخش اساسی است. ابتدا سؤالاتی در زمینه مقوله‌های اصلی و فرعی (متغیرهای تحقیق) در قالب طیف ۵ گزینه‌ای (کاملاً مخالفم=۱ مخالفم=۲ بی‌نظر=۳ موافقم=۴ خیلی موافقم=۵) مطرح شده است. در بخش دوم نیز مشخصات فردی پاسخگویان فاز کمی تحقیق (سن، جنسیت، سطح تحصیلات، سابقه کار) مطرح شده است. به منظور سنجش

روایی ظاهری پرسشنامه و محتوای آن، پرسشنامه های تحقیق توسط جمعی از صاحب نظران (پانل متخصصین) مرکب از اساتید راهنما، مشاور و خبرگان بازاریابی و ویروسی در این زمینه بررسی شد و اصلاحاتی در آن انجام گرفت. بررسی های نهایی صاحب نظران، تأییدکننده روایی پرسشنامه تحقیق بوده است.

مدل اندازه گیری متغیرهای پژوهش (اعتباریابی ابزار)

همان طور که در روش مدل سازی معادلات ساختاری مطرح است ابتدا باید پایایی و روایی مقیاس های انتخابی برای اندازه گیری متغیرهای مکنون بررسی شود.

جدول ۲: ضرایب روایی همگرا، آلفای کرونباخ و پایایی ترکیبی مقیاس ها

متغیرهای مکنون	روایی همگرا	پایایی آلفا کرونباخ	پایایی ترکیبی	پایایی ضریب اسپیرمن
تحلیل رفتاری و محیطی	۰/۵۹۸	۰/۷۰۱	۰/۸۱۳	۰/۷۸۷
عملکرد بازاریابی و ویروسی	۰/۶۸۹	۰/۷۷۵	۰/۸۶۹	۰/۸۲۱
مدیریت داده ها و اطلاعات و ویروسی	۰/۵۷۹	۰/۶۶۶	۰/۸۰۱	۰/۷۲۶
تمرکز و درک استراتژیک از بازاریابی و ویروسی	۰/۴۷۹	۰/۶۴۷	۰/۷۸۳	۰/۷۷۵
کیفیت خدمات بازاریابی و ویروسی	۰/۵۹۱	۰/۶۲۸	۰/۸۰۶	۰/۷۸۳
توسعه بازاریابی سیاسی	۰/۷۸۳	۰/۸۶۳	۰/۹۱۵	۰/۹۱۱



فصلنامه علمی - پژوهشی
پژوهش های بانی جهان اسلام

۲۴

سال دهم، شماره سوم، پاییز ۱۳۹۹

طبق نتایج حاصل در جدول بالا روایی همگرا میانگین واریانس به اشتراک گذاشته شده بین هر سازه با شاخص های خود می باشد. فورنل و لارکر^۱ (۱۹۸۷) مقدار روایی همگرا بالای ۰/۵ قابل قبول دانستند ولی با این حال مگنر و همکاران (۱۹۹۶) مقدار ۰/۴ به بالا را هم معیار کافی دانستند (نقل از داوری و رضازاده، ۱۳۹۳). بنابراین روایی همگرای همه متغیرها از ضریب مطلوبی برخوردار هستند.

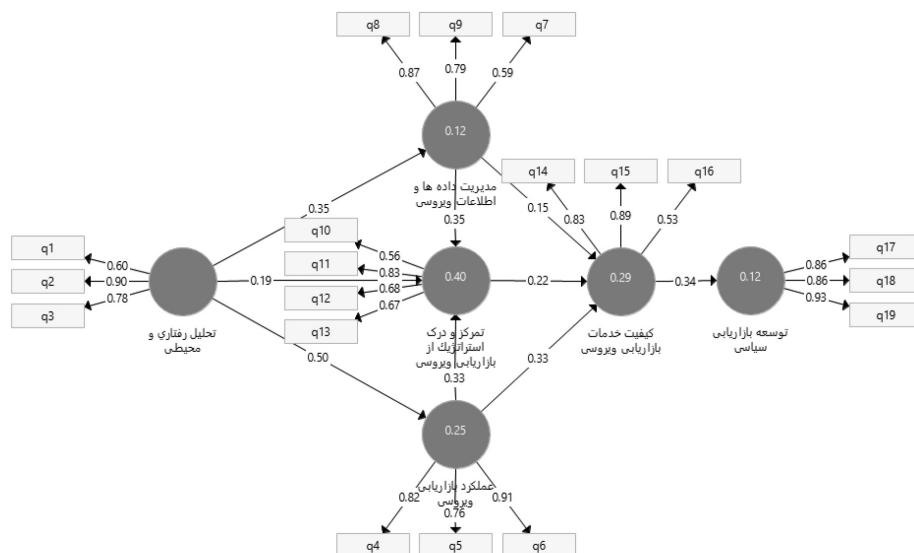
پایایی متغیرهای آشکار (گویه ها)

نتایج تحلیل عاملی تأییدی و بارهای عاملی هر یک از سؤال ها در ارتباط با سازه موردنظر در جدول شکل ۲ انجام شد. یافته ها نشان می دهند که بار عاملی استاندارد و معناداری t در سطح

1. Fornell & Larcker



۹۵ درصد اطمینان برای تک تک سؤالات هر سازه مشخص شده‌اند. شاخص ارزیابی میزان ارتباط هر سؤال به سازه زیربنایی آن، نشان از ارتباط معنادار سؤالات می‌باشد.



شکل ۲. مدل اندازه گیری پژوهش

روایی واگرا به روش فورنل لارکر

طبق مندرجات جدول ۳ به عقیده فورنل و لارکر (۱۹۸۱) برای بررسی روایی واگرا به وسیله ماتریس صورت می‌پذیرد که یک مؤلفه در مقایسه با سایر مؤلفه‌ها، باید تمایز و تفکیک بیشتری را در بین مشاهده پذیرهای (سؤالات) خودش داشته باشد تا بتوان گفت مؤلفه مدنظر روایی واگرا بالایی دارد. (اعداد روی قطر جدول ۳) (فورنل و لارکر، ۱۹۸۱، ۳۸۹)؛ که اعداد مندرج نشان از روایی واگرای مناسبی در روش فورنل و لارکر می‌باشد.

جدول ۳. ماتریس همبستگی و روایی همگرا و واگرا فورنل و لارکر

	متغیرها	روایی همگرا	۱	۲	۳	۴	۵	۶
۱	تحلیل رفتاری و محیطی	۰/۵۹۸	۰/۷۷۳					
۲	عملکرد بازاریابی و ویروسی	۰/۶۸۹	۰/۵۰۴	۰/۱۸۳				
۳	مدیریت داده ها و اطلاعات و ویروسی	۰/۵۷۹	۰/۳۵	۰/۰۹۳	۰/۷۶۱			

۴	تمرکز و درک استراتژیک از بازاریابی و ویروسی	۰/۴۷۹	۰/۴۷۹	۰/۴۶۲	۰/۴۴۴	۰/۶۹۲		
۵	کیفیت خدمات بازاریابی و ویروسی	۰/۵۹۱	۰/۴۵۳	۰/۴۴۸	۰/۲۷۹	۰/۴۴۲	۰/۷۶۹	
۶	توسعه بازاریابی سیاسی	۰/۷۸۳	۰/۳۰۸	۰/۳۳۲	۰/۳۰۷	۰/۳۱۴	۰/۳۴۲	۰/۱۸۵

آزمون فرضیات

	فرضیه‌ها	ضرب مسیر	ضرب معناداری	ضرب تعیین	اندازه اثر	سطح معناداری	فاصل اطمینان بوت استراپ	
							%۹۷/۵	%۲/۵
H ۱	تحلیل رفتاری و محیطی (شرایط علی) ← عملکرد بازاریابی و ویروسی (شرایط زمینه ای)	۰/۵۰۴	۷/۷۴۶	۰/۲۴۵	-	۰/۰۰۰۱	۰/۳۸۷	۰/۶۳۴
H ۲	تحلیل رفتاری و محیطی (شرایط علی) ← مدیریت داده ها و اطلاعات و ویروسی (شرایط مداخله گر)	۰/۳۵	۳/۸۰۷	۰/۱۱۲	-	۰/۰۰۰۱	۰/۱۸۳	۰/۵۳۱
H ۳	تحلیل رفتاری و محیطی (شرایط علی) ← تمرکز و درک استراتژیک از بازاریابی و ویروسی (پدیده اصلی)	۰/۱۸۹	۲/۴۳۷	۰/۳۷۷	۰/۰۳۹	۰/۰۱۵	۰/۰۶۱-	۰/۴۴۷
H ۴	عملکرد بازاریابی و ویروسی (شرایط زمینه ای) ← تمرکز و درک استراتژیک از بازاریابی و ویروسی (پدیده اصلی)	۰/۳۳۵	۲/۸۸۳		۰/۱۳۸	۰/۰۰۶	۰/۱۰۳	۰/۵۷۳
H ۵	مدیریت داده ها و اطلاعات و ویروسی (شرایط مداخله گر) ← تمرکز و درک استراتژیک از بازاریابی و ویروسی (پدیده اصلی)	۰/۳۴۶	۴/۱۴۵		۰/۱۷۳	۰/۰۰۰۱	۰/۱۷۶	۰/۵۰۳



فصلنامه علمی - پژوهشی
پژوهش‌های بانی جهان اسلام

۲۶

سال دهم، شماره سوم، پاییز ۱۳۹۹



فصلنامه علمی-پژوهشی
پژوهشهای بنیادی جهان اسلام

۲۷

ارائه مدل بازاریابی و بررسی در انتخابات مجلس شورای اسلامی ...

۰/۵۲۷	۰/۱۱۴	۰/۰۰۲	۰/۱۱۹		۳/۱۸۷	۰/۳۳۱	عملکرد بازاریابی و بررسی (شرایط زمینه ای) ← کیفیت خدمات بازاریابی و بررسی (راهبردها)	H ۶
۰/۳۹۳	۰/۰۸۲-	۰/۰۲۲	۰/۰۲۵	۰/۲۶۲	۲/۲۰۶	۰/۱۵	مدیریت داده ها و اطلاعات و بررسی (شرایط مداخله گر) ← کیفیت خدمات بازاریابی و بررسی (راهبردها)	H ۷
۰/۴۴۴	۰/۰۰۸-	۰/۰۳	۰/۰۴۳		۲/۸۶۵	۰/۲۲۲	تمرکز و درک استراتژیک از بازاریابی و بررسی (پدیده اصلی) ← کیفیت خدمات بازاریابی و بررسی (راهبردها)	H ۸
۰/۵۱۵	۰/۲۰۹	۰/۰۰۰۱	-	۰/۱۰۶	۳/۸۷۲	۰/۳۴۲	کیفیت خدمات بازاریابی و بررسی (راهبردها) ← توسعه بازاریابی سیاسی (پیامدها)	H ۹

تحلیل ساختاری مدل بازاریابی و بررسی در انتخابات مجلس شورای اسلامی ارزیابی شد. اثر تحلیل رفتاری و محیطی (شرایط علی) بر عملکرد بازاریابی و بررسی (شرایط زمینه ای) رفتاری و محیطی (شرایط علی) منجر به افزایش عملکرد بازاریابی و بررسی (شرایط زمینه ای) می شود. $(\beta = 0.74, t = 7.74, p < 0.001)$ اثر مثبت و معناداری وجود دارد، بنابراین با افزایش تحلیل رفتاری و محیطی (شرایط علی) منجر به افزایش عملکرد بازاریابی و بررسی (شرایط زمینه ای) می شود.

همچنین اثر تحلیل رفتاری و محیطی (شرایط علی) بر مدیریت داده ها و اطلاعات و بررسی (شرایط مداخله گر) $(\beta = 0.35, t = 3.8, p < 0.001)$ اثر مثبت و معناداری وجود دارد، بنابراین با افزایش تحلیل رفتاری و محیطی (شرایط علی) منجر به افزایش مدیریت داده ها و اطلاعات و بررسی (شرایط مداخله گر) می شود.

همچنین اثر تحلیل رفتاری و محیطی (شرایط علی) بر تمرکز و درک استراتژیک از بازاریابی و بررسی (پدیده اصلی) $(\beta = 0.19, t = 2.43, p < 0.015)$ اثر مثبت و معناداری وجود دارد، بنابراین با افزایش تحلیل رفتاری و محیطی (شرایط علی) منجر به افزایش تمرکز و درک استراتژیک از بازاریابی و بررسی (پدیده اصلی) می شود.

همچنین اثر عملکرد بازاریابی و بررسی (شرایط زمینه ای) بر تمرکز و درک استراتژیک از بازاریابی و بررسی (پدیده اصلی) $(\beta = 0.33, t = 2.78, p < 0.006)$ اثر مثبت و معناداری

وجود دارد، بنابراین با افزایش عملکرد بازاریابی و پیروسی (شرایط زمینه ای) منجر به افزایش تمرکز و درک استراتژیک از بازاریابی و پیروسی (پدیده اصلی) می شود.

همچنین اثر مدیریت داده ها و اطلاعات و پیروسی (شرایط مداخله گر) بر تمرکز و درک استراتژیک از بازاریابی و پیروسی (پدیده اصلی) ($\beta = 0/35$, $t = 4/14$, $p < 0/001$) اثر مثبت و معناداری وجود دارد، بنابراین با افزایش مدیریت داده ها و اطلاعات و پیروسی (شرایط مداخله گر) منجر به افزایش تمرکز و درک استراتژیک از بازاریابی و پیروسی (پدیده اصلی) می شود. همچنین اثر عملکرد بازاریابی و پیروسی (شرایط زمینه ای) بر کیفیت خدمات بازاریابی و پیروسی (راهبردها) ($\beta = 0/34$, $t = 3/87$, $p < 0/001$) اثر مثبت و معناداری وجود دارد، بنابراین با افزایش عملکرد بازاریابی و پیروسی (شرایط زمینه ای) منجر به افزایش کیفیت خدمات بازاریابی و پیروسی (راهبردها) می شود.

همچنین اثر مدیریت داده ها و اطلاعات و پیروسی (شرایط مداخله گر) بر کیفیت خدمات بازاریابی و پیروسی (راهبردها) ($\beta = 0/15$, $t = 2/2$, $p < 0/022$) اثر مثبت و معناداری وجود دارد، بنابراین با افزایش مدیریت داده ها و اطلاعات و پیروسی (شرایط مداخله گر) منجر به افزایش کیفیت خدمات بازاریابی و پیروسی (راهبردها) می شود.

همچنین اثر تمرکز و درک استراتژیک از بازاریابی و پیروسی (پدیده اصلی) بر کیفیت خدمات بازاریابی و پیروسی (راهبردها) ($\beta = 0/22$, $t = 2/86$, $p < 0/03$) اثر مثبت و معناداری وجود دارد، بنابراین با افزایش تمرکز و درک استراتژیک از بازاریابی و پیروسی (پدیده اصلی) منجر به افزایش کیفیت خدمات بازاریابی و پیروسی (راهبردها) می شود.

همچنین اثر کیفیت خدمات بازاریابی و پیروسی (راهبردها) بر توسعه بازاریابی سیاسی (پیامدها) ($\beta = 0/34$, $t = 3/87$, $p < 0/001$) اثر مثبت و معناداری وجود دارد، بنابراین با افزایش کیفیت خدمات بازاریابی و پیروسی (راهبردها) منجر به افزایش توسعه بازاریابی سیاسی (پیامدها) می شود.



فصلنامه علمی - پژوهشی
جمعیت ترانس آلم اسلام
پژوهشهای بانی جهان اسلام

۲۸

سال دهم، شماره سوم، پاییز ۱۳۹۹

نتیجه گیری و پیشنهادات

ایده‌ای که در پس بازاریابی ویروسی قرار دارد، این است که کاندیدا تبلیغ خود را با ارایه یک کالا یا خدمت مجانی به افراد عرضه کند. ایجاد امکان عضویت بازدیدکنندگان در سایت کاندیداها و همچنین ایجاد امکان ارسال خبرنامه به ایمیل کاربران و ارایه فضای کافی به آنها برای ساخت سایت شخصی به طور رایگان و در زیرمجموعه سایت اصلی کاندیدا، تا از این طریق هم آنها به فضایی برای ارایه مطالب خود و رسیدن به اهدافشان دست یابند و هم کاندیدا امکان تبلیغ برای کالا و خدمات خود را در آن فضا داشته باشد. نکته مهم آن که اگر چه ممکن است کاندیدایی مهارت و زبردستی خاصی در ارایه پیامهای مهم را داشته باشد و همه قوانین و مقررات مربوط به پست الکترونیک را نیز در نظر داشته باشد، ولی مهم ترین مساله این است که اگر کسی از سایت بازدید کند و چیزی کمتر از انتظار خود را مشاهده کند، کاندیدا در امر بازاریابی ویروسی موفق نخواهد شد و بایستی جدی‌تر به این قضیه نگاه کند. استقرار بازاریابی ویروسی به همراه ویژگیهای ذاتی آن در انتخابات کشور، روندی است که آینده انتخابات را رقم خواهد زد. بازاریابی ویروسی نه به معنی الکترونیکی نمودن خدمات، بلکه به معنی تحول دیجیتالی در انتخابات و فعالیت های سیاسی است که در آن مدل بازاریابی سیاسی از اتکاء به روش های سنتی به سوی سهم جدید از بازاریابی نوین حرکت می‌کند و فرایندهای بازاریابی بر این مبنا، تغییر و بروزرسانی می‌شوند. سرعت بالای تصمیم گیری، شفافیت، دردسترس بودن همیشگی، داده های هوشمند، تولید محتوای جدید مناسب با نیازکاربران، شخصی سازی خدمات و همه کاناله بودن سرویس های مورد نیاز از ویژگی های یک بازاریابی ویروسی خواهد بود که علاوه بر تحول بازاریابی، انطباق با چارچوب های حاکمیتی نیز در آن با سهولت بالاتری صورت می‌گیرد. در این پژوهش با به کارگیری رویکرد کیفی وبا اتکا به استراتژی داده بنیاد، مدل مفهومی پیاده سازی الگوی بازاریابی ویروسی در شرایط انتخابات مجلس شورای اسلامی ایران ارائه شد. به طوری که به صورت جامع و تفصیلی مقوله ها، ابعاد و مؤلفه های اساسی مربوطه را به خوبی پوشش داده و تبیین کرده است. نتایج پژوهش و نیز مؤلفه ها و ابعاد فرعی آنها بیانگر قدرت و قابلیت اجزا در تبیین مدل نهایی است. یکی از اهداف اصلی این پژوهش ارایه الگویی است که در سایه آن بتوان بهبود بازاریابی ویروسی-سیاسی در انتخابات مجلس شورای اسلامی را پیاده نمود،



به گونه ای که هم کاربردی باشد و هم فعالان عرصه انتخابات بتوانند در دنیای فناوری و تکنولوژ در این فضا، به رقابت خود ادامه دهند. به همین منظور با توجه به نتایج حاصل از این پژوهش پیشنهاداتی ارائه می گردد.

- براساس چارچوب توسعه یافته و نتایج حاصل از مرحله اعتبارسنجی، به مسئولین برگزاری انتخابات مجلس شورای اسلامی توصیه می شود در صورتی که بخواهند به استفاده از بازاریابی ویروسی در انتخابات اقدام کنند، ابتدا به تحقق شرایط علی و ضرورت های استقرار آن دقت کنند؛ زیرا در صورتی که این شرایط علی در سازمان های مرتبط به صورت شایسته و قابل ملاحظه ای درک نشوند، استقرار بازاریابی ویروسی مانند سایر رویکردهای مدیریتی به صورت هوس یا مد مدیریتی درمی آید و مدتی پس از اجرای آن از رونق و اهمیت می افتد.

- به مدیران برگزاری انتخابات کشور توصیه می شود بعد از تحقق ضرورت های بازاریابی ویروسی، از وجود بسترها و نیازمندی های مورد نیاز برای استقرار آن در قالب شرایط زمینه ای یا چالش های استقرار از قبیل «سهولت استفاده، ابزارهای بازاریابی ویروسی، ساختار محتوای ویروسی و تعریف و پیاده سازی چرخه بازاریابی ویروسی» اطمینان حاصل کنند و قبل از استقرار و پیاده سازی بازاریابی ویروسی، پروژه های بهبود را برای بهبود وضعیت شرایط زمینه ای خود انجام دهند تا در قبل، حین و بعد از استقرار با مشکلات و موانع کمتری روبه رو شوند.

- به مدیران و مسئولان برگزاری انتخابات در کشور توصیه می شود هنگام انتخاب سازوکارها و ابزارهای بازاریابی ویروسی شرایط مداخله گر از قبیل «داده کاوی کارآمد و کنترل ویروسی» توجه کنند تا در انتخاب سازوکارهای استقرار بازاریابی ویروسی خود دچار اشتباه نشوند و از این ابزارها نهایت استفاده را ببرند

- به مدیران ستادهای انتخاباتی کشور و همه دست اندرکاران انتخابات که علاقمند هستند تا بازاریابی ویروسی را استقرار دهند؛ و به این کار اهتمام و مداومت داشته باشند، می توانند از پیامدهای آن از قبیل «بازاریابی سیاسی در اینترنت و کانال های ارتباطی ویروسی» بهره مند شوند.

- به علاقمندان به بازاریابی ویروسی در انتخابات توصیه می شود در صورتی که



فصلنامه علمی - پژوهشی
پژوهش های بانی جهان اسلام
جمعیت ترانس عالم اسلامی

۳۰

سال دهم، شماره سوم، پائیز ۱۳۹۹



بخوانند الگوی بازاریابی و ویروسی را پیاده سازی نمایند، نیازمند چارچوب مفهومی برای این کارند تا اقدام‌ها و تلاش‌هایشان در مسیردرستی انجام شود. این چارچوب مفهومی در این پژوهش ارائه شده است.

• به عنوان پیشنهاد نظری می‌توان توصیه کرد که با توجه به بنیادی بودن پژوهش حاضر و قابلیت بررسی و تحلیل‌های دقیق‌تر، به محققان آتی پیشنهاد می‌شود هریک از بخش‌های مدل پیشنهادی را در قالب مطالعات کاربردی ارزیابی کنند و نتایج عملی آن را برای بازاریابی و ویروسی در انتخابات پیشنهاد دهند. ابعاد اساسی و مؤلفه‌های مستخرج معرفی شده در پژوهش حاضر این امکان را فراهم می‌کند تا در قالب مطالعات مستقل همراه با تبیین‌ها و تحلیل‌های تفصیلی، راهکارهای عملیاتی و اجرایی را برای استقرار کامل و جامع سیستم بازاریابی و ویروسی در همه انتخابات‌های کشور فراهم نمایند.

• تلاش جهت به رسمیت شناختن اکو سیستم جدید بازاریابی و ویروسی در انتخابات و نقش آفرینان جدید آن به گونه‌ای که متخصصین بازاریابی و ویروسی جایگاه و نقش مناسب خود را در آن ایفا نمایند.

• الزامات حضور مؤثر حزب در رقابت انتخاباتی (مقبولیت عمومی حزب، ارتباط مؤثر حزب با شخصیتها و نهادهای حاکمیتی، پذیرش حزب در ساختار سیاسی کشور. پایگاه اجتماعی حزب قدرت شبکه سازی و ارتقای سرمایه اجتماعی و داشتن پایگاه اقتصادی

• نیازشناسی بازار رأی (فهم اولویت و دغدغه جامعه رأی و میزان رضایتمندی جامعه رأی از وضع موجود-

• طراحی محصول متناسب با بازار رأی (چهره‌های معتبر ناظر به اولویت نیاز جامعه رأی، وعده‌های ملموس و مشخص ناظر به اولویت نیاز جامعه رأی، برنامه معتبر ناظر به اولویت نیاز جامعه رأی، ائتلاف معتبر با جریانهای سیاسی، اخذ حمایت گروه‌های مرجع معتبر ناظر به اولویت جامعه رأی، سابقه معتبر حزب در جامعه)

• برنامه ریزی بازاریابی و تبلیغات اثر بخش (شعار، نماد، کاندیدا/ فهرست برند، گروه‌های مرجع حامی، دوقطبی کردن فضای رقابت، محتوای تبلیغاتی، ابزار تبلیغاتی، بخشبندی بازار رأی، اولویت بندی بازار رأی، شبکه سازی)؛

• فروش ایده/کاندیدا و اخذ رأی (الگوی مشارکت سیاسی و الگوی رأی‌دهی جامعه رأی)

• پایش مستمر محیط (تحرك اجتماعي و آمادگی جامعه برای تغییرات سیاسی، وضعیت پایگاه شگفتی سازهای احتمالی، محیط منطقه ای و بین المللی، اجتماعی احزاب، وضعیت فناوری بازار رأی).

تشریح این پیشنهادات به صورت زیر است:

ملزومات حضور مؤثر حزب در رقابت انتخاباتی. به نظر میرسد شروع رقابت انتخاباتی برای یک جریان سیاسی از نقطه تصمیم اولیه مبنی بر اعلام حضور یا عدم حضور در یک انتخابات صورت می پذیرد. به گونه ای که یک جریان سیاسی در ابتدای امر ملزومات حضور مؤثر در رقابت را مرور میکند و در صورت داشتن این ملزومات خود را به عنوان جریان بالقوه مؤثر در امر انتخابات می داند. پذیرش حزب در ساختار سیاسی کشور از مقدمات واجب این رقابت خواهد بود. زیرا در صورت پذیرفته نشدن حزب در ساختار سیاسی، به خودی خود امکان رقابت از سوی حاکمیت سلب خواهد شد؛ قانون مداری حزب، اخالق مداری حزب و مسئولیت اجتماعی و مقبولیت عمومی در افکار عمومی را رقم میزند و به عنوان یکی دیگر از الزامات حضور مؤثر حزب در رقابت های انتخاباتی ایفای نقش میکند. ارتباط مؤثر» و مستمر حزب با شخصیت سیاسی و هادهای حاکمیتی می تواند مکمل پذیرش حزب در ساختار سیاسی و اخذ مقبولیت عمومی باشد.

نیازشناسی بازار رأی. نیاز شناسی نقطه شروع بازاریابی است. فهم نیاز جامعه، مقدمه واجب ارائه پاسخ به آن نیاز قلمداد می شود. به گونه ای که اگر ابعاد نیاز به درستی فهم و تبیین نگردد بهینه بودن پاسخ مورد تردید واقع خواهد شد. فهم دغدغه اصلی جامعه رأی در حوزه های اقتصادی، سیاسی و اجتماعی و فرهنگی امنیتی و ... کشف نیاز اصلی و مرکزی را رقم میزند. به عبارت دیگر فهم میق همین مساله است که کا فرایند انتخابات را تحت شعاع قرار می دهد و پس از کشف دقیق این نیاز تمام دغدغه جریان های سیاسی ارائه پاسخ معتبر به این نیازها خواهد شد. فارغ از فهم این دغدغه در گام نخست، سنجش میزان رضایت مندی جامعه از وضعیت فعلی نیز مولفه ای تاثیر گذار در فرایند انتخابات خواهد بود. اینکه جریان سیاسی بداند جامعه به دنبال نفی کامل وضع موجود است یا تعالی آنرا طلب می کند، می توان



این جریان سیاسی در اخذ رویکرد اثباتی یا سلبی و انتقادی در فرایند انتخابات راهنمایی کند.

طراحی محصول متناسب با بازار رای. حزب سیاسی با سنجش وضعیت خود مبنی بر دارا بودن الزامات سیاسی، تصمیم به حضور و یا عدم حضور در رقابت خواهد گرفت. پس از تصمیم بر حضور، نیازشناسی می کند و با استفاده از ابزارهای متفاوت از قبیل نظرسنجی، افکارسنجی، گروه کانونی و آینده پژوهی نیاز اصلی بازار را تشخیص می دهد و در ادامه به طراحی محصول سیاسی متناسب برای پاسخ به نیاز اصلی جامعه رای می پردازد. این حصول می تواند معرفی یک چهره معتبر به عنوان کاندیدا باشد؛ بگونه ای که خود آن چهره (ناظر به سابقه و تصویر عمومی) پاسخی به دغدغه های روز جامعه رای دهنده قرار گیرد. این محصول می تواند وعده های معتبر و مشخص ملموس اقتصادی و تجمعات باشد. بطوریکه جامعه این وعده هارا رفع کننده نیاز اصلی خود قلمداد کند. احزاب سیاسی ممکن است از سابقه مرتبط خود ناظر به نیاز روز جامعه برنامه های معتبر اقتصادی اجتماعی ظرفیت گروه های مرجع و معتبر و یا حتی ائتلاف های معتبر به عنوان محصول سیاسی استفاده کنند.

بازاریابی و تبلیغات اثربخش. دانش کمپین و تبلیغات بازاریابی جزو اصول بازاریابی سیاسی در سال های اخیر قرار گرفته است. در این مرحله از فرایند بازاریابی سیاسی حزب سیاسی پس (فهم دقیق نیاز بازار) و «طراحی محصول معتبر» برای پاسخ دهی به این نیاز، «تبلیغات بازاریابی سیاسی» را آغاز میکند. کمپین انتخاباتی که مخصوص ایام تبلیغات در مبارزات انتخاباتی است، کارایی محصول طراحی شده از سوی جریان سیاسی را بازاریابی را برای مخاطبین باور پذیر می کند. به عبارت دیگر به معنی زدن بهترین حرف در بهترین زمان ممکن است. انتخاب درست شعار ناظر به رفع دغدغه عموم رای دهندگان، انتخاب دقیق نماد، استفاده بجا از گروه های مرجع اجتماعی، انتخاب محتوای درست تبلیغاتی اعم از محتوی سلبی در مواجهه با رقیب و محتوی اثباتی، استفاده دقیق و بجا و به هنگام از ابزارهای مختلف تبلیغاتی، اعم از چهره به چهره، سخنرانی، مناظره و... بخش بندی و اولویت بندی دقیق بازار ناظر به توانمندی های خودی و رقیب، انتخاب درست مخاطب اصلی حزب، استفاده حداکثری از حامیان وفادار برای شبکه سازی و توسعه جامعه رای و حتی در برخی موارد مبارزه منفی و ایجاد دوقطبی برای افزایش طرفداران، نکاتی است که اثربخشی تبلیغات در بازار رای را افزایش خواهد داد.

فروش ایده/کاندیدا و اخذ رای. بدیهی است که نتیجه انتخابات را (الگوی مشارکت سیاسی) و «الگوی رای دهی» مشخص می کند. در واقع الگوی مشارکت سیاسی را می توان میزان مشارکت (پایین/متوسط/بالا) و نوع مشارکت (سنی/جنسی/تحصیلی) در نظر گرفت. الگوی رای دهی در قالب رفتار انتخاباتی بروز می کند و به این معناست که کدام بخش از جامعه به کدام جریان یا حزب سیاسی تمایل دارد.

پایاش مستمر محیط. تغییرات محیطی همواره امل مهم اثر گذار در تصمیم ها و برنامه های اجتماعی است. انتخابات نیز به عنوان یک فرایند اجتماعی از قانون مستثنی نخواهد بود. پایش مستمر محیط انتخابات اعم از محیط داخلی جریان سیاسی، محیط محلی، محیط ملی و بین المللی جز عوامل موثر و حاکم بر کل فرایند بازاریابی سیاسی است. این بعد از ابعاد مدل بازاریابی سیاسی در انتخابات در واقع به حزب، برای فهم بهتر محیط و سنجش اثر بخشی فعالیت های انتخاباتی خود و رقبا یاری می رساند. سنجش تحرک اجتماعی و پاسخ به این سوال که جامعه آمادگی تغییرات سیاسی را دارد یا خیر؟ بررسی وضعیت پایگاه های اجتماعی از احزاب، شناخت و کاربرد فناوری حاکم بر بازار رای به عنوان بستر اصلی تبلیغات انتخاباتی، پیش بینی شگفتی سازهای احتمالی محیط و همچنین تاثیر و تاثر تغییرات در محیط بین المللی بر فرایند انتخابات از مولفه های موثر این بعد از مدل موجود هستند. شناخت هر چه بهتر محیط و پایش مستمر این مهم احزاب سیاسی را در کنترل هرچه بهتر اتفاقات موثر محیطی و بازخوردگیری مرحله ای از اقدامات انتخاباتی خود یاری می کند.

۵-۴- پیشنهادهای پژوهشی:

با توجه به تجربیات کسب شده در طی مراحل اجرایی این مطالعه، پیشنهاداتی برای فعالیت های آتی پژوهشی ارائه می شود.

- پیشنهاد می شود کاربردی بودن مدل پژوهشی با روش های اقتصادسنجی بررسی شود و مدلی براین اساس تدوین شود
- تقویت کفایت چارچوب پیشنهادی پژوهش؛ بررسی متغیرها و روابط بین آنها با استفاده از پژوهش های پیمایشی در تمامی انتخابات های کشور یا هر کدام به صورت مجزا برای افزایش تعمیم پذیری مدل.



فصلنامه علمی - پژوهشی
پژوهش‌های بنیادی جهان اسلام

- استفاده از نتایج پژوهش حاضر برای مطالعات تحلیلی مقایسه‌ای؛ به کارگیری چارچوب تأیید شده این پژوهش در بانتخابات دیگر مانند انتخابات ریاست جمهوری ومقایسه یافته‌ها با نتایج این پژوهش
- تعریف مقیاس‌های سنجش برای عناصرالگوی پژوهش؛ استفاده از مقیاس‌های سنجش برای هریک از متغیرها و ابعاد چارچوب
- تعیین رابطه بین ابعاد مدل و پیامدها؛ با به کارگیری پژوهش‌های توصیفی پیمایشی رابطه بین هر بعد از مدل با پیامدهای مدل به صورت مجزا، سنجیده شود.
- تبیین مدل مربوط به هر کدام از ابعاد؛ با توجه به طبقه بندی اجزای معین شده در هر کدام از ابعاد چارچوب و وجود روابط احتمالی قوی بین آن‌ها و شاید پیروی این روابط از الگویی خاص، تبیین هر کدام از این حوزه‌ها می‌تواند مفید باشد.
- توسعه مقیاسی برای سنجش وضعیت استقرار بازاریابی و بررسی در رقابت‌های سیاسی
- پیشنهاد می‌شود که ارائه الگوی بازاریابی و بررسی در انتخابات کشور به کمک سایر روش‌های تحقیقی نظیر فراترکیب، تحلیل مضمون انجام شود.

منابع

- ۱- شوهانی، احمد؛ شوهانی، نادر. (۱۳۹۸) سنجش و تحلیل میزان تأثیر سرمایه اجتماعی بر مشارکت سیاسی مردم. فصلنامه پژوهشهای سیاسی جهان اسلام، سال نهم، شماره چهارم، زمستان ۱۳۹۸،
 - ۲- یوسف ترابی، مهدی پیروزفر، محمدهادی راجی (۱۳۹۷). بازاریابی سیاسی کنش پایه ای مطالعه موردی فعالیت های ترکیه در آسیای مرکزی و قفقاز (دوره حاکمیت حزب عدالت و توسعه) فصلنامه پژوهشهای سیاسی جهان اسلام، سال هشتم، شماره اول، بهار ۱۳۹۷، صص ۸۷-۶۳
 - ۳- قاضی زاده، مصطفی؛ سرداری، احمد؛ شجاعی، رضا؛ سمیع زاده، مهدی (۱۳۹۰)، تمایل به انتشار پیام در بازاریابی ویروسی، ۲۱۹-۲۳۶، تحقیقات بازاریابی نوین، شما
 - ۴- داوری، علی؛ رضازاده، آرش. (۱۳۹۳). مدل سازی معادلات ساختاری با نرم افزار PLS. تهران: سازمان انتشارات جهاد دانشگاهی.
 - ۵- کاتلر، فیلیپ (۱۳۸۶)، مدیریت بازاریابی، ترجمه بهمن فروزنده، انتشارات آموخته، تهران، چاپ سوم.
 - ۶- کاتلر، فیلیپ (۱۳۸۳) ده/ شنباه نابخسودنی در بازاریابی، ترجمه کامبیز حیدرزاده، انتشارات کساکوش، تهران، چاپ دوم.
 - ۷- حاجی پور، بهمن؛ حسینی، سید محمود؛ زارع، ساسان (۱۳۹۵). طراحی الگوی بازاریابی سیاسی در انتخابات محلی، چشم/ انداز مدیریت، ۲۷.
 - ۸- خیری، بهرام؛ عباسعلی زاده، منصوره (۱۳۹۰)، بازاریابی سیاسی؛ پیش به سوی سازمان های سیاسی بازار محور، مدیریت فرهنگ سازمانی، دوره ۶، شماره ۱۸ - شماره پیاپی ۵۲۶۰۱۹.
 - ۹- خواجه سروی، غلامرضا؛ فتحی، محمدجواد؛ اسفندیار، محمد؛ (۱۳۹۳)، «مؤلفه های اصلی تمدن سازی انقلاب اسلامی (با تأکید بر نقش عقلانیت، معنویت و علم گرایی)»، ۷-۴۴
 - ۱۰- باسفروشها، مریم؛ حمید خداداد حسینی و محمد آقایی، (۱۳۹۷)، تأثیر آمیخته بازاریابی سیاسی بر نیت رای دهندگان مبتنی بر ویژگی های جمعیت شناختی؛ مطالعه موردی: انتخابات مجلس دهم شورای اسلامی شهر تهران، فصلنامه پژوهش های راهبردی سیاست ۷ (۲۶).
 - ۱۱- سپاس مقدم، بابک و مریم کرباسفروشها، ۱۳۹۶، تأثیر آمیخته بازاریابی سیاسی بر نیت رای دهندگان مبتنی بر ویژگی های جمعیت شناختی مطالعه موردی: انتخابات مجلس دهم شورای اسلامی شهر تهران، سومین همایش ملی پژوهش های مدیریت و علوم انسانی در ایران، تهران، موسسه پژوهشی مدیریت مدبر.
 - ۱۲- ساکبانی، مریم و سید داود سپهر، ۱۳۹۸، بازاریابی ویروسی، چالش ها، مزایا و زمینه های کاربرد آن، سومین همایش ملی دانش و فناوری مهندسی برق، کامپیوتر و مکانیک ایران، تهران، موسسه برگزار کننده همایش های توسعه محور دانش و فناوری سام ایرانیان.
- 53- Cwalina, W., & Drzewiecka, M. (2019). Who Are the Political Leaders We Are Looking for? Candidate Positioning in Terms of Leadership Style. A Cross-Cultural Study in Goleman's Typology. Journal of Political Marketing, 18(4).344-359



فصلنامه علمی - پژوهشی
پژوهش های پای جهان اسلام

۳۶

سال دهم، شماره سوم، پاییز ۱۳۹۹



- 56- Fornell, C., & Larcker, D. F. (۱۹۸۷). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, ۱۸ (۱).
- 58- Butler, P. and Collins, N. (2016). Strategic analysis in political markets. *European Journal of Marketing*, 30.
- 10-Dunnion, B. (2018). Building successful political brands: lessons from the Mary Robinson Campaign. Paper presented at the Political Marketing Conference, September 2018. University College. dynamics. *Computers in Human Behavior*, 27(6).
- 12-Huang, J., Su, S., Zhou, L., & Liu, X. (2013). Attitude toward the viral ad: Expanding traditional advertising models to interactive advertising. *Journal of Interactive Marketing*, 27(1).
- 18-Ahmed, M. A., Lodhi, S. A., & Ahmad, Z. (2017). Political brand equity model: the integration of political brands in voter choice. *Journal of Political Marketing*, 16(2).
- 19-Horowitz, J. (2016). The ethnic logic of campaign strategy in diverse societies: Theory and evidence from Kenya. *Comparative Political Studies*, 49(3).
- 21-Egorov, G. (2015). Single-issue campaigns and multidimensional politics (No. w21265). National Bureau of Economic Research.
- 22-Schweiger, G., & Adami, M. (1999). The nonverbal image of politicians and political parties. *Handbook of political marketing*.
- 24-Nwanganga, A. P., Peter, N. C., & Udensi Mirian, I. (2017). Political Branding/ Brand Personality and Voter's Choice of Candidate: An Empirical Inquiry into 2015 Presidential Election in Nigeria. *Journal of Marketing and Consumer Research*, 37.
- 28-Arablooye Moghaddam, S., Rahim Esfidani, M., Aghazade, H. & Zandipou, T. (2018). Identifying and Investigating Types of Consumer Relationships with Brand Communities on Instagram. *Journal of Business Management*, 9(3).
- 30-Johnsen, T. E. (2018). Purchasing and supply management in an industrial marketing perspective. *Industrial Marketing Management*, 69.
- 41- Brown, B. P., Mohan, M., & Boyd, D. E. (2017). Top management attention to trade shows and firm performance: A relationship marketing perspective. *Journal of Business Research*, 81, 40-50
- 42-Gunawan, D. D., & Huarng, K. H. (2015). Viral effects of social network and media on

consumers' purchase intention. *Journal of Business Research*, 68(11).

43-Šramová, B. (2015). Marketing and media communications targeted to children as consumers. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 191.

44-Zhao, Z., & Renard, D. (2018). Viral promotional advergames: How intrinsic playfulness and the extrinsic value of prizes elicit behavioral responses. *Journal of Interactive Marketing*, 41.

45-Yan, Q., Wu, S., Wang, L., Wu, P., Chen, H., & Wei, G. (2016). E-WOM from e-commerce websites and social media: Which will consumers adopt?. *Electronic Commerce Research and Applications*, 17.

46-Cheung, C. M., Thadani, D. R. (2012). The impact of electronic word-of-mouth communication: A literature analysis and integrative model. *Decision Support Systems*, 54(1).

47-Berger, J. (2014). Word of mouth and interpersonal communication: A review and directions for future research. *Journal of Consumer Psychology*, 24(4).

48- Berger, J., Sorensen, A. T., Rasmussen, S. J. (2010). Positive effects of negative publicity: when negative reviews increase sales. *Marketing Science*, 29(5).

49-Mehmood, S. M., & Najmi, A. (2017). Understanding the impact of service convenience on customer satisfaction in home delivery: evidence from Pakistan. *International Journal of Electronic Customer Relationship Management*, 11(1).

50-Pham, H., Guan, M. Y., Zoph, B., Le, Q. V., & Dean, J. (2018). Efficient neural architecture search via parameter sharing. *arXiv preprint arXiv:1802.03268*.

52-Hassan, A. (2015). Consequences of Service Recovery: Evidences from Public Sector of Pakistan. *IOSR Journal of Business and Management*, 17(5).

54-Pedersen, J., Ellegaard, C., & Kragh, H. (2019). The praxis of studying interorganizational practices in B2B marketing and purchasing-A critical literature review. *Industrial Marketing Management*.

55-La Rocca, A., Hoholm, T., & Mørk, B. E. (2017). Practice theory and the study of interaction in business relationships: Some methodological implications. *Industrial Marketing Management*, 60.

57-Shriber, J., 2017. How B2B sellers are offering personalization at scale. *Harvard Business Review*, <https://hbr.org/2017/07/how-b2b-sellers-are-offering-personalization-at-scale>,



فصلنامه علمی-پژوهشی
پژوهشهای سیاسی جهان اسلام

۳۸

سال دهم، شماره سوم، پائیز ۱۳۹۹

Access date 23 Sept 2019.

- 58-Sjödin, D. R., Parida, V., & Wincent, J. (2016). Value co-creation process of integrated product-services: Effect of role ambiguities and relational coping strategies. *Industrial marketing management*, 56.
- 59- Prior, D. D., & Keränen, J. (2020). Revisiting contemporary issues in B2B marketing: It's not just about artificial intelligence. *Australasian Marketing Journal (AMJ)*, 28(2), 83-89.
- 60-Kumar, V., & Reinartz, W. (2016). Creating enduring customer value. *Journal of Marketing*, 80(6).36-68
- 61-Eggert, A., Ulaga, W., Frow, P., & Payne, A. (2018). Conceptualizing and communicating value in business markets: From value in exchange to value in use. *Industrial Marketing Management*, 69.
- 62-Barac, D., Ratkovic-Živanovic, V., Labus, M., Milinovic, S., & Labus, A. (2017). Fostering partner relationship management in B2B ecosystems of electronic media. *Journal of Business & Industrial Marketing*.
- 63-Arofah, K., & Nugrahajati, S. D. (2014). Political marketing conducted by legislative candidates in Indonesia: Study of public transportation as transit media in Medan on presidential election 2014. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 155.
- 65-Cwalina, W., Falkowski, A., & Newman, B. I. (2011). Political marketing: Theoretical and strategic foundations. ME Sharpe.
- 66-Safiullah, M., Pathak, P., Singh, S., & Anshul, A. (2017). Social media as an upcoming tool for political marketing effectiveness. *Asia Pacific Management Review*, 22(1).
- 67-Palmer, A., & Koenig-Lewis, N. (2009). An experiential, social network-based approach to direct marketing. *Direct Marketing: An International Journal*.
- 68-Metaxas, P. T., Mustafaraj, E., & Gayo-Avello, D. (2011, October). How (not) to predict elections. In 2011 IEEE Third International Conference on Privacy, Security, Risk and Trust and 2011 IEEE Third International Conference on Social Computing (pp. 165-171). IEEE.
- 72-Diwakar, R. (2015). The 16th general election in India, April–May 2014. *Electoral Studies*, (37).
- 73-Werts, C. E., Linn, R. L., & Jöreskog, K. G. (۱۹۷۴). Intraclass Reliability Estimates:



Testing Structural Assumptions. Educational and Psychological Measurement, 34.

77- Osuagwu, L., (2008) . Political marketing: conceptualisation, dimensions and research agenda . Marketing Intelligence & Planning, 26 (7), 793 – 810

DOI: ۱۰.۲۱۸۵۹/priv-۱۰۰۳۰۱

به این مقاله این گونه ارجاع دهید:

بخشایش اردستانی ، صبا؛ دانایی، ابوالفضل؛ فائزی رازی، فرشاد (۱۳۹۹)، «ارائه مدل بازایی ویروسی در انتخابات مجلس شورای اسلامی ایران» فصلنامه پژوهشهای سیاسی جهان اسلام، س ۱۰، ش ۳، پاییز ۹۹، صص ۴۰-۱.



فصلنامه علمی - پژوهشی
پژوهشهای سیاسی جهان اسلام

۴۰

سال دهم، شماره سوم، پاییز ۱۳۹۹