



## The effect of information technology capabilities on innovation: the mediating role of empowering employees of sports and youth departments

Nahid Darooghe Arefi,<sup>1</sup> , Abbas Esmacili,<sup>2</sup>  Hadi Bagheri<sup>3</sup>  

- 1- Ph.D. in Sport management, Shahrood university of technology, Shahrood, Iran
- 2- Sports Management, Faculty of Physical Education and Sports Sciences, Shahrood University of Technology, Shahrood, Iran
- 3- Assistant Professor of Sport Management, Department of Physical Education and Sports Sciences, Faculty of Physical Education, Shahrood University of Technology, Shahrood, Iran

### Abstract

Rapid advances in technology have prompted organizations to utilize digital tools while empowering employees to effectively participate in innovative processes. Therefore, the aim of the current research was the effect of information technology capabilities of sports and youth department employees on their innovation with the role of empowerment mediator. The present research method is descriptive and correlational in nature. The statistical population of the research was all the employees of Khorasan Razavi Sports and Youth Department, 180 people were selected as a sample using random-cluster sampling method. The research tools included three standard questionnaires of information and communication technology capabilities of Mao (2020), organizational innovation questionnaire of Anasankosa (2013) and employee empowerment questionnaire of Spritzer (1995). Structural equations with variance-based approach were used to test research hypotheses. SPSS23 and Smart-PLS 3.2.8 software were used for data analysis. The research results showed that information technology has a direct and significant effect on organizational innovation and employee empowerment, and the mediating role of employee empowerment as a result of information technology capabilities on organizational innovation was also confirmed. According to the results of the research, it can be stated that the use of information and communication technology directly increases organizational innovation; but conditions such as empowering employees increase its effect. In this regard, the disparting of training and development strategies improved the skills of using new communication and information technologies can lead the development of organizational innovation.

**Keywords:** empowerment, technology infrastructure, information technology capability, staff of sports and youth departments.

Receive Date: 02 September 2024

Revise Date: 02 October 2024

Accept Date: 03 October 2024

Available Online from 16 October 2024

\*Corresponding author: Hadi Bagheri

E-mail: bagherihadi25@yahoo.com

Cite this article: Darooghe Arefi, N., Esmacili, A., & Bagheri, H. (2024). The effect of information technology capabilities on innovation: the mediating role of empowering employees of sports and youth departments. *Information technology and sports*, 1(1), 1-17. doi: 10.22091/its.2024.11288.1000

.Doi: [10.22091/its.2024.11288.1000](https://doi.org/10.22091/its.2024.11288.1000)

Publisher: University of Qom



© The Author(s).



## Extended Abstract

### Introduction

The article examines the role of information and communication technology (ICT) in various organizations, particularly in sports environments, and its impact on management, employee empowerment, and innovation. Today, ICT has brought significant changes to organizational processes and operations. Organizations can leverage ICT to improve their performance in dynamic and unstable conditions. Utilizing these technologies enhances data collection, information categorization, and strategic decision-making.

One of the key concepts discussed in the article is IT competency, which includes knowledge, IT operations, and IT infrastructure. These dimensions help organizations enhance their capacity to manage data. Moreover, studies have shown that ICT positively influences employee empowerment. Employee empowerment increases motivation, efficiency, and innovation, making organizations more competitive in dynamic work environments.

Innovation is presented as a crucial factor in improving organizational performance. While some public service organizations resist innovation due to traditional structures, research indicates that innovation can drive positive changes in these organizations as well. ICT enables organizations to achieve competitive advantages by fostering innovation.

Recent studies confirm that emerging technologies impact innovation and data-driven organizational cultures. Findings suggest that sports organizations should also embrace these technologies to create dynamic and innovative environments. Employee empowerment through ICT is especially important in boosting innovation. Given the challenges of digital literacy in some Iranian organizations, a thorough examination of ICT's role in sports departments is essential.

### Research methods

This study is a quantitative, applied, and descriptive-correlational research conducted through a survey. The statistical population consisted of 250 employees of the Sports and Youth Offices in Khorasan Razavi Province in 2023, and cluster random sampling was used. Out of 215 distributed questionnaires, 180 valid responses were selected for analysis.

The research tools included four sections: demographic information, IT competency questionnaire (Mao, 2020), employee empowerment questionnaire (Spreitzer, 1995), and organizational innovation questionnaire (AnaSanokoska, 2013). All questionnaires were measured on a five-point Likert scale, and their reliability was confirmed using Cronbach's alpha.

For data analysis, descriptive statistics and structural equation modeling were applied using Smart-PLS and SPSS software to examine the impact of IT competencies on organizational innovation and the mediating role of employee empowerment.



## Results

In terms of age, individuals in the 31 to 35 age range were the most frequent, with 60 people (33.33%), while those aged 41 and above were the least frequent, with 31 people (17.22%). In terms of work experience, individuals with 6 to 10 years of experience formed the largest group. Regarding gender, the sample consisted of 122 men (67.77%) and 58 women (32.22%). Most participants held a bachelor's degree (93 individuals), and in terms of marital status, 138 were married and 42 were single. All three study variables had a Cronbach's alpha and composite reliability of above 0.7, indicating acceptable reliability. Additionally, the high convergent validity (above 0.5) for the variables confirms the convergent validity of the study variables. Factor loads are determined by calculating the correlation of indicators within a construct, with a criterion of 0.4 for adequacy. The significance of these values should exceed 1.96, and significance is set at the 0.05 level (Habibi & Kolahi, 2023). Given the criteria for goodness of fit, with values of 0.01, 0.25, and 0.36 representing weak, moderate, and strong fit respectively (Mohsenin & Esfidani, 2014), the obtained value of 0.373 confirms relatively strong overall model fit.

## Discussion and conclusion

In conclusion, it appears that utilizing existing capabilities and emerging technologies, along with awareness of information technology opportunities, can contribute to enhancing innovation within organizations. Information technology

knowledge enables sports and youth departments to effectively assimilate external knowledge and create new knowledge, ultimately leading to improved innovation. Therefore, strengthening information technology and its infrastructure within organizations, including enhancing employees' knowledge in this field, updating databases, increasing the use of information technology by employees, the ratio of computers to employees, investing in digital equipment, the number of internet servers, and the use of decision-making systems at management levels, can all contribute to designing services based on citizens' or target groups' needs and facilitate innovation. On the other hand, empowering employees by enhancing their knowledge, confidence, and sense of ownership can engage them more in their work and create an environment conducive to innovation.

## Ethical Considerations

### Compliance with ethical guidelines

This study was conducted with applied goals and in compliance with all research guidelines and ethical principles regarding participants, including informed voluntary consent, the right to withdraw from the study if desired, and the protection of confidential information of the subjects.

## Funding

No financial support was received from public, commercial, or non-governmental funding sources

during this study. Authors' contribution All authors contributed equally to the conceptualization of the article and writing of the original and subsequent drafts.



**Conflict of interest**

The authors declared no conflict of interest.

The authors would like to thank all participants of the present study

**Acknowledgements**



## تأثیر قابلیت‌های فناوری اطلاعات بر نوآوری: نقش میانجی توانمندسازی کارکنان ادارات ورزش و جوانان

ناهید داروغه عارفی<sup>۱</sup>، عباس اسماعیلی<sup>۲</sup>، هادی باقری<sup>۳</sup>

۱- دکتری مدیریت ورزشی، دانشکده تربیت بدنی و علوم ورزشی، دانشگاه صنعتی شاهرود، ایران، شاهرود

۲- دانشجوی دکتری مدیریت ورزشی، دانشکده تربیت بدنی و علوم ورزشی، دانشگاه صنعتی شاهرود، ایران، شاهرود

۳- استادیار مدیریت ورزشی، دانشکده تربیت بدنی و علوم ورزشی، دانشگاه صنعتی شاهرود، ایران، شاهرود

### چکیده

پیشرفت‌های سریع در فناوری، سازمان‌ها را بر آن داشته تا از ابزارهای دیجیتال بهره‌برداری کنند و کارکنان را توانمند سازند تا بتوانند به‌طور مؤثری در فرآیندهای نوآورانه مشارکت کنند. هدف از پژوهش حاضر تأثیر قابلیت‌های فناوری اطلاعات کارکنان ادارات ورزش و جوانان بر نوآوری آنها با نقش میانجی توانمندسازی بود. روش پژوهش حاضر با توجه به ماهیت توصیفی و از نوع همبستگی است. جامعه آماری پژوهش کلیه کارکنان ادارات ورزش و جوانان خراسان رضوی بودند که با استفاده از روش نمونه‌گیری تصادفی - خوشه‌ای تعداد ۱۸۰ نفر به‌عنوان نمونه انتخاب شدند. ابزار پژوهش شامل سه پرسشنامه استاندارد قابلیت‌های فناوری اطلاعات و ارتباطات مائو (۲۰۲۰)، پرسشنامه نوآوری سازمانی آناسانکوسا (۲۰۱۳) و پرسشنامه توانمندسازی کارکنان اسپریتز (۱۹۹۵) بود. برای آزمون فرضیه‌های پژوهش از معادلات ساختاری با رویکرد واریانس‌محور استفاده شد. برای تجزیه و تحلیل داده‌ها از نرم‌افزارهای SPSS23 و Smart-PLS 3.2.8 بهره‌برده شد. نتایج تحقیق نشان داد که فناوری اطلاعات بر نوآوری سازمانی (۰/۱۹) و توانمندسازی کارکنان (۰/۵۹) تأثیر مستقیم و معناداری دارد. همچنین، توانمندسازی کارکنان تأثیر مثبت و معناداری بر نوآوری سازمانی (۰/۵۷) دارد. نقش میانجی توانمندسازی کارکنان در اثر قابلیت‌های فناوری اطلاعات بر نوآوری سازمانی (۰/۳۴) نیز تأیید شد. با توجه به نتایج پژوهش، می‌توان بیان کرد که توسعه و به‌کارگیری فناوری اطلاعات و ارتباطات به‌طور مستقیم سبب افزایش نوآوری سازمانی می‌شود؛ اما شرایطی مانند توانمندسازی کارکنان اثر آن را افزایش می‌دهد. در این راستا، هدفمندسازی استراتژی‌های آموزش و توسعه در جهت بهبود مهارت‌های به‌کارگیری فناوری‌های نوین ارتباطی و اطلاعاتی می‌تواند زمینه توسعه نوآوری سازمان را فراهم آید.

**واژه‌های کلیدی:** توانمندسازی، زیرساخت‌های فناوری، قابلیت فناوری اطلاعات، کارکنان ادارات ورزش و جوانان

تاریخ دریافت: ۱۲ شهریور ۱۴۰۳

تاریخ بازنگری: ۱۱ مهر ۱۴۰۳

تاریخ پذیرش: ۱۲ مهر ۱۴۰۳

انتشار آنلاین از تاریخ ۲۵ مهر ۱۴۰۳

E-mail: bagherihadi25@yahoo.com

\* نویسنده مسئول: هادی باقری

استناد: داروغه عارفی، ناهید، اسماعیلی، عباس، & باقری، هادی. (۱۴۰۳). تأثیر قابلیت‌های فناوری اطلاعات بر نوآوری: نقش میانجی توانمندسازی کارکنان ادارات ورزش و جوانان. فناوری اطلاعات و ورزش، ۱(۱)، ۱-۱۷. doi: 10.22091/its.2024.11288.1000

ناشر: دانشگاه قم

Doi: [10.22091/its.2024.11288.1000](https://doi.org/10.22091/its.2024.11288.1000)

© نویسندگان.





## مقدمه

امروزه زندگی انسان‌ها در زمینه‌های گوناگون به دلیل توسعه سریع فناوری دیجیتال، تغییر یافته است (پرابو و همکاران، ۲۰۲۰). ظهور فناوری اطلاعات همچنین تغییرات گسترده‌ای را در سطح بازارهای بزرگ جهانی ایجاد کرده است. فناوری دیجیتال این فرصت را برای همه مردم جهان ایجاد می‌کند تا با استفاده از اینترنت به صورت مجازی به کسب و کار بپردازند، همچنین بتوانند ارتباط موثری را با مردم سراسر جهان برقرار کنند (پارک و یو، ۲۰۲۰). در دنیای امروز صاحبان کسب و کار از شبکه‌های اجتماعی برای مدیریت کردن برند، جلب اعتماد مشتری (کولی و پارکز-یانکی، ۲۰۱۹)، تجارت الکترونیک و اجتماعی، نوآوری و ارائه محصولات جدید و تبلیغات دهان به دهان استفاده می‌کنند (ویکفیلد و ویکفیلد، ۲۰۱۸). اصلی‌ترین تفاوت بین رسانه‌های اجتماعی و سایر رسانه‌های متعارف مانند تلویزیون، روزنامه‌ها، مجلات و بیلبوردها این است که رسانه‌های اجتماعی ارتباط دوطرفه‌ای را بین شرکت و مشتریان ارائه می‌دهند؛ اما در رسانه‌های سنتی این ارتباط به صورت یکطرفه است (پرابو و همکاران، ۲۰۲۰).

از دیگر دلایل تمایل بیشتر به شبکه‌های اجتماعی، و کنار گذاشتن تبلیغات تلویزیونی این است که تبلیغ‌کنندگان راحت‌تر بتوانند به مصرف‌کنندگان هدف خود برسند، و دلیل دیگر اینکه با توجه به هزینه بسیار پایین شبکه‌ها و رسانه‌های اجتماعی، بتوانند در هزینه‌های خود صرفه جویی کنند (لوگان و همکاران، ۲۰۱۲). هدف کلی شرکت‌ها از تبلیغات ارائه تصویر خوبی از برند در اذهان مشتریان است و نیز بتواند درک مصرف‌کننده از صداقت و باور او نسبت به تبلیغات را بهبود بخشد تا بتواند با تبلیغات اثربخش، برند را تقویت و اعتبار آن را افزایش دهد. در نتیجه به دنبال تبلیغات، نگرش و القای مقاصد رفتاری مثبت در مشتریان به حداکثر خواهد رسید (ملکی و حاجی‌حسینی، ۱۳۹۲). یکی از عواملی که شبکه‌های اجتماعی می‌تواند نقش مهمی در آن داشته باشند تمایل به خرید محصولات است، چرا که شبکه‌های اجتماعی دارای میلیون‌ها نفر از کاربر هستند که بسیاری از آنان زندگی روزمره و کسب و کار خود را در این رسانه‌ها انجام می‌دهند و این تغییرات ایجاد شده توسط رسانه‌های اجتماعی فرآیند تصمیم‌گیری برای خرید مصرف‌کننده و ارتباطات بازاریابی را تحت تأثیر قرار داده است (اوکازاکی، ۲۰۰۹). نتایج نظرسنجی که توسط وام (۲۰۱۸) انجام شد نشان داد که ۷۶٪ از افراد احتمالاً محصول یا خدماتی را که قبلاً در رسانه‌های اجتماعی دیده‌اند، می‌خرند.

مورد دیگری که در دنیای کسب و کار در فضای مجازی تحت تأثیر قرار می‌گیرد، تصویر برند است. تصویر برند غالباً به عنوان ادراک و دیدگاه مصرف‌کننده در مورد یک برند و یا یک نام تجاری در ذهن مصرف‌کننده تعریف می‌شود. تصویر برند تداعی‌کننده ادراک مصرف‌کننده در مورد ویژگی‌ها، صفات و یا هر نوع اطلاعاتی در مورد جایگاه محصول یک نام تجاری خاص در ذهن مشتری است (کیم و چائو، ۲۰۱۹). به منظور بازاریابی بهتر برای محصولات و خدمات، لازم است تصویری در ذهن مشتریان ایجاد شود که آنها را درگیر کرده و بتوانند برند مورد نظر را از دیگر محصولات موجود در بازار متمایز کنند (گلیم و همکاران، ۲۰۱۳). اسمیت (۲۰۲۱) معتقد است که عقیده و اعمال مشتری نسبت به یک محصول به شدت تحت تأثیر تصویر ذهنی آنها نسبت به برند قرار دارد، به عبارتی داشتن یک تصویر خوب از برند، منجر به ایجاد یک احساس قوی در افراد شده و می‌تواند باعث منحصر به فرد شدن یک برند در میان برندهای رقیب شود. برند به عنوان ارزشمندترین دارایی هر سازمانی، از این جهت که مزایای فوق‌العاده‌ای ایجاد می‌کند، نقش بسیار مهمی در موفقیت سازمان و برقراری ارتباط مؤثر با مصرف‌کنندگان دارد. بنابراین ایجاد و حفظ موقعیت مناسب تصویر برند در ذهن مصرف‌کنندگان برای تأثیرگذاری بر تصمیم‌گیری و تمایل خرید آنها از مهمترین اهداف هر سازمان به حساب می‌آید (درخشانیان و همکاران، ۱۳۹۹). در این میان فعالیت‌های بازاریابی تولیدکنندگان کالاهای ورزشی نیز



از قوائد موجود در دنیای کسب و کار مستثنی نیستند. امروزه برای مصرف‌کنندگان کالاهای ورزشی مواجه شدن با انبوهی از محصولات که به لحاظ کیفیت و شکل، یکسان هستند، روبرو می‌کند که در این میان برند محصولات نقش مهمی را در تصمیم خرید مصرف‌کنندگان دارد، در واقع، برندها آنقدر در تصمیم‌گیری‌های خرید مشتریان اهمیت دارند که به عنوان دارایی اصلی سازمان به حساب می‌آیند (اینالو و همکاران، ۱۴۰۱). عباسیان و همکاران (۱۴۰۱) در بررسی اثر بازاریابی رسانه‌های اجتماعی بر رفتار مصرف‌کنندگان محصولات ورزشی، شرایط فضای مجازی و تاثیر بر رفتار مصرف‌کنندگان به عنوان عامل زمینه‌ای، و همچنین کیفیت محصول، اعتماد، نگرش افراد، عوامل موثر بر تمایل به خرید بودند. هدایت‌پور و همکاران (۱۳۹۹) نشان دادند که شبکه اجتماعی فیسبوک، تاثیر معنی‌داری بر بازاریابی محصولات ورزشی نداشته است. نتایج مطالعه ایزدخواه و همکاران (۱۴۰۱) نشان داد که استراتژی‌های بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی نقش مؤثری بر عملکرد کسب و کارهای ورزشی دارد. آلبرت و مرونکا (۲۰۱۳) نیز نشان دادند که تصویر برند به طور مستقیم بر قصد خرید تأثیرگذار هستند. نتایج پژوهش نویسر (۲۰۱۹) نشان داد که نظرات دیگران درباره یک محصول به طور معنی‌داری قصد خرید افراد تأثیرگذار است؛ لذا تبلیغات الکترونیک با توجه به استفاده گسترده از شبکه‌های اجتماعی مختلف، بسیار مفید است. با در نظر گرفتن این موضوع که امروزه اکثر افراد جامعه زمان زیادی را برای گشت زدن و کسب اطلاعات از این رسانه‌های نو ظهور، صرف می‌کنند، متأسفانه شاید بتوان گفت که هنوز از پتانسیلهای بالقوه این رسانه‌ها، در جهت پیشبرد اهداف تجاری و نزدیک شدن به مشتری، استفاده بهینه‌ای صورت نگرفته است. بنابراین با توجه به موارد اشاره شده می‌توان گفت که شبکه‌های اجتماعی نقش مهمی در استراتژیهای کسب و کار بازاریابی خواهند داشت.

با توجه به حجم قابل توجه صادرات و سرمایه‌گذاری کشورهای خارجی و انبوه تولیدکنندگان داخلی در ایران، میلیونها نفر از مصرف‌کنندگان در معرض انواع برندهای قرار گرفته‌اند و گزینه‌های زیادی را جهت مصرف محصولات در اختیار دارند. علاوه بر این، بازاریاب‌های برندهای مختلف، برای جلب توجه مصرف‌کنندگان رقابت کرده و با استفاده از ابزارهای تبلیغاتی گوناگون، سعی در ارائه تصویرهای مطلوب و جذاب از برند خود دارند. سوالی که در اینجا مطرح می‌شود این است که نقش بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی در تصویر برند و تمایل به خرید محصولات ورزشی چیست؟

## روش شناسی

روش پژوهش حاضر توصیفی-همبستگی بود و جامعه آماری آن را کلیه مشتریان فروشگاه‌های لوازم و تجهیزات ورزشی شهر قم در سال ۱۴۰۲ تشکیل دادند که از این میان ۱۲۰ نفر به روش نمونه‌گیری دردسترس و داوطلبانه انتخاب شدند. ابزار جمع‌آوری اطلاعات سه پرسشنامه بازاریابی شبکه‌های اجتماعی سنو و پارک (۲۰۱۸)، پرسشنامه قصد خرید هو و دمپسی (۲۰۱۰) و پرسشنامه تصویر ذهنی برند ایسمعیل و اسپینلی (۲۰۱۲) بود.

برای ارزیابی بازاریابی شبکه‌های اجتماعی از پرسشنامه سنو و پارک (۲۰۱۸)، استفاده شد. این پرسشنامه شامل ۱۲ سؤال است که در یک طیف لیکرت ۵ ارزشی بازاریابی شبکه‌های اجتماعی را مورد ارزیابی قرار می‌دهد. روایی و پایایی این پرسشنامه توسط آزادفدا و همکاران (۱۴۰۰) بررسی و تایید شد. روایی صوری و محتوایی پرسشنامه بر اساس نظرات متخصصین مدیریت ورزشی مورد تایید قرار گرفت. پایایی این پرسشنامه از طریق آلفای کرونباخ بررسی و مورد تایید قرار گرفت و مقدار آن (۰/۸۰) به دست آمد.



برای سنجش قصد خرید از پرسشنامه هو و دمپسی (۲۰۱۰) استفاده شد. این پرسشنامه شامل ۴ سؤال است که در یک طیف لیکرت ۵ ارزشی قصد خرید را مورد ارزیابی قرار می‌دهد. روایی و پایایی این پرسشنامه توسط آزادفدا و همکاران (۱۴۰۰) بررسی و تایید شد. روایی صوری و محتوایی پرسشنامه بر اساس نظرات متخصصین مدیریت ورزشی مورد تایید قرار گرفت. پایایی پرسشنامه نیز از طریق آلفای کرونباخ بررسی و مورد تایید قرار گرفت و مقدار آن (۰/۸۳) به دست آمد.

برای اندازه‌گیری متغیر تصویر برند از پرسشنامه تصویر ذهنی برند ایسمیل و اسپینلی (۲۰۱۲) استفاده شد. این پرسشنامه شامل ۶ سؤال است که در یک طیف لیکرت ۵ ارزشی تصویر ذهنی برند را مورد ارزیابی قرار می‌دهد. روایی و پایایی این پرسشنامه توسط آزادفدا و همکاران (۱۴۰۰) بررسی و تایید شد. روایی صوری و محتوایی پرسشنامه بر اساس نظرات متخصصین مدیریت ورزشی مورد تایید قرار گرفت. پایایی این پرسشنامه از طریق آلفای کرونباخ بررسی و مورد تایید قرار گرفت و مقدار آن (۰/۷۸) به دست آمد.

برای گردآوری داده‌های پژوهش، پرسشنامه‌ها به صورت حضوری با مراجعه به فروشگاه‌های لوازم و تجهیزات ورزشی شهر قم، به شیوه تصادفی در اختیار مشتریان قرار داده شد. پس از تکمیل و جمع‌آوری، تنها پرسشنامه‌هایی که به طور کامل و صحیح تکمیل شده بودند (۱۲۰ پرسشنامه جمع‌آوری و ۳۰ پرسشنامه به دلیل عدم تکمیل کامل آن توسط مشتریان حذف شد)، برای تجزیه و تحلیل داده‌ها مورد استفاده قرار گرفتند. در این پژوهش به منظور تجزیه و تحلیل داده‌ها از آمار توصیفی (میانگین و انحراف معیار) و استنباطی (آزمون کولموگروف-اسمیرنوف، ضریب همبستگی پیرسون و آزمون معادلات ساختاری) بر روی نرم‌افزارهای آماری SPSS، PLS، نسخه ۲۴ و Excel نسخه ۷ استفاده گردید.

## یافته‌ها

در پژوهش حاضر ۴۴ نفر (۳۶/۷ درصد) از پاسخگویان زن و ۷۶ نفر (۶۳/۳ درصد) مرد بودند. ۴۷ نفر (۳۹/۱۶ درصد) از مشارکت‌کنندگان، افراد جوان و زیر ۲۰ سال، ۳۴ نفر (۲۸/۳۳ درصد) بین ۲۱ تا ۳۰ سال، ۲۵ نفر (۲۰/۸۳ درصد) ۳۱ تا ۴۰ سال و در نهایت ۱۴ نفر (۱۱/۶۷ درصد) از مشارکت‌کنندگان بالای ۴۰ سال سن داشتند. ۶۲ نفر (۵۱/۶۶ درصد) دارای مدرک دیپلم و ۵۰ نفر (۴۱/۶۷ درصد) مدرک کاردانی و کارشناسی و ۸ نفر (۶/۶۷ درصد) مدرک کارشناسی ارشد یا بالاتر داشتند. همچنین ۹۴ نفر (۷۸/۳ درصد) از پاسخگویان مجرد و ۲۶ نفر (۲۱/۷ درصد) متأهل بودند.

در این بخش، مدل ساختاری بررسی شده و مدل کلی پژوهش برازش می‌یابد. برای این منظور اهمیت ضرایب مسیر مدل تحقیق با استفاده از روش بوت استریپ و آماره تی بررسی شده است. ضریب تعیین یک معیار گویاتر از ضریب همبستگی است و مهمترین معیاری است که رابطه بین دو متغیر را می‌توان با آن توضیح داد. این ضریب درصد تغییرات متغیر وابسته را توسط متغیر مستقل بیان می‌کند. ضریب تعیین بین صفر و یک است. اگر ضریب تعیین صفر باشد به این معنی است که خط رگرسیون هرگز نتوانسته است تغییرات تابع متغیر را به تابع مستقل نسبت دهد. به عبارت دیگر اگر هیچ تغییری در متغیر وابسته با رابطه رگرسیون توضیح داده نشود مقدار ضریب تعیین صفر است. اگر ضریب تعیین برابر با یک باشد به این معناست که خطر رگرسیون توانسته تغییرات متغیر وابسته را به دقت به تغییرات متغیر مستقل نسبت دهد. در نهایت قابلیت پیش بینی مدل نیز با استفاده از آزمون ناپارامتری استون گیسر مورد ارزیابی قرار

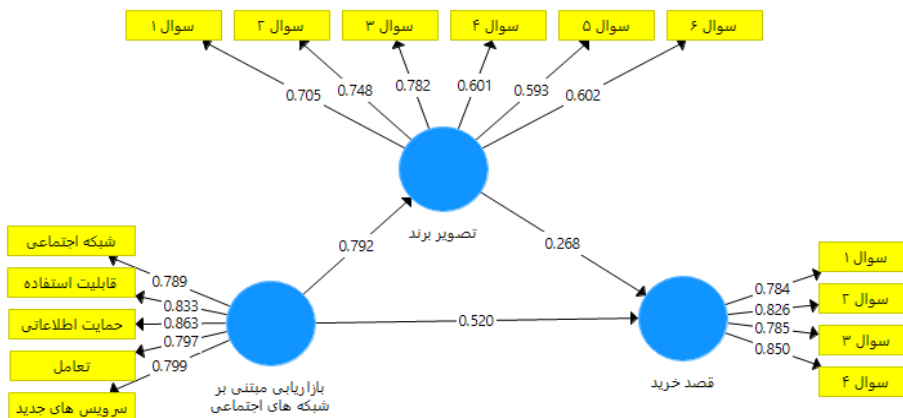


گرفته است. در آزمون استون گیسر دو مقدار (مقادیر Q2) ارائه می‌شود: Cross-Validated Redundancy و Cross-Validated Communality. مقدار Cross-Validated Communality به ارزیابی مدل ساختاری و مقدار Cross-Validated Communality به ارزیابی مدل سنجش می‌پردازد. Q2 مثبت و بزرگ نشان از قابلیت بالای پیش بینی مدل دارد. مقدار Q2 برابر با ۰/۰۲، ۰/۱۵ و ۰/۳۵ می‌باشد که به ترتیب نشان دهنده توانایی ضعیف، متوسط و قوی یک سازه برون زا در پیش بینی یک متغیر درون زا است. مقادیر Q2 منفی نشان دهنده تخمین بسیار ضعیف متغیر پنهان می‌باشد. ضرایب تعیین و مقادیر Q2 ضرایب مسیر و مقادیر آماره تی مدل تحقیق به ترتیب در جدول ۱ و شکل ۱ و ۲ نشان داده شده است.

جدول ۱. ضرایب تعیین مدل پژوهش

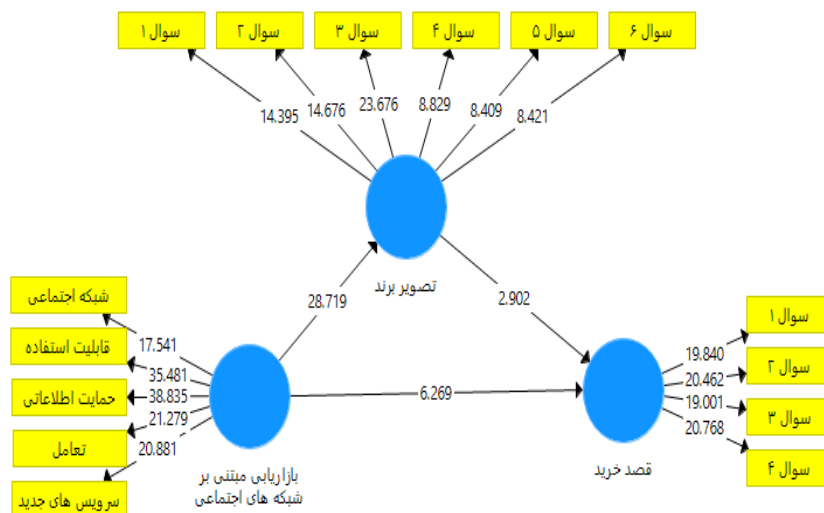
Cv.Com	CV.Red	ضریب تعیین	سازه ها
		Coefficient of determination	Structures
۰/۴۸۰	_____	_____	بازاریابی مبتنی بر شبکه marketing based on social networks
۰/۲۵۸	۰/۲۶۳	۰/۶۲۵	تصویر برند brand image
۰/۴۱۶	۰/۳۴۴	۰/۵۵۸	قصد خرید willingness to buy

طبق نتایج جدول ۱. مقادیر ضرایب تعیین برای متغیرهای مکنون مدل، بیان کننده میزان تاثیرپذیری متغیرهای وابسته از متغیر مستقل است. در حقیقت از مقادیر جدول فوق استنباط می‌شود که ۶۲ درصد از تصویر برند از طریق بازاریابی مبتنی بر شبکه و ۵۵ درصد از تغییرات سازه قصد خرید مشتریان به وسیله سازه‌های تصویر برند و بازاریابی مبتنی بر شبکه تبیین می‌شود. بررسی مقادیر Q2 در جدول ۱. نشان می‌دهد که هیچ یک از مقادیر Q2 منفی نبوده و حداقل مقادیر لازم برای پیش بینی، برآورده شده است.



شکل ۱. ضرایب مسیر مدل پژوهش

شکل ۱. ضرایب مسیر مدل تحقیق را نمایش می دهد. ضریب مسیر بیان کننده وجود رابطه علی خطی و شدت و جهت این رابطه بین دو متغیر است. در حقیقت همان ضریب رگرسیون در حالت استاندارد است که در مدل های ساده تر رگرسیون ساده و چندگانه مشاهده می شود. عددی بین -۱ تا +۱ است که اگر برابر با صفر شوند، نشان دهنده نبود رابطه علی خطی بدین دو متغیر است. ضریب مسیر رابطه بازاریابی مبتنی بر شبکه های اجتماعی - تصویر برند ۰/۷۹۲ (رابطه قوی)، ضریب مسیر رابطه بازاریابی مبتنی بر شبکه های اجتماعی - قصد خرید ۰/۵۲۰ (رابطه متوسط) و ضریب مسیر رابطه تصویر برند - قصد خرید ۰/۲۶۸ (رابطه ضعیف) است.



شکل ۲. مقادیر آماره تی مدل اصلی پژوهش

شکل ۲. آماره تی مدل را نمایش می دهد که چنانچه مقدار آماره تی برای مسیری بزرگتر از ۱/۹۶ باشد، میتوان نتیجه گرفت که این مسیر معنی دار بوده و فرضیه مورد نظر در سطح خطای ۰/۰۵ مورد تایید قرار می گیرد.

جدول ۲. نتایج بررسی شاخص اعتبار اشتراک سازه های پژوهش



NFI	Chi-Square	d_G	d_ULS	SRMR	شاخص‌های برازش مدل
<b>Model fit indices</b>					
۰/۷۷۳	۳۱۰/۲۰۳	۰/۳۳۴	۰/۷۴۲	۰/۰۷۹	مقادیر به دست آمده
<b>Obtained values</b>					
بالای ۰/۹۰	---	زیر ۰/۹۵	زیر ۰/۹۵	زیر ۰/۰۸	ملاک Criteria

در مجموع و بر اساس شاخص‌های برازش مدل، می‌توان گفت که برازش مدل در حد مطلوبی قرار دارد.

### جدول ۳. جدول ضریب همبستگی

متغیرها Variables	قصد خرید willingness to buy	تصویر برند Brand image
متغیر مستقل Independent variable	۰/۷۳۲	۰/۷۹۲
بازاریابی مبتنی بر شبکه marketing based on social networks	۶/۲۶۹	۲۸/۷۱۹
تصویر برند	۰/۲۶۸	-
Brand image	۲/۹۰۲	-

ملاک معنی‌داری  $\pm 1/96$  می‌باشد

بر اساس داده‌های جدول ۳، اثر بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی بر قصد خرید (T-Value=۶/۲۶۹ و  $\beta = 0.732$ ) و اثر بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی بر تصویر برند (T-Value=۲۸/۷۱۹ و  $\beta = 0.792$ )، اثر بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی بر قصد خرید (T-Value=۶/۲۶۹ و  $\beta = 0.732$ ) و اثر تصویر برند بر قصد خرید مشتریان (T-Value=۲/۹۰۲ و  $\beta = 0.268$ )، مثبت و معنی‌دار است.



جدول ۴. اثرات غیرمستقیم متغیرها

P-Value	T-Value	میزان اثر غیرمستقیم Indirect effect size	متغیر وابسته Dependent variable	متغیر میانجی Mediating variable	غیر اثرگذار Influencing variable
۰/۰۰۵	۲/۸۴۹	۰/۲۱۲	قصد خرید willingness to buy	تصویر برند Brand image	بازاریابی مبتنی بر شبکه marketing base on social network

متغیر میانجی تصویر برند نقش میانجی‌گری معنی‌داری در رابطه‌ی علی بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی با قصد خرید مشتریان (T-Value= ۲/۸۴۹ و  $\beta = 0/212$ ) دارد.

برای تعیین شدت اثر غیرمستقیم متغیر میانجی از آماره‌ای به نام VAF استفاده می‌شود که مقداری بین صفر و یک را اختیار می‌کند و هر چه این مقدار به یک نزدیکتر باشد نشان از قوی‌تر بودن تاثیر متغیر میانجی دارد. در واقع این مقدار نسبت اثر غیرمستقیم بر اثر کل را می‌سنجد. مقدار VAF از فرمول زیر محاسبه می‌شود:

a= مقدار ضریب مسیر بین متغیر مستقل و میانجی

b= مقدار ضریب مسیر بین متغیر میانجی و وابسته

c= مقدار ضریب مسیر بین متغیر مستقل و وابسته

$$VAF = \frac{a * b}{(a * b) + c} = \frac{0.792 * 0.268}{(0.792 * 0.268) + 0.520} = 0.2896$$

این بدین معناست که تقریباً ۲۹ درصد از اثر

کل بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی بر قصد خرید مشتریان از طریق غیرمستقیم متغیر میانجی تصویر برند تبیین می‌شود.

### بحث و نتیجه‌گیری

پژوهش حاضر با هدف بررسی نقش بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی بر تصویر برند و تمایل به خرید محصولات ورزشی انجام شد. یافته‌های پژوهش حاضر نشان داد که بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی بر تصویر برند اثر مثبت و معنی‌داری دارد. این یافته‌ها با نتایج پژوهش محمدی و محمودیان (۱۳۹۸) و ترلاک و همکاران (۲۰۱۴) که نشان دادند شبکه‌های اجتماعی می‌تواند نقش موثری را بر تصویر برند داشته باشد، همسو بود. تصویر ذهنی برند به عنوان ادراکات مصرف‌کنندگان از برند نیز تعریف شده است. معمولاً مصرف‌کنندگان به هر برند با توجه به ویژگی‌های آن باور



پیدا می‌کند. این باور در آینده تبدیل به تصویر ذهنی برند می‌شود. تصویر برند ممکن است از تجربه مستقیم ناشی شود یا و از اطلاعات به دست آمده از بازار یا دیگر مشتریان نتیجه شود (ساهین، ۲۰۱۱). و این درحالی است که با گسترش استفاده از شبکه‌های اجتماعی و به اشتراک‌گذاری یا تبادل اطلاعات و ایده‌ها در این رسانه‌ها، افراد از تجربیات استفاده از کالا و خدمات، در بین دیگر افراد نیز مطلع شده و همین مساله در ایجاد تصویر برند نقش موثری دارد. از طرفی باور و تصویر ذهنی می‌تواند در نتیجه مدت‌ها استفاده یا حتی یکبار خرید از برند خاصی به وجود آید؛ البته زمانی که مصرف‌کننده آنچه از آن محصول ویژه برند احتیاج داشته باشد به دست آورده باشد، در این میان، در انتخاب برند قطعا تبلیغات تأثیرگذار بوده است؛ به طوری که در تمامی سطوح بازاریابی، تبلیغات تصویری و تخیلی به عنوان یکی از اجزای اصلی ایجاد تصویر از برند شناسایی شده است (چانگ و چن، ۲۰۰۸). امروزه مردم به تبلیغات تجاری اعتماد کمتری دارند و عمدتا به تبلیغ از طریق توصیه شخصی بیشتر اعتماد دارند. توصیه شخصی درباره مزایا، معایب یک کالا و خدمت یک برند می‌تواند به صورت صحبت چهره به چهره و تبلیغات دهان به دهان شفاهی یا به صورت انتشار نظرات در اینترنت، تبلیغات در رسانه‌های اجتماعی باشند. از طرفی تبلیغات دهان به دهان و توصیه‌ای از سوی دیگران، تأثیرگذاری بیشتری بر شکل‌گیری تصویر ذهنی از یک برند و نیز تصمیم مصرف‌کنندگان به خرید خواهند داشت (پارک و همکاران، ۲۰۱۴). زمانی که مصرف‌کننده کالا یا محصولی را خریداری می‌کند و از آن راضی است و همچنین این محصول از سوی دیگر مصرف‌کنندگان تعریف و توصیه شده باشد، قطعا این موضوع می‌تواند بر باور مصرف‌کننده درباره برند اثرگذار باشد و این باور به تصویر ذهنی خریدار از یک برند تبدیل خواهد شد.

یافته‌های پژوهش حاضر نشان داد که بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی بر قصد خرید مشتریان اثر مثبت و معنی‌داری دارد. این یافته‌ها با نتایج پژوهش سلطانی و همکاران (۱۳۹۵)، ذاکریان و همکاران (۱۳۹۶)، سینا (۱۳۹۷)، ایزدخواه و همکاران (۱۴۰۱)، تین و همکاران (۲۰۱۹)، که نشان دادند شبکه‌های اجتماعی نقش موثری را در قصد خرید مشتریان دارد، همسو بود. امروزه صاحبان کسب و کار برای مدیریت کردن برند، جلب اعتماد مشتری، تجارت الکترونیک، ارائه محصولات جدید و تبلیغات، از شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند (ویکفیلد و ویکفیلد، ۲۰۱۹). شرکت‌ها با استفاده از تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی تصویر خوبی از برند در اذهان مشتریان ایجاد کرده و نیز میتوانند درک مصرف‌کننده از صداقت و باور او نسبت به تبلیغات را بهبود بخشند تا بتواند با تبلیغات اثربخش، برند را تقویت و اعتبار آن را افزایش دهد (ملکی و حاجی‌حسنی، ۱۳۹۲). در نتیجه به دنبال تبلیغات، نگرش و القای مقاصد رفتاری مثبت در مشتریان به حداکثر خواهد رسید و این مساله می‌تواند بر قصد خرید مشتریان اثر مثبتی داشته باشد. از طرفی شبکه‌های اجتماعی در شکل‌گیری عقیده عمومی مؤثر هستند و افراد در رسانه‌ها تعامل اجتماعی برقرار می‌کنند و به اشتراک‌گذاری یا تبادل اطلاعات و ایده‌ها می‌پردازند، زمانی که شرکتها از شبکه‌های اجتماعی به عنوان بخش مهمی از استراتژیهای بازاریابی آنلاین استفاده می‌کنند، و با ایجاد، روابط نزدیک و دوستانه به اعتمادسازی می‌پردازند (چن و همکاران، ۲۰۱۴)، لذا بالا رفتن قصد و تمایل خرید مشتریان دور از ذهن نخواهد بود .



یافته‌های پژوهش حاضر نشان داد که تصویر برند بر تمایل به خرید مشتریان فروشگاه‌های ورزشی اثر مثبت و معنی‌داری دارد. مدل اثرگذاری بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی بر قصد خرید مشتریان کالاهای ورزشی از طریق تصویر ذهنی برند بر ارزش کافی دارد و ۲۹ درصد از اثر کل بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی بر قصد خرید مشتریان از اثر غیرمستقیم متغیر میانجی تصویر برند تبیین می‌شود. این یافته‌ها با نتایج پژوهش عسکریان و اکبرزاده (۱۳۹۵)، طباطبایی یگانه (۱۴۰۱)، آلبرت و همکاران (۲۰۱۳)، که نشان دادند تصویر برند بر قصد خرید مشتریان و اعتماد مشتریان تأثیر مستقیم و معناداری دارد، همسو بود. تصویر برند تداعی کننده ادراک مصرف کننده در مورد ویژگیها، صفات و یا هر نوع اطلاعاتی در مورد جایگاه محصول یک نام تجاری خاص در ذهن مشتری است (کیم و چائو، ۲۰۱۹). عقیده و اعمال مشتری نسبت به یک محصول به شدت تحت تأثیر تصویر ذهنی آنها نسبت به برند قرار دارد، به عبارتی داشتن یک تصویر خوب از برند، منجر به ایجاد یک احساس قوی در افراد شده و می‌تواند باعث منحصر به فرد شدن یک برند در میان برندهای رقیب شود (اسمیت، ۲۰۲۱). برند به عنوان ارزشمندترین دارایی هر سازمانی، از این جهت که مزایای فوق‌العاده‌ای ایجاد می‌کند، نقش بسیار مهمی در موفقیت سازمان و برقراری ارتباط مؤثر با مصرف کنندگان دارد. بنابراین ایجاد و حفظ موقعیت مناسب تصویر برند در ذهن مصرف کنندگان برای تأثیرگذاری بر تصمیم‌گیری و تمایل خرید آنها از مهمترین اهداف هر سازمان به حساب می‌آید (درخشانیان و همکاران، ۱۳۹۹). لذا داشتن تصویر مناسب و خوبی از برند بر قصد خرید کالای ورزشی نقش موثری خواهد داشت. از طرفی تصویر مثبت از برند باعث افزایش اعتماد مصرف کنندگان نسبت به محصولات علی‌الخصوص محصولاتی که در شبکه‌های اجتماعی تبلیغ شده و امکان لمس آن برای مصرف کنندگان وجود ندارد، می‌گردد و این امر نیز به افزایش خرید منجر می‌گردد. استفاده از رسانه‌های اجتماعی به پدیده اجتماعی بزرگی تبدیل شده است، و رسانه‌های اجتماعی به عنوان کاربردهای گروهی ابزارهای آنلاین و فناوری‌هایی هستند که مشارکت، محاوره، آزاداندیشی و اجتماعی شدن را در گروهی از کاربران تشویق و میسر می‌کند. رسانه‌های اجتماعی در چند ویژگی با هم مشترک‌اند. یکی از مهمترین ویژگیها این است که بیشتر این رسانه‌ها به طور گسترده‌ای بر محتوای تولیدشده توسط کاربر تکیه دارند که در آنها این استفاده کنندگان هستند که تا حد زیادی محصول ارائه شده توسط شرکت را تعیین می‌کنند. پایگاه بزرگ مشتری، رسانه‌های اجتماعی را نه تنها در میان کاربران، بلکه در بین شرکت‌هایی که از رسانه‌های اجتماعی به عنوان رسانه ارتباطات بازاریابی استفاده می‌کنند، بسیار محبوب کرده است. این مطالب زمانی اهمیت بیشتری دارد که یک برند در ذهن مصرف کننده قرار دارد و وی به برند محبوبش عشق می‌ورزد و در نهایت اثرات آن هنگام قصد خرید مشخص خواهد شد. زمانی که مصرف کننده به برندی علاقه داشته باشد و تصویر خوبی از آن برند در ذهن مشتری ایجاد شود، تصویر خوب از برند خرید مجدد از آن برند را تضمین می‌کند بنابراین تصویر برند به عنوان یک متغیر میانجی نقش موثری را در رابطه بین شبکه‌های اجتماعی و قصد خرید مشتریان خواهد داشت .

با توجه به یافته‌های پژوهش حاضر می‌توان نتیجه گرفت بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی می‌تواند نقش موثری را در تصویر برند و قصد خرید مشتریان فروشگاه‌های ورزشی داشته باشد. همچنین تصویر برند نیز نقش موثری را در تمایل به خرید مشتریان فروشگاه‌های ورزشی دارد. همچنین تصویر برند بر تمایل به خرید مشتریان فروشگاه‌های



ورزشی اثر مثبت و معنی‌داری دارد. مدل اثرگذاری بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی بر قصد خرید مشتریان کالاهای ورزشی از طریق تصویر ذهنی برند برآزش کافی دارد. با توجه به نقش موثر شبکه‌های اجتماعی بر قصد خرید مشتریان، پیشنهاد می‌شود مدیران و بازاریابان شرکت‌ها با یادگیری مهارت‌های کامل شیوه‌های نوین بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی مثل ایجاد تبلیغات دهان به دهان الکترونیکی، کاربران را به اشتراک‌گذاری در زمینه کالا، خدمات، برند محصولات شرکتشان در بین شبکه‌های اجتماعی تشویق کنند. همچنین با توجه به نقش مهم تصویر برند در تمایل به خرید مشتریان، و تأثیر گسترده تصویر برند بر نظرات، عقاید و تصمیم خرید افراد، پیشنهاد می‌شود صاحبان کسب و کار مرتبط با ورزش در راستای تولید محتوایی برای جذب اعتماد مشتریان، و تشویق اعضای رسانه اجتماعی به فعالیت و ابراز نظرات در مورد محصولات و خدمات، تلاش کنند. و در نهایت با توجه به اینکه مدل اثرگذاری بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی بر قصد خرید مشتریان کالاهای ورزشی از طریق تصویر ذهنی برند برآزش کافی دارد، لذا پیشنهاد می‌شود صاحبان کسب و کار مرتبط با فروش لوازم ورزشی به منظور ایجاد تصویر خوب از برند در ذهن مشتری از طریق تبلیغات موثر و فعالیت در شبکه‌های اجتماعی تلاش کنند.

## ملاحظات اخلاقی

### پیروی از اصول اخلاق پژوهش

این مطالعه با اهداف کاربردی و با رعایت کلیه دستورالعمل‌های پژوهشی و اصول اخلاقی در رابطه با شرکت‌کنندگان، از جمله رضایت آگاهانه، داوطلبانه، حق کناره‌گیری از پژوهش در صورت تمایل، و حفاظت از اطلاعات محرمانه آزمودنی‌ها، انجام پذیرفته است.

### مشارکت نویسندگان

نویسندگان این پژوهش در کلیه مراحل اجرای پروژه مشارکت یکسانی داشته‌اند.

### حامی مالی

در طول این پژوهش هیچگونه کمک مالی از منابع تأمین مالی در بخش عمومی، تجاری، و غیردولتی دریافت نشد.

### تعارض منافع

بنابر اظهار نویسندگان این مقاله، تعارض منافع وجود نداشته است.

### سپاسگزاری

از کلیه شرکت‌کنندگان که در اجرای این پژوهش همکاری داشته‌اند، تشکر و قدردانی می‌گردد.



## References

- Albert, N., & Merunka, D. (2013). The role of brand love in consumer-brand relationships. *Journal of consumer marketing*, 30(3), 258-266. <https://doi.org/10.1108/07363761311328928>
- Azadfada, SH., Droudian, A., Zamani Dadaneh, SH. (2021). The effect of marketing based on social networks on the intention of customers to buy products of sports brands with the mediating role of the brand's mental image and brand fascination, *Communication Management in Sports Media*, 8 (4), 31-46. (Persian) <https://doi.org/10.30473/jsm.2020.52745.1409>
- Askariyan, F., Akbarzadeh, B. (2014). The Study of Relationship between Sport Brand Perceived Value and Customer's Repurchase Intention, *Biannual Journal of Sport Development and Management*, 5(1), 217-231. (Persian) <https://jsmd.guilan.ac.ir/article1940040645e80f1a7cd11f6fcd0fedd9a54e.pdf>
- Abbasian, M., Marashian, S. H., Heydarinejad, S., Khatibi, A. (2022). The effect of social media marketing on the behavior of consumers of sports products using data foundation theory. *Applied Research in Sport Management*, 11(3), 85-96. (Persian) <https://doi.org/10.30473/arism.2023.57408.3453>
- Chang, H. H., & Chen, S. W. (2008). The impact of online store environment cues on purchase intention: Trust and perceived risk as a mediator. *Online information review*, 32(6), 818-841. <https://doi.org/10.1108/14684520810923953>
- Cooley, D., & Parks-Yancy, R. (2019). The effect of social media on perceived information credibility and decision making. *Journal of Internet Commerce*, 18(3), 249-269. <https://doi.org/10.1080/15332861.2019.1595362>
- Derakhshanian, S., Shamsi Holaso, S., Mousavi, S. (2020). Investigating the effect of brand value on brand attitude and purchase intention with the moderating effect of brand performance of luxury hotels in Tehran. *New Research in Management and Accounting*, Vol. 39, 59-82. (Persian) <https://www.noormags.ir/view/en/articlepage/1685630>
- Gleim, M. R., Smith, J. S., Andrews, D., & Cronin Jr, J. J. (2013). Against the green: A multi-method examination of the barriers to green consumption. *Journal of retailing*, 89(1), 44-61. <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2012.10.001>
- Ho, J. Y., & Dempsey, M. (2010). Viral marketing: Motivations to forward online content. *Journal of Business research*, 63(9-10), 1000-1006. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2008.08.010>
- Hedayatpour, P., Manouchehri, J., & Soheili, B. (2020). The Impact of Facebook Marketing on Sport Products A Customer Satisfaction View. *Journal of Interdisciplinary Studies in Communication and Media*, 3(9), 177-157. (Persian) <https://doi.org/10.22034/jiscm.2020.240038.1124>
- Izadkhah, S., Ashraf Ganjooei, F., Haji Anzhaei, Z. (2022). Designing a Strategic Business Model for Marketing Sports Products on Social Networks. *JRSM*, 12 (24), 104-120. (Persian) <http://jrsm.khu.ac.ir/article-1-3139-fa.html>
- Inanlo, S., Shabani Bahar, G R., Soleymani, M., afkar, A. (2022). The effect of personality, attitude, trust and brand equity on the purchase intention of sporting goods brands. 9 (35), 117-131. (Persian) <http://ntsmj.issma.ir/article-1-1786-fa.html>
- Kim, R. B., & Chao, Y. (2019). Effects of brand experience, brand image and brand trust on brand building process: The case of Chinese millennial generation consumers. *Journal of International Studies*, 12(3), 9-21. <https://www.cceol.com/search/article-detail?id=982363>
- Maleki, M., Haji hasani, N. (2013). Investment in Brand Reinforcement and Credibility in Advertising, *Business Management Journal*, 5(4), 79-98. (Persian) <https://doi.org/10.22059/jibm.2013.50345>
- Mohamadi, S., Mahmoodian, A. (2019). Impact of Using Social Media of Instagram in Athletes Brand Image. *Sport Management and Development*, 8(1), 32-46. (Persian) <https://doi.org/10.22124/jsmd.1970.3437>
- Nuseir, M. T. (2019). The impact of electronic word of mouth (e-WOM) on the online purchase intention of consumers in the Islamic countries—a case of (UAE). *Journal of Islamic Marketing*, 10(3), 759-767. <https://doi.org/10.1108/JIMA-03-2018-0059>
- Okazaki, S. (2009). The tactical use of mobile marketing: How adolescents' social networking can best shape brand extensions. *Journal of Advertising Research*, 49(1), 12-26. <https://doi.org/10.2501/S0021849909090102>



- Park, M., & Yoo, J. (2020). Effects of perceived interactivity of augmented reality on consumer responses: A mental imagery perspective. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 52, 101912. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2019.101912>
- Park, M. S., Shin, J. K., & Ju, Y. (2014). The effect of online social network characteristics on consumer purchasing intention of social deals. *Global Economic Review*, 43(1), 25-41. <https://doi.org/10.1080/1226508X.2014.884047>
- Prabowo, H., Bramulya, R., & Yuniarty, Y. (2020). Student purchase intention in higher education sector: The role of social network marketing and student engagement. *Management Science Letters*, 10(1), 103-110. <http://dx.doi.org/10.5267/j.msl.2019.8.012>
- Rageh Ismail, A., & Spinelli, G. (2012). Effects of brand love, personality and image on word of mouth: The case of fashion brands among young consumers. *Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal*, 16(4), 386-398. <https://doi.org/10.1108/13612021211265791>
- Seo, E. J., & Park, J. W. (2018). A study on the effects of social media marketing activities on brand equity and customer response in the airline industry. *Journal of Air Transport Management*, 66, 36-41. <https://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2017.09.014>
- Sahin, A., Zehir, C., & Kitapçı, H. (2011). The effects of brand experiences, trust and satisfaction on building brand loyalty; an empirical research on global brands. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 24, 1288-1301. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2011.09.143>
- Smith, A. (2021). *Green Marketing: Patagonia vs. Nike*. (Doctoral dissertation, The University of Arizona). <https://repository.arizona.edu/handle/10150/658580>
- Soltani, M., Arianfar, M., Naserzadeh, S. M., Fathi, M. R. (2016). Identifying and ranking factors affecting the intention to purchase sports equipment through social media; Application of fuzzy logarithmic preference programming technique. *Contemporary Research in Sports Management*, 6 (12), 87-98. (Persian) <https://doi.org/10.22084/smms.2017.11875.1946>
- Sina, A. (2018). *The role of social media marketing on purchase intention and loyalty of sports entertainment centers customers based on the use and satisfaction approach*. Master's thesis. Qom University. (Persian)
- Tabatabaei Yeganeh, Z. (2022). Investigating the effects of brand experience, brand image and brand trust on brand attachment and purchase intention (Case study: iPhone consumers in Iran). *Interdisciplinary Studies in Marketing Management*, 1(1), 135-153. (Persian) [https://journals.iau.ir/article\\_694617.html?lang=en](https://journals.iau.ir/article_694617.html?lang=en)
- Tien, D. H., Rivas, A. A. A., & Liao, Y. K. (2019). Examining the influence of customer-to-customer electronic word-of-mouth on purchase intention in social networking sites. *Asia Pacific Management Review*, 24(3), 238-249. <https://doi.org/10.1016/j.apmr.2018.06.003>
- Torlak, O., Ozkara, B. Y., Tiltay, M. A., Cengiz, H., & Dulger, M. F. (2014). The effect of electronic word of mouth on brand image and purchase intention: An application concerning cell phone brands for youth consumers in Turkey. *Journal of Marketing Development and Competitiveness*, 8(2), 61-68. <https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=78da44ba8162143831d66b716f2290b0dea0aa2b>
- Wakefield, L. T., & Wakefield, R. L. (2018). Anxiety and ephemeral social media use in negative eWOM creation. *Journal of Interactive Marketing*, 41(1), 44-59. <https://doi.org/10.1016/j.intmar.2017.09.005>
- Wham, E. (2018). *What is Social Commerce: Details and Data*. Retrieved from <https://project-disco.org/innovation/091718-social-commerce-details-data/>.
- Zakerian, A.R., Farahani, M.J., Takali, H. (2017). A Study on the Effect of Internet Advertising Factors on Purchase decision of Iranian Sport Consumers. *Applied Research of Sport Management*, 6(2), 11-19. (Persian) <https://dorl.net/dor/20.1001.1.23455551.1396.6.2.1.5>