



The role of marketing based on social networks on brand image and willingness to buy sports products

Hossein Alimohammadi¹, Javad Adabi Firouzjah², Mohammad Kheiri³

1- Corresponding author, Associate Professor, Department of Sports Sciences, University of Qom, Qom, Iran. Email:

halimohammadi@qom.ac.ir

2- Associate Professor, Department of Sports Sciences, University of Qom, Qom, Iran. j.adabi@qom.ac.ir

3- MSc in Sport Management, Department of Sport Sciences, University of Qom, Qom, Iran. mo.kheyri1998@gmail.com

Article Info

Article type:
Research Article

Article history:

Received 03 January 2025

Received in revised form 21

April 2025

Accepted 04 January 2025

Available online 04 January 2025

Keywords:

marketing,
social networks,
brand image,
willingness to buy,
sports products.

ABSTRACT

Objective: The present study aimed to investigate the role of marketing based on social networks on brand image and willingness to buy sports products.

Method: The research method was a cause-and-effect relationship study. The statistical population of this study consisted of all customers of sports equipment stores in Qom in 2023, of which 120 people were selected as samples using a convenient and voluntary sampling method. To evaluate social media marketing, the Seo and Park questionnaire (2018) was used, to measure brand image, the Ismail and Spinelli brand image questionnaire (2012), and to measure purchase intention, the Hu et al. questionnaire (2010) was used. Data analysis was performed using structural equation testing to examine the effects and mediating role of the research at an error level of 0.05 using SPSS.27 and PLS.3 software.

Results: The results showed that social media marketing has a positive and significant effect on the willingness to purchase and brand image, and brand image has a positive and significant effect on the willingness to purchase of sports store customers. The model of the impact of social media marketing on customers' purchase intention for sports goods through brand image has sufficient fit, and 29% of the total effect of social media marketing on customers' purchase intention was indirectly explained through the mediating variable of brand image.

Conclusions: Accordingly, it is suggested that managers and marketers of sports brands should encourage users to share their company's products, services, and brands on social networks by learning complete skills in new marketing methods on social networks.

Cite this article: Alimohammadi, H., Adabi Firouzjah, J., & Kheiri, M. (2025). The role of marketing based on social networks on brand image and willingness to buy sports products. *Information Technology and Sport*, 1(1), 167-182. <https://doi.org/10.22091/its.2025.12042.1007>

© The Author(s) retain the copyright.

Publisher: University of Qom Press.



DOI: <https://doi.org/10.22091/its.2025.12042.1007>

Introduction

Given the significant volume of exports and investments from foreign countries and the large number of domestic producers in Iran, millions of consumers are exposed to a variety of brands and have many options for consuming products. In addition, marketers of different brands compete to attract the attention of consumers and try to present desirable and attractive images of their brands using various advertising tools. The question that arises here is what is the role of social media marketing in brand image and willingness to buy sports products?

Research Question(s)

The question that arises here is what is the role of social media marketing in brand image and willingness to buy sports products? Given the significant volume of exports and investments from foreign countries and the large number of domestic producers in Iran, millions of consumers are exposed to a variety of brands and have many options for consuming products. In addition, marketers of different brands compete to attract the attention of consumers and try to present desirable and attractive images of their brands using various advertising tools. The question that arises here is what is the role of social media marketing in brand image and willingness to buy sports products?

Research Question(s)

The question that arises here is what is the role of social media marketing in brand image and willingness to buy sports products?

Method

The present research method was descriptive-correlational and its statistical population consisted of all customers of sports equipment stores in Qom in 2023, of which 120 people were selected through available and voluntary sampling. The data collection tools were three social media marketing questionnaires by Seo and Park (2018), the purchase intention questionnaire by Hu and Dempsey (2010), and the brand image questionnaire by Ismail and Spinelli (2012). To collect research data, the questionnaires were provided to customers in person by visiting sports equipment stores in Qom, in a random manner. After completion and collection, only the questionnaires that were completely and correctly completed (120 questionnaires were collected and 30 questionnaires were excluded due to incomplete completion by customers) were used for data analysis. In this study, descriptive statistics (mean and standard deviation) and inferential statistics (Kolmogorov-Smirnov test, Pearson correlation coefficient, and structural equation testing) were used on SPSS, PLS version 24, and Excel version 7 statistical software to analyze the data.

Results

In the present study, 44 (36.7%) of the respondents were female and 76 (63.3%) were male. 47 (39.16%) of the participants were young and under 20 years old, 34 (28.33%) were between 21 and 30 years old, 25 (20.83%) were between 31 and 40 years old, and finally 14 (11.67%) of the participants were over 40 years old. 62 (51.66%) had a diploma, 50 (41.67%) had an associate's or bachelor's degree, and 8 (6.6%) had a master's degree or higher. Also, 94 (78.3%)

of the respondents were single and 26 (21.7%) were married. The results showed that the effect of social media marketing on brand image (T-Value= 28.719 and $\beta = 0.792$), the effect of social media marketing on purchase intention (T-Value= 6.269 and $\beta = 0.732$), and the effect of brand image on customer purchase intention (T-Value= 2.902 and $\beta = 0.268$) are positive and significant. The mediating variable of brand image has a significant mediating role in the causal relationship between social media marketing and customer purchase intention (T-Value= 2.849 and $\beta = 0.212$). The model of the effect of social media marketing on customer purchase intention of sports goods through brand image has sufficient fit and 29 percent of the total effect of social media marketing on customer purchase intention was explained indirectly through the mediating variable of brand image.

Discussion

The findings of the present study showed that social media marketing has a positive and significant effect on brand image. These findings were consistent with the results of the research of Mohammadi and Mahmoudian (2019) and Terlak et al. (2014), which showed that social networks can have an effective role in brand image. By using advertising on social networks, companies can create a good image of the brand in the minds of customers and can also improve the consumer's perception of honesty and belief in advertising so that they can strengthen the brand and increase its credibility with effective advertising. As the most valuable asset of any organization, the brand plays a very important role in the success of the organization and establishing effective communication with consumers because it creates extraordinary benefits. Therefore, creating and maintaining the appropriate position of brand image in the minds of consumers to influence their decision-making and purchasing intention is considered one of the most important goals of any organization. When a consumer is interested in a brand and a good image of that brand is created in the customer's mind, a good image of the brand guarantees repurchase from that brand. Therefore, brand image will play an effective role as a mediating variable in the relationship between social networks and customer purchase intention.

Conclusions

According to the findings of the present study, it can be concluded that social media marketing can play an effective role in the brand image and purchase intention of sports store customers. Also, brand image also plays an effective role in the purchase intention of sports store customers. Also, brand image has a positive and significant effect on the purchase intention of sports store customers. The model of the impact of social media marketing on the purchase intention of sports goods customers through brand image has sufficient fit.

Funding

This research did not receive any specific grant from funding agencies in the public, commercial, or not-for-profit sectors.

CRedit authorship contribution statement

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.

Ethical considerations

The authors avoided data fabrication, falsification, and plagiarism, and any form of misconduct.

Acknowledgements

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



نقش بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی بر تصویر برند و تمایل به خرید محصولات ورزشی

حسین علی محمدی^۱، جواد ادبی فیروزجاه^۲، محمد خیری^۳

۱- نویسنده مسئول، دانشیار مدیریت ورزشی، گروه علوم ورزشی، دانشگاه قم، قم، ایران. رایانامه: halimohammadi@qom.ac.ir

۲- دانشیار مدیریت ورزشی، گروه علوم ورزشی، دانشگاه قم، قم، ایران. j.adabi@qom.ac.ir

۳- کارشناسی ارشد مدیریت ورزشی، گروه علوم ورزشی، دانشگاه قم، قم، ایران. mo.kheyri1998@gmail.com

چکیده

اطلاعات مقاله

هدف: پژوهش حاضر با هدف بررسی نقش بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی بر تصویر برند و تمایل به خرید محصولات ورزشی انجام شد.

نوع مقاله:

مقاله پژوهشی

روش پژوهش: روش تحقیق از نوع بررسی روابط علت و معلولی بود. جامعه آماری این پژوهش را کلیه مشتریان فروشگاه‌های لوازم و تجهیزات ورزشی شهر قم در سال ۱۴۰۲ تشکیل دادند، که از بین آنها، تعداد ۱۲۰ نفر به روش نمونه‌گیری در دسترس و داوطلبانه به عنوان نمونه انتخاب شدند. برای ارزیابی بازاریابی شبکه‌های اجتماعی از پرسشنامه سئو و پارک (۲۰۱۸)، برای اندازه‌گیری تصویر برند از پرسشنامه تصویر ذهنی برند ایسمیل و اسپینلی (۲۰۱۲)، و برای سنجش قصد خرید از پرسشنامه هو و همکاران (۲۰۱۰) استفاده شد. تحلیل داده‌ها با استفاده از آزمون معادلات ساختاری، بررسی اثرات و نقش میانجی تحقیق در سطح خطای ۰/۰۵ با استفاده از نرم‌افزارهای SPSS.27 و PLS.3 انجام شد.

تاریخچه مقاله:

تاریخ دریافت: ۱۴۰۳/۱۰/۱۴

تاریخ بازنگری: ۱۴۰۴/۰۲/۰۱

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۴/۰۲/۱۴

تاریخ انتشار: ۱۴۰۴/۰۲/۱۴

یافته‌ها: نتایج نشان داد بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی بر تمایل به خرید و تصویر ذهنی برند اثر مثبت و معنی‌دار و 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 به طور غیرمستقیم از طریق متغیر میانجی تصویر برند تبیین شد.

کلیدواژه‌ها:

بازاریابی،

شبکه‌های اجتماعی،

تصویر برند،

تمایل به خرید،

محصولات ورزشی.

نتیجه‌گیری: براساس نتایج پیشنهاد می‌شود مدیران و بازاریابان برندهای ورزشی با یادگیری مهارت‌های کامل شیوه‌های نوین بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی کاربران را در زمینه به اشتراک گذاری کالا، خدمات و برند محصولات شرکتشان در شبکه‌های اجتماعی تشویق کنند.

استناد: علی محمدی، حسین، ادبی فیروزجاه، جواد، خیری، محمد. (۱۴۰۳). نقش بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی بر تصویر برند و تمایل به خرید محصولات

<https://doi.org/10.22091/its.2025.12042.1007>

ورزشی. فناوری اطلاعات و ورزش، ۱ (۱)، ۱۶۷-۱۸۲.



© نویسندگان.

ناشر: انتشارات دانشگاه قم.

مقدمه

امروزه زندگی انسان ها در زمینه های گوناگون به دلیل توسعه سریع فناوری دیجیتال، تغییر یافته است (پرابو و همکاران، ۲۰۲۰). ظهور فناوری اطلاعات همچنین تغییرات گسترده ای را در سطح بازارهای بزرگ جهانی ایجاد کرده است. فناوری دیجیتال این فرصت را برای همه مردم جهان ایجاد می کند 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 شبکه های 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 می کنند (ویکفیلد و ویکفیلد، ۲۰۱۸). اصلی ترین تفاوت بین رسانه های اجتماعی و سایر رسانه های متعارف مانند تلویزیون، روزنامه ها، مجلات و بیلبوردها این است که رسانه های اجتماعی ارتباط دوطرفه ای را بین شرکت و مشتریان ارائه می دهند؛ اما در رسانه های سنتی این ارتباط به صورت یکطرفه است (پرابو و همکاران، ۲۰۲۰).

از دیگر دلایل تمایل بیشتر به شبکه های اجتماعی، و کنار گذاشتن تبلیغات تلویزیونی این است که تبلیغ کنندگان راحت تر بتوانند به مصرف کنندگان هدف خود برسند، و دلیل دیگر اینکه با توجه به هزینه بسیار پایین شبکه ها و رسانه های اجتماعی، بتوانند در هزینه های خود صرفه جویی کنند (لوگان و همکاران، ۲۰۱۲). هدف کلی شرکت ها از تبلیغات ارائه تصویر خوبی از برند در اذهان مشتریان است و نیز بتواند درک مصرف کننده 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 حاجی حسنی، ۱۳۹۲). یکی از عواملی که شبکه های اجتماعی می تواند نقش مهمی در آن داشته باشند تمایل به خرید محصولات است، چرا که شبکه های اجتماعی دارای میلیون ها نفر از کاربر هستند که بسیاری از آنان زندگی روزمره و کسب و کار خود را در این رسانه ها انجام می دهند و این تغییرات ایجاد شده توسط رسانه های اجتماعی فرآیند تصمیم گیری برای خرید مصرف کننده و ارتباطات بازاریابی را تحت تأثیر قرار داده است (وکازاکی، ۲۰۰۹). نتایج نظرسنجی که توسط وام (۲۰۱۸) انجام شد نشان داد که ۷۶٪ از افراد احتمالاً محصول یا خدماتی را که قبلاً در رسانه های اجتماعی دیده اند، می خرید.

مورد دیگری که در دنیای کسب و کار در فضای مجازی تحت تأثیر قرار می گیرد، تصویر برند است. تصویر برند غالباً به عنوان ادراک و دیدگاه مصرف کننده در مورد یک برند و یا یک نام تجاری در ذهن مصرف کننده تعریف می شود. تصویر برند تداعی کننده ادراک مصرف کننده در مورد ویژگی ها، 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 می تواند باعث منحصر به فرد شدن یک برند در میان برندهای رقیب شود. برند به عنوان ارزشمندترین دارایی هر سازمانی، از این جهت که مزایای فوق العاده ای ایجاد می کند، 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 تصمیم گیری و تمایل خرید آنها از مهمترین اهداف هر سازمان به حساب می آید (درخشانیان و همکاران، ۱۳۹۹). در این میان فعالیت های بازاریابی تولیدکنندگان کالاهای ورزشی نیز از قوائد موجود در دنیای کسب و کار مستثنی نیستند. امروزه برای مصرف کنندگان کالاهای ورزشی مواجه شدن با انبوهی از محصولات که به لحاظ کیفیت و شکل، یکسان هستند، روبرو می کند که در این میان برند محصولات نقش مهمی را در تصمیم خرید مصرف کنندگان دارد، در واقع، برندها آنقدر در تصمیم گیری های خرید مشتریان اهمیت دارند که به عنوان دارایی اصلی سازمان به حساب می آید (اینالو و همکاران، ۱۴۰۱). عباسیان و همکاران (۱۴۰۱) در بررسی اثر بازاریابی رسانه های 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 سئو و پارک (۲۰۱۸)، پرسشنامه قصد خرید هو و دمپسی (۲۰۱۰) و پرسشنامه تصویر ذهنی برند ایسمیل و اسپینلی (۲۰۱۲) بود.

برای ارزیابی بازاریابی شبکه‌های اجتماعی از پرسشنامه سئو 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 ۲۷ و ۳ 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.

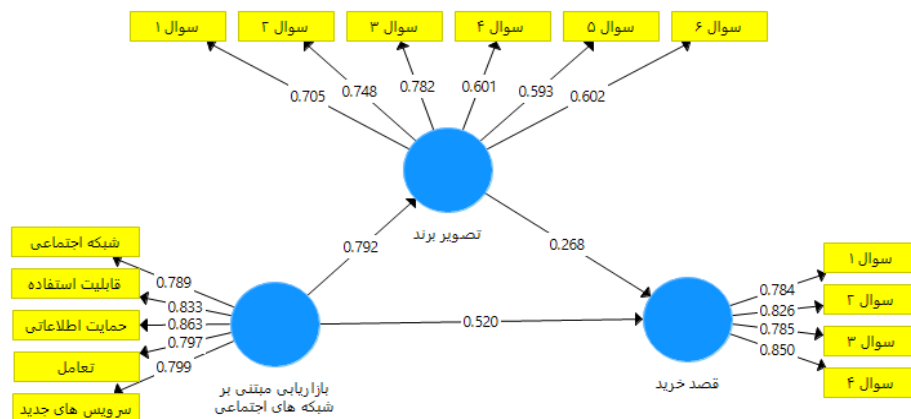
در این بخش، مدل ساختاری بررسی شده و مدل کلی پژوهش برازش می‌یابد. برای این منظور اهمیت ضرایب مسیر مدل تحقیق با استفاده از روش بوت استریپ و آماره تی بررسی شده است. ضریب تعیین یک معیار گویاتر از ضریب همبستگی است و مهمترین معیاری است که رابطه بین دو متغیر را می‌توان با آن توضیح داد. این ضریب درصد تغییرات 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 نتوانسته تغییرات متغیر وابسته را به دقت به تغییرات متغیر مستقل نسبت دهد. در نهایت قابلیت پیش‌بینی 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 Redundancy* به ارزیابی مدل ساختاری و مقدار *Cross-Validated Communality* به ارزیابی مدل سنجش می‌پردازد. $Q2$ مثبت و بزرگ نشان از قابلیت بالای پیش‌بینی مدل دارد. مقادیر $Q2$ برابر با ۰/۰۲، ۰/۱۵ و ۰/۳۵ می‌باشد که به ترتیب نشان‌دهنده توانایی ضعیف، متوسط و قوی یک سازه برون‌زا در پیش‌بینی یک متغیر درون‌زا است. مقادیر $Q2$ منفی نشان‌دهنده 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

سازه‌ها	ضریب تعیین	<i>Cv.Red</i>	<i>Cv.Com</i>

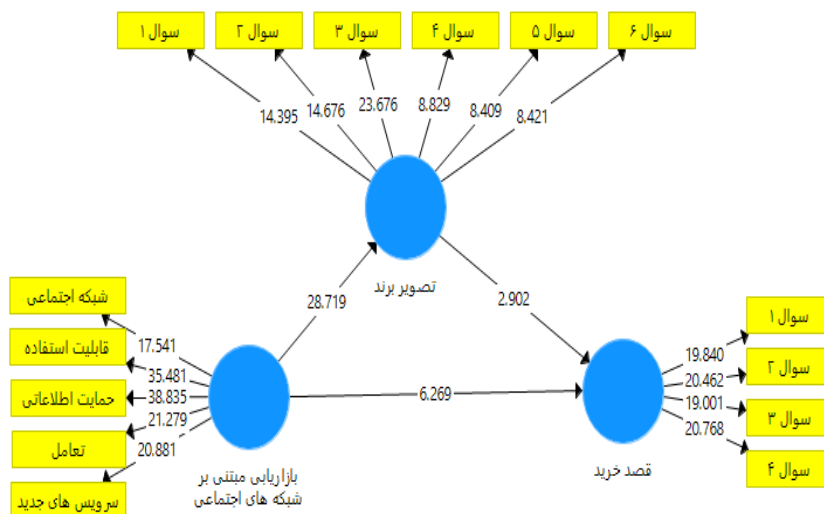
بازاریابی مبتنی بر شبکه		
۰/۴۸۰	_____	_____
تصویر برند		
۰/۲۵۸	۰/۲۶۳	۰/۶۲۵
قصد خرید		
۰/۴۱۶	۰/۳۴۴	۰/۵۵۸

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 می شود 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 می شود. بررسی مقادیر $Q2$ در جدول ۱. نشان می دهد که هیچ یک از مقادیر $Q2$ منفی نبوده و حداقل مقادیر لازم برای پیش بنی، 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 مدل‌های 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 شبکه‌های اجتماعی - تصویر برند ۰/۷۹۲ (رابطه قوی)، ضریب مسیر رابطه بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های 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

<i>NFI</i>	<i>Chi-Square</i>	<i>d_G</i>	<i>d_ ULS</i>	<i>SRMR</i>	شاخص های برازش مدل
۰/۷۷۳	۳۱۰/۲۰۳	۰/۳۳۴	۰/۷۴۲	۰/۰۷۹	مقادیر به دست آمده
بالای ۰/۹۰	---	زیر ۰/۹۵	زیر ۰/۹۵	زیر ۰/۰۸	ملاک

در مجموع و بر اساس شاخص های برازش مدل، می توان گفت که برازش مدل در حد مطلوبی قرار دارد.

جدول ۳. جدول ضریب همبستگی

متغیرها	قصد خرید	تصویر برند
β	۰/۷۳۲	۰/۷۹۲
متغیر مستقل	<i>T-Value</i>	۶/۲۶۹
	β	-
	<i>T-Value</i>	۲/۹۰۲

ملاک معنی داری ۱/۹۶ ± می باشد

بر اساس داده‌های جدول ۳، اثر بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی بر تصویر برند ($T\text{-Value}=28/719$ و $\beta = 0/792$)، اثر بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی بر قصد خرید ($T\text{-Value}=6/269$ و $\beta = 0/732$) و اثر تصویر برند بر قصد خرید مشتریان ($T\text{-Value}=2/902$ و $\beta = 0/268$)، مثبت و معنی‌دار است.

جدول ۴. اثرات غیرمستقیم متغیرها

متغیر اثرگذار	متغیر میانجی	متغیر وابسته	میزان اثر غیرمستقیم	T-Value	P-Value
بازاریابی مبتنی بر شبکه	تصویر برند	قصد خرید t_0	۰/۲۱۲	۲/۸۴۹	۰/۰۰۵

متغیر میانجی تصویر برند نقش میانجی‌گری معنی‌داری در رابطه‌ی علی بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی با قصد خرید مشتریان ($T\text{-Value}=2/849$ و $\beta = 0/212$) دارد.

برای تعیین شدت اثر غیرمستقیم متغیر میانجی از آماره‌ی 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:

$$VAF = \frac{a * b}{(a * b) + c}$$

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

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

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 می‌توانند نقش موثری را بر تصویر برند داشته باشند، 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 از اطلاعات به دست آمده از بازار یا دیگر مشتریان نتیجه شود (سahین، 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 عمدتاً 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 حاجی‌حسینی، 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 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). 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 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). 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 مصرف‌کنندگان نسبت به محصولات علی‌الخصوص محصولات مصرفی شده و امکان لمس آن برای مصرف‌کنندگان 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 استفاده‌کنندگان 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 شرکت کنندگان که در اجرای این پژوهش همکاری داشته‌اند، تشکر و قدردانی می‌گردد.

References

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>
- Izadkhan, 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.ceeol.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
- 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.apmrv.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>