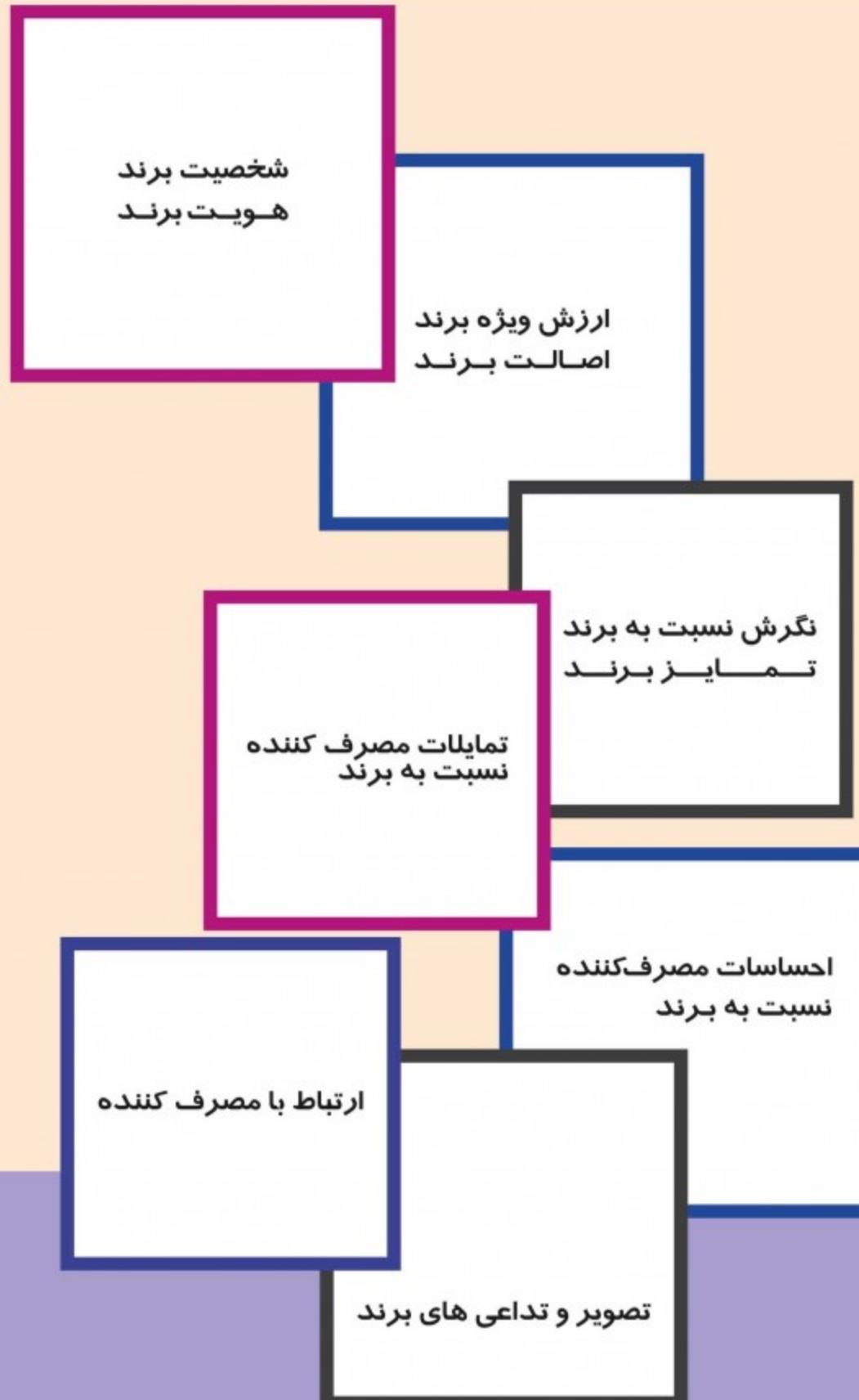


# مجموعه پرسشنامه های مدیریت برنده

بیش از ۱۰۰ پرسشنامه استاندارد در حوزه های مختلف برندینگ



دکتر سه ریار عزیزی  
هیلنجات



# مجموعه پرسش نامه های استاندارد

## مدیریت برنده

بیش از ۱۰۰ پرسش نامه استاندارد در زمینه های مختلف برندینگ در حوزه های

- |                                    |                   |
|------------------------------------|-------------------|
| - تمایلات مصرف کننده در خصوص برنده | - هویت برنده      |
| - تصویر و تداعی های برنده          | - ارزش ویژه برنده |
| - ارتباط برنده با مصرف کننده       | - اصلت برنده      |
| - احساسات مصرف کننده در خصوص برنده | - نگرش به برنده   |
|                                    | - تمایز برنده     |

گردآوری:

دکتر شهریار عزیزی (عضو هیئت علمی دانشگاه شهید بهشتی)

سهیل نجات (دانشجوی دکتری مدیریت بازرگانی دانشگاه تربیت مدرس)

## فیبا

سروشناسه: عزیزی، شهریار، ۱۳۵۸-

عنوان و نام پدیدآور: مجموعه پرسشنامه‌های استاندارد مدیریت برنده بیش از ۱۰۰ پرسشنامه استاندارد در زمینه‌های مختلف برنده‌نگ... / تالیف شهریار عزیزی، سهیل نجات.

مشخصات نشر: تهران: مؤسسه کتاب مهربان نشر، ۱۳۹۸.

مشخصات ظاهری: ۲۵۰ ص: نمودار، جدول.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۴۰۷-۳۰۷-۳

بادداشت: کتابنامه.

عنوان دیگر: بیش از ۱۰۰ پرسشنامه استاندارد در زمینه‌های مختلف برنده‌نگ.... .

موضوع: برنده‌سازی (بازاریابی) - - مدیریت - فرم‌ها

Branding (Marketing) - - Management - - Forms

موضوع: برنده‌سازی (بازاریابی) - - مدیریت

Branding (Marketing) - - Management

شناسه افزوده: نجات، سهیل، ۱۳۷۰-

رده بندی کنگره: ۵۴۱۵HF/۱۲۵۵

رده بندی دیوی: ۶۵۸/۸۲۷

شماره کتابشناسی ملی: ۶۰۲۶۳۵۳

## شناختنامه

عنوان: مجموعه پرسشنامه‌های استاندارد مدیریت برنده طراح جلد: فرامرز عیب پوش

مولف: دکتر شهریار عزیزی، سهیل نجات

ناشر: مؤسسه کتاب مهربان نشر

ویراستار: مینا محمدیان (ویراستار باشی)

صفحه‌آرا: حسین احمدی

دفتر انتشارات: تهران، خیابان انقلاب، خیابان فخر رازی، خیابان شهدای ژنرال مری، پلاک ۶۴

کد-پستی: ۱۳۱۴۹۶۵۳۵۱

تلفن: ۰۶-۶۶۹۷۳۱۷۵

ایمیل و وب سایت: Info@mehrabanshop.com-MehrabanPub.com

فروشگاه اینترنتی: Katabemehraban.com

تلفن فروشگاه نشر بازرگانی: ۰۶۶۹۵۳۴۷۵

## فهرست

۱۳ .....	مقدمه
۱۷ .....	مقیاس‌های تصویر و تداعی برنده
۱۷ .....	۱. ابعاد تصویر برنده، هسیه (۲۰۰۲)
۱۸ .....	۲. تصویر برنده آنلاین شرکت، سیلووا و سیدالو (۲۰۰۸)
۲۰ .....	۳. تصویر برنده نامزد‌های سیاسی، گازمن و سیرا (۲۰۰۹)
۲۲ .....	۴. تصویر برنده شرکتی، براوو و همکاران (۲۰۱۰)
۲۳ .....	۵. تصویر برنده غیرانتفاعی، میشل و ریونیر (۲۰۱۲)
۲۴ .....	۶. تصویر برنده ورزش کاران، آرای و همکاران (۲۰۱۳)
۲۶ .....	۷. تصویر برنده پرستاران (NBIS)، گادسی و همکاران (۲۰۱۸)
۲۹ .....	مقیاس‌های تصویر برنده
۲۹ .....	۱. تداعی‌های برنده، لولمب (۲۰۰۰)
۳۰ .....	۲. تداعی برنده تیم (TBAS)، راس و همکاران (۲۰۰۶)
۳۲ .....	۳. مقیاس تداعی‌های برنده شرکت، مان و گومار (۲۰۱۴)
۳۵ .....	مقیاس‌های هویت برنده
۳۵ .....	۱. هویت جامعه برنده، آلگشمیر و همکاران (۲۰۰۵)
۳۶ .....	۲. هویت برنده خدمات B2B، مقیاس کلمن و همکاران (۲۰۱۱)
۳۹ .....	۳. هویت برنده، استوکبرگر-سانور و همکاران (۲۰۱۲)
۴۲ .....	۴. هویت برنده مؤسسات آموزش عالی، گوی و همکاران (۲۰۱۴)

۵. هویت برنده مقصود، تسورا و همکاران (۲۰۱۶).....	۴۴
مقیاس قبیله‌گرایی برنده .....	۴۷
۱. قبیله‌گرایی برنده، تاثوت و سیرا (۲۰۱۴).....	۴۷
۲. قبیله‌گرایی برنده، مقیاس ولوتسو و موئینویو (۲۰۰۹).....	۵۰
مقیاس‌های ارزش ویژه برنده .....	۵۳
۱. ارزش ویژه برنده مبتنی بر مشتری، لاسار و همکاران (۱۹۹۵).....	۵۴
۲. ارزش ویژه چندبعدی برنده، یو و دونتو (۲۰۰۱).....	۵۵
۳. هرم ارزش ویژه برنده مبتنی بر مشتری، کلر (۲۰۰۱).....	۵۶
۴. ارزش ویژه برنده مبتنی بر مصرف‌کننده، وازکوئز و همکاران (۲۰۰۲).....	۵۸
۵. ارزش ویژه برنده مبتنی بر مشتری، نت‌مایر و همکاران (۲۰۰۴).....	۶۰
۶. ارزش ویژه برنده مبتنی بر مشتری در تیم‌های ورزشی، باور و همکاران (۲۰۰۵).....	۶۱
۷. ارزش ویژه برنده آنلاین، کریستودولیدس و همکاران (۲۰۰۶).....	۶۱
۸. ارزش ویژه برنده، بل و همکاران (۲۰۰۸).....	۶۲
۹. ارزش ویژه برنده کارکنان، کردوبین کینگ و همکاران (۲۰۱۲).....	۶۳
۱۰. ارزش ویژه برنده درک شده توسط مصرف‌کننده، بالبکی و گازمن (۲۰۱۶).....	۶۵
۱۱. ارزش ویژه برنده هتل مبتنی بر میهمان، العدلی و السامن (۲۰۰۶).....	۶۶
۱۲. ارزش ادراک شده برنده، سونینی و سوتار (۲۰۰۱).....	۶۸
۱۳. عملکرد برنده، لمن و همکاران (۲۰۰۸).....	۶۹
مقیاس‌های شخصیت برنده .....	۷۵
۱. شخصیت برنده، جنیفر آکر (۱۹۹۷).....	۷۵

۱. توسعه اصالت برنده (BEA)، اشپیگل و همکاران (۲۰۱۲).....	۸۹
۲. اصالت برنده، برون و همکاران (۲۰۱۲).....	۹۱
۳. اصالت برنده مبتنی بر مصرف کننده، ناپولی و همکاران (۲۰۱۳).....	۹۲
۴. اصالت برنده، مورهارت و همکاران (۲۰۱۵).....	۹۳
۵. اصالت برنده، شالن و همکاران (۲۰۱۴).....	۹۴
۶. میراث برنده، پکت و همکاران (۲۰۱۷).....	۹۵
<b>مقياس‌های اصالت برنده.....</b>	<b>۸۹</b>
۱۰. جذایت شخصیت برنده، فرلینگ و همکاران (۲۰۱۱).....	۸۴
۱۱. شخصیت برندهای صنعتی، هربست و مرز (۲۰۱۱).....	۸۵
۱۲. الگوهای مردانه برنده، آذار (۲۰۱۳).....	۸۶
۱۳. شخصیت باشگاه‌های ورزشی، شید و همکاران (۲۰۱۴).....	۸۷
۱۴. شخصیت برنده دانشگاه، راشنیبل و همکاران (۲۰۱۶).....	۸۸
<b>۱۵. جذایت شخصیت برنده، گرومن (۲۰۰۹).....</b>	<b>۸۲</b>
۱۶. شخصیت کشور، دی‌آستوس و بوجبل (۲۰۰۷).....	۸۱
۱۷. شخصیت مقصد، اکینچی و هوسانی (۲۰۰۶).....	۸۰
۱۸. شخصیت مؤسسات خیریه، ونبل و همکاران (۲۰۰۵).....	۷۹
۱۹. شخصیت شرکت، دیویس و همکاران (۲۰۰۴).....	۷۸
۲۰. شخصیت فروشگاه، دی‌آستوسو و لووسک (۲۰۰۳).....	۷۷
۲۱. شخصیت برنده، جونز و همکاران (۲۰۰۹).....	۷۶

•	•
٩٩ ..... ١. نگرش دانشآموزان پیشدبستانی (PAS)، مکلین و مکلايت (۱۹۸۹) ..... ٢. نگرش به برچسب اختصاصی، برتون و همکاران (۱۹۹۸) ..... ٣. نگرش کودکان به برنده، پچاکس و دربی (۱۹۹۹) ..... ٤. نگرش نوجوانان به برنده، دربایکس ولت (۲۰۰۳) ..... ٥. نگرش به محصولات لوکس تقلیبی، سوندھی (۲۰۱۷) .....	مقیاس‌های نگرش به برنده .....
١٠٥ ..... ١. برندهای غیرانتفاعی (NBO)، اوینگ و ناپولی (۲۰۰۵) ..... ٢. برندهای در بخش B2B، بومگارت (۲۰۱۰) ..... ٣. برندهای، هانکینسون (۲۰۱۲) ..... ٤. برندهای داخلی، پیها و آلوونیتیس (۲۰۱۸) .....	مقیاس‌های برندهایی .....
١١٣ ..... ١. وابستگی به برنده (BDS)، بریستو و همکاران (۲۰۰۲) ..... ٢. ارتباط برنده لوکس جدید، نوبر و سیموتز (۲۰۱۹) ..... ٣. تمایل به گفت‌وگو درباره برنده، میکالیدو و همکاران (۲۰۱۶) ..... ٤. ریاکاری برنده، گونورمان (۲۰۱۹) ..... ٥. برندهای محوری، سارکار و سارکار (۲۰۱۸) .....	مقیاس‌های تمایلات مصرف‌کنندگان به برندها .....
١٢٠ ..... ٦. عجین‌شدن مصرف‌کننده با برنده (CBE)، هولبیک و همکاران (۲۰۱۴) ..... ٧. عجین‌شدن با برنده، فانگ سو و همکاران (۲۰۱۲) ..... ٨. عجین‌شدن با جامعه برنده آنلاین، بالدوس و همکاران (۲۰۱۴) .....	•

●	●
٩. طرح‌وارگی برنده، پولیگادا و همکاران (۲۰۱۰).....	۱۳۷
۱۰. مرتبط‌بودن (تناسب) برنده، فیشر و همکاران (۲۰۱۰).....	۱۳۹
۱۱. معانی محصولات برنده‌دار، استریزاکوا و همکاران (۲۰۰۸).....	۱۴۱
۱۲. جاه‌طلبی برنده لوكس مصرف‌کننده، پلاي و همکاران (۲۰۱۶).....	۱۴۳
<b>مقیاس‌های احساسات مصرف‌کنندگان درخصوص برندها.....</b>	<b>۱۴۷</b>
۱. عشق برنده، باترا و همکاران (۲۰۱۲).....	۱۴۷
۲. رابطه عاشقانه برنده، پاتواردان و بالاسابرآمانیان (۲۰۱۱).....	۱۴۸
۳. عشق برنده، رمانتیک سارکار و همکاران (۲۰۱۲).....	۱۵۰
۴. عشق برنده، باگازی و همکاران (۲۰۱۶).....	۱۵۲
۵. اعتیاد به برنده، مراد و کوی (۲۰۱۷).....	۱۵۶
۶. احساس منفی به برنده (NEB)، رومانی و همکاران (۲۰۱۲).....	۱۵۸
۷. محبویت برنده، نگوین و همکاران (۲۰۱۵).....	۱۶۱
۸. گرایش‌های شرم‌آور مصرف‌کننده برنده، والش و همکاران (۲۰۱۵).....	۱۶۶
۹. نوستالژی برنده، فورد و همکاران (۲۰۱۸).....	۱۶۸
<b>مقیاس‌های مصرف تجربی برنده.....</b>	<b>۱۷۲</b>
۱. تجربه برنده، براکاس و همکاران (۲۰۰۹).....	۱۷۵
۲. تجربه مشتری، گارگ و همکاران (۲۰۱۴).....	۱۷۶
۳. تجربه برنده خردفروشی، خان و رحمان (۲۰۱۶).....	۱۷۹
۴. تجربه برنده هتل، خان و رحمان (۲۰۱۷).....	۱۸۰

•	•
مقیاس‌های تمایز ادراک شده برند ..... ۱۸۳	
۱. شباهت ادراک شده برند، مانسی (۱۹۹۶) ..... ۱۸۳	
۲. جهانی بودن ادراک شده از برند (PBG)، استیکامپ و همکاران (۲۰۰۴) ..... ۱۸۴	
۳. ادراکات از برند لوکس، ویگترون و جانسون (۲۰۰۴) ..... ۱۸۵	
۴. رهبری برند (BLS)، چانگ و کو (۲۰۱۳) ..... ۱۸۷	
۵. نوآوری ادراک شده برند توسط مصرف‌کننده (CPBI)، شمس و همکاران (۲۰۱۵) ..... ۱۹۱	
مقیاس‌های وابستگی احساسی به برند ..... ۱۹۳	
۱. وابستگی احساسی مصرف‌کنندگان به برند، تامسون و همکاران (۲۰۰۵) ..... ۱۹۳	
۲. وابستگی برند، پارک و همکاران (۲۰۱۰) ..... ۱۹۴	
۳. جدایی از برند، پرین مارتین (۲۰۰۴) ..... ۱۹۶	
مقیاس‌های روابط برند - مصرف‌کننده ..... ۱۹۹	
۱. اعتماد به برند، هس (۱۹۹۵) ..... ۱۹۹	
۲. اعتماد به برند، چادری و همکاران (۲۰۰۱) ..... ۲۰۰	
۳. اعتماد به برند، گورویوز و کورچیا (۲۰۰۲) ..... ۲۰۱	
۴. اعتماد به برند، یگ گویلن و همکاران (۲۰۰۳) ..... ۲۰۲	
۵. اعتماد به برند، لی و همکاران (۲۰۰۸) ..... ۲۰۳	
۶. اعتماد به برند، کوشات-فیشر و گارتner (۲۰۱۵) ..... ۲۰۴	
۷. وفاداری مشتری، مک‌مولان (۲۰۰۵) ..... ۲۰۵	
۸. وفاداری به برند، بوبالکا و همکاران (۲۰۱۲) ..... ۲۰۷	
۹. اعتبار برند، اردم و سوئیت (۲۰۰۴) ..... ۲۰۸	
•	•

۱۰. اعتبار برنده، کاشیف و همکاران (۲۰۱۸).....	۲۱۰
۱۱. تقدس ادراک شده برنده، وانگ و همکاران (۲۰۱۹).....	۲۱۰
<b>مقیاس‌های برنده کارفرما.....</b>	<b>۲۱۵</b>
۱. برنده کارفرما، تانوار و پرازد (۲۰۱۷).....	۲۱۷
۲. تعهد عاطفی به برنده کارفرما (ACEB)، فرناندز-لورنس و همکاران (۲۰۱۶).....	۲۱۹
۳. تجربه برنده کارفرما، فرناندز-لورنس و همکاران (۲۰۱۶).....	۲۲۰
<b>سایر مقیاس‌های برنده .....</b>	<b>۲۲۴</b>
۱. انسان‌نگاری برنده، گیدوو پلوسو (۲۰۱۵).....	۲۲۳
۲. انسجام سبد برنده، نگوین و همکاران (۲۰۱۸).....	۲۲۵
۳. مستولیت اجتماعی برنده، دینسر و دینسر (۲۰۱۲).....	۲۳۱
۴. شهرت شرکت مبتنی بر مشتری، والش و بیتی (۲۰۰۷).....	۲۳۳
۵. برنده سبز، راجا و آگروال (۲۰۱۷).....	۲۳۶
<b>منابع و مأخذ.....</b>	<b>۲۳۹</b>