



اسم المقال: العالمة التوافقية بين التسويق الابتكاري وولاء الزبون – دراسة استطلاعية في معمل ألبان الجزيرة في مدينة الموصل

اسم الكاتب: سدير حسين علي، ليلي جار الله خليل

رابط ثابت: <https://political-encyclopedia.org/library/3768>

تاريخ الاسترداد: 2025/05/14 09:36 +03

الموسوعة السياسية هي مبادرة أكاديمية غير هادفة للربح، تساعد الباحثين والطلاب على الوصول واستخدام وبناء مجموعات أوسع من المحتوى العلمي العربي في مجال علم السياسة واستخدامها في الأرشيف الرقمي الموثوق به لإغناء المحتوى العربي على الإنترنت.

لمزيد من المعلومات حول الموسوعة السياسية – Encyclopedia Political، يرجى التواصل على info@political-encyclopedia.org

استخدامكم لأرشيف مكتبة الموسوعة السياسية – Encyclopedia Political يعني موافقتك على شروط وأحكام الاستخدام

المتاحة على الموقع <https://political-encyclopedia.org/terms-of-use>

تم الحصول على هذا المقال من موقع مجلة تنمية الراذدين كلية الإدارة والاقتصاد / جامعة الموصل ورفده في مكتبة الموسوعة السياسية مستوفياً شروط حقوق الملكية الفكرية ومتطلبات رخصة المشاع الإبداعي التي يتضمن المقال تحتها.





Journal of
TANMIYAT AL-RAFIDAIN

(TANRA)

A scientific, quarterly, international, open access, and peer-reviewed journal

Vol. 41, No. 134
June. 2022

© University of Mosul |
College of Administration and
Economics, Mosul, Iraq.



TANRA retain the copyright of published articles, which is released under a "Creative Commons Attribution License for CC-BY-4.0" enabling the unrestricted use, distribution, and reproduction of an article in any medium, provided that the original work is properly cited.

Citation: Ali, Sadeer H., Khalil, Layla J. (2022). "The Harmonic Relationship Between Innovative Marketing and Customer loyalty-An Exploratory Study in the Al-Jazira Dairy Factory in the City of Mosul" **TANMIYAT AL-RAFIDAIN**, 41 (134), 59 -71, <https://doi.org/10.33899/tanra.2020.165650>

P-ISSN: 1609-591X
e-ISSN: 2664-276X
tanmiyat.mosuljournals.com

Research Paper

The Harmonic Relationship Between Innovative Marketing and Customer loyalty-An Exploratory Study in the Al-Jazira Dairy Factory in the City of Mosul

Sadeer H. Ali¹; Layla J. Khalil²

^{1&2}College of Administration and Economics University of Mosul,

Corresponding author: Sadeer H. Ali, College of Administration and Economics University of Mosul, alobaidisadeer782@gmail.com

DOI: <https://doi.org/10.33899/10.33899/tanra.2002.174700>

Article History: Received: 23/8/2021; Revised: 1/9/2021; Accepted: 21/9/2021; Published: 1/6/2022.

Abstract

The current research seeks to determine the compatible relationship between innovative marketing and customer loyalty, through an exploratory study in the Al-Jazeera Dairy Factory in the city of Mosul. (Is there a consensual relationship between the value of resources and customer loyalty) as well as several research hypotheses have been formulated (there is no consensual relationship between innovative marketing and customer loyalty).

The selection was made for a sample of (38) employees working in the Al-Ban Al-Jazeera Factory in the city of Mosul, and a questionnaire was designed to collect data, and analyze its paragraphs to test the research hypotheses using the SPSS statistical software. The research reached conclusions, including the existence of a consensual relationship between the value of resources and customer loyalty. The research presented several recommendations, the most important of which is the importance of improving innovative marketing to enhance customer loyalty

Key words:

innovative marketing, customer loyalty.

ورقة بحثية العلاقة التوافقية بين التسويق الابتكاري وولاء الزبون- دراسة استطلاعية في معمل البان الجزيرة في مدينة الموصل

سدير حسين علي^١ ، ليلي جار الله خليل^٢
^{٢&١}قسم التسويق- كلية الادارة والاقتصاد- جامعة الموصل

المؤلف المراسل: سدير حسين علي، قسم التسويق، كلية الادارة والاقتصاد، جامعة الموصل،
alobaidisadeer782@gmail.com

DOI: <https://doi.org/10.33899/tanra.2020.165650>

تاريخ المقالة: الاستلام: ٢٠٢١/٨/٢٣؛ التعديل والتتفيق: ٢٠٢١/٩/١؛ القبول: ٢٠٢١/٩/٢١
النشر: ٢٠٢٢/٦/١.

المستخلص

يسعى البحث الحالي إلى تحديد العلاقة التوافقية بين التسويق الابتكاري وولاء الزبون دراسة استطلاعية في معمل البان الجزيرة في مدينة الموصل ، وتم في هذا البحث الوصول لمفهوم متكامل عن التسويق الابتكاري ومدى تأثير أبعاده على ولاء الزبون ، وبناء عليه تم إثارة تساؤلات عديدة حول مشكلة البحث، منها (هل هناك علاقة توافقية بين قيمة الموارد وولاء الزبون) وكذلك تم صياغة عدة فرضيات بحثية (لا توجد علاقة توافقية بين التسويق الابتكاري وولاء الزبون).

ووقع الاختيار لعينة مؤلفة من (38) موظفاً يعملون في معمل البان الجزيرة في مدينة الموصل، وتم تصميم استبيان لجمع البيانات، وتحليل فقراتها لاختبار فرضيات البحث باستخدام البرمجية الاحصائية SPSS. وتوصل البحث إلى استنتاجات منها وجود علاقة توافقية بين قيمة الموارد و ولاء الزبون وقدم البحث عدد من التوصيات أهمها أهمية تحسين التسويق الابتكاري ليصب في تعزيز المزيد من ولاء الزبائن

الكلمات الرئيسية
التسويق الابتكاري ، ولاء الزبون.

مجلة تنمية الرافدين

(TANRA): مجلة علمية، فصلية،
دولية، مفتوحة الوصول، محكمة.

المجلد (٤١)، العدد (١٣٤)،
حزيران ٢٠٢٢

© جامعة الموصل |
كلية الادارة والاقتصاد، الموصل، العراق.



تحتفظ (TANRA) بحقوق الطبع والنشر للمقالات المنشورة، والتي يتم إصدارها بموجب ترخيص (Creative Commons Attribution) لـ (CC-BY-4.0) الذي يتيح الاستخدام، والتوزيع، والاستنساخ غير المقيد وتوزيع المقالة في أي وسیط نقل، بشرط اقتباس العمل الأصلي بشكل صحيح.

الاقتباس: علي، سدير حسين، خليل، ليلي جار الله (٢٠٢٢). "العلاقة التوافقية بين التسويق الابتكاري وولاء الزبون-دراسة استطلاعية في معمل البان الجزيرة في مدينة الموصل" *تنمية الرافدين*، ٤١، ٧١-٥٩، (١٣٤)

<https://doi.org/10.33899/tanra.2020.165650>

P-ISSN: 1609-591X
e-ISSN: 2664-276X
tanmiyat.mosuljournals.com

المقدمة

المبحث الأول: مشكلة البحث

يعد التسويق الابتكاري من المواضيع المهمة والتي تؤثر في أنشطة المنظمات الصناعية ، فوجودها يحقق للمنظمات العديد من المزايا ومنها كسب ولاء الزبون، لذا دعت الحاجة إلى دراسة الفجوة المعرفية والعملية في التعرف على مدى توافر التسويق الابتكاري بأبعاده في معامل الألبان، ومنها معمل ألبان الجزيرة في مدينة الموصل والأثر الذي يمكن أن يتحققه التسويق الابتكاري من أجل تعزيز ولاء الزبون.

ومن هنا يمكن طرح التساؤلات الآتية:

1. ما مدى ادراك العاملين في المعامل المبحوث لمفهوم التسويق الابتكاري وولاء الزبون.
2. هل هناك تباين في إجابات الأفراد المبحوثين تجاه بعدي البحث.
3. هل هناك علاقة توافقية معنوية بين التسويق الابتكاري وولاء الزبون في المعامل المبحوث.

ثانياً : أهمية البحث

تمثل أهمية البحث في الكشف عن مفهوم التسويق الابتكاري وخاصة في مجال المنتجات والآثار الإيجابية الناتجة عن ممارسة العملية الابتكارية في هذا المجال في تنمية وتطوير وتحسين أداء المنظمة وتوسيع مجالها التنافسي. وتقديم الأسس العلمية التي يمكن أن يستند إليها المعامل المبحوث من خلال الربط بين بعدي البحث الأول يتعلق بالتسويق الابتكاري والمتمثل بمتغيراتها (تطوير التكنولوجيا التسويق، رفع قيمة الموارد، المخاطر المحسوبة) والثاني يتعلق بولاء الزبون .

ثالثاً: أهداف البحث

من خلال ما تم عرضه من مشكلة الدراسة وأهميتها يمكن تحديد أهدافه بالآتي:

- 1 بيان طبيعة الاسهامات الفكرية والمفاهيمية لمتغيرات البحث (التسويق الابتكاري و ولاء الزبون) .
- 2 وصف وتشخيص متغيرات البحث.
- 3 التعرف على طبيعة العلاقة التوافقية بين التسويق الابتكاري و ولاء الزبون على المستوى الكلي والجزئي.
- 4 توصل إلى مجموعة من الاستنتاجات والمقترنات التي تتبع المعامل المبحوث .

رابعاً: فرضيات البحث

يقوم البحث على فرضية رئيسة مفادها (لا توجد علاقة توافقية بين التسويق الابتكاري وولاء الزبون)

وينتبق منها عدة فرضيات فرعية

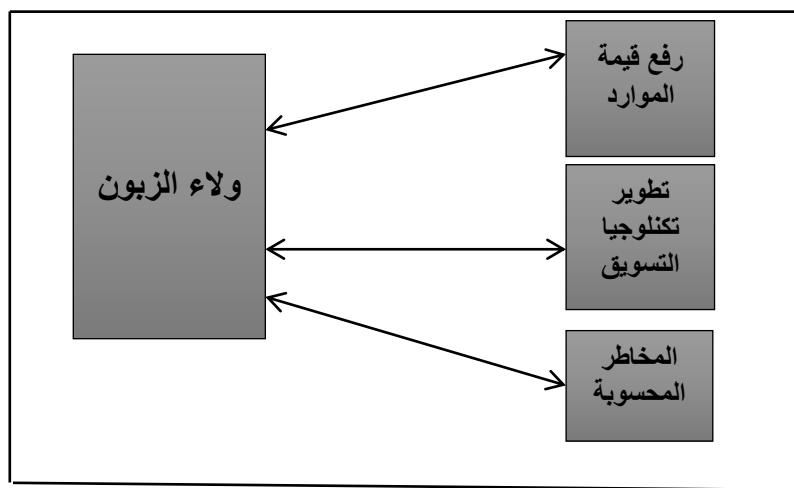
1. لا توجد علاقة توافقية معنوية بين تطور التكنولوجيا و ولاء الزبون
2. لا توجد علاقة توافقية معنوية بين قيمة الموارد و ولاء الزبون
3. لا توجد علاقة توافقية معنوية بين المخاطر المحسوبة و ولاء الزبون



خامساً: مجتمع الدراسة وعينته

تكون مجتمع الدراسة من معمل ألبان الجزيرة في مدينة الموصل أما عينة الدراسة المختارة ف تكونت من المدراء والعاملين داخل المعمل ، وبلغ حجم العينة العشوائية المختارة (38) فرداً، إذ تم توزيع استمارة الاستبيان عليهم، ومن ثم جمعها وتبنيتها وفرزها وتحليلها والتوصل إلى النتائج المرجوة.

سادساً: المخطط الافتراضي للدراسة



الشكل (1): مخطط الدراسة الافتراضي

المصدر: من إعداد الباحثين.

المحور الثاني /الاطار النظري

❖ التسويق الابتكاري

اولاً: مفهوم التسويق الابتكاري

التسويقي الابتكاري مفهوم واسع ويعني بأنه الابتكار في جميع أوجه النشاط التسويقي، وبالتالي فهو غير مقتصر على مجال معين في التسويق، كالابتكار في مجال المنتج أو مجال الإعلان فقط، إنما يشمل جميع المجالات التسويقية الأخرى، إذ إن الابتكار التسويقي يمس كل الأنشطة المرتبطة بتوجيه المنتج من الصانع إلى المستخدم النهائي (Abu Juma, 2010, 4) وكذلك يعرف على أنه عملية إيجاد وصنع أشياء جديدة لطرحها بالأسواق باعتبارها منتجات أو عمليات أو خدمات(Moorhead& Griffin,1995,251) وأشارت (Square, 2012,27)على أن قدرة المنظمة على التوصل إلى ما هو جديد يضيف قيمة أكبر وأسرع من المنافسين بالسوق، أي أنه يمثل عملية إنشاء وتطوير واكتساب وتنفيذ المنتج الجديد والعملية الجديدة بهدف تحسين الكفاءة والفاعلية والميزة التنافسية بما يضيف قيمة للمنظمة ولأصحاب المصالح،

وكذلك عرفه (8, Baqer, 2011) على أنه كل فكرة جديدة في مجالات الأنشطة التسويقية التي تؤدي إلى تغيير إيجابي ويتم تطبيقها بنجاح بالشكل الذي يجعل المنظمة التسويقية ريادية ومتقدمة على المنظمات المنافسة في المجال التسويقي.

ونذكر (8, Al-Fahadi, 2005) هو إيجاد منتج ذي دلالة اقتصادية أو جديد لعناصر موجودة ينبع عنه منتجات جديدة وعمليات إنتاج ، وهو يحدث مع الوقت ولا يشمل تقديم تكنولوجيا فقط بل كذلك العمل على انتشارها.

وأشار (Dahrouj, 2009, 4) على أنه مجموعة من الأفكار الخلاقة وغير التقليدية وتحويلها إلى تطبيقات عملية في أحد مجالات المزيج التسويقي، كالمنتج أو التوزيع أو الترويج.

ثانياً: أهمية التسويق الابتكاري

التسويق الابتكاري يشكل مجالاً هاماً تتمكن من خلاله المنظمة من تطوير الأعمال والمحافظة على علاقات قوية مع السوق ، ويمثل صورة جديدة ذات دلالة اقتصادية أو مدمج جديد لعناصر موجودة ينبع عنه منتجات جديدة وعمليات إنتاج ، وهو يحدث مع الوقت ولا يشمل تقديم تكنولوجيا فقط بل كذلك العمل على انتشارها، وإن تزايد اهتمام السوق بالابتكارات شجع المنظمات على تقديم منتجات جديدة ومبتكرة وتبرز أهميته من خلال الآتي (najma, 2013,20):

أولاً: الابتكار التسويقي للسلع الجديدة سوف يؤدي إلى تدعيم الموقف التنافسي للمنظمة في السوق.

ثانياً: يؤدي التسويق الابتكاري إلى ابتكار المنتج الجديد والذي يعد من الوسائل المهمة للنمو الاقتصادي.

ثالثاً: إن الابتكار الحقيقي سوف يعكس على شكل الصناعة في السوق، ويؤثر في إمكانية بقاء العديد من المنظمات أو انسحابها.

ثالثاً: أبعاد التسويق الابتكاري

يمكن تحديد أبعاد التسويق الابتكاري من خلال ثلاثة أبعاد وهي على النحو الآتي:

اولاً: رفع قيمة الموارد

إن منظمات الأعمال التي تبني عمليات التسويق الابتكاري لا تقصر فرصتها على اختيار بيئتها الخارجية فحسب بل كذلك يكون لها فرصة في اختيار بيئتها الداخلية أيضاً، وتكون هي الأساس لها فإن عملية رفع قيمة الموارد يقصد بها العملية التي تقوم بها المنظمات التي تتبع عمليات التسويق الابتكاري وفقاً لمواردهم الخاصة لتحليلها والتأكد من الموارد التي تحتاج إليها تلك المنظمات وتحديد ما تتطلبها المنظمة لرفع قيمتها (Aldosky, 2013, 64)، ويمكن ذكر مجموعة من الموارد التي يمكن أن تستخدمها المنظمة لتحقيق أهدافها (Grab, 1995, 103) وهي:

أ- الموارد المالية: كالاتفاق النقدي، والطاقة الانت谋انية، مدى توافر رأس المال المملوک تحت الطلب .

ب- الموارد البشرية كالعلماء ، والمهندسين ومشرفي الإنتاج وفريق البيع خبراء التحليل المالي.

جـ- الموارد الإنتاجية: تلك العملية المتعلقة بإدارة الموارد الازمة لإنتاج السلع التي تقوم المنظمة ب تقديمها إلى الأسواق.

ثانياً: تطوير تكنولوجيا التسويق

أثر التطور التكنولوجي بشكل فعال على تطور الاستراتيجيات التسويقية في شقيها النظري والعملي. ومن هنا تظهر الأهمية في دراسة أثر التطور التكنولوجي على تكوين البنية الشكلية في مجال التسويق ويري (Chaffey et al, 2003,37) أن تأثير التطور التكنولوجي على التسويق الابتكاري يمكن أن يتمثل في الجوانب الآتية :

1- إنتاجية التسويق: حيث أسهمت هذه التقنيات في تعديل عناصر المزيج التسويقي الرباعي والسباعي، وبالتالي تقليص التكاليف المترتبة على تقديم السلع والخدمات للمستهلكين النهائيين والمستخدمين الصناعيين ، والبيان بمختلف أنواعهم و مسمياتهم ، وتوضح أهمية ذلك إذا ما أدركنا أن تكاليف التسويق كمعدل تشكل ما بين ٥٠-٨٥% من التكاليف الإجمالية للمنظمة.

2- بيانات ومعلومات التسويق: لقد أصبح الحصول على البيانات والمعلومات المرتبطة بالتسويق و تأمين توزيعها و تحليلها والاستفادة منها في التعاملات التجارية وفي دراسة الاسواق وفي مجال بحوث السوق واستطلاعات الرأي والتعرف على حاجات ورغبات ومتطلبات الاسواق المستهدفة سريعا بوقت وبتكلفة رمزية لا بل تكاد أن تكون مجانية بفضل تكنولوجيا المعلومات.

ثالثاً: المخاطرة المحسوبة

يشير(Krueger, 2007,28) إلى أن هناك ثلاثة أنواع من المخاطر قد تذهب اليها المنظمات أو يتبعها المديرون التنفيذيون وهي:

أـ- مخاطر الأعمال: وتتضمن الدخول في مجالات عمل جديدة بدون التركيز على المستوى العالمي للنجاح، وهذه تتم في حالات تطوير منتج جديد أو فتح أسواق جديدة أو تغيير في مسار العمل لخدمات معينة أو وضع هيئات جديدة للمنظمة أو وضع مسارات جديدة أو استخدام تقنيات جديدة.

بـ- المخاطر المالية: تتوارد هذه المخاطر عندما تتحمل المنظمة ديون كثيرة او تقوم بالاقتراض بشكل كبير أو التعهد بنسبة كبيرة من مصادرها بهدف النمو.

تـ- المخاطر الشخصية: تمثل هذه المخاطر في اتخاذ القرارات الإستراتيجية التي يتخذها المديرون المتعلقة بمسارات العمل والتنفيذ، لما لها أثر في فشل أو نجاح المنظمة.

ولاء الزيون

أولاً: مفهوم ولاء الزيون

يعد ولاء الزيون ركنا اساسيا لنجاح أي منظمة كونه يحقق التكامل مع بقية العناصر الأخرى، إذ تعد عملية الاحتفاظ بالبيان من القضايا الصعبة جدا الخاصة بالتغييرات السيكولوجية لسلوك الزبائن . (Baron & .

ويرى (Harris, 2013, 160) أنّ مجموعة من الأهداف الرامية إلى زيادة إرتباط الزبائن بالمنظمة والاستمرارية بشراء منتجاتها دون اللجوء إلى المنافسين الآخرين (2003, 10, sittwun).

إنه الإلتزام بتكرار شراء المنتج بشكل دائم أي تكرار العلامة التجارية نفسها على الرغم من التأثيرات الخارجية للجهود التسويقية الرامية لتغيير سلوك الشراء لدى الزبائن (Fang&Zhang, 2009, 4) ويحدد على أنه يتمثل بقدرة الزبائن على إعادة الشراء من المنظمة نفسها كلما كان ذلك ممكناً من أجل المحافظة على المواقف الإيجابية تجاه هذه المنظمة (Saleem and Raja, 2014, 118)

ثانياً: أهمية ولاء الزبون

الولاء كلمة ذات مدلول ايجابي تسعى المنظمات للحصول عليه، ويمكن النظر إلى الولاء كسلوك من خلال تكرار التعامل دون اختيار أي بدائل أخرى، أو النظر إلى الولاء كإتجاه وهنا يكون الفرد قد كون احكام ومشاعر تجاه السلعة وتحتى الأمر بمجرد تكرار التعامل وحث الآخرين وتشجيعهم على التعامل مع المنظمة، ويرجع سعي المنظمات إلى محاولة كسب ولاء الزبائن إلى الفوائد الناجمة عنه وتأثيره المباشر على ربحية المنظمات (almadhuna, 2016,30)

ويمكن تحديد أهمية ولاء الزبون بالآتي (Bilgihan, 2016, 105) :

- تخفيض تكاليف التسويق: لأن تكلفة استقطاب زبائن جدد يحتاج تكاليف عالية.
- تخفيض تكاليف المعاملات: مثل تكاليف المفاوضات، والعقود، ونظام التجهيز.
- تخفيض تكاليف دوران الزبائن: لأن استبدال الزبائن يكون أقل.
- زيادة بيع المنتجات الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الحصة السوقية للمنظمة.
- تقليل تكاليف الفشل الداخلي مثل تكاليف استبدال المكائن أو المعدات أو الآلات.
- تعزيز نية الزبون بشراء منتجات المنظمة.
- تعتبر الغرض الأساس للجهود التسويقية التي تبذلها المنظمة في سبيل تحقيقها.

مستويات ولاء الزبون ومحددات قياسه:

❖ أولاً: مستويات ولاء الزبون

للولاء عدة مستويات تتمثل في الآتي: (Boualaq, 2014, 34)

1- **المستويات العالية للولاء:** تعكس المستويات العالية للولاء من صعوبة تحويل الزبون عن المنتج الذي اعتاد عليه ولديه ولاء كبير له، أي يكون السلوك الشرائي للمستهلك مؤيد للتكرار، وهذه المستويات العالية تسعى الكثير من المنظمات للوصول إليها لتحقيق لزبائن رغبتهم في منتجاتها أو خدماتها.

2- **المستويات المتوسطة للعلامة (المعتدلة):** تعكس هذه المستويات سلوك الزبون، وأنه في الغالب يقسم الشراء بين مجموعة من الخدمات أو المنتجات اي يقوم بالشراء ولكنه إن وجد منتج آخر يستبدلها، وبالتالي فهو سهل الاقناع والتبديل.

3- المستويات المنخفضة: ويطلق عليها بمستويات الا ولاء حيث يقوم الزبون بشراء منتج أو خدمة بداع وجود

بدائل، في هذا المستوى تميز غياب مفهوم الولاء

وبالتالي هذا يرجع إلى عدم وجود رغبة في تكرار الشراء ومن أهم أسباب انخفاض الولاء ما يأتي:

- **الممل:** نتيجة الشراء المتكرر لأن الزبون في الغالب يفضل التغيير.
- **وجود معلومات جديدة عن المنتج نفسه أو عن المنتج الجديد:** قد تظهر معلومات بأن المنتج فيه مواد ضارة أو مغشوشة مثلاً، وأن المنتج الجديد أضل صحياً مما يؤدي إلى انخفاض الولاء تجاه المنتج الأول ويتتحول الزبون إلى المنتج الجديد.
- **الاشباع:** عندما يصل الزبون إلى درجة إشباع من استخدام سلعة في الغالب يلجأ إلى البحث عن بدائل أفضل والعمل على تغييره أو عدم شعوره بالاشباع من استخدامه المنتج الحالي.
- **الإعلانات المتكررة:** قد تشكل الإعلانات ضغطاً على الزبون، فقد يشعر في حالة من الحالات أنه الإعلان المتكرر عن منتج جديد وبالتالي قد ينخفض ولاءه للمنتج السابق.

المحور الثالث/الإطار العلمي

اولاً: وصف متغيري البحث وتشخيصهما

1: وصف متغير التسويق الابتكاري وتشخيصهما

1. تطور التكنولوجيا

من خلال نتائج الجدول (1) تبين بأن بعد تطور التكنولوجيا ($x_1 \times x_4$) حصل على نسبة استجابة مرتفعة ويدعم ذلك قيمة الوسط الحسابي 4.27 وبانحراف معياري 0.32 والعبارة التي أسهمت بدرجة أكبر نسبياً من غيرها في ايجابية هذا البعد المتمثل ب x_2 والتي تنص (يملك المعلم تكنولوجيا متقدمة لتصميم وتصنيع منتجاتها) بوسط حسابي 4.61 وانحراف معياري 0.92 ، وهذا يبين أهمية التطور التكنولوجي في تصميم وتصنيع المنتجات.

2. قيمة الموارد

فسرت نتائج الجدول (1) بأن بعد قيمة الموارد ($x_5 \times x_8$) حصل على نسبة استجابة مرتفعة جداً، يدعم ذلك قيمة الوسط الحسابي 4.43 وبانحراف معياري 0.39 والعبارة التي أسهمت بدرجة أكبر نسبياً من غيرها في ايجابية هذا البعد المتمثل ب x_5 والتي تنص (يعتمد المعلم على رفع قيمة موارده من خلال اكتساب الموارد المالية والبشرية بأفضل الوسائل) بوسط حسابي 4.66 وانحراف معياري 0.85 ، وهذا يبين مدى أهمية قيمة الموارد بالنسبة للمنظمة المبحوثة حيث تمكنه من اكتساب الزبائن وتحقيق ولائهم.

3. المخاطر المحسوبة

من خلال الجدول (1) نلاحظ بأن بعد المخاطر المحسوبة ($x_9 \times x_{12}$) حصل على نسبة استجابة مرتفعة، يدعم ذلك قيمة الوسط الحسابي 4.39 وبانحراف معياري 0.22 والعبارة التي أسهمت بدرجة أكبر نسبياً من غيرها في ايجابية هذا البعد المتمثل ب x_{12} والتي تنص (المعلم لديه القناعة بأن الأعمال ذات المخاطر هي



مربيحة) بوسط حسابي 4.63 وانحراف معياري 0.67 ، وهذا يبين بأن المخاطر المحسوبة تكتسب أهمية لدى المعلم المبحوث.

الجدول(1): وصف وتشخيص متغير التسويق الابتكاري

الأهمية النسبية	مستوى الإجابة	SD	Mean	N	القرارات
	مرتفع	0.15	4.37	38	التسويق الابتكاري
	مرتفع	0.32	4.27	38	١. تطور تكنولوجيا
2	مرتفع	0.55	4.42	38	X1
1	مرتفع جدا	0.92	4.61	38	X2
4	مرتفع	0.32	3.95	38	X3
3	مرتفع	0.80	4.11	38	X4
	مرتفع جدا	0.39	4.43	38	٢. قيمة الموارد
1	مرتفع جدا	0.85	4.66	38	X5
4	مرتفع	0.76	4.11	38	X6
2	مرتفع جدا	0.55	4.61	38	X7
3	مرتفع	0.75	4.37	38	X8
	مرتفع	0.22	4.39	38	٣. المخاطر المحسوبة
4	مرتفع	0.67	4.08	38	X9
3	مرتفع	0.50	4.39	38	X10
2	مرتفع	0.51	4.47	38	X11
1	مرتفع جدا	0.67	4.63	38	X12

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات الحاسبة الالكترونية

2: وصف وتشخيص متغير ولاء الزبون

تعكس نتائج الجدول (2) بان متغير ولاء الزبون (x13-x22) حصل على نسبة استجابة مرتفع، يدعم ذلك قيمة الوسط الحسابي 4.39 وبانحراف معياري 0.25 وأوسمهم بذلك العبارة X15 والتي تنص (يتمتع الزبون بعلاقة قوية مع المعلم) والعبارة X13 والتي تنص (يرغب الزبائن في الاستمرار بشراء منتجاتنا) بوسط حسابي 4.61 وانحراف معياري 0.50 ، وهذا يبين مدى ادراك المعلم المبحوث لمتغير ولاء الزبون ومدى اهتمامهم بتقييم أفضل المنتجات وذات جودة عالية لتعزيز ولاء الزبون.

الجدول (2): وصف وتشخيص متغير ولاء لزبون

الأهمية النسبية	مستوى الإجابة	SD	Mean	N	القرارات

الأهمية النسبية	مستوى الإجابة	SD	Mean	N	الفقرات
	مرتفع	0.25	4.39	38	٢. ولاء الزبون
1	مرتفع جداً	0.50	4.61	38	X13
4	مرتفع	0.60	4.50	38	X14
2	مرتفع جداً	0.50	4.61	38	X15
6	مرتفع	0.70	4.32	38	X16
8	مرتفع	0.79	4.26	38	X17
5	مرتفع	0.86	4.42	38	X18
3	مرتفع جداً	0.80	4.53	38	X19
9	مرتفع	0.70	4.21	38	X20
10	مرتفع	0.97	4.16	38	X21
7	مرتفع	0.77	4.32	38	X22

المصدر : من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات الحاسبة الالكترونية

اختبار متغيرات البحث

اولاً: اختبار متغيرات البحث على المستوى الكلي

من خلال نتائج الجدول (3) يتضح بأن قيمة اختبار كاي سكوير المحسوبة لتوافق بعد التسويق الابتكاري مع بعد ولاء الزبون بلغت (٨٠.٩٨) وهي أكبر من قيمتها الجدولية البالغة (٥.٩٩) عند مستوى معنوية (٠.٠٥) مما يدل على وجود علاقة توافقية جيدة بين بعد التسويق الابتكاري وبعد ولاء الزبون، لذا تُرفض الفرضية الرئيسية (لا توجد علاقة توافقية بين بعد التسويق الابتكاري و ولاء الزبون) وتقبل الفرضية البديلة.

الجدول(3): العلاقة التوافقية بين التسويق الابتكاري و ولاء الزبون على المستوى الكلي

الاختبار	التسويق الابتكاري	ولاء الزبون
χ^2 الجدولية		٥.٩٩
χ^2 المحسوبة		٨٠.٩٨

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات الحاسبة الالكترونية

ثانياً: اختبار متغيرات البحث على المستوى الجزئي

١. من خلال معطيات الجدول (٤) تبين وجود علاقة توافقية معنوية بين بعد تطور التكنولوجيا وبعد ولاء الزبون، إذ بلغت قيمة كاي سكوير المحسوبة ٧.١٦ وهي أكبر من قيمتها الجدولية ٥.٩٩ ، وبذلك يتم

علي وخليل

رفض الفرضية الفرعية الاولى التي تنص على أنه (لا توجد علاقة توافقية بين بعد تطور التكنولوجيا وبعد ولاء الزبون) وقبول الفرضية البديلة.

٢. تبين نتائج الجدول (٤) وجود علاقة توافقية معنوية بين بعد قيمة الموارد و بعد ولاء الزبون حيث بلغت قيمة كاي سكوير المحسوبة ١٩.٥٠ وهي أكبر من قيمتها الجدولية ٥.٩٩ ، وبذلك يتم رفض الفرضية الفرعية الثانية التي تنص على (لا توجد علاقة توافقية بين بعد قيمة الموارد وبعد ولاء الزبون) وقبول الفرضية البديلة.

٣. من خلال الجدول (٤) نلاحظ وجود علاقة توافقية غير معنوية بين بعد المخاطر المحسوبة و بعد ولاء الزبون، حيث بلغت قيمة كاي سكوير المحسوبة ٤٧٤.٠ وهي أقل من قيمتها الجدولية ٥.٩٩ ، وبذلك يتم قبول الفرضية الفرعية الثالثة التي تنص على أنه (لا توجد علاقة توافقية بين بعد المخاطر المحسوبة و ولاء الزبون) ورفض الفرضية البديلة.

الجدول (٤): العلاقة التوافقية بين التسويق الابتكاري و ولاء الزبون على المستوى الكلي

المخاطر المحسوبة	قيمة الموارد	تطور التكنولوجيا	ولاء الزبون
٠٠٤٧٤	١٩.٥٠	٧.١٦	χ^2 المحسوبة
٠٠٤٩١	٠٠٠٠	٠٠٠٧	Sig.

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات الحاسبة الالكترونية

الاستنتاجات:

- نستنتج من خلال التحليل الاحصائي الخاص بوصف وتشخيص متغيرات البحث بأن هناك إدراكاً عالياً من قبل الأفراد المبحوثين حول متغيرات البحث التسويق الابتكاري و ولاء الزبون، وتراوحت نسبة الاستجابة ما بين مرتفع ومرتفع جداً .
- تبين بأن هناك علاقة توافقية جيدة ما بين متغيرات البحث التسويق الابتكاري و ولاء الزبون على المستوى الكلي.
- أوضحت نتائج التحليل عن وجود علاقة توافقية بين التسويق الابتكاري و ولاء الزبون على المستوى الجزئي وكانت أقوى علاقة توافقية بين بعد قيمة الموارد و ولاء الزبون وبعد تطور التكنولوجيا و ولاء الزبون.
- تبين بأن بعد المخاطر المحسوبة لم يحصل على علاقة توافقية مع بعد ولاء الزبون، وهذا يبيّن بأن المخاطر قد تؤثر على ولاء الزبائن من حيث ولائهم للمعلم.

الوصيات

- أهمية تحسين التسويق الابتكاري ليصب في تعزيز المزيد من ولاء الزبائن.
- يجب على المعلم المبحوث الاستفادة من تطورات التكنولوجيا ومحاولة فهمها وتطبيقاتها بالشكل الذي يسمح من الاستفادة منها بطريقة أكثر فعالية للتواصل مع التقدم والتطور التكنولوجي.



3. الاطلاع المستمر على متطلبات الزبائن ومعالجة المشاكل التي تواجههم .
4. على مدير المعمل المبحوث تحمل المخاطر، إذ إن الابتكار لايعنيأخذ المخاطرة بصورة عشوائية، وإنما الاعتماد على اسس منطقية في تحملها، حيث إن المخاطرة تعتبر أحد العوامل المحفزة لاقتراض الفرص واستثمارها في السوق.

References

- Al-Dosky, Nayef Shams Al-Din, 2013)), The effect of innovative marketing elements on practices leading to marketing success: An exploratory study of the opinions of a sample of managers of business organizations in the province of Dohuk, Master's thesis (unpublished), at the College of Administration and Economics, University of Dohuk, 51
- Baquer, Ahmed Muhammad, (2011), The role of marketing creativity in entrepreneurial marketing operations, a field study, opinions of a sample of workers in a number of small business organizations in the province of Dohuk, Master's thesis, submitted to the College of Administration and Economics, University of Dohuk, Iraq
- Baumeister, R. F., & Bushman, B. J. (2014). —Social Psychology and Human Nature . WADSWORTH CENGAGE Learning
- Chaffey, D. Mayer, R., Johnston , K., Ellis- Chadwick, F., (2003), " Internet Marketing Strategy, implementation and Practice. 2nd Edition : Pearson Education Limited, England.
- Dahrouj, Abdel Rahman, (2009), Creativity and Innovation Management in the Marketing Field, Master Thesis, submitted to the Faculty of Administration and Economics, Damascus University, Syria
- Fang, Yanay & Zhany, X Uan , "The impact of customer Relationship marketing tactics on customer loyalty: With Swedish mobile telecomm unication industry", master thesis school of business and engineering, homestead university, 2009.
- Ghorab, Kamel El-Sayed, (1995), Strategic Management, Scientific Origins and Practical Cases, 1st Edition, King Saud University, Saudi Arabia.
- kandampully, j, & Zhang,T, Bilgihan ,A.(2015) customar loylate: a review and future directions with a special focus on the hospitality industry. International Journal of Contemporary Hospitality Management,27(4) 379-414,2015
- Kroeger,J.(2007).Firm Performance as a Function of Entrepreneurial Orientation and Strategic Planning Practices. the Degree Doctor of Business Administration, University of Cleveland State, OH, United State.
- Moorhead, Gregory & Griffin, Ricky W., Organization & Behavior, Princeton, New Jersey, 1995.



Naim Hafez Abu Gomaa: Innovative Marketing, Publications of the Arab Administrative Development Organization, Cairo, Egypt, 2010, p.4.

Robinette, Scott, (2000) , Emotion marketing: the Hallmark way of winning customers for life, journal of Relationship marketing 1.3-4.

Sarah Bou Allaq, "The impact of service quality on customer loyalty", a case study of the mobile phone in Algeria, 2014.

Square, and Heiba, The Role of Innovative Marketing in the Portfolio of Competitive Advantage, Master's Thesis in Management Sciences, Specialization in Applied Economics and Organization Management, Hadj Lakhdar University - Batna, Faculty of Economics, Commercial and Management Sciences, Algeria, 2012.

B.books

Muhammad Saleh Al-Mazun, Principles of Marketing, Press House, Press House for Publishing and Distribution, first edition, 2016.

Najm, Abboud, Innovation Management, Wael House for Publishing and Distribution, Jordan - Amman, 2003.

Stone Merleaf, "Marketing through your relationship with customers," Dar Al-Farouk for Publishing and Distribution, 2003.