مستخلص البحث

نصرالله ، فتحان ، السعاة 2014 ، العنوان البحث : التأثير على قرارات الشراء البيع بالتجزئة السوبرماركت رجولي باري

المشرف: الدكاتور الحاج نور اسناوى الماجستير

الكلمات الرئيسية : بيع بالتجزئة ميكس و شراء القرار

التجزئة هو مزيج خطوة التسويق لنجاح الشركة، وتشارك كل من في إنتاج السلع و الخدمات. السوبرماركت رجولي باري هو واحد من السوبر ماركت التجزئة تعمل في مجال شراء وبيع السلع التي تحتاج إلى إيلاء الاهتمام ل سلوك المستهلك لاتخاذ السياسات. لذلك، تمدف هذه الدراسة إلى تحديد مدى تأثير هذا المزيج التجزئة تتكون من المنتج ، والعرض / مخزن الغلاف الجوي ، السعر، الترويج ، والموقع، والخدمات ل قرار الشراء في السوبر ماركت رجولي باري.

هذا البحث هو نهج المسح الكمي التي تسعى لمعرفة كيفية البيع بالتحزئة مزيج تأثير على قرارات الشراء في محلات السوبر ماركت رجولي باري . تقنيات جمع البيانات هي طرق الاستبيانات و المقابلات. لاختبار صلاحية استخدام أداة اختبار ، والموثوقية ، و اختبار الافتراضات الكلاسيكية . أما بالنسبة لل أسلوب تحليل البيانات باستخدام أسلوب الانحدار الخطي متعددة يستخدم لأن المتغيرات أكثر من اثنين من المتغيرات ، واختبار و الاختبار.

أظهرت النتائج أن المتغير المنتج (X1) ، مخزن العرض / حو (X2) ، (X2) السعر ، والترويج (X4) والحوقع (X5) ، والحدمات (X6) في وقت واحد تؤثر تأثيرا كبيرا على قرارات الشراء في السوبر ماركت رجولي باري كيديري . (Y) تم الحصول عليها من حساب F العد F الحتبار 9.773 وهو ما يعني أن تأثير المتغيرات بالإضافة إلى ذلك القيمة المعدلة ساحة R من 0.324 ، وهو ما يعني أن تأثير المتغيرات المستقلة على المتغير التابع 32.4 ٪ كان . و يتم اختبار المعروف أن المنتج جزئية والترويج والموقع و الحدمة تأثير حين أن مزيج التجزئة يتضمن العرض (متحر الغلاف الجوي) والسعر لا يتأثر بشكل كبير من قبل حساب المنتج متغير من (X1) و2.529 ≥ 1.984 لم الجلدول ، مخزن العرض / حو (X2) لديه ا ≤ -2.864 حساب المنتج متغير من (X2) يكون 1.794 ≤ 1.984 طن ، وكان (X4) الترويج الم984 ≤ 2.316 والموقع (X2) كان الم984 ≤ 1.984 خود (X3) المنتج المتغير العرض / حو (X2) در (X3) المتبر العرض / حو (X3) من 8.82 ٪ ، ثم متغير الحدمة (X3) بنسبة 9 ٪ ، ثم موقع (X3) من 8.82 ٪ ، ثم متغير الحدمة (X3) من 8.84 ٪ .