

## نگاشت شبکه تداعی‌های برنده گردشگری منطقه آزاد کیش با استفاده از روش نقشه مفهومی برنده

محمد صالح ترکستانی<sup>۱</sup>، کبری بخشی‌زاده برج<sup>۲</sup>، پدرام جاهدی<sup>۳</sup>

تاریخ وصول: ۱۳۹۵/۱۲/۲۴ - تاریخ پذیرش: ۱۳۹۶/۱۲/۹

### چکیده

رقابت و سرعت تغییر در صنعت گردشگری موجب شده تا سازمان‌ها برای برنامه‌ریزی جذب گردشگر بیشتر نیازمند در کم مخاطب باشند. این تحقیق کاربردی و با صبغه‌ی ترکیبی تلاشی برای استفاده‌های روش نقشه مفهومی برنده جهت ایجاد بینش از در کم مخاطب داخلی نسبت به برنده گردشگری منطقه آزاد کیش است. برای جمع آوری داده دویست نفر در سطح شهر تهران در دو گروه افراد دارای سابقه و فاقد سابقه بازدید از منطقه آزاد کیش با نمونه‌گیری آسان انتخاب شدند و پس از دو مرحله مصاحبه با استفاده از اسلوب روش نقشه مفهومی برنده، نقشه‌های ذهنی آنان ترسیم شد. با آنکه منطقه آزاد کیش شامل جزایر کیش، هندورابی، فارور بزرگ و کوچک است، جز کیش هیچ تداعی مرتبط با جزایر دیگر در نقشه‌ها نمود نداشت. بر طبق نتایج افراد دارای سابقه بازدید تعداد تداعی بیشتر و تداعی مثبت بیشتری داشتند. بیش از نیمی از تداعی‌های افراد فاقد سابقه بازدید مشابه افراد دارای سابقه بازدید بود. نکته قابل توجه قراردادشتن یک رسانه‌ی تبلیغاتی به عنوان تداعی منفی در نقشه‌ی افراد فاقد سابقه بازدید بود.

**واژگان کلیدی:** منطقه آزاد کیش، تداعی‌های برنده، روش نقشه مفهومی برنده، برنده گردشگری.

۱. استادیار گروه مدیریت بازرگانی، دانشکده مدیریت و حسابداری، دانشگاه علامه طباطبائی

۲. استادیار گروه مدیریت بازرگانی، دانشکده مدیریت و حسابداری، دانشگاه علامه طباطبائی

۳. کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی، دانشکده مدیریت و حسابداری، دانشگاه علامه طباطبائی (نویسنده مسئول)

## مقدمه

برای مقصد های گردشگری در سال های اخیر بازار دچار تحولات اساسی شده است. عواملی چون افزایش سفر در جهان، رشد گردش مالی، توجه سیاست گذاران، سرمایه گذاری کشورها، توسعه اینترنت و رسانه های اجتماعی افزایش رقابت در صنعت گردشگری را موجب شده است (هوسانی، اکینچی و اوسل،<sup>۱</sup> ۲۰۰۶).

بر طبق گزارش سازمان جهانی گردشگری<sup>۲</sup> (۲۰۱۴) مقصد ها و سازمان های فعال در صنعت گردشگری برای انطباق با بازار در حال تغییر جهانی و رشد در شرایط رقابتی به طور مداوم نیاز به اطلاعات دارند و به همین دلیل کاربرد فنون بازاریابی در جمع آوری اطلاعات، برنامه ریزی و تصمیم گیری های مرتبط با بازار الزامی است.

از جمله مفاهیم بازاریابی که قابلیت کاربرد در صنعت گردشگری را دارد، ایجاد هویت برنده یک مکان یا برنده سازی مکان<sup>۳</sup> است. به منظور ایجاد هویت برنده برای یک مقصد گردشگری، ابتدا باید دیدگاه افراد نسبت به برنده آن مشخص شود تا مبنای برای انجام فعالیت های مرتبط با سیاست گذاری و برنامه ریزی در دست باشد.

برای در ک دیدگاه افراد در مورد یک برنده، می توان از روش نقشه مفهومی برنده استفاده کرد (جان و همکاران<sup>۴</sup>، ۲۰۰۶). این روش به مدیران کمک می کند تا دریابند افراد چه تصویری از برنده آنها دارند، تا از این طریق مبنای برای تدوین استراتژی های بازاریابی به دست آید (برندت و همکاران<sup>۵</sup>، ۲۰۱۱).

بازاریابی تصویر مقصد، نقطه ای شروع بازاریابی گردشگری است (منصوری مؤید و سلیمانی، ۱۳۹۱). با روش نقشه مفهومی برنده می توان تداعی های برنده یک مقصد گردشگری را شناسایی کرد. برنده گردشگری مقصد نقشی مهمی در فرآیند تصمیم گیری گردشگران دارد (شیر خدایی و همکاران، ۱۳۹۴).

- 
- 1.Hosany, Ekincey & Uysal
  - 2.World Tourism Organization(Unwto)
  - 3.Place Branding
  - 4.John et al
  - 5.Brandt et al

در میان مقاصد گردشگری ایران، منطقه آزاد کیش همواره در جلب گردشگر پیشرو بوده است (مومنان، ۱۳۹۳، ص<sup>۶</sup>). اما تاکنون فعالیتی در باب ترسیم تصویر گردشگران داخلی از برنده گردشگری منطقه آزاد کیش صورت نپذیرفته است.

این تحقیق تلاشی برای نگاشت شبکه‌ی تداعی‌های برنده گردشگری منطقه آزاد کیش از منظر گردشگران داخلی است. بنابراین سؤال تحقیق عبارت است از: "اجزای تشکیل دهنده شبکه تداعی‌های برنده گردشگری منطقه آزاد کیش از منظر گردشگران ایرانی کدامند؟"

### مبانی نظری

#### برندسازی مکان

برندسازی طراحی هویت بصری شامل نام، نشان تجاری<sup>۱</sup> و شعار<sup>۲</sup> با تمرکز بر استراتژی شرکت، انگیزه و رفتار ذی‌نفعان، ارتباطات داخلی و خارجی، اخلاق و اهداف است (آنہولت<sup>۳</sup>، ۲۰۰۵). در خصوص برندسازی به قطع شباخت میان مکان و محصول وجود دارد. در طول تاریخ همواره مکان‌ها جاذبه و تصویر خود را به دلیل نیاز به جذب مهاجران، بازدیدکنندگان و تجار ترویج داده‌اند (آنہولت، ۲۰۱۰).

برند یک مکان شبکه‌ای از تداعی‌های مبتنی بر بیانات بصری، کلامی و رفتاری در ذهن افراد است (زنکر و براون<sup>۴</sup>، ۲۰۱۰) و برندسازی مکان ایجاد یک هویت برنده برای یک منطقه جغرافیایی است (فریره<sup>۵</sup>، ۲۰۰۹). آنهولت (۲۰۱۰) معتقد است چون مکان‌ها دارای اسم و برخی دارای نماد مختص خود هستند، بسیاری برندسازی مکان را متادف با ایجاد اشتهر برای یک مکان عنوان می‌کنند.

هانا و راولی<sup>۶</sup> (۲۰۰۸) بیان می‌کنند برندسازی مکان در منابع علمی در رابطه با مفاهیم مکان، مقصد<sup>۷</sup>، کشور، ملت، ناحیه، ایالت و شهر استفاده شده و ابعاد مورد بررسی برنده مکان در مورد

- 
- 1.Logo
  - 2.Slogan
  - 3.Anholt
  - 4.Zenker & Brown
  - 5.Fereire
  - 6.Hanna & Rowley
  - 7.Destination

آن‌ها فرهنگ (ذاقه و سلایق غذایی، ورزش، فیلم، ادبیات و موسیقی)، صنعت، کشاورزی، میراث تاریخی و گردشگری (از منظر صنعت و اوقات فراغت) بوده است.

### تداعی‌های برنده

تداعی‌ها قلب و روح برنده هستند (آکر<sup>۱</sup>، ۱۹۹۶)، تداعی‌ها دارایی و دیون برنده و هرچیزی هستند که به نوعی در حافظه فرد با برنده ارتباط دارد (آکر، ۱۹۹۱). تداعی‌ها تصورات، احساسات، ادراکات، تصاویر، تجربیات، باورها و نگرش‌هایی تعریف می‌شوند که به نوعی با برنده در ارتباط هستند (کاتلر و کلر<sup>۲</sup>، ۲۰۰۶، ص ۷۴۵).

به عقیده کلر<sup>۳</sup> (۱۹۹۳) تداعی‌ها از نظر مطلوبیت<sup>۴</sup>، قدرت<sup>۵</sup> و یکتاپی<sup>۶</sup> متفاوت هستند. مطلوبیت نشان‌گر ویژگی‌های مثبت و منفی برنده است، قدرت نشان‌گر شدت اتصال تداعی‌ها به برنده است و یکتاپی معیار تمایز تداعی‌های برنده با برندهای رقیب است.

لو و لمب<sup>۷</sup> (۲۰۰۰) روش‌های سنجش تداعی‌ها را شامل روش‌های ساختارنیافه مانند روش تداعی آزاد بر پایه اظهارات بی‌چهارچوب و روش‌های نیمه‌ساختاریافته بر پایه اظهارات جهت داده شده و دارای چهارچوب معرفی می‌کنند. روش‌های نقشه‌یابی تداعی برنده و روش نقشه مفهومی برنده جزء این گروه هستند.

### تکنیک‌های نقشه‌یابی تداعی برنده

افراد معمولاً یک برنده را با تداعی‌هایی چون یک ویژگی خاص، شرایط خاص استفاده، یک معرف و یا یک نماد به خاطر می‌سپارند. این تداعی‌ها عموماً به صورت شبکه‌ای از ارتباطات همچون مدل‌های شبکه‌ای حافظه هستند (اندرسون<sup>۸</sup>، ۱۹۸۳). شبکه تداعی‌ها بنیاد تصویر برنده در ذهن افراد هستند (آکر، ۱۹۹۶).

- 
- 1.Aaker
  - 2.Kotler & Keller
  - 3.Keller
  - 4.Favourability
  - 5.Strength
  - 6.Uniqueness
  - 7.Low & Lamb
  - 8.Anderson

روش‌های نقشه‌یابی تداعی برنده شامل روش‌های نقشه‌یابی تحلیلی<sup>۱</sup> و نقشه‌یابی مصرف-کنندگان<sup>۲</sup> هستند (جان و همکاران، ۲۰۰۶). در روش‌های تحلیلی، تداعی‌ها از مصرف کننده استخراج شده و نقشه توسط محقق ترسیم می‌گردد. در روش‌های نقشه‌یابی مصرف کنندگان، تداعی‌ها استخراج شده و سپس شبکه تداعی توسط فرد ترسیم می‌گردد (زالمن و کالتر، ۱۹۹۵). روش نقشه مفهومی برنده جزء روش‌های نقشه‌یابی مصرف کنندگان است.

### پیشینه تحقیق

#### پیشینه تحقیقات داخلی

در ایران تحقیقات کمی با استفاده از روش نقشه مفهومی برنده صورت پذیرفته است. بررسی‌ها به پیداکردن موارد محدودی ختم شد که در جدول زیر آورده شده است.

**جدول ۱: پیشینه تحقیقات داخلی**

ردیف	محقق	عنوان پژوهش
۱	زرافشان (۱۳۹۱)	نگاشت شبکه وابستگی برنده بانک ملت از منظر مشتریان با استفاده از روش نقشه مفهومی برنده
۲	محمدی (۱۳۹۳)	نگاشت شبکه وابستگی نام تجاری یمه‌گذاران با استفاده از BCM
۳	اسماعیلی ابهریان (۱۳۹۳)	نگاشت شبکه تداعی‌های برنده از نظر مصرف کنندگان با استفاده از روش نقشه مفهومی برنده. مورد مطالعاتی: ایرانسل و همراه اول

زرافشان (۱۳۹۱) از روش نقشه مفهومی برنده برای ترسیم شبکه تداعی‌های برنده بانک ملت استفاده کرد. جامعه آماری تحقیق مشتریان بانک در سطح شهر تهران بودند و نمونه‌گیری به صورت دردسترس انجام شد. تداعی‌های مرتبط با برنده بانک ملت از تحقیقات پیشین استخراج شد، بنابراین در این تحقیق تنها از قسمت دوم و سوم روش نقشه مفهومی برنده استفاده

- 
- 1.Analitical Mapping
  - 2.Consumer Mapping
  - 3.Zaltman & Coulter

شد. مطابق نقشه‌ی ترسیم شده تحقیق تعداد بیست تداعی برای برنده بانک ملت شناسایی شد. محمدی (۱۳۹۳) با استفاده از روش نقشه مفهومی برنده ابتدا تداعی‌های مرتبط با برنده بیمه ملت را از دیدگاه مشتریان بیمه ملت استخراج کرد. در ادامه با مشخص کردن تداعی‌های منتخب و نمونه‌گیری دوباره از مشتریان بیمه ملت اقدام به جمع آوری نقشه‌های انفرادی نمود. مطابق نقشه‌ی ترسیم شده تداعی‌های برخورد خوب کارکنان، تبلیغات ناکافی و مشتری‌مداری بیشترین ارتباط با برنده بیمه ملت داشتند.

اسماعیلی ابهریان (۱۳۹۳) با روش نقشه مفهومی برنده شبکه تداعی‌های برنده ایرانسل و همراه اول را ترسیم کرد. در ادامه با استفاده از سه مطلوبیت، قدرت و یکتایی که بنابر اعتقاد کل سه معیار سنجش ارزش ویژه برنده هستند، اقدام به ارزیابی شبکه تداعی‌های برنده دو اپراتور رقیب نمود. در معیارهای قدرت و منحصر به فردی همراه اول امتیاز بالاتری کسب کرد، درحالی که ایرانسل امتیاز مطلوبیت بالاتری نسبت به همراه اول کسب کرد. جامعه آماری این تحقیق، دانشجویان دانشگاه الزهرا و علامه طباطبائی بودند. محقق برای ترسیم هر نقشه صد مصاحبه انجام داد.

### پیشینه تحقیقات خارجی

روش نقشه مفهومی برنده، روشی نوظهور است، اما در زمینه‌های مختلف به کاربرده شده است. جدول زیر تحقیقات پیشین با استفاده از این روش را نشان می‌دهد.

**جدول ۲: پیشینه تحقیقات خارجی**

ردیف	محقق	عنوان پژوهش
۱	جان و همکاران (۲۰۰۶)	نقشه مفهومی برنده: روش برای شناسایی شبکه وابستگی برنده
۲	فرنج و اسمیت <sup>۱</sup> (۲۰۱۱)	سنجش تغییرات در تداعیات مرتبط با برنده رهبر در طول کمپین انتخاباتی سال ۲۰۱۰
۳	برندت و همکاران <sup>۲</sup> (۲۰۱۱)	شبکه‌های مرتبط: دیدگاه جدید بخش بندی بازار
۴	برندت و دمورتانگس <sup>۳</sup> (۲۰۱۱)	برندسازی شهری: تحلیل نقشه مفهومی برنده یک شهر دانشگاهی

1.French & Smith

2.Brandt et al

3.Brandt & de Mortanges

جان و همکاران(۲۰۰۶) با ارائه و معرفی روش نقشه مفهومی برنده، شبکه تداعی‌های کلینیک مایو را از منظر بیماران و افراد عادی ترسیم کردند. تعداد زیاد تداعی‌های مثبت در نقشه‌ی بیماران نشان از استاندارد عملکرد بالا و اشتراک تداعی‌های مثبت در نقشه‌ی بیماران و افراد عادی نشانگر تطابق بالا میان ذهنیت عموم و عملکرد کلینیک بود. تداعی‌های بهترین دکترهای دنیا، پیشرو در تحقیقات پزشکی و متخصص در درمان بیماری‌های خاص نشانگر جایگاه اول کلینیک در ذهن بیماران و افراد عادی بود.

فرنج و اسمیت(۲۰۱۱) روش نقشه مفهومی برنده برای ترسیم شبکه‌ی تداعی‌های حزب محافظه‌کار<sup>۱</sup> و کارگر<sup>۲</sup> از منظر رأی دهندگان پیش از انتخابات سراسری استفاده کردند. نتایج حاکی از تداعی‌های مثبت بیشتری حزب محافظه‌کار در قیاس با حزب کارگر بود. در نقشه‌ی حزب محافظه‌کار تداعی‌های دیوید کامرون، رهبر خوب و زمان تغیر نمود پیدا کرد. پیروزی حزب محافظه‌کار با رهبری دیوید کامرون بر نتایج تحقیق صحه گذاشت.

برندت و همکاران(۲۰۱۱) از روش نقشه مفهومی برنده برای بخش‌بندی بازار استفاده کردند. آن‌ها ابتدا شبکه‌ی کلی تداعی چای سبز لیپتون را از منظر مصرف کنندگان ترسیم کرده و سپس با استفاده از روش خوشبندی سلسله مراتبی اجتماعی، شش بخش مصرف کنندگان چای سبز لیپتون را شناسایی کردند. پس از آن اقدام به تفسیر هر یک از نقشه‌ها کردند. نقشه‌ها نشان داد مصرف کنندگان چای سبز لیپتون بر حسب اوقات مصرف پس از ورزش یا در هوای آفتابی، به دلیل مزه‌ی خوب، گرانی، طعم‌های میوه‌ای، کیفیت و سلامت محصول استفاده می‌کنند.

برندت و دمورتانگس(۲۰۱۱) از روش نقشه مفهومی برنده برای ترسیم شبکه تداعی برنده لیژ<sup>۳</sup> به عنوان شهری دانشگاهی از منظر دانشجویان استفاده کردند. آنها دریافتند که دانشجویان، لیژ را با تداعی‌هایی چون زندگی شبانه، جمعیت جوان و میراث تاریخی می‌شناسند. برای دانشجویان غیربومی در لیژ فرهنگ متکثراً لیژ عاملی جذاب در انتخاب این شهر برای ادامه‌ی تحصیل بود. نتایج این تحقیق از مسئولان شهری برای جذب دانشجو مورد استفاده قرار گرفت.

1.Conservative Party

2. Labour Party

3.Liege

### روش تحقیق

تحقیق شامل مصاحبه استخراج تداعی و جمع آوری نقشه‌های انفرادی می‌باشد، که نشان‌گر صبغه‌ی کیفی است و هم شامل کاربرد روش‌های آماری برای ترسیم نقشه‌ی جامع است، که نشان‌گر صبغه‌ی کمی آن است. بنابراین تحقیق حاضر را می‌توان آمیخته یا ترکیبی معرفی کرد. تحقیق حاضر تلاشی برای درک بهتر نگرش و درک افراد از برنده گردشگری منطقه آزاد کیش از طریق ترسیم شبکه تداعی‌های برنده است. بنابراین می‌توان تحقیق حاضر را تحقیقی کاربردی معرفی کرد. در تحقیق توصیف ذهنیت افراد در رابطه با یک برنده مدنظر بوده است و اطلاعات از طریق بررسی تعداد بزرگی از پاسخ‌دهندگان به دست آمده است. بنابراین تحقیق حاضر، تحقیقی توصیفی با صبغه‌ی ترکیبی است.

جامعه آماری افراد در سطح شهر تهران هستند که به دو طبقه‌ی افراد دارای سابقه و افراد فاقد سابقه بازدید از منطقه آزاد کیش تقسیم شدند. حجم نمونه دویست نفر شامل صد نفر دارای سابقه و صد نفر فاقد سابقه است. در روش نقشه مفهومی برنده تعداد اعضای نمونه بر حسب قاعده‌ی تکرار مصاحبه تا دستیابی به اجماع مشخص می‌گردد (جان و همکاران، ۲۰۰۶) در این تحقیق با آنکه اجماع با تعداد کمتری مصاحبه بدست آمد، از جهت احتیاط تا صد مصاحبه انجام شد. فرنچ و اسمیت (۲۰۱۰) با بررسی تحقیقات پیشین عنوان می‌کنند در روش نقشه مفهومی برنده صد مصاحبه بالاترین حجم مناسب برای ترسیم یک نقشه است.

نمونه‌گیری به روش در دسترس صورت گرفته است. محقق با مراجعه به دفاتر خدمات مسافربری که آمادگی همکاری خود را ابراز کرده بودند، اقدام به انجام مصاحبه با مشتریان آنها نمود. پیش از انجام مصاحبه با پرسشنامه‌ای اطلاعات جمعیت‌شناختی استخراج و دارا بودن تجربه یا عدم دارا بودن تجربه‌ی بازدید از منطقه آزاد کیش هر فرد مشخص گردید.

### روش تحلیل داده‌ها

روش نقشه مفهومی برنده فرآیندی سه مرحله‌ای شامل استخراج تداعی، جمع آوری نقشه‌های انفرادی و تهیه نقشه اجتماعی هستند (جان و همکاران ۲۰۰۶). هر یک از این مراحل الزامات خاص خود را دارند که در ادامه تشریح می‌شوند.

استخراج تداعی‌ها: پس از جمع‌آوری اطلاعات جمعیت‌شناختی، با یک سؤال انتهای باز به شرح "هنگامی که به منطقه آزاد کیش فکر می‌کنید، چه ویژگی‌هایی مرتبط برنده گردشگری منطقه آزاد کیش به ذهن شما خطور می‌کند؟" تداعی‌ها به تفکیک مثبت و منفی از پاسخ‌گویان استخراج می‌شود. در انتهای تداعی‌هایی با بیش از پنجاه درصد تکرار در مصاحبه‌ها برای استفاده در نقشه‌های انفرادی انتخاب می‌شوند.

جمع‌آوری نقشه‌های انفرادی: تداعی‌های منتخب وارد یک اپلیکیشن تحت وب شده، لینک اپلیکیشن برای عناصر نمونه ارسال و نقشه‌های انفرادی جمع‌آوری می‌شود. جان و همکاران (۲۰۰۶) الزام یکسان‌بودن جامعه در مرحله‌ی اول و دوم را ذکر کرده‌اند، اما به سبب عدم دسترسی به اعضای نمونه، در تحقیقات پیشین دو مرحله نمونه‌گیری صورت می‌پذیرفت که به عقیده‌ی آن‌ها یک ضعف است. در این تحقیق با استفاده از اپلیکیشن نیاز به دو مرحله نمونه‌گیری بر طرف شده‌است. تهیه نقشه اجتماعی: ابتدا تداعی‌ها با بیش از سی و پنج درصد تکرار در نقشه‌ها به عنوان تداعی اصلی انتخاب می‌شوند. تداعی‌هایی با میزان تکرار مرزی در صورت دارابودن تعداد ارتباط بیش از یک تداعی اصلی، جزء تداعی‌های اصلی خواهند بود. تداعی‌ها اگر در بیش از پنجاه درصد نقشه‌ها مستقیماً به برنده وصل شده و بیشتر در بالای تداعی‌های دیگر قرار گرفته باشند، در نقشه اجتماعی به طور مستقیم به برنده وصل شده و تداعی اصلی مرتبه اول نام می‌گیرند. در ادامه ارتباطات بر حسب میزان تکرار مرتب می‌شود. میزان تکراری که پیش از آن ارتباط همواره کاهش یابد، به عنوان نقطه‌ی عطف انتخاب می‌شود. تنها آن ارتباطاتی در نقشه اجتماعی نمود می‌یابد که بیش از میزان نقطه‌ی عطف در نقشه‌ها تکرار شده باشد. تداعی‌هایی که به عنوان تداعی اصلی انتخاب نشده‌اند، اگر دارای ارتباطی با تکرار بزرگ‌تر از نقطه‌ی عطف باشند، به عنوان تداعی فرعی انتخاب می‌شوند. برای تعیین شدت ارتباطات، معیار میزان تکرار بیشتر در نقشه‌های انفرادی استفاده می‌شود.

### یافته‌های تحقیق

اطلاعات جمعیت‌شناختی عناصر نمونه با پرسش‌نامه جمع‌آوری شد. در هر دو طبقه بیشترین فراوانی متغیر سن را افراد سی تا چهل سال، متغیر تعداد فرزند را افراد فاقد فرزند، متغیر

تحصیلات را افراد با مدرک لیسانس و متغیر تأهل را افراد متأهل تشکیل دادند. در جدول زیر اطلاعات جمعیت شناختی عناصر آورده شده است.

**جدول ۳: تجزیه و تحلیل اطلاعات جمعیت شناختی**

متغیر	فراوانی	متغیر	فراوانی	متغیر	فراوانی	متغیر	فراوانی	متغیر
سن	دارا سابقه	سطح تحصیل	دارا سابقه	تعداد فرزند	دارا سابقه	فاقت	دارا سابقه	فاقت
۲۰>	۱۵	زیردپلم	۳۹	۴۱	۱	۱۱	۱۸	۱۸
۳۰-۲۰	۳۱	دپلم	۲۴	۲۹	۲۱	۲۱	۲۳	۲۴
۴۰-۳۰	۳۳	لیسانس	۲۳	۱۷	۲	۲۴	۲۷	۲۷
۵۰-۴۰	۱۹	ارشد	۱۰	۱۱	۳	۲۱	۱۵	۱۰
۶۰-۵۰	۲	دکترا	۴	۲	۳>	۱۴	۱۲	۶>
						۹	۵	۶>

÷	دارا سابقه	فاقت	تأهل	دارا سابقه	فاقت	دارا سابقه	فاقت	دارا سابقه	فاقت
مرد	۵۴	۵۰	مجرد	۳۶	۳۱	۱	۲	۲۱	۳۲
زن	۴۶	۵۰	متأهل	۶۴	۶۹	۲	۳	۲۱	۲۱
		۳>							

سپس با سؤالی باز تداعی‌های برنده گردشگری منطقه آزاد کیش به تفکیک مثبت و منفی استخراج شد. تداعی‌ها با حداقل پنجاه درصد تکرار را در جداول زیر مشاهده می‌کنید.

جدول ۴: تداعی‌های استخراج شده از افراد دارای سابقه بازدید از منطقه آزاد کیش

تداعی‌های منفی	تداعی‌های مثبت
هوای شرجی	اسکله تفریحی
ساخت و ساز بی‌رویه	شهر زیر زمینی
مدیریت ضعیف	آرامش
بازار و بفروش‌ها	حریره
دخلات سیاسی	تفریحات دریایی
قیمت‌های بالا	پارک دلفین‌ها
بابک زنگانی	کشتی تفریحی
دشدشه	جت اسکی
واردادات بی‌رویه	مردم محلی
	تمیزی
	فضای سبز
	کشتی یونانی
	هتل داریوش
	خلیج فارس
	زندگی لوکس
	خرید
	هتل مارینا
	زندگی شبانه
	فرهنگ بالا
	عدم وجود چراغ قرمز
	بازار مرجان
	پارک ساحلی مرجان
	خودروی خارجی
	محیط متفاوت
	هتل ترنج

### جدول ۵: تداعی‌های استخراج شده از افراد فاقد سابقه بازدید از منطقه آزاد کیش

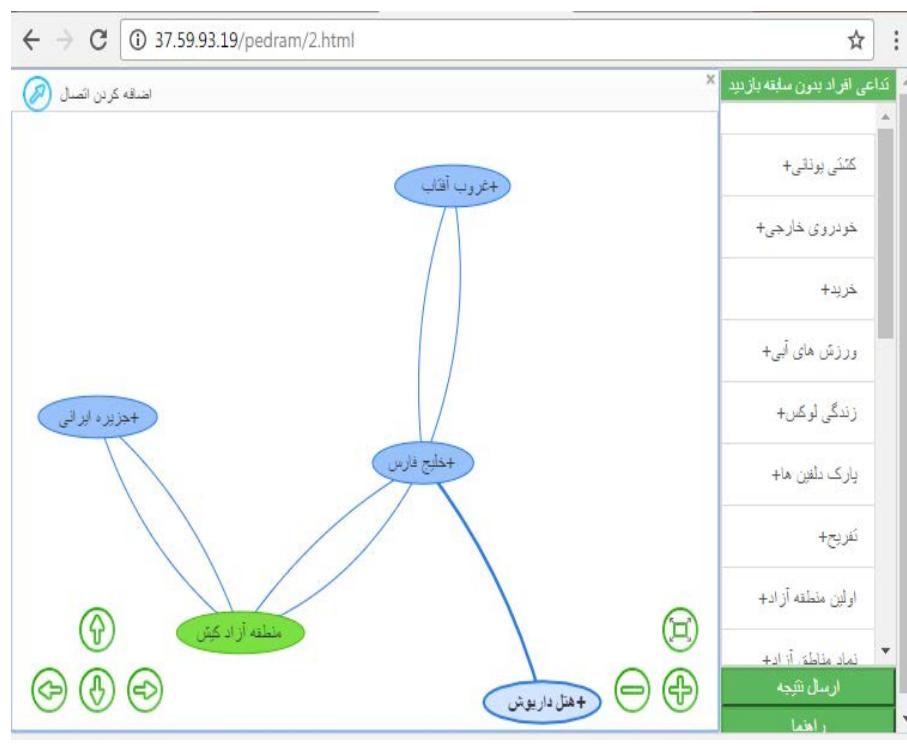
تداعی‌های منفی	تداعی‌های مثبت
هوای گرم	تفریح
آغازدها	اولین منطقه آزاد
کالای چینی	نماد مناطق آزاد
واردات بی‌رویه	تفریحات دریایی
قیمت‌های بالا	محیط آزاد
زندگی اشرافی	
بابک زنجانی	
دخلات سیاسی	
شبکه سوم	
جشنواره تابستانی کیش	
	هتل داریوش
	خلیج فارس
	جزیره ایرانی
	غروب آفتاب
	کشتی یونانی
	خودروی خارجی
	خرید
	ورزش‌های آبی
	زندگی لوکس
	پارک دلفین‌ها

پس از وارد کردن این تداعی‌ها به اپلیکیشن تحت وب، لینک آن به تفکیک برای عناصر نمونه ارسال گردید. تا افراد نقشه‌های انفرادی را طراحی کنند. در جدول زیر همکاری اعضای نمونه در فرآیند جمع‌آوری نقشه‌ها را مشاهده می‌کنید

### جدول ۶: توزیع ارسال نقشه‌های انفرادی توسط عناصر نمونه

فاقد سابقه بازدید	دارای سابقه بازدید	
۲۸	۲۹	ارسال پس از دو روز
۶۵	۵۹	ارسال با پیگیری پس از یک هفته
۷	۱۲	عدم ارسال
۱۰۰	۱۰۰	جمع

افراد به صفحات وارد و اقدام به طراحی و ارسال نقشه نمودند. در شکل زیر یک نمونه نقشه‌ی تداعی برنده گردشگری منطقه آزاد کیش مشاهده می‌کنید.



شکل ۱: نمونه نقشه‌ی انفرادی

پس از جمع‌آوری نقشه‌ها، ابتدا تمام تداعی‌ها همراه با علامت‌های مشخص کننده مثبت یا منفی بودنشان وارد جداول شدند و سپس در پنج مرحله محاسبات برای رسم نقشه‌های اجتماعی صورت پذیرفت.

مرحله اول: تداعی‌ها با تکرار بالاتر از سی و پنج درصد و تعداد ارتباط بالا به عنوان تداعی اصلی انتخاب شدند. در جداول شش و هفت آن دسته از تداعی‌هایی که به عنوان تداعی‌های اصلی انتخاب نشدند ستون تعداد تداعی‌هایشان به رنگ قرمز درآمده است.

مرحله دوم: تداعی‌ها با نسبت ارتباط مستقیم بالای پنجاه درصد به شرط بیشتر قرار گرفتن بالای تداعی‌های دیگر به عنوان تداعی اصلی مرتبه اول انتخاب می‌شوند. سایر تداعی‌ها، اصلی مرتبه دوم هستند. در جداول شش و هفت مقابل تداعی‌های مرتبه اول، ستون قرار

گرفتن بالای تداعی‌ها و مقابل تداعی‌های مرتبه دوم، ستون قرار گرفتن پایین تداعی‌ها به رنگ سبز درآمده است.

جدول ۲: معیارهای ترسیم نقشه اجتماعی افراد دارای سابقه بازدید از منطقه آزاد کیش

پایین تداعی	بالای تداعی	تداعی مستقیم		تداعی اصلی		تداعی
		نسبت	ارتباط مستقیم	ارتباط	تکرار	
۵۰	۳۰	۴۰،۴۸٪	۳۴	۶۷	۸۴	هتل داریوش +
۱۳	۵۲	۸۳،۹۵٪	۶۸	۹۱	۸۱	خلیج فارس +
۳۰	۳۳	۶۲،۰۳٪	۴۹	۵۴	۷۹	خرید +
۴۷	۲۱	۳۶،۴۹٪	۲۷	۶۲	۷۴	بازار مرجان +
۱۳	۴۱	۸۱،۹۴٪	۵۹	۷۱	۷۲	خودروی خارجی +
۲۹	۲۷	۵۵،۳۸٪	۳۶	۷۴	۶۵	کشتی یونانی +
۵۱	۸	۱۹،۰۵٪	۱۲	۵۳	۶۳	هتل مارینا +
۹	۴۳	۸۵،۰۰٪	۵۱	۸۲	۶۰	زندگی لوکس +
۴۱	۱۴	۲۹،۳۱٪	۱۷	۶۴	۵۸	پارک ساحلی مرجان +
۳۴	۲۲	۳۸،۱۸٪	۲۱	۳۸	۵۵	عدم چراغ قرمز +
۲۹	۱۳	۴۳،۱۴٪	۲۲	۳۷	۵۱	زندگی شبانه +
۳۵	۱۱	۲۸،۵۷٪	۱۴	۲۵	۴۹	jet اسکی +
۲۷	۱۷	۴۳،۷۵٪	۲۱	۷۲	۴۸	تفریحات دریایی +
۲۹	۱۴	۳۸،۳۰٪	۱۸	۳۴	۴۷	کشتی تفریحی +
۳۲	۸	۳۰،۴۳٪	۱۴	۴۲	۴۶	اسکله تفریحی +
۲۷	۱۳	۴۱،۳۰٪	۱۹	۴۱	۴۶	فضای سبز +
۱۰	۲۸	۷۶،۱۹٪	۳۲	۱۰۸	۴۲	محیط متفاوت +

۳۱	۶	۲۶،۱۹٪	۱۱	۲۶	۴۲	+ فرهنگ بالا
۷	۲۹	۸۲،۵۰٪	۳۳	۳۹	۴۰	+ پارک دلفین‌ها
		۲۲،۵۸٪	۷	۲۳	۳۱	+ آرامش
		۲۶،۶۷٪	۸	۱۳	۳۰	+ تمیزی
		۳۸،۸۹٪	۷	۱۵	۱۸	+ حریره
		۲۱،۴۳٪	۳	۲۱	۱۴	+ شهر زیرزمینی
		۸۱،۸۲٪	۹	۴	۱۱	+ مردم محلی
		۸۰،۰۰٪	۸	۲۳	۱۰	+ هتل ترنج
۱۲	۲۱	۸۷،۱۰٪	۸۱	۴۷	۹۳	- قیمت‌های بالا
۶۸	۲۱	۲۵،۲۷٪	۲۳	۸۲	۹۱	- ساخت و ساز بی رویه
۱۱	۱۸	۸۴،۹۳٪	۶۲	۲۱	۷۳	- هوای شرجی
۹	۵۴	۸۷،۱۴٪	۶۱	۸۸	۷۰	- مدیریت ضعیف
۴۱	۱۳	۳۷،۸۸٪	۲۵	۷۴	۶۶	- بسازو بفروش‌ها
۱۲	۳۷	۸۰،۹۵٪	۵۱	۵۴	۶۳	- دخالت سیاسی
۲۵	۱۳	۴۱،۸۶٪	۱۸	۳۹	۴۳	- بابک زنجانی
		۱۰،۳۴٪	۳	۳۳	۲۹	- واردات بی رویه
		۳۶،۳۶٪	۴	۲۰	۱۱	- دشداشه

جدول ۸: معیارهای ترسیم نقشه اجتماعی افراد فاقد سابقه بازدید از منطقه آزاد کیش

تداعی	تداعی مستقیم						تداعی اصلی	تداعی
	پایین	بالای	تداعی	نسبت	ارتباط	مستقیم		
۱۲	۴۱	۸۶،۸۱٪	۷۹	۸۲	۹۱	+ هتل داریوش		
۶	۴۴	۹۳،۱۸٪	۸۲	۱۰۴	۸۸	+ خلیج فارس		

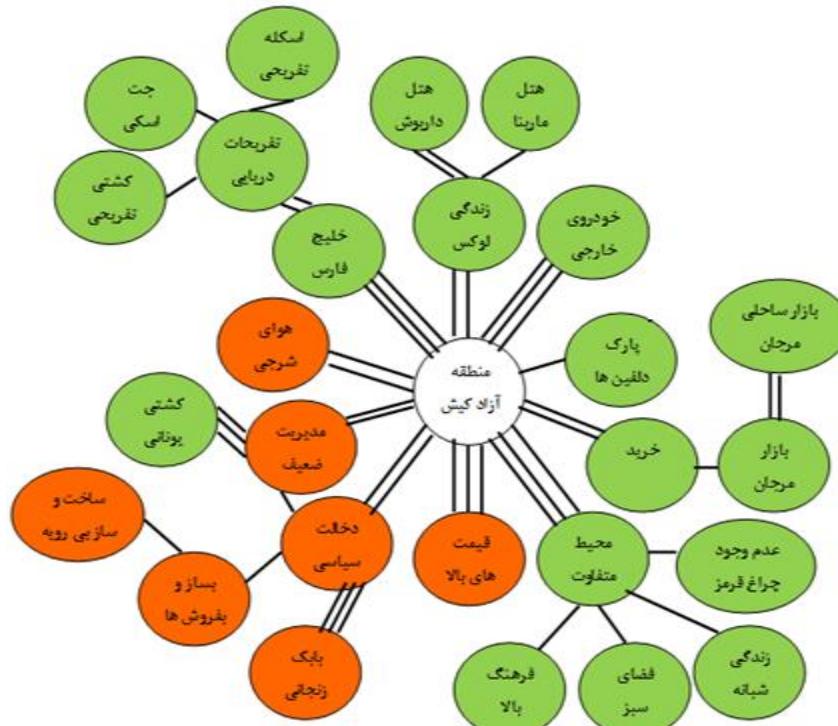
۴۵	۲۱	۴۸,۲۸٪	۴۲	۶۷	۸۷	+ خودروی خارجی
۶۵	۱۲	۲۲,۶۲٪	۱۹	۷۳	۸۴	+ غروب آفتاب
۵۱	۲۹	۳۹,۲۹٪	۳۳	۸۴	۸۴	+ کشتی یونانی
۵۳	۲۶	۳۵,۳۷٪	۲۹	۸۵	۸۲	+ جزیره ایرانی
۱۸	۵۲	۷۴,۶۵٪	۵۳	۷۸	۷۱	+ خرید
۲۰	۲۱	۶۸,۷۵٪	۴۴	۴۲	۶۴	+ زندگی لوکس
۳۰	۳۴	۵۰,۸۲٪	۳۱	۳۹	۶۱	+ تفریح
۴۰	۱۴	۳۱,۰۳٪	۱۸	۴۲	۵۸	+ پارک دلفین‌ها
		۱۵,۱۵٪	۵	۳۳	۳۳	+ ورزش‌های آبی
		۳۷,۰۴٪	۱۰	۱۱	۲۷	+ اولین منطقه آزاد
		۱۹,۰۵٪	۴	۸	۲۱	+ نماد مناطق آزاد
		۳۸,۸۹٪	۷	۴۱	۱۸	+ تفریحات دریایی
		۲۳,۰۸٪	۳	۱۵	۱۳	+ محیط آزاد
۹	۶۱	۹۰,۴۳٪	۸۵	۳۴	۹۴	- قیمت بالا
۶۵	۱۷	۲۶,۱۴٪	۲۳	۵۹	۸۸	- بابک زنجانی
۶۳	۹	۲۳,۰۱٪	۱۹	۶۴	۸۲	- کالای چینی
۹	۵۰	۸۷,۳۲٪	۶۲	۸۱	۷۱	- جشنواره تابستانی
۳۵	۲۱	۴۸,۰۳٪	۳۳	۵۲	۶۸	- آقازاده‌ها
۶	۱۷	۹۱,۰۴٪	۶۱	۳۴	۶۷	- هوای گرم
۲۸	۹	۳۳,۰۳٪	۱۴	۳۳	۴۲	- شبکه سوم
۸	۳۲	۸۰,۰۰٪	۳۲	۷۹	۴۰	- دخالت سیاسی
		۲۸,۱۳٪	۹	۲۹	۳۲	- زندگی اشرافی
		۲۹,۴۱٪	۵	۲۲	۱۷	- واردات بی‌رویه

مرحله سوم: فراوانی ارتباط جفت تداعی‌ها شمارش شد، سپس ارتباطات بر حسب فراوانی به صورت نزولی مرتب شده تا نقطه‌ی عطف به دست آید. تنها آن ارتباطاتی در نقشه‌های اجتماعی می‌آیند که فراوانی آن‌ها بیش از این مقدار باشد. در نقشه افراد دارای سابقه بازدید نقطه عطف یازده و در نقشه افراد فاقد سابقه بازدید نقطه عطف ده به دست آمد.

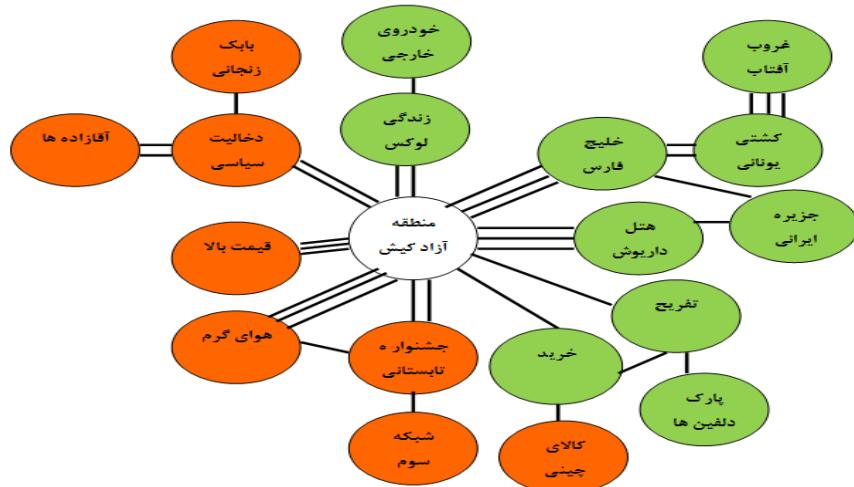
مرحله چهارم: ارتباط تداعی‌های انتخاب‌نشده با تداعی‌های اصلی شمارش می‌شود. اگر تکرار ارتباطی از نقطه‌ی عطف بزرگ‌تر باشد، ارتباط به نقشه راه پیدا کرده و تداعی به عنوان تداعی فرعی به نقشه راه پیدا می‌کند. با بررسی مشخص شد هیچ‌یک از تداعی‌ها شرایط لازم برای انتخاب به عنوان تداعی فرعی را ندارند.

مرحله پنجم: ارتباطات در نقشه‌ها بر سه نوع است. ارتباط با شدت بالا با سه خط، ارتباط با شدت متوسط با دو خط و ارتباط با شدت ضعیف با یک خط مشخص می‌شود. پس از شمارش شدت ارتباطات، معیار بیش ترین فراوانی شدت‌ها برای انتخاب شدت ارتباطات در نقشه‌های اجتماعی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

با طی پنج گام بالا نقشه‌های اجتماعی برنده گردشگری منطقه آزاد کیش از منظر افراد دارای سابقه بازدید و افراد فاقد سابقه بازدید به دست می‌آید. در شکل دو و سه نقشه‌ها را مشاهده می‌کنید. در این نقشه‌ها تداعی‌های مثبت با رنگ سبز و تداعی‌های منفی با رنگ قرمز مشخص شده‌اند.



شکل ۲: نقشه اجتماعی برند گردشگری منطقه آزاد کیش از منظر افراد دارای سابقه بازدید



شکل ۳: نقشه اجتماعی برند گردشگری منطقه آزاد کیش از منظر افراد فاقد سابقه بازدید

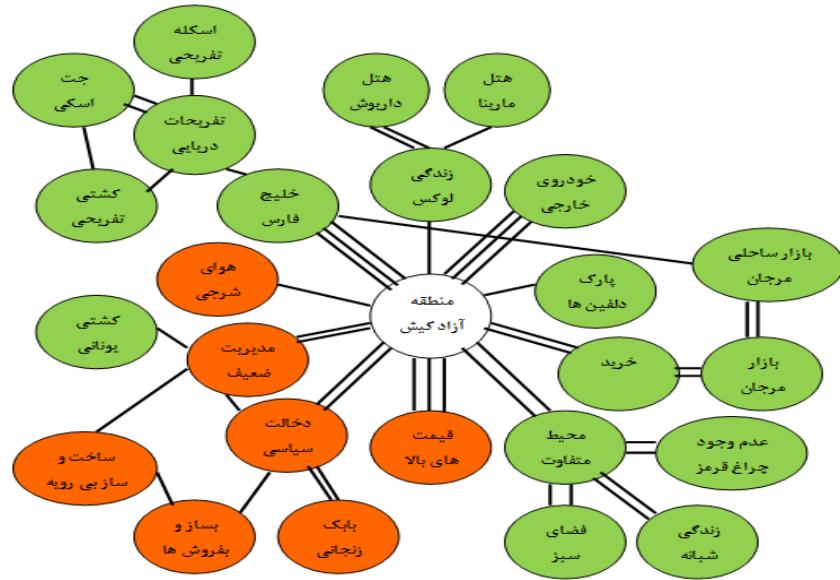
## روایی و پایایی

برای سنجش روایی روش نقشه مفهومی برنده می‌توان از روش بازسازی نقشه‌ها استفاده کرد (جان و همکاران، ۲۰۰۶). در این روش از میان نقشه‌های انفرادی به صورت تصادفی یک نقشه انتخاب می‌گردد و بررسی می‌شود که این نقشه تا چه اندازه قادر به پوشش تداعی‌ها و روابط میان آنها در نقشه نهایی خواهد بود. روند انتخاب نقشه‌ها تا بازسازی حداقل هفتاد درصد از نقشه نهایی را پوشش دهنده.

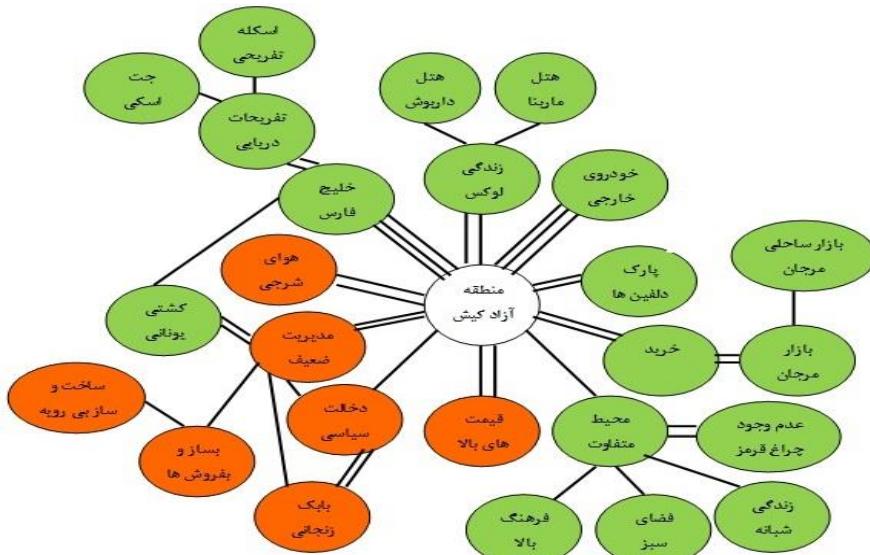
پس از انتخاب تصادفی تعداد پانزده نقشه از افراد دارای سابقه بازدید از کیش، بیش از هفتاد درصد از مجموعه روابط موجود در نقشه اجتماعی بازسازی شد. در حالی که پس از انتخاب تصادفی تعداد نه نقشه از افراد فاقد سابقه بازدید از کیش، بیش از هفتاد درصد از مجموعه روابط موجود در نقشه اجتماعی بازسازی شد. لازم به ذکر است که اعداد پانزده و نه در قیاس با تعداد نقشه‌های انفرادی جمع‌آوری شده برای هر نقشه‌ی اجتماعی، اعدادی نسبتاً کوچک هستند.

برای سنجش پایایی روش نقشه مفهومی برنده می‌توان از روش دونیمه‌سازی نقشه‌ها استفاده کرد (جان و همکاران، ۲۰۰۶). در این روش ابتدا نقشه‌های انفرادی در دست به صورت تصادفی به دو نیم تقسیم شده و در ادامه برای هر نیمه فرآیند به دست آوردن نقشه اجتماعی به صورت جداگانه صورت می‌پذیرد.

در نقشه‌ی نیمه اول افراد دارای سابقه بازدید از کیش بیست و چهار تداعی وجود داشت که این تعداد در نقشه نیمه دوم تعداد بیست و پنج تداعی بود، همچنین نقشه‌ی اجتماعی مشمول کلیه‌ی تداعی‌های موجود در دو نقشه است. در نقشه‌ی نیمه اول تعداد ده تداعی اصلی مرتبه اول وجود دارد که در این زمینه اشتراک در تعداد تداعی‌های اصلی مرتبه اول در دو بخش وجود دارد. در شکل‌های زیر نتایج حاصل از دو نیمه‌سازی نقشه‌های انفرادی افراد دارای سابقه بازدید از کیش نمایش داده شده است.



شکل ۴: نیمه‌ی اول نقشه‌ی اجتماعی برند گردشگری منطقه آزاد کیش از منظر افراد دارای سابقه بازدید

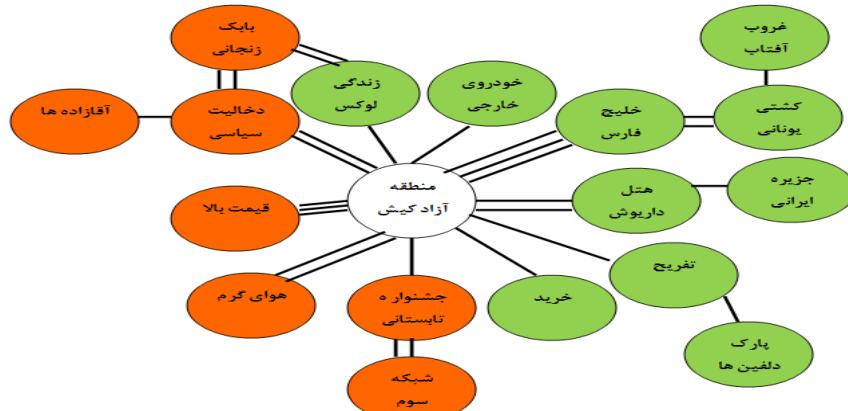


شکل ۵: نیمه‌ی دوم نقشه‌ی اجتماعی برند گردشگری منطقه آزاد کیش از منظر افراد دارای سابقه بازدید

در نقشه‌ی نیمه اول افراد فاقد سابقه بازدید از کیش شانزده تداعی وجود دارد که این تعداد در نقشه‌ی نیمه دوم نیز شانزده تداعی است. نقشه‌ی اجتماعی مشمول کلیه تداعی‌های موجود در دو نقشه است. در نقشه‌ی نیمه اول ده تداعی اصلی مرتبه اول وجود دارد که دارای اشتراک در تعداد تداعی‌های اصلی مرتبه اول با نقشه‌ی نیمه دوم است. در دو شکل زیر نقشه‌های حاصل از دو نیمه‌سازی نقشه‌های افراد فاقد سابقه را مشاهده می‌کنید.



شکل ۶: نیمه‌ی اول نقشه‌ی اجتماعی برنده گردشگری منطقه آزاد کیش از منظر افراد فاقد سابقه بازدید



شکل ۷: نیمه‌ی دوم نقشه‌ی اجتماعی برنده گردشگری منطقه آزاد کیش از منظر افراد فاقد سابقه بازدید

### پیشنهادهای کاربردی

نمود تداعی‌های هتل داریوش، هتل مارینا و پارک دلفین‌ها در نقشه‌ها و اتصال چهار تداعی مرتبه دوم به تداعی محیط متفاوت نشان می‌دهد که واحدهای گردشگری با ایجاد فضای متفاوت به جایگاهی ماندگار در ذهن افراد دست پیدا خواهند کرد.

در نقشه‌های اجتماعی هیچ تداعی در رابطه با جزیره‌های هندورابی، فارور بزرگ و فارور کوچک وجود ندارد. با توجه به اینکه این جزایر جزو منطقه آزاد کیش هستند، تلاش برای پیوند آن‌ها به برندهای گردشگری منطقه آزاد کیش لازم است.

در نقشه‌ها هیچ تداعی مرتبط با زنجیره صنعت مواد غذایی وجود ندارد. این امر نشان‌گرفتار سرمایه‌گذاری برای ارتقای این صنعت، تلاش برای ترویج فرهنگ غذایی محلی و ایجاد تصویر مطلوب در ذهن افراد در منطقه آزاد کیش دارد.

در نقشه‌های بدست آمده نمود منفی چهره‌های سیاسی مشهود و مشخص است. این موضوع نشان‌دهنده الزام به نظارت، ایجاد محدودیت و کنترل بر فعالیت این افراد در منطقه آزاد کیش است. نمود تداعی‌های مرتبط با فعالیت‌های تر斐عی و کانال‌های ارتباطی منطقه آزاد کیش در نقشه افراد فاقد سابقه بازدید به عنوان تداعی منفی نشان‌گرفتار رفت منابع در جهت ضرر رساندن به وجه برندهای گردشگری منطقه آزاد کیش است، این موضوع نشان‌دهنده نیاز به بازنگری در سیاست‌های تر斐عی منطقه آزاد کیش است.

### پیشنهادهایی برای تحقیقات آتی

استفاده از تکنیک زیمت در مرحله‌ی استخراج تداعی‌ها موجب غنی‌تر شدن اطلاعات استخراج شده می‌گردد.

استفاده از رسانه‌های اجتماعی به منظور جمع آوری نقشه‌های انفرادی، مشارکت افراد در تحقیقات آتی را افزایش می‌دهد.

استفاده از تکنیک نقشه مفهومی برنده به منظور بخش‌بندی بازار گردشگری در ک بهتری از بازار گردشگری فراهم می‌آورد.

### محدودیت‌های تحقیق

با توجه به اینکه در تحقیق از روش نمونه‌گیری غیرتصادفی در جامعه آماری افراد در سطح شهر تهران استفاده شده است، نتایج این تحقیق قابل تعیین به کل ایران نیست. در مرحله‌ی جمع‌آوری نقشه‌های انفرادی برای پاسخ‌گویان امکان اضافه کردن تداعی جدیدی فراهم نبود.

برخی افراد به سبب عدم مهارت در استفاده از کامپیوتر در مرحله جمع‌آوری نقشه‌های انفرادی با مشکل مواجه بودند.

امکان برداشت متفاوت افراد از تداعی‌ها در مرحله‌ی جمع‌آوری نقشه‌های انفرادی به صورت بالقوه در روش نقشه‌ی مفهومی برنده وجود دارد.

## منابع

- اسمعیلی ابهریان، مرضیه(۱۳۹۳). نگاشت شبکه تداعی‌های برنده از نظر مصرف‌کنندگان با استفاده از روش نقشه مفهومی برنده، مورد مطالعاتی: ایرانسل و همراه اول. (پایان‌نامه کارشناسی ارشد) دانشگاه الزهرا، تهران.
- رستم‌پور، زهرا(۱۳۹۳). نگاشت شبکه تداعی‌های برنده با استفاده از *BCM*، مورد مطالعاتی: دانشگاه علامه طباطبائی. (پایان‌نامه کارشناسی ارشد) دانشگاه علامه طباطبائی، تهران.
- زرافشان، سینا(۱۳۹۱). نگاشت شبکه وابستگی برنده بانک ملت از منظر مشتریان با استفاده از روش نقشه مفهومی برنده. (پایان‌نامه کارشناسی ارشد) دانشگاه شاهد، تهران.
- شیرخدایی، میثم، نجات، سهیل، اسفیدانی، محمدرحیم، و شاهی، محبوبه(۱۳۹۴). بررسی تأثیر بر جستگی برنده بر وفاداری برنده مقصد گردشگری. مطالعات مدیریت گردشگری، ۳۲، ۱۱۱-۱۲۹.
- محمدی، فاطمه(۱۳۹۳). نگاشت شبکه وابستگی نام تجاری بیمه گذاران با استفاده از روش *BCM*، مورد مطالعاتی: بیمه ملت. (پایان‌نامه کارشناسی ارشد) مؤسسه آموزش عالی مهر البرز، تهران.
- منصوری مؤید، فرشته، و سلیمانی، سمیرا(۱۳۹۱). ابزارهای بازاریابی و تصویر ذهنی گردشگران از مقصد. مطالعات مدیریت گردشگری، ۱۸، ۹۳-۱۱۰.
- مونسان، علی‌اصغر(۱۳۹۴). توسعه گردشگری کیش نیازمند برنامه‌های زیرساختی و نگاه بانده مدت است. اخبار مهم مناطق آزاد جهان، خرداد و تیر ماه ۱۳۹۴، شماره ۱۲.

Aaker, David A. (1996), *Building Strong Brands*. New York: The Free Press.

Aaker, D. (1991). *Managing Brand Equity*. New York, NY: The Free Press.

Anderson, John R. (1983), *The Architecture of Cognition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Anholt, S. (2005). *Some important distinctions in place branding*. Place Branding and Public Diplomacy, 1(2), 116-121.

Anholt, S. (2010). *Definitions of place branding—Working towards a resolution*. Place Branding and Public Diplomacy, 6(1), 1-10.

- Brandt, C., de Mortanges. C. P., Bluemelhuber. C., & van Riel. A. C. (2011). *Associative network*. International Journal of Market Research, 53(2), 187-208.
- Brandt, C., & de Mortanges, C. P. (2011). *City branding: A brand concept map analysis of a university town*. Place Branding and Public Diplomacy, 7(1), 50-63.
- Freire, J. R. (2009). 'Local people' a critical dimension for place brands. *Journal of Brand Management*, 16(7), 420-438.
- French, A., & Smith, G. (2010). *Measuring political brand equity: A consumer oriented approach*. European Journal of Marketing, 44(3/4), 460-477.
- Hanna, S., & Rowley, J. (2008). *An analysis of terminology use in place branding*. Place branding and public diplomacy, 4(1), 61-75.
- Hosany, S., Ekinci, Y., & Uysal, M. (2006). *Destination image and destination personality: An application of branding theories to tourism place*. Journal of business research, 59(5), 638-642.
- John, D. R., Loken, B., Kim, K., & Monga, A. B. (2006). *Brand concept maps: A methodology for identifying brand association network*. Journal of Marketing Research, 43(4), 549-563.
- Keller, K. L. (1993). *Conceptualizing, measuring, and managing customer-based brand equity*. the Journal of Marketing, 1-22.
- Kotler, p., & Keller, K. L. (2006). *Marketing Management*. 12th Ed., New Delhi: Prentice-Hall of India.
- Low, G. S., & Lamb Jr, C. W. (2000). *The measurement and dimensionality of brand associations*. Journal of Product & Brand Management, 9(6), 350-370.
- World Tourism Organization. (2015). *Unwto annual report 2014*. Madrid: Authors.
- Zaltman, G., & Zaltman, L. H. (2008). *Marketing metaphoria: What deep metaphors reveal about the minds of consumers*. Harvard Business Press.
- Zenker, S., & Braun, E. (2010). *Branding a City – A Conceptual Approach for Place Branding and Place Brand Management*. Paper presented at the 39th European Marketing Academy Conference, Copenhagen, Denmark.