

تاریخ دریافت مقاله: ۹۶/۱۲/۵

تاریخ پذیرش نهایی: ۹۷/۵/۲۷

شناسایی ابزارهای ترفیعی و تبلیغی مناسب برای ارتقای برند فرش دستباف ایران در بازارهای خارجی

رسول عباسی

استادیار گروه مدیریت بازرگانی، دانشکده‌ی علوم انسانی، دانشگاه حضرت معصومه س، قم، ایران
زهرة کاظمی (نویسنده مسئول)

دانشجوی کارشناسی ارشد رشته‌ی مدیریت بازرگانی، دانشگاه حضرت معصومه س، قم، ایران

E-mail: Kazemi.zohre@yahoo.com

چکیده

فرش دستباف ایرانی با ویژگی‌های برجسته‌ی فرهنگی و هنری، محصولی است که طی چند دهه به‌عنوان یک کالای قابل توجه در سبده صادرات غیرنفتی ایران ثبت شده است. این تحقیق با هدف مشخص نمودن ارزیابی ابزارهای ترفیعی و تبلیغاتی فرش دستباف و تعیین اولویت ابزارهای مورد استفاده در زمینه‌ی معرفی این کالا به مشتریان در بازارهای هدف خارجی، نگارش یافته است. جامعه آماری این تحقیق عبارت از ۱۹ نفر از خبرگان و کارشناسان آگاه به صادرات فرش دستباف در استان تهران است. برای انجام مقایسه‌های زوجی و تعیین وزن هر شاخص از روش FAHP و همچنین جهت تعیین اولویت ابزارهای ترفیعی و تبلیغاتی از روش تاپسیس فازی استفاده شد. نتایج حاصل از اجرای روش FAHP نشان داد معیار

قابل اعتماد بودن با وزن ۰/۳۲۹، هزینه با وزن ۰/۱۷۸، اثربخشی و سطح پوشش به ترتیب با اوزان ۰/۱۴۹ و ۰/۱۳ و کیفیت با وزن ۰/۱۵ به ترتیب اهمیت قرار گرفتند. همچنین بر اساس اجرای روش TOP-، نمایشگاه‌های اختصاصی، رسانه‌ها، آگهی‌های SIS

تجاری، انتشار نشریات، برگزاری تورگردشگری در ایران، فروش شخصی، نمایندگان فروش، تخفیفات قیمتی و جوایز فروش به ترتیب از اولویت بیشتری برخوردارند. نتایج تحقیق در برگرفته پیشنهادهایی صادرکنندگان و برنامه‌ریزان این حوزه می‌باشد. برای

فعالیت‌های ترفیعی و تبلیغی، فرش
کلیدواژه‌ها:



دوفصلنامه
علمی - پژوهشی
انجمن علمی
فرش ایران
شماره ۳۳
بهار و تابستان ۱۳۹۷

۱۸۳

در دهه‌های اخیر یکی از مهم‌ترین چالش‌های اقتصاد ایران، وابستگی بیش از حد به درآمدهای نفت بوده است. طبق اطلاعات رسمی بانک مرکزی ایران، به طور متوسط ۹۰-۸۰ درصد درآمد صادرات، ۵۰-۴۰ درصد بودجه سالیانه دولت و ۲۰ درصد از کل تولید ناخالص داخلی ناشی از صادرات نفت در بازه زمانی سال ۲۰۱۳-۱۹۷۳ می‌باشد. براین اساس، ارتقاء صادرات غیرنفتی، یک استراتژی اجتناب‌پذیر برای ایران در بازارهای جهانی است (Agheli, Salmani & Hosseini, 2017: 1). فرش دست‌باف ایرانی، هنری بومی، صنعتی و داخلی است که وجوه گوناگون اشتغال‌زایی و ارزآوری را با خود به همراه دارد (احراری و همکاران، ۱۳۹۶: ۲۰). در طول دوره‌های متوالی، اولین منبع درآمد ارز خارجی بین صادرات غیرنفتی به صنایع فرش دست‌باف بستگی داشت. علاوه بر این حدود ۷ درصد از کل اشتغال و معیشت چند میلیون نفر را به خود اختصاص داده است (Agheli, Salmani & Hosseini, 2017: 1). متأسفانه بی‌وجهی به اصول و مبانی بازاریابی و تجارت که در برگرفته‌ی فرآیند تولید آن نیز می‌شود، مزیت‌های رقابتی فرش دست‌باف را در داخل و به ویژه در سطح جهانی با مخاطرات جدی مواجه کرده است. تجربه‌ی موفق دیگر کشورها حاکی از توجه آن‌ها به واقعیت‌های محیط تجارت و دیگر عوامل تأثیرگذار است (شم‌آبادی و خدادحسینی، ۱۳۸۶: ۳). در گذشته تبلیغات و بازاریابی تنها به‌منظور افزایش فروش به کار برده می‌شد اما امروزه تبلیغات به‌عنوان یکی از مهم‌ترین عناصر خدمات به مشتری محسوب می‌شود (et al Su 3: 2016). فعالیت‌های ترفیعی، ابزاری است که توسط خرده‌فروشان یا تولیدکنندگان مورد استفاده قرار می‌گیرد تا مشتریان را برای خرید بیشتر دعوت کند (Mughal, Mehmood 403: 2014).

صادرات فرش دست‌باف کشور در سال‌های اخیر و با اعمال تحریم‌های بین‌المللی کاهش چشم‌گیری پیدا نمود. عدم توجه به صنعت فرش و پایداری چنین وضعیتی، موجب رکود دائمی این صنعت در بلندمدت می‌شود که به‌نوبه خود منجر به انتقال نیروی کار از صنعت فرش به سایر کسب و کارها که در نهایت، مزایای نسبی فرش دست‌باف ایرانی را در بازارهای صادراتی از بین می‌برد (Agheli, Salmani & Hosseini, 2017: 1). لذا این پژوهش به دنبال شناسایی ابزارهای ترفیعی و تبلیغی مناسب برای ارتقای صادرات فرش دست‌باف ایرانی در بازارهای خارجی است. بدین منظور ابتدا با مطالعات کتابخانه‌ای، عوامل مؤثر ترفیعی و تبلیغی شناسایی می‌شود و سپس این عوامل از دید فعالان این صنعت اولویت‌بندی خواهند شد.

مبانی نظری پژوهش

جایگاه فرش ایرانی در اقتصاد ایران

فرش دست‌باف ایرانی با تاریخ چندین هزارساله خود با شکوه‌ترین هنر باستانی ملت ایران است که با تمدن و فرهنگ ایران ارتباط نزدیکی دارد (امیری و زردینی، ۲۰۱۲: ۲۴۴-۲۴۳). صنایع فرش برای اقتصاد ایران از لحاظ تولید اشتغال، رشد، ایجاد ارزش‌افزوده برای صنایع غیرنفتی و صادرات بسیار مهم است. بسیاری از مردم با بافتن قالی، زندگی می‌کنند. صنعت فرش همچنین مهم‌ترین فرصت‌های شغلی در مناطق روستایی را فراهم می‌کند. در سراسر کشور بیش از دو‌سیست هزار بافنده و حدود ۲ میلیون نفر در این صنعت کار می‌کنند. در حال حاضر در سراسر کشور صنعت فرش بیشتر زنان را، استخدام می‌کند. در سال ۱۹۹۶، تولید فرش با ۱,۲ میلیون دستگاه‌بافتندگی واقع در ۲۱۰ شهر و ۲۷۰۰۰ روستا رخ داده است،

که امروزه این تعداد به یک میلیون دستگاه بافندگی کاهش یافته است (Bilgin, 2011: 517). از این جهت نه تنها فرش ایرانی از لحاظ زیبایی و هنر حائز اهمیت فراوانی است، بلکه منبع ارتزاق گروه عظیمی از مردم کشور به خصوص روستاییان است. بنابراین، تغییرات حاصله در این صنعت هم بر اقتصاد کلان، اثرات گسترده‌ای دارد و هم در بافت جوامع شهری و روستایی تغییر و ناهماهنگی به وجود می‌آورد (شهبازی‌منشادی و سالارزهی، ۱۳۹۵: ۴۰).

با وجود کاهش در دهه اخیر، ایران هنوز هم یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان فرش در جهان است. صادرات فرش دست‌باف، رتبه اول را در میان صادرات غیرنفتی و سوم را در کل صادرات ایران دارد (Bilgin, 2011: 517). چراکه تولید فرش نسبت به صنایع دیگر، علی‌رغم ارزش افزوده بالایش، سرمایه کم‌تری می‌طلبد و با توجه به جوانی جمعیت و بیکاری جمعیت فعال کشور، توسعه تولید و تجارت فرش از نظر ایجاد اشتغال می‌تواند یکی از اقلام عمده مورد توجه باشد (شهبازی‌منشادی و سالارزهی، ۱۳۹۵: ۴۰). بازارهای اصلی صادرات برای ایران عبارتند از: آلمان، ایالات متحده، کشورهای خلیج فارس، ایتالیا، ژاپن، روسیه و تونس می‌باشد. ایالات متحده و آلمان ۶۰ درصد صادرات فرش ایرانی را جذب می‌کنند. علاوه بر این، دولت ایران قصد دارد که صادرات فرش‌های با کیفیت پایین را از طریق مجوز کنترل شده از طریق انجمن صادرکنندگان فرش ایران حذف کند (Bilgin, 2011: 517).

ابزارهای ترفیعی و تبلیغی فروش

چهار عنصر آمیخته بازاریابی شامل محصول، قیمت، ترفیع و توزیع می‌باشد. آمیخته ترفیع تنها یکی از جنبه‌های کل آمیخته بازاریابی است که اجزای آن شامل: تبلیغات، پیشبرد فروش، روابط عمومی و فروش

شخصی می‌باشد (مارتین هرن و سیگون، ۲۰۱۷: ص ۹۳). وظیفه برقراری ارتباط مؤثر با مشتریان و جامعه هدف در یک بنگاه اقتصادی را واحد بازاریابی بر عهده دارد که ابزار ویژه آن بهره‌گیری از مدل‌های ارتباطات یک‌پارچه بازاریابی در فرم آمیخته ترفیع است (Kotler 2003). به عبارتی دیگر، آمیخته مرسوم ترفیع بازاریابی، مجموعه‌ای از متغیرهای قابل کنترل است که بنگاه‌ها آن‌ها را برای پاسخگویی به بازار هدف، ترکیب می‌کنند (سرم‌سعدی، عبدالهی‌بجستانی، ۱۳۹۴: ۸۸). هدف اصلی آمیخته‌ی ترفیعی و تبلیغی شامل: تغییر محل و شکل منحنی تقاضا و درآمد برای محصولات است (فرجی و مارالانی، ۱۳۸۸). تمام فعالیت‌های بازاریابی با ترفیع فروش مرتبط است که در نتیجه باعث افزایش خرید مصرف‌کنندگان و بهبود واسطه‌ها و همکاری می‌شود (Mughal, Mehmood & Ahmad, 2014: 403).

یکی از مفاهیم نزدیک به تبلیغات، رسانه است. رسانه وسیله‌ای است که پیام به وسیله آن از یک محیط به محیط دیگر انتقال داده می‌شود و می‌تواند به صورت‌های زیر باشد: رادیو، تلویزیون، روزنامه، هفته‌نامه، ماهنامه، سالنامه، سینما، نشریات تخصصی، تابلوها و نقاشی‌های دیواری، بیل‌بورد یا تابلوهای عریض، نمونه‌های رایگان، وسایل نقلیه، هدایا، اماکن فروش، محل‌های خرید، حضور فیزیکی فروشنده، نمایشگاه‌ها، اوراق چاپی به صورت پوستر، کاتالوگ، بروشور، عکس برگردان، بالن‌ها و احجام هوایی، مراسم و برنامه‌های خاص و همچنین رسانه‌های جدید مانند اینترنت. اگر کالا تخصصی باشد، نشریات تخصصی آن صنعت یا شغل و حرفه برای پیام‌رسانی به اهل فن مناسب است. با توجه به دیدگاه تولیدکنندگان فرش، دلیل اصلی کاهش سهم ایران در بازار خارجی، حمایت ضعیف در این بازارها می‌باشد. تولیدکنندگان فرش ایرانی معتقدند که آنها



از صنعت تبلیغات جهانی دور هستند. به همین در بازارهای بین المللی ندارند، (Bilgin 517: 2011). علت، تولیدکنندگان ایرانی منابع کافی برای رقابت

جدول ۱. ابزارهای ترفیعی بازارهای خارجی

عنوان مقاله	منابع	ابزارها
ارتقاء تجارت و فعالیت‌های کوچک و متوسط شرکت‌های صادراتی	Wilkinson & Brouthers, 2006	نمایشگاه‌های تجاری (بین‌المللی)
انجام تجارت نشان‌دهنده‌ی پرداخت خاموش است؟	Gopalakrishna et al ¹ , 1995	نمایشگاه‌های تجاری (بین‌المللی)
شناسایی و اولویت‌بندی عناصر آمیخته بازاریابی موثر در صادرات زعفران از دیدگاه کارشناسان	قدوسی و همکاران، ۱۳۹۴	بسته‌بندی، برند مناسب، نمایندگان فروش، نمایشگاه تخصصی، فروش مستقیم، جوایز فروش، آگهی‌های تجاری، مقررات تجاری، خبرگی عرضه‌کنندگان داخلی، تعداد رقبا در بازار جهانی.
برنامه عملیاتی برندسازی محصول زعفران ایران	معصوم‌زاده و همکاران، ۱۳۹۲	برگزاری تورهای گردشگری زعفران به‌ویژه در فصل برداشت محصول
طراحی الگوی بازاریابی صادراتی فرش دستباف ایران	شم‌آبادی و خدادادحسینی، ۱۳۸۳	تحقیقات قیمتی، رسانه‌ها (تلویزیون، رادیو و ...)، اینترنت، فروش مستقیم (پستی، اینترنتی، ...)، فروش شخصی، نمایش بارز کالا، برگزاری نمایشگاه، سخنرانی و ...، تولید و انتشارات نشریات و گزارش‌ها.



دوفصلنامه علمی - پژوهشی انجمن علمی فرش ایران شماره ۳۳ بهار و تابستان ۱۳۹۷

۱۸۶

پیشینه تحقیق

برخی از تحقیقات پیشین (Cavusgil & 1987, Naor)، ارتباط مثبتی بین برنامه‌های ترفیعی صادرات و عملکرد شرکت‌ها پیدا کرده‌اند. به‌عنوان مثال، فعالیت‌های تجربی مانند نمایشگاه‌های تجاری و مأموریت‌های تجاری، به سطوح بالاتری از عملکرد منجر شده‌اند، زیرا به مدیران اجازه می‌دهند تا به سرعت، اطلاعات مربوط به بازارهای صادراتی و روند صادرات را به‌دست آورند. برای مثال، در یک تحقیق

از مأموریت‌های تجاری و نمایشگاه‌ها، (1989: 86) Rosson & Seringhaus دریافتند که شرکت‌کنندگان در نمایشگاه‌های تجاری، ۲,۷ برابر بیشتر از فروش غیرشرکت‌کنندگان یعنی به‌طور متوسط ۷۵۶۰۰۰ دلار در مقایسه با ۲۷۹۰۰۰ دلار درآمد کسب کردند. در مطالعه‌ای دیگر، ۳۶۷ شرکت در نمایشگاه شرکت داشتند که به تأثیر مثبت نمایشگاه بر فروش کل اشاره کردند (Wilkinson & Brouthers, 2006:238).

نویسندگان و سال انتشار	هدف	نتایج
عاقلی و همکاران، ۲۰۱۷	شناسایی عوامل مؤثر بر سهم بازار فروش دست‌باف ایران در سنگاپور	کاهش قیمت صادرات فروش دست‌باف ایرانی با توجه به میانگین قیمت فروش در سنگاپور، افزایش حمایت‌های مالی از صادرات فروش ایرانی، افزایش نرخ ارز واقعی، کاهش تفاوت‌های ساختاری بین اقتصاد ایران و سنگاپور منجر به افزایش سهم بازار ایران در سنگاپور می‌شوند. افزایش درآمد سرانه‌ی سنگاپور نسبت به ایران و افزایش سهم اشتغال جمعیت ایران نسبت به رقبا تاثیر مثبتی بر سهم فروش دست‌باف ایرانی دارد.
شهبازی‌منشادی و سالارزهی، ۱۳۹۵	شناسایی و اولویت‌بندی مؤلفه‌های استراتژیک تاثیرگذار بر جایگاه برند ملی فروش دست‌باف ایرانی در بازار جهانی	نقطه قوت قابل‌اعتماد و شناخته شده بودن برند فروش ایرانی در مقابل نقطه‌ضعف بی‌توجهی به خواست، نیاز و سلیقه بازار جهانی بین عوامل داخلی و فرصت لغو تحریم‌های بین‌المللی در مسیر اجرای برجام و تهدید ورود رقبای خارجی با امکانات پیشرفته‌تر و کاهش سهم بازار در سال‌های اخیر، مهم‌ترین عوامل خارجی مؤثر بر جایگاه این صنعت بوده است.
فرجی و مارالانی، ۱۳۸۸	شناسایی ابزارهای ترفیعی و تبلیغی مناسب برای فروش دست‌باف ایران در بازار داخلی	هرچه یک ابزار به طور مؤثر در زمان مناسب و با کیفیت مطلوب، تعداد بیشتری از افراد جامعه هدف را تحت پوشش قرار دهد، از اهمیت قابل‌توجه‌تری برخوردار است. تلویزیون، نمایش حضوری محصول، مجلات تخصصی و روزنامه چهار ابزاری هستند که بر اساس شاخص‌ها از اولویت بیشتری برخوردارند.
قمصری و همکاران، ۱۳۸۹	عوامل مؤثر بر صادرات فروش دست‌باف در قالب ماتریس سوات ^۱ مطالعه موردی تعاونی‌های فروش در استان اصفهان	تبلیغات، سفارش‌پذیری، توجه به نیاز بازار و مدیریت هزینه توسط تعاونی‌های فروش در افزایش صادرات مؤثرند. در این باره سفارش‌پذیری فروش، کم‌ترین و مدیریت هزینه در فروش دست‌باف، بیشترین تاثیرپذیری را از خصوصیات اجتماعی پاسخ‌گوینان دارند.
شم‌آبادی و خدادادحسینی، ۱۳۸۶	بازاریابی صادراتی فروش دست‌باف ایران: بررسی عوامل مؤثر و آسیب‌شناسی	مهم‌ترین عوامل مؤثر به ترتیب اهمیت عبارتند از محیط، آمیخته، بخش‌بندی، استراتژی و مدیریت بازاریابی.
آرمن و محمدی، ۱۳۸۴	بررسی و تخمین عوامل مؤثر بر صادرات فروش دست‌باف ایران	فروش صادراتی ایران کالایی کم‌کشش و لوکس است و توسعه صادرات آن نیازمند افزایش قیمت فروش صادراتی و همچنین افزایش فروش‌های لوکس‌تر و گران‌بهرتر در سبد فروش‌های صادراتی است.

روش تحقیق

روش این تحقیق بر اساس هدف، کاربردی و بر اساس نحوه گردآوری داده‌ها، توصیفی-پیمایشی است. ۱۹ نفر از خبرگان و کارشناسان آگاه به صادرات

فروش دست‌باف در استان تهران واقع در بازار تهران و سرای فروش عباسی، جامعه آماری این تحقیق را شکل می‌دهند. فرآیند پژوهش بدین صورت بود که با مطالعه ادبیات نظری و تجربی پیشین، معیارها



و زیرمعیارهای تبلیغات خارجی فرش استخراج و در اختیار خبرگان گذاشته شد. با روش FAHP، مقایسات زوجی بین شاخص‌ها انجام گرفت. سپس جهت تعیین اولویت ابزارهای ترفیعی و تبلیغاتی به زعم خبرگان و کارشناسان، از روش تاپسیس فازی^۲ بهره گرفته شده است. اطلاعات مورد نیاز تحقیق بر اساس دو روش ذیل جمع‌آوری شده است:

الف) مطالعات کتابخانه‌ای: در این روش با مطالعه مقالات مرتبط با موضوع در مجلات داخلی و خارجی و نیز جستجو در اینترنت، مبانی نظری تحقیق تدوین شده است.

ب) مطالعات میدانی: در این روش پرسشنامه‌های طراحی شده بین نمونه آماری توزیع گردیده و اطلاعات مورد نیاز جمع‌آوری شده است.

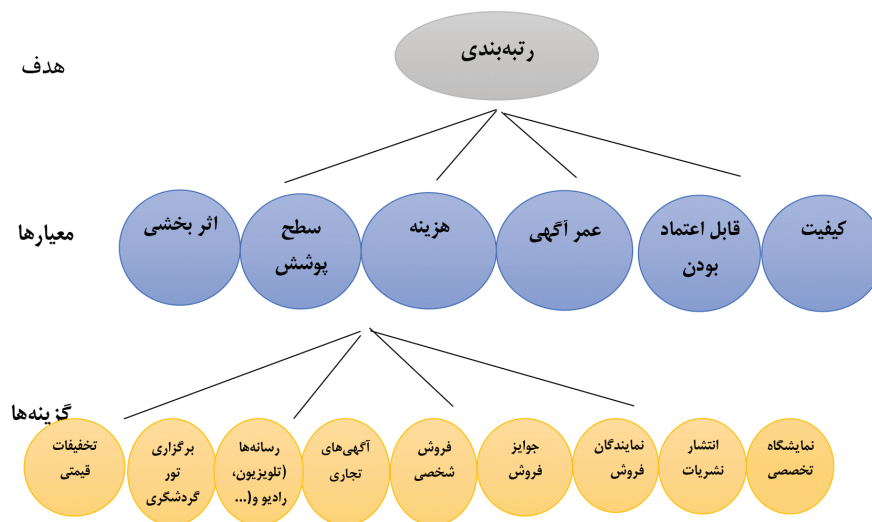
یافته‌ها

در این بخش به تجزیه و تحلیل داده‌های حاصل از پرسشنامه‌ها پرداخته می‌شود. ابتدا با تشکیل ماتریس مقایسه‌های زوجی فازی شده، وزن معیارها به روش FAHP محاسبه می‌شود. در بخش دوم رتبه‌بندی

گزینه‌ها به روش تاپسیس فازی محاسبه می‌شود.

الف- وزن‌دهی معیارها بر اساس روش FAHP

فرآیند تحلیل سلسله‌مراتبی یکی از معروف‌ترین فنون تصمیم‌گیری چندمعیاره است که اولین بار توسط توماس ال. ساعتی عراقی الاصل در دهه ۱۹۷۰ ابداع گردید (ایزدبخش، وظیفه، چیت ساز و رضایی، ۱۳۸۸). فرآیند تحلیل سلسله‌مراتبی راه‌نگامی که عمل تصمیم‌گیری با چند گزینه و معیار تصمیم‌گیری روبروست می‌توان استفاده کرد. معیارهای مطرح شده می‌تواند کمی و کیفی باشند. اساس این روش تصمیم‌گیری بر مقایسه‌های زوجی نهفته است (مؤمنی، ۱۳۸۷). (Sun, 2010)، روشی را برای بسط فرآیند تحلیل سلسله‌مراتبی^۳ به فضای فازی ارائه داد. این روش که مبتنی بر میانگین هندسی نظرات خبرگان با استفاده از اعداد مثلثی فازی توسعه داده شده بود، مورد استقبال محققین قرار گرفت. مراحل انجام این روش به شرح زیر می‌باشد. در تصویر زیر ساختار سلسله‌مراتبی مسئله شامل، معیارها و گزینه‌ها آمده است.



تصویر ۱. ساختار سلسله‌مراتبی مسئله

در تشکیل ماتریس مقایسه‌های زوجی، ابتدا کمک میانگین هندسی، نظرات همه‌ی خبرگان ادغام می‌شود. همه مقایسات زوجی بر اساس طیف فازی متناظر در جدول زیر به اعداد فازی تبدیل می‌شوند سپس به

جدول ۳. عبارات زبانی و معادل فازی آن‌ها

طیف نه گزینده‌ای ساعتی	عبارات زبانی	اعداد فازی مثلثی
۹	ترجیح کاملاً زیاد	(۸, ۹, ۱۰)
۸	ترجیح خیلی زیاد تا کاملاً زیاد	(۷, ۸, ۹)
۷	ترجیح خیلی زیاد	(۶, ۷, ۸)
۶	ترجیح زیاد تا خیلی زیاد	(۵, ۶, ۷)
۵	ترجیح زیاد	(۴, ۵, ۶)
۴	ترجیح متوسط تا زیاد	(۳, ۴, ۵)
۳	ترجیح متوسط	(۲, ۳, ۴)
۲	ترجیح کم تا متوسط	(۱, ۲, ۳)
۱	ترجیح برابر	(۱, ۱, ۱)

در جدول زیر، ماتریس مقایسه‌های زوجی فازی ادغام‌شده خبرگان محاسبه شده است.

جدول ۴. ماتریس مقایسات زوجی فازی ادغام‌شده

	کیفیت	قابل اعتماد بودن	عمر آگهی	هزینه	سطح پوشش	اثربخشی
کیفیت	(۱,۱,۱)	(۰,۲۴,۰,۲۶,۰,۳)	(۰,۷۷,۰,۸۹,۱,۰,۳)	(۱,۳۷,۱,۵۱,۱,۶۶)	(۰,۵۵,۰,۶۸,۰,۸۳)	(۰,۶,۰,۶۶,۰,۷۵)
قابل اعتماد بودن	(۳,۳۶,۳,۸,۴,۲۱)	(۱,۱,۱)	(۱,۵۹,۱,۹,۲,۲۳)	(۲,۱۷,۲,۴۹,۲,۸۲)	(۱,۷۹,۲,۰,۸,۲,۳۹)	(۲,۱,۲,۳,۸,۲,۶۵)
عمر آگهی	(۰,۹۷,۱,۱۲,۱,۳۱)	(۰,۴۵,۰,۵۲,۰,۶۳)	(۱,۱,۱)	(۰,۵۰,۰,۵۹,۰,۷۱)	(۰,۵۱,۰,۵۵,۰,۶)	(۰,۷,۶,۰,۸۲,۰,۸۷)
هزینه	(۰,۶,۰,۶۶,۰,۷۳)	(۰,۳۵,۰,۴,۰,۴۶)	(۱,۴۱,۱,۶۹,۲)	(۱,۱,۱)	(۱,۷۴,۲,۱۴,۲,۵۸)	(۱,۹۳,۲,۲۸,۲,۶۴)
سطح پوشش	(۱,۳۱,۱,۴۸,۱,۸۳)	(۰,۴۲,۰,۴۸,۰,۵۶)	(۱,۶۷,۱,۸۲,۱,۹۷)	(۰,۴۶,۰,۵۶,۰,۶۹)	(۱,۱,۱)	(۰,۴,۰,۴۵,۰,۵۱)
اثربخشی	(۱,۳۴,۱,۵۲,۱,۶۷)	(۰,۳۸,۰,۴۲,۰,۴۸)	(۱,۱۵,۱,۲۳,۱,۳۱)	(۰,۳۸,۰,۴۴,۰,۵۲)	(۱,۹۷,۲,۲۳,۲,۵)	(۱,۱,۱)

سطرها به کمک رابطه زیر، میانگین هندسی گرفته می‌شود. در جدول بعدی میانگین هندسی عناصر سطرها محاسبه شده است.

$$\tilde{r}_i = (\tilde{a}_{i1} \otimes \dots \otimes \tilde{a}_{ij} \otimes \dots \otimes \tilde{a}_{in})^{1/n}$$

نرخ ناسازگاری ماتریس مقایسه زوجی فوق ۰/۰۷۸ است که چون کمتر از ۰/۱ است مقایسات سازگار هستند. بنابراین می‌توان رتبه‌بندی را به روش FAHP انجام داد. در ماتریس ادغام‌شده از عناصر



جدول ۵. میانگین هندسی عناصر سطرها

میانگین هندسی عناصر سطرها	معیارها
(۰,۶۶,۰,۷۴,۰,۸۳)	کیفیت
(۱,۸۸,۲,۱۱,۲,۳۵)	قابل اعتماد بودن
(۰,۶۶,۰,۷۳,۰,۸۲)	عمر آگهی
(۱,۱,۱,۴,۱,۲۹)	هزینه
(۰,۷۳,۰,۸۳,۰,۹۴)	سطح پوشش
(۰,۸۷,۰,۹۶,۱,۰۵)	اثر بخشی

اگر وزن فازی به صورت (L, M, U) باشد در این مرحله به کمک رابطه زیر، وزن قطعی هر معیار (BNP) محاسبه می شود.

$$P_{W_1} = [(U_{W_1} - L_{W_1}) + (M_{W_1} - L_{W_1})]/3 + L_{W_1}$$

در جدول ۷، وزن قطعی معیارها محاسبه شده است.

جدول ۷. محاسبه وزن قطعی معیارها

وزن قطعی معیارها	معیارها
۰,۱۱۵	کیفیت
۰,۳۲۹	قابل اعتماد بودن
۰,۱۱۵	عمر آگهی
۰,۱۷۸	هزینه
۰,۱۳۰	سطح پوشش
۰,۱۴۹	اثر بخشی

در مرحله محاسبه وزن فازی هر معیار، به کمک رابطه زیر، هر درآیه در معکوس مجموع درآیه‌ها ضریب می شود تا وزن فازی هر معیار به دست آید. در جدول ۶، وزن فازی هر معیار محاسبه شده است.

$$\tilde{W}_i = \tilde{r}_i \otimes [\tilde{r}_1 \oplus \dots \oplus \tilde{r}_i \oplus \dots \oplus \tilde{r}_n]^{-1}$$

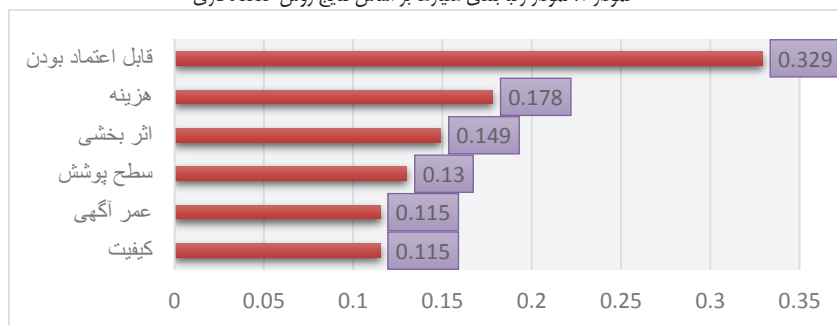
جدول ۶. وزن فازی معیارها

وزن فازی معیارها	معیارها
(۰,۰۹,۰,۱۱,۰,۱۴)	کیفیت
(۰,۲۶,۰,۳۲,۰,۴۱)	قابل اعتماد بودن
(۰,۰۹,۰,۱۱,۰,۱۴)	عمر آگهی
(۰,۱۴,۰,۱۸,۰,۲۲)	هزینه
(۰,۱,۰,۱۴,۰,۱۶)	سطح پوشش
(۰,۱۲,۰,۱۵,۰,۱۸)	اثر بخشی

در نمودار ذیل، رتبه بندی معیارها به ترتیب وزن های محاسبه شده مرتب شده است.



نمودار ۱. نمودار رتبه‌بندی معیارها بر اساس نتایج روش AHP فاز۱



کم، متوسط، زیاد و خیلی زیاد) به عنوان گزینه استفاده می‌شود. برای انجام تحلیل‌ها لازم است عبارات زبانی بر اساس یک طیف قراردادی که در جدول زیر آمده است، معادل‌سازی شوند.

جدول ۸. عبارات زبانی و معادل فاز۱ آن‌ها

عبارات زبانی	اعداد فاز۱ مثلثی
خیلی کم	(۰/۰۱، ۰/۳)
کم	(۰/۱، ۰/۳، ۰/۵)
متوسط	(۰/۳، ۰/۵، ۰/۷)
زیاد	(۰/۵، ۰/۷، ۰/۹)
خیلی زیاد	(۰/۷، ۰/۹، ۱)

یافته‌ها در نگاره فوق نشان می‌دهد که در روش FAHP، معیار «قابل اعتماد بودن» با وزن ۰/۳۲۹ از سایر معیارها اهمیت بیشتری دارد. معیار «هزینه» با وزن ۰/۱۷۸ در اولویت دوم قرار دارد. معیارهای «اثر بخشی» و «سطح پوشش» به ترتیب با اوزان ۰/۱۴۹ و ۰/۱۳ در رتبه سوم و چهارم قرار گرفته است و معیارهای «عمر آگهی» و «کیفیت» با وزن ۰/۱۱۵ به طور مشترک، در رتبه آخر قرار گرفتند. در بخش دوم، وزن معیارهای به دست آمده از روش FAHP در ماتریس تصمیم‌گیری روش تاپسیس فاز۱ وارد و از نتایج تاپسیس فاز۱ برای رتبه‌بندی گزینه‌ها استفاده می‌شود.

ب- رتبه‌بندی گزینه‌ها به روش تاپسیس فاز۱

تکنیک تاپسیس یا اولویت‌بندی بر اساس شباهت به راه حل ایده‌آل، که نخستین بار به وسیله ونگ و یون در سال ۱۹۸۱ معرفی شد، یکی از روش‌های تصمیم‌گیری چندمعیاره است. از این تکنیک می‌توان برای رتبه‌بندی و مقایسه گزینه‌های مختلف و انتخاب بهترین گزینه و تعیین فواصل بین گزینه‌ها استفاده نمود (Kabir Ahsan Akhtar & 2012).

در پرسشنامه‌های روش تاپسیس فاز۱ معمولاً از طیف لیکرت پنج نقطه‌ای با عبارات زبانی (خیلی کم،

گام ۱) ایجاد یک ماتریس تصمیم‌گیری برای رتبه‌بندی شامل m گزینه و n معیار

در جدول زیر، اهمیت نسبی گزینه‌ها نسبت به هر معیار با اعداد فاز۱ مثلثی مشخص شده است. با توجه به اینکه از چندین خبره نظرخواهی شده است، ابتدا می‌بایست همه عبارات زبانی به اعداد فاز۱ مثلثی تبدیل شده‌اند در ادامه از نظرات کلیه خبرگان در هر معیار، میانگین گرفته می‌شود.

جدول ۹. داده‌های ماتریس تصمیم‌گیری فازی

وزن معیارها	۰,۱۳۰	۰,۱۷۸	۰,۱۱۵	۰,۳۲۹	۰,۱۱۵	۰,۱۴۹
معیارها گزینه‌ها	سطح پوشش	هزینه	عمر آگهی	قابل اعتماد بودن	کیفیت	اثربخشی
نمایشگاه تخصصی	(۰,۴۱۰,۰,۶۰,۰,۷۸)	(۰,۴۴۰,۰,۶۳۰,۰,۸۱)	(۰,۴۷۰,۰,۶۷۰,۰,۸۳)	(۰,۵۱۰,۰,۷۱۰,۰,۸۷)	(۰,۵۴۰,۰,۷۴۰,۰,۹)	(۰,۵۲۰,۰,۷۱۰,۰,۸۷)
انتشار نشریات	(۰,۲۹۰,۰,۴۸۰,۰,۶۷)	(۰,۳۳۰,۰,۵۱۰,۰,۷)	(۰,۵۰,۰,۷۰,۰,۸۶)	(۰,۴۱۰,۰,۶۰,۰,۷۸)	(۰,۴۵۰,۰,۶۴۰,۰,۸۱)	(۰,۴۲۰,۰,۶۱۰,۰,۷۸)
نمایندگان فروش	(۰,۲۵۰,۰,۴۲۰,۰,۶۲)	(۰,۳۳۰,۰,۵۱۰,۰,۷)	(۰,۳۴۰,۰,۵۲۰,۰,۷۱)	(۰,۴۱۰,۰,۶۰,۰,۷۸)	(۰,۳۳۰,۰,۵۱۰,۰,۶۹)	(۰,۳۱۰,۰,۴۹۰,۰,۶۷)
جوایز فروش	(۰,۱۷۰,۰,۳۴۰,۰,۵۴)	(۰,۲۶۰,۰,۴۴۰,۰,۶۳)	(۰,۳۱۰,۰,۵۱۰,۰,۷۱)	(۰,۲۱۰,۰,۳۷۰,۰,۵۶)	(۰,۳۲۰,۰,۵۰,۰,۶۸)	(۰,۲۱۰,۰,۳۸۰,۰,۵۷)
فروش شخصی	(۰,۳۰,۰,۴۹۰,۰,۶۸)	(۰,۳۸۰,۰,۵۷۰,۰,۷۵)	(۰,۳۷۰,۰,۵۷۰,۰,۷۵)	(۰,۳۵۰,۰,۵۴۰,۰,۷۳)	(۰,۴۶۰,۰,۶۶۰,۰,۸۲)	(۰,۳۶۰,۰,۵۴۰,۰,۷۲)
آگهی‌های تجاری	(۰,۴۱۰,۰,۶۰,۰,۷۸)	(۰,۴۶۰,۰,۶۴۰,۰,۸)	(۰,۵۱۰,۰,۷۱۰,۰,۸۸)	(۰,۴۲۰,۰,۶۲۰,۰,۷۹)	(۰,۵۳۰,۰,۷۳۰,۰,۸۹)	(۰,۵۲۰,۰,۷۲۰,۰,۸۸)
رسانه‌ها (تلویزیون، رادیو و ...)	(۰,۴۶۰,۰,۶۴۰,۰,۸۱)	(۰,۴۴۰,۰,۶۲۰,۰,۷۸)	(۰,۵۲۰,۰,۷۲۰,۰,۸۸)	(۰,۴۶۰,۰,۶۴۰,۰,۸۲)	(۰,۵۴۰,۰,۷۴۰,۰,۸۹)	(۰,۵۳۰,۰,۷۱۰,۰,۸۴)
برگزاری تور گردشگری در ایران	(۰,۲۶۰,۰,۴۴۰,۰,۶۳)	(۰,۳۶۰,۰,۵۴۰,۰,۷۳)	(۰,۴۱۰,۰,۶۱۰,۰,۷۹)	(۰,۳۹۰,۰,۵۹۰,۰,۷۷)	(۰,۴۵۰,۰,۶۴۰,۰,۸۱)	(۰,۴۴۰,۰,۶۴۰,۰,۸۲)
تخفیف‌های قیمتی	(۰,۱۶۰,۰,۳۴۰,۰,۵۴)	(۰,۱۹۰,۰,۳۷۰,۰,۵۷)	(۰,۳۱۰,۰,۵۱۰,۰,۶۹)	(۰,۲۸۰,۰,۴۸۰,۰,۶۶)	(۰,۳۲۰,۰,۵۰,۰,۶۸)	(۰,۳۲۰,۰,۵۱۰,۰,۷)



گام ۲) نرمال نمودن ماتریس تصمیم‌گیری
 اگر هر سلول ماتریس تصمیم‌گیری را به صورت عدد فازی مثلثی (a_{ij}, b_{ij}, c_{ij}) نشان دهیم در این مرحله برای حذف اثر مقیاس هر معیار باید عملیات نرمال‌سازی انجام شود. در جدول بعدی، ماتریس تصمیم‌گیری نرمال‌شده، آورده شده است.

جدول ۱۰. داده‌های ماتریس تصمیم‌گیری نرمال‌شده فازی

وزن معیارها	۰,۱۳۰	۰,۱۷۸	۰,۱۱۵	۰,۳۲۹	۰,۱۱۵	۰,۱۴۹
معیارها گزینه‌ها	سطح پوشش	هزینه	عمر آگهی	قابل اعتماد بودن	کیفیت	اثربخشی
نمایشگاه تخصصی	(۰,۵۰,۰,۷۴۰,۰,۹۶)	(۰,۵۴۰,۰,۷۸,۰,۱)	(۰,۵۴۰,۰,۷۶۰,۰,۹۵)	(۰,۵۹۰,۰,۸۲,۰,۱)	(۰,۶۰,۰,۸۳,۰,۱)	(۰,۵۹۰,۰,۸۱,۰,۹۹)
انتشار نشریات	(۰,۳۶۰,۰,۵۹۰,۰,۸۲)	(۰,۴۱۰,۰,۶۳۰,۰,۸۶)	(۰,۵۷۰,۰,۸۰,۰,۹۸)	(۰,۴۷۰,۰,۶۹۰,۰,۹)	(۰,۵۰,۰,۷۲۰,۰,۹)	(۰,۴۷۰,۰,۷۰,۰,۸۹)

ادامه جدول ۱۰. داده‌های ماتریس تصمیم‌گیری نرمال‌شدهی فازی

وزن معیارها	۰,۱۳۰	۰,۱۷۸	۰,۱۱۵	۰,۳۳۹	۰,۱۱۵	۰,۱۴۹
معیارها گزینه‌ها	سطح پوشش	هزینه	عمر آگهی	قابل اعتماد بودن	کیفیت	اثربخشی
نمایشگاه تخصصی	(۰,۳۱۰,۵۲۰,۷۶)	(۰,۴۰۰,۶۳۰,۸۶)	(۰,۳۹۰,۵۹۰,۸۱)	(۰,۴۷۰,۶۹۰,۹۱)	(۰,۳۷۰,۵۷۰,۷۷)	(۰,۳۵۰,۵۶۰,۷۷)
انتشار نشریات	(۰,۲۱۰,۴۲۰,۶۷)	(۰,۳۲۰,۵۵۰,۷۸)	(۰,۳۵۰,۵۸۰,۸۱)	(۰,۲۴۰,۴۲۰,۶۴)	(۰,۳۶۰,۵۶۰,۷۵)	(۰,۲۳۰,۴۳۰,۶۵)
نمایندگان فروش	(۰,۳۷۰,۶۰,۸۴)	(۰,۴۷۰,۷۰,۹۲)	(۰,۴۲۰,۶۵,۸۵)	(۰,۴۰,۶۳,۸۴)	(۰,۵۱۰,۷۳,۹۱)	(۰,۴۱۰,۶۲,۸۲)
جوایز فروش	(۰,۵۰,۷۴,۹۶)	(۰,۵۶۰,۷۹,۹۹)	(۰,۵۸۰,۸۱,۸۱)	(۰,۴۹۰,۷۲,۹۱)	(۰,۵۹۰,۸۱,۹۹)	(۰,۵۹۰,۸۲,۸۱)
فروش شخصی	(۰,۵۶۰,۷۹,۸۱)	(۰,۵۵۰,۷۷,۹۷)	(۰,۵۹۰,۸۲,۸۱)	(۰,۵۳۰,۷۴,۹۴)	(۰,۶۰,۸۳,۹۹)	(۰,۶۰,۸۱,۹۶)
آگهی‌های تجاری	(۰,۳۲۰,۵۵۰,۷۸)	(۰,۴۵۰,۶۷,۹۰)	(۰,۴۷۰,۷۰,۹۱)	(۰,۴۶۰,۶۸,۸۹)	(۰,۵۰,۷۲,۹۰)	(۰,۵۱۰,۷۳,۹۴)
رسانه‌ها (تلویزیون، رادیو و ...)	(۰,۲۰,۴۱,۶۶)	(۰,۲۴۰,۴۶,۷۰)	(۰,۳۶۰,۵۸,۷۹)	(۰,۳۲۰,۵۵,۷۶)	(۰,۳۵۰,۵۶,۷۵)	(۰,۳۷۰,۵۸,۸۰)
برگزاری تور گردن‌گیری در ایران						
تخفیف‌های قیمتی						

فازی معیارها ()، ماتریس نرمال‌شدهی موزون فازی حاصل می‌گردد () . وزن معیارها در قسمت قبلی توسط روش FAHP محاسبه شده بود.

گام ۳) تشکیل ماتریس تصمیم‌گیری نرمال شدهی موزون فازی
از ضرب ماتریس تصمیم نرمال‌شده () در اوزان

$$\tilde{v}_{ij} = \tilde{r}_{ij} \otimes \tilde{w}_j$$

$$\tilde{V} = [\tilde{v}_{ij}]_{m \times n}, \quad i = 1, 2, \dots, m, \quad j = 1, 2, \dots, n$$



دوفصلنامه
علمی - پژوهشی
انجمن علمی
فرش ایران
شماره ۳۳
بهار و تابستان ۱۳۹۷

۱۹۳

جدول ۱۱. تشکیل ماتریس تصمیم‌گیری نرمال‌شده‌ی موزون فازی

معیارها / گزینه‌ها	سطح پوشش	هزینه	عمر آگهی	قابل اعتماد بودن	کیفیت	اثر بخشی
نمایشگاه تخصصی	(۰,۰۷۰,۱۰,۱۲)	(۰,۱۰۰,۱۴۰,۱۸)	(۰,۰۶۰,۰۹۰,۱۱)	(۰,۱۹۰,۰,۲۷۰,۰,۳۳)	(۰,۰۷۰,۱۰,۱۲)	(۰,۰۹۰,۱۲۰,۱۵)
انتشار نشریات	(۰,۰۵۰,۰,۰۸۰,۰,۱۱)	(۰,۰۷۰,۱۱۰,۱۵)	(۰,۰۷۰,۰,۰۹۰,۰,۱۱)	(۰,۱۵۰,۰,۲۳۰,۰,۰,۳)	(۰,۰۶۰,۰,۰۸۰,۰,۱)	(۰,۰۷۰,۱۰,۱۳)
نمایندگان فروش	(۰,۰۴۰,۰,۰۷۰,۰,۱)	(۰,۰۷۰,۱۱۰,۱۵)	(۰,۰۴۰,۰,۰۷۰,۰,۰,۹)	(۰,۱۵۰,۰,۲۳۰,۰,۰,۳)	(۰,۰۴۰,۰,۰۷۰,۰,۰,۹)	(۰,۰۵۰,۰,۰۸۰,۰,۱۱)
جوایز فروش	(۰,۰۳۰,۰,۰۶۰,۰,۰,۹)	(۰,۰۶۰,۱۰۰,۱۴)	(۰,۰۴۰,۰,۰۷۰,۰,۰,۹)	(۰,۰۸۰,۱۴۰,۰,۲۱)	(۰,۰۴۰,۰,۰۶۰,۰,۰,۹)	(۰,۰۳۰,۰,۰۶۰,۰,۱)
فروش شخصی	(۰,۰۵۰,۰,۰۸۰,۰,۱۱)	(۰,۰۸۰,۱۲۰,۰,۱۶)	(۰,۰۵۰,۰,۰۷۰,۰,۰,۱)	(۰,۱۳۰,۰,۲۱۰,۰,۰,۲۸)	(۰,۰۶۰,۰,۰۸۰,۰,۱)	(۰,۰۶۰,۰,۰۹۰,۰,۱۲)
آگهی‌های تجاری	(۰,۰۷۰,۱۰,۱۲)	(۰,۱۰۰,۱۴۰,۱۸)	(۰,۰۷۰,۰,۰۹۰,۱۲)	(۰,۱۶۰,۰,۲۴۰,۰,۰,۳)	(۰,۰۷۰,۱۰,۱۲)	(۰,۰۹۰,۱۲۰,۱۵)
رسانه‌ها (تلویزیون، رادیو و ...)	(۰,۰۷۰,۱۰,۱۳)	(۰,۱۰۰,۱۴۰,۱۷)	(۰,۰۷۰,۰,۰۹۰,۱۲)	(۰,۱۷۰,۰,۲۴۰,۰,۰,۳۱)	(۰,۰۷۰,۱۰,۱۱)	(۰,۰۹۰,۱۲۰,۱۴)
برگزاری تور گردشگری در ایران	(۰,۰۴۰,۰,۰۷۰,۰,۱)	(۰,۰۸۰,۱۲۰,۰,۱۶)	(۰,۰۵۰,۰,۰۸۰,۰,۱)	(۰,۱۵۰,۰,۲۲۰,۰,۰,۲۹)	(۰,۰۶۰,۰,۰۸۰,۰,۱)	(۰,۰۸۰,۱۱۰,۰,۱۴)
تخفیف‌های قیمتی	(۰,۰۳۰,۰,۰۵۰,۰,۰,۹)	(۰,۰۴۰,۰,۰۸۰,۰,۱۳)	(۰,۰۴۰,۰,۰۷۰,۰,۰,۹)	(۰,۱۰۰,۱۸۰,۰,۰,۲۵)	(۰,۰۴۰,۰,۰۶۰,۰,۰,۹)	(۰,۰۵۰,۰,۰۹۰,۰,۱۲)



گام ۴) تعیین راه حل ایده‌آل مثبت (\bar{V}_j) و راه حل ایده‌آل منفی (\bar{V}_j^-) در جدول زیر، راهکار ایده‌آل مثبت و راهکار ایده‌آل منفی به ازای هر معیار آورده شده است.

جدول ۱۲. راهکار ایده‌آل مثبت و منفی

	راهکار ایده‌آل مثبت (\bar{V}_j^*)	راهکار ایده‌آل منفی (\bar{V}_j^-)
اثر بخشی	(۰,۰۹۰,۱۲۰,۱۵)	(۰,۰۳۰,۰,۰۶۰,۰,۱)
کیفیت	(۰,۰۷۰,۱۰,۱۲)	(۰,۰۴۰,۰,۰۶۰,۰,۰,۹)
قابل اعتماد بودن	(۰,۱۹۰,۰,۲۷۰,۰,۰,۳۳)	(۰,۰۸۰,۱۴۰,۰,۰,۲۱)
عمر آگهی	(۰,۰۷۰,۰,۰۹۰,۱۲)	(۰,۰۴۰,۰,۰۷۰,۰,۰,۹)
هزینه	(۰,۱۰۰,۱۴۰,۱۸)	(۰,۰۴۰,۰,۰۸۰,۱۳)
سطح پوشش	(۰,۰۷۰,۱۰,۱۳)	(۰,۰۳۰,۰,۰۵۰,۰,۰,۹)

فاصله بین هر گزینه تا A^* ، فاصله مثبت و به فاصله بین هر گزینه تا A^- ، فاصله منفی می‌گوییم که هر دو فاصله از طریق رابطه‌های زیر محاسبه می‌شوند:

گام ۵) به دست آوردن میزان فاصله هر گزینه تا ایده‌آل‌های مثبت (d_i^+) و منفی (d_i^-) اگر راه حل ایده‌آل مثبت فازی برابر A^* و راه حل ایده‌آل منفی فازی برابر A^- در نظر گرفته شود به

در جدول زیر فاصله هر گزینه تا راهکار ایده آل منفی محاسبه شده است.

جدول ۱۴. فاصله هر گزینه تا راهکار ایده آل منفی

گزینه‌ها	(d_i^-)
نمایشگاه تخصصی	۰,۳۱۹۹۰۷
انتشار نشریات	۰,۲۱۲۹۴۷
نمایندگان فروش	۰,۱۴۸۵۶۲
جوایز فروش	۰,۰۱۷۵۲۸
فروش شخصی	۰,۱۸۰۱۳۲
آگهی‌های تجاری	۰,۲۹۴۳۴۸
رسانه‌ها (تلویزیون، رادیو و ...)	۰,۳۰۷۸۲۸
برگزاری تور گردشگری در ایران	۰,۲۰۶۱
تخفیف‌های قیمتی	۰,۰۵۸۴۱۷

$$d_i^- = \sum_{j=1}^n d(\tilde{v}_{ij}, \tilde{v}_j^-), i=1, \dots, m$$

$$d_i^* = \sum_{j=1}^n d(\tilde{v}_{ij}, \tilde{v}_j^*), i=1, \dots, m$$

به طوری که فاصله بین دو عدد فازی مثلثی $\tilde{M} = (m_1, m_2, m_3)$ و از طریق رابطه زیر تعیین می‌گردد:

$$d(\tilde{M}, \tilde{N}) = \sqrt{\frac{1}{3}[(m_1 - n_1)^2 + (m_2 - n_2)^2 + (m_3 - n_3)^2]}$$

در جدول زیر فاصله هر گزینه تا راهکار ایده آل مثبت محاسبه شده است.

جدول ۱۳. فاصله هر گزینه تا راهکار ایده آل مثبت

گزینه‌ها	(d_i^*)
نمایشگاه تخصصی	۰,۰۱۷۷
انتشار نشریات	۰,۱۲۴۳
نمایندگان فروش	۰,۱۸۸۸
جوایز فروش	۰,۳۲۰۰
فروش شخصی	۰,۱۵۷۲
آگهی‌های تجاری	۰,۰۴۳۹
رسانه‌ها (تلویزیون، رادیو و ...)	۰,۰۳۰۹
برگزاری تور گردشگری در ایران	۰,۱۳۱۴
تخفیف‌های قیمتی	۰,۲۷۹۲

گام ۶) تعیین ضریب نزدیکی (CC_i) برای هر یک از گزینه‌ها

بعد از اینکه فاصله مثبت (d_i^+) و فاصله منفی (d_i^-) برای هر گزینه A_i محاسبه گردید، ضریب نزدیکی هر گزینه (CC_i) محاسبه می‌گردد.

$$CC_i = \frac{d_i^-}{d_i^- + d_i^+}$$

جدول ۱۵. محاسبه ضریب نزدیکی هر گزینه

گزینه‌ها	(d_i^-)	(d_i^*)	(CC_i) ضریب نزدیکی	رتبه
نمایشگاه تخصصی	۰,۳۱۹۹۰۷	۰,۰۱۷۷	۰,۹۴۷۷	۱
انتشار نشریات	۰,۲۱۲۹۴۷	۰,۱۲۴۳	۰,۶۳۱۵	۴
نمایندگان فروش	۰,۱۴۸۵۶۲	۰,۱۸۸۸	۰,۴۴۰۳	۷
جوایز فروش	۰,۰۱۷۵۲۸	۰,۳۲۰۰	۰,۰۵۱۹	۹
فروش شخصی	۰,۱۸۰۱۳۲	۰,۱۵۷۲	۰,۵۳۳۹	۶
آگهی‌های تجاری	۰,۲۹۴۳۴۸	۰,۰۴۳۹	۰,۸۷۰۳	۳
رسانه‌ها (تلویزیون، رادیو و ...)	۰,۳۰۷۸۲۸	۰,۰۳۰۹	۰,۹۰۸۷	۲
برگزاری تور گردشگری در ایران	۰,۲۰۶۱	۰,۱۳۱۴	۰,۶۱۰۷	۵
تخفیف‌های قیمتی	۰,۰۵۸۴۱۷	۰,۲۷۹۲	۰,۱۷۳۰	۸

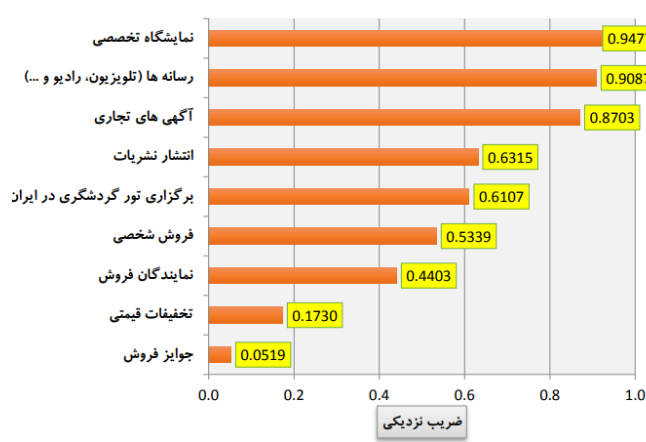


در جدول بالا ضریب نزدیکی هر گزینه محاسبه شده است. هر گزینه که ضریب نزدیکی بیشتری داشته باشد از اولویت بالاتری نیز برخوردار است.

گام ۷) رتبه‌بندی گزینه‌ها بر اساس ضریب نزدیکی

در ادامه نمودار رتبه‌بندی گزینه‌ها ترسیم شده است.

یافته‌ها در نمودار فوق نشان می‌دهد عامل «نمایشگاه تخصصی» با ضریب نزدیکی ۰/۹۴ در رتبه اول، عامل «رسانه‌ها (تلویزیون، رادیو و ...)» با ضریب نزدیکی ۰/۹۰ در رتبه دوم و عامل «آگهی‌های تجاری» با ضریب نزدیکی ۰/۸۷ در رتبه سوم قرار گرفته است. عامل «جوایز فروش» با ضریب نزدیکی ۰/۰۵۱ در رتبه آخر قرار گرفته است.



نمودار ۲. نمودار رتبه‌بندی گزینه‌ها بر اساس ضریب نزدیکی

نتیجه‌گیری

در این مطالعه، ابزارهای ترفیعی و تبلیغی مناسب برای ارتقای برند فرش دست‌باف ایران در بازارهای خارجی بررسی شدند. دو هدف اصلی، مدنظر محققان بوده است. هدف اول، مشخص نمودن ضریب اهمیت شاخص‌های ارزیابی ابزارهای تبلیغاتی و هدف دوم، مشخص نمودن اولویت ابزارهای تبلیغاتی مورد استفاده در زمینه معرفی فرش دست‌باف به مشتریان در بازارهای هدف خارجی است. نتایج حاصل از اجرای روش FAHP نشان داد معیار قابل اعتماد بودن با وزن (۰/۳۲۹)، هزینه با وزن (۰/۱۷۸)، اثربخشی و سطح پوشش به ترتیب با اوزان (۰/۱۴۹) و (۰/۱۳)، کیفیت با وزن (۰/۱۵) به ترتیب اهمیت قرار گرفتند.

هرچه یک ابزار بتواند قابل اعتمادتر باشد در عرصه تجارت جهانی موفق‌تر عمل خواهد کرد و از اهمیت قابل توجه‌تری برخوردار است. همچنین بر اساس اجرای روش TOPSIS نمایشگاه‌های اختصاصی، رسانه‌ها، آگهی‌های تجاری، انتشار نشریات، برگزاری تور گردشگری در ایران، فروش شخصی، نمایندگان فروش، تخفیفات قیمتی و جوایز فروش ابزارهای هستند که به ترتیب از اولویت بیشتری برخوردارند. البته با توجه به نظرات خبرگان با وجود اهمیت نمایشگاه‌های تخصصی، تعداد کمی از صادرکنندگان به دلیل هزینه‌های زیاد برپایی از این ابزار استفاده می‌کنند. با توجه به تحقیق گذشته که فرجی و مارالانی (۱۳۸۸)، در زمینه شناسایی ابزارهای ترفیعی و تبلیغی

مناسب برای فرش دستباف ایران در بازارهای داخلی صورت دادند نتیجه پژوهش، حاکی از اهمیت شاخص اثربخشی و همچنین اولویت ابزار تلویزیون بوده؛ در حالی که در تحقیق حاضر برای بازارهای خارجی، شاخص اعتماد اهمیت بیشتری داشته است و نمایشگاه‌های تخصصی برای صادرکنندگان در اولویت قرار گرفته است.

بین نمایشگاه‌های تجاری و صادرات، رابطه مثبتی وجود دارد. شواهد تجربی نشان می‌دهد که نمایشگاه‌های تجاری، منافع اقتصادی مثبتی برای شرکت و تولید دارد که موجب فروش فوری و آگاهی محصول می‌شود. از طریق نمایشگاه‌های تجاری، نمایندگان شرکت‌هایی که آماده صادرات هستند می‌توانند مشتریان را به‌دست آورند، اطلاعات را منتشر کنند، چشم‌اندازها را شناسایی کنند، اطلاعات را جمع‌آوری کرده و روحیه شرکت را تقویت کنند (Wilkinson & Brouthers, 2006). مدیران صادرات، نمایشگاه‌های تجاری را به عنوان ابزار مؤثر کسب دانش در مورد بازارهای خارجی (Wilkinson & Brouthers, 2006؛ Seringhaus & Rosson 1998؛ Ramaswami & Yang, 1990؛ Rosson & Wilkinson & Brouthers, 2006؛ Wilkinson & Seringhaus, 1995) و افزایش سود (Wilkinson & Brouthers, 2006؛ Gopalakrishna et al 1995) می‌دانند. در پژوهشی که مشکلات صنعت فرش را از نظر بازاریابی جهانی بررسی کرد نتایج مطالعات دهقانی فیروز آبادی (۱۳۷۷)، نشان می‌دهد که صادرکنندگان به آمیخته تشویق و ترفیع، توجه کافی مبذول نمی‌دارند.

بر این اساس و با عنایت به یافته‌های این تحقیق، پیشنهادهای زیر ارائه می‌شود:

الف- پیشنهادهای اجرایی و کاربردی

۱- به عنوان یکی از مهم‌ترین توصیه‌های سیاستی این مطالعه می‌توان بیان کرد که سیاستگذاران اقتصادی

و مدیران صنایع تولیدی فرش، با اعمال سیاست‌های مناسب به افزایش فعالیت‌های تبلیغاتی اقدام کرده و از این طریق به تسهیل صادرات محصولات تولیدی صنعت فرش کمک نمایند.

۲- با توجه به اثر منفی و معنی‌دار متغیر درآمد حاصل از صادرات نفت، هرچه وابستگی دولت به درآمد نفتی بیشتر شود، صادرات غیرنفتی از جمله فرش دستباف ایران کاهش می‌یابد. شاید دلیل این موضوع، توجه کمتر دولت به این حوزه باشد. اما به هر حال تلاش سیاستگذاران برای بالفعل کردن توانایی این حوزه یکی از راهکارهای اصلی در جهت خروج اقتصاد کشور از صادرات فرآورده‌های خام نفتی و همچنین رکود فرش دستباف به‌شمار می‌آید.

۳- از آنجا که بر اساس نظر خبرگان و کارشناسان آگاه به مسائل ابزارهای تبلیغاتی فرش دستباف، نمایشگاه‌های تخصصی، مهم‌ترین ابزار تبلیغاتی است و با توجه به بالا بودن هزینه این نوع تبلیغات و البته داشتن مخاطبان خاص خود پیشنهاد می‌شود بخشی از هزینه برگزاری نمایشگاه به صورت یارانه توسط مرکز ملی فرش دستباف تأمین شود.

۴- نهادهای بالادستی در زمینه فرش با کمک نهادهای مردمی فعال در این حوزه، اقدام به برگزاری دوره‌های آموزشی بازاریابی بین‌المللی و صادرات نمایند.

۵- سفارت‌تخانه‌های جمهوری اسلامی ایران در تسهیل زمینه‌های شناخت بازارهای خارجی می‌توانند نقش مهمی را به مثابه یک پایگاه اطلاعاتی در بسیاری از کشورها ایفا نمایند. پیشنهاد می‌شود نهادهای بالادستی فرش در کشور، تعامل عملیاتی بیشتری را با وزارت امور خارجه در دستور کار قرار دهند.

۶- در کنار نمایشگاه‌های تخصصی، افزایش تورهای گردشگری از مراحل تولید تا بهره‌برداری فرش دستباف می‌تواند راه‌حل مناسبی برای افزایش



صادرات محسوب شود.

۷- بر اساس نتیجه پژوهش‌هایی که در زمینه صادرات انجام گرفته است، می‌توان گفت که دولت باید از طریق مشوق‌های مالی، زمینه افزایش فعالیت‌های تحقیق و توسعه در زمینه فرش را فراهم آورد.

۸- نظام‌مند کردن تولید فرش دست‌باف و منطبق کردن تولیدات بر اساس ترجیحات مشتریان به منظور ممکن ساختن بازاریابی صادراتی مبتنی بر سفارش‌پذیری و در نظر گرفتن خواست و ترجیحات مشتری.

ب- پیشنهادهای پژوهشی و علمی

۱- در این تحقیق با توجه به نظرات خبرگان و

متخصصان این حوزه، قوانین محدودکننده‌ای برای تجار در کشورهای مقصد وجود دارد. لذا شناسایی راهکارهای مناسب برای کاهش این آسیب به منظور افزایش صادرات پیشنهاد می‌شود.

۲- به محققان آتی پیشنهاد می‌شود در خصوص معرفی روش‌های جدید تبلیغاتی همراه با نوآوری و ضریب اثر بیشتر در خارج از کشور به تحقیق و بررسی بپردازند.

پی‌نوشت‌ها

1. SOWT
2. Fuzzy TOPSIS
3. AHP

فهرست منابع

- ابراهیمی یزدی، حسن. (۱۳۷۷). بررسی تأثیر عضویت ایران در سازمان تجارت جهانی بر صادرات فرش، (پایان‌نامه کارشناسی ارشد). دانشگاه شهید بهشتی، دانشکده علوم اداری، ایران.
- احراری، عبدالله، محمود روفه‌گر حق، محمدجواد خرسندی، کریم میرزایی، تورج ژوله، کیومرث خواجه‌باشی، سعیدر و تقیان‌تبریزی، اکبر بهرامی، فاطمه رجبی، مونا کنعانیان، شهرزاد رضایی، مریم تقوی‌دوست، بهار مولوی، علی فهبد، نادیا امیری، شکوفه یوسفی، نفیسه مصطفایی، حسین بیک‌زاده، بهروزبیک‌زاده، سودابه درکی‌پور و بهاره پوریزدان‌پناه. (۱۳۹۶). نشریه‌ی بین‌المللی اتحادیه‌ی تولیدکنندگان و صادرکنندگان فرش دست‌باف ایران، ۳۳، ۴۹-۴۸.
- ایزدبخش، حمیدرضا، اصغر وظیفه، حسنعلی چیت‌ساز و مصطفی جهانگشای رضایی. (۱۳۸۸). آموزش کاربردی نرم‌افزارهای مهندسی صنایع و مدیریت (چاپ دوم). جلد اول، تهران: انتشارات جهاد دانشگاهی واحد صنعتی امیرکبیر.
- بتولی، فرهاد. (۱۳۷۱). نقش فرش در اقتصاد ایران و الگوی صادرات آن، (پایان‌نامه کارشناسی ارشد)، دانشگاه امام صادق (ع)، ایران.
- دهقانی‌فیروزآبادی، رضا. (۱۳۷۷). بررسی علل افت سهم بازار جهانی فرش ایران نسبت به رقبای و ارائه‌ی راهکارهای مناسب برای بهبود آن، (پایان‌نامه کارشناسی ارشد)، دانشگاه فردوسی مشهد، دانشکده علوم اداری و اقتصادی، ایران.
- روستا، احمد، عبدالحمید ابراهیمی و داور ونوس. (۱۳۹۵). مدیریت بازاریابی، تهران: انتشارات سمت، چاپ نوزدهم.
- زبردست، اسفندیار. (۱۳۸۰). کاربرد فرایند تحلیل سلسله‌مراتبی در برنامه‌ریزی شهری و منطقه‌ای، هنرهای زیبا، ۱۰، ۲۱-۱۳.
- سرمدسعیدی، سهیل و امیر عبدالهی بجزستانی. (۱۳۹۴). شناسایی و اولویت‌بندی ابزارهای ارتباطات بازاریابی یکپارچه (IMC) در صنایع غذایی با استفاده از تکنیک AHP- FUZZY (صنایع غذایی دینا)، مجله مدیریت بازاریابی، ۲۹، ۸۵-۱۰۰.
- شم‌آبادی، محمدعلی و حمید خدادادحسینی. (۱۳۸۶). بازاریابی صادراتی فرش دست‌باف ایران: بررسی عوامل مؤثر و آسیب‌شناسی، فصلنامه‌ی پژوهش‌نامه‌ی بازرگانی، ۴۳، ۳۴-۱.
- فرجی، مرتضی و مریم مارالانی. (۱۳۸۸). شناسایی ابزارهای ترفیعی و تبلیغی مناسب برای فرش دست‌باف ایران در بازارهای داخلی، گلجام دو فصلنامه علمی- پژوهشی انجمن علمی فرش ایران، ۱۳، ۱۰۶-۸۸.
- قدوسی، محمد، تکتک محتشمی، مهناز متولی‌حبیبی و شکبیا شدتی. (۱۳۹۴). شناسایی و اولویت‌بندی عناصر آمیخته بازاریابی مؤثر در صادرات زعفران از دیدگاه کارشناسان، نشریه‌ی علمی پژوهشی زراعت و فناوری زعفران، (۴) ۲۹۶، ۳-۲۸۵.
- محمدی، حسین و فاطمه سخی‌هانی. (۱۳۹۴). عوامل مؤثر بر عرضه صادرات پسته در ایران، تحقیقات اقتصاد کشاورزی، (۲) ۷،

- معصوم‌زاده، ابوالفضل، ابوالقاسم ابراهیمی، جعفر شمسی و خلیل دهنوی. (۱۳۹۲). برنامه عملیاتی برندسازی محصول زعفران ایران. نشریه علمی پژوهشی زراعت و فناوری زعفران، (۲)، ۱، ۶۸-۳۹.
- منشادی‌شهبازی، مهرداد و حبیب‌اله سالارزهی. (۱۳۹۵). شناسایی و اولویت‌بندی مؤلفه‌های استراتژیک تاثیرگذار بر جایگاه برند ملی فرش دست‌باف ایرانی در بازار جهانی، گلجام دو فصلنامه علمی- پژوهشی انجمن علمی فرش ایران، ۳۰، ۳۹-۵۲.
- مؤمنی، منصور. (۱۳۸۷). مباحث نوین تحقیق در عملیات (چاپ دوم). تهران: انتشارات دانشکده مدیریت دانشگاه تهران.
- Agheli, L., Salmani, U., & Hosseini, M. A. (2017). Factors Affecting Market Share of Iranian Hand-woven Carpet in Singapore. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(1), 500-505.
- Amiri Aghdaie, S.F., Zare Zardeini, A. SWOT Analysis of Persian Handmade Carpet Exports. (2012). *International Journal of Business and Management*, 7, 2.
- Bilgin, M. H., Demir, E., Lau, M. C. K., KinMan To, C., & Zhang, Z. M. (2011). The Turkish handmade carpet industry: an analysis in comparison with select Asian countries. *Journal of the Textile Institute*, 102(6), 514-526.
- Cavusgil, S. T., & Naor, J. (1987). Firm and management characteristics as discriminators of export marketing activity. *Journal of Business Research*, 15(3), 221-235.
- Gopalakrishna, S., Lilien, G. L., Williams, J. D., & Sequeira, I. K. (1995). Do trade shows pay off? *Journal of Marketing*, 59(3), 75-83.
- Guiomar Martín-Herrána., & Simon, P. Siguéb. Retailer and manufacturer advertising scheduling in a marketing channel. (2017). *Journal of Business Research*, 78, 93-100.
- Kabir, G., Hasin, M., & Ahsan Akhtar. Comparative Analysis Of Topsis And Fuzzy Topsis For The Evaluation Of Travel Website Service Quality. (2012). *International Journal for Quality research*, UDK- 3(497.11), 378.014.
- Kotler, P. (2003). *Marketing management: Analysis, planing and control*. New Jersey: Prentice Hall, Inc Englewood Cliffs.
- Kuo-Wei Su, Po-Hsin Huang, Po-Hung Chen, Ya-Ting Li. The impact of formats and interactive modes on the effectiveness of mobile advertisements. *J Ambient Intell Human Comput*, Springer, 2016.
- Martín-Herrán, G., & Sigué, S. P. (2017). Retailer and manufacturer advertising scheduling in a marketing channel. *Journal of Business Research*, 78, 93-100.
- Mughal, A., Mehmood, A., & Ahmad, B. (2014). The Impact of Promotional Tools on Consumer Buying Behavior: A Study from Pakistan. *Journal of Public Administration and Governance*, 4(3), 402-414.
- Muhammad, Rizwan, Muhammad Arif Javed, Muhammad Tayyab Khan, Muhammad Tariq Aslam, Kashafa Anwar, Sanna Noor, Wajiha Kanwal. (2013). ?The Impact of Promotional Tools on Consumer Buying Behavior: A Study from Pakistan?, *Asian Journal of Empirical Research*, 3(2), 114-130.
- Ramaswami, S. N., & Yang, Y. (1990). Perceived barriers to exporting and export assistance requirements. In S. T. Cavusgil, & M. R. Czinkota (Eds.), *International perspectives on trade promotion and assistance*. Westport, CT: Greenwood Press, Inc.
- Rosson, P. J., & Seringhaus, R. (1995). Visitor and exhibitor interaction at industrial trade fairs. *Journal of Business Research*, 32(1), 81-90.
- Seringhaus, F. H. R., & Rosson, P. J. (1989). *Government export promotion: A global perspective*. London: Routledge.
- Seringhaus, F. H. R., & Rosson, P. J. (1998). Management and performance of international trade fair exhibitors: Government stands vs. independent stands. *International Marketing Review*, 15(5), 398-412.
- Servet Gura., Kriselda Gura. (2016). The Use of Mobile Advergame as Brand Communication Tool: Case Study Vodafon City, *American Journal of Marketing Research*, 2(2), 61-72.
- Su, K. W., Huang, P. H., Chen, P. H., & Li, Y. T. (2016). The impact of formats and interactive modes on the effectiveness of mobile advertisements. *Journal of Ambient Intelligence and Humanized Computing*, 7(6), 817-



827.

- Sun, C. C. (2010). A performance evaluation model by integrating fuzzy AHP and fuzzy TOPSIS methods. *Expert systems with applications*, 37(12), 7745-7754.

- Timothy, W., & Lance, E.B. (2006). Trade promotion and SME export performance. *International Business Review*, 15, 233-252.

- Wilkinson, T., & Brouthers, L. (2006). Trade promotion and SME export performance, *International Business Review* 15, 233-252.



دوفصلنامه
علمی - پژوهشی
انجمن علمی
فرش ایران
شماره ۳۳
بهار و تابستان ۱۳۹۷

۲۰۰