

تبیین مؤلفه‌های برنده‌ینگ شهری با تأکید بر ابعاد اقتصادی آن نمونه موردی: کلان‌شهر مشهد

پذیرش نهایی: ۹۶/۸/۲۳

دریافت مقاله: ۹۶/۷/۲۵

DOI:10.18869/acadpub.geores.32.3.152

چکیده

یکی از راهکارهای مدیریت شهری بهمنظور پیشرفت در بازار رقابتی جهان، برنامه‌ریزی جهت دستیابی به برنده‌ینگ شهری پایدار برای شهر است که ضمن معرفی چهره شهر، قادر به جذب مخاطبان باشد. مهم‌ترین عامل جهت دستیابی به منافع اقتصادی برنده‌ینگ شهری، گردشگری می‌باشد. کلان‌شهر مشهد از جمله مقاصد گردشگری شهری با گونه زیارت و گردشگری مذهبی در سطح کشور است و این موضوع از جایگاه این کلان‌شهر به عنوان پایخت معنوی کشور و مقصد اول سفرهای گردشگری داخلی نشأت می‌گیرد. هدف این پژوهش بررسی شاخص‌های برنده‌ینگ شهری در کلان‌شهر مشهد با تأکید بر مباحث گردشگری بهمنظور دستیابی به اهداف اقتصادی ناشی از آن می‌باشد. بدین منظور ابتدا مؤلفه‌ها و شاخص‌های برنده‌ینگ شهری با تأکید بر بعد اقتصادی، شناسایی و با استفاده از نظر ۲۰۰ نفر از شهروندان، زائران و متخصصین، مورد ارزیابی قرار گرفته‌اند. سپس با کاربست تحلیل‌های آماری (آزمون تحلیل میانگین و آزمون ناپارامتریک فریدمن) به اولویت‌بندی مؤلفه‌های پژوهش در کلان‌شهر مشهد پرداخته شده است. نتایج نشان می‌دهد که از میان ۶ مؤلفه موردبررسی (ویژگی‌ها و دارایی‌های منحصر به فرد شهر، تسهیلات خدماتی و گردشگری، سرمایه‌گذاری و تجارت، رضایت از خدمات و زیرساخت‌های شهری، خدمات حمل و نقل و دسترسی مناسب و جایگاه بین‌المللی شهر) ویژگی‌ها و دارایی‌های منحصر به فرد شهر بیشترین و جایگاه بین‌المللی شهر دارای کمترین امتیاز می‌باشد. پژوهش پیش رو از نوع تحلیلی-کاربردی است.

واژگان کلیدی: برنده‌ینگ شهری، مؤلفه‌های اقتصادی برنده‌ینگ شهری، کلان‌شهر مشهد

مقدمه

امروزه جهان به بازاری بزرگ تبدیل شده است. پیشرفت سریع جهانی‌شدن بدین معنا است که هر کشوری، هر شهر و هر منطقه‌ای باید برای گرفتن سهم خود از مشتریان، گردشگران، سرمایه‌گذاران، شرکت‌های جهانی و برای به دست آوردن بازارهای هدف با دیگران به رقابت پردازد (انهالت، ۱۳۹۰: ۱۵). یکی از راههای جذب منابع بیشتر استفاده از ابزارها و روش‌های نوین بازاریابی شهری است که برنده شهری به عنوان اصلی‌ترین و مهم‌ترین ابزار در این فرایند است. شهرهای بسیاری به شکل کاملاً هوشیارانه با دریافت این اهمیت، فعالانه به ساخت و مدیریت برنده شهرهای خویش پرداخته‌اند. شهرها با برنده خود

این مقاله برگرفته از پایان‌نامه کارشناسی ارشد با عنوان "تبیین برنامه راهبردی برنده‌ینگ شهری با تأکید بر ابعاد اقتصادی آن- نمونه موردی کلان‌شهر مشهد"

قصد دارند سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را افزایش می‌دهد (Kavaratzis, Ashworth, 2009). این مهم قطعاً به رشد و موفقیت مکان برنده‌گذاری شده کمک می‌کند.

برنده‌ینگ شهری، جذابیت شهر را برای شرکت‌های بزرگ افزایش می‌دهد و آنها را مجاب می‌سازد تا در آن شهر سرمایه‌گذاری کنند و این مهم موجبات توسعه پایدار اقتصادی برای شهر را فراهم می‌آورد (Gibbison, 2005). شناسایی مؤلفه‌های مطلوب برنده‌ینگ شهری در دستیابی به منافع یادشده تأثیر مستقیم دارد. وجود یک برنامه مدون برنده‌ینگ شهری برای کلان‌شهر مشهد که با وجود مضجع نورانی امام رضا (ع) سالیانه پذیرای سیل عظیمی از زائران و گردشگران می‌باشد، علاوه بر مرتفع نمودن مشکلات این محدوده می‌تواند پیامدهای اقتصادی مثبتی را نیز در پی داشته باشد. بر این اساس شناسایی و ارزیابی مؤلفه‌های اقتصادی برنده‌ینگ شهری برای شهر مشهد در دستور کار این پژوهش قرار گرفته است. با توجه به اینکه یکی از راهکارهای مؤثر در جهت نیل به منافع اقتصادی برنده‌ینگ شهری، گردشگری می‌باشد، برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته در این پژوهش با تأکید بر مباحث گردشگری صورت گرفته است.

بیان مسئله

در سال‌های اخیر، مقوله برنده‌سازی شهری، بیش از پیش مورد توجه صاحب‌نظران و برنامه‌ریزان شهری قرار گرفته است و رفتارهایی به بالرزش‌ترین و گران‌بهایترین دارایی یک شهر تبدیل شده است. نکته مهم آن است که برنده‌سازی مکان در ایران به هیچ‌وجه صورت نگرفته است. استراتژی برنده‌ینگ برای ایران در سطح ملی و جهانی و طراحی و اجرانشده است. نبود یاد سازی ملی به شکل‌گیری رفتارها، برخوردها و گفتارهای ناهمانه‌نگ در سطح ملی و بین‌المللی شده است و تصاویری متناقض و آشفته از ایران را در اذهان ایجاد کرده است.

در این تحقیق، کلان‌شهر مشهد که به عنوان دومین کلان‌شهر ایران پس از تهران و پایتخت معنوی کشور، در سال جاری به عنوان پایتخت فرهنگی جهان اسلام شناخته شده، به عنوان محدوده تحقیق انتخاب گردیده است. شهر مشهد به دلیل وجود بارگاه مطهر امام رضا (ع) در بیشتر ایام سال و مخصوصاً در مراسم‌های مذهبی پذیرای حجم عظیمی از زائران و گردشگران از سراسر کشور می‌باشد. از آنجاکه مدیریت درست مقصد های گردشگری و نظم بخشیدن به امور گردشگران یکی از مهم‌ترین چالش‌ها است، عدم تلاش مؤثر به منظور تدوین برنامه‌ای مدون جهت دستیابی به برنده‌ینگ بهینه شهری سبب شده است که کلان‌شهر مشهد علاوه بر پتانسیل‌های مناسب نتواند بهره‌مندی مطلوب اقتصادی توسط درآمدی‌های ناشی از این راهبرد را داشته باشد. این پژوهش سعی دارد با بررسی مؤلفه‌های اقتصادی برنده‌ینگ شهری در کلان‌شهر مشهد، زمینه را برای برنامه‌ریزی راهبردی جهت تحقق برنده‌ینگ شهری فراهم آورد تا علاوه بر افزایش میزان گردشگران و زائران از منافع اقتصادی این مبحث به صورت مؤثرتری بهره‌مند گردد.

پیشینه پژوهش

با آغاز دهه ۱۹۹۰ میلادی، محققین بسیاری شروع به نگارش مقالاتی پیرامون بازاریابی مکان کردند. برای مثال به کارهای اشورث و ووگد^۱؛ برگ و همکاران^۲؛ کاتلر و همکاران^۳ و کاواراتیز و اشورث^۴ در سال ۲۰۰۵ می‌توان اشاره کرد. با این وجود مفهوم برنده‌ینگ شهری در ادبیات بازاریابی هنوز موضوعی جدید به شمار می‌آید و به همین دلیل متابع آکادمیک و دانشگاهی کمی پیرامون این عنوان وجود دارد (Pakerson, Saunders, 2004).

¹ Ashworth & Voogd.

² Berg et al.

³ Kotler et al.

⁴ Kavaratzis & Ashworth.



از مطالعات داخلی، می‌توان به پژوهش دیواندری و همکاران (۱۳۹۱) اشاره نمود. آن‌ها در این پژوهش به ارائه مدلی برای برنده‌سازی کلان پروژه‌های تفریحی، اقامتی، گردشگری و ورزشی کشور با رویکرد بومی بر اساس تئوری مبتنی بر داده‌ها پرداخته‌اند و در این مدل، شرایط علی، زمینه‌ای و مداخله‌گر برای برنده‌سازی این نوع پروژه‌ها را بیان نموده‌اند. همچنین، سقایی و همکاران (۱۳۹۱) به بررسی اثرات ایجاد برنده در توسعه گردشگری کلان‌شهر مشهد به عنوان یک بازار گردشگری پرداخته و در چارچوب عرضه و تقاضا، هزینه و درآمدهای ایجادشده را در اقتصاد گردشگری این کلان‌شهر مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌دهند. درنهایت، با توجه به اطلاعات بدست‌آمده می‌توان خدمات تجاری را نقطه عطفی در ایجاد و مدیریت برنده در کلان‌شهر مشهد دانست که با ایجاد گونه‌ای نوین از گردشگری با عنوان گردشگری خرید، مشهد را به عنوان یک کلان‌شهر مذهبی با برنده برجسته در میان کلان‌شهرهای مذهبی معرفی می‌کند. درواقع بررسی مؤلفه‌های اقتصادی برنده‌نگ شهری در ایران برای اولین بار است که در این پژوهش مطرح می‌گردد.

روش پژوهش

روش‌شناسی

با توجه به ماهیت تحلیلی-کاربردی این تحقیق، از روش‌های کمی در جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل اطلاعات استفاده شده است. برای نمونه‌گیری از جامعه آماری، کاربران استفاده کننده از کلان‌شهر مشهد در قالب دو گروه شهروندان و زائران طبقه‌بندی می‌شوند؛ که هر کدام شامل تعدادی از متخصصین مسائل شهری نیز می‌باشند. بدین منظور در این مطالعه، از نمونه‌گیری ترکیبی شامل تصادفی و طبقه‌ای استفاده شده است. حجم نمونه آماری با توجه به نامعلوم بودن آمار دقیق تعداد گردشگران و زائران شهر مشهد و واریانس آن، از فرمول زیر برآورد شده که بر این اساس، این میزان ۱۷۰ نفر برآورد گردیده است.

$$n = \left(\frac{Z_{\alpha/2} + \sigma}{\epsilon} \right)^2 = \left(\frac{1.96 + 0.66}{0.01} \right)^2 = 170$$

$Z_{\alpha/2}$ = مقداری ثابت که به فاصله اطمینان و سطح خطابستگی دارد
 n = حجم نمونه
 σ = واریانس نمونه اولیه
 d = مقدار خطای مجاز

با لحاظ نمودن این موضوع که بین ۱۵ تا ۲۰ درصد از نمونه‌های جمع‌آوری شده در مطالعات آماربرداری، دارای نقص اطلاعات می‌باشد، برای انجام مطالعات مذکور، تعداد ۲۰۰ نمونه پرسشنامه انتخاب می‌گردد. از این تعداد، ۴۵ پرسشنامه در بین متخصصین شهری (زائر و ساکن) و ۱۵۵ پرسشنامه در بین شهروندان و زائران توزیع گردید. پرسشنامه تدوین شده حاوی ۴۷ سؤال که از این میان ۹ سؤال عمومی، ۳۲ سؤال با طیف پنج گزینه‌ای لیکرت (۴ سؤال مخصوص متخصصین شهری)، ۳ سؤال دوگزینه‌ای و یک سؤال نیز به صورت بازطرابی شده و مابقی دارای گزینه‌های متعدد می‌باشند طراحی شده است. برای سنجش روابط محتوایی و صوری، پرسشنامه به تعدادی از صاحب‌نظران داده شد و بر اساس نظرات آن‌ها اصلاح و درنهایت تائید گردید. پایانی پرسشنامه نیز از طریق ضریب آلفای کرونباخ محاسبه شده و میزان آن معادل ۰/۸۹۹ می‌باشد.

محدوده تحقیق

مشهد کلان‌شهری در شمال شرقی ایران و مرکز استان خراسان رضوی است (شکل ۱). کلان‌شهر مشهد با محدوده‌ای به وسعت ۳۵,۲۳۴ هکتار و جمعیتی معادل ۳۰,۵۷۶,۷۹ نفر، طبق آخرین سرشماری سال ۱۳۹۵ (پورتال آمار ایران)، دومین کلان‌شهر کشور پس از تهران است. این کلان‌شهر دارای ویژگی‌های منحصر به‌فردی می‌باشد که از میان آن‌ها می‌توان به مرکزیت ویژه مذهبی، موقعیت ژئوپلیتیک مرزی و پیشینه مهم تاریخی و فرهنگی آن در مقیاس محلی، منطقه‌ای، ملی و فراملی اشاره کرد.

تبیین مولفه‌های برندينگ شهری با تاکید بر ابعاد اقتصادی آن ۱۵۵/

کلان شهر مشهد به جهت وجود بارگاه حضرت امام رضا(ع)، یکی از مقصد های عمدۀ مذهبی ایران و حتی جهان است و هرساله به‌ویژه تعطیلات (اعیاد و سوگواری‌ها)، شاهد حضور میلیون‌ها گردشگر مذهبی (زائر) است. طبق آمار تعداد زائرین شهر مشهد در سال ۹۳ معادل ۲۲ میلیون نفر بوده است (هاشمیان، ۱۳۹۴: ۴).



شکل ۱- موقعیت جغرافیایی شهر مشهد

مبانی نظری

مفهوم شناسی

در سال‌های اخیر با افزایش میزان جابجایی مردم در جوامع امروزی و رشد صنعت جهانگردی، بحث بازاریابی مکان‌ها، شهرها و کشورها مور توجه قرار گرفته است. هدف این فعالیت‌ها ایجاد آگاهی و تصویر مثبتی از آن محیط در ذهن مردم است تا به‌تیغ آن مخاطبان به بازدید از منطقه ترغیب شوند (Keller, 2007). به‌منظور آشنایی بیشتر با مفاهیم مطرح شده در شکل ۲ به بیان تعاریفی از برنده، برندينگ و برندينگ شهری پرداخته شده است.

برند:

انجمان بازاریابی امریکا^۱: نام، واژه، اصطلاح، نماد، علامت، نشان، طرح یا ترکیبی از این موارد است که معرف کالاها و محصولات یک یا گروهی از تولید کنندگان و یا فروشنندگان است که آن کالاها و خدمات را از کالاها و یا خدمات تولید کنندگان و فروشنندگان دیگر متمایز می‌سازد.

فیلیپ کاتلر^۲: یک نام، عبارت یا اصطلاح، نشانه، علامت، نماد، طرح یا ترکیبی از آنها که هدف آن معرفی کالا یا خدمتی است که یک فروشنده، یا گروهی از فروشنندگان عرضه می‌کنند و بدین وسیله آنها را از محصولات شرکت‌های رقیب متمایز می‌سازند.

برند یک ذهنیت یا تصویر محصول خاص و خدمات منحصر به فرد است که ارتباط بین مصرف کننده و ارائه دهنده را ایجاد می‌کند (Brickmarketing.com).

¹ AMA

² P.Kotler



برندینگ:

برندسازی، یک استراتژی آگاهانه در انتخاب برخی از مشخصه‌های محصول به عنوان ارزش‌های اصلی و معرفی آنها به مصرف کنندگان است تا این طریق مصرف کنندگان بتوانند با اطمینان بالا فرایند تشخیص ارزش محصول و مورد پسند قراردادن آن را انجام دهند (DeChernatony, Dall'Olmo Riley, 1998).

برندینگ شهری:

کای^۱ (۲۰۰۲): برندسازی شهری به معنای انتخاب ترکیبی از عوامل برنده (شامل نام، واژه، اصطلاح، نماد، علامت، نشان، طرح طرح یا ترکیبی از موارد فوق) است که با ایجاد تصویری مثبت منجر به شناخت و تمایط شهر مورد نظر از سایر شهرها می-گردد.

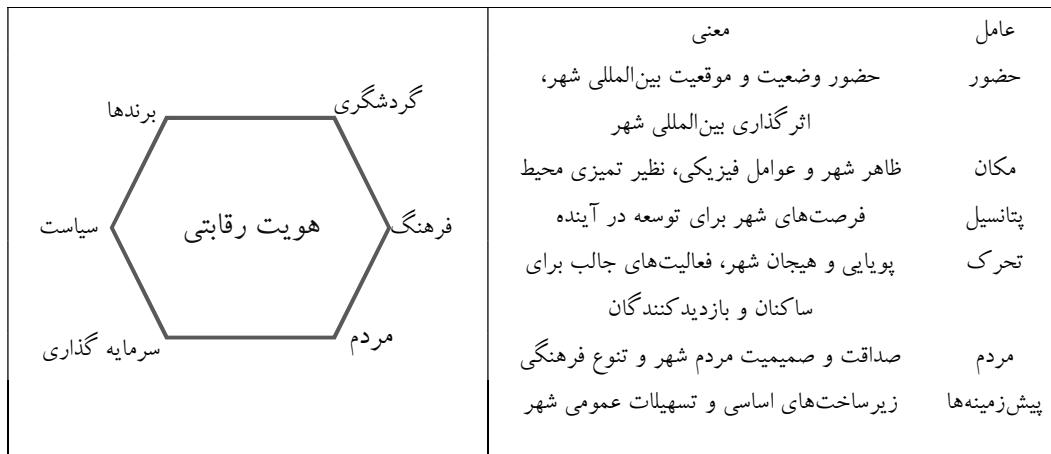
رینستو^۲ (۲۰۰۲): برندسازی شهری روشی برای افزایش جاذبه شهر و نقطه اساسی شناخت شهر است.

جولیر^۳ (۲۰۰۵): برند سازی شهری تلاشی برای ایجاد و غنی سازی کیفیت‌های شهری است.

انهالت^۴ (۲۰۰۹): برند سازی شهری هویت رقابتی شهرهاست.

بررسی مطالعات مرتبط با برند شهری و برندینگ شهری

تا به امروز مطالعات گوناگونی در رابطه با برندینگ شهری صورت گرفته است. در ادامه به معرفی برخی از این مطالعات می‌پردازیم. انهالت^۵ (۲۰۰۷) شش عامل از نظر تحلیلی مجزاً ولی شاید به لحاظ تجربی دارای همپوشانی را شناسایی می‌کند که از طریق آن‌ها، یک شهر در کم شود و از این طریق ساخت برند شهری می‌تواند ارزیابی شود. این عوامل که اصطلاحاً "شخص برند شهر" را می‌سازد؛ یک شش ضلعی تشکیل می‌دهند که به شرح شکل ۲ می‌باشد. با یک نگاه کلی بر این شش ضلعی مشاهده می‌کیم که در همهٔ شش عامل ارتباطی بین گردشگری و برند شهری دیده می‌شود.



شکل ۲- شاخص‌های برند شهری و شش ضلعی هویت رقابتی، منطبق بر نظر

منبع: (انهالت، ۱۳۹۰)

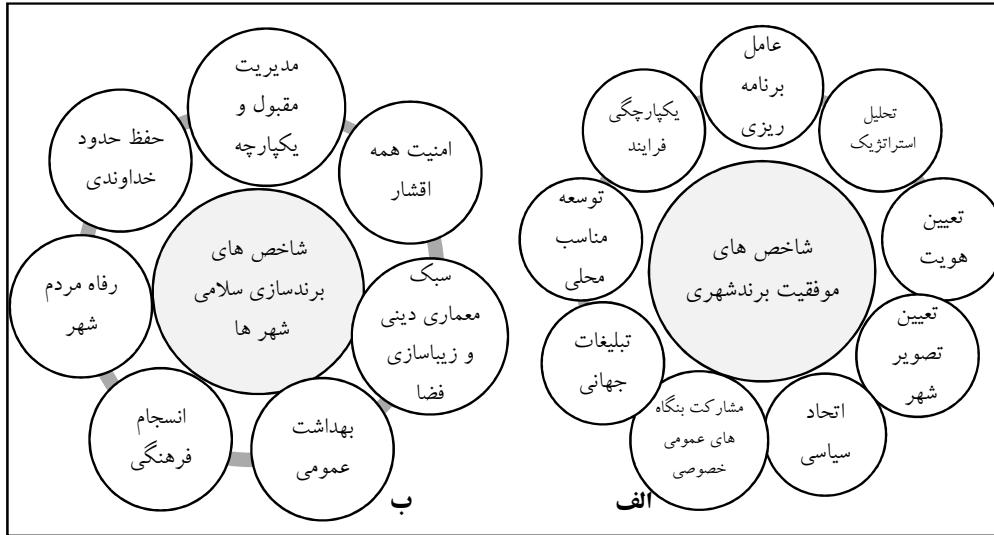
¹ Cai

² Reinisto

³ Julier

⁴ Anholt (2004)

⁵ Anholt (2007)



شکل ۳- الف: شاخص‌های موفق برنده‌شهری (Reinisto, 2007) ب: برنده‌سازی اسلامی شهرها

منبع: (عزیزی، قربانی، ۱۳۹۴)

برندهنگ و گردشگری

نمونه‌های بسیار موفقی در جهان در زمینه ساخت برنده شهری با کمک فعالیت‌های گردشگری وجود دارد که می‌توان از تجربیات آن‌ها استفاده کرد. برندهنگ شهری به صورت علمی و عملی به ما می‌گوید که توسعه گردشگری جزء مهمی از ساخت هویت بازاریابی مکان است و یقیناً شهرهایی که دارای این گونه ظرفیت‌ها باشد از مزیت رقابتی بالاتری برخوردارند و می‌توانند موفق‌تر از دیگر شهرها عمل کنند (اسفنديار، شفیعی عربی، ۱۳۹۳: ۱۱۱).

گردشگری یکی از راهکارهای دستیابی به درآمدهای پایدار می‌باشد. به طور کلی گردشگری به دو صورت مستقیم و غیر-مستقیم بر رشد اقتصادی تأثیر می‌گذارد (نوربخش، اکبر پورسراسکانروodi، ۱۳۸۹: ۲۶). از آن جایی که گردشگری یکی از صنایع خدماتی است، ازین‌رو درآمد حاصل از این صنعت بخشی از تولید ناخالص داخلی کشور میزبان محسوب می‌شود و مستقیماً بر رشد اقتصادی آن تأثیر می‌گذارد. گردشگری به صورت غیرمستقیم نیز بر رشد اقتصادی تأثیر می‌گذارد، چراکه اثر پویایی را در کل اقتصاد به شکل اثرات سرریز و یا دیگر آثار خارجی نشان می‌دهد (طیبی، جباری، ۱۳۸۷: ۶۹).

جمع‌بندی مبانی نظری و ارائه مدل مفهومی

از مهم‌ترین و اساسی‌ترین علل شکل‌گیری یک برنده شهری عوامل اقتصادی است که نتایج حاصله از آن نیز به همین بخش از جامعه بازگشته و باعث ارتقای سطح اقتصادی اهالی آن شهر می‌شود. تأثیرات اقتصادی یک برنده شهری موفق از دو جنبه قابل بررسی است. اول ارتقادهندۀ صنعت گردشگری در مسائل روزافرون جهانی شدن شهرها، دوم تجارت شهرداری‌ها از بابت برندهنگ شهری (قربانی، ۱۳۹۰: ۵).

با توجه به بررسی‌های صورت گرفته و با تأکید بر بعد گردشگری در دستیابی به منافع اقتصادی برندهنگ، در انتها چند مؤلفه شناسایی شده‌اند که در آن‌ها اقتصاد به صورت مستقیم و غیرمستقیم تأثیرگذار است. این مؤلفه‌های ۶ گانه شامل موارد ذیل می‌باشند:

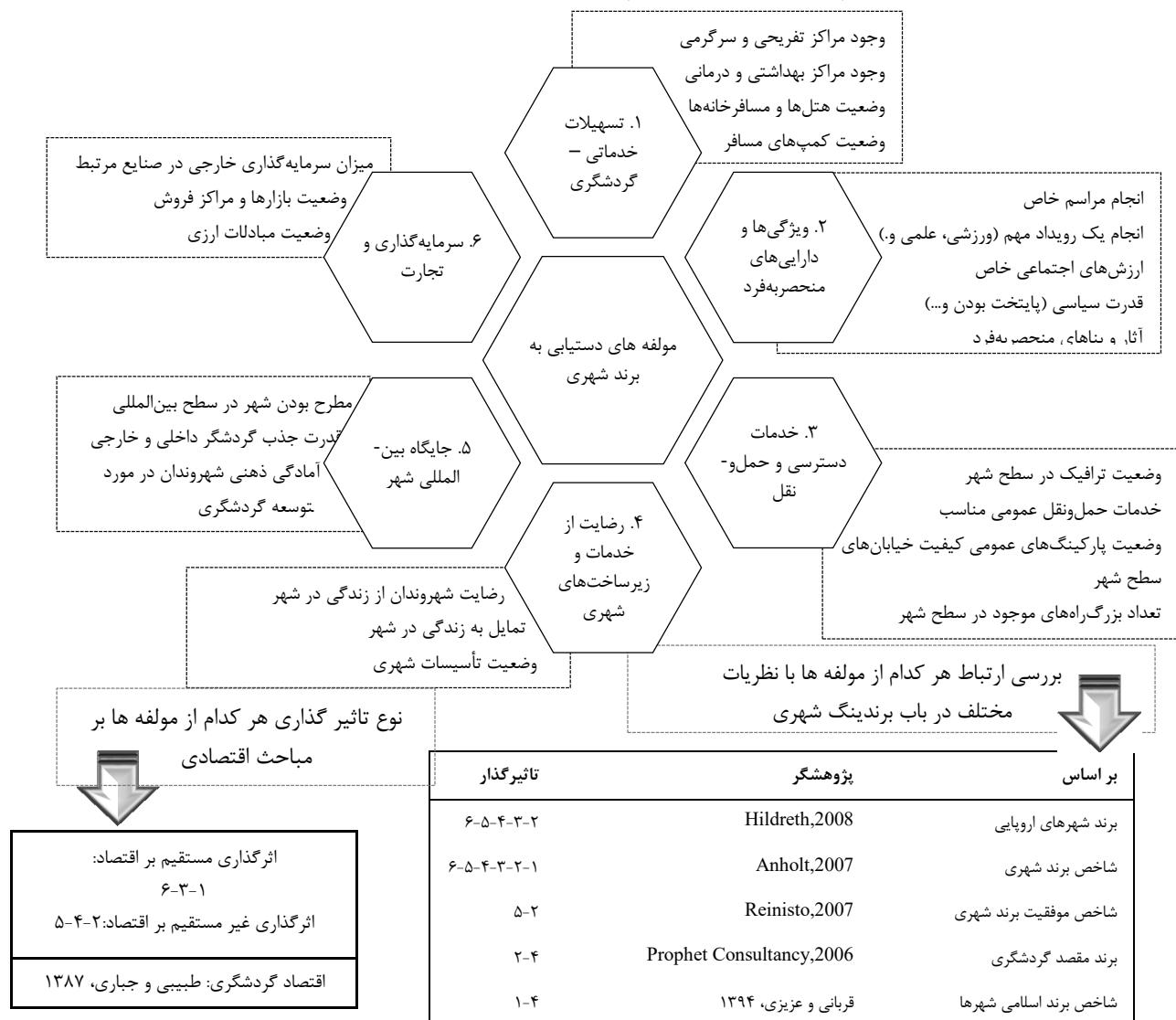
۱. تسهیلات خدماتی - گردشگری
۲. ویژگی‌ها و دارایی‌های منحصر به فرد

۴. رضایت از خدمات و زیرساخت‌های شهری

۵. جایگاه بین‌المللی شهر

۶. سرمایه‌گذاری و تجارت

طبق جدول موجود در شکل ۴، هر کدام از این شاخص‌ها بر اساس نظریات متخصصین مختلف می‌باشد (Hildreth, 2008, Anholt, 2007, Reinisto, 2007, Prophet Consulty, 2006، قربانی و عزیزی، ۱۳۹۴). نوع تأثیرگذاری بر مباحث اقتصادی برای هر کدام از شاخص‌ها نیز در این جدول نشان داده شده است. با توجه به پژوهش صورت گرفته توسط (طبیبی و جباری، ۱۳۸۷) در رابطه با اقتصاد گردشگری، مؤلفه‌های سرمایه‌گذاری و تجارت، تسهیلات خدماتی و گردشگری و خدمات حمل و نقل و دسترسی مناسب، تأثیر مستقیم بر اقتصاد دارند. هر کدام از این مؤلفه‌ها، شاخص‌هایی دارند که در شکل ۵ نشان داده شده است.



شکل ۴- مؤلفه‌ها و شاخص‌های دستیابی به برنده شهری مطلوب

تیبین مؤلفه‌های برندينگ شهری با تاکید بر ابعاد اقتصادی آن/ ۱۵۹

در این قسمت یافته‌های پژوهش بر اساس تحلیل‌های توصیفی و استنباطی حاصل از بررسی پرسشنامه‌ها ارائه شده است.

۱-توصیفی: طبق داده‌های به دست آمده، از مجموع ۱۵۵ نفر حجم نمونه غیر متخصصین، تعداد ۹۴ نفر (معادل ۶۱,۴ درصد) که از بیشترین فراوانی برخوردارند، ساکن مشهد، ۳۸ نفر (معادل ۲۴,۸ درصد) به علت زیارت، ۹ نفر (معادل ۵,۹ درصد) کاسب و مابقی ۸ درصد نیز به علت مأموریت شغلی، تحصیل و غیره بوده‌اند. باید توجه داشت که ۲ نفر به این پرسش پاسخ نداده‌اند؛ و اما از مجموع ۴۵ نفر حجم نمونه متخصصین، تعداد ۵۱,۱ درصد ساکن، ۳۵ درصد زائر و مابقی به علت مأموریت شغلی، تحصیل و غیره در مشهد حضور داشته‌اند.

۲-استنباطی: به منظور تجزیه و تحلیل فرضیه‌ها در این پژوهش پس از بررسی نرمال بودن داده‌ها، از تحلیل میانگین؛ و آزمون فریدمن به منظور اولویت‌بندی مؤلفه‌ها استفاده شده است. در بررسی نرمال بودن داده‌های تحقیق، فرض نرمال بودن رد شد بنابراین باید از آزمون‌های ناپارامتریک برای تحلیل داده‌ها استفاده شود.

با توجه به اطلاعات شاخص‌های محاسبه شده، مؤلفه‌های هر شاخص سنجیده شد و میانگین نظرات چنین به دست آمده است: میانگین تسهیلات خدماتی و گردشگری ۳,۶۸۵۳، میانگین ویژگی‌ها و دارایی‌های منحصر به فرد شهر ۳,۷۷۶۰، میانگین خدمات حمل و نقل و دسترسی مناسب ۳,۰۷۱۱، میانگین خدمات و زیرساخت‌های شهری ۳,۰۸۳۸، میانگین جایگاه بین‌المللی شهر ۲,۸۷۶۳، میانگین سرمایه‌گذاری و تجارت ۳,۳۶۸۱.

آزمون ناپارامتریک فریدمن (رتبه‌بندی مؤلفه‌ها)

در آزمون فریدمن فرض H_0 مبتنی بر یکسان بودن میانگین رتبه‌ها در بین گروه‌ها است. رد شدن فرض صفر به این معنی است که در بین گروه‌ها حداقل دو گروه باهم اختلاف معنی‌داری دارند.

جدول ۱- میانگین رتبه مؤلفه‌های برندينگ شهری در آزمون فریدمن Ranks

رتبه‌ها	میانگین رتبه‌ها		مؤلفه‌ها
	متخصصین	شهر و ندان / زائران	
۲	۴.۳۸	۴.۴۷	تسهیلات خدماتی و گردشگری
۱	۴.۷۶	۴.۹۲	ویژگی‌ها و دارایی‌های منحصر به فرد شهر
۵	۲.۵۵	۲.۷۶	خدمات حمل و نقل و دسترسی مناسب
۴	۲.۷۲	۲.۹۳	خدمات و زیرساخت‌های شهری
۶	۲.۳۴	۲.۱۰	جایگاه بین‌المللی شهر
۳	۴.۲۴	۳.۸۳	سرمایه‌گذاری و تجارت

جدول ۲- تست‌های آماری

عنوان	شهر و ندان / زائران	متخصصین
تعداد (N)	۱۱۵	۳۸
مقدار آماره مریع کی دو (Chi-Square)	۱۹۸.۰۹۱	۶۳.۴۰۶
درجه آزادی (df)	۵	۵
سطح معناداری (Asymp. Sig.)	۰.۰۰۰	۰.۰۰۰

در جدول ۱ میانگین رتبه‌های هر یک از مؤلفه‌ها و جدول ۲ نتیجه اصلی آزمون نشان داده شده است. همان‌گونه که مشاهده می‌شود، مقدار آماره مریع کی دو با ۵ درجه آزادی و همچنین سطح معنی‌داری آزمون را با مقدار ۰,۰۰۰ ارزیابی شده است که نشان از رد شدن فرض H_0 دارد. با توجه به خروجی‌های بالا چنین ارزیابی می‌شود که بین مؤلفه‌های برندينگ شهری با یکدیگر

رابطه وجود دارد و مداخله مؤثر بوده است. بر این اساس "ویژگی‌های و دارایی‌های منحصر به فرد شهر" بالاترین امتیاز و "جایگاه بین‌المللی شهر" دارای کمترین امتیاز است.

جدول -۳- مؤلفه‌های و شاخص‌های برنده‌ینگ شهری بر اساس اولویت

اولویت	مؤلفه‌ها	منع	ارتباط با اقتصاد	شاخص‌ها
۱	ویژگی‌های و دارایی‌های منحصر به فرد شهر	Hilderth, 2008 Anholt, 2007 Reinisto, 2007 Prophet consulancy, 2006		انجام مراسم خاص انجام یک رویداد مهم (ورزشی، علمی و...) ارزش‌های اجتماعی خاص غیرمستقیم قدرت سیاسی (پایتخت بودن و...) آثار و بناهای منحصر به فرد رفتار شهر وندان با گردشگران
۲	تسهیلات خدماتی و گردشگری	Anholt, 2007 قربانی و عزیزی، ۱۳۹۴		وجود مراکز تفریحی و سرگرمی وجود مراکز بهداشتی و درمانی مستقیم وضعیت هتل‌ها و مسافرخانه‌ها وضعیت کمپ‌های مسافر روستوران‌ها و کافی‌شابل
۳	سرمایه‌گذاری و تجارت	Hilderth, 2008 Anholt, 2007		میزان سرمایه‌گذاری خارجی در صنایع مرتبط و پروژه‌ها مستقیم وضعیت بازارها و مراکز فروش وضعیت مبادلات ارزی
۴	زیرساخت‌های اساسی و تسهیلات عمومی	Hilderth, 2008 Anholt, 2007 Prophet consulancy, 2006 قربانی و عزیزی، ۱۳۹۴ شهر		رضایت شهر وندان از زندگی در شهر تمایل به زندگی در شهر غیرمستقیم وضعیت تأسیسات شهری وضعیت تجهیزات شهری
۵	خدمات حمل و نقل و دسترسی مناسب	Hilderth, 2008 Anholt, 2007		وضعیت ترافیک در سطح شهر خدمات حمل و نقل عمومی مناسب مستقیم وضعیت تعداد پارکینگ‌های عمومی در سطح شهر کیفیت خیابان‌های سطح شهر تعداد بزرگراه‌های موجود در سطح شهر وضعیت پایانه‌ها و فرودگاه شهر
۶	جایگاه بین‌المللی شهر	Hilderth, 2008 Anholt, 2007 Reinisto, 2007		بودن شهر در سطح بین‌المللی مطرح غیرمستقیم قدرت جذب گردشگر داخلی و خارجی آمادگی ذهنی شهر وندان در مورد توسعه گردشگری بهره‌مندی از قدرت تبلیغات

نتیجه گیری

در این پژوهش ابتدا عناصر مختلف برندينگ شهری از دیدگاه کارشناسان مختلف مورد بررسی قرار گرفته است. آن دسته از عناصر که با مباحث اقتصادی ارتباط بیشتری داشته‌اند (در یک جمع‌بندی کلی) در قالب ۶ مؤلفه اصلی تبیین شده‌اند. سپس به منظور سنجش این مؤلفه‌ها در کلان‌شهر مشهد تعداد ۲۰۰ پرسشنامه برای شهر و زائران (که طیف متخصصین را نیز شامل می‌گشت) تهیه گردیده است. پس از بررسی‌های آمار استنباطی مؤلفه‌های منطبق با نظر مردم و متخصصین ارزیابی شده که بر اساس اولویت به شرح جدول ۳ می‌باشد.

در این رتبه‌بندی ویژگی‌ها و دارایی‌های منحصر به فرد شهر، تسهیلات و خدمات گردشگری و سرمایه‌گذاری و تجارت، از اهمیت بیشتری نسبت به سایر مؤلفه‌ها برخوردارند. در کاربست مؤلفه‌های بیان شده باید به این نکته توجه داشت که برندينگ شهری به عنوان بخشی از بازاریابی شهری، زیرمجموعه مدیریت و برنامه‌ریزی شهری نیز است و یکی از مهم‌ترین اهداف آن جذب عوامل مؤثر در رشد خارجی نظیر قدرت خرید، سرمایه‌گذاری و افزایش توان تولید محصول و نوآوری در سطح شهر است. بر این اساس در فرآیند عملیاتی نمودن برندينگ شهری در کلان‌شهر مشهد بهبود مؤلفه‌های برندينگ باید با افزایش توان اقتصادی شهر نیز همراه باشد. به عنوان مثال در تقویت ویژگی‌ها و دارایی‌های منحصر به فرد شهر از طریق بسترسازی در جهت برگزاری رویدادهای مهم، می‌بایست سطح درآمدزایی مدنظر قرار گیرد. از این طریق که با برگزاری فستیوال سوغاتی‌های شهر، بازار برای ارائه محصولات معروف شهر فراهم شود یا نمایشگاه‌های سالیانه عرضه محصولات فرهنگی برگزار گردد که علاوه بر معرفی هر چه بهتر برنده مذهبی شهر زمینه را برای حضور این نوع تولید کنندگان در شهر را فراهم آورد. این مثال‌ها تنها بخشی از سیاست‌های اجرایی در جهت دستیابی به برندينگ مطلوب برای کلان‌شهر مشهد که به باور صاحب‌نظران صنعت گردشگری، به لحاظ موقعیت فرهنگی - مذهبی جای رشد و توسعه بسیاری دارد را بیان می‌کنند و ظرفیت پژوهش‌ها و بررسی‌های پیش‌از‌این را دار است.

منابع و مأخذ

- انهالت، سایمون (۱۳۹۰)، هویت رقابتی مدیریت نوین برنده برای ملل، شهرها و مناطق، ترجمه مصطفی اکبری مطلق، مجتبی شاکری روش، محمد صالح شریفی، تهران، انتشارات طحان/هله، چاپ اول.
- اسفندیار، کوروش، شفیعی عربی، محمدعلی (۱۳۹۳)، نقش صنعت گردشگری در ساخت برنده شهری، چالش‌ها و فرصت‌ها، اولین همایش بین‌المللی علمی - راهبردی توسعه گردشگری جمهوری اسلامی ایران.
- پورتال آمار ایران (۱۳۹۶)، دسترسی در <https://www.amar.org.ir>
- دیواندری، علی، کرمانشاه، علی، اخلاقی، امیر (۱۳۹۱)، ارائه مدل برنده سازی برای کلان پروژه‌های تفریحی، اقامتی، گردشگری و ورزشی کشور با رویکرد بومی بر اساس تئوری مبتنی برداده‌ها، پژوهشنامه بازرگانی.
- طبیبی، کمیل، جباری، امیر، بابکی، روح الله (۱۳۸۷)، بررسی رابطه علی بین گردشگری و رشد اقتصادی (مطالعه موردی ایران، کشورهای OECD به علاوه کشورهای منتخب)، مجله دانش و توسعه شماره ۲۴، صص ۸۵-۸۷.
- قربانی، صالح (۱۳۹۰)، برنده شهری اقتصادی یا اجتماعی؟ نمونه موردی: زنجان، پایتحث شور حسینی، اولین همایش ملی گردشگری اقتصاد و بازاریابی.
- قربانی، صالح، عزیزی، حمید (۱۳۹۴)، انگاره‌های مفهومی شهرسازی اسلامی و برنده سازی شهری با رویکرد ارتقا گردشگری شهرها، اجلاس ملی ایده‌های نو در گردشگری جغرافیا و توسعه بومی.
- نوربخش، مرتضی، اکبرپور سراسکانروزی، محمد اکبر (۱۳۸۹)، نقش توسعه گردشگری شهری در توسعه اقتصادی کلان‌شهرها، ویژه‌نامه اقتصاد گردشگری شهری، صص ۲۰-۳۴



هاشمیان، مریم (۱۳۹۴)، خلاصه پژوهش‌های صورت گرفته در خصوص آمار زائران و مسافران مشهد مقدس، معاونت برنامه‌ریزی و توسعه شهرداری مشهد.

- Anholt, S. (2004), Editor's Foreword to the First issue Place Branding and Public Policy, Vol. 1, No. 1.
- Anholt, S. (2007), Competitive Identity the New Brand Management for Nations, Cities and Regions. Palgrave Macmillan, Hampshire.
- Bryson, J. (2004), A Comment in Strategic Spatial Planning and Longer Range by J. Friedmann, Planning Theory and Practice, Vol. 5, No. 1, pp. 49-67.
- Cai, L. (2002), Cooperative Branding for Rural Destinations Annals of Tourism Research, Vol. 13, No. 9, pp.810-811.
- DeChernatony, L., Dall'Olmo Riley, F. (1998), Defining a Brand Beyond the Literature with Experts' Interpretations, Journal of Marketing Management, Vol. 14, No. 5, pp. 417-443.
- Gibson, T. A. (2005), Selling City living Urban Branding Campaigns, Class Power and the Civic Good International Journal of Cultural Studies, Vol. 8, No. 3, pp. 259-280.
- Hildreth, J. (2008), The Saffron European City Brand Barometer, Reveling which Cities Get the Brands They Deserve, Saffron Brand Consultants.
- Kavaratzis, M., Ashworth, G. J. (2006), City Branding An Effective Assertion of Identity or a Transitory Marketing Trick? Place Branding, Vol. 2, No. 3, pp. 183-194.
- Keller, K. L. (2004), Strategic Brand Management Building, Measuring and Managing Brand Equity (2nd ed.), New Jersey Prentice Hall.
- Kotler, P., Pföertsch, W. (2006), B2B Brand Management Springer Publishing, Midtown Manhattan New York City.
- Krantz, M., Schatzl, L. (1997), Marketing the City in European Cities in Competition (eds), Ashgate Publishing Company.
- Parkerson, B., saunders, J. (2005), City Branding Can Goods and Services Branding Models Be Used to Brand Cities? In Place Branding, Vol. 1, No. 3, pp. 242-264.
- Prophet Consultancy, (2006), Branding for your City, CEOs for Cities a Guidebook for City Leaders.
- Rainisto, S. (2003), Success Factors of Place Marketing a Study of Place Marketing Practices in Northern Europe and the United States Helsinki University of Technology, Institute of Strategy and International Business Doctoral Dissertations.