

فصلنامه علمی - پژوهشی گردشگری و توسعه، سال ششم، شماره چهارم، زمستان ۹۶
صفحه ۱۷۹-۱۶۰

تبیین مؤلفه‌های برنده‌سازی شهری با تأکید بر صنعت گردشگری^۱

(مورد مطالعه: شهرستان خرم‌آباد)

سید نجم‌الدین موسوی^۲، رضا سپهوند^۳، علی شریعت نژاد^۴

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۶/۰۹/۱۵

تاریخ دریافت: ۱۳۹۶/۰۹/۱۵

چکیده

هدف اصلی پژوهش برنده‌سازی شهری، با تأکید بر صنعت گردشگری، برای شهر خرم‌آباد است. این پژوهش کاربردی و از زمرة پژوهش‌های آمیخته برمبنای داده‌های کمی و کیفی است. ابزار گردآوری اطلاعات در پژوهش مصاحبه نیمه‌ساختاریافته و پرسشنامه است که برای روایی و پایایی آن به ترتیب از ضریب CVR و آزمون کاپای کوهن برای مصاحبه و روایی محتوا و بازآزمون برای پرسشنامه استفاده شده است. جامعه آماری پژوهش حاضر سی نفر از خبرگان شهر خرم‌آبادند که با استفاده از روش نمونه‌گیری گلوله‌برفی انتخاب شده‌اند. پژوهش حاضر براساس سه مرحله صورت می‌پذیرد: مرحله نخست شناسایی هویت بارز شهر خرم‌آباد برای برنده‌سازی با استفاده از تکنیک تحلیل سلسه‌مراتبی فازی؛ مرحله دوم برنده‌سازی با استفاده از مدل پنج فازی و تحلیل سوات؛ مرحله سوم معرفی هویت، عنوان و نشان برند شهر خرم‌آباد. نتایج پژوهش مشتمل بر ارائه هویت بارز شهر خرم‌آباد در قالب هویتی تاریخی و طبیعی است که مبنای اصلی برنده‌سازی در پژوهش قرار گرفته است. به علاوه نتایج نشان می‌دهد که پیامدهای برنده‌سازی در شهر خرم‌آباد شامل افزایش توجه دولت و بخش خصوصی به سرمایه‌گذاری در شهر خرم‌آباد، افزایش انگیزه مردم به مسافرت به این شهر و اشاعه هویت بارز شهر خرم‌آباد از طریق معرفی به کلیه ذینفعان و ترغیب آن‌ها به انتخاب این شهر برای مقصد گردشگری است. همچنین نتایج پژوهش مبین آن است که با برنده‌سازی مسائلی همچون تقاضای روبه‌کاهش گردشگران، فقدان شناخت کافی گردشگران از قابلیت‌های گردشگری شهر خرم‌آباد و اطلاع‌رسانی و تبلیغات کم درخصوص جاذبه‌های طبیعی و تاریخی این شهر مرتفع می‌شود.

واژه‌های کلیدی: برنده‌سازی شهری، صنعت گردشگری، مدل پنج فازی، تکنیک AHP،

تحلیل SWOT

۱. مقاله حاضر مستخرج از پایان‌نامه کارشناسی ارشد با موضوع فوق است.

۲ استادیار گروه مدیریت، دانشگاه لرستان، خرم‌آباد، ایران

۳ دانشیار گروه مدیریت، دانشگاه لرستان، خرم‌آباد، ایران

۴ نویسنده مسئول: دانشجوی دکتری مدیریت، دانشگاه لرستان (alishariat69@gmail.com)

مقدمه

امروزه شهرها، با توجه به ظرفیت و پیشینه و آینده پیش‌روی خود، تصویر و هویت و شهرت خاصی دارند که آن‌ها را از دیگر شهرها متمایز می‌سازد. دنیای امروز دنیای تصاویر و تصورهای است؛ تصورها و ادراک‌های دیداری و شنیداری که پیام‌های زیادی به ذهن مخاطبان ارسال می‌کند (سیگانکوف، ۱۳۸۹). تصویر مطلوب شهر در ذهن ساکنان و سایر افراد می‌تواند باعث جذب هرچه بیشتر سرمایه‌گذاران و گردشگران و مهاجران شود (سلمان، ۲۰۰۸)، به نقل از نوربخش و سراسکارود، اساسی هر شهر است (ساندرز، ۲۰۱۶). در حقیقت، یکی از راهکارهای مناسب در تصویرسازی مثبت از یک شهر، به منظور جذب هرچه بیشتر سرمایه‌گذاران و گردشگران و مهاجران، «برندسازی شهری»^۱ است. برندسازی شهری در توسعه سیاست‌ها و خط‌مشی‌های شهری نقشی اساسی دارد، زیرا از طرف توسعه اقتصادی را پی‌گیری می‌کند و از طرف دیگر به مثبتة مجرایی برای هویت شهر عمل می‌کند. برندسازی شهری رقابت برای منابع و توسعه سرمایه‌گذاری گردشگری را افزایش می‌دهد. هزاران سرمایه‌گذار و بازدیدکننده‌ای که برای گردش و سرمایه‌گذاری می‌آیند، علاوه‌بر آوردن پول همراه خود، وضعیت زندگی محلی را بهبود می‌بخشند (رسانا، ۲۰۰۷). به همین علت، سؤالی که ذکر آن اساسی به نظر می‌رسد آن است که چه برندی موجب جذب گردشگران و سرمایه‌گذاران و رقابت در عرصه گردشگری می‌شود. بدیهی است که، علاوه‌بر وجود امکانات مناسب، تصویر مطلوب و مثبت شهر و برنده شهری یکی از مهم‌ترین مؤلفه‌های جذب گردشگر و سرمایه‌گذار داخلی و خارجی است. مدیران شهری، برای جذب هرچه بیشتر سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی و گردشگران و ایجاد اطمینان و اعتبار نزد آن‌ها، ناچار به مطالعه درزمنیه برندسازی مکان بهویژه برندسازی شهری‌اند (هانکیتسون، ۲۰۰۹، به نقل از دیواندری و همکاران، ۱۳۹۱).

اهمیت برندسازی شهری در کشورهای پیشرفته به حدی است که شهرداران، در ایجاد زیرساخت و جاذبه‌های جدید گردشگری و معرفی شهر خود، با یکدیگر رقابت می‌کنند. مسئولان شهرهای گردشگرپذیر، مانند پاریس و پکن و مادرید، سعی می‌کنند با رشد صنعت گردشگری به توسعه شهر خود کمک کنند. در ایتالیا، رقابت سنگینی بین شهرداران شهرهای مختلف وجود دارد و شهرداران خدمات خود را به طور جدی برای آژانس‌های گردشگری تبلیغ می‌کنند (دیناری، ۱۳۴۸). پایه و اساس برندسازی شهری معرفی قابلیت‌ها و جاذبه‌های شهرها از طریق ارائه هویت بارز آن است که در اکثر شهرهای کشورمان، علی‌رغم قابلیت‌های زیاد، مغفول مانده است. شهر خرم‌آباد نیز از این قاعده مستثنی نیست؛ خرم‌آباد، شهری فرهنگی، تجاری، خدماتی و گردشگرپذیر است که به نظر بسیاری از

1. Tsygankov

2. Salman

3. Urban branding

4. Rossana

پژوهشگران، به سبب برخورداری از شرایط مناسب آب و هوایی و قرار گرفتن در مسیر راههای باستانی شمال به جنوب و غرب به شرق، یکی از مهم‌ترین کانون‌های زیست بشر در دوران پیش از تاریخ بوده و از پتانسیل بسیار زیادی برای تبدیل شدن به قطب گردشگری کشور برخوردار است (قاسمی، ۱۳۸۷). از طرفی بعد دیگر مسئله این است که با توجه به وجود ظرفیت‌های بسیار زیاد شهر خرم‌آباد از نظر جاذبه‌های تاریخی، فرهنگی، طبیعی و تفریحی سهم این شهر از جذب گردشگر خارجی در سال گذشته چهار هزار نفر از پنج و نیم میلیون نفر از جهان‌گردانی بوده است که از ایران دیدن کرده‌اند (گزارش سالانه میراث فرهنگی، ۱۳۹۵). از این‌رو می‌توان گفت که برنده‌سازی شهری، ابزاری قدرتمند در دست مسئولان است که به کمک آن می‌توانند بازدیدکنندگان، گردشگران و سرمایه‌گذاران را جذب کنند و رشد و رونق اقتصادی را برای شهر به ارمغان آورند (براؤن و زنکر^۱، ۲۰۱۰). از این‌رو، با توجه به آنچه گفته شد، سؤالاتی که این پژوهش درباره پاسخ به آن است مشتمل بر این نکات است: مهم‌ترین جاذبه گردشگری شهر خرم‌آباد، به عنوان هویت بارز این شهر، کدام است؟ نقاط قوت و ضعف، فرصت‌ها و تهدیدهای پیش‌روی برند و هویت شهر خرم‌آباد کدام است؟ راهبردهای مناسب درجهت اشاعه هویت و برنده شهر خرم‌آباد چیست؟ چه عنوان برنده شهر خرم‌آباد مناسب است و نشان برنده شهر خرم‌آباد به چه صورت باید باشد؟

برنده‌سازی شهری

برند شهری دارایی مهمی برای توسعه شهر و ابزاری مؤثر برای شهر و وجه تمایز آن از سایر شهرهای است و موفقیت آن را بهبود می‌بخشد (اشورس و کاواراتزیس^۲، ۲۰۰۷). زاویه دیدی که تاکنون در زمینه برنده‌سازی مکان ایجاد شده متفاوت است و هر کدام از محققان از زاویه دید خود به برنده‌سازی شهری توجه کرده‌اند. برنده‌سازی شهری از الزامات مدیریت شهری است که سال‌هاست در کشورهای توسعه‌یافته پیاده‌سازی می‌شود و جزو مفاهیم چندرشتیه‌ای است که از تلاقي علوم گوناگون از جمله بازاریابی، سیاست و دیپلماسی، گردشگری و اقتصاد پدید آمده است. (تاسچی^۳، ۲۰۰۷). برنده‌سازی شهری شامل هویت تاریخی، اجتماعی، سیاسی و بین‌المللی هر شهر و در برگیرنده چگونگی فعالیت‌های اقتصادی و امکانات رفاهی و تفریحی آن شهر است. در تعریفی مختصر، برنده‌سازی شهری عبارتی کوتاه و مختصر است که برای آن شهر ارزش‌آفرین بوده و موجب مزیت رقابتی می‌شود (اشورس و کاواراتزیس، ۲۰۰۷). برنده‌سازی شهری، در دهه‌های اخیر، به موضوعی مهم در ادبیات گردشگری و یکی از عوامل اساسی اثربخش بر صنعت گردشگری تبدیل شده است (جود و فیستین^۴، ۲۰۱۵). امروزه گردشگری شهری حدود ۳۷ درصد از حجم گردشگران جهانی را تشکیل می‌دهد و شواهد نشان‌دهنده روند روزافزون آن است. بر این اساس، یکی از مهم‌ترین مؤلفه‌های اثربخش در پیشرفت گردشگری شهری، برنده‌سازی شهری معرفی شده است (فرناندز و همکاران، ۲۰۱۴).

1.Braun and Zenker

2.Ashworth and Kavaratzies

3.Tasci

4 Judd and feistien

برندسازی و گردشگری شهری

امروزه در بسیاری از شهرهای جهان، همانند پاریس، نیویورک، کوالالمپور و دبی، نمادهای شهری نقش بسیار مهمی در تعیین مقاصد گردشگری برای بازدیدکنندگان شهری داشته است (پورزنده و همکاران، ۱۳۹۵). برنده شهری به معنای یک یا چند نشانه است که به کمک آن می‌توان نوعی معنای جدید و هویت انحصاری برای مکان‌ها و موقعیت‌های شهری ایجاد کرد (دینیه، ۲۰۱۲). برندسازی شهری، ایجاد آگاهی کامل نسبت به این تجربه است که هویت بارز یک شهر چگونه در ذهن گردشگران نقش می‌بندد و عامل جذابیت شهرها را دوچندان می‌کند (موندا، ۲۰۰۹). تصویری که برنده شهری در ذهن گردشگران تداعی می‌کند، حاصل پیام‌های مختلف و متفاوت ارسال شده توسط برنده شهری است که در ذهن هریک از گیرندگان منحصر به فرد این پیام‌ها جداگانه شکل می‌گیرد. از این‌رو تصویر تداعی شده از برنده شهری، ارتباط بین فضای واقعی و تصویر ادراک شده آن توصیف می‌شود. در حقیقت، تصاویر تداعی شده از برنده شهری در ذهن گردشگران، از واقعیتی فیزیکی سرچشمه می‌گیرد و براساس پیش‌داوری‌ها، تمایلات و خاطرات شکل گرفته در حافظه جمعی گردشگران نهادینه می‌شود (دلوی و سلامتیان، ۱۳۹۳).

مدل پنج فازی برندسازی

در پژوهش حاضر، برای برندسازی و طرح اصلی تحقیق، از مدل پنج فازی برندینگ¹ مورگان و پریچارد (۲۰۰۴) استفاده می‌شود. این مدل دارای پنج فاز و مرحله است که در جدول ۱ توضیح داده شده است.

جدول ۱: مدل پنج فازی برای ارائه مؤلفه‌های برندسازی (Morgan & Prichard, 2004)

توضیحات	مراحل
بررسی و تحلیل راهبردی- ماتریس SWOT	فاز اول
هویت برنده	فاز دوم
معرفی برنده	فاز سوم
اجرا و پیاده‌سازی برنده	فاز چهارم
ارزیابی و بازنگری	فاز پنجم

پیشینهٔ پژوهش

در خصوص پیشینهٔ پژوهش باید گفت، در داخل کشور پژوهشی یافت نشد که مبادرت به برندسازی در حوزهٔ شهری کرده باشد. اما متغیرهای پژوهش گاه مدنظر محققان بوده است. در خصوص پژوهش‌های داخلی باید گفت، زالی (۱۳۹۳) در پژوهشی تحت عنوان بررسی عوامل مؤثر بر برندسازی در شهر رشت، مهم‌ترین عوامل مؤثر بر برندسازی شهری را معرفی کرده است. برابر نتایج این پژوهش، چهار

1. The five phase of branding model

عامل جاذبه‌های معماري و تاریخي، محیط‌زیست، عوامل فرهنگی و ویژگی‌های اقتصادي بر برنديسازی شهری تأثیری مثبت دارند.

در پژوهشی ديگر، که توسط علیزاده اقدام (۱۳۹۳) انجام شده، تأثیر برنديسازی شهری بر صنعت گردشگري سنجیده شده است. هدف از اين تحقیق بررسی امکان تعریف برندي برای شهر تبریز و تأثیر این برند بر توسعه صنعت گردشگري این شهر است. نتایج این پژوهش حاکی از آن است که شهروندان تبریزی تصویر نسبتاً مطلوبی از شهر خود در ذهن دارند، چراکه پاسخ اغلب آن‌ها در بیشتر گویه‌ها گزینهٔ متوجه است. چنانچه تصویر شهر در ذهن شهروندان و افراد خارج شهر مثبت باشد، افراد بیشتری به آن شهر جذب می‌شود.

در پژوهش دیگری که توسط محمدپور زرندي و همکاران (۱۳۹۵) انجام شده، عوامل مؤثر بر برند شهری و اولويت‌بندی آن‌ها از ديدگاه گردشگران بين‌المللي بررسی شده است. برابر نتایج اين پژوهش، از ميان شش بعد اصلی که بر برند شهری مؤثرند معروفيت برند، با ميانگين رتبه ۴/۹۸ مهم‌ترین عامل مؤثر بر برند شهری شناخته شده است.

اما درخصوص پژوهش‌های خارجی باید گفت، درخصوص برنديسازی شهری پژوهش‌های کاربردی انجام شده که در جدول ۲ شرح كامل آن‌ها، با توجه به نشان برند شهرهای مهم، نشان داده شده است.

جدول ۲: پيشينهٔ پژوهش‌های برنديسازی؛ شهرهای بزرگ دنيا

نام شهر	عنوان برند	تأكيديات برنديسازی	نشان برند	منبع
هامبورگ	پايتخت سبز جهان	آب‌وهواي مناسب و جاذبه‌های طبیعی فراوان شهر هامبورگ		تحقيقات اقتصاد شهری، ۱۳۹۱
استانبول	شهر سرمایهٔ فرهنگی	شناساندن فرهنگ شهر استانبول و ترکيه		وينغيلد، ۲۰۰۵
پاريس	شهر روشناني	فرهنگ، كيفيت زندگي شهری، ارزش‌های اقتصادي و اجتماعی		وينغيلد، ۲۰۰۵
آمستردام	تنديس برنامه‌ريزي شهری و معماری	ساكنان، بازدیدکنندگان و سرمایه‌گذاران		تحقيقات اقتصاد شهری، ۱۳۹۱
نيويورك	من نيويورك را دوست دارم	شخصیت و صفات انسانی برند		وينغيلد، ۲۰۰۵
هنگ‌کنگ	آزادترین اقتصاد جهان	فراهمن کردن بهترین شرایط برای تجار و سرمایه‌گذاران		وينغيلد، ۲۰۰۵

روشناسی پژوهش

پژوهش حاضر، از حیث هدف، کاربردی و از حیث نحوه گردآوری داده‌ها از نوع پژوهش‌های توصیفی و پیمایشی است. این پژوهش یک پژوهش آمیخته و به صورت کمی و کیفی است. روش جمع‌آوری اطلاعات در پژوهش حاضر، بر مبنای داده‌های کمی و کیفی، برپایه مصاحبه نیمه‌ساختاریافته و پرسشنامه خبره است. درخصوص داده‌های پژوهش، شایان ذکر است با استفاده از مصاحبه نیمه‌ساختاریافته عوامل مؤثر بر برنده‌سازی شناسایی شد و پس از آن با استفاده از داده‌های کمی، که از پرسشنامه مقایسه زوجی و پرسشنامه ماتریس سوات به دست آمد، نتایج تحلیل سلسه‌مراتبی فازی و تحلیل راهبردی ارائه شد. جامعه آماری پژوهش حاضر سی نفر از خبرگان در سازمان‌های میراث فرهنگی و گردشگری، شهرداری، منابع طبیعی، محیط‌زیست و دانشگاه لرستان هستند که با استفاده از روش نمونه‌گیری گلوله‌برفی انتخاب شده‌اند. مهم‌ترین معیار انتخاب خبرگان در پژوهش حاضر اشراف اطلاعاتی افراد بوده که بر این اساس اعضای نمونه انتخاب شده‌اند. با توجه‌به اینکه ابزار گردآوری اطلاعات در این پژوهش مصاحبه و پرسشنامه است، لازم است که سنجش روایی و پایایی ابزار گردآوری اطلاعات به تفکیک بخش کیفی و کمی صورت گیرد. برای آزمون روایی مصاحبه‌های انجام‌شده، از روش آزمون روایی نسبی محتوا با استفاده از شاخص CVR استفاده شده است. برای تعیین CVR، از متخصصان درخواست می‌شود تا هر آیتم را براساس طیف سه قسمتی «ضروری است»، «مفید است ولی ضرورتی ندارد» و «ضرورتی ندارد» بررسی کنند. سپس پاسخ‌ها مطابق فرمول زیر محاسبه می‌شود.

$$CVR = \frac{n_E - \frac{N}{\gamma}}{\frac{N}{\gamma}}$$

در این رابطه، n_E تعداد متخصصانی است که پاسخ آن‌ها گزینه ضروری بوده و N تعداد کل متخصصان است. اگر مقدار محاسبه‌شده از مقدار جدول بزرگ‌تر باشد، اعتبار محتوای آن آیتم پذیرفته می‌شود. با توجه‌به اینکه تعداد پاسخ‌دهندگان سی نفر بوده، براساس جدول CVR، ضریب CVR باید بیش از ۰/۳۳ باشد. از آنجاکه ضریب CVR در پژوهش حاضر ۰/۳۷ محسوبه شده، می‌توان گفت که ابزار گردآوری اطلاعات در پژوهش حاضر از روایی مناسبی برخوردار است. درخصوص پایایی ابزار گردآوری اطلاعات، در پژوهش حاضر، از روش ضریب کاپای کوهن استفاده شده است.

$$k = \frac{p_0 - p_e}{1 - p_e}$$

در این رابطه، p_0 برابر است با نسبت واحدهایی که درباره آن‌ها توافق وجود دارد و p_e نسبت واحدهایی است که احتمال می‌رود توافق تصادفی باشد. براساس محاسبات انجام‌شده، ضریب کاپای کوهن در پژوهش حاضر برابر با ۰/۷۴ است که حاکی از میزان مناسب پایایی برای ابزار گردآوری اطلاعات است. روایی پرسشنامه پژوهش با استفاده از روش اعتبار محتوا و پایایی آن نیز با استفاده از روش بازآزمون تأیید شده است.

مراحل اجرای پژوهش

باتوجه‌به سوالات و مدل‌های به کاررفته در پژوهش حاضر، مراحل پژوهش مطابق جدول ۳ است. در توضیح

مدل‌های به کاررفته در پژوهش حاضر و مراحل تحقیق باید گفت که مدل پژوهش با استفاده از دو مدل مشهور و جهانی تدوین شده است. در تدوین مراحل پژوهش، از مدل جهانی گردشگری به نقل از قالیباف و شعبانی‌فرد (۱۳۹۰) و مدل پنج فازی برنده‌سازی (۲۰۰۴) استفاده شده است. به طور کلی باید گفت که پژوهش حاضر بر مبنای این دو مدل و براساس سه مرحله صورت می‌پذیرد: مرحله اول تعیین هویت بارز شهر خرم‌آباد برای برنده‌سازی با استفاده از تکنیک Fuzzy AHP؛ مرحله دوم برنده‌سازی با استفاده از مدل پنج فازی و تحلیل SWOT؛ مرحله سوم معرفی هویت، عنوان و نشان برنده شهر خرم‌آباد.

جدول ۳: مراحل تحقیق

مراحل	متغیر مورد بررسی	روش تحلیل	هدف	جامعه آماری
مرحله اول	جادیه‌های گردشگری شهر خرم‌آباد	پرسشنامه و روش Fuzzy AHP	تعیین هویت بارز شهر با استفاده از جادیه‌های گردشگری	خبرگان
مرحله دوم	مدل پنج بعدی برنده‌سازی	مصالحه و تحلیل SWOT	تعیین نقاط قوت و ضعف، فرست و تهدید، ارائه راهبردهای برنده	خبرگان
مرحله سوم	عنوان و نشان برنده نهایی	پرسشنامه و تحلیل داده‌ها	معرفی و ارائه هویت، عنوان و نشان برنده	خبرگان

یافته‌های پژوهش

در این بخش، به تشریح آمار توصیفی افراد پاسخ‌دهنده به پرسشنامه‌ها و مصاحبه‌ها در جامعه آماری موردنظر پرداخته می‌شود. درصد و فراوانی پاسخ‌دهندگان، از لحاظ جنسیت، سن و مدرک تحصیلی، در جدول ۴ مشخص شده است.

جدول ۴: مشخصات جمعیت شناختی

متغیر جمعیت شناختی	نوع	فراوانی	درصد فراوانی
جنسیت	مرد	۲۶	۸۷
	زن	۴	۱۳
	دیپلم	۱	۳
مدرک تحصیلی	فوق دیپلم	۳	۱۰
	لیسانس	۵	۱۷
	فوق لیسانس	۱۵	۵۰
سن	دکترا	۶	۳۰
	۲۵-۲۰	۴	۱۳/۳
	۳۰-۲۶	۷	۲۳/۳
	۳۵-۳۱	۸	۲۶/۶
	۴۰-۳۶	۶	۲۰
	بالاتر از ۴۰	۵	۱۶/۶

مرحله اول پژوهش: ارائه هویت بارز شهر خرم‌آباد

باتوجه به اینکه برنده‌سازی براساس هویت بارز هر شهر صورت می‌گیرد، در مرحله اول پژوهش، هدف آن است تا مهم‌ترین جاذبه گردشگری شهر خرم‌آباد شناسایی شود که درواقع بیانگر هویت بارز شهر خرم‌آباد است. بدین منظور، با استفاده از مدل سازمان جهانی گردشگری (۱۹۹۹)، ابعاد جاذبه‌های تاریخی، جاذبه‌های طبیعی و جاذبه‌های انسان‌ساخت به عنوان متغیرهای صنعت گردشگری و جاذبه‌های گردشگری انتخاب شده‌اند. از این‌رو در پژوهش حاضر، با استفاده از روش Fuzzy AHP، مهم‌ترین جاذبه‌های گردشگری شهر خرم‌آباد به عنوان هویت بارز این شهر به منظور برنده‌سازی شناسایی می‌شود. در این پژوهش، بعد از جمع‌آوری نظر خبرگان با استفاده از پرسشنامه خبره، که در برگیرنده مقایسات زوجی بین معیارها و گزینه‌های است، با کمک نرم‌افزار Expert choice، به بررسی نظرهای ارائه شده پرداخته شده است.

جدول ۵: وزن معیارها و گزینه‌ها

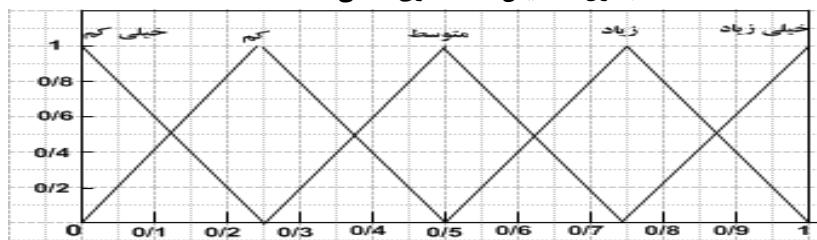
وزن	معیارها	وزن	گزینه‌ها	متغیر
۰/۳۰۶	پانسیل سرمایه‌گذاری	۰/۵۱۵	جاذبه‌های طبیعی	جاذبه‌های گردشگری
۰/۲۵۹	تصویر ذهنی مناسب			
۰/۲۳۵	تبليغات و اطلاع‌رسانی			
۰/۱۱۱	جذابیت گردشگری			
۰/۰۸۹	گردشگرپذیری			
۱	جمع			
۰/۲۲۲	پانسیل سرمایه‌گذاری	۰/۳۸۸	جاذبه‌های تاریخی	جاذبه‌های گردشگری
۰/۳۴۹	تصویر ذهنی مناسب			
۰/۲۱۵	تبليغات و اطلاع‌رسانی			
۰/۱۳۸	جذابیت گردشگری			
۰/۰۷۷	گردشگرپذیری			
۱	جمع			
۰/۳۷۸	پانسیل سرمایه‌گذاری	۰/۰۹۷	جاذبه‌های انسان‌ساخت	جاذبه‌های انسان‌ساخت
۰/۰۸۳	تصویر ذهنی مناسب			
۰/۲۲۶	تبليغات و اطلاع‌رسانی			
۰/۱۵۰	جذابیت گردشگری			
۰/۱۶۳	گردشگرپذیری			
۱	جمع			

پس از اینکه وزن اولیه معیارها و گزینه‌ها با استفاده از روش AHP به دست آمد، نوبت به تحلیل فازی می‌رسد.

تحلیل فازی

در این مرحله برای تعیین وزن معیارها و گزینه‌ها از نظر خبرگان، که در پرسشنامه پژوهش منعکس شده، استفاده می‌شود. بدین منظور، پرسشنامه‌ای میان اعضای نمونه توزیع شد. این پرسشنامه به‌ازای هر معیار و گزینه دارای یک سؤال است. سؤالات پرسشنامه بر روی پیوستار هفت‌گزینه‌ای شامل: فوق العاده مهم، خیلی مهم، مهم، اهمیت متوسط، کم‌اهمیت، خیلی کم‌اهمیت و بی‌اهمیت تعیین شد. پس از گردآوری پرسشنامه‌ها، از آنجاکه پاسخ‌ها در پرسشنامه به صورت اعداد کیفی است، برای تبدیل این اعداد به اعداد کمی قطعی، به هریک از این گزینه‌ها یک عدد مثلثی فازی تخصیص داده شد.

جدول ۶: نمایش اعداد فازی مثلثی اعداد هفت‌گانه



سپس با استفاده از منطق فازی و فرمول تبدیل اعداد فازی به اعداد قطعی (فرمول مینکوووسکی^۱)، اعداد فازی مذبور به اعداد قطعی معادل شد که در جدول ۶ دیده می‌شود.

$$\chi = m + \frac{\beta - \alpha}{4}$$

جدول ۷: تبدیل اعداد فازی مثلثی به اعداد قطعی

گزینه	بی‌اهمیت	خیلی کم‌اهمیت	کم‌اهمیت	اهمیت متوسط	مهم	خیلی مهم	کم‌مهم	خیلی کم	ب	الف
ز	(۰، ۰، ۰)	(۰/۰۵، ۰/۱۵، ۰/۱۵)	(۰/۳۵، ۰/۱۵، ۰/۱۵)	(۰/۶۵، ۰/۱۵، ۰/۱۵)	(۰/۸۵، ۰/۱۵، ۰/۱۵)	(۰/۹۷۵، ۰/۱۰، ۰/۱۰)				
و	(۰/۰۵)	(۰/۱۵)	(۰/۳۵)	(۰/۶۵)	(۰/۸۵)	(۰/۹۷۵)				
ه	(۰/۱۵)	(۰/۳۵)	(۰/۶۵)	(۰/۸۵)	(۰/۹۷۵)					
د	(۰/۰۲)	(۰/۰۵)	(۰/۱۵)	(۰/۴۵)	(۰/۷۵)					
ج	(۰/۰۵)	(۰/۱۵)	(۰/۴۵)	(۰/۷۵)	(۰/۹۷۵)					
ب	(۰/۰۵)	(۰/۱۵)	(۰/۴۵)	(۰/۷۵)	(۰/۹۷۵)					
الف	(۰/۰۵)	(۰/۱۵)	(۰/۴۵)	(۰/۷۵)	(۰/۹۷۵)					

در کل سی پرسشنامه میان خبرگان توزیع شد که در جدول ۷ تعداد پاسخ‌های دریافت شده برای هر معیار نشان داده شده است.

1. Minkowsky

جدول ۷: تعداد پاسخ به معیارهای اصلی

عدد قطعی	۰/۹۷۵	۰/۸۵	۰/۶۵	۰/۵	۰/۳۵	۰/۱۵	+/۰۲۵
عدد کیفی	فوق العاده مهم	خوبی مهم	اهمیت متوسط	کم اهمیت	خوبی کم اهمیت	بی اهمیت	
جادبهای طبیعی	۵	۶	۷	۶	۴	۲	۰
پتانسیل سرمایه‌گذاری	۶	۴	۹	۶	۳	۳	۰
تصویر ذهنی مناسب	۴	۶	۶	۷	۴	۴	۱
تبلیغات و اطلاع‌رسانی	۳	۳	۴	۹	۳	۵	۳
جادیت گردشگری	۱	۳	۳	۸	۵	۵	۵
گردشگرپذیری	۱	۲	۲	۷	۶	۶	۶
جادبهای تاریخی	۲	۲	۱۰	۵	۶	۳	۲
پتانسیل سرمایه‌گذاری	۴	۳	۶	۴	۶	۴	۳
تصویر ذهنی مناسب	۶	۳	۸	۵	۵	۲	۱
تبلیغات و اطلاع‌رسانی	۳	۳	۵	۷	۵	۵	۳
جادیت گردشگری	۲	۴	۴	۸	۶	۶	۴
گردشگرپذیری	۱	۴	۱۰	۳	۱	۶	۵
جادبهای انسان‌ساخت	۰	۱	۲	۴	۱۲	۶	۵
پتانسیل سرمایه‌گذاری	۵	۴	۴	۶	۳	۴	۳
تصویر ذهنی مناسب	۰	۰	۰	۳	۸	۷	۹
تبلیغات و اطلاع‌رسانی	۳	۳	۳	۳	۶	۵	۳
جادیت گردشگری	۲	۴	۱۰	۶	۶	۶	۵
گردشگرپذیری	۱	۶	۱	۱	۵	۵	۵

پس از گردآوری داده‌ها، با ضرب تعداد پاسخ‌های بهدست آمده هر متغیر در اعداد قطعی و تقسیم بر تعداد پاسخ‌دهندگان، وزن هر شاخص بهدست می‌آید. با تقسیم وزن هر شاخص بر مجموع وزن شاخص‌ها، وزن نرمال‌شده حاصل می‌شود. سایر محاسبات انجام‌شده و وزن‌های بهدست آمده در جدول ۸ آمده است.

جدول ۸: وزن معیارهای اصلی و گزینه‌ها با استفاده از روش فازی

ردیف	متغیرها	میزان اهمیت	وزن نرمال‌شده
۱	جادبهای طبیعی	۰/۶۳۷	۰/۴۳۷
۲	پتانسیل سرمایه‌گذاری	۰/۶۷۳	۰/۲۷۵
۳	تصویر ذهنی مناسب	۰/۵۳۰	۰/۲۱۷
۴	تبلیغات و اطلاع‌رسانی	۰/۴۸۱	۰/۱۹۷
۵	جادیت گردشگری	۰/۴۰۳	۰/۱۶۶
۶	گردشگرپذیری	۰/۳۵۴	۰/۱۴۵
	جمع	۲/۴۴۱	۱
۱	جادبهای تاریخی	۰/۵۰۸	۰/۳۴۸
۲	پتانسیل سرمایه‌گذاری	۰/۵۰۴	۰/۲۰۹
۳	تصویر ذهنی مناسب	۰/۵۴۰	۰/۲۲۵

۰/۱۹۵	۰/۴۶۴	تبلیغات و اطلاع رسانی	۴
۰/۱۸۰	۰/۴۳۵	جذابیت گردشگری	۵
۰/۱۵۸	۰/۳۶۸	گردشگر پذیری	۶
۱	۲/۴۱۱	جمع	
۰/۲۱۴	۰/۳۱۵	جادبههای انسان ساخت	۱
۰/۲۳۱	۰/۴۳۳	پتانسیل سرمایه گذاری	۲
۰/۱۳۶	۰/۲۵۵	تصویر ذهنی مناسب	۳
۰/۲۲۵	۰/۴۲۳	تبلیغات و اطلاع رسانی	۴
۰/۲۱۱	۰/۳۹۷	جذابیت گردشگری	۵
۰/۱۹۰	۰/۳۵۶	گردشگر پذیری	۶
۱	۱/۸۷۴	جمع	
-	۱/۴۶	جمع کل جاذبههای گردشگری	

با استفاده از روش Fuzzy AHP و در جدول نهایی (جدول ۸)، وزن نهایی و میزان اهمیت هریک از جاذبههای گردشگری به همراه معیارهای تصمیمگیری به دست آمده است. از این رو می‌توان گفت که از میان جاذبههای گردشگری شهر خرم‌آباد، با توجه به نظر خبرگان، جاذبههای طبیعی از اولویت بیشتری برخوردارند. جاذبههای گردشگری تاریخی و انسان ساخت نیز در اولویت‌های بعدی قرار دارند. به همین دلیل و در حکم نتیجه کلی می‌توان گفت که هویت بارز شهر خرم‌آباد را می‌توان در جاذبههای طبیعی و تاریخی شهر خرم‌آباد جستجو کرد. یافته‌های تکنیک Fuzzy AHP درخصوص جاذبههای طبیعی شهر خرم‌آباد نشانگر آن است که این جاذبههای خدادادی از پتانسیل بسیار زیادی برای سرمایه گذاری برخوردارند. به علاوه نتایج مبین آن است که تصویر ذهنی مناسب و ایجاد آن از دید خبرگان اهمیت بسیار زیادی دارد. در این میان، نظر خبرگان تأکید کننده بر تبلیغات و اطلاع رسانی مناسب درخصوص این جاذبه‌ها و به تبع آن هویت بارز شهر خرم‌آباد است. از طرف دیگر و با توجه به یافته‌های تکنیک Fuzzy AHP، درخصوص جاذبههای تاریخی شهر خرم‌آباد باید گفت که با توجه به نظرات خبرگان به ترتیب سه عامل تصویر ذهنی مناسب، پتانسیل سرمایه گذاری و تبلیغات و اطلاع رسانی از بالاترین اولویت برخوردارند. با توجه به اشتراک نزدیک نتایج اولویت‌های جاذبههای طبیعی و تاریخی درخصوص سه عامل تصویر ذهنی مناسب، پتانسیل سرمایه گذاری و تبلیغات و اطلاع رسانی، که جزء لاینفک برنده‌سازی شهری نیز هستند، ضرورت انجام برنده‌سازی و ایجاد تصویر مطلوب و مثبت در ذهن شهروندان، جهان‌گردان و مسافران و سرمایه گذاران برای شهر خرم‌آباد بیشتر آشکار می‌شود.

مرحله دوم پژوهش مدل پنج فازی برنده‌سازی

در پژوهش حاضر، به منظور برنده‌سازی و طرح اصلی تحقیق، از مدل پنج فازی برنینگ مورگان و پریچارد (۲۰۰۴) استفاده می‌شود. مدل پنج فازی برنده‌سازی شهری مدلی است که در سال ۲۰۰۴

توسط مورگان و پریچارد ارائه شد.

فاز اول: تحلیل راهبردی

ماتریس SWOT

روش تجزیه و تحلیل در این مرحله از پژوهش شامل دو مرحله اصلی است: ابتدا برای شناسایی نقاط قوت، ضعف، فرصت‌ها و تهدیدهای پیش‌روی جاذبه‌های طبیعی و تاریخی و متعاقباً هویت بارز و برنده شهر خرم‌آباد، با سی نفر از خبرگان مصاحبه صورت گرفته است. سپس با توجه به دیدگاهها و آرای خبرگان، به هریک از عوامل وزن نهایی داده شده است. درنهایت با تنظیم عوامل راهبردی داخلی و خارجی، که مبنا و پایه در استخراج SWOT است، راهبرد لازم برای جاذبه‌های گردشگری و متعاقباً برنده شهر خرم‌آباد تدوین خواهد شد.

ماتریس ارزیابی عوامل خارجی

این ماتریس شامل چهار ستون است. در ستون اول عوامل خارجی، که بر هویت بارز شهر خرم‌آباد (جادبه‌های طبیعی و تاریخی) تأثیر می‌گذارند، در قالب فرصت‌ها و تهدیدها فهرست شده‌اند. سپس در ستون دوم، با توجه به میزان اهمیت و حساسیت هر عامل، با مقایسه این عوامل با یکدیگر ضریب اهمیتی بین صفر تا یک به عامل‌ها تعلق می‌گیرد. در ستون سوم، با توجه به کلیدی یا عادی بودن فرصت‌ها و تهدیدها، بهترتبه رتبه ۴ یا ۳ به فرصت‌ها و رتبه ۲ یا ۱ به تهدیدها اختصاص پیدا می‌کند.

جدول ۹: ماتریس ارزیابی عوامل خارجی

امتیاز	رتبه	وزن	عوامل خارجی، فرصت‌ها و تهدیدها
۰/۳۵۷	۳	۰/۱۱۹	O ₁ : افزایش توجه دولت به سرمایه‌گذاری در شهر خرم‌آباد
۰/۲۲۲	۳	۰/۰۷۴	O ₂ : وجود جاذبه‌های تاریخی در شهر خرم‌آباد به منظور جذب گردشگران
۰/۴۷۶	۴	۰/۱۱۹	O ₃ : افزایش توجه بخش خصوصی به سرمایه‌گذاری در شهر خرم‌آباد
۰/۵۳۶	۴	۰/۱۳۴	O ₄ : معرفی هویت بارز شهر خرم‌آباد به کلیه ذی‌نفعان
۰/۱۷۷	۳	۰/۰۵۹	O ₅ : وجود شرایط اقلیمی و طبیعی مناسب به منظور جذب گردشگران
۰/۳۱۲	۳	۰/۱۰۴	O ₆ : افزایش انگیزه مردم در مسافت به شهر خرم‌آباد
۰/۲۰۸	۲	۰/۱۰۴	T ₁ : تصویر ذهنی نامناسب از شهر خرم‌آباد
۰/۰۷۴	۱	۰/۰۷۴	T ₂ : تقاضای روبه‌کاهش گردشگران
۰/۰۴۴	۱	۰/۰۴۴	T ₃ : افزایش انگیزه سرمایه‌گذاران به سرمایه‌گذاری در شهرهای مجاور
۰/۰۲۹	۱	۰/۰۲۹	T ₄ : افزایش امکانات و خدمات گردشگری در شهرهای مجاور
۰/۲۰۸	۲	۰/۱۰۴	T ₅ : تبلیغات کم و عدم شناسایی قابلیت‌های شهر خرم‌آباد
۰/۰۲۹	۱	۰/۰۲۹	T ₆ : تخریب تدریجی جاذبه‌های تاریخی و طبیعی
۲/۶۷۲	-	۱	جمع

همان طور که در جدول ۹ نشان داده شده، شش فرصت و شش تهدید خارجی به عنوان عوامل خارجی

مؤثر بر هویت بارز شهر خرم‌آباد (جادبه‌های طبیعی و تاریخی) شناسایی شد. اضافه بر این، در این قسمت به وسیله نظرخواهی از خبرگان، در قالب پرسشنامه با مقیاس ۱ تا ۹ وزن عوامل تعیین و نتایج در جدول بالا منعکس شد. طبق جدول ۹، جمع امتیاز وزنی بیش از مقدار ۲/۵ است که نشان از غلبة فرصت‌ها بر تهدیدها دارد.

ماتریس ارزیابی عوامل داخلی

این ماتریس شامل چهار ستون است. در ستون اول عوامل داخلی که بر هویت بارز شهر خرم‌آباد (جادبه‌های طبیعی و تاریخی) تأثیر می‌گذارند در قالب نقاط قوت و نقاط ضعف فهرست شده‌اند. سپس در ستون دوم، با توجه‌به میزان اهمیت و حساسیت هر عامل، با مقایسه این عوامل با یکدیگر ضریب اهمیتی بین صفر تا یک به عامل‌ها تعلق می‌گیرد. در ستون سوم، با توجه‌به کلیدی یا عادی بودن نقاط قوت، به ترتیب رتبه ۴ یا ۳ و رتبه ۲ یا ۱ به نقاط ضعف اختصاص پیدا می‌کند.

جدول ۱۰: ماتریس ارزیابی عوامل داخلی

عوامل داخلی، نقاط قوت و ضعف			
امتیاز	رتبه	وزن	
۰/۴۶۸	۴	۰/۱۱۷	S _۱ : وجود جاذبه‌های طبیعی فراوان در شهر خرم‌آباد
۰/۴۶۸	۴	۰/۱۱۷	S _۲ : وجود جاذبه‌های تاریخی در شهر خرم‌آباد
۰/۲۹۴	۳	۰/۰۹۸	S _۳ : موقعیت مناسب مواصلاتی شهر خرم‌آباد
۰/۲۳۴	۳	۰/۰۷۸	S _۴ : اقلیم مناسب در فصول مختلف سال
۰/۱۷۴	۳	۰/۰۵۸	S _۵ : وجود حس مهمان‌نوازی مردم
۰/۱۱۷	۳	۰/۰۳۹	S _۶ : مجاورت با شهرهای گردشگرپذیر کشور
۰/۱۹۶	۲	۰/۰۹۸	W _۱ : نامناسب بودن امکانات رفاهی و اقامتی
۰/۱۵۶	۲	۰/۰۷۸	W _۲ : نامناسب بودن و ناکافی بودن امکانات جاذبه‌های طبیعی و تاریخی
۰/۲۷۴	۲	۰/۱۳۷	W _۳ : اطلاع‌رسانی و تبلیغات کم درخصوص جاذبه‌های طبیعی و تاریخی
۰/۱۱۶	۲	۰/۰۵۸	W _۴ : نامناسب بودن زیبرساخته‌های مسافربری
۰/۰۳۹	۱	۰/۰۳۹	W _۵ : نامناسب بودن امنیت اجتماعی گردشگران
۰/۱۵۶	۲	۰/۰۷۸	W _۶ : فقدان برنامه‌ریزی و مدیریت مناسب در زمینه حذب گردشگر
۲/۶۹۲	-	۱	جمع

تشکیل ماتریس SWOT

ماتریس SWOT یک ماتریس نه خانه است که چهار خانه دارای عوامل اصلی و چهار خانه دیگر نشان‌دهنده راهبردها است که از تلاقی نقاط قوت، ضعف، فرصت و تهدید ارائه می‌شود. شایان ذکر است برای تدوین راهبردهای چهارگانه از نظر خبرگان استفاده شده است. به این صورت که از آنان خواسته شد براساس نقاط قوت، ضعف، فرصت و تهدید موجود راه حل‌هایی درجهت بهبود نقاط قوت، برطرف‌سازی نقاط ضعف، استفاده از فرصت‌های موجود و اجتناب از تهدیدهای پیش‌رو ذکر کنند. مجموعه نقاط قوت، ضعف، فرصت و تهدید و راهبردهای چهارگانه، از طریق ماتریس SWOT، در جدول زیر نشان داده شده است.

جدول ۱۱: ماتریس SWOT هویت و برنده شهر خرم‌آباد

ضعف‌ها:	قوت‌ها:	عوامل داخلی	عوامل خارجی
۱- نامناسب بودن امکانات رفاهی و اقامتی ۲- نامناسب بودن و ناکافی بودن امکانات جاذبه‌های طبیعی و تاریخی ۳- اطلاع‌رسانی و تبلیغات کم درخصوص جاذبه‌های طبیعی و تاریخی ۴- نامناسب بودن زیرساخت‌های مسافربری ۵- نامناسب بودن امنیت گردشگران ۶- عدم برنامه‌ریزی و مدیریت مناسب درزمینه جذب گردشگر	۱- وجود جاذبه‌های طبیعی فراوان ۲- وجود جاذبه‌های تاریخی ۳- موقعیت مناسب موصلاتی ۴- اقلیم مناسب در فصول مختلف سال ۵- وجود حس مهمان‌نوازی مردم ۶- مجاورت با شهرهای گردشگرپذیر کشور		
راهبردهای تهاجمه کارانه (WO)	راهبردهای تهاجمه (SO):	فرصت‌ها:	
WO ₁₁ : احداث اماکن رفاهی و اقامتی در خرم‌آباد با استفاده از سرمایه‌گذاری دولتی و خصوصی WO ₃₃ : اطلاع‌رسانی و تبلیغات مناسب برای معرفی هویت خرم‌آباد از طریق برنده‌سازی شهری WO ₄₆ : جذب سرمایه خصوصی و دولتی در راستای بهبود وضعیت زیرساخت‌های مسافربری WO ₆₁ : استفاده از نیروهای متخصص محلی درجهت توسعه گردشگری WO ₆₃ : برنامه‌ریزی راهبردی برای اشاعه هویت و توسعه گردشگری منطقه	SO ₁₃ : اشاعه هویت بارز خرم‌آباد از طریق معرفی به تمامی ذی‌نفعان SO ₂₃ : تدوین برنده شهر خرم‌آباد براساس جاذبه‌های طبیعی و تاریخی SO ₁₄ : شناسایی و بهره‌گیری از جاذبه‌ها و مزیت‌های طبیعی و تاریخی SO ₅₄ : اشاعه فرنگ مهمان‌نوازی و گردشگرپذیری در میان مردم SO ₃₆ : تأکید بر توسعه گردشگری در خرم‌آباد با توسعه زیرساخت شهری	۱- افزایش توجه دولت به سرمایه‌گذاری در خرم‌آباد ۲- وجود جاذبه‌های تاریخی در شهر خرم‌آباد به منظور جذب گردشگر ۳- ارائه هویت بارز خرم‌آباد به تمامی ذی‌نفعان ۴- وجود شرایط اقلیمی و طبیعی مناسب به منظور جذب گردشگر ۵- افزایش انگیزه مردم برای مسافرت به خرم‌آباد ۶- افزایش توجه بخش خصوصی به سرمایه‌گذاری در خرم‌آباد	
استراتژی‌های تهادی (WT):	استراتژی‌های رقابتی (ST):	تهدیدها:	
WT ₃₁ : تقویت تبلیغات و فعالیت‌های آگاه‌سازی در رسانه‌ها درباره مزیت‌های گردشگری WT ₃₁ : از بین بردن ذهنیت بد گردشگران درباره وضعیت امنیتی منطقه از طریق تصویرسازی مثبت WT ₆₅ : تدوین برنامه‌های مناسب برای افزایش جذب گردشگران WT ₆₅ : برگزاری سینماهای و نشست‌های توسعه سرمایه‌گذاری WT ₅₁ : تأمین امنیت مکان‌های گردشگرپذیر خرم‌آباد	ST ₁₁ : تصویرسازی مثبت از خرم‌آباد با بهره‌گیری از هویت تاریخی و طبیعی آن با استفاده از برنده‌سازی ST ₂₄ : جذب سرمایه خصوصی و دولتی در راستای بهبود امکانات گردشگری ST ₂₅ : اطلاع‌رسانی و تبلیغات مناسب برای معرفی هویت خرم‌آباد ST ₄ : تصویرسازی مثبت از خرم‌آباد به منظور تحریک تقاضای گردشگران ST ₁₆ : جلوگیری از تخریب جاذبه‌های تاریخی و طبیعی	۱- تصویر ذهنی نامناسب از خرم‌آباد ۲- تقاضای روبه‌کاهش گردشگران ۳- افزایش انگیزه سرمایه‌گذاران به سرمایه‌گذاری در شهرهای مجاور ۴- افزایش امکانات و خدمات گردشگری در شهرهای مجاور ۵- تبلیغات کم و عدم شناسایی قابلیت‌های خرم‌آباد ۶- تخریب تدریجی جاذبه‌های تاریخی و طبیعی	

مرحله سوم پژوهش

فاز دوم: هویت برنده

امروزه توجه و تأکید بر هویت برنده، به منظور تعريف یک نام تجاری، ضرورتی انکارناپذیر است

(هالیدی و کنzel^۱، ۲۰۰۸). هویت عنصری است که قابل رؤیت نیست اما دارای اصالت و ریشه است. هویت جزء کلیدی برنده‌سازی است و هسته ایجاد یک برنده موفق در کچ چگونگی ایجاد و توسعه هویت عنوان برنده است (لافورت^۲، ۲۰۱۰). در پژوهش حاضر، هویت شهر خرم‌آباد در قالب هویتی تاریخی و طبیعی شناسایی شده است. از این‌رو هویت برنده شهر خرم‌آباد را می‌توان در تاریخ و طبیعت این شهر جست‌وجو کرد. بنابر نظر آکر (2002)، هویت برنده مجموعه‌ای منحصر به فرد از تداعی‌های برنده است که راهبردشناسان برنده خواهان ایجاد آن‌اند. طبق این نظر، پژوهش حاضر، با استفاده از جاذبه‌های طبیعی و تاریخی، در صدد القای مجموعه‌ای منحصر به فرد از تداعی‌هایی از طبیعت و تاریخ شهر خرم‌آباد در ذهن همه ذی‌نفعان است. این مهم با استفاده از نتایج تحلیل‌های صورت‌گرفته و هویت تبیین شده در فاز سوم، یعنی معرفی عنوان و نشان برنده شهر خرم‌آباد، صورت می‌پذیرد.

فاز سوم: معرفی برنده

این مرحله از پژوهش با استفاده از نتایج به دست آمده از مراحل قبل صورت می‌پذیرد. در این قسمت از پژوهش، بنابر نظر مورگان و پریچارد، باید عنوان و نشان برنده ارائه شود. در پژوهش حاضر، برای عملی ساختن این مرحله از میان ده برنده معرفی شده از سوی خبرگان، با استفاده از پرسش‌نامه مقایسات زوجی، عنوان برنده نهایی انتخاب و معرفی می‌شود. لذا بنابر انتخاب خبرگان، عنوان نهایی برنده جمله‌واره‌ای تحت عنوان «خرم‌آباد گنجینه طبیعت و تاریخ ایران^۳» است که از میان ده عنوان برنده معرفی شده گزینش شده است. در ارائه عنوان برنده حاضر، سعی شده هویت طبیعی و تاریخی شهر خرم‌آباد، که در مراحل قبلی پژوهش تشریح شد، گنجانده شود. ده عنوان برنده پیشنهادی پژوهش، که عنوان برنده نهایی از میان آن‌ها گزینش شد، در جدول ۱۲ نشان داده شده است.

جدول ۱۲: عنوان‌ین پیشنهادی برنده شهر خرم‌آباد

عنوان	شماره	عنوان	شماره
خرم‌آباد مهد تمدن و فرهنگ ایران	۶	پایتخت طبیعت و تمدن ایران	۱
پایتخت جاذبه‌های طبیعی و تاریخی	۷	خرم‌آباد شهر طبیعت و تاریخ	۲
خرم‌آباد سرزمین کهن و سبز	۸	خرم‌آباد گنجینه طبیعت و تاریخ ایران	۳
خرم‌آباد شهر سرمایه‌های تاریخی و طبیعی	۹	خرم‌آباد سرزمین مفرغ و بلوط	۴
خرم‌آباد نگین زاگرس، شهر فلک الافلاک	۱۰	خرم‌آباد شهر رودها و آثارها	۵

فاز چهارم: اجرا و پیاده‌سازی

مورگان و پریچارد (۲۰۰۴) اظهار می‌دارند که در این مرحله، هویت باز برنده در قالب عنوان و نشان برنده شهر به ذی‌نفعان ارائه می‌شود. بنابر نظر ایشان، ارائه برنده به ذی‌نفعان در کنار تبلیغات برای

1. Halliday and Kuenzel

2. Lafort

3. Khorramabad The Treasury of Iranian Nature and History

برند اهمیت بسیاری دارد. در پژوهش حاضر، پس از گزینش و ارائه عنوان برند شهر خرمآباد، با استفاده از نظر متخصصان حوزه بازاریابی و طراحی لوگو، نشان شهر خرمآباد ارائه شده است (شکل ۱). در ارائه نشان برند حاضر سعی شده هویت طبیعی و تاریخی شهر خرمآباد، که در مراحل قبلی پژوهش تشریح شده، نمود یابد.

شکل ۱: نشان برند شهر خرمآباد



فاز پنجم: ارزیابی و بازنگری

آخرین مرحله در مدل پنج فازی برنده‌سازی شهری مورگان و پریچارد (۲۰۰۴) ارزیابی و بازنگری است. مورگان و پریچارد (۲۰۰۴) عنوان می‌کنند که این مرحله بعد از فرایند برنده‌سازی شهری به اجرا درمی‌آید. در این مرحله، با استفاده از بازخورد ایجادشده از برند، به اصلاح و بهبود برند پرداخته می‌شود.

بحث و نتیجه‌گیری

پژوهش حاضر با هدف برنده‌سازی و ایجاد تصویر مطلوب و مثبت در ذهن شهروندان، جهان‌گردان و مسافران و سرمایه‌گذاران به منظور زمینه‌سازی توسعه فرهنگی، اقتصادی و گردشگری شهر خرمآباد صورت پذیرفت. نتایج پژوهش مشتمل بر ارائه هویت بارز شهر خرمآباد در قالب هویتی تاریخی و طبیعی است که مبنای اصلی برنده‌سازی در پژوهش قرار گرفته است. نتایج حاکی از آن است که جمع امتیاز وزنی عوامل خارجی مؤثر بر برنده‌سازی بیش از ۲/۵ است که نشان از غلبه فرصت‌ها بر تهدیدها دارد. این مسئله بدین معنی است که فرصت‌های شناسایی شده مؤثری با برنده‌سازی عاید شهر خرمآباد می‌شود. به علاوه نتایج پژوهش حاکی از آن است که جمع امتیاز وزنی عوامل داخلی بیش از مقدار ۲/۵ است که نشان از غلبة قوت‌ها بر ضعف‌ها دارد. این مسئله نیز بدان معنی است که نقاط قوت مؤثری شناسایی شده که می‌تواند پشتیبان و حامی برنده‌سازی در شهر خرمآباد باشد. نتایج پژوهش در برگیرنده راهبردهایی درخصوص اشاعه هویت برند شهر خرمآباد برای جذب گردشگران و سرمایه‌گذاران است. لذا راهبرد تهاجمی (SO) تدوین شده، مبین اشاعه هویت بارز شهر خرمآباد از طریق معرفی به کلیه ذینفعان، احداث اماکن رفاهی و اقامتی در شهر خرمآباد با استفاده از سرمایه‌گذاری دولتی و خصوصی و شناسایی و بهره‌گیری از جاذبه‌ها و مزیت‌های طبیعی و تاریخی

است. راهبردهای رقابتی (ST) تدوین شده به این شکل است: تصویرسازی مثبت از شهر خرم‌آباد به منظور رقابت در عرصه جذب سرمایه‌گذاری؛ جذب سرمایه خصوصی و دولتی در راستای بهبود امکانات؛ اطلاع‌رسانی و تبلیغات مناسب برای جذب گردشگران و سرمایه‌گذاران. علاوه‌بر آنچه گفته شد، راهبردهای محافظه‌کارانه (WO) به این شرح است: تدوین برنده‌سازی براساس جاذبه‌های طبیعی و تاریخی؛ اطلاع‌رسانی و تبلیغات مناسب برای معرفی هویت شهر خرم‌آباد به منظور جذب سرمایه‌گذار؛ جذب سرمایه خصوصی و دولتی در راستای بهبود وضعیت زیرساخت‌های مسافربری. راهبردهای تدافعی (WT) تدوین شده نیز به این شکل است: تقویت تبلیغات و فعالیت‌های آگاه‌سازی در رسانه‌ها درباره مزیت‌های گردشگری؛ از بین بردن ذهنیت بد گردشگران درباره وضعیت امنیتی منطقه از طریق تصویرسازی مثبت؛ تدوین برنامه‌های مناسب برای افزایش جذب سرمایه‌گذاران. نتایج مرحله سوم پژوهش نیز در قالب عنوان و نشان برنده شهر خرم‌آباد ارائه شده است. با توجه به موارد مذکور و درخصوص هماهنگی پژوهش حاضر با دیگر پژوهش‌ها باید گفت که پژوهش حاضر با پژوهش کاظمی و همکاران (۱۳۹۱) هماهنگی دارد؛ هر دو پژوهش نزدیک به راهبردهای تهاجمی و محافظه‌کارانه تدوین شده است. همچنین یافته‌های تحقیق افتخاری (۱۳۸۳) درباره توسعه گردشگری دهستان لواسان کوچک و تحقیق شهیدی و اردستانی (۱۳۸۸) از یافته‌های این تحقیق حمایت می‌کند. پژوهش دیگری که با یافته‌های پژوهش حاضر هماهنگی دارد، پژوهش قالیباف و شعبانی‌فرد (۱۳۹۰) است. وجه اشتراک هر دو پژوهش در یافته‌های مربوط به مدل جهانی گردشگری است. دیگر پژوهشی که نتایج آن از پژوهش حاضر حمایت می‌کند، تحقیق زالی (۱۳۹۳) است. هماهنگی هر دو پژوهش از نظر مؤلفه‌های تاریخی و طبیعی (زیست‌محیطی) است که به عنوان عوامل اساسی در برنده‌سازی شناسایی شده است. درخصوص هماهنگی تحقیق حاضر با تحقیقات خارجی نیز باید گفت که نتایج پژوهش حاضر با برنده‌سازی شهرهای هامبورگ و استانبول دارای شباهت‌هایی است. در برنده‌سازی انجام‌شده برای این دو شهر از هویت طبیعی (هامبورگ) و هویت فرهنگی (استانبول) استفاده شده است؛ همان‌طور که در پژوهش حاضر هویت طبیعی و تاریخی مبنای برنده‌سازی قرار گرفته است. علاوه‌بر آنچه گفته شد و درخصوص نوآوری موجود در پژوهش، گفتنی است پژوهشی در داخل کشور یافت نشد که مبادرت به برنده‌سازی در حوزه شهری در کرده باشد. درخصوص محدودیت‌های پژوهش نیز باید گفت که کم بودن منابع و پژوهش‌های برنده‌سازی شهری در داخل کشور به همراه عدم توانایی محققان در اجرا و پیاده‌سازی برنده شهر خرم‌آباد از مهم‌ترین محدودیت‌های تحقیق حاضر است. بدیهی است که اجرا و پیاده‌سازی برنده شهری اراده جمعی مسئولان شهری را می‌طلبد که این مهم تا حدود زیادی از عهده محققان خارج است.

پیشنهادهای کاربردی

- پژوهش حاضر به مدیران ارشد شهری پیشنهاد می‌کند که با استفاده از اشاعه هویت بارز شهرشان، از طریق معرفی به کلیه سرمایه‌گذاران، زمینه‌ساز جذب سرمایه به شهر خود شوند. این مهم

با استفاده از اطلاع رسانی و تبلیغات مناسب برای معرفی هویت شهر به منظور جذب سرمایه‌گذار در کنار برنده سازی قابل دستیابی است.

- پژوهش حاضر به مدیران شهری پیشنهاد می‌کند که با استفاده از برنامه‌ریزی راهبردی و تأکید بر توسعه گردشگری و با توسعه زیرساخت‌های رفاهی و اقامتی شهر خود، سهم خود را از جذب گردشگران و سرمایه‌گذاران افزایش دهد.

- با توجه به یافته‌های پژوهش پیشنهاد می‌شود، به منظور از بین بردن ذهنیت بد و تأمین امنیت مکان‌های گردشگرپذیر شهر، برنامه‌ریزی لازم صورت گیرد و با استفاده از فرهنگ‌سازی و اشاعه فرهنگ مهمان‌نوازی و گردشگرپذیری در میان مردم زمینه جذب سرمایه‌گذاری و گردشگری ایجاد شود. با توجه به اینکه شهر خرم‌آباد در مسیر اصلی مواصلاتی شمال به جنوب کشور قرار دارد، این مهم با استفاده از تبلیغات، برگزاری مراسم‌ها و نمایشگاه‌ها در عید نوروز و یا تابستان، که گردشگران زیادی از این شهر دیدن می‌کنند، ضروری به نظر می‌رسد.

- با توجه به وجود شرایط اقلیمی و طبیعی مناسب برای جذب گردشگران، به مدیران ارشد شهری پیشنهاد می‌شود با تسهیل شرایط سرمایه‌گذاری در اماکن رفاهی و اقامتی شهر خرم‌آباد زمینه توسعه صنعت گردشگری را فراهم آورند. مدیران شهری باید سرمایه‌گذاران را متقدعاً کنند، در صورت سرمایه‌گذاری درجهٔ توسعه صنعت گردشگری منطقه، عواید مطلوبی در قالب بازده سرمایه‌گذاری نصیب آنان می‌شود. با برگزاری همایش‌های گردشگری و دعوت از سرمایه‌گذاران بخش خصوصی و حمایت همه‌جانبه مسئولان از سرمایه‌گذاران، این مهم تسهیل می‌شود.

- وجود جاذبه‌های طبیعی و تاریخی فراوان در کنار موقعیت مناسب مواصلاتی، اقلیم مناسب در فصول مختلف سال و وجود حس مهمان‌نوازی مردم در استان لرستان از عواملی است که مدیران شهری و استانی باید با استفاده از فرهنگ‌سازی مناسب در کنار اطلاع رسانی و تبلیغات مناسب به معرفی آن اقدام کنند.

منابع

- تقوی، مهدی، پورسلیمانی، علی، (۱۳۸۸). «بررسی عوامل مؤثر بر رشد صنعت گردشگری»، پژوهشنامه اقتصادی، سال نهم، شماره سوم، صص ۱۵۶-۱۷۳.
- تقوایی، مسعود، صفرآبادی، اعظم، (۱۳۹۰). «نقش مدیریت شهری در توسعه پایدار»، مطالعات جغرافیایی، سال اول، شماره چهارم، صص ۳۵-۵۲.
- دلوی، محمدرضا، سلامتیان، نهال، (۱۳۹۳). «برنده‌سازی شهری»، ششمین کنفرانس برنامه‌ریزی و مدیریت شهری، مشهد، ۱۳۹۳.
- دیوید، فردا، (۱۳۸۹). مدیریت استراتژیک، ترجمه علی پارسائیان و سید محمد اعرابی. چاپ نهم. تهران: انتشارات دفتر پژوهش‌های فرهنگی دیناری، احمد، (۱۳۸۴). گردشگری شهری در ایران و جهان. چاپ اول. تهران: انتشارات الیاس.
- دیواندری، علی، کرمانشاه، علی، اخلاصی، امیر، (۱۳۹۱). «ارائه مدل برنده‌سازی برای کلان‌پروژه‌های تفریحی، اقامتی، گردشگری و ورزشی کشور با رویکرد بومی»، پژوهشنامه بازرگانی، شماره ۶۵، صص ۲۷-۶۴.
- قالیباف، محمدباقر، شعبانی‌فرد، محمد، (۱۳۹۰). «ازیابی و اولویت‌بندی جاذبه‌های گردشگری برای توسعه گردشگری شهری»، فصلنامه تحقیقات جغرافیایی، سال دوم، شماره ۲۶، صص ۱۴۷-۱۶۵.
- قاسمی، فرید، (۱۳۸۷). خرم‌آبادشناسی. چاپ اول. لرستان: انتشارات افلاک.
- کاظمی، مهدی، اسماعیلی، محمودرضا، فیروزی، الله‌یار، (۱۳۹۲). «تدوین انتخاب استراتژی توسعه گردشگری استان لرستان با استفاده از ماتریس SWOT». جغرافیا و توسعه، شماره ۳۲، ص ۴۷-۶۰.
- گزارش سالانه میراث فرهنگی و گردشگری، (۱۳۹۵). سازمان میراث فرهنگی و گردشگری.
- گروه تحقیقات اقتصاد شهری، (۱۳۹۱)، برنده‌سازی شهری، الزام مدیریت شهری، طرح تفصیلی مدیریت شهری، مشهد.
- محمدپور پورزنده، حسین، علی، امینیان، ناصر، (۱۳۹۵). «عوامل مؤثر بر برنده‌سازی شهری و اولویت‌بندی آن‌ها»، اقتصاد و مدیریت، سال چهارم، شماره چهاردهم، صص ۱۱۶-۱۳۲.
- مدهوشی، مهرداد، ناصرپور، ناصر، (۱۳۸۲). «ازیابی عوامل و موانع توسعه گردشگری لرستان»، پژوهشنامه بازرگانی، شماره ۲۸، ص ۲۵-۵۸.
- منوریان، ع، ابوئی اردکانی، م، پورموسی، م، رحیمیان، الف، (۱۳۹۲). «طراحی مدلی برای برنده‌سازی»، چشم‌انداز مدیریت دولتی، شماره ۱۳، ص ۴۱-۶۳.
- نوربخش، مرتضی، سراسکارنود، محمد، (۱۳۸۹). «نقش گردشگری شهری در توسعه کلان‌شهرها»، اقتصاد شهر، زمستان ۱۳۸۹.

Aaker, D. A. (1996). Measuring brand equity across products and markets. *California Management Review*, 38(3), 102-120

Ashworth & Kavaratzis, (2007), Development of a new approach for appraising the aesthetic quality of cities, *Texas Tech University*, 18(1), pp 280-291

Baker, B .(2010). Twenty benefits of a city branding strategy. www.destinationbranding.com

Braun, E., & Zenker, S. (2010). Towards an Integrated Approach for Place Brand Management. 50th European Regional Science Association Congress, Jönköping, Sweden

- Dinnie, K. (2012). City branding: theory and cases. Palgrave macmillan.
- Fernández, D. B., Meethan, K. (2014). TheRelationship of City Branding and Tourist Promotion: The Case of Plymouth (UK) and Malaga (Spain),*Athens Journal of Tourism*, 0(3).
- Hankinson, G., (2009); "Managing Destination Brands: Establishing A Theoretical Foundation", *Journal of Marketing Management*, 25(1), pp. 97-115.
- Halliday, Sue . Kuenzel, Sven (2008), *Journal of Product & Bran Management*, 17(5), pp. 293–304
- Judd, D.R., Faintein, S. (2015). *The Tourist City*. New Haven: Yale University Press.
- Kavaratzis, M. (2009). Cities and their brands: Lessons from corporate branding. *Place Branding and Public Diplomacy*, 5(1), 26–37.
- Laforet ,Sylvie. (2010),"Managing Brands: A contemporary perspective", MacGraw- Hill Education
- Morgan, N., Pritchard A. and Piggot, R. (2003); "Destination Branding And The Role of The Stakeholder: The Case of New Zealand", *Journal of Vacation Marketing*, no. 9 (3), pp.285-299.
- Munda, G. (2009). A conflict analysis approach for illuminating distributional issues in sustainability policy. *European Journal of Operational Research*, 92(1), 312-344.
- Rossana G. 2007. *Tourism and the City: Opportunity for Regeneration*, Channel View Publications, Toronto.
- Salman,P, (2008), Managing Destination Brands: Establishing A Theoretical Foundation", *Journal of Marketing Management*, 25(3), p 2
- Saunders, R, (2016), *Popular Geopolitics and Nation Branding in the Post-Soviet Realm*, London: Routledge
- Tasci, A.D.A. (2007), Conceptualization and operational of destination image, *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 31(2), pp. 194-223.
- Tsygankov, Andrei (2016), *Russia's Foreign Policy: Change and Continuity in National Identity*, London: Rowman and Littlefield Publishers.
- Winfield, Julia, (2005), the branding of cities, Syracuse university, august 2005.