

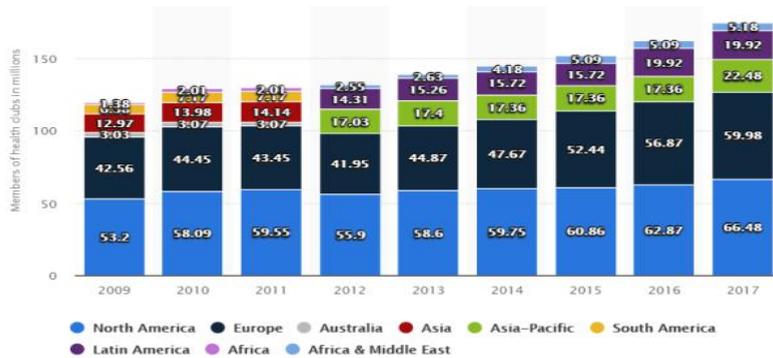
المنفعة الكلية للعضوية بالأندية الرياضية الصحية (دراسة تحليلية)

د/ محمد سيد أحمد زرمبة^١

مقدمة ومشكلة الدراسة:

تعتبر الأندية الرياضية الصحية من المؤسسات الخاصة الهادفة للربح والتي تقدم خدمات متعددة الجوانب والأبعاد. فبالإضافة إلى أنها تقدم خدمات صحية فإنها تقدم أيضاً خدمات اجتماعية، فضلاً عن أنها أصبحت في ذهن الكثير من المجتمعات عادة ثقافية وموروث اجتماعي ثقافي وسمة مجتمعية. وهذا ما يظهر بوضوح في المجتمعات المتقدمة مثل الولايات المتحدة الأمريكية والمانيا.

حتى نهاية العام ٢٠١٤ تنامي عدد أعضاء الأندية الرياضية الصحية الأمريكية ليصبح ٥٤ مليون عضو (Weber, 2019)، ومع نهاية عام ٢٠١٨ بلغ عدد المسجلين في الأندية الرياضية الصحية الألمانية ١٠.٦ مليون عضو بزيادة قدرها ٢٣.٢% عن العام ٢٠١٤ مشتركون في ٨٩٨٨ نادي رياضي صحي (< ٢٠٠ متر مربع) تبعاً لتقرير ديلويت لعام ٢٠١٨ (Deloitte, 2019)، وعلى مستوى الاتحاد الأوربي تبلغ قيمة متوسط اشتراك العضو شهرياً لهذه الأندية الرياضية الصحية ما قيمته ٣٩.٣ يورو بإجمالي إيرادات سنوية ٢٦.٦ مليار يورو (Deloitte, 2018)



شكل (١) عدد أعضاء الأندية الرياضية الصحية في دول العالم (بالمليون)

منذ عام ٢٠٠٩ حتى ٢٠١٧ المصدر: © Statista 2019

^١ مدرس دكتور بقسم الإدارة الرياضية والتروييح- كلية التربية الرياضية (بنين- بنات)- جامعة بورسعيد

ويمثل عدد المشتركين في الأندية الرياضية الصحية وفقاً للشكل رقم (١) عدداً متنامياً في كثير من دول العالم، على الرغم من امكانية هؤلاء الأعضاء غير المنتظمين في الحضور للأندية الرياضية الصحية في أن يستفيدوا من الفرص البديلة للتردد على النادي الرياضي الصحي فعلى سبيل المثال : إذا كان الغرض الرئيسي من الإشتراك في النادي الرياضي الصحي هو تحسين المظهر العام فإن الفرصة البديلة له هي ممارسة الرياضة في المنزل، أو إذا ما كان هذا الغرض هو مقابلة أصدقاء جدد فإن الفرصة البديلة له هي التصفح في مواقع التواصل الاجتماعي (الفييس بوك - تويتر).

وقيمة العضوية على الرغم من الإهتمام العالي بالإشتراك في خدمات الأندية الرياضية الصحية إلا أنها تكون أعلى من قيمة المنفعة الكلية التي تعود على العضو. (DellaVigna & Malmendier, 2006)

أما بالنسبة لسوق المستفيدين من الخدمات الرياضية للأندية الرياضية الصحية المصرية فإن ٣١٧٥٦ مستفيد هم أعضاء في ١٢٦ نادي رياضي صحي^٢ مسجلة جميعها في نقابة المهن الرياضية للعام ٢٠١٢. (عيسى، ٢٠١٤)

ومن خلال الملاحظة البسيطة والمقابلة الشخصية مع مديري بعض الأندية الرياضية الصحية بمحافظة بورسعيد، اتضح للباحث أن هناك نسبة من الأعضاء في حدود ٣٠ إلى ٤٠% من الأعضاء يترددون نادراً على تلك الأندية الرياضية الصحية على الرغم من سداد قيمة الإشتراك (الشهري أو السنوي) بشكل منتظم. وبالتالي فإن قيمة العضوية أو الإشتراك (الشهري أو السنوي) يكون أعلى من الفائدة التي تعود على الأعضاء حيث أن قرار إلغاء العضوية لايسطيع أن يقوم به العضو خلال مدة الإشتراك (شهرياً أو سنوياً) وفقاً للتعاقد المبرم بين العضو والنادي (الصحي). والإنسان يميل بطبعه إلى تعظيم أرباحه وأن يستفيد من كل الخدمات التي يحصل عليها ويدفع نظيراً مادياً مقابلها.

^٢ استبعد الباحث الأندية الرياضية التي تقدم خدمات محدودة ولا تقدم خدمات صحية ترويجية اضافية مثل (التأهيل البدني، الساونا، الجاكوزي، حمام البخار، حمامات السباحة، التدليك، الخ ..).

أهمية الدراسة:

لهذه الدراسة أهمية نظرية وأهمية تطبيقية. نظرياً، فهي تعتبر إضافة إلى مجال اقتصاديات المستهلك وخاصة المستهلك الرياضي، والذي يعتبر مجالاً وليدأ يستحق الدراسة والتتبع، خاصة وأن النماذج الإقتصادية عجزت عن تقديم تفسيراً موضوعياً للتساؤل "لماذا يكون المستهلك على استعداد لدفع قيمة العضوية في الأندية الرياضية الصحية على الرغم من قلة المنفعة التي تعود عليه؟". حيث أن هذا السلوك يتعارض مع النظرية الإقتصادية التي أوضحها تايلور وويرابانا عام ٢٠١١ والتي افترضوا فيها أن المستهلكون دائماً يسعون إلى تعظيم أرباحهم (Taylor & Weerapana, 2011)

كما أن التفاوت في التركيب الديموجرافي للمستهلكين الرياضيين يختلف في الأندية الرياضية الصحية عنها في الأندية الرياضية العادية وبالتالي فإن ذلك يؤثر في سلوكهم تجاه الممارسة الرياضية ومن ثم يجب على المؤسسات البحثية دراسة هذه الفئة من المستهلكين.

تطبيقياً، من المفترض أن تقدم هذه الدراسة توصيات لمديري الأندية الرياضية الصحية المصرية وكذلك المستهلكين للخدمة الرياضية المقدمة من هذه الأندية، لأن هذا القطاع شهد معدلات نمو عالية على المستوى العالمي منذ عام ١٩٩٩، حيث أوضح (Breuer & Hovemann, 2002) أن معدلات النمو لعدد الأعضاء الجدد في الأندية الرياضية الصحية زاد في ألمانيا في الفترة من ١٩٩٠ إلى ١٩٩٩م بنسبة ١٥١.٨% بينما كان معدل الزيادة في عدد الأعضاء في الأندية الرياضية العادية بمعدل ١٣.٥% فقط. وعلى المستوى الدولي زاد عدد المترددين على الأندية الرياضية الصحية من ١١٣ مليون مشترك في عام ٢٠٠٩ إلى ١٧٤ مليون مشترك في عام ٢٠١٧ (راجع الشكل رقم ١)

وبالتالي فإن معدل المنافسة بين هذه الأندية قد زاد، وهذا يتطلب من مديري الأندية الرياضية الصحية ومن أجل الحفاظ على قدرة مؤسستهم التنافسية وكذلك الربحية معرفة دقيقة لسلوك عملائهم الحاليين. في عام ٢٠١٨ بلغ اجمالي إيرادات الأندية الرياضية الصحية في الاتحاد الأوربي (تشمل

الأندية الرياضية الصحية التي مساحتها أقل من ٢٠٠ متر مربع) ٢٦.٦ مليار يورو بمعدل نمو قدره ٣.٨ % عن العام ٢٠١٧ (Deloitte, 2018). هذه النتيجة يجب أن تدفع إدارات الأندية الرياضية الصحية إلى ضرورة المحافظة على العملاء الحاليين. فتكلفة الحصول على عميل جديد أعلى من تكلفة الحفاظ على العميل الحالي (Woratschek, 1998). حيث أن الأعضاء الحاليون يعتبرون أحد الأصول الهامة والتي يجب على إدارات الأندية الرياضية الصحية الإهتمام بهم، لأنهم يدفعون قيمة الإشتراك الخاصة بهم بانتظام دون أي تكلفة إضافية على النادي الصحي (مثل الاستخدام الشهري للمياه، تكلفة استهلاك الأجهزة الرياضية، الإضاءة، الصيانة،...).

هدف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى التعرف على العلاقة بين المنفعة الكلية (المنفعة المتوقعة- التكلفة المتوقعة- المنفعة الاضافية) للعضوية بهذه الأندية وتأثيرها على معدل التردد شهرياً.

فروض الدراسة:

من خلال هدف الدراسة ومن خلال نظرية المنفعة قام الباحث بصياغة الفروض التالية:

- الفرض الأول : توجد علاقة ارتباطية بين المنفعة الكلية وبين معدل التردد على النادي الرياضي الصحي.

ويتفرع هذا الفرض إلى ثلاثة فروض فرعية هي:

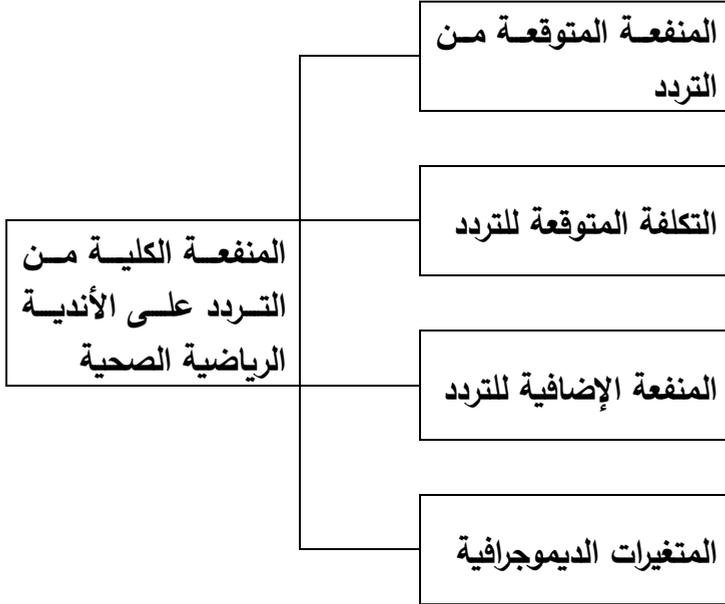
* الفرض الفرعي الأول: توجد علاقة ارتباطية موجبة بين المنفعة المتوقعة للتردد ومعدل التردد.

* الفرض الفرعي الثاني: توجد علاقة ارتباطية موجبة بين التكلفة المتوقعة للتردد ومعدل التردد.

* الفرض الفرعي الثالث: توجد علاقة ارتباطية موجبة بين المنفعة الإضافية للتردد ومعدل التردد.

- الفرض الثاني: توجد فروق معنوية بين المتغيرات الديموجرافية للأعضاء بالأندية الرياضية الصحية ومعدل التردد.

نموذج الدراسة:

المصطلحات المستخدمة في الدراسة^٢:

- التكلفة النقدية:

"القيمة النقدية المدفوعة للحصول على الخدمات المقدمة من الأندية الرياضية الصحية".

- تكلفة الوقت:

"جمالي الوقت الذي يستهلكه المشترك منذ الخروج من المنزل وحتى العودة. ويشمل: الوقت المستغرق للذهاب والعودة من النادي، الوقت المستغرق للتدريب، الوقت الإجمالي داخل النادي".

- التكلفة الاجتماعية:

"التأثير غير المباشر على رعاية الأسرة والأطفال والاهتمام بالأصدقاء نتيجة الاشتراك في الأندية الرياضية الصحية".

- المنفعة الاجتماعية:

"مجموع العلاقات الاجتماعية التي يكونها الفرد خلال فترة الاشتراك بالأندية الرياضية الصحية مثل: اكتساب أصدقاء جدد".

^٢ تعريفات اجرائية

- ١- التكلفة التحفيزية: "مجموع العوامل المؤثرة على استمرارية المشتركين في الأندية الرياضية الصحية من الاستفادة من خدمات النادي".
- ٢- المنفعة التحفيزية: "مجموع الفوائد النفسية التي يكتسبها الفرد من الاشتراك بالأندية الرياضية الصحية مثل: المرح وتحقيق الذات واكتساب المهارات".
- ٣- التنافر المعرفي الرياضي: "حالة انشغال الرياضي المشترك بالأندية الرياضية الصحية ذهنياً بنشاطين يحتلان نفس الأهمية ومتناقضين في طبيعتهما، مثل الاهتمام بالتغذية السليمة والتدريب بصورة مستمرة في المستقبل ومعدل ذهابه للنادي الرياضي الصحي لتنفيذ هذا النشاط أو تعود المشترك على عادة سلبية (التدخين) وذهابه للإشتراك في النادي الرياضي الصحي".

الدراسات السابقة:

- أهتم العديد من الباحثين بدراسة الأندية الرياضية الصحية وسلوك المستهلكين من المترددين عليها.
- أجرت لويريرو وآخرون (٢٠١٩) دراسة بعنوان "التفاعلات الشخصية أم السعر في أندية اللياقة البدنية؟ العناصر الرئيسية لعلاقة السعر بالجودة". هدفت الدراسة تحليل تأثير التفاعلات الشخصية والسعر مع علاقة السعر بالجودة. أجريت الدراسة على: ١٧٢ فرداً (١١٠ من الإناث ؛ ٦٢ من الذكور) من المشتركين في الأندية الرياضية الصحية في بايكسو الينتيخو- البرتغال، والذين تتراوح أعمارهم بين ٣٧.٥ ± ١١.٧ عاماً، أجابوا على استبيان عبر الإنترنت يتكون من مجموعة من الأسئلة الاجتماعية والديموغرافية والتوصيفية للمستهلك. وأوضحت نتائج الدراسة أنه تم التحقق من وجود ارتباط كبير بين متغير "العلاقة بين السعر والجودة" والمتغيرات المحددة لجودة التفاعلات الشخصية والسعر. علاوة على ذلك، تبين أيضاً أن متغيرات جودة التفاعلات الشخصية كانت أكثر قيمة من متغيرات الأسعار للعملاء. كما عززت هذه الدراسة ضرورة أن توفر الأندية الرياضية الصحية بيئة شخصية جيدة. بالإضافة إلى اعتبار هذه النتائج منهاجاً جيداً لمديري الأندية الرياضية الصحية من أجل تطوير

استراتيجيات جديدة للحفاظ على العملاء. (Loureiro, Alves, & Barbosa, 2019)

- وأجرى كيم (٢٠١٩) دراسة بعنوان "تأثير عروض الأسعار المختلفة على الاحتفاظ بالعملاء". وتفترض هذه الدراسة أن الأنواع المختلفة لترويج الأسعار ستؤثر على نوايا احتفاظ العملاء بالخدمة المقدمة لهم. خاصة في ذلك النوع من العملاء الذين لا يدفعون قيمة اشتراك شهرية ويفضلون دفع مصاريف الانضمام فقط، عن أولئك الذين يدفعون قيمة اشتراك شهرية ولا يدفعون مصاريف الانضمام. أجريت الدراسة على عينة من المستهلكين: ٣٥ من طلاب الجامعات. أوضحت نتائج الدراسة إلى أنه استنادًا إلى منحنى الإهلاك والمحاسبة الذهنية، ستكون نوايا الاحتفاظ بالمستهلكين في الأندية الرياضية الصحية أعلى عندما يبدأون في استخدام الخدمة من خلال عرض ترويجي شهري مجاني بدلاً من بدء الاشتراك بترويج رسوم الانضمام المجاني للنادي الرياضي الصحي. (Kim, 2019)

- كما أجرى لي وآخرون (٢٠١٩) دراسة بعنوان "استكشاف الارتباط المستدام لبناء القيمة وولاء العملاء - دراسة حالة على أندية اللياقة البدنية". وهدفت الدراسة إلى التعرف على ما إذا كانت التفاعلات والمشاركة المتزايدة من العملاء، قد تؤثر على تطوير سلوك بناء القيمة للمشاركين في نادي اللياقة البدنية، والذي يمكن أن يولد لديه ولاءً متزايدًا تجاه اللياقة البدنية والأندية الرياضية الصحية. ومن ناحية أخرى، قد يؤثر سلوك العملاء غير المنتظم على التفاعل؛ وهذا بدوره قد يؤثر على العلاقة بين القيمة في سلوك بناء القيمة وولاء العملاء. أجريت الدراسة على عينة قوامها ٤٥٣ فرد. وأظهرت نتائج الدراسة أن: موقف بناء القيمة، والمعيار الذاتي لبناء القيمة والقدرة على تحمل الأسعار لها آثار إيجابية على سلوك بناء القيمة. كما أن سلوك بناء القيمة له تأثير إيجابي على ولاء المشاركين بالأندية الرياضية الصحية، والسلوك العادي له تأثير معتدل سلبي على سلوك بناء القيمة لولاء العملاء. (Lee, Pan, Hsu, & Lee, 2019)

- وقام جارسيا فيرنانديز وآخرون (٢٠١٨) بدراسة بعنوان "سلوك المستهلك والخدمات الرياضية: فحص ولاء مراكز اللياقة البدنية". غرض هذه الدراسة هو دراسة العلاقة بين الجودة المدركة والقيمة المدركة والرضا عن النوايا المستقبلية لعملاء مراكز اللياقة البدنية في إسبانيا. تكونت العينة من ١٨٠٥ رياضي من المترددين على عشرة مراكز للياقة البدنية. تم استخدام الاستبيان كوسيلة لجمع البيانات. وتم تحليل البيانات باستخدام أسلوب التحليل العاملي ونموذج التوازن البنائي. أشارت النتائج إلى أن الجودة المدركة تؤثر على القيمة المدركة والرضا، والقيمة المدركة تؤثر على النوايا والسلوك، والرضا يؤثر على نوايا السلوك. تشير هذه النتائج أيضاً إلى أنه إذا كان لدى المستهلكين إدراك إيجابي للجودة، فسيؤثر ذلك على رضاهم وولائهم. هذه الدراسة مهمة لمتخصصي إدارة مركز اللياقة البدنية لأنها تبرز أهمية التصور والتقييم المستمر لمستهلكي مراكز اللياقة البدنية. (García-Fernández, Gálvez-Ruíz, Pitts, Vélez-Colón, & Bernal-García, 2018)
- كما قام جارسيا فيرنانديز وآخرون (٢٠١٨) بدراسة بعنوان "أثر ملائمة الخدمة والجودة المدركة على القيمة المدركة والرضا والولاء في مراكز اللياقة البدنية منخفضة التكاليف". تهدف هذه الدراسة إلى فهم العلاقة بين الجودة المدركة وملائمة الخدمة على القيمة المدركة والرضا وولاء العميل في مراكز اللياقة البدنية منخفضة التكلفة. تكونت عينة الدراسة من ٧٦٣ فرداً (٣٨١ من الإناث - ٣٨٢ من الذكور) من ٣ مراكز للياقة البدنية الأسبانية منخفضة التكلفة، مما كشف عن وجود علاقة إيجابية بين المتغيرات التي شملتها الدراسة. كما توضح نتائج الدراسة أهمية الإدارة السليمة للتضحيات غير النقدية والجودة المدركة من قبل مديري هذه المؤسسات الرياضية، لأن ولاء العميل يمكن أن يعتمد على عوامل هذه النماذج الرياضية الناشئة. (García-Fernández, Gálvez-Ruíz, Fernández-Gavira, Vélez-Colón, Pitts, & Bernal-García, 2018)

وبالنظر إلى النوايا المستقبلية للمتريدين على صالات اللياقة البدنية قام يوسف وآخرون (٢٠١٨) بدراسة بعنوان: "العلاقة بين ادراكات جودة خدمة مرافق اللياقة البدنية والنوايا المستقبلية لمستخدمي مراكز اللياقة البدنية في تايلاند". وهدفت الدراسة إلى التعرف على العلاقة بين تصورات جودة الخدمة في مرافق اللياقة البدنية والنية المستقبلية لاستخدام صالة اللياقة البدنية في جامعة ماهاسارخام بتايلاند. تم تطبيق الدراسة على عدد ٢٥٠ فرد (١٨٩ من الذكور - ٦١ من الإناث) من الطلاب والموظفين بالجامعة المتريدين على صالة اللياقة البدنية. تم استخدام مقياس ليكارت "مقياس تقييم جودة الخدمة" الذي طوره (Lam, Zhang and Jensen, 2005) حيث تم قياس نية المتريدين المستقبلية في الاستفادة من خدمات صالة اللياقة البدنية والنية لتجديد الاشتراك مرة أخرى. وأوضحت نتائج الدراسة أن جودة الخدمة الخاصة بمرافق صالة اللياقة البدنية وجودة الخدمة في الجامعة ككل تسهم بشكل كبير في التنبؤ بالنية السلوكية الشرائية للمتريدين على صالة اللياقة البدنية. هذا يعني أن مستخدمي مراكز اللياقة البدنية في الجامعة هو أكثر عرضة لتجديد العضوية والتوصية للآخرين بالاشتراك في صالة اللياقة البدنية في حالة رضاهم عن الخدمات المقدمة. (Yusof, Popa, & Geok, 2018)

واتضح تأثير الحوافز النقدية على معدل التردد على صالة اللياقة البدنية في الدراسة التي قامت بها هوكر وآخرون (٢٠١٨) بعنوان: "هل الحوافز المادية تزيد من استخدام صالات اللياقة البدنية؟ هل تتوقف عليها". حيث أن الغرض الرئيس من هذه الدراسة هو بحث تأثير برنامج للحوافز النقدية للموظفين على قرار انهاء العضوية ومعدل التردد على صالات اللياقة البدنية. صممت الدراسة بأسلوب دراسة الحالة لدراسة العلاقة بين المشاركة في برنامج الحوافز ومعدل التردد على صالات اللياقة البدنية وانهاء العضوية في سنة واحدة. طبقت الدراسة على عدد ١١٢٢ فرد (٣١٥ من الذكور - ٨٠٧ من الإناث) من المتريدين على صالة اللياقة البدنية، حيث تم تقسيمهم إلى مجموعتين، الأولى عرض عليها حافزاً قدرة ٢٥ دولار أمريكي مع كل شهر يقومون فيه بزيارة صالة اللياقة البدنية وعلى الأقل ١٠ مرات، والثانية لم

يعرض عليها الحافز. أوضحت النتائج أن الأعضاء المشتركين في برنامج الحوافز قاموا بزيادة عدد مرات الزيارة لصالة اللياقة البدنية في المتوسط ٥.٣ مقابل ٤.٣ لغير المشاركين في البرنامج، ولكنهم كانوا أكثر عرضة لإنهاء العضوية بنسبة ٣٨% مقابل ٣١% لغير المشتركين في البرنامج. كما أن نسبة التعرض لمخاطر إنهاء العضوية بالنسبة للمشاركين في برنامج الحوافز كانت ٢٤% مقارنة بغير المشتركين في البرنامج. وأوضحت النتائج أيضاً أن برنامج الحوافز لم يؤثر على زيادة مدة العضوية بصالة اللياقة البدنية. وخلصت الدراسة إلى أن الارتباط المبدئي بين الحوافز ومعدل التردد لصالات اللياقة البدنية قد يكون مؤثراً في البداية ولكنه قد لا يكون مرتبطاً مع انخفاض خطر إنهاء العضوية. (Hooker, Wooldridge, Ross, & Masters, 2018)

أجرت كاريرا وآخرون (٢٠١٨) دراسة بعنوان: "هل يمكن أن تساعد الحوافز المالية الأشخاص الذين يسعون للحصول على عادات جديدة؟ دراسة تجريبية على الأعضاء الجدد للصالات الرياضية". هدفت الدراسة إلى التعرف على تأثير الحوافز المالية على دعم السلوك الايجابي الصحي للمتريدين الجدد على صالات اللياقة البدنية. أجريت الدراسة على عدد ٦٩٠ فرداً من الأعضاء الجدد. وتم تقسيمهم إلى ٣ مجموعات تجريبية ومجموعة ضابطة. تلقت المجموعة التجريبية الأولى حافزاً مالياً ٣٠ دولار بدون قيد أو شرط، وتلقت المجموعة التجريبية الثانية على حافز مالي ٦٠ دولار بشرط الحضور ٩ مرات على الأقل خلال الست أسابيع الأولى من الاشتراك، وتلقت المجموعة الأخيرة حافزاً مادياً بقيمة ٣٠ دولار وبنفس الشرط. وأظهرت النتائج التأثير الايجابي للحافز المالي على معدل الحضور في الست أسابيع الأولى للاشتراك في صالة اللياقة البدنية. (Carrera, Royer, Stehr, & Sydnor, 2018)

واتضح تأثير الوقت من خلال الدراسة التي قامت بها هانتر وآخرون (٢٠١٨) بعنوان: "الارتباط بين تفضيل الوقت والتحيز الحالي والنشاط البدني: الآثار المترتبة على تصميم تدخلات تغيير السلوك". هدفت الدراسة إلى استكشاف العلاقة بين تفضيل الوقت والنشاط البدني وكيف يؤثر ذلك في تغيير

السلوك نحو الحفاظ على ممارسة أنشطة اللياقة البدنية، اعتماداً على فرضية أن قرار البدء أو الحفاظ على عادة صحية مثل النشاط البدني المنتظم بصالات اللياقة البدنية يعتمد على المفاضلة بين التكلفة قصيرة الأجل (الوقت - الجهد) والتي يمكن أن تكون عائقاً أمام الممارسة الرياضية المنتظمة. أجريت الدراسة على عينة قوامها ١٧٦ من الموظفين بمتوسط عمر ٤٢.٢ سنة. وأوضحت نتائج الدراسة أن انخفاض معدل الخصم على سعر الخدمة ٣% ارتبط بزيادة ٣٠ دقيقة في زمن الممارسة. (Hunter, Tang, Hutchinson, Chilton, Holmes, & Kee, 2018)

- كما قامت رودى وفيربكي (٢٠١٧) بدراسة بعنوان "نود أن نراكم في صالة اللياقة البدنية - تجربة ميدانية على الحوافز المالية لحضور صالات اللياقة البدنية القصيرة والطويلة الأجل". قدمت هذه الدراسة تجربة ميدانية للتعرف على ما اذا كانت الحوافز المالية المشروطة بحضور صالات اللياقة البدنية يمكن أن تزيد من حضور الرياضيين لصالات اللياقة البدنية خارج الحرم الجامعي على المدى القصير (الرربعين التاليين من العام) أو على المدى الطويل (الرربعين الأخيرين من العام). حيث تلقي أفراد العينة (١١٨١ من العضويات غير المحدودة- ١٨٨ من العضويات المحدودة) تخفيضاً بنسبة ١٠% من متوسط قيمة الاشتراك الشهري بصالة اللياقة البدنية بشرط الحضور للتدريب على الأقل لمرة واحدة اسبوعياً ولمدة من ١١-١٣ اسبوع خلال الربعين الأولين من العام. وفي الربعين الأخيرين تم تكرار الحافز مما أتاح للعينة فرصة ثانية للخصم حيث تم تخفيض قيمة الاشتراك الشهري من ٢٥ يورو إلى ١٥ يورو. أجريت مقارنة بين المستهلكين ذوي الحافز المشروط بالحضور. وكانت من أهم النتائج أن الحافز المشروط بحضور صالة اللياقة البدنية كان ذو تأثير ايجابي ولكن غير ثابت مع الحضور لصالة اللياقة البدنية.

وتستنتج الدراسة أن يمكن تحسين معدل الحضور لصالات اللياقة البدنية من خلال الحوافز مع ابتكار وسائل أخرى تحسن من معدل الحضور.
(Rohde & Verbeke, 2017)

إجراءات الدراسة :

منهج الدراسة:

استخدم الباحث المنهج الوصفي (المسحي) نظراً لملائمته لطبيعة الدراسة الحالية.

مجتمع وعينة الدراسة :

شمل مجتمع الدراسة المشتركين بالأندية الرياضية الصحية. وقد تم تطبيق الدراسة عن طريق نشر الرابط الإلكتروني لاستمارة الاستبيان على مواقع التواصل الاجتماعي Facebook لبعض الأندية الرياضية الصحية بجمهورية مصر العربية وقام عدد (٤٦٠) رياضي من المترددين على تلك الأندية الرياضية الصحية والمسددين للإشتراك الشهري أو السنوي لهذه الأندية بالدخول على الرابط المرسل بالطريقة العشوائية. حيث تم استبعاد عدد (٨٣) استجابة نظراً لعدم استكمال الاجابات. وبالتالي يكون إجمالي عدد أفراد العينة هو (٣٧٧) من الرياضيين. كما تم اختيار عدد (٢٥) رياضي كعينة استطلاعية من خارج العينة الاساسية لإجراءات تقنين استمارة الاستبيان.

جدول (١)

بيان بالعدد النهائي للعينة

العينة	عدد الرسائل المرسلة عبر وسائل التواصل الاجتماعي	عدد المستجيبين	عدد الاستجابات المستبعدة	عدد الاستجابات النهائي	% الاجمالي النهائي
المترددين على الأندية الرياضية الصحية	نشر مفتوح	٤٦٠	٨٣	٣٧٧	٨١.٩٦

أدوات جمع البيانات:

استخدم الباحث الاستبيان كأداة لجمع البيانات، حيث تم تصميم استمارة استبيان المنفعة الكلية للعضوية بالأندية الرياضية الصحية" واشتملت على: الجزء الأول ويتكون من أسئلة ديموجرافية مثل: العمر- النوع- الحالة الاجتماعية- التدخين- طبيعة العمل- الدخل الشهري- مستوى التعليم. والجزء الثاني ويشمل مجموعة من الأسئلة عن النادي الرياضي الصحي المشترك به مثل: مدة العضوية- قيمة الاشتراك الشهري- فئة الاشتراك- المنوط بدفع الاشتراك- عدد مرات الممارسة أسبوعياً- كيفية الوصول للنادي- مدة التدريب- وقت الراحة-...، والجزء الثالث ويشمل مجموعة من الأسئلة عن ١٠ أبعاد للتعرف على قيمة المنفعة التي تعود على المشترك في النادي الرياضي الصحي، وذلك في ضوء ما توافر للباحث من معلومات مختلفة من الدراسات السابقة ذات الصلة بموضوع الدراسة، ووفقاً للنموذج الذي أعدته لامبرخت (٢٠٠٥) (Lambrecht, 2005). كما قام الباحث بقياس درجات الاستبيان على المقياس الخماسي لليكارث، حيث أن: ١ = غير موافق بشدة، ٥ = موافق بشدة). كما قام الباحث بتحديد (كود) للعبارات الخاصة بكل محور (كود المحور - رقم العبارة في المحور)، كما هو موضح بالجدول التالي:

جدول (٢)
المتغيرات والمحددات قيد الدراسة

الكود	رقم العبارة في الاستبيان	المحددات	المجموعة	المتغير
MM	١٠	اجمالي فترة العضوية	المنفعة الاجتماعية	المنفعة الكلية المتوقعة من التردد على النادي الرياضي الصحي
SC1	٤٩	المعرفة الجيدة بالنادي الصحي		
SC2	٦٠	العلاقة بالمدرين والعاملين		
Fn	٢٧	عدد الأصدقاء بالنادي	المنفعة التحفيزية	
EX	١٤	خبرة الممارسة الرياضية		
MC1	٥٣	المرح		
MC2	٥٥	تحقيق الهدف		
MC6	٦٢	المهارات		

المتغير	المجموعة	المحددات	رقم العبارة في الاستبيان	الكود
التكلفة النقدية	التكلفة النقدية	أهمية الحضور	٣٤	PA
		الدخل الشهري	٨	In
		المسدد للاشتراك الشهري	١٣	Pay
		قيمة الاشتراك الشهري	١١	Fee
		مواعيد النادي	٥٦	TC1
		وسيلة المواصلات	٣٠	Tra
		زمن الوصول للنادي	٣١	DAr
		مدة التدريب	٢٩	DT
		مدة الزيارة	٣٢	DAt
		مدة الانتظار	٣٣	WT
		ساعات العمل اليومي	٧	WH
تكلفة الوقت	تكلفة الوقت	الحالة الاجتماعية	٣	Fam
		الأطفال	٤	CH
		كيفية التردد على النادي (وحدك)	٢٨	TrA
		الإرادة للذهاب للنادي	٥٩	MC5
التكلفة الاجتماعية	التكلفة الاجتماعية	الإحباط من الذهاب للنادي	٥٨	MC4
		الانقطاع عن التدريب	٥٧	MC3
		الألم من التدريب	١٧	PT
		توافر البدائل	٣٥	n.A
		عدد فترات الراحة من الذهاب للتدريب	٢٦	AB
التكلفة التحفيزية	التكلفة التحفيزية	توفير قيمة العضوية	٣٧	IE1
		ثبات قيمة العضوية	٣٩	IE2
		القيمة لا تمثل الخدمة	٤٥	IE3
		السداد مرة واحدة سنوياً	٣٨	TE1
		الاستمتاع بالوقت نتيجة الاشتراك السنوي	٤٠	TE2
		لا توجد مصروفات اضافية	٤٢	TE3
		تكلفة الوقت لتغيير نوع الاشتراك	٤٣	CE1
التكلفة المتوقعة للتردد على النادي الصحي	التكلفة المتوقعة للتردد على النادي الصحي	التأمين		
		الراحة من التفكير الزائد		
		الفرصة المناسبة		

تابع جدول (٢) المتغيرات والمحددات قيد الدراسة

المتغير	المجموعة	المحددات	رقم العبارة في الاستبيان	الكود
التنافر المعرفي	التنافر المعرفي	تكلفة الوقت لتغيير النادي	٤٤	CE2
		جهد الحصول على عروض اسعار اخرى	٤٦	CE3
		جهد البحث عن مكان آخر	٤٧	CE4
		التغذية السليمة	٥٠	CD1

المتغير	المجموعة	المحددات	رقم العبارة في الاستبيان	الكود
التأثير المكتسب	قيمة الاختيار	استمرارية التدريب	٥١	CD2
		الوعي	٦٧	CD3
		معارضة الغاء العضوية	٦٨	CD4
		الفعالية في النادي	٥٤	EE1
		سمعة النادي	٦١	EE2
		النجاح	٦٣	EE3
		الفخر	٦٤	EE4
		التباهي	٦٥	EE5
		القبول من الآخرين	٦٩	EE6
		القدرة على السداد الإضافي	٤١	OVI
قيمة الاختيار	التوقع	الخدمات المقدمة من أماكن أخرى	٤٨	OV2
		الممارسة في الشهر المقبل	٥٢	OE1
		امكانية التعاقد الأرخص	٦٦	OE2

المعاملات العلمية لإستمارة الاستبيان:

قام الباحث بإيجاد المعاملات العلمية لاستمارة الاستبيان بحساب صدق الاتساق الداخلي، كما تم حساب معامل ثبات استمارة الاستبيان بطريقة التجزئة النصفية.

أولاً: صدق الاتساق الداخلي للاستمارة

قام الباحث بتطبيق الاستمارة على عينة استطلاعية قوامها (٢٥) فرد من نفس مجتمع البحث ومن خارج العينة الأساسية وتتوافر فيها جميع الشروط الخاصة بالعينة، لحساب صدق الاتساق الداخلي بحساب معامل الارتباط بين العبارة والمحور، وبين المحور والمجموع الكلي للاستبيان وذلك موضح بالجدول التالية:

جدول (٣)

صدق الاتساق الداخلي بين درجة العبارة ودرجة المتغير (ن = ٢٥)

المتغير الأول التأثير المكتسب	المتغير الثاني قيمة الاختيار	المتغير الثالث الفرصة المناسبة	المتغير الرابع المنفعة الاجتماعية	المتغير الخامس التأثير المكتسب
----------------------------------	---------------------------------	-----------------------------------	--------------------------------------	-----------------------------------

الرقم	ر	الرقم	ر	الرقم	ر	الرقم	ر	الرقم	ر
٣٧	٠.٧٦٤	٣٨	٠.٦٧٨	٤١	٠.٧٧٠	٤٣	٠.٨٣٤	٤٩	٠.٤٦٢
٣٩	٠.٥٦٣	٤٠	٠.٦٣٢	٤٨	٠.٧٧٤	٤٤	٠.٨١٦	٦٠	٠.٨٨٦
٤٥	٠.٧٧٦	٤٢	٠.٦٠٣			٤٦	٠.٨١٧		
						٤٧	٠.٦٠٣		
المتغير السادس التنافر المعرفي	المتغير السابع التوقع	المتغير الثامن تكلفة التحفيز	المتغير التاسع تكلفة الوقت	المتغير العاشر التأثير المكتسب					
٥٠	٠.٨١٣	٥٢	٠.٧٢٩	٥٣	٠.٤٦١	٥٦	١.٠٠٠	٥٤	٠.٨١٨
٥١	٠.٨٦٢	٦٦	٠.٤٧٠	٥٥	٠.٥٩٦			٦١	٠.٨٨٣
٦٧	٠.٨٤٦			٥٧	٠.٧٩١			٦٣	٠.٨٨٤
٦٨	٠.٧٩٤			٥٨	٠.٧٢٤			٦٤	٠.٩٣٣
				٥٩	٠.٧٧٣			٦٥	٠.٧٢٩
				٦٢	٠.٧٤٣			٦٩	٠.٧٠٣

قيمة ر الجدولية عند مستوى معنوية $0.05 = 0.396$

يتضح من بيانات الجدول رقم (٣) أن جميع قيم الارتباط بين درجة كل عبارة والمتغير الذي تنتمي إليه داله إحصائياً عند مستوى دلالة إحصائية (0.05) حيث تراوحت قيم معامل الارتباط بين (0.461) و (0.933)، مما يدل على صدقها وارتباطها بالمحور الذي تنتمي إليه.

جدول (٤)

صدق الاتساق الداخلي بين درجة المتغير ودرجة الاستبيان (ن = ٢٥)

م	المتغير	معامل الارتباط (ر)	م	المتغير	معامل الارتباط (ر)
١	التأمين	٠.٨٨٦	٦	التنافر المعرفي	٠.٤٥٠
٢	التفكير الزائد	٠.٦٤٧	٧	التوقع	٠.٧٠٤
٣	قيمة الاختيار	٠.٥٦٠	٨	تكلفة التحفيز	٠.٨٥٥
٤	الفرصة المناسبة	٠.٨١١	٩	تكلفة الوقت	٠.٥٢٩
٥	المنفعة الاجتماعية	٠.٥٣٩	١٠	التأثير المكتسب	٠.٨٦١

قيمة ر الجدولية عند مستوى معنوية $0.05 = 0.396$

يتضح من بيانات الجدول رقم (٤) أن جميع قيم الارتباط بين درجة كل متغير والاستبيان ككل داله إحصائياً عند مستوى دلالة إحصائية (0.05) حيث تراوحت قيم معامل الارتباط بين (0.450) و (0.886)، مما يدل على صدقها وارتباطها بالاستبيان ككل وهو ارتباط عال.

ثانياً: ثبات الإستمارة

ليبيان ثبات استمارة استبيان المنفعة الكلية للعضوية بالأندية الرياضية الصحية، قام الباحث باستخدام إجراء التجزئة النصفية على عينة استطلاعية قوامها (٢٥) فرد من نفس مجتمع البحث ومن خارج عينته الأساسية وذلك لحساب معامل الارتباط بين العبارات الفردية والعبارات الزوجية لكل متغير، ومعامل ألفا (كرونباخ) كمؤشرات دالة على ثبات الاستمارة كما هو موضح بجدولي (٥) و(٦).

جدول (٥)

معامل الثبات باستخدام طريقة التجزئة النصفية لمتغيرات الاستمارة (ن=٢٥)

معامل سبيرمان - براون	عدد العبارات	الاختلاف	الأقصى / الأدنى	المدى	الحد الأقصى	الحد الأدنى	المتوسط	
٠.٩٦٧	١٧	٠.٦٣٦	٢.٣٤٠	٢.٦٨٠	٤.٦٨٠	٢.٠٠٠	٣.٧١١	النصف الأول
	١٦	٠.٢٥٢	١.٦٣٤	١.٨٠٠	٤.٦٤٠	٢.٨٤٠	٣.٩٩٨	النصف الثاني
	٣٣	٠.٤٥٧	٢.٣٤٠	٢.٦٨٠	٤.٦٨٠	٢.٠٠٠	٣.٨٥٠	النصفين

قيمة ر الجدولية عند مستوى معنوية ٠.٠٥ = ٠.٣٩٦

based on SPSS v.25

يتضح من بيانات الجدول رقم (٥) أن قيمة معامل الثبات باستخدام معادلة سبيرمان - براون للتجزئة النصفية للاستمارة ككل بلغ (٠.٩٦٧) وهذا يشير إلى أن معامل الثبات لمحاو الاستمارة تتميز بمعامل ثبات عال، والذي يوضح الاتساق الداخلي لاستمارة الاستبيان وثباتها.

جدول (٦)

معامل الفا (كرونباخ) لبيان معامل الثبات لمتغيرات الاستمارة (ن = ٢٥)

معامل ألفا	ألفا كرونباخ بناء على العناصر الموحدة	عدد العبارات
٠.٩١٩	٠.٩٢٢	٣٣

based on SPSS v.25

يوضح جدول (٦) معامل الفا (كرونباخ) لبيان معامل الثبات لمتغيرات استمارة استبيان المنفعة الكلية لعضوية الرياضيين بالأندية الرياضية الصحية الخاصة، ويتضح دلالة معامل الفا ٠.٩١٩
الدراسة الاستطلاعية:

قام الباحث بإجراء دراسة استطلاعية على عينة قوامها (٢٥) فرد من نفس الفئات التي أختارها الباحث ومن خارج العينة الأساسية بهدف التحقق من صدق وثبات أداة البحث (استمارة الاستبيان) والتعرف على أى عقبات قد تعترض التطبيق الأساسى.

جدول (٧)
عينة الدراسة الاستطلاعية (ن = ٢٥)

البيان		العدد	%
النوع	ذكر	٢٢	٨٨
	أنثى	٣	١٢
السن (سنة)	س	٣٠٠٠٨	
	متزوج	١٧	٦٨
الحالة الاجتماعية	أعزب	٧	٢٨
	مطلق	١	٤
الدخل الشهري (جنية)	س	٣٩٦٥.٢٠	
عدد ساعات العمل (ساعة)	س	٨.٦٤	
عدد مرات التردد شهرياً (مرة)	س	١٢.٦٤	
قيمة الاشتراك الشهري (جنية)	س	٢٧٠	
فترة الاشتراك (شهر)	س	١٠.٦٠	

وقد أسفرت نتائج الدراسة الاستطلاعية عن فهم جميع أفراد العينة لجميع العبارات بسهولة وعدم وجود أى غموض يشوبها كما قام الباحث بحساب الزمن الخاص بإجابة الاستمارة (متوسط = ٦.٣٨ دقيقة) كما تحقق الباحث من معاملات صدق وثبات الاستمارة.

الدراسة الأساسية:

قام الباحث بتطبيق استمارة الاستبيان على عينة الدراسة الأساسية وقوامها (٣٧٧) فرد وذلك خلال الفترة من ٢٠١٨/١٢/١٥ إلى ٢٠١٩/١/١١ عن طريق تصميم الاستمارة لأفراد العينة بشكل الكتروني (تصميم الاستمارة على موقع www.surveymonkey.com) ونشر رابط الاستمارة عن طريق موقع التواصل الاجتماعي Facebook، واستقبال البيانات تمهيداً لمعالجتها احصائياً.

المعالجات الإحصائية:

استخدم الباحث برنامج (SPSS-IBM) لمعالجة البيانات إحصائياً بعد جدولتها بالطريقة المناسبة وذلك لحساب : المتوسط - الانحراف المعياري - معامل الارتباط (بيرسون) - التجزئة النصفية (سييرمان-براون) - معامل ألفا كرونباخ - التكرار - النسبة المئوية - تحليل الانحدار البسيط - تحليل التباين - اختبار (ت).

عرض ومناقشة النتائج

عرض نتائج التحليل الوصفي للعينة

تكونت عينة الدراسة من (٣٧٧) من المترددين على الأندية الرياضية الصحية بمتوسط عمر ٣٥.٣ سنة كما هو موضح بالجدول التالي.

جدول (٨)

توزيع أفراد العينة تبعاً للسن

العينة	أصغر من ١٨ سنة	بين ١٨ و ٢٢ سنة	بين ٢٢ و ٢٦ سنة	بين ٢٦ و ٣٠ سنة	بين ٣٠ و ٣٥ سنة	بين ٣٥ و ٤٠ سنة	أكبر من ٤٠ سنة	الاجمالي
التكرار	١٠	٥٣	٧٣	٥٠	١٠٨	٥٦	٢٧	٣٧٧
%	٢.٧	١٤.١	١٩.٤	١٣.٣	٢٨.٦	١٤.٩	٧.٢	١٠٠

كما يوضح الجدول التالي أن عدد الذكور المشتركين في الدراسة ٢٧٨ بنسبة ٧٣.٧ %، بينما عدد الإناث ٩٩ بنسبة ٢٦.٣ %، بالإضافة إلى أن عدد غير المدخنين يساوي ٣١٣ بنسبة ٨٣ % من اجمالي العينة.

جدول (٩)

توزيع أفراد العينة تبعاً للنوع والحالة الاجتماعية وعدم التدخين

البيان	النوع			الحالة الاجتماعية			التدخين	
	ذكر	أنثى	اجمالي	أعزب	متزوج	مطلق	اجمالي	غير مدخن
العدد	٢٧٨	٩٩	٣٧٧	١٥٩	٢٠٥	١٣	٣٧٧	٣١٣
%	٧٣.٧	٢٦.٣	١٠٠	٤٢.٢	٥٤.٤	٣.٤	١٠٠	٨٣

كما يوضح الجدول (١٠) فإن موظفين القطاع الحكومي وطلاب الجامعات وموظفي القطاع الخاص يمثلون ٦٨ % من اجمالي العينة و ٨٧ % من العينة من الحاصلين على مؤهل عالي (بكالوريوس/ ماجستير/ دكتوراه).

جدول (١٠)

توزيع أفراد العينة تبعاً لطبيعة العمل ومستوى التعليم

مستوى التعليم			طبيعة العمل		
%	التكرار	العينة	%	التكرار	العينة
٠.٣	١	بدون	٨.٢	٣١	بدون
١.٣	٥	اعدادي	١٨	٦٨	طالب
١١.١	٤٢	ثانوي	٣٣.٤	١٢٦	موظف حكومي
٥٧.٣	٢١٦	بكالوريوس	١٧.٢	٦٥	موظف قطاع خاص
١٧.٥	٦٦	ماجستير	١٠.٩	٤١	أعمال حرة
١٢.٥	٤٧	دكتوراه	١٢.٢	٤٦	أخرى
١٠٠	٣٧٧	اجمالي	١٠٠	٣٧٧	اجمالي

فئة الاشتراك الشهري هي الفئة المفضلة لعدد كبير من أفراد العينة بنسبة ٦٣%، كما تشكل فئة الاشتراك النصف السنوي نسبة ١٩.٩% من اجمالي عينة الدراسة، وهذا ما يوضحه الجدول التالي.

جدول (١١)

توزيع أفراد العينة تبعاً لطبيعة التعاقد مع النادي الرياضي الصحي

العينة	فئة الدفع اليومي	فئة الدفع الأسبوعي	فئة الدفع الشهري	فئة الدفع النصف سنوي	فئة الدفع السنوي	الاجمالي
التكرار	٢٢	١٠	٢٣٨	٧٥	٣٢	٣٧٧
%	٥.٨	٢.٧	٦٣.١	١٩.٩	٨.٥	١٠٠

كما أوضحت نتائج الدراسة أن متوسط فترة العضوية لأفراد العينة هو ١٢ شهر، بينما أقل فترة عضوية (شهرين) وأعلى فترة عضوية (٤٨ شهر)، والجدول التالي يوضح فترة عضوية أفراد العينة.

جدول (١٢)

توزيع أفراد العينة تبعاً لمدّة العضوية في النادي الرياضي الصحي

العينة	منذ أقل من ٣ شهور	منذ ٣ شهور وأقل من ٩ شهور	منذ ٩ شهور وأقل من ١٢ شهر	منذ أكثر من ١٢ شهر	الاجمالي
التكرار	٨٤	٦٣	٨٠	١٥٠	٣٧٧
%	٢٢.٣	١٦.٧	٢١.٢	٣٩.٨	١٠٠

الجدول التالي يوضح الأسباب التي دفعت أفراد العينة للاشتراك في النادي الرياضي الصحي الحالي، حيث أوضحت الدراسة أن أقل الدوافع هو التعرف على أشخاص جدد بنسبة ١.٩% من اجمالي عدد العينة، بينما أوضحت العينة أن "تحسين مظهر الجسم" هو الدافع الرئيس للاشتراك بنسبة ٥١.٢% من اجمالي أفراد العينة، بينما دافع "الحفاظ على الصحة" هو الدافع الثاني بنسبة ٤٦.٩%، وتتنوع أسباب الحفاظ على الصحة بين:

- ١- نتيجة لإصابة سابقة بنسبة ٢٢.٦% من المستجيبين.
- ٢- للوقاية من إصابة أو من مرض معين بنسبة ٧٧.٤% من المستجيبين. ولم يبد أي من أفراد العينة رأياً نحو اختيار (النادي نفسه) كأحد الدوافع للاشتراك في عضوية النادي الصحي، بينما أوضح ١٠.٦١% من العينة مجموعة من الدوافع الأخرى مثل:
 - ١- التأهيل بعد العمليات الجراحية في مفصل الركبة والعمود الفقري. ٣٥% من المستجيبين.
 - ٢- الممارسة الرياضية. ٢٧.٥% من المستجيبين.
 - ٣- خدمات الساونا والتدليك. ٢٢.٥% من المستجيبين.
 - ٤- الممارسة الرياضية. ١٥% من المستجيبين.

جدول (١٣)

أسباب اشتراك عينة الدراسة في عضوية الأندية الرياضية الصحية

العينة	أشخاص جدد أُتعرّف عليهم	تمسّين مظهر جسمي	المحافظ على صحتي	النادي نفسه	دافع آخر (يرجى ذكره)	الإجمالي
التكرار	٧	١٥٣	١٧٧	٠	٤٠	٣٧٧
%	١.٩	٤٠.٥٨	٤٦.٩	٠	١٠.٦١	١٠٠

تتفاوت قيمة الاشتراك الشهري بالأندية الرياضية الصحية بجمهورية مصر العربية، وبناءً على رأي أفراد العينة فإن متوسط قيمة الاشتراك الشهري ٢٧٤.٤٥ جنية مصري، والجدول التالي يوضح توزيع فئات قيمة الاشتراك.

جدول (١٤)

متوسط الاشتراك الشهري في عضوية الأندية الرياضية الصحية

العينة	أقل من ٣٠٠ جنية	من ٣٠١ جنية إلى ٣٠٠ جنية	من ٣٠١ إلى ٤٠٠ جنية	أكثر من ٤٠٠ جنية	الإجمالي
التكرار	١٤٠	١٦٨	٤٥	٢٤	٣٧٧
%	٣٧.١	٤٤.٦	١١.٩	٦.٤	١٠٠

عرض نتائج متغيرات الدراسة:

أ- المتغير التابع :

المتغير التابع للدراسة هو "معدل التردد الشهري للأعضاء". الجدول التالي يوضح ما أشار إليه أفراد عينة الدراسة في معدل تردد المشتركين بها

بمعدل ١١.٥٩ مرات شهرياً مع متوسط تردد ٣.٤٧ مرة لكل أسبوع. أعلى معدل للتردد هو ٢٢ مرة في الشهر وأقل معدل تردد هو ٤ مرات شهرياً. ٥٢.٣% من أفراد العينة أشاروا إلى أن متوسط التردد بين ١٢ إلى ١٦ مرة شهرياً.

جدول (١٥)

معدل التردد على النادي الرياضي الصحي شهرياً

العينة	أقل من ١٣ مرة	بين ١٣ و ١٦ مرة	بين ١٦ و ٢٠ مرة	أكثر من ٢٠ مرة	الاجمالي
التكرار	٧٧	١٩٧	٤٣	٦٠	٣٧٧
%	٢٠.٤	٥٢.٣	١١.٤	١٥.٩	١٠٠

ب- المتغيرات المستقلة:

المتغيرات المستقلة التي من المفترض أن تتنبأ بالتغيرات في المتغير التابع هي: المنفعة المتوقعة للتردد، التكلفة المتوقعة للتردد، المنفعة الإضافية. تنقسم المنفعة المتوقعة للتردد إلى مجموعتين فرعيتين (الاجتماعية والتحفيزية)، التكلفة المتوقعة للتردد إلى أربع مجموعات فرعية (نقدية، ووقتية، واجتماعية، وتحفيزية) وتنقسم المنفعة الإضافية إلى ٧ مجموعات فرعية (التأمين، الراحة من التفكير الزائد، الفرصة المناسبة، التنافر المعرفي، قيمة الاختيار، التأثير المكتسب، التوقع)، لكل من هذه المجموعات الفرعية تم اختيار مجموعة من المحددات باستمارة الاستبيان (راجع الجدول رقم ٢).

جدول (١٦)

المتوسط والانحراف المعياري للمتغيرات المستقلة قيد الدراسة

المتغير	المجموعة	المحددات	رقم العبارة	المتوسط	الانحراف المعياري
المنفعة الكلية المتوقعة من	المنفعة الاجتماعية	اجمالي فترة العضوية	١٠	١٢.٠٠	٨.٧٩٢
		المعرفة الجيدة بالنادي الصحي	٤٩	٤.٢٢	٠.٧٨٩
		العلاقة بالمدرسين والعاملين	٦٠	٣.٧٣	١.١٩٢

الانحراف المعياري	المتوسط	رقم العبارة	المحددات	المجموعة	المتغير		
٠.٧٦٨	٣.٩٧٣		المتغير	المنفعة التحفيزية	التردد على النادي الرياضي الصحي		
٥.٠٨٥	٦.٧٦	٢٧	عدد الأصدقاء بالنادي				
١.٧٦٥	٣.٧٣	١٤	خبرة الممارسة الرياضية				
٠.٨٤٠	٤.٣١	٥٣	المرح				
٠.٩٨٨	٣.٨٢	٥٥	تحقيق الهدف				
١.١٠٤	٣.٥٢	٦٢	المهارات				
٠.٦٤٨	٣.٨٨٦		المتغير				
٠.٨٢٥	٤.٣٢	٣٤	أهمية الحضور				
٢٤٠٥.١١٢	٣٠٠٩.٧٦	٨	الدخل الشهري			التكلفة النقدية	التكلفة المتوقعة للتردد على النادي الصحي
٠.٦٣٨	١.٢١	١٣	المسدد للاشتراك الشهري				
٩١.٥٦٤	٢٤٧.٣٥	١١	قيمة الاشتراك الشهري				
١.٢٢٦	٣.٢٤	٥٦	مواعيد النادي	تكلفة الوقت			
١.٢٢٦	٣.٢٤		المتغير				
١.٤٤٥	٢.٣٣	٣٠	وسيلة المواصلات				
٦.٤٠٥	١٥.٩٣	٣١	زمن الوصول للنادي				
٢٠.٩٦٩	٨٤.٣١	٢٩	مدة التدريب				
٢٦.١٤٦	١١٨.١٧	٣٢	مدة الزيارة				
١.٨٨٨	٣.٩٩	٣٣	مدة الانتظار				
٢.٤٧٢	٨.٥٦	٧	ساعات العمل اليومي	التكلفة الاجتماعية			
٠.٥٥٤	١.٦١	٣	الحالة الاجتماعية				
٠.٥٠١	١.٥١	٤	الأطفال				
٠.٦١١	١.٧٤	٢٨	كيفية التردد على النادي (وحدك)	التكلفة التحفيزية			
١.٢١١	٣.١١	٥٩	الإرادة للذهاب للنادي				
١.٢١٥	٣.٣٨	٥٨	الاحباط من الذهاب للنادي				
١.١٧٧	٣.١٨	٥٧	الانقطاع عن التدريب				
٠.٩٢١	٣.٢٢٤		المتغير				
٠.٧١٠	٢.٥٤	١٧	الألم من التدريب	التأمين			
٣.٥٢١	٥.٥١	٢٦	عدد فترات الراحة من الذهاب للتدريب				
١.١٢٩	٣.٨٥	٣٧	توفير قيمة العضوية				
١.٢٢٢	٣.٧١	٣٩	ثبات قيمة العضوية		الاضافية		

تابع جدول (١٦)
المتوسط والانحراف المعياري للمتغيرات المستقلة قيد الدراسة

الانحراف المعياري	المتوسط	رقم العبارة	المحددات	المجموعة	المتغير
١.٢٦٠	٢.٦٨	٤٥	القيمة لا تمثل الخدمة		
٠.٧١٥	٣.٤١٢		المتغير		
١.٣٦١	٣.٢٤	٣٨	السداد مرة واحدة سنوياً	الراحة من التفكير الزائد	
١.٢١٥	٢.٦١	٤٠	الاستمتاع بالوقت نتيجة الاشتراك السنوي		
١.١٠٩	٣.٩٠	٤٢	لا توجد مصروفات اضافية		
٠.٨٨٢	٣.٢٥١		المتغير		
١.١٢٩	٣.٣٣	٤٣	تكلفة الوقت لتغيير نوع الاشتراك	الفرصة المناسبة	
١.١٧٦	٣.٥٢	٤٤	تكلفة الوقت لتغيير النادي		
١.٢٦٢	٣.٠٥	٤٦	جهد الحصول على عروض اسعار اخرى		
١.٢٨٥	٣.٢٠	٤٧	جهد البحث عن مكان آخر		
٠.٧٧٥	٣.٢٧٥		المتغير		
٠.٨٥٦	٤.٠٢	٥٠	التغذية السليمة	التنافر المعرفي	
٠.٦٦٨	٤.٤٧	٥١	استمرارية التدريب الوعي		
٠.٦٤٧	٤.٥٤	٦٧	معارضة الغاء العضوية		
٠.٨٧٩	٤.٢٤	٦٨	معارضة الغاء العضوية		
٠.٥٤٥	٤.٣١٧		المتغير		
٠.٩٧٣	٤.٠٧	٥٤	الفعالية في النادي	التأثير المكتسب	
٠.٨١٨	٤.٣٢	٦١	سمعة النادي		
٠.٨٠٢	٤.٤٢	٦٣	النجاح		
٠.٧٦١	٤.٣٥	٦٤	الفخر		
١.٢٠٥	٣.٥٨	٦٥	التباهي		
٠.٩٢٥	٣.٩٥	٦٩	القبول من الآخرين		
٠.٥٨٥	٤.١١٦		المتغير		
١.١٣٤	٢.١٧	٤١	القدرة على السداد الإضافي	قيمة الاختيار	
١.١٧٤	٣.٤٢	٤٨	الخدمات المقدمة من أماكن أخرى		
٠.٧٨٢	٢.٧٩٦		المتغير		
١.١١٣	٣.٣٣	٥٢	الممارسة في الشهر المقبل	التوقع	
١.١٠٥	٣.٣٠	٦٦	امكانية التعاقد الأخص		
٠.٧٧٨	٣.٣١٦		المتغير		

لاختبار فروض الدراسة يوضح الجدول السابق المتوسط والانحراف المعياري للمتغيرات المستقلة قيد الدراسة، حيث أن متغير (التنافر المعرفي- المنفعة الاضافية) يحظى بأكبر متوسط لاتجاهات أفراد الدراسة بمتوسط

٤.٣١٧، أما أقل متوسط لاتجاهات أفراد الدراسة كان نحو متغير (قيمة الاختيار - المنفعة الإضافية) بمتوسط ٢.٧٩٦.

ج- اختبار الفروض:

الفرض الأول: توجد علاقة ارتباطية بين المنفعة الكلية وبين معدل التردد على النادي الرياضي الصحي.

الفرض الفرعي الأول: توجد علاقة ارتباطية موجبة بين المنفعة المتوقعة للتردد ومعدل التردد.

لدراسة العلاقة وقوتها بين المنفعة المتوقعة (متغير مستقل) على معدل التردد (متغير تابع)، استعان الباحث بتحليل الانحدار البسيط لتحديد مدى قدرة المتغير المستقل في تفسير المتغير التابع باستخدام معامل التحديد R^2 ويوضح الجدولين رقم (١٧، ١٨) المجموعتين الفرعيتين للمنفعة المتوقعة.

جدول (١٧)

اسلوب الانحدار لدراسة العلاقة بين المنفعة المتوقعة (الاجتماعية) ومعدل التردد بالأندية الرياضية الصحية

المعنوية	قيمة (ف)	درجات الحرية	مجموع المربعات	تحليل التباين
٠.٠٠٠	٩.١٨٨	٤	١٢٢٤.٢٥٨	الانحدار
		٣٧٢	١٢٣٩١.١٩٠	المتبقى
		٣٧٦	١٣٦١٥.٤٤٨	المجموع
			٠.٣٠٠	معامل الارتباط R
			٠.٩٠	معامل التحديد R^2
			٠.٨٠	معامل التحديد المصحح R^2
المعنوية	قيمة t	المعاملات		
٠.١٩٤	١.٣٠٠	(Constant)		
٠.٠١١	٢.٥٥٥	اجمالي فترة العضوية		
٠.٠٠٢	٣.١١٧	المعرفة الجيدة بالنادي الصحي		
٠.٠١٥	٢.٤٤٣	العلاقة بالمدرسين والعاملين		
٠.٠٥٨	١.٩٠٤	عدد الأصدقاء بالنادي		

جدول (١٨)
اسلوب الانحدار لدراسة العلاقة بين المنفعة المتوقعة (التحفيزية) ومعدل التردد بالأندية الرياضية الصحية

المعنوية	قيمة (ف)	درجات الحرية	مجموع المربعات	تحليل التباين
.....	١٥.٩٠٢	٥	٢٤٠٢.٩٣٢	الانحدار
		٣٧١	١١٢١٢.٥١٦	المتبقي
		٣٧٦	١٣٦١٥.٤٤٨	المجموع
			٠.٤٢٠	معامل الارتباط R
			٠.١٧٦	معامل التحديد R ²
			٠.١٦٥	معامل التحديد المصحح R ²
المعنوية	قيمة t	المعاملات		
٠.٢٦٨	١.١١٠-	(Constant)		
٠.٩١٩	٠.١٠٢-	خبرة الممارسة الرياضية		
٠.٣٦٠	٠.٩١٧-	المرح		
٠.٠٠٠	٥.٥٠٤	تحقيق الهدف		
٠.٧٦٥	٠.٢٩٩-	المهارات		
٠.٠٠٠	٦.٠٥٩	أهمية الحضور		

يوضح الجدولين السابقين قيم معامل الارتباط الثلاثة وهي معامل الارتباط البسيط R حيث بلغ ٠.٣٠٠ للمتغيرات الاجتماعية وبلغ ٠.٤٢٠ للمتغيرات التحفيزية ومعامل التحديد R² وهو يساوي ٠.٩٠ للمتغيرات الاجتماعية و ٠.١٧٦ للمتغيرات التحفيزية، وكذلك معامل التحديد المصحح R² والذي بلغ ٠.٨٠ للمتغيرات الاجتماعية و ٠.١٦٥ للمتغيرات التحفيزية، مما يعني أن المتغيرات المستقلة الخاصة بالمنفعة المتوقعة الاجتماعية والتحفيزية ذات تأثير في معدل التردد بالنادي الرياضي الصحي. كما يوضح الجدولين السابقين تحليل التباين والذي يمكن المعرفة من خلاله على القوة التفسيرية لكل نموذج على حدة عن طريق احصائية F وكما نلاحظ المعنوية العالية لاختبار F (0.0001 < p) في كلا المتغيرين. كما نستنتج من الجدولين أن المتغيرات المستقلة- الاجتماعية (اجمالي فترة العضوية، المعرفة الجيدة بالنادي الصحي، العلاقة بالمدرين والعاملين) كانت معنوية (عند مستوى معنوية 0.05 ≤ p)، في حين أن متغير (عدد الأصدقاء بالنادي) غير دال احصائياً. بينما المتغيرات المستقلة التحفيزية (تحقيق الهدف - أهمية

الحضور) كانت دالة احصائية عند (مستوى معنوية $p \leq 0.05$) بينما باقي المتغيرات لم تعطي دلالة احصائية بالنسبة لمعدل التردد في الأندية الرياضية الصحية. ويوضح الجدول التالي القوة التفسيرية للنموذج (المنفعة المتوقعة) ككل.

جدول (١٩)

اسلوب الانحدار لدراسة العلاقة بين نموذج المنفعة المتوقعة ككل ومعدل التردد بالأندية الرياضية الصحية

المعنوية	قيمة (ف)	درجات الحرية	مجموع المربعات	تحليل التباين
٠.٠٠٠٠	١١.١٠٩	٩	٢٩١٥.٠٣٥	الانحدار
		٣٦٧	١٠٧٠٠.٤١٣	المتبقى
		٣٧٦	١٣٦١٥.٤٤٨	المجموع
			٠.٤٦٣	معامل الارتباط R
			٠.٢١٤	معامل التحديد R ²
			٠.١٩٥	معامل التحديد المصحح R ²

يوضح الجدول السابق طبيعة العلاقة وقوتها بين المتغير المستقل والمتغير التابع باستخدام معامل الارتباط، ويظهر هذا الجدول مايلي:
١- جودة النموذج ككل وذلك لمعنوية تحليل التباين (مستوى المعنوية ٠.٠٠٠١).

٢- قيمة معامل التحديد R² تساوي ٠.٢١٤، أي أن المنفعة المتوقعة تفسر ما يقرب من ٢١.٦% من التغير في المتغير التابع (معدل التردد على النادي الرياضي الصحي).

٣- علاقة الارتباط موجبة (معامل الارتباط = ٠.٤٦٣). وبالتالي يقبل الفرض البديل بأنه "توجد علاقة ارتباطية موجبة بين المنفعة المتوقعة للتردد ومعدل التردد"

الفرض الفرعي الثاني: توجد علاقة ارتباطية موجبة بين التكلفة المتوقعة للتردد ومعدل التردد.

لدراسة العلاقة وقوتها بين التكلفة المتوقعة (متغير مستقل) على معدل التردد (متغير تابع)، استعان الباحث بتحليل الانحدار البسيط وتوضح الجداول رقم (٢٠ - ٢٣) المجموعات الفرعية للتكلفة المتوقعة.

جدول (٢٠)
أسلوب الانحدار لدراسة العلاقة بين التكلفة المتوقعة (التكلفة النقدية) ومعدل التردد بالأندية الرياضية الصحية

المعنوية	قيمة (ف)	درجات الحرية	مجموع المربعات	تحليل التباين
٠.٠٠٠	٨.٥٥٢	٣	٨٧٦.١٩٧	الانحدار
		٣٧٣	١٢٧٣٩.٢٥١	المتبقي
		٣٧٦	١٣٦١٥.٤٤٨	المجموع
			٠.٢٥٤	معامل الارتباط R
			٠.٠٦٤	معامل التحديد R ²
			٠.٠٥٧	معامل التحديد المصحح R ²
المعنوية	قيمة t			المعاملات
٠.٠٠٠	٦.٣٦٦			(Constant)
٠.١٥٢	١.٤٣٧-			الدخل الشهري
٠.٠٧٧	١.٧٧٤			المسدد للاشتراك الشهري
٠.٠٠٠	٤.٧٦٢			قيمة الاشتراك الشهري

جدول (٢١)
أسلوب الانحدار لدراسة العلاقة بين التكلفة المتوقعة (تكلفة الوقت) ومعدل التردد بالأندية الرياضية الصحية

المعنوية	قيمة (ف)	درجات الحرية	مجموع المربعات	تحليل التباين
٠.٠٠٠	٤.٤٤٩	٧	١.٥٩.٧١٦	الانحدار
		٣٦٩	١٢٥٥٥.٧٣٢	المتبقي
		٣٧٦	١٣٦١٥.٤٤٨	المجموع
			٠.٢٧٩	معامل الارتباط R
			٠.٠٧٨	معامل التحديد R ²
			٠.٦٠	معامل التحديد المصحح R ²
المعنوية	قيمة t			المعاملات
٠.٠٠٠	٣.٦٠٣			(Constant)
٠.٠٠١	٣.٢٧٦-			مواعيد النادي
٠.٠٣٨	٢.٠٨٧			وسيلة المواصلات
٠.٤٦٢	٠.٧٣٦-			زمن الوصول للنادي
٠.١٤٠	١.٤٧٨			مدة التدريب
٠.٠٢٠	٢.٣٣٩			مدة الزيارة
٠.١٨٥	١.٣٢٨-			مدة الانتظار
٠.٥٠٤	٠.٦٦٩			ساعات العمل اليومي

جدول (٢٢)
أسلوب الانحدار لدراسة العلاقة بين التكلفة المتوقعة (التكلفة الاجتماعية)
ومعدل التردد بالأندية الرياضية الصحية

المعنوية	قيمة (ف)	درجات الحرية	مجموع المربعات	تحليل التباين
٠.٠٠٢	٤.٩٢١	٣	٥١٨.٣٣٣	الانحدار
		٣٧٣	١٣٠٩٧.١١٥	المتبقي
		٣٧٦	١٣٦١٥.٤٤٨	المجموع
			٠.١٩٥	معامل الارتباط R
			٠.٠٣٨	معامل التحديد R ²
			٠.٠٣٠	معامل التحديد المصحح R ²
المعنوية	قيمة t			المعاملات
٠.٠٠٠	٤.١٧٤			(Constant)
٠.٠٧٥	١.٧٨٣-			الحالة الاجتماعية
٠.٩٣٦	٠.٠٨٠			الأطفال
٠.٠١٩	٢.٣٦٤			كيفية التردد على النادي (وحدك)

جدول (٢٣)
أسلوب الانحدار لدراسة العلاقة بين التكلفة المتوقعة (التكلفة التحفيزية)
ومعدل التردد بالأندية الرياضية الصحية

المعنوية	قيمة (ف)	درجات الحرية	مجموع المربعات	تحليل التباين
٠.٠٠١	٤.١٩٥	٥	٧٢٨.٥٦١	الانحدار
		٣٧١	١٢٨٨٦.٨٨٧	المتبقي
		٣٧٦	١٣٦١٥.٤٤٨	المجموع
			٠.٢٣١	معامل الارتباط R
			٠.٠٥٤	معامل التحديد R ²
			٠.٠٤١	معامل التحديد المصحح R ²
المعنوية	قيمة t			المعاملات
٠.٠٠٠	١٠.٧٠٦			(Constant)
٠.٠٢٤	٢.٢٧٠-			الإرادة للذهاب للنادي
٠.٩٦٠	٠.٠٥١-			الاحباط من الذهاب للنادي
٠.٣٢٩	٠.٩٧٦-			الانقطاع عن التدريب
٠.٥٣٧	٠.٦١٨-			الألم من التدريب
٠.٠٠١	٣.٤٦٦-			عدد فترات الراحة من الذهاب للتدريب

توضح الجداول السابقة (٢٠ - ٢٣) أن المتغيرات المستقلة الخاصة بالتكلفة المتوقعة (التكلفة النقدية، تكلفة الوقت، التكلفة الاجتماعية، التكلفة التحفيزية) ذات تأثير في معدل الحضور بالنادي الرياضي الصحي. كما

توضح الجداول السابقة تحليل التباين والذي يمكن المعرفة من خلاله على القوة التفسيرية لكل نموذج على حدة عن طريق احصائية F وكما نلاحظ، فإن درجة المعنوية عالية لاختبار F ($p < 0.0001$) في كل المتغيرات قيد الدراسة. كما نستنتج من الجداول أن متغير التكلفة النقدية (قيمة الاشتراك الشهري) كان ذو معنوية (عند مستوى معنوية $0.05 \leq p$)، في حين أن المتغيرات (الدخل الشهري، المسدد للاشتراك الشهري) غير دالة احصائياً. بينما متغيرات تكلفة الوقت (مواعيد النادي، وسيلة المواصلات، مدة الزيارة) كانت دالة احصائية (عند مستوى معنوية $0.05 \leq p$) بينما باقي المتغيرات لم تعطي دلالة احصائية بالنسبة لمعدل التردد في الأندية الرياضية الصحية. أما بالنسبة لمتغير التكلفة الاجتماعية (كيفية التردد على النادي) كان ذو معنوية (عند مستوى معنوية $0.05 \leq p$)، في حين أن المتغيرات (الحالة الاجتماعية، الأطفال) غير دالة احصائياً. كما أوضحت النتائج أن متغيرات التكلفة التحفيزية (الإرادة للذهاب للنادي، فترة الراحة من الذهاب للتدريب) كانت ذات دلالة احصائية (عند مستوى معنوية $0.05 \leq p$)، بينما باقي المتغيرات لم تعطي دلالة احصائية بالنسبة لمعدل التردد في الأندية الرياضية الصحية. ويوضح الجدول التالي القوة التفسيرية للنموذج (التكلفة المتوقعة) ككل.

جدول (٢٤)

أسلوب الانحدار لدراسة العلاقة بين نموذج التكلفة المتوقعة ككل ومعدل التردد بالأندية الرياضية الصحية

المعنوية	قيمة (ف)	درجات الحرية	مجموع المربعات	تحليل التباين
٠.٠٠٠	٤.٢٨٧	١٨	٢٤١٤.٤٤١	الانحدار
		٣٥٦	١١٢٠.١٠٠٧	المتبقى
		٣٧٦	١٣٦١٥.٤٤٨	المجموع
			٠.٤٢١	معامل الارتباط R
			٠.١٧٧	معامل التحديد R^2
			٠.١٣٦	معامل التحديد المصحح R^2

يوضح الجدول السابق طبيعة العلاقة وقوتها بين المتغير المستقل والمتغير التابع باستخدام معامل الارتباط، ويظهر هذا الجدول مايلي:

- ١- جودة النموذج ككل وذلك لمعنوية تحليل التباين (مستوى المعنوية (0.001)).
- ٢- قيمة معامل التحديد R^2 تساوي 0.177 ، أي أن التكلفة المتوقعة تفسر ما يقرب من 17.7% من التغير في المتغير التابع (معدل التردد على النادي الرياضي الصحي).
- ٣- علاقة الارتباط موجبة (معامل الارتباط $= 0.421$).
- وبالتالي يقبل الفرض البديل بأنه "توجد علاقة ارتباطية موجبة بين التكلفة المتوقعة للتردد ومعدل التردد"
- الفرض الفرعي الثالث: توجد علاقة ارتباطية موجبة بين المنفعة الإضافية للتردد ومعدل التردد.
- الجدول التالي يوضح المجموعات الفرعية للمنفعة الاضافية وعلاقتها بمعدل التردد (المتغير التابع).

جدول (٢٥)
اسلوب الانحدار لدراسة العلاقة بين المنفعة الإضافية ومعدل التردد بالأندية الرياضية الصحية

المحددات	معامل الارتباط R	معامل التحديد R^2	معامل التحديد المصحح R^2	قيمة (ف)	المعنوية	قيمة t	المعنوية
التأمين	٠.١٢٧	٠.٠١٦	٠.٠٠٠٨	٢.٠٢٤	٠.١١٠	مرفوض	
(Constant)						٨.٤٣١	٠.٠٠٠
توفير قيمة العضوية						٠.٩٠٦	٠.٣٦٥
ثبات قيمة العضوية						-٢.٣٧٧	٠.٠١٨
القيمة لا تمثل الخدمة						٠.٠٠٣	٠.٩٩٨
الراحة من التفكير الزائد	٠.١٣٢	٠.٠١٧	٠.١٠	٢.٢٠٤	٠.٠٨٧	مرفوض	
(Constant)						٧.٩٣١	٠.٠٠٠
المداد مرة واحدة سنوياً						٢.٣٢٩	٠.٠٢٠
الاستمتاع بالوقت نتيجة الاشتراك السنوي						-١.٤٧٨	٠.١٤٠
لا توجد مصروفات اضافية						٠.٥٤١	٠.٥٨٩
الفرصة المناسبة	٠.١١٢	٠.٠١٢	٠.٠٠٠٢	١.١٧٤	٠.٣٢٢	مرفوض	
(Constant)						٧.٧٦٦	٠.٠٠٠
تكلفة الوقت لتغيير نوع الاشتراك						-٠.٨٣٦	٠.٤٠٤
تكلفة الوقت لتغيير النادي						٠.٤٠٢	٠.٦٨٨
جهد الحصول على عروض اسعار اخرى						٢.٠٢٤	٠.٠٤٤

تابع جدول (٢٥)

اسلوب الانحدار لدراسة العلاقة بين المنفعة الإضافية ومعدل التردد بالأندية الرياضية الصحية

المحددات	معامل الارتباط R	معامل التحديد R ²	معامل التحديد المصحح R ²	قيمة (ف)	المعنوية	قيمة t	المعنوية
جهد البحث عن مكان آخر	٠.٢٤٥	٠.٠٦٠	٠.٠٥٠	٥.٩٣٤	٠.٠٠٠	٠.٣٠٥-	٠.٧٦١
التنافر المعرفي (Constant)					مقبول		
التغذية السليمة						١.٥٨٨	٠.١١٣
استمرارية التدريب الوعى						٤.٣٥٧	٠.٠٠٠
معارضة الغاء العضوية						٠.٢٠٢-	٠.٨٤٠
التأثير المكتسب (Constant)					مقبول		
الفعالية في النادي						٠.٥٥٩	٠.٥٧٦
سمعة النادي						٠.٢٤-	٠.٩٨١
النجاح						٦.٣٧٦	٠.٠٧٩
الفخر						٠.٠٩٤	٠.٠٩٤
التباهي						٠.٣٠٦	٠.٠٧٩
القبول من الآخرين						٠.١٥٤-	٠.٨٧٨
قيمة الاختيار (Constant)					مرفوض		
القدرة على السداد الإضافي						٢.٤١٦	٠.٠١٦
الخدمات المغنمة من أماكن أخرى						٠.٦٠٤	٠.٥٤٦
التوقع (Constant)					مقبول		
الممارسة في الشهر المقبل						٠.٩٢٤	٠.٣٥٦
امكانية التعاقد الأخص						٠.٤٧٢	٠.٦٣٧
						٠.٢١٥	٠.٨٣٠
						٣.٠٠٩	٠.٠٠٣
						٠.٦٠٧	٠.٠٠٣
						٠.٤٩٩	٠.٠٠٣
						٩.٤٤٨	٠.٠٠٠
						٠.٣٩٦-	٠.٦٩٢
						٠.٨٨٥	٠.٣٧٧
						١١.٩٨٣	٠.٠٥٥
						٠.٢٤٥	٠.٠٦٠
						٥.١٨٥	٠.٠٠٠
						٤.٨٨٤	٠.٠٠٠
						٠.٣٨٥	٠.٧٠١

يوضح الجدول (٢٥) أن المتغيرات المستقلة الخاصة بالمنفعة الإضافية (التنافر المعرفي، التأثير المكتسب، التوقع) ذات تأثير في معدل الحضور بالنادي الرياضي الصحي. كما توضح الجداول السابقة تحليل التباين والذي يمكن المعرفة من خلاله على القوة التفسيرية لكل نموذج على حدة عن طريق احصائية F وكما نلاحظ، فإن درجة المعنوية عالية لاختبار $F > p < 0.0001$ في كل المتغيرات المذكورة، بينما أظهر الجدول عدم جودة النموذج بالنسبة للمتغيرات (التأمين، الراحة من التفكير الزائد، الفرصة المناسبة، قيمة الاختيار) وذلك لأن مستوى المعنوية أكبر من ٠.٠٠٠٠٠١. كما نستنتج من الجدول السابق أن ٧ متغيرات فرعية فقط من اجمالي ٢٤ متغير فرعي كانت

ذو دلالة معنوية (عند مستوى معنوية $p \leq 0.05$) وهي على الترتيب: التغذية السليمة، توقع الممارسة في الشهر المقبل، القبول من الآخرين، الفعالية في النادي، ثبات قيمة العضوية، السداد مرة واحدة سنوياً، جهد الحصول على عروض أسعار أخرى)، بينما باقي المتغيرات لم تعطي دلالة احصائية بالنسبة لمعدل التردد في الأندية الرياضية الصحية.. ويوضح الجدول التالي القوة التفسيرية للنموذج (المنفعة الإضافية) ككل.

جدول (٢٦)

اسلوب الانحدار لدراسة العلاقة بين نموذج المنفعة الإضافية ككل ومعدل التردد بالأندية الرياضية الصحية

المعنوية	قيمة (ف)	درجات الحرية	مجموع المربعات	تحليل التباين
٠.٠٠٠٠	٣.٥٩٧	٢٤	٢٦٨١.٦٤٠	الانحدار
		٣٥٢	١٠٩٣٣.٨٠٩	المتبقي
		٣٧٦	١٣٦١٥.٤٤٨	المجموع
			٠.٤٤٤	معامل الارتباط R
			٠.١٩٧	معامل التحديد R ²
			٠.١٤٢	معامل التحديد المصحح R ²

يوضح الجدول السابق طبيعة العلاقة وقوتها بين المتغير المستقل والمتغير التابع باستخدام معامل الارتباط، ويظهر هذا الجدول مايلي:

١- جودة النموذج ككل وذلك لمعنوية تحليل التباين (مستوى المعنوية ٠.٠٠٠١).

٢- قيمة معامل التحديد R² تساوي ٠.١٩٧، أي أن المنفعة الإضافية تفسر مايقرب من ١٩.٧% من التغير في المتغير التابع (معدل التردد على النادي الرياضي الصحي).

٣- علاقة الارتباط موجبة (معامل الارتباط = ٠.٤٤٤). وبالتالي يقبل الفرض البديل بأنه "توجد علاقة ارتباطية موجبة بين المنفعة الإضافية للتردد ومعدل التردد"

الفرض الثاني: توجد فروق معنوية بين المتغيرات الديموجرافية للأعضاء بالأندية الرياضية الصحية ومعدل التردد

أولاً: النوع

باستخدام اختبار الفرق بين متوسطين Independent Sampels T Test، تشير نتائج الجدول (٢٧) إلى أن متوسط معدل التردد للإناث ١١.٧٢ في الشهر أكبر من معدل التردد للذكور ١١.٥٤ في الشهر، وأن قيمة (t) -٠.٢٥٢ عند مستوى معنوية ٠.٨٠١، وحيث أن قيمة المعنوية أكبر من ٠.٠٥، فإنه وعلى الرغم من الفرق بين متوسطي التردد للذكور والإناث فإن هذا الفرق غير معنوي (غير دال احصائياً).

جدول (٢٧)

اختبار الفروق بين متوسطين (T-Test) طبقاً للنوع

النوع	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري	الخطأ المعياري	درجات الحرية	قيمة t	المعنوية
ذكر	٢٧٨	١١.٥٤	٦.٢١٣	٠.٣٧٣	٣٧٥	-٠.٢٥٢	٠.٨٠١
أنثى	٩٩	١١.٧٢	٥.٤٥٩	٠.٥٤٩			

ثانياً: الحالة الاجتماعية

باستخدام اختبار تحليل التباين الأحادي (ANOVA) لدراسة معنوية الفروق بين أكثر من متوسطين، تشير نتائج الجدول رقم (٢٨) إلى أن متوسط التردد للحالة (أعزب) ١٢.٧٥ مرة شهرياً، والحالة (مطلق) ١١.٠٨ مرة شهرياً، والحالة (متزوج) ١٠.٧١ مرة شهرياً. كما يتضح من جدول تحليل التباين رقم (٢٩) أن هذه الفروق بين المتوسطات الثلاثة دالة احصائياً لأن قيمة F تساوي ٥.٣٢٦ عند مستوى معنوية ($p < 0.05$) أي أن معدل التردد تبعاً للحالة الاجتماعية (دال احصائياً).

جدول (٢٨)

تحليل التباين - الاحصاءات الوصفية

النوع	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري	الخطأ المعياري
أعزب	١٥٩	١٢.٧٥	٥.٢٣٢	٠.٤١٥
متزوج	٢٠٥	١٠.٧١	٦.٣١٧	٠.٤٤١
مطلق	١٣	١١.٠٨	٨.٠٢٦	٢.٢٢٦
الاجمالي	٣٧٧	١١.٥٩	٦.٠١٨	٠.٣١٠

جدول (٢٩)

تحليل التباين - جدول تحليل التباين

المعنوية	قيمة F	متوسط المربعات	درجات الحرية	مجموع المربعات	تحليل التباين
٠.٠٠٥	٥.٣٢٦	١٨٨.٥٣٦	٢	٣٧٧.٠٧٢	بين المجموعات
		٣٥.٣٩٧	٣٧٤	١٣٢٣٨.٣٧٧	داخل المجموعات
			٣٧٦	١٣٦١٥.٤٤٨	المجموع

ثالثاً: المستوى التعليمي

باستخدام اختبار تحليل التباين الأحادي (ANOVA) لدراسة معنوية الفروق بين أكثر من متوسطين، تشير نتائج الجدول رقم (٣٠) إلى أنه كلما ارتفع المستوى التعليمي كلما انخفض معدل التردد على النادي الرياضي الصحي بعد مرحلة البكالوريوس حيث أن متوسط التردد للحاصلين على مؤهل أقل من الثانوي العام ١٢.٨٠ مرة شهرياً، يليها متوسط الحاصلين على الثانوي العام ١٢.٦٧ مرة شهرياً، ثم تقل للحاصلين على دراسات عليا (ماجستير - دكتوراه) ١٠.٠٦، ١٠.٥٥ على التوالي. كما يتضح من جدول تحليل التباين رقم (٣١) أن هذه الفروق بين المتوسطات الستة غير دالة احصائياً لأن قيمة F تساوي ١.٦٩٦ عند مستوى معنوية أكبر من ٠.٠٥ أي أن معدل التردد تبعاً للمستوى التعليمي (غير دال احصائياً).

جدول (٣٠)

تحليل التباين - الاحصاءات الوصفية

الخطأ المعياري	الانحراف المعياري	المتوسط	العدد	المستوى التعليمي
٠	٠	١٢.٠٠	١	بدون
٣.٤٤١	٧.٦٩٤	١٢.٨٠	٥	اعدادي
٠.٧٨٢	٥.٠٦٩	١٢.٦٧	٤٢	ثانوي
٠.٤٠٢	٥.٩٠١	١٢.٠٤	٢١٦	بكالوريوس
٠.٧٥٤	٦.١٢٧	١٠.٠٦	٦٦	ماجستير
٠.٩٨٤	٦.٧٤٦	١٠.٥٥	٤٧	دكتوراه
٠.٣١٠	٦.٠١٨	١١.٥٩	٣٧٧	الاجمالي

جدول (٣١)

تحليل التباين - جدول تحليل التباين

المعنوية	قيمة F	متوسط المربعات	درجات الحرية	مجموع المربعات	تحليل التباين
٠.١٣٥	١.٦٩٦	٦٠.٨٤٧	٥	٣٠.٤.٢٣٧	بين المجموعات
		٣٥.٨٧٩	٣٧١	١٣٣١١.٢١٢	داخل المجموعات
			٣٧٦	١٣٦١٥.٤٤٨	المجموع

رابعاً: طبيعة العمل

باستخدام اختبار تحليل التباين الأحادي (ANOVA) لدراسة معنوية الفروق بين أكثر من متوسطين، تشير نتائج الجدول رقم (٣٢) إلى أنه كلما ارتفع المستوى التعليمي كلما انخفض معدل التردد على النادي الرياضي الصحي بعد مرحلة البكالوريوس حيث أن متوسط التردد لأصحاب الأعمال الحرة ١٢.٨٨ مرة شهرياً، يليها متوسط الطلاب ١٢.٦٥ مرة شهرياً ثم متوسط موظفي القطاع الخاص ١٢.٦٢ مرة شهرياً. كما يتضح من جدول تحليل التباين رقم (٣٣) أن هذه الفروق بين المتوسطات الستة دالة احصائياً لأن قيمة F تساوي ٢.٥٢١ عند مستوى معنوية ($p < 0.05$) أي أن معدل التردد تبعاً لطبيعة العمل (دال احصائياً).

جدول (٣٢)

تحليل التباين - الاحصاءات الوصفية

الخطأ المعياري	الانحراف المعياري	المتوسط	العدد	طبيعة العمل
٠.٨٨٥	٤.٩٢٥	١١.٤٨	٣١	بدون طالب
٠.٦٨٨	٥.٥١٢	١٢.٦٥	٦٨	موظف حكومي
٠.٥٧١	٦.٤١٠	١٠.٢٥	١٢٦	موظف قطاع خاص
٠.٦٧٥	٥.٤٤٢	١٢.٦٢	٦٥	أعمال حرة
٠.٩١١	٥.٨٣٢	١٢.٨٨	٤١	أخرى
٠.٩٨٦	٦.٦٨٩	١١.١٣	٤٦	الاجمالي
٠.٣١٠	٦.٠١٨	١١.٥٩	٣٧٧	

جدول (٣٣)

تحليل التباين - جدول تحليل التباين

المعنوية	قيمة F	متوسط المربعات	درجات الحرية	مجموع المربعات	تحليل التباين
٠.٠٢٩	٢.٥٢١	٨٩.٤٦٢	٥	٤٤٧.٣١٢	بين المجموعات
		٣٥.٤٩٤	٣٧١	١٣١٦٨.١٣٧	داخل المجموعات
			٣٧٦	١٣٦١٥.٤٤٨	المجموع

خامساً: السن

باستخدام اختبار تحليل التباين الأحادي (ANOVA) لدراسة معنوية الفروق بين أكثر من متوسطين، تشير نتائج الجدول رقم (٣٤) إلى أن أعلى متوسط لمعدل التردد على النادي الرياضي الصحي للمرحلة السنوية الأقل من ١٨ سنة بمتوسط ١٤ مرة شهرياً، ثم المرحلة السنوية بين ١٨ وحتى ٢٢ سنة بمتوسط ١٢.٩١ مرة شهرياً، ويليهما المرحلة السنوية من ٢٢ سنة وحتى ٢٦ سنة ١٢.١٦ مرة شهرياً. كما يتضح من جدول تحليل التباين رقم (٣٥) أن هذه الفروق بين المتوسطات الستة غير دالة احصائياً لأن قيمة F تساوي ١.٣٩٠ عند مستوى معنوية أكبر من ٠.٠٥ أي أن معدل التردد تبعاً للسن (غير دال احصائياً).

جدول (٣٤)

تحليل التباين - الاحصاءات الوصفية

الخطأ المعياري	الانحراف المعياري	المتوسط	العدد	السن
٠.٨٩٤	٢.٨٢٨	١٤.٠٠	١٠	أصغر من ١٨ سنة
٠.٧١٢	٥.١٨٢	١٢.٩١	٥٣	بين ١٨ سنة و ٢٢ سنة
٠.٧١٣	٦.٠٩٠	١٢.١٦	٧٣	بين ٢٢ سنة و ٢٦ سنة
٠.٨٧٠	٦.١٥٤	١١.٢٠	٥٠	بين ٢٦ سنة و ٣٠ سنة
٠.٦١٥	٦.٣٨٨	١٠.٥٦	١٠٨	بين ٣٠ سنة و ٣٥ سنة
٠.٧٥١	٥.٦٢٠	١١.٦٤	٥٦	بين ٣٥ سنة و ٤٠ سنة
١.٣١٧	٦.٨٤٢	١١.٢٦	٢٧	أكبر من ٤٠ سنة
٠.٣١٠	٦.٠١٨	١١.٥٩	٣٧٧	الاجمالي

جدول (٣٥)

تحليل التباين - جدول تحليل التباين

المعنوية	قيمة F	متوسط المربعات	درجات الحرية	مجموع المربعات	تحليل التباين
٠.٢١٧	١.٣٩٠	٥٠.٠٣١	٦	٣٠٠.١٨٤	بين المجموعات
		٣٥.٩٨٧	٣٧٠	١٣٣١٥.٢٦٥	داخل المجموعات
			٣٧٦	١٣٦١٥.٤٤٨	المجموع

سادساً: الدخل

باستخدام اختبار تحليل التباين الأحادي (ANOVA) لدراسة معنوية الفروق بين أكثر من متوسطين، تشير نتائج الجدول رقم (٣٦) إلى أن فئات الدخل المختلفة تختلف فيما بينها ولا يوجد اتجاه محدد للزيادة أو الانخفاض في معدل التردد حيث كانت أعلى متوسط لمعدل التردد على النادي الرياضي الصحي لذوي الدخل أكثر من ٦٠٠٠ جنية شهرياً بمتوسط ١٢.٣٠ مرة شهرياً، متساوياً مع ذوي الدخل من ٥٠١ إلى ١٠٠٠ جنية شهرياً. كما يتضح من جدول تحليل التباين رقم (٣٧) أن هذه الفروق بين المتوسطات الستة غير دالة احصائياً لأن قيمة F تساوي ١.٣٥٨ عند مستوى معنوية أكبر من ٠.٠٥ أي أن معدل التردد تبعاً للدخل الشهري (غير دال احصائياً).

جدول (٣٦)

تحليل التباين - الاحصاءات الوصفية

الخطأ المعياري	الانحراف المعياري	المتوسط	العدد	السن
٠.٥٦٧	٤.٤٦٣	١٢.١٣	٦٢	أقل من ٥٠٠ جنية
٠.٨٤١	٦.١١٩	١٢.٣٠	٥٣	من ٥٠١ إلى ١٠٠٠ جنية
٠.٦٥٩	٦.٠٠٨	١١.٩٥	٨٣	من ١٠٠١ إلى ٢٠٠٠ جنية
٠.٦٩٥	٦.٤٨٤	١٠.٥٧	٨٧	من ٢٠٠١ إلى ٤٠٠٠ جنية
١.١٠٦	٦.٨١٥	١٠.٢١	٣٨	من ٤٠٠١ إلى ٦٠٠٠ جنية
٠.٨١٨	٦.٠١١	١٢.٣٠	٥٤	أكثر من ٦٠٠٠ جنية
٠.٣١٠	٦.٠١٨	١١.٥٩	٣٧٧	الاجمالي

جدول (٣٧)

تحليل التباين - جدول تحليل التباين

المعنوية	قيمة F	متوسط المربعات	درجات الحرية	مجموع المربعات	تحليل التباين
٠.٢٤٠	١.٣٥٨	٤٨.٩٣٣	٥	٢٤٤.٦٦٤	بين المجموعات
		٣٦.٠٤٠	٣٧١	١٣٣٧٠.٧٨٤	داخل المجموعات
			٣٧٦	١٣٦١٥.٤٤٨	المجموع

نتائج النموذج العام للدراسة:

المنفعة الكلية من التردد على الأندية الرياضية الصحية	٠.٤٦٣	المنفعة المتوقعة من التردد
	٠.٤٢١	التكلفة المتوقعة للتردد
	٠.٤٤٤	المنفعة الإضافية للتردد
المتغيرات الديموجرافية		
	٠.٨٠١	النوع
	٠.٠٠٥	الحالة الاجتماعية
	٠.١٣٥	المستوى التعليمي
	٠.٠٢٩	طبيعة العمل
	٠.٢١٧	السن
	٠.٢٤٠	الدخل

مناقشة النتائج:

مناقشة نتائج الفرض الأول: توجد علاقة ارتباطية بين المنفعة الكلية وبين معدل التردد على النادي الرياضي الصحي
أوضحت نتائج الدراسة نتيجة اختبار هذا الفرض من خلال دراسة ثلاثة فروض فرعية، تتناول أبعاد المنفعة الكلية، وهي:

١ - المنفعة المتوقعة (الاجتماعية- التحفيزية) وعلاقتها بمعدل التردد

أوضحت نتائج الدراسة أن أقوى منفعة من المنافع الاجتماعية والتي تؤثر على معدل التردد بالأندية الرياضية الصحية هي "المعرفة الجيدة بالنادي الصحي"، حيث تشير النتائج إلى أنه إذا كان العضو أكثر دراية بالنادي الرياضي الصحي، فبالتالي سيكون معدل الحضور أكثر. حيث أن عدم المعرفة الجيدة بالنادي الرياضي الصحي ستؤدي إلى الشعور بعدم الارتياح ويؤدي بالأعضاء إلى عدم الحضور إلى النادي الرياضي الصحي أو تفضيل بديلاً عنه. وهذا يتفق مع دراسة (Wagner, 2001).

تشير نتائج الدراسة أن "اجمالي فترة العضوية" من العوامل التي تؤثر على معدل التردد بالنادي الرياضي الصحي، حيث جاءت في المرتبة الثانية من حيث الدلالة الاحصائية، وهذا يتفق مع نتائج دراسة (Rampf, 1999)، والتي أوضحت أن ارتباط المستهلك الرياضي بالنادي الرياضي الصحي، يتأثر بالمقام الأول بمدى استمرار عضوية الرياضي بالنادي الرياضي الصحي. وبالتالي فكلما زادت سنوات الاشتراك بالنادي الرياضي الصحي، كلما أثر ذلك على معدل التردد به.

كما أوضحت نتائج الدراسة أن المنفعة المتوقعة الاجتماعية المتمثلة في العلاقة بالمدرّبين والعاملين، في الترتيب الثالث من حيث الدلالة الاحصائية تبعاً لقيمة المعنوية، وهذا يتفق مع نتائج دراسة (Wagner, 2001) ودراسة (Rampf, 1999) والتي أكدت على أن العلاقة الجيدة مع المدرّبين والموظفين في الأندية الصحية من العوامل التي تساعد المتدرب على الاستمرار في التردد على النادي الصحي، أي أنه كلما كانت هذه العلاقة جيدة كلما زاد متوسط الحضور للنادي الصحي. كما أوضحت دراسة (Bliemel & Eggert)

(1998) أن توافر مدربين على مستوى عال من الإعداد ويتسمون بالود، من العوامل التي تساهم بشكل كبير في زيادة ولاء العملاء تجاه النادي الصحي. ولم يؤثر عدد الأصدقاء المكتسبين خلال فترة التدريب بالنادي الرياضي الصحي على معدل التردد، حيث لم تظهر أي دلالة احصائية لهذه المنفعة، على الرغم من أن النتائج أوضحت أن متوسط عدد الأصدقاء الذي يعرفهم المتدرب داخل النادي الرياضي الصحي (٦.٧٦) (جدول رقم ١٦)، وهذه النتيجة تختلف مع نتائج دراسة (Rampf, 1999) والتي أشارت إلى أن عدد الأصدقاء بالنادي الرياضي الصحي تؤثر على ولاء العملاء، ويعزي الباحث هذه النتيجة إلى أن وجود عدد كبير من الأصدقاء أثناء التدريب بالنادي الرياضي الصحي قد يؤثر على مستوى التدريب للفرد، من خلال انشغاله بالحديث أو الانتظار في مجموعات للتدريب على أحد الأجهزة الرياضية، وبالتالي تنخفض الدافعية لدى الفرد في الاستمرار في التدريب، مما يؤدي إلى عدم التردد بانتظام على النادي الرياضي الصحي.

أما بالنسبة للمنفعة التحفيزية، فقد أوضحت الدراسة أن منفعتين فقط من خمس منافع، هما اللتان يؤثران على معدل التردد على النادي الرياضي الصحي، وهما على الترتيب (أهمية الحضور - تحقيق الهدف)، أي دالتين احصائياً عند مستوى معنوية ($p < 0.05$)، أي أن المتدرب يرى أنه من الأهمية بمكان المواظبة على التدريب بشكل منتظم، وبالتالي سينتأثر معدل التردد على النادي الرياضي الصحي، كما أشارت النتائج إلى أن الأعضاء المترددين إذا كانوا أكثر رضا بمستوى تحقيق أهدافهم، فإنهم سيحضرون إلى النادي الرياضي الصحي بكثرة. وهذا يتفق مع نتائج دراسة (Opaschowski, 1996)، والتي أوضحت أنه كلما قلت دافعية شخص نحو تحقيق هدف ما، قلت دافعيته بالتالي لمتابعة تحقيق هذا الهدف. فعلى سبيل المثال: إذا كان هدف الفرد من التردد على صالة اللياقة البدنية هو خفض الوزن، ولم يتحقق هذا الغرض خلال فترة الممارسة داخل النادي، قلت الدافعية لديه للاستمرار لتحقيق هذا الهدف. بينما لم تظهر النتائج أن (خبرة الممارسة الرياضية - المرح - المهارات) منافع تحفيزية ذات دلالة احصائية.

٢ - التكلفة المتوقعة وعلاقتها بمعدل التردد

بالنسبة للتكلفة النقدية، أوضحت نتائج الدراسة أن قيمة الاشتراك الشهري دال احصائياً، بينما لم تعط المفردات الأخرى (المسدد للاشتراك الشهري- الدخل الشهري) أي دلالة احصائية (جدول رقم ٢٠)، حيث بلغ متوسط قيمة الاشتراك الشهري للأعضاء المترددين على النادي الرياضي الصحي قيمة ٢٧٤.٤٥ جنية مصري (جدول رقم ١٤)، أي أن قيمة الاشتراك التي تحدد من قبل إدارة النادي الرياضي الصحي تؤثر في معدل التردد للمشاركين. ولا يوجد تأثير لمن هو القائم بعملية السداد لقيمة الاشتراك، حيث أظهرت نتائج الدراسة أن ٨٧.٥% من أفراد العينة يقومون بسداد قيمة الاشتراك بذاتهم، بينما يسدد الأباوين القيمة لنسبة ٦.٩% فقط من أفراد العينة. وبالتالي فالفرد ذاته هو من يملك قرار الاستمرار في الإشتراك من عدمه، ولهذا يعزي الباحث عدم وجود دلالة احصائية لـ " المسدد للاشتراك الشهري". أما بالنسبة لمفردة "الدخل الشهري" فعلى الرغم من أن متوسط الدخل الشهري للعينة هو ٣٠٠٩.٧٦ جنية مصري (جدول رقم ١٦) إلا أنه غير ذو دلالة احصائية للتغير في معدل التردد على النادي الرياضي الصحي، حيث يفسر ذلك (Hooker, Wooldridge, Ross, & Masters, 2018) في نتائج دراسته أن الناس دائماً ما يميلون إلى الإفراط في الاستهلاك عندما يكون الدخل عالي. الأمر الذي يفسر أن التكلفة النقدية لاتلعب دوراً هاماً في صناعة القرار الخاص بالمشارك في حضوره أو عدم الالتزام في حضوره للنادي الرياضي الصحي.

أما بالنسبة لتكلفة الوقت، فقلد أظهرت نتائج الدراسة أن المفردات (مواعيد النادي- مدة الزيارة- وسيلة المواصلات) لها ارتباط بمعدل التردد على النادي الرياضي الصحي، وهذا يتفق مع نتائج دراسة (Rampf, 1999) في أن عامل الوقت هو العامل الحاسم في إيقاف التدريب. وبالرغم من أن متوسط زمن الوصول للنادي ١٥ دقيقة تقريباً، ومتوسط مدة التدريب ٨٤ دقيقة تقريباً، ومتوسط مدة الانتظار ٤ دقائق تقريباً، ومتوسط ساعات العمل اليومي ٩ ساعات تقريباً، وذلك بالنسبة لعينة الدراسة، إلا أن هذه النتائج لم تظهر أي

دلالة أحصائية على معدل التردد. ويعزي الباحث هذه النتيجة إلى توافر الأندية الرياضية الصحية بشكل كبير في السنوات العشر الأخيرة وبالتالي توافرت الخدمة بشكل جيد ويغطي كافة الفئات المجتمعية، فضلاً عن سهولة الوصول إلى هذه الأندية وفي وقت قصير نسبياً، وكذلك عدم استهلاك الكثير من الوقت داخل النادي الرياضي الصحي. أما بالنسبة إلى ساعات العمل، فعلى الرغم من كونها عالية نسبياً (٩ ساعات عمل تقريباً)، أي أن الفرد يعمل أكثر من ساعات العمل المعترف بها وهو ٨ ساعات، وبالتالي اعتقد الباحث أنها قد تكون أحد الأسباب التي قد تؤدي إلى قلة معدل التردد على الأندية الرياضية الصحية، نظراً لانهاك الفرد في العمل (المهني أو المكتبي) وبالتالي تقل لديه الدافعية للذهاب لممارسة النشاط الرياضي بالنادي الرياضي الصحي، إلا أن نتائج الدراسة أوضحت عدم دلالتها احصائياً وبالتالي عدم تأثيرها السلبى على معدل التردد. وتتفق هذه النتائج مع ما توصل إليه (Zhang & Li, 2014) في أن توقيت الوصول للمنشأة الرياضية أمراً هاماً، وأن مواعيد النادي من العوامل الهامة التي تتعلق برضا العملاء.

كما أوضحت نتائج الدراسة أن متغير (الحالة الاجتماعية- الأطفال) غير دالة احصائياً كأحد متغيرات التكلفة الاجتماعية للتردد على الأندية الرياضية الصحية، في حين أن متغير (كيفية التردد على النادي) أعطى دلالة احصائية، حيث أوضحت نتائج الدراسة أن ٥٦% من أفراد العينة يتدربون (مع زميل)، و ٣٥% يتدربون بمفردهم، و ٩% يتدربون في مجموعات. وبالتالي فإن الدعم الاجتماعي يؤثر على معدل التردد على الأندية الرياضية الصحية، وهذا يتفق مع نتائج دراسة (Rampf, 1999) في أنه من المفضل والأسهل للعضو الحضور مع زميل أو مع مجموعة للتدريب. وبالتالي فإن عينة الدراسة أوضحت أنه حضور التدريب مع شخص آخر هو من أهم الأسباب للحفاظ على معدل التردد للنادي الرياضي الصحي، حيث أن قرار الاستمرار في التدريب في هذه الحالة لا يعتمد على الفرد ذاته وإنما أيضاً على شريكه في التدريب. فضلاً عن القيمة الاجتماعية التي يكتسبها الفرد من التدريب مع شريك خلال فترة عضويته بالنادي الرياضي الصحي.

فيما يتعلق بمتغيرات التكلفة التحفيزية، أظهرت نتائج الدراسة أن متغيرات (الإرادة للذهاب إلى النادي- عدد فترات الراحة من الذهاب إلى التدريب) ذات دلالة احصائية لمعدل التردد على النادي الرياضي الصحي، بينما متغيرات (الاحباط من الذهاب إلى النادي- الانقطاع عن التدريب- الألم من التدريب) لم تعط أي دلالة احصائية. يعزي الباحث هذه النتائج إلى أن بعض المترددين على الأندية الرياضية الصحية لديهم توقعات عالية لمستوى الانجاز، تتأثر بعدم قدرتهم على تحقيقها، مما يؤثر على معدل الحضور، وبالتالي يستغرق وقت عودتهم للتدريب مرة أخرى فترة طويلة، وكذلك عدم التعود على البرنامج التدريبي مما يجعلهم يشعرون بألم أثناء التدريب، وبالتالي يؤثر على رغبتهم في الاستمرار في الاستفادة من قيمة الاشتراك الذين قاموا بسداده للنادي، مما يؤدي لعدم تحقيق المنفعة.

٣- المنفعة الإضافية وعلاقتها بمعدل التردد

قدمت الدراسة مجموعة من المنافع الإضافية التي يكتسبها الفرد من خلال الذهاب إلى النادي الرياضي الصحي، والتي يعتقد أن لها تأثير على معدل التردد على النادي الرياضي الصحي، هذه المنافع تتمثل في: التأمين- الراحة من التفكير الزائد- الفرصة المناسبة- التنافر المعرفي- التأثير المكتسب- قيمة الاختيار- التوقع. كما أوضحت نتائج الدراسة أن بعضاً من هذه المنافع ذات دلالة احصائية ولها تأثير ايجابي على معدل التردد على النادي الرياضي الصحي، وهي: التنافر المعرفي- التأثير المكتسب- التوقع، بينما لم تظهر المنافع الإضافية الأخرى أي دلالة احصائية، وبالتالي يرفض الفرض البديل لها، أي لا توجد علاقة ارتباطية موجبة بين هذه المنافع وبين معدل التردد على النادي الرياضي الصحي.

- التأمين:

أوضحت النتائج أن هذه المنفعة غير دالة احصائياً، وبالتالي لا توجد علاقة ارتباطية موجبة بينها وبين معدل التردد، على الرغم من أن النتائج

أظهرت أن المفردة الخاصة بـ "ثبات قيمة العضوية" خلال فترة التدريب وعدم المطالبة بأي تكاليف إضافية في كل مرة يذهب فيها الفرد للتدريب ذات دلالة احصائية (جدول رقم ٢٥)، توضح ارتباط الفرد بالنادي الرياضي الصحي حالة أن يكون هذه النادي ملتزم بعدم زيادة أو إضافة أي تكاليف إضافية على قيمة الاشتراك (الشهري - السنوي). وتتفق هذه النتيجة مع أبحاثه (Stingel, 2008, S. 41) في أن معظم المستهلكين ينفرون من المخاطر، والمستهلك على استعداد تام لسداد أي مستلزمات محددة له مسبقاً، وليست التي تظهر له بعد الاشتراك بشكل مفاجئ.

- الراحة من التفكير الزائد:

أوضحت النتائج أن هذه المنفعة غير دالة احصائياً، وبالتالي لا توجد علاقة ارتباطية موجبة بينها وبين معدل التردد، على الرغم من أن النتائج أظهرت أن المفردة الخاصة بـ "السداد مرة واحدة سنوياً" والتي تمثل حلاً مريحاً للمشاركين ولا تجعلهم يفكرون كثيراً قبل الذهاب للتدريب ذات دلالة احصائية (جدول رقم ٢٥)، كما أن نتائج الدراسة أوضحت أن ٢٨.٥% من عينة الدراسة من المشتركين بنظامي السداد (نصف السنوي - السنوي) (جدول رقم ١١)، وبالتالي فإن هذه النتائج تتفق مع ما أبحاثه (Lambrecht, 2005, S. 39) في أن "المستهلك يمتلك حسابات وميزانيات ذهنية"، أي أن المستهلك يستمتع ويرتبط بالمنتج إذا كانت المنفعة منه أكبر من المصروفات التي يدفعها. وبالتالي فرغبة المشترك في دفع قيمة الاشتراك مرة واحدة سنوياً، مقابل أن يحصل على أعلى امتيازات وخدمة داخل النادي الرياضي الصحي وبدون أن يتحمل جهد التفكير الزائد في أي مصروفات أو تكلفة. ويرفع من على عاتقه عبء توفير قيمة الاشتراك بشكل شهري، أو عبء التخلف عن سداد قيمة الاشتراك في الشهر.

- الفرصة المناسبة:

أوضحت النتائج أن هذه المنفعة غير دالة احصائياً، وبالتالي لا توجد علاقة ارتباطية موجبة بينها وبين معدل التردد، على الرغم من أن النتائج

أظهرت أن المفردة الخاصة بـ "جهد الحصول على عروض أسعار" ذات دلالة احصائية (جدول رقم ٢٥)، أي أنه وحسب آراء عينة الدراسة أن الأمر يعتبر مكلفاً في الوقت عند الاستعلام عن أسعار الاشتراكات في الأندية الرياضية الصحية الأخرى. ويعزي الباحث هذه النتيجة إلى أن معظم المترددين على الأندية الرياضية الصحية يبذلوا قبل اشتراكهم بهذه الأندية الكثير من الجهد والوقت للحصول على المكان المناسب بالسعر المناسب، فضلاً عن تكلفة الوقت التي تستهلك في اكتساب معارف جديدة أو التعرف على النادي وكل خدماته والعاملين به، وبالتالي فإنه بعد الاستقرار داخل أحد الأندية الرياضية الصحية، فمن الصعب الانتقال منه إلى نادي رياضي صحي آخر إلا لعوامل تتعلق بجودة الخدمة المقدمة، وبالتالي فإن هذه المفردة لاتعتبر ذات تأثير ايجابي على انخفاض معدل التردد على الأندية الرياضية الصحية. وهذا يتفق مع ما أوضحته (Lambrecht, 2005) في أن المشترك من خلال كونه عضواً بسعر ثابت، يتجنب تكاليف البحث وتكاليف المعلومات و يُفترض أن تكاليف البحث ستستهلك وقتاً وجهداً أكبر من القيمة الأقل في حالة وجودها في نادي رياضي صحي آخر.

- التنافر المعرفي:

أوضحت النتائج أن هذه المنفعة دالة احصائياً، وبالتالي توجد علاقة ارتباطية موجبة بينها وبين معدل التردد. فعلى الرغم من أن المشترك يدرك أن عضويته غير مستفاد بها نظراً لعدم التزامه بالحضور، إلا أنه لا يقوم بإلغاء العضوية من النادي الرياضي الصحي، ولهذا توضح المفردات الخاصة بمتغير "التنافر المعرفي" تفسير ذلك. فلقد أظهرت النتائج الموضحة بالجدول رقم (٢٥) أن التغذية السليمة- استمرارية التدريب- الوعي بأهمية التدريب- معارضة الغاء العضوية، أنه كلما زادت المنفعة من تلك المفردات، زاد معدل التردد على النادي الرياضي الصحي. ويعزي الباحث الدلالة الإحصائية لهذا المتغير إلى أن الكثير من المترددين على الأندية الرياضية الصحية يرغبون في تعويض بعض من العادات غير الصحية لديهم مثل: التدخين- سوء التغذية، عن طريق الاشتراك في هذا النادي. هؤلاء المشتركين يعتقدون أنه بإشتراكهم في النادي

الرياضي الصحي- على الرغم من عدم حضوره المنتظم- يقومون بفعل شيء ايجابي لصحتهم، ولكن هذا لا يتم. ويعتمد على أنه قام بالاشتراك الفعلي في نشاط النادي الرياضي الصحي، وبالتالي سيحاول الاستفادة مستقبلاً من هذه العضوية في تعديل العادات غير الصحية التي تعود عليها. وبالتالي فإن التنافر المعرفي يفسر وبشكل كبير سبب استمرار المشتركين في الأندية الرياضية الصحية في الاحتفاظ بعضويتهم به، على الرغم من عدم حضورهم بشكل منتظم.

- التأثير المكتسب :

أوضحت النتائج أن هذه المنفعة دالة احصائياً، وبالتالي توجد علاقة ارتباطية موجبة بينها وبين معدل التردد. حيث توضح (Stingel, 2008) أن المستهلكين يقدرّون الخدمة أو السلعة بشكل أكبر بمجرد امتلاكها. ولهذا توضح المفردات الخاصة بمتغير "التأثير المكتسب" تفسير ذلك. فلقد أظهرت النتائج الموضحة بالجدول رقم (٢٥) أن الفعالية في النادي- سمعة النادي- النجاح- الفخر- التباهي- القبول من الآخرين، كلما زادت المنفعة من تلك المفردات، زاد معدل التردد على النادي الرياضي الصحي. ويعزي الباحث هذه النتيجة إلى أن الكثير من المشتركين في الأندية الرياضية الصحية عالية الجودة وغالية قيمة العضوية، يقومون بالاشتراك بها لمجرد التباهي والتفاخر بأنه عضواً بهذا النادي، مما يجعله يحافظ على الحضور بشكل منتظم، لإدراكه بأن مكانته الاجتماعية ستزداد وترتبط بقوة سمعة النادي المشترك به.

- قيمة الاختيار :

أوضحت النتائج أن هذه المنفعة غير دالة احصائياً، وبالتالي لا توجد علاقة ارتباطية موجبة بينها وبين معدل التردد، أي أن القدرة على سداد مصروفات إضافية، أو التركيز في عروض التدريب والخدمات المقدمة من الأندية الرياضية الصحية الأخرى، لا تؤثر على معدل حضور المشتركين في الأندية الرياضية الصحية. ويعزي الباحث هذه النتيجة إلى أن معظم الأندية الرياضية الصحية تعمل على توفير برامج تدريبية وعروض خاصة وخدمات متنوعة لأعضائها، وذلك لتحقيق الهدف الترويجي لخدماتها واكتساب عدد

كبير من المشتركين، بالإضافة إلى الحفاظ على المشتركين الحاليين والعمل على زيادة مستوى الرضا عن الخدمة المقدمة. وبالتالي فإن العضو المشترك يشعر بامتلاكه كارنية العضوية بالنادي الرياضي الصحي، أنه سيكون حراً في اختيار النشاط المناسب له من بين مجموعة من الخيارات والبدائل، أي سيشعر بالحرية والتدريب حسب رغبته. وهذا يتفق مع ما أشارت إليه (Lambrecht, 2005) في أن العضوية المفتوحة داخل الأندية الرياضية الصحية تعطي العضو الاختيار في استخدام النادي أكثر من المتوقع بدون أي تغيير في قيمة الرسوم.

- التوقع:

أوضحت النتائج أن هذه المنفعة دالة احصائياً، وبالتالي توجد علاقة ارتباطية موجبة بينها وبين معدل التردد. حيث أن قدرة المشترك على تحديد ما إذا كان في استطاعته كم مرة الذهاب للتدريب في الشهر المقبل، تؤكد رغبة المشترك في الاستمرار في تلقي الخدمات من النادي الرياضي الصحي، وتأكيداً على جودة الخدمة المقدمة، وتوافر كل العوامل التي لا تؤثر على حضوره. وهذا يتفق مع نتائج دراسة (Yusof, Popa, & Geok, 2018)، والتي أشارت إلى أن جودة الخدمة الخاصة بمرافق صالات اللياقة البدنية تسهم بشكل كبير في التنبؤ بالنية السلوكية الشرائية للمتريدين على صالات اللياقة البدنية.

مناقشة نتائج الفرض الثاني: توجد فروق معنوية بين المتغيرات الديموجرافية للأعضاء بالأندية الرياضية الصحية ومعدل التردد.

بدراسة مجموعة من المتغيرات الديموجرافية وهي (النوع- الحالة الاجتماعية- المستوى التعليمي- طبيعة العمل- السن- الدخل)، ومدى علاقتها بمعدل التردد بالأندية الرياضية الصحية، أوضحت نتائج الدراسة أن:

- ١- النوع (ذكر- أنثى) ذات فروق غير معنوية وبالتالي غير دالة احصائياً.
- ٢- الحالة الاجتماعية (أعزب- متزوج- مطلق) ذات فروق معنوية وبالتالي دالة احصائياً.

- ٣- المستوى التعليمي (بدون- اعدادي- ثانوي- بكالوريوس- ماجستير- دكتوراه) ذات فروق غير معنوية وبالتالي غير دالة احصائياً.
- ٤- طبيعة العمل (بدون- طالب- موظف حكومي- موظف قطاع خاص- أعمال حرة- أخرى) ذات فروق معنوية وبالتالي دالة احصائياً.
- ٥- السن (تبعاً للفئات) ذات فروق غير معنوية وبالتالي غير دالة احصائياً.
- ٦- الدخل (تبعاً للفئات) ذات فروق غير معنوية وبالتالي غير دالة احصائياً.
- أوضحت نتائج الدراسة أن نسبة الذكور ٧٣.٧% ونسبة الإناث ٢٦.٣%، متفقة مع المعدل الذي أوضحته الرابطة الدولية للصحة والركت والأندية الرياضية (IHRSA)، بأن نسبة الإناث المشتركات في الأندية الرياضية الصحية إلى نسبة الذكور (١ : ٤) (IHRSA, 2019)، وعلى الرغم من هذا إلا أن النوع لم يبد أي دلالة احصائية كمتغير يؤثر على معدل التردد للأندية الرياضية الصحية. ويعزي الباحث هذه النتيجة إلى زيادة الوعي بين الجنسين بأهمية الممارسة الرياضية، فضلاً عن زيادة وتنوع المناشط الرياضية المختلفة التي تقدمها هذه الأندية والتي تقابل احتياج الجنسين وخاصة السيدات مثل: الأيروبيك- الأيروبيك المائي- الزومبا-...).

أيضاً لم تعطى المتغيرات (المستوى التعليمي- السن- الدخل) دلالة احصائية كعامل مؤثر على انخفاض معدل التردد على الأندية الرياضية الصحية. يعزي الباحث هذه النتيجة إلى زيادة الاهتمام بممارسة النشاط الرياضي والاهتمام بالحفاظ على الصحة، على الرغم من انخفاض المشاركة مع التقدم في السن، حيث أوضح (Mullen & Whaley, 2010) أن المستوى التعليمي والدخل يلعبان دوراً أقل في معدل الحضور، إذا كان لدى المشاركين الوعي اللازم بأهمية ممارسة النشاط الرياضي، ومعرفة التدريبات التي يجب أن يمارسوها.

بينما حققت (الحالة الاجتماعية- طبيعة العمل) دلالة احصائية كعامل مؤثر على انخفاض معدل التردد على الأندية الرياضية الصحية. ويعزي الباحث هذه النتيجة إلى أن نسبة أكبر من نصف عينة الدراسة بحالة (متزوج) مما يجعل من الالتزامات الأسرية والواجبات المنزلية عاملاً مؤثراً على الالتزام

بالذهاب إلى النادي الرياضي الصحي بشكل منتظم. أيضاً نسبة ٥٠% من عينة الدراسة تكونت من الموظفين بالقطاعين (الحكومي والخاص)، وهذه الفئة تعتبر من الفئات التي تستهلك أكثر من ١٠ ساعات يومياً، ما بين ساعات العمل الرسمية والوقت اللازم للذهاب للعمل، وبالتالي يعزي الباحث ايجابية التأثير لهذين العاملين على انخفاض معدل التردد على الأندية الرياضية الصحية إلى ضغوط العمل التي تواجه المشاركين مما يجعل الالتزام بالحضور إلى النادي أقل. وهذا ما أوضحه (Riseth, Nøst, Nilsen, & Steinsbekk, 2019) في أن صعوبات العمل من العوامل المؤثرة التي تدفع المشاركين إلى عدم الاستمرار في الاستفادة من المناشط المقدمة من النادي الصحي.

الاستخلاصات:

- في ضوء الهدف من الدراسة واختبار فروضه واتساقاً مع إجراءاته ونتائج التحليل الإحصائي، استخلص الباحث ما يلي :
- ١- يميل العضو المشترك في الأندية الرياضية الصحية إلى استخدام عضويته والتردد على النادي بشكل منتظم، لأنه:
 - عضواً في هذا النادي الرياضي الصحي لمدة سنة على الأقل.
 - يعرف النادي الرياضي الصحي الذي يتدرب فيه من حيث (مواعيد العمل - مواعيد الازدحام - عروض التدريب - المتدربين الآخرين).
 - الاشراف من وجهه نظره جيده داخل النادي.
 - وصل لهدفه الذي من أجله اشترك في هذا النادي الرياضي الصحي، سواء كان (انقاص الوزن- زيادة اللياقة البدنية- الحصول على جسم متناسق).
 - بالنسبة له هام جداً ذهابه للنادي الرياضي الصحي مقارنة بالذهاب للأماكن الأخرى مثل (السينما- الذهاب للأكل- الذهاب للتسوق- الذهاب للتنزه).
 - قيمة الاشتراك الشهري المناسبة له ٢٧٥ جنية مصري تقريباً.

- مواعيد العمل بالنادي الرياضي الصحي مناسبة له.
- وسيلة المواصلات التي يستقلها للذهاب للنادي متنوعة (السيارة- سيراً على الأقدام).
- الوقت الذي يقضيه في النادي بشكل عام حوالي ساعتين (١١٨ دقيقة).
- يتردد على النادي الرياضي الصحي المشترك به بصحبة زميل على الأقل.
- لا يستطيع التغلب على ضعف الإرادة للذهاب إلى التدريب.
- انقطع فيا لماضي لمدة سنة على الأكثر قبل أن يواصل التدريب مرة أخرى.
- لا يشعر بالراحة عندما تزداد قيمة التدريب في كل مرة يذهب فيها إلى النادي.
- الاشتراك السنوي له يعتبر حلاً مريحاً، لا يجعله يفكر تفكيراً كثيراً قبل الذهاب إلى النادي.
- الاستعلام عن أسعار الأندية الرياضية الصحية الأخرى بالنسبة له يعتبر مكلفاً في الوقت.
- يهتم جداً بالتغذية السليمة.
- يضع الكثير من التركيز ليكون عضواً فعالاً في النادي الرياضي الصحي المشترك به.
- زملائه فيا لنادي الرياضي الصحي يشعرون بالسعادة لأنه عضواً معهم.
- يستطيع أن يحدد بدقة كم مرة سيذهب للتدريب في الشهر المقبل.
- ٢- يميل العضو المشترك في الأندية الرياضية الصحية إلى عدم استخدام عضويته والتردد على النادي بشكل غير منتظم، لأنه:
- عدد الأشخاص الذين تعرف عليهم داخل النادي الرياضي الصحي غير كاف بالنسبة له.
- خبرة الممارسة الرياضية له قليلة نسبياً.
- التدريب في النادي الرياضي الصحي لا يشعره بالمرح.

- يحتاج داخل النادي الرياضي الصحي الذي يتدرب فيه إلى امكانيات اضافية حتي يستطيع التدريب بشكل سليم.
- متوسط دخله الشهري ٣٠٠٠ جنية تقريباً.
- هو المسدد لقيمة الاشتراك (الشهري- السنوي).
- يستغرق ١٦ دقيقة تقريباً للوصول للنادي الرياضي الصحي.
- الوحدة التدريبية التي يتدربها داخل النادي الرياضي الصحي مدتها ٨٥ دقيقة تقريباً.
- يفقد ٤ دقائق تقريباً في الانتظار على الأجهزة الرياضية عندما تكون مشغولة داخل النادي الرياضي الصحي.
- متوسط ساعات عمله اليومية ٩ ساعات تقريباً.
- متزوج ويعول.
- العودة للتدريب تتطلب منه وقتاً طويلاً إذا كانت الأمور عكس ماعهده داخل النادي الرياضي الصحي.
- بالنسبة له يعتبر التدريب بجدية صعباً (على الأقل مرتين اسبوعياً)، وذلك عندما يعود للتدريب مرة أخرى بعد فترة انقطاع طويلة.
- يعاني من آلام أثناء التدريب.
- بالنسبة له لا يعتبر مهماً حساب قيمة الاشتراك الشهري في موازنته الشهرية.
- مبلغ الاشتراك بالنسبة له لا يمثل مقدار الخدمة، على الرغم من استعداده لسداد أي قيمة اضافية.
- لا يستمتع بوقته في التدريب لأنه مشترك اشتراكاً سنوياً فقط.
- يشعر بالراحة لأنه غير مضطر لدفع أي مصروفات اضافية.
- غير مجدي له أن يقوم بتغيير نوع الاشتراك للأرخص.
- غير مجدي أن يقوم بتغيير النادي الرياضي الصحي لآخر أرخص.
- يعتبر أمراً صعباً بالنسبة له ضرورة البحث عن نادي رياضي صحي آخر يذهب للتدريب فيه.
- يريد أن يتدرب في المستقبل بصورة مستمرة.

- يعلم جيداً أهمية الاستمرارية في التدريب.
- يريد في المستقبل التدريب بشكل منتظم حتي يستفيد من قيمة العضوية في النادي الرياضي الصحي.
- كان من الممكن أن يحصل على تعاقد أرخص في أحد الأندية الرياضية الصحية الأخرى.

التوصيات:

- في إطار ما أفضت إليه نتائج الدراسة وما توصل إليه الباحث من استخلاصات، يوصى الباحث بما يلي :
- ١- بالنسبة لرواد النادي الرياضي الصحي
 - ضرورة التعرف على بنية النادي الرياضي الصحي بشكل كامل قبل اتخاذ قرار الاشتراك (الأجهزة والأدوات المتوفرة- برامج التدريب المختلفة- مواعيد النادي- مواعيد البرامج الخاصة-...)
 - تكوين صداقات داخل النادي الرياضي الصحي، أو الاشتراك في النادي الرياضي الصحي المشترك به عدداً من المعارف والأصدقاء.
 - ضرورة تحديد أهداف واقعية قابلة للتحقيق، لتحقيق الفائدة المرجوة من الاشتراك، ومن ثم الالتزام بالحضور.
 - الحصول على جدول ثابت للتدريب، على سبيل المثال (الأحد- الثلاثاء- الخميس) الساعة ٨ مساءً من كل أسبوع.
 - جعل الحضور للتدريب لا يتوقف على حضور زميل أو شريك.
- ٢- بالنسبة لمديري النادي الرياضي الصحي.
 - ضرورة تحديد خصائص وسلوكيات الحاضرين، والتي من شأنها تحديد استراتيجيات التعامل مع الفئات المختلفة من الرواد.
 - التركيز على وجود علاقات طيبة بين المدربين والمتدربين.
 - التأكد من توافر الأجهزة الرياضية بشكل كاف ومتناسب مع مساحة النادي الرياضي الصحي وعدد المشتركين.
 - تقديم عروض للثنائيات والمجموعات، بهدف جذب أكبر عدد من الرواد.

- تنظيم العديد من الأحداث الاجتماعية الرياضية الترفيهية التي من شأنها الحث على الترابط بين أعضاء النادي الرياضي الصحي، وكذلك زيادة الارتباط بين الرواد وبين النادي.

((المراجع))

أولاً: المراجع العربية

- ١- وليد طه عيسى (٢٠١٤): تسويق الخدمات الترويحية الرياضية في الأندية الرياضية الصحية بجمهورية مصر العربية (دراسة تقويمية)، رسالة دكتوراة غير منشورة. كلية التربية الرياضية (بنين وبنات): جامعة بورسعيد.

ثانياً: المراجع الأجنبية

- 2- Bliemel, F. W., & Eggert, A. (1998): Kundenbindung- die neue Sollstrategie? Marketing: ZFP; journal of research and management, 20(1), 37-46.
- 3- Breuer, C., & Hovemann, G. (2002): Individuelle Konsumausgaben als Finanzierungsquelle des Sports. In H.-D. Horch, J. Heydel, & A. Sierau (Eds.), Finanzierung des Sports, Beiträge des 2. Kölner Sportökonomie Kongresses (pp. 61-79). Aachen: Meyer & Meyer.
- 4- Carrera, M., Royer, H., Stehr, M., & Sydnor, J. (2018): Can financial incentives help people trying to establish new habits? Experimental evidence with new gym members. Journal of Health Economics, 58(March), 202-214.

- 5- **DellaVigna, S., & Malmendier, U. (2006):** Paying not to go to the gym. *The American Economic Review*, 96(3), pp. 694-719.
- 6- **Deloitte. (2018):** Retrieved February 12, 2019, from European Health & Fitness Market Report (EHFMR) 2018: <https://europeactive.blackboxpublishers.com/en/publications/european-health-fitness-market-report-ehfmr-2018-e-book/>
- 7- **Deloitte. (2019, February 12):** Deutschlands Fitnessmarkt in Bestform. Retrieved February 12, 2019, from <https://www2.deloitte.com/de/de/pages/presse/contents/studie-2018-deutschlands-fitnessmarkt-in-bestform.html>
- 8- **DIFG. (2012):** Difg White Paper 2012. Deutscher Industrieverband für Fitness und Gesundheit e.V. Bonn: Leppelt Grafik & Druck GmbH.
- 9- **García-Fernández, J., Gálvez-Ruíz, P., Fernández-Gavira, J., Vélez-Colón, L., Pitts, B., & Bernal-García, A. (2018):** The effects of service convenience and perceived quality on perceived value, satisfaction and loyalty in low-cost fitness centers. *Sport Management Review*, 21(3), 250-262.
- 10- **García-Fernández, J., Gálvez-Ruíz, P., Pitts, B. G., Vélez-Colón, L., & Bernal-García, A.**

- (2018): Consumer behaviour and sport services: an examination of fitness centre loyalty. *International Journal of Sport Management and Marketing*, 18(1/2), 8-23.
- 11- **Hooker, S. A., Wooldridge, J. S., Ross, K. M., & Masters, K. S. (2018):** Do Monetary Incentives Increase Fitness Center Utilization? It Depends. *American Journal of Health Promotion*, 32(3), 606-612.
- 12- **Hunter, R. F., Tang, J., Hutchinson, G., Chilton, S., Holmes, D., & Kee, F. (2018):** Association between time preference, present-bias and physical activity: implications for designing behavior change interventions. *BMC Public Health*, 18(1388), 1-12.
- 13- **IHRSA. (2019):** The 2019 IHRSA Health Club Consumer Report. IHRSA.
- 14- **Kim, J. (2019):** The impact of different price promotions on customer retention. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 46, 95-102.
- 15- **Lambrecht, A. (2005):** Tarifwahl bei Internetzugang: Existenz, Ursachen und Konsequenzen von Tarifwahl-Biases. Wiesbaden.
- 16- **Lee, Y.-L., Pan, L.-Y., Hsu, C.-H., & Lee, D.-C. (2019):** Exploring the Sustainability Correlation of Value Co-Creation and

- Customer Loyalty-A Case Study of Fitness Clubs. *Sustainability*, 11(1), 1-15.
- 17- Loureiro, V. B., Alves, A. R., & Barbosa, H. F. (2019):** Personal Interactions or Price on Fitness? The Key Elements to the Price-Quality Relationship. *ESHPA - Education, Sport, Health and Physical Activity*, 3(2), 248-258.
- 18- Mullen, S. P., & Whaley, D. E. (2010):** Age, gender, and fitness club membership: Factors related to initial involvement and sustained participation. *International Journal of Sport and Exercise Psychology*, 8(1), 24-35.
- 19- Opaschowski, H. W. (1996):** Die Zukunft des Sports: zwischen Inszenierung und Vermarktung. Eine Analyse vom Freizeit-Forschungsinstitut der British-American Tabacco. Hamburg: Freizeit-Forschung sinstitut der British-American.
- 20- Rampf, J. (1999):** Drop-Out und Bindung im Fitness-Sport. Guenstige und unguenstige Bedingungen fuer Aktivitaeten im Fitness-Studio. Hamburg: Czwalina (Verlag).
- 21- Riseth, L., Nøst, T. H., Nilsen, T. I., & Steinsbekk, A. (2019):** Long-term members' use of fitness centers: a qualitative study. *BMC Sports Science, Medicine and Rehabilitation*, 11(2).

- 22- Rohde, K. I., & Verbeke, W. (2017): We like to see you in the gym-A field experiment on financial incentives for short and long term gym attendance. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 134 (February), 388-407.
- 23- Statista. (n.d.). **Statista 2019**: Retrieved February 12, 2019, from <https://www.statista.com/statistics/273069/members-of-health-clubs-worldwide-by-region/>
- 24- Stingel, S. (2008): *Tarifwahlverhalten im Business-to-Business-Bereich- Empirisch gestützte Analyse am Beispiel Mobilfunktarife*. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- 25- Taylor, J., & Weerapana, A. (2011): *Principles of Macroeconomics*. Mason: South Western - Cengage Learning.
- 26- Wagner, P. (2001): *Aussteigen oder Dabeibleiben? : Determinanten der Aufrechterhaltung sportlicher Aktivität in gesundheit orientierten Sportprogrammen*. (Bundesinstitut für Sportwissenschaft, Ed.) Münster: Hofmann (Verlag).
- 27- Weber, A. (2019, February 12): *Fitness Industry Analysis 2018 - Cost & Trends*. Retrieved February 12, 2019, from <https://www.franchisehelp.com/industry-reports/fitness-industry-analysis-2018-cost-trends/>

- 28- **Woratschek, H. (1998):** Sportdienstleistungen aus ökonomischer Sicht [Sport services from an economical perspective]. Sportwissenschaft, 3-4, pp. 344-357.
- 29- **Yusof, A., Popa, A., & Geok, S. K. (2018):** Relationship between Perceptions of Fitness Facility Service Quality and Future Intentions of Fitness Center Users in Thailand. International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, 8(7), 863–871.
- 30- **Zhang, W., & Li, Y. (2014):** A Study on Consumer Behavior of Commercial Health and Fitness Club-A Case of Consumers in Liverpool. American Journal of Industrial and Business Management, 4, 58-69.