

Деві Вуйсан, Асеп Гермаван, Ферді Антоніо, Руді Прамоно

Пошук маркетингу додатків для однорангового кредитування для малих та середніх підприємств: Оцінювання наміру рекомендувати

Метою цього дослідження є визначення впливу однорангового кредитування (P2PL) на малі та середні підприємства (МСП), ґрунтуючись на теорії планованої поведінки. Також оцінюється вплив на намір позичальника рекомендувати відповідну платформу. У цій статті використаний метод кількісного опитування з моделюванням структурних рівнянь методом частинних найменших квадратів для аналізу даних, зібраних за допомогою анкетування. Дані були отримані від 395 респондентів, які були підприємцями або бізнес-лідерами МСП в Індонезії та мали досвід бізнес-кредитування за допомогою додатків P2PL. Структуроване анкетування було проведене протягом періоду з січня до травня 2022 року. Результати цього дослідження показують, що три основні компоненти теорії планованої поведінки (ставлення, суб'єктивні норми та сприйнятий поведінковий контроль) можуть суттєво впливати на намір продовжувати використання та намір рекомендувати зі значенням R-квадрата 0,626, що вказує на значущу пояснювальну силу. Результати показали, що сприймані вигоди та ризики, а також електронне сарафанне радіо є чинниками, які мають значний вплив. Щобільше, це дослідження дає нові уявлення про те, як самоефективність та розумовий облік можуть впливати на сприйнятий поведінковий контроль. Ці результати можуть свідчити про те, що менеджмент P2PL мусить бути більш інноваційним під час розроблення ефективних маркетингових стратегій, що ґрунтуються на особливостях і точках зору позичальника. Зокрема, вони могли б зробити акцент на сегментації клієнтів, ґрунтуючись на ментальному обліку.

Ключові слова: намір рекомендувати, сегментація, ментальний облік, однорангове кредитування, Індонезія

Класифікація JEL: D11, M21, M31



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.