

بررسی و تبیین مؤلفه‌های برندینگ شهری با تأکید بر ابعاد گردشگری (نمونه موردی؛ کلان شهر همدان)^۱

مریم وهابیان

دانشجوی دکتری شهرسازی، واحد کرمانشاه، دانشگاه آزاد اسلامی، کرمانشاه، ایران

نوذر قنبری^۲

استادیار گروه جغرافیا و برنامه‌ریزی شهری، واحد کرمانشاه، دانشگاه آزاد اسلامی، کرمانشاه، ایران

سیدعلی نوری

استادیار گروه معماری و شهرسازی، واحد کرمانشاه، دانشگاه آزاد اسلامی، کرمانشاه، ایران

بیژن کلهرنیا

استادیار گروه شهرسازی، واحد کرمانشاه، دانشگاه آزاد اسلامی، کرمانشاه، ایران

تاریخ دریافت: ۱۳۹۹/۱/۱۷ تاریخ پذیرش: ۱۳۹۹/۵/۲۵

چکیده

امروزه شهرها با پیشرفت تکنولوژیکی، افزایش سطح آگاهی و اطلاعات و ارتقا سطح زندگی، در حال تغییرند. یکی از راهکارهای مدیریت شهری جهت پیشرفت در بازار رقابتی جهان، برنامه‌ریزی جهت دستیابی به «برندینگ شهری پایدار» است که باعث معرفی قابلیت‌های شهر و دستیابی به منافع اقتصادی برندینگ شهری، عواملی چون قطب گردشگری، فضای فیزیکی شهر و... می‌باشد. در این پژوهش کلانشهر همدان به عنوان یک مقصد گردشگری با گونه تاریخی و گردشگری و پایتخت تاریخ و تمدن ایران، جهت برنده، برای شهر انتخاب و مورد بررسی قرار گرفته است. این تحقیق کاربردی و از روش تحقیق توصیفی - تحلیلی استفاده شده است. ابزار اندازه‌گیری، پرسشنامه‌ای است که بر مبنای چارچوب مفهومی تحقیق مطالعات مرتبط طراحی و با تأکید بر ابعاد اجتماعی، اقتصادی، فرهنگی و کالبدی شناسایی و با استفاده از نظر ۳۰ نفر از متخصصان شهری (دانشگاهی، اجرایی و تصمیم‌ساز) و با استفاده از تحلیل نرم افزاری SPSS25 درسطح معناداری استفاده شده است. نتیجه این تحقیق نشان می‌دهد که در برندهسازی کلانشهر همدان: مقوله‌های؛ بازار قدیمی همدان و آب و هوای کوهستانی مناسب در تابستان و پیاده راه خیابان بوعلی و اکباتان، قطب گردشگری و کانون اصلی گردشگری و سابقه تولید صنایع دستی و خانگی، قطب علمی و دانشگاهی غرب کشور، پارک علم و فناوری، کاربری صنعتی مرکز و قطب‌های تجاری فراشهری، میدان مرکزی و خیابان‌های ششگانه، بازارهای مرکزی، راسته بازار و ابنيه تاریخی و گردشگری در همدان دراولویت هستند.

واژگان کلیدی: برندینگ شهری، کلانشهر همدان، گردشگری، برندینگ مکان.

۱- این مقاله برگرفته از رساله دکتری دانشجو مریم وهابیان تحت عنوان «بررسی و تحلیل ظرفیت‌های برندهسازی کلان شهر همدان» است که به راهنمایی دکتر نوذر قنبری و مشاوره دکتر سیدعلی نوری و دکتر بیژن کلهرنیا، در دانشگاه آزاد اسلامی واحد کرمانشاه انجام شده است.

۲- (نویسنده مسئول) N.Ghanbari@iauksh.ac.ir

مقدمه

شهرها و کلانشهرها بیش از کشورها، در حال تبدیل شدن به بازیگران تاثیرگذار در بین مناطق جغرافیایی شده‌اند (Dinnie, 2013). رقابت بین شهرها، کشورها و مناطق مختلف برای جذب گردشگران، سرمایه‌گذاران، شرکت‌های تجاری و صنعتی، شهروندان جدید و نیروی کار شایسته، افزایش یافته است. از این‌رو، به منظور افزایش آگاهی از مکان مورد نظر و نیز افزایش جذابیت آن، مسئولین و رهبران شهرها به برنده‌سازی مکان‌های هدف خود روی آورده‌اند (Insch, 2011: 9).

در شرایط رقابتی امروز بدست آوردن جایگاهی مناسب در ذهن مصرف کنندگان به گونه‌ای که مصرف کننده وفادار به آن برنده باشد از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. از جمله عواملی که در رسیدن به چنین جایگاهی در ذهن مشتریان موثر است، ارزش ویژه برنده می‌باشد. ارزش ویژه برنده یکی از اولویت‌های اصلی در تحقیقات بازاریابی بوده است و اهمیت آن در تمایل شرکت به خلق برندهای قوی به منظور به دست آوردن مزیت رقابتی پایدار و تمایز محصولاتشان ریشه دارد (Gil et al, 2007, p.188)

«برنده‌سازی مکان»^۱ سعی دارد مطلوبیت آنرا به عنوان جایی زیست پذیر برای ساکنان بالفعل وبالقوه و نیز مطلوبیت کسب و کار منطقه را به عنوان جایی برای سرمایه‌گذاری ارتقا دهد چرا که رقابت مکان‌ها، برنده‌سازی شهری را دارای اهمیت نموده است (Vigro & Chernatort, 2006: 385).

در دوره‌ای از رقابت فرهنگی، رقابت بین کشورها باعث افزایش علاقه در فرهنگ‌های شهری در آژانس‌های دولتی به ادارات محلی و ساکنان می‌شود. از آنجا که علاقه به فرهنگ‌های شهر به برنده شهر یا بازاریابی مکان گسترش یافته است (Honkinson, 2004: 8)، جهانی شدن در شهرها بخصوص در شهرهای بزرگ اتفاق می‌افتد. تغییرات جهانی اقتصاد، فرهنگ و سیاست اثرات زیادی بر تجدید ساختار شهرها در اطراف جهان وجود دارد (Rainisto, 2003: 13). برنده‌ساری مکان یعنی «طراحی یک مکان به منظور نیازهای بازار هدف آن مکان است. معیار موفقیت برنده‌سازی مکان خشنودی شهروندان و رضایت کسب و کار از اجتماع خود و برآورده شدن انتظارات بازدیدکنندگان و سرمایه‌گذاران است» (Kotler et al., 2002: 44). برنده‌سازی مکان راهبردی است که به آن هویتی فراموش نشدنی می‌دهد و ابزاری است که قادر است ارزش‌های یک جامعه را به سرعت منتقل کند. برنده‌سازی شهر و کشور باید این دغدغه را داشته باشد که چگونه فرهنگ، تاریخ، رشد اقتصاد، توسعه اجتماعی، زیرساخت و معماری، منظر و محیط با هم ترکیب شوند و یک هویت قابل عرضه خلق نماید که از سوی اکثر مردم پذیرفته شود (Monavarian et al., 2013: 46). برنده‌نیگ شهر برای توسعه سیاست‌ها و خط‌مشی شهر اساسی است زیرا از طرفی توسعه اقتصادی را پی‌گیری می‌کند و از طرف دیگر به عنوان مجرایی برای شناسایی هویت شهر عمل می‌نماید (Akhavan sales, 2010: 26). طبق بررسی‌های به عمل آمده، مشکل اصلی استراتژی برنده‌سازی شهرها (CDS) عدم وجود هر گونه رویکرد

¹ Place Branding

اساسی استراتژیک برای آنها است و تحقیقات مطالعه موردي از زمان ارائه CDS به عنوان یک الگوی مهم برای سیاست ملی امروز ارائه شده است (Lynch & Chernatony, 2004: 32).

هر یک از شهرهای مهم جهان به فراخور ظرفیتها، امکانات و فعالیت‌های خود از نوعی شهرت و آوازه‌ی بخصوص برخوردار می‌شوند که از آن به عنوان برندهای شهری یاد می‌شود (Masodnia, 2014: 44).

برند شهر به صورت روزافزونی به مثابه دارایی مهم در راستای توسعه شهر و همچنین ابزاری اثربخش به منظور تمایز، بهبود جایگاه و افزایش نفوذ و اعتبار شهر انگاشته می‌شود و باعث ارتقای هویت ساکنان درسطح ملی و محلی می‌گردد (Ashworth & Kavatzis, 2009: 525). از آنجا که درک نام تجاری یک شهر و تدوین یک استراتژی موفق مهم است، درک و کشف فرهنگ آن شهر نیز بسیار مهم است. مهمتر از همه، نیاز به مطالعه اینکه چه عواملی در یک شهر ایجاد می‌کند و چه عواملی برای ارزش تجاری یک شهر لازم است نیز احساس می‌شود. علاوه براین، باید یک روش خاص و استراتژیک برای درک رابطه بین فرهنگ و شهر وجود داشته باشد، چرا که این تعامل شکل می‌گیرد، این دو با هم ارتباط برقرار می‌کنند و تأثیراتی در روابط ایجاد می‌کند و با درک فرهنگ خاص یا شیوه زندگی یک شهر یا هویت شهری که دنبال می‌شود، می‌توان بر ارزش برند یک شهر تاکید کرد و برای فعالسازی موثر شهر یا هویت شهری که دنبال می‌شود، برنامه‌ریزی کرد (Anholt, 2006: 30). برندهای شهری ترکیبی از روش‌هایی است که یک مکان را قادر می‌سازد تا بر مبنای نقاط قوت موجود و انگیزش حس هویت ساکنان و حامیانشان در وضع موجود به ساخت آینده‌ای هویت مند اقدام کنند. در این راستا امروزه دولتها و برنامه‌ریزان تلاش‌های زیادی را در راستای ایجاد و توسعه برندهای شهری انجام می‌دهند (Biker, 2014: 156).

برند شهری موضوعی است که چنانچه مدیران شهری به آن توجه داشته باشند می‌تواند نقش تعیین کننده‌ای در اقتصاد شهر و میزان گردش مالی آن داشته باشد و جریان سرمایه‌های ملی و بین‌المللی را به سمت شهرها هدایت کند (Kavaratzis & Ashworth, 2007: 20). توسعه صنعت گردشگری، علاوه بر توسعه تولید و ایجاد فرصت‌های جدید شغلی، به افزایش عواید دولت کمک می‌کند. گردشگری اثرات اجتماعی، فرهنگی زیادی دارد که گردشگران و مردم بومی را تحت تاثیر قرار می‌دهد. به علت تغییرات شدید محیطی نیازها و سلیقه مردم با سرعت زیاد تغییر می‌کند و برای جذب گردشگران باید ضمن توجه به عوامل فرهنگی، اجتماعی، اقتصادی، محیط طبیعی و غیره به نیازها و خواسته‌های گردشگران نیز پاسخ دهنند. در عصر کنونی مسئولین شهری در جستجوی راههایی برای بازاریابی شهرها هستند. در این رابطه برندهای سازی شهری راهبردی برای افزودن مزیت رقابتی به وسیله فراهم نمودن تصویر، منبعی برای ارزش بالای اقتصادی، اهمیت فرهنگی و سیاسی و توسعه اقتصادی و اجتماعی قاطع است. در سالهای گذشته عمل برندهای و بازاریابی برای مقاصد بسیار معمول شده است. و سازمانهای بازاریابی مکانها به دنیای برندهایی روی آورده اند که در آن هویت واضحی از مقاصد خلق و برای گردشگران شهری و روستایی معرفی می‌شود (Ren and Bichfeldt, 2011: 420).

یانگ در سال ۲۰۱۲ در مقاله خود تحت عنوان «برندسازی شهر و توریسم شهری، مطالعه موردی سئول و تایپه» برند آفرینی شهری را یک تلاش از جانب حاکمان و مدیران محلی شهرها برای تقویت رقابت پذیری شهرها می-دانند و نتیجه می‌گیرد که هر دو شهر سئول و تایپه، برند سازی را توسط طراحی و برنامه‌ریزی شهری که محوریت آن، برگزاری رویدادهای بزرگ مانند بازی‌های المپیک و نمایشگاههای جهانی است دنبال می‌کنند. همچنین کاواتزیس و آشورث در سال ۲۰۰۹ در مقاله خود بیان می‌کنند که اولین هدف در برند سازی شهری، جذب سرمایه-گذاری درون بخشی برای شهرها و مقصد های گردشگری در راستای افزایش جذب گردشگران است و در بازارهای به شدت رقابتی جهان، نیاز شهرها برای ایجاد یک هویت منحصر به فرد و بین‌المللی، یعنی متمایز ساختن خودشان از سایر رقبا (Kavaratzis & Ashworth, 2009: 545).

اهمیت برندها به عنوان یکی از اصلی ترین سرمایه‌های بسیاری از سازمان‌های بزرگ بخصوص سازمان‌های خدماتی) به دلیل تولید محصولات ناملموس (باعث شده است در دهه‌های اخیر نظر بسیاری از اندیشمندان حوزه بازاریابی را به خود جلب نماید. و به همین دلیل پژوهش‌های زیادی در مورد این مفهوم بازاریابی صورت پذیرفته است که به نوعی هر یک مکمل دیگری می‌باشد. امروزه صنعت گردشگری، یکی از مهم ترین و گسترده ترین صنایع فعال در عرصه اقتصاد جهانی می‌باشد. رشد روز افزون رقبا، متنوع شدن برندها بر تصمیم مصرف کنندگان تاثیر بسزایی دارد. ارزش واقعی گردشگری در اذهان گردشگران آشکار می‌گردد. در این راستا یکی از اهداف مدیران و بازاریابان مدیریت استراتژیک برنده، ایجاد برنده است که برای دهه‌ها باقی بماند و بتواند قدرت نفوذ در شهرهای مختلف و بین سایر قطب‌های گردشگری باشد بطوری که بتواند روابط پایداری را بین گردشگران شکل دهد. برنده قابل اعتمادی که رضایت مشتری خود را جلب کرده باشد می‌تواند تا حدودی قدرت رقابت و پایداری را در بازار داشته باشد.

امروزه شهرهادر عرصه سیاسی، اقتصادی، فرهنگی و... از جایگاه و قدرت ویژهای برون‌دوردار شده اند و حتی در بسیاری موارد به جای کشورها به نقش‌آفرینان اصلی اقتصادی، فرهنگی، سیاسی و... تبدیل شده و رقابت بین آنها جهت کسب اعتبار بهترین انتخاب گردشگران، سرمایه‌گذاران، دانشجویان و افراد باستعداد، گسترشیافته است. از این‌رو، شهرها باید به منظور رقابت با رقبا، بر می‌تهای رقابتی متناسب با گروههای هدف، بیشازیش تمکن داشند.

یکی از مهمترین ابزارهای قابل رقابت تبدیل شدن شهر به یک برنده شهری معتبر است. هر یک از شهرهای جهان به تناسب ظرفیت، امکانات و فعالیت‌های خود در عرصه رقابت با همتایانشان در سطوح مختلف نوعی شهرت و آوازه متمایز دارد که اغلب از جنس فرهنگی بوده و به طور گسترده رسانه‌ای شده و به اعلام عموم می‌رسد. برنده شهری یا برنده‌سازی شهری بر عناصر بسیار متنوع یک شهر شامل هویت تاریخی، موقعیت جغرافیایی، ویژگی‌های اجتماعی، نمادهای تمدنی، فعالیت‌های تجاری، امکانات رفاهی، تفریحی، مناسبات بین‌المللی و تصاویر رسانه‌ای یک شهر یا ترکیبی متنوع از این عناصر، جهت کسب این آوازه ملی و جهانی، تکیه دارد و در حقیقت تصویر ذهنی مخاطبان را

شکل می‌دهد. برندهای شهری یک نظریه نوظهور است که بر شناسایی مزیت رقابتی پایدار یک شهر و تبدیل آن به یک هویت رقابتی متمایز تمرکز دارد. درواقع برندهای شهری، متمایزکننده یک شهر از سایر شهرها درازهان بومی، ملی و جهانی است و مأموریتی است که اغلب استراتژی‌های کلی شهرها و کلان شهرها جهت دستیابی به آن تدوین می‌شود. این فعالیت، تلاشی آگاهانه است به منظور ورود به عرصه خلق ذهنیت و معانی در ذهن مخاطب یا مخاطبان از آن شهر، استان، ایالت، کشور، منطقه، قاره یا جهان. درنهایت، مقبولیت و مشروعیت برندهای شهر در اذهان گروهها و طبقات مختلف شهر وندان؛ فرصت‌های بسیاری را برای دولتمردان به منظور خلق منافع اقتصادی، سیاسی، اجتماعی، فرهنگی، توریستی، ارتباطی، تجاری، بازرگانی و اقتصادی برای شهر به ارمغان می‌آورد. باوجودی که نظریه برندهای شهری، مفهومی جدید و نوظهور در ادبیات مدیریت، شهرسازی و بازاریابی است؛ اما به نظر می‌رسد این اندیشه از همان ابتدای شکل گیری شهرهای بزرگ دنیا به وجود آمد و ساکنین یک شهر با به کارگیری انواع نمادها، نشانه‌ها، سوغات، خوراکها، سبکها و حتی گویشها و رفتارها، به گونه‌ای عمل می‌کردند تا مردم همان منطقه، مسافران، بازرگانان و تجار، درگذر یادها و خاطرهای از آن محل به گونه‌ای خاص یاد کنند. در حقیقت هویت رقابتی یک شهر چیزی نیست جز همین کهن الگوهای ذهنی شکل گرفته از آن در ذهن ذینفعان که عمیقاً به مدیریت، نگهداری و ارتقا نیاز دارد. باوجودی که وظیفه حمایت و ارتقای کهن الگوها و هویت رقابتی یک شهر، بر عهده همه افراد حقیقی و حقوقی یک منطقه است (Biker, 2014: 160). اما آنچه باید در تدوین استراتژی، برنامه‌ها و معرفی برندهای شهری به آن توجه کرد را میتوان در دو نکته مورد تأکید قرارداد:

۱. برندهای شهر با هویت شهر متفاوت است. در پژوهش‌های برندهای شهری ابتدا کلیه عناصر هویت دهنده شهر شناسایی و تعریف می‌شود. سپس در هنگام تدوین استراتژی برندهای شهری، تنها ویژگی‌ها انتخاب و نهایی می‌شود که هویت رقابتی شهر بوده، نماینده یک تمایز خاص و بیانگر یک روایت متفاوت از شهر است؛ بنابراین، موضوع کلیدی در تدوین استراتژی، شناسایی هویت تمایزبخش است.
۲. برندهای شهری با عناصر المان‌های شهری تفاوت دارد. المان‌های شهری ابزارها و نشانه‌هایی هستند که به شکل‌گیری و بیان روایت خاص شهر کمک می‌کنند. درنهایت، از تلفیق و درآمیختن این عناصر با مجموعه به مراتب وسیع تری از مؤلفه‌های فرهنگی - اجتماعی - زیست محیطی - اقتصادی و سیاسی است که هویت متمایز شهر و روایت خاص آن و به عبارت دقیق‌تر برندهای شهر شکل می‌گیرد (Ameri, 2017).

Uike Evrim Uysal, 2017 در «تاریخچه مختصراً از برندهای شهر استانبول» در این مقاله در زمینه برندهای شهر در استانبول به سه مرحله تحلیلی و به هم پیوسته تقسیم می‌شود: خودشناسی، شهر مذاهب و شهر چند وجهی. در تجزیه و تحلیل این فرآیند، بازنمودهای اصلی، مضامین، شعارها و سایر روش‌های برندهای شهر مورد بحث قرار گرفته است. با انجام این کار، این مطالعه سعی دارد رویکردی تاریخی، گاهشناسی به ادبیات برندهای شهر در مورد استانبول معرفی کند (Ulke Evrim Uysal, 2016: 119).

Kavatatzis, 2008 در رساله دکتری خود با عنوان «از بازاریابی شهر تا برنده شهر» به بررسی تئوری‌های بازاریابی شهرها و برنده آنها می‌پردازد. این رساله ساختار کاملی از توسعه نظری بازاریابی شهرستان، شناسایی ریشه‌های آن و توصیف تغییرات شهر با تأکید بر برنده شهر را در بر می‌گیرد. این پژوهش سه شهر اروپایی آمستردام، بوداپست و آتن را مورد بررسی قرار می‌دهد.(Kavaratzis, 2008: 120)

منوریان و همکاران (۱۳۹۲) در مقاله‌ای با عنوان «مدل فرآیندی برنده‌سازی شهری برای کلانشهرهای ایران» به طراحی مدلی بدین منظور می‌پردازد. در این پژوهش افزون بر بررسی شرایط علی و مداخله‌گر، فرآیند برنده‌سازی شهری کلانشهرهای ایران و ویژگی‌های آن در طول تحقیق، استخراج و ارائه شده است. همچنین پیامدهای برنده‌سازی برای کلانشهرهای ایران نیز مورد بررسی قرار گرفته است(Monavarian et al., 2013: 51)

تاج زاده نمین و اسماعیل مشرفی (۱۳۹۳) در مقاله‌ای تحت عنوان «اولویت‌بندی مولفه‌های ارزش ویژه برنده در مقصد گردشگری از دیدگاه گردشگران داخلی» به این نتیجه رسیدند که اولویت‌های تصویر برنده، وفاداری به برنده، کیفیت ادراک شده و آگاهی به برنده مقصد گردشگری نیز به صورت مستقیم بر ارزش ویژه برنده شهرستان رامسر تاثیر دارند و از نظر اهمیت، وفاداری به برنده مهم‌ترین عامل تاثیرگذار شناخته شده است Tajzadeh et al., 2013: 51).

مهدی ترفیعی(۱۳۹۴) در مقاله خود تحت عنوان «برندینگ شهری، رویکردنی نوین در مدیریت شهری:(نمونه موردي بارسلوناي اسپانيا)" بيان مي دارد بارسلونا يكى از شهرهای مطرح جهان مى باشد و تركيبى از عوامل مختلف در کنار هم وجود دارد از جمله پيشينه غنى اين شهر در زمينه معمارى، نقش بازيهای المپيك ۱۹۹۲، ايجاد شهردانایی در بارسلونا، جايگاه اين شهر به عنوان يكى از مراكز مطرح مد در سطح جهان و فراتر از همه قابلیت‌های موجود در اين شهر، اراده شهر وندان، اداره کنندگان اين شهر برای تبدیل اين سرمایه‌های بالقوه به ارزش‌های قابل عرضه و ارائه در سطح جهانی بوده است. Tarfiee, 2015: 10).

اميد على خوارزمي و همکاران(۱۳۹۳) در مقاله خود تحت عنوان «بررسی تطبیقی تجارب جهانی فرآیند برنده‌سازی شهری و ارائه راهکار برای کلانشهر مشهد» اذعان نموده این کلانشهر به علت جايگاه ژئopolitik، کارکرد بسيار مهم زيارتی و گردشگری، موقعیت خاص جغرافیایی و ساختار اقتصادی متفاوت، دارای مسایل و مشکلات ویژه خود است، که با برنامه‌ریزی و مدیریت درست، موفق به طراحی و ايجاد برنده موثر و پايدار شود .(Kharazmi et al., 2014: 12)

سوال اصلی در این پژوهش این است که می‌توان با اجرای سياست برنده‌سازی در کلانشهر همدان، شهر را به چهره جهانی تبدیل کرد و آن را وارد فضای جريانها کرد و از اين طریق به توسعه پايدار رسید؟

بيان مسئله در اين تحقيق، اجرای سياست برنده‌سازی برای کلانشهر همدان است تا اين شهر بتواند جايگاه خود را در عرصه جهانی مستحکم کرده و در افق ۱۴۰۰ می تواند در بازار جهانی با مطرح شدن برنده برای اين شهر، در زمينه جهانی شدن، بازاریابی، جذب سرمایه و گردشگری دوام بیاورد و به توسعه پايدار برسد و زيرساخت‌ها را برای ورود به فضای جريانها فراهم کند و شهر را به عنوان شهر جهانی تبدیل نماید که خود می تواند منجر به توسعه

پایدار ملی گردد. اگر یک شهر بخواهد به برنده سازی توجه نماید باید پیش شرطهای اولیه و اساسی (عملکردی) را برای شهر فراهم کرد. هدف این پژوهش برنده سازی برای کلانشهر همدان است. فرایند برنده سازی شهری بر اساس عوامل کلیدی اجتماعی، فرهنگی، اقتصادی و کالبدی مورد بررسی قرار گرفته و با توجه به امکانات موجود و مطالعات صورت گرفته امکان اجرای آن در کلانشهر همدان مورد بحث و بررسی قرار گرفته است. این موضوع ما را بر آن داشت با توجه به قابلیت های کالبدی، گردشگری و اجتماعی کلان شهر همدان و با توجه به اینکه یکی از راهکارهای موثر در جهت نیل به منافع اقتصادی برندهای شهری، گردشگری و برندهای مکان می باشد، برنامه ریزی و پژوهش با تأکید بر این مساله صورت گرفته است. این تحقیق کاربردی و توسعه ای است و برای جمع آوری اطلاعات از پرسشنامه هایی است که بر مبنای چهار چوب مفهومی تحقیق و نیز مطالعات مرتبط موجود طراحی شده است. و تحلیل داده ها از طریق نرم افزار SPSS25 انجام شده است. در این مرحله دو سری پرسشنامه تهیه و در اختیار ۳۰ نفر از صاحب نظران، اساتید و مدیران شهری قرار داده شده است. بدین منظور از روش های آماری توصیفی و استنباطی استفاده شده است. ابتدا گزینه های هر سوال را که به صورت طیف لیکرت هستند، امتیاز بندی کرده و سپس داده های کیفی تبدیل به اعداد شده و از آنجایی که هر شاخص برگرفته از برآیند چند سوال پرسشنامه است، میانگین امتیازات سوالات مرتبط را به شیوه فوق کدگذاری و محاسبه کردیم.

تحلیل با استفاده از نرم افزار SPSS25 در سطح معناداری ۰/۰۵ انجام شده است. به منظور توصیف داده ها از روش های آمار توصیفی شامل آماره های، میانگین و انحراف معیار بهره بردیم. در بخش آمار استنباطی برای تجزیه و تحلیل مشاهدات و اطلاعات تحقیق و سنجش تاثیر متغیرهای پژوهش، از آزمون میانگین t تک نمونه ای استفاده شد. به این صورت که میانگین هر یک از متغیرها را با میانگین اعداد ۱ تا ۶ (عدد ۲/۵ مقایسه می کنیم و متغیرهایی که میانگین بزرگتر از ۲/۵ دارند از عوامل تاثیرگذار به حساب می آیند و در نهایت اولویت بندی مسائل مشخص می شود.

در واقع با انجام آزمایش فوق فرضیه زیر را برای هر عامل پرسشنامه آزمون کرده و میانگین به دست آمده برای هر عامل را با عدد ۲/۵ مقایسه می شود :

$$H_0: \mu = 2.5$$

$$H_1: \mu \neq 2.5$$

اگر برای عاملی مقدار معناداری کوچکتر از سطح آزمون یعنی ۱/۵ باشد، آنگاه فرضیه صفر (H_0) را رد و دو حالت برای میانگین در نظر گرفته می شود.

۱- چنانچه اختلاف میانگین با عدد ۲/۵ مثبت باشد، اینگونه استنباط می شود که میانگین عامل مربوطه با عدد ۲/۵ اختلاف معناداری دارد و عامل مورد نظر از عوامل موثر به حساب می آید.

۲- چنانچه اختلاف میانگین با عدد ۲/۵ منفی باشد، اینگونه استنباط می شود که میانگین عامل مربوطه با عدد ۲/۵ اختلاف معناداری دارد و عامل مورد نظر از عوامل موثر به حساب نمی آید (Sadegpor & Moradi, 2013: 87-91).

رویکرد نظری و مفهومی

در حالی که شهرهای دنیا با یکدیگر بر سر جذب گردشگر، سرمایه گذار و استعدادها برای رسیدن به اهدافشان رقابت می کنند، مفهوم برنده هر چه بیشتر از جهان تجارت وارد عرصه رشد شهری، بازسازی و کیفیت زندگی می شود.

اگر شهری بتواند به تصویر ذهنی مثبت و پایداری برسد، این شهرت به سرمایه‌ای بسیار ارزشمند تبدیل می‌شود، چرا که نشان دهنده‌ی توانایی آن شهر در تداوم این تجارت است. به زبان ساده شهری که از تصویر ذهنی قوى و مثبت برخوردار است در نزد جهانیان اعتبار مناسبی داشته و می‌تواند سرمایه، نوآوران و گردشگران بیشتری را به خود جذب کند. برنده امروز به عنوان یک ابزار استراتژیک جهت همسوسازی اهداف و برنامه‌های شهری و نیز پیام‌هایی که از شهر مخابره می‌شود به کارگرفته می‌شود (Monavarian et al., 2013: 50). تعاریف ارائه شده در ارتباط با برندینگ به شرح زیر است:

جدول شماره ۱: تعاریف علمی برندینگ

| تعريف برند | سازمان، فرد یا نهاد |
|---|--|
| یک نام، واژه، اصطلاح، نماد، علامت، نشان، طرح یا ترکیبی از این موارد است که معروف اختصاصی کالاها و محصولات یک یا گروهی از تولیدکنندگان و یا فروشنندگان است که آن کالا و خدمات را از کالاهای دیگر تمیز می‌سازد. | انجمن بازاریابی آمریکا (AMA ^۱ , 1960) |
| یک نام، عبارت یا اصطلاح، نشان، علامت، نماد، طرح یا ترکیبی از آنها که هدف آن معروفی کالا یا خدمتی است که یک فروشنده، یا گروهی از فروشنندگان عرضه می‌کند و بدین وسیله آنها را از محصولات شرکت‌های رقیب تمیز می‌سازند. | Cutler, 2006: 12 |
| طرح، نشان، سمبل، کلمات یا ترکیبی از اینها است که به مظاهر خلق تصویری که محصول را از محصولات رقاً تمیز می‌کند، به کارگرفته می‌شود. | (Eshuis & Edwards, 2008: 5) |
| برند می‌باشد در برگیرنده ویژگی‌های عینی و ذهنی (غیرملموس) یک محصول باشد. | (Johansson & Power, 2007: 12) |
| برند یک ذهنیت یا تصویر محصول خاص یا خدمات منحصره فرد است که ارتباط بین مصرف کننده و ارائه دهنده را ایجاد می‌کند. | (Dinni, 2013: 25) |

Source: (Research finding)

برند سازی شهری رشتہ جدیدی است که از تلاقی چندین رشتہ ایجاد شده (بازاریابی، سیاست عمومی، دیپلماسی، گردشگری، توسعه اقتصادی، روابط بین‌الملل). در ذیل برخی تعاریف دانشگاهی در خصوص برنده‌سازی شهری و برنده‌سازی مکان ارائه شده است:

جدول شماره ۲: تعاریف برنده سازی شهری و برنده‌سازی مکان

| محقق | توضیح برنده‌سازی |
|------------------------------------|--|
| Zenker & Rutter, 2014: 15 | برنده‌سازی شهرها بر رضایت شهروندان و گفتگو زننده‌ی تائیرگلدار است. |
| (Zenker & Beckmann, 2013: 12) | وی روش‌های ارزیابی مرفقیت برنامه‌های بازاریابی و برنده‌سازی مکان را ارائه نموده است. |
| (Dinni, 2013: 3) | برند شهری ارائه دهنده تصویر بسته‌ای در مورد مکان است که به تأکید بر ویژگی منحصر به گونه‌ای که شهر بتواند در رقابت از سایر رقبا پیشی بگیرد. |
| (Kian, 2010: 60) | انتخاب ترکیبی از عوامل برند است که با ایجاد تصویر ذهنی مبت از شهر منجر به شناخت و تمایز شهر مورد نظر از سایر شهرها می‌گردد. |
| (Anholt, 2010: 44) | جایگاه شهر، مکان، طرفیت، نپن و جنب و جوش، مردم و پیش‌نیازها از جمله متغیرهای تائیرگلدار بر برنده شهری هستند. |
| (Anholt, 2009: 35) | برنده‌سازی شهری هویت رقابتی شهرهast. |
| (Ashworth & Kavaratzis, 2007: 520) | برند شهر را با یک هویت فراموش نشانی نشان می‌دهد و ابرازی است که ارزش‌های اصلی شهر را با زیرکی خاص منقل می‌کند. ایجاد برند برای شهرها امروزه بصورت روزافزونی به مثابه دارایی مهم در راستای توسعه شهر و همچنین بهبود جایگاه شهر، انگاشته می‌شود. |
| Avraham & Ketter, 2008: 35 | برند شهری مترادف با بازاریابی مکان است که به رقابت برای جذب گردشگران، بازدیدکنندگان، سرمایه‌گذاران، شهروندان و سایر منابع داخلی شهرها بر می‌گردد. |
| (Johansson & Power, 2007: 33) | در حالی که برنده‌سازی شهر یک عمل قرن است، داشتمدن قطب در سه دهه گذشته شروع به بررسی پدیده و مدیریت برنده‌های شهری از منظر بازاریابی کردند. در طی این مدت زمان نسبتاً کوتاه، تحقیقات در مورد برنده‌سازی شهر به طرز چشمگیری تحول یافته است. |
| (Honikson & Cowking, 2007: 22) | برند قوی چند نشان اساسی دارد: جاذب گردشگران، سرمایه‌گذاران، احترام دیگران، فروش محصولات، صنایع دستی و غیره، هر چند تأثیرات کلان اجتماعی مانند ایجاد هویت تمیزی و ایجاد نظام و افزایش همیستگی اجتماعی نیز از تأثیرات مهم برند قوی شهری است. |
| (Kavaratzis, 2009: 45) | خلق تصاویر شهری جذاب و غنی و فرآیندی در جهت بهبود ساز و کارهای برنده‌سازی مقصده. |
| (Julier, 2005: 688) | برنده‌سازی شهری تلاشی برای ایجاد و غنی سازی گفتگو زننده‌ی شهری است. |
| Mommaas, 2004: 520) | با ساماندهی مفهوم یک برنده شهری براساس مفهوم و ویژگی‌های شهر، شهر را با ایجاد سیستم ارتباط متقابل بین ترکیبی از عوامل در یک شهر، به عنوان یک برنده قدرتمند، برای مشخص نمودن ویژگی‌های آن از سایر شهرها از جمله محیط، تاریخ... ساخته می‌شود. |
| (Rainisto, 2003: 15) | برنده‌سازی شهری، روشنی است برای افزایش جذابیت یک شهر و نکته‌ای حیاتی و مهم برای ادراک و شناخت شهر است. |
| (Cai, 2002: 810) | برنده‌سازی مکانی، به معنای انتخاب یک ترکیب عاملی از یک برنده پایدار از طریق ایجاد یک تصویر مثبت به مقتدر دستیابی به یک شناخت و تمایز از شهر به مثابه یک مقصد است. |
| Brandlay et al., 2008: 25 | همانند برنده سازی، شهرها نیازهای عملکردی، نمادین و عاطفی را برآورده می‌کنند و ویژگی‌هایی که این نیازها را برآورده می‌کند باید با موقعیت منحصر به فرد شهر، هماهنگ باشند. |

Source: (Research finding)

^۱ American Marketing Association

ما در دنیای زندگی می‌کنیم که فرهنگ برندهای^۱ (Branding) در کلیه رفتارهای انسانی و حتی مکان‌ها کاملاً مشهود است و یکی از مقوله‌هایی که امروزه دولت‌ها به آن توجه ویژه‌ای دارند، بحث برندهای شهری است. روش‌هایی که شهرهای مختلف دنیا در پیش می‌گیرند تا به اهداف خود به منظور جذب سرمایه‌های مالی، انسانی یا توریست دست یابند، استراتژی برندهای شهری نامیده می‌شود. یک شهر با برندهای قوی، گردشگرها، کسب وکارها و سرمایه‌گذاری را جذب می‌کند و می‌تواند یک شهر را از بحران نیز نجات دهد (Kavaratzis, 2009: 50).

بررسی مطالعات مرتبط با برندهای شهری

تا به امروز مطالعات گوناگونی در رابطه با برندهای شهری صورت گرفته است. یک برندهای مکانی موفق برای بخشها و بازیگران مختلف اداره کننده‌ی شهر ارزش آفرینی می‌کند. نکته‌ی کلیدی درباره مقصدان و مکانها اینکه جایگاه و ارزشهای آنها باید ریشه در واقعیت‌های ذاتی آنها و فرهنگ‌های ایشان داشته باشد (Anholt, 2013: 66).

شش عامل از نظر تحلیلی مجزا ولی شاید به لحاظ تجربی دارای همپوشانی را شناسایی می‌کند که از طریق آنها، یک شهر درک می‌شود و از این طریق ساخت برندهای شهری می‌تواند ارزیابی شود. این عوامل اصطلاحاً «شاخص برندهای شهر» را می‌سازد. زمان آن رسیده است که در مورد یافتن راههای جدید برای بهبود تصویر شهر با هدف جذب بازدیدکننده، فکر کرد. از این نظر کوتلر و همکاران، مدعی هستند که بسیاری از شهرها «درحال مرگ» هستند و یا دچار افسردگی مزمن می‌شوند، دیگران می‌توانند «خصوصیات رونق و شکوفایی» را تجربه کنند، در حالی که «تعداد محدودی از طرفداران» از رشد مستمر و قوی برخوردار هستند (Cuttler, 2006: 185).

برندسازی شهری چهارچوب و ابزاری برای ایجاد تمایز، تمرکز و سازماندهی مشخصه‌های برتر و رقابتی یک شهر را فراهم می‌آورد که البته باید ریشه در واقعیت‌ها داشته باشد. یکی از پیش شرط‌های موفقیت در اجرای شهری، تنظیم برنامه‌راهنمایی در این حوزه و همکاری و همیاری تمامی واحدها در اجرای مناسب برنامه‌ها و مشارکت با جامعه شهروندی در حوزه‌های مشخص شده در برنامه ایجاد برندهای شهری است. درحال حاضر بسیاری از کلانشهرهای جهان نسبت به تهیه و اجرای برنامه‌های راهبردی برندسازی اقدام کرده و این طرح‌ها نقش به سزایی در ارتقاء جایگاه آنها در میان شهرهای رقیب داشته است (Ulke Evrim Uysal, 2016: 123).

برند شهری^۲ یک نظریه‌ی نوظهور است که بر شناسایی مزیت رقابتی پایدار یک شهر و تبدیل آن به یک هویت رقابتی متمایز تمرکز دارد. برندهای شهری، متمایزکننده‌ی یک شهر از سایر شهرها در اذهان بومی، ملی و جهانی است و مأموریتی است که اغلب، استراتژی‌های کلی شهرها و کلان شهرها جهت دست یابی به آن تدوین می‌شود. این فعالیت، تلاشی آگاهانه است به منظور ورود به عرصه‌ی خلق ذهنیت و معانی در ذهن مخاطب یا مخاطبان از آن شهر، استان، ایالت، کشور، منطقه، قاره یا جهان. در نهایت، مقبولیت و مشروعیت برندهای شهر در اذهان گروه‌ها و طبقات مختلف شهروندان، فرصت‌های بسیاری

¹ Branding

² City Branding

را برای دولت مردان به منظور خلق منافع اقتصادی، سیاسی، اجتماعی، فرهنگی، توریستی، ارتباطی، تجاری، بازرگانی و اقتصادی برای شهر به ارمغان می‌آورد و ایجاد هویتی برای شهر است که در پرتو گسترهای از متغیرهای مفهومی نظری تاریخ، مردم‌شناسی، اقتصاد، سیاست و خط مشی‌ها توسعه می‌یابد (Tarfiee, 2015: 23).

در برنده راهبردی یا استراتژیک شهر، مقصود آن است که برنده شهری تنها باید بر مبنای روایت‌های قدیم و ایجاد شده شهر شکل بگیرد. بلکه سیاست‌گذاری‌های آتی، خط مشی و راه بردهای پیش روی شهر، همانند روایت‌های موجود می‌تواند اثری بسیار هویت بخش برای شهر داشته باشند؛ چنان‌که گاه لازم است از هویت ارگانیک شهر عبور کرد و آن را به هویت استراتژیک ارتقا داد؛ بطوریکه به کمک برنده‌سازی شهری ارزش‌های رقابتی جدید، ایجاد گردد (Ameri, 2017).

امروزه، برنامه‌ریزان در پی بازآفرینی برندهای یک مکان یا تولید برنده برای مکان‌های نوظهور و فاقد برنده هستند تا از این طریق جامعه‌ای بیافرینند که مردم تمایل به زندگی در آن را داشته باشند، سابقه بازاریابی مکان‌های شهری را می‌توان حداقل تا قرن نوزدهم به عقب راند. این برنامه‌ریزی برنده‌سازی شهری، موجب تمرکز همه جانبه بر تمام متغیرهایی می‌شود که یک شهر خود را با آن معرفی می‌کند. دنیابی که در آن برندها به طور پویا فعالیت می‌کند، نیروهای مختلفی مانند نیاز شهروندان، رقبا و محیط‌های سیاسی، اقتصادی، تکنولوژیکی و اجتماعی می‌توانند به طور مداوم بر آن‌ها اثرگذار باشند. یکی از روش‌های حفظ مزیت رقابتی و ارتقای تصویر ذهنی از شهر، توجه به اصول ایجاد برنده شهری است (Khodad Hosseini, 2013).

دلایل و اهداف زیادی برای توسعه استراتژی برنده شهری وجود دارد که عبارتند از:

- ۱- تعریف مجدد و تقویت هویت رقابتی یک شهر
- ۲- رونق تصویر ذهنی جامع‌تر، صحیح‌تر و مثبت‌تر از شهر
- ۳- ایجاد چارچوب متمرکز منسجم و استراتژیک برای تصمیم‌گیری در مورد اینکه یک شهر خود را چگونه معرفی کند.

۴- برانگیختن غرور شهری و شکوفایی حس هدفمندی (Aaker, 2014: 49).

موضوع قابل تأمل در شهرهای امروزی، میزان توجه آنها به فرایند برنده‌سازی با توجه به مقوله جهانی شدن است. شهرهای امروز، می‌توانند با شناخت کامل از دارایی‌ها و شروط‌های خود، بقا و ثبات را در میان سایر رقبای خود تضمین نمایند (Kharazmi et al., 2014: 20). اگر چه هریک از شهرهای ایران از بعد مختلف جغرافیایی، کالبدی، تاریخی و ساختار فیزیکی استعداد بسیاری در برنده شدن دارند و می‌توانند گردشگران بسیاری را به سوی خود جذب کنند، اما ضعف در این حوزه و عدم آگاهی و گاه الگوبرداری‌های نامناسب از کشورهای دیگر، باعث نادیده گرفتن بسیاری مناطق مستعد با قابلیت‌های برنده‌سازی است. در برنده‌ینگ شهری از رویدادها، وقایع، پتانسیل‌های

تاریخی، فرهنگی، اقتصادی و هر عامل دیگری که به نحوی جز داشته‌های شهر محسوب شود، به منظور ایجاد و تقویت ذهنی مناسب در مخاطبان استفاده می‌گردد. برای یک برندهای شهری موفق می‌توان ترکیبی درست و منطقی از عوامل سنتی و مدرن را در کنار هم به کار برد (Dinnie, 2011: 15).

جهانی شدن^۱ یک جریان مستمر از مسیر تاریخی بین‌المللی شدن است که موجب افزایش وابستگی کشورهای جهان به یکدیگر از ابعاد اقتصادی، سیاسی، فرهنگی به ویژه زیست محیطی شده است (Zokaee, 2008: 23). بنابراین می‌توان گفت جهانی شدن فرایندی است که در آن سرنوشت انسان‌ها در ابعاد گوناگون وابسته به یکدیگر گردیده و محدودیت‌ها و مرزهای جغرافیایی و ارتباطی را از میان برداشته و به تعبیری کوچک شدن جهان و به تعبیری دیگر، بزرگ‌تر شدن انسان را به دنبال داشته و در نهایت آن، جامعه و نظام واحد جهانی است (Keshavarz, 2013: 185).

موضوع کانونی در رویکردهای ارگانیک و راهبردی برندهای شهری:

همان گونه که اشاره شد، برندهای شهری در صدد ایجاد روایت و هویت رقابتی متمایز از ویژگی‌ها و مزیت‌های شهر در ذهن ذی‌نفعان است. اما به راستی چه گونه می‌توان به یک مکان، هویتی متمایز تخصیص داد که بتواند زمینه ساز خلق برنده شود؟ به بیان دیگر، چگونه می‌توان مکان را از موضوعی مادی به هویتی معنایی تبدیل کرد؟ و خلاصه این که چگونه می‌توان یک مکان را از جنبه‌ی زمینی آن جدا و به روایتی در قالب واژه یا عبارت، تصویر و نشانه، تبدیل کرد؛ طوری که بتواند در یک گفتمان، زبان ارتباطی، تفکر و جریان مستمر و پویا، معنا پیدا کند؟ هر نظام نشانه‌ای، اقتضایات خاص خود را دارد. نظام نشانه‌ای، نظامی اجتماعی است و در فرآیند زندگی اجتماعی، در زندگی مدنی، در زندگی تاریخی- طبیعی شکل می‌گیرد و از همین رو نمی‌توان آن را به صورت مصنوعی، دستوری و اراده گرایانه خلق و ایجاد کرد. بر این اساس به منظور شناسایی عناصر تشکیل دهنده هویت رقابتی، مدلی به نام نردهای مزایا (که شباهت‌های بسیاری به مدل مازلو دارد) برای ایجاد و مدیریت برندهای شهری طراحی شده است (Tiwari & Bose, 2013: 17).

استراتژی برندهای شهری^۲ (CDS): برندهای شهری دارایی مهمی برای توسعه شهر و ابزاری موثر برای شهرها می‌باشد که وجه تمایز آن از سایر شهرها است و موفقیت آنها را بهبود می‌بخشد. این استراتژی شامل برنامه‌ریزی، بازاریابی شهری، بازاریابی گردشگری و ساخت هویت برندهای شهر با دادن شخصیت به مکان است. استراتژی برای نشان دادن خصوصیات فرهنگی، اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و تاریخی یک مکان خاص و در عین حال، برای ترویج یک اقتصاد محلی تسهیل شده، از تصاویر محلی تجدیدنظر خواهد کرد. در استراتژی برندهای شهری می‌توان به مجموعه برنامه‌هایی که در قالب شهری برای جذب سرمایه‌های مالی، توریستی و انسانی انجام می‌شود، اشاره نمود.

¹ Globalization

² City Development Strategy(CDS)

در مسئله برنده‌سازی یکی از مسائلی که وجود دارد این است که بسیاری از برندهای قدرتمند ایجاد شده در اختیار افرادی قدرتمند می‌باشد که همواره توانسته‌اند در بازارهای رقابتی مختلف اقدام به ارائه محصول خود نمایند و این امر در نتیجه اعتماد گسترده‌ای که ایجاد نموده‌اند امکان پذیر می‌باشد. عدم رشد بسیاری از مجموعه‌های کاری نیز به دلیل عدم توجه به برنده‌سازی می‌باشد که با استفاده از آن می‌توانند با اطمینان کامل اقدام به افزایش تعداد جذب مشتریان خود نمایند.

«CDS» طرحی برای نشان دادن تصویر یک شهر، وسیله‌ای استراتژیک برای تحقق ارزش‌های شهر و نیروی محركه- ای است که سود درازمدت آن را ایجاد می‌کند. هدف از این استراتژی به عنوان روشی برای بهبود کیفیت و همچنین ارزش‌های روحی و عاطفی تحت عنوان فراهم آوردن محیط زندگی بهتر برای ساکنان و بازدید کنندگان تفسیر شود (Aaker, 1996: 23). CDS می‌تواند «شهری را ایجاد کند» که با استراتژی مدیریت ارزش و ارزش تجاری یک برنده تجاری پایدار و رقابتی باشد. کاربران شهر از طریق تعامل با محیط فیزیکی و محیط فرهنگی و اجتماعی فضا، رابطه- ای دو طرفه ایجاد می‌کنند. این امر تایید می‌کند که چه عواملی یک شهر را ایجاد می‌کند و چه عواملی باعث ایجاد یک برنده در شهر می‌شود (Aaker, 1996: 24). برنده‌سازی شهری ترکیبی از تمام ارزش‌ها مانند دارایی‌های زیست محیطی، تاریخی و فرهنگی با ویژگی‌های جذاب و بازپرداخت است که برای شهر بی‌نظیر است. زیرساخت‌های شهری مانند فرهنگ و گردشگری و... به عنوان دارایی تصور می‌شوند، نقش مهمی در برنده‌سازی شهردارند. ایجاد هویت یک شهر از طریق جنبه‌هایی مانند فرهنگ و گردشگری منجر به مفهوم برنده‌سازی شهر می‌شود که از بازاریابی شهری ایجاد می‌شود. از طریق CDS می‌توان به موقعیتی دست یافت که شهر از برنامه‌ریزی یک چشم انداز شهری رضایت بخش و آینده‌نگر باشند. از این‌رو، این امکان را فراهم می‌آورد تا تصویری از شهر متمایز از سایر شهرها ایجاد شود و ضمن تقویت انسجام در بین کاربران شهر، دارایی ملموس و نامشهود آن را تقویت کند. بنابراین CDS به عنوان واسطه ارتباطی برای مردم خدمت می‌کند و به شهر اجازه می‌دهد تا به طور مستقیم یا غیر مستقیم تجارب مختلفی را براساس فرهنگ، تصویر و محیط کلی آن انجام دهد. بنابراین CDS یک استراتژی شهری برای به حداقل رساندن جذابیت یک شهر با بهبود محیط و تصویر آن است. به عبارت دیگر، CDS را می‌توان به عنوان یک مفهوم تکامل یافته که ویژگی‌های بازاریابی شهری را در بر می‌گیرد، درک کرد (Mirmoini & Azari, 2018: 101).

با بررسی‌های صورت گرفته در تدوین استراتژی برنده شهری، سه مرحله‌ی زیر طی می‌شود:



هدف از راهبرد دشوار برنده‌سازی شهری، ایجاد هویتی برای شهر است که در پرتو گسترهای از متغیرهای مفهومی نظری تاریخ، مردم شناسی، اقتصاد، سیاست و خط مشی‌ها، توسعه می‌باید. یک شهر اغلب دارای پندرهای قابل شناسایی خاص یا ارزش‌های درونی ادراک شده از ساکنان است. برای مثال شهر میلان با معماری آن، نیویورک با

تنوع و پویایی آن، توکیو با مدرن بودن آن شناخته می‌شود. بدین ترتیب برندهای شهری، به شهر هویتی فراموش نشدنی می‌دهد و ابزاری است که ارزش محوری شهر را به سرعت منتقل می‌نماید (Merrilees et al., 2012: 1040). عوامل کلان موثر بر برندهای شهری عبارتند از: قانون‌گذاری، فرهنگ، مذهب، اقتصاد، جمعیت شناختی، سیاست، ذینفعان، منابع ذاتی طبیعی و رسانه. یک استراتژی برندهای جامع اولین قدم برای رسیدن به این اهداف است. برندهای شهری به ایجاد مجدد ساختارها و فرستادهای بیشتر برای رقابت میان شهرها منجر می‌شود و در نتیجه رشد رقابت، موجب افزایش بکارگیری روش‌های خلاقانه و بومی گرایانه بر سر جذب گردشگران، سرمایه‌گذاران و ارتقای هویت ساکنان در سطح ملی و محلی می‌گردد (Biker, 2014: 25).



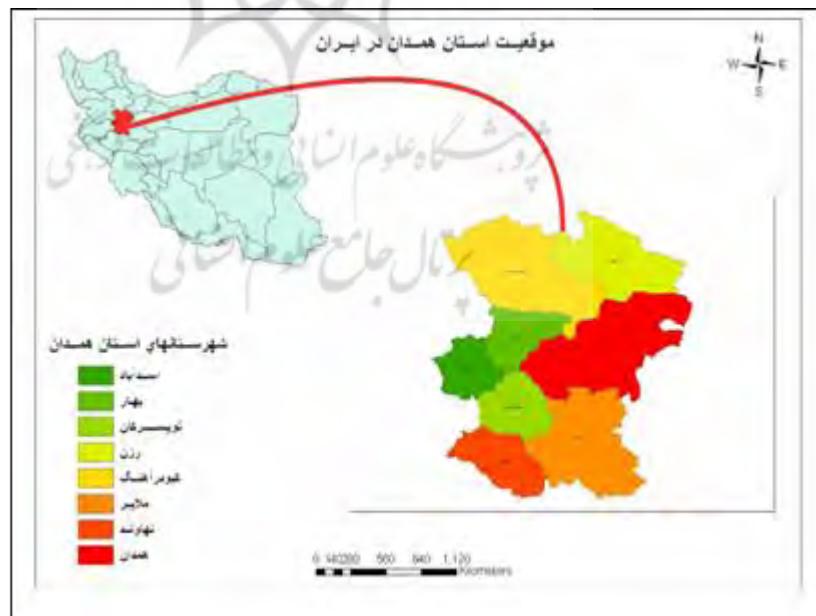
شکل شماره ۱: تأثیر عوامل کلان بر برندهای شهری

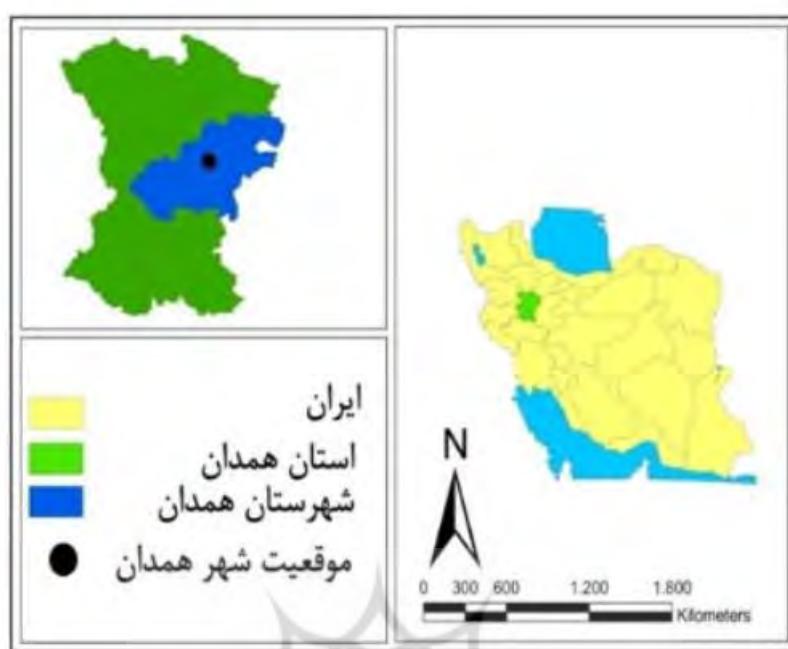
در حال حاضر با توجه به گستردگی مدیریت شهری در کلان شهرها، بهره‌گیری از جاذبه‌های توریستی می‌تواند نقش مهمی در معرفی شهر به عنوان یک جاذبه گردشگری جهانی در اقتصاد شهرها داشته باشد. امروزه صنعت گردشگری، به عنوان صنعتی پویا و با قابلیت‌ها و ویژگی‌های منحصر به فرد، بخش مهمی از فعالیت‌های اقتصادی و تولیدی بسیاری از کشورهای در حال توسعه و توسعه یافته را به خود اختصاص داده است و به عنوان ابزاری توانمند امروزه نقش غیر قابل انکاری در تغییر و شکل دهی محیط پیرامون دارد و می‌تواند جریان کار و فعالیت‌های اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و سیاسی جوامع میزبان را هدایت کند (Dabiri & Alimoradi, 2014). امروزه برندهای گردشگری به دلایل مختلف، از جمله دارا بودن جاذبه و زیرساخت‌های مناسب و رفع بیکاری و ایجاد اشتغال و توسعه شهری و... توجه بسیاری را به خود جلب نموده است. به طور کلی گردشگری شهری ترکیب متنوعی از فعالیت‌های مختلف است که از به هم پیوستن ویژگی‌های محیطی با میزان توانمندی و کشش شهر در جذب گردشگران و ارائه خدمات به آنها ایجاد می‌شود و شرط موفقیت هر شهری در توسعه گردشگری، وجود زیرساخت‌های شهری یا یکپارچگی مدیریت شهری و شیوه مدیریت مدرانه و هوشمندانه است (Mohammad pour Zarandi et al., 2016) در سالهای اخیر صنعت توریسم و بازتابهای اقتصادی مربوط به آن در شرایط گستردگی از جهانی سازی ضرورت افزایش درآمدهای عمومی و اقتصادی رخ داده است.

حدوده تحقیق

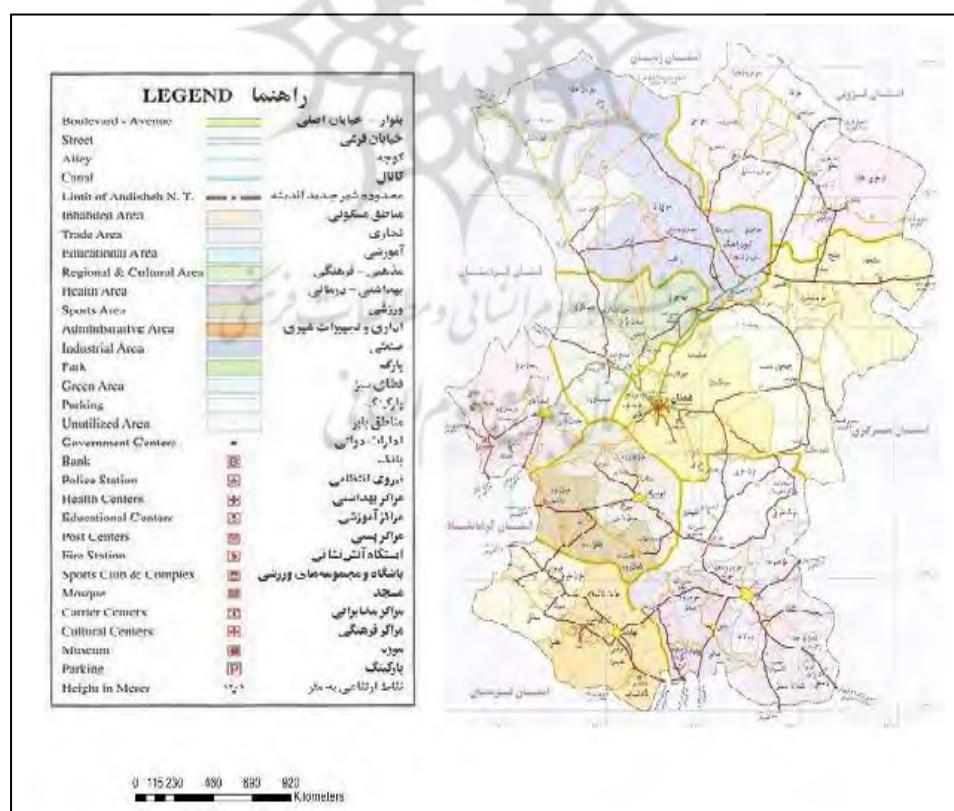
استان همدان در گسترهای به مساحت ۱۹۴۹۳ کیلومتر مربع، و با ۱۷۴۱ متر ارتفاع از سطح دریا در غرب ایران قرار گرفته است. این استان از شمال به استان‌های زنجان و قزوین، از جنوب به استان لرستان، از شرق به استان مرکزی و

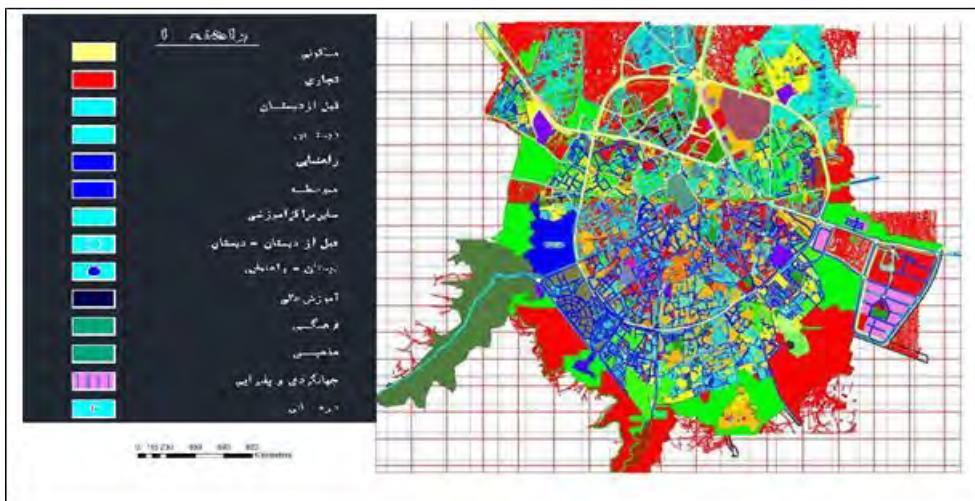
از غرب به استان کرمانشاه و قسمتی از استان کردستان محدود است. بلندترین نقطه استان همدان، قله الوند با ارتفاع ۳۵۷۴ متر و پست‌ترین مکان این استان اراضی عمرآباد در کنار رود قره‌چای در بخش شرا و پیشخوار است (Management and Planning Organization). استان همدان از نظر مساحت از استان‌های کوچک ایران است و دارای رتبه ۲۳ در بین سی استان می‌باشد. این استان از نظر تقسیمات کشوری، دارای ۹ شهرستان، ۲۹ شهر، ۲۵ بخش و ۷۳ دهستان است و مرکز آن شهر همدان می‌باشد. شهرستان‌های این استان عبارت‌اند از: همدان، نهاوند، تویسرکان، ملایر، فامنین، کبودرآهنگ، اسدآباد، بهار و رزن. شهرستان همدان در ناحیه میانی استان و در گستره‌ای به مساحت ۴۰۸۴ کیلومتر مربع معادل ۲۱ درصد از مساحت استان را تشکیل می‌دهد (Statistical Center of Iran, 2016). شهر همدان از لحاظ جمعیت چهاردهمین شهر پرجمعیت ایران به شمار می‌رود و در مرداد سال ۱۳۸۸ به عنوان یکی از کلان شهرهای ایران معرفی شد (Qaraguzlu, 2013: 25). شهر همدان به روش طراحی شهرهای دایره‌ای یا متحده‌مرکز استوار است که در اصطلاح جغرافیا به این گونه سبک‌ها سبک باروک گفته می‌شود. میدان مرکزی همدان در حکم همان نقطه‌ی مرکزی دایره است. بنای این میدان در سال ۱۳۰۷ خورشیدی آغاز و از اوایل ۱۳۱۱ مورد بهره برداری قرار گرفته است. شعاع میدان مرکزی همدان ۸۰ متر است. در فاصله‌های دورتر از محیط این میدان بلوارها و خیابان‌ها با شعاع بزرگتر قرار دارند که در حال حاضر به علت توسعه شهر در برخی از جهت‌های شهر تا دایره سوم هم رسیده است. به این دایره‌ها اصطلاحاً خیابان‌های کمربندی گفته می‌شود. همدان یکی از مراکز صنعت گردشگری و صنایع دستی کشور، هم از حیث میراث فرهنگی و قدمت تاریخی و هم از حیث مکان وضعیت گردشگری است (Ebrahimi, 2003: 33).





شکل شماره ۲: نقشه موقعیت استان همدان در کشور (General administration of road and urban development of Hamadan Province)





Source: <http://www.hamedanpayam.com/shownews/specific/0xb55128e1b1e8cb9e.html>

شهر همدان با برخورداری از ۶۷۶ هزار و ۱۰۵ نفر، پرجمعیت ترین شهرستان استان همدان محسوب می‌شود. همدان به دلیل داشتن مراکز تاریخی و دیدنی به عنوان پنجمین شهر فرهنگی و توریستی کشور شناخته می‌شود و از نظر علمی نیز با وجود مراکز دانشگاه بوعلى سینا، دانشگاه صنعتی همدان، دانشگاه آزاد اسلامی و دانشگاه پیامنور و... به عنوان یکی از قطب‌های دانشگاهی کشور شناخته شده است. آرامگاه بوعلى سینا نماد شهر همدان و همچنین یکی از نمادهای پیشینه ایران در فرهنگ جهان و دانش و علم است (Zokaee, 2008: 33). اساس اقتصاد استان همدان در درجه اول کشاورزی و دامپروری در درجه دوم استخراج معدن است. کشت در این استان به دو صورت دیم و آبی صورت می‌گیرد و بیشتر اراضی کشت شده به صورت دیم است. در بخش دامپروری شیوه دامداری در استان بیشتر به شکل سنتی است. شرایط اقلیمی، تنوع آب و هوای وجود مرتع وسیع و ییلاقی بودن منطقه، برای عشایر دامدار، اهمیت فراوانی دارد. استان همدان همچنین از نظر معادن بسیار غنی است و مهم‌ترین معادن آن گرانیت، سنگ آهک، سنگ ساختمانی، فلتسپات، سرب، روی، نقره آهنگران، گچ، لیمونیت، سیلیس، تراورتن، سنگ آهن و... است (Statistical Center of Iran, 2016).

آثار تاریخی این شهر را می‌توان به صورت ذیل خلاصه نمود.

تپه‌ی هگمتانه به بقایای اینی دوران ماد و هخامنشیان تعلق دارد. کتیبه‌ی گنج نامه متعلق به دوره قبل از اسلام در گنج نامه همدان در کنار آبشار زیبای گنج نامه، مجسمه شیرسنگی در میدان سنگ شیر از آثار دوران قبل از اسلام. از دوره پس از اسلام در نقاط مختلف شهر یادمان‌های متعددی به جای مانده که اهم آنها عبارتند از: بقیه خضر مربوط به قرن پنجم، بنای بسیار زیبا و ارزشمند گنبد علویان، آرامگاه استروم‌مردخای و برج قربان از دوره سلجوقی، پل آبشنیه از دوره صفوی و مسجد جامع همدان، بازار همدان و میدان همدان از اینی مهم بعد از دوره صفوی است (Ebrahimi, 2003:68).

بازار سنتی همدان: دیدن بازار و مراکز خرید هر شهری همواره برای گردشگران و مسافران یکی از جاذبه‌های مهم است. مجموعه بازار سنتی و کاروان سراهای شهر همدان که از ۳۶ بازار و راسته و ۳۶ کاروانسرا تشکیل شده است،

اکثراً با سبک معماری دوران قاجار با وسعتی حدود به یک هکتار به صورت عمدی و خردی فروشی فعالیت می‌کند که در آن تاسیساتی مانند مسجد، حمام، زورخانه و چاپخانه گنجانده شده است.

همدان دارای گردشگاه‌ها و مناظر بسیار زیبایی است:

- دره مرادیگ، در جنوب شهر، پیرامون قریه‌ای به همین نام قرار دارد دامنه‌ها و باخ‌های آنجا معروف می‌باشد.
- دره عباس‌آباد، در ۱ کیلومتری شهر است. این دره فرخناک دارای آب و هوای مطبوع و دلپذیری است.
- دره گنج نامه، در ۵ کیلومتری شهر است و چون نسبت به شهر در موقعیت مرتفع‌تری است، چندین آبشار طبیعی در پیرامون آن روان است. کتیبه و آبشار گنج نامه در این دره واقع است.
- دره امام زاده کوه، در حدود ۱۲ کیلومتری جنوب غربی شهر همدان است. زیارتگاه امامزاده کوه که بقیه آن شامل دو بنای آجری نسبتاً کوتاه با گنبد مرتفع و ظاهراً از آثار دوره ایلخان (قرن ۸) است (Zokaee, 2008: 25).
- سد اکباتان: در ۱۱ کیلومتری جاده همدان به ملایر و در دره‌ای سرسبز قرار دارد. کوه‌های اطراف و رودخانه‌های پایین دست.

جدول شماره ۳: عوامل موثر در برنده شهری

| عامل | معنی |
|--------------|---|
| حضور | حضور وضعیت و موقعیت بین المللی شهر، اثرباری بین المللی شهر |
| مکان | ظاهر شهر و عوامل فیزیکی، تغییر تمیزی محیط |
| پتانسیل | فرصت‌های شهر برای توسعه در آینده |
| مردم | پویایی و هیجان شهر، فعالیت‌های جالب برای ساکنان و بازدیدکنندگان |
| پیش زمینه‌ها | زیرساخت‌های اساسی و تسهیلات عمومی شهر |

Source: Anholt, 2013: 111

عناصر اصلی برای ساختن یک CDS موفق درسه مرحله زیر خلاصه می‌شود:

- مردم در فضای شهر هویت شهر را از طریق عناصر به عنوان وجود عملی عادت و عمل عرفی و اجتماعی نشان می‌دهند.
- محیط موجود در فضای شهر، طراحی شهر را توسط عناصر قابل مشاهده مانند ساختمان‌ها و امکاناتی که از لحاظ بصری در شهر در معرض دید قرار می‌گیرند، تنظیم می‌کند.
- نقش فرهنگ در فضای شهر نمایانگر تصویری کلی از شهر توسط عناصر مختلف و انتقال پیام‌ها بین آنها در داخل شهر است (Oktay, 2002: 270).

به طور کلی، شهرها در راستای رقابت کارا و اثربخش بر سر جذب منابع مالی، سرمایه‌گذاری، جذب سرمایه اجتماعی، جذب گردشگران، رونق کسب و کار و اقتصادی شهرها، شأن، منزلت، احترام و اعتبار بیشتر و بهبود کیفیت زندگی شهر وندان باید به دنبال ایجاد برنده شهری متمایز در سطوح منطقه‌ای و بین‌المللی باشند، به گونه‌ای که شهرهایی که توانسته‌اند برنده ویژه‌ای در عرصه جهانی ایجاد نمایند، با سرعت بیشتری نزد افکار عمومی جهان شناخته شده و می‌توانند در شبکه گسترده جهانی، تاثیرگذاری بیشتری داشته باشند و بهره بیشتری از گردشگری، کسب و کار و سرمایه‌گذاری به دست آورند و در عین حال، احترام و توجه دنیا را به خود معطوف نمایند.

برندسازی موفق برای شهرها و مقاصد گردشگری شهری براساس پتانسیل‌ها و استعدادهای بالقوه آنها صورت می‌گیرد، به طوری که امکان جایگزینی آنها با مقاصد دیگر باقی نخواهد ماند (Masoudnia, 2014: 48). به دلیل تمایز روزافزون جهانی شدن، اطلاع رسانی، شهرنشینی و بومی سازی، شهرمدern پیچیده‌تر و متنوع‌تر شده است. بنابراین تلاش برای حرکت به سمت رونق و توسعه شهر به دنبال این الگوریتم‌ها ضروری است. علاوه براین، یک تصویر مثبت و پایدار از شهر، نه تنها ساکنان بلکه به بازدیدکنندگان احساس رضایت می‌بخشد و می‌تواند زندگی بهتری را فراهم کند (Honikson, 2004: 11). به عبارت دیگر، یک ارتباط قوی و مثبت می‌تواند در ذهن شهروندان شکل بگیرد. ایجاد ارتباط قوی تصویر به این معنی است که افراد قبل از بازدید از تصویر شهر یادآوری می‌کنند. شهری با تصویری مثبت و قدرتمند، دارای ارزش برند است و هویتی بینظیر و خاص خود را ایجاد می‌کند (Oktay, 2002: 266).

متغیرهای اصلی تحقیق عبارتند از:

ارتفاعات جنوب شهر (الوند، کلاع و ...) قابلیت تبدیل شدن به پایلوت بازیهای زمستانی، پایلوت شهر سبز پایدار به خاطر وجود مکان‌هایی مانند؛ حیدره، عباس‌آباد، دره مرادیک و...، آب و هوای کوهستانی مناسب در تابستان، وجود دشتهای حاصلخیز، مرکز محلات شهر همدان در محله‌هایی نظیر (حاجی، کبابیان و...) در مشارکت اجتماعی و اعتماد اجتماعی، قطب گردشگری و کانون اصلی گردشگری و سابقه تولید صنایع دستی و خانگی، موقعیت مناسب قرارگیری در غرب کشور به عنوان قطب بهداشتی، مراکز درمانی، وجود ریل راه‌آهن و فرودگاه به عنوان مهمترین زیرساخت گردشگری و ترانزیت کالا، کاربری صنعتی مراکز و قطب‌های تجاری فراشهری، میدان مرکزی و خیابان‌های ششگانه، بازارهای مرکزی، راسته بازار، اینه تاریخی و گردشگری در همدان و.....

جدول شماره ۴: مؤلفه‌ها و شاخص‌های (طبیعی) برندینگ شهری بر اساس اولویت

| اولویت | مؤلفه اصلی | زیر مجموعه‌ها |
|--------|--|---|
| ۱ | ارتفاعات جنوب شهر (الوند، کلاع و ...) بازی‌های زمستانی | ۱- منحصر به فرد بودن ارتفاعات مشوف به شهر ۲- وجود پیست اسکی بین المللی و تله کابین و تله سیژ و وجود برف تا اوخر بهار در ارتفاعات ۳- تمايل توريست داخلی و خارجي برای سفر به همدان جهت شرکت در رشته‌های ورزشی زمستانی ۴- اقلیم مناسب جهت بازی‌های زمستانی ۵- دوره طولانی برفدار بودن در عین نزدیکی به شهر بزرگ (۷ ماه از سال) ۶- نزدیکی و سهیل‌العبور بودن منطقه |
| ۲ | پایلوت شهر سبز پایدار به خاطر وجود مکان‌هایی مانند حیدره، عباس‌آباد، دره مراد بیک و... شهر سبز | ۱- وجود دره‌ها و رودهای بین نظیر ۲- جایگاه مدیریت شهر سبز در راستای تحقق شهروندان و مشارکت نهادهای عمومی ۳- وجود چمن و روودره‌ها و منظره‌ها و چشمدها و قنات‌ها و باغها و کوچه باغها در تحقق آب و هوای کوهستانی مناسب در تابستان |
| ۳ | وجود دشت‌های حاصلخیز | ۱- آب و هوای مناسب و استعدادهای بالقوه و باستانی و طبیعی ۲- عدم وجود روزهای آلوده نسبت به سایر کلان شهرهای مجاور ۳- فضای تابستانی موقت و دائم |
| ۴ | و وجود دشت‌های حاصلخیز | ۱- دشت‌های همدان می‌تواند پایلوت تولید سیر کشور را داشته باشد. ۲- قطب تولید گیلاس و میوه در غرب کشور |

پررسی و تبیین مؤلفه های پرنده‌یشگ شهری ۹۱

| | | |
|--|---|----|
| ۱- وجود پیاده راه در خیابان بوعلی و اکباتان عاملی برای برند گردشگری کشاورزی ۲- اعطا ف پذیری شهر از طریق مبلمان شهری ۳- ایجاد پویایی اجتماعی در جذب گردشگر ۴- اتصال مناسب به میدان مرکزی ۵- اتصال پیاده راه مذکور به دو نقطه کانونی مثل خیابان بوعلی و تبه هگمتانه | وجود پیاده راه در خیابان بوعلی و اکباتان | ۵ |
| ۱- مشارکت اجتماعی و طراحی شهر، زمینه ساز زندگی ۲- محلی برای پایلوت بازارگیری شهری ۳- نحوه زندگی مردم در محلات و رفع نیازهای روزانه خود | مرکز محلاط شهر همدان در محله هایی نظیر (حاجی، کبابیان و...) در مشارکت اجتماعی و اعتماد اجتماعی | ۶ |
| ۱- خصایر راسته و کاروانسراهای قدیمی ۲- همدان می تواند قطب گردشگری و کانون اصلی گردشگری و سابقه تولید صنایع دستی و خانگی باشد ۳- واقع شدن بازار قدیمی در ناحیه پر تردد ۴- انتقال بازار به راه ابریشم | وجود بازار قدیمی همدان | ۷ |
| ۱- همدان به عنوان قطب علمی و دانشگاهی غرب کشور ۲- تنوع صنایع دستی و آثار تاریخی و مستندات ثبت ملی ۳- وجود اساتید برگسته فنون در بازارهای مختلف از جمله حلبی سازها، مسکن و وجود آثار تاریخی و باستانی فراوان ۴- شرایط آب و هوا و معما ری و تاریخی کهن و پادمان های بزرگ | قطب گردشگری و کانون اصلی گردشگری و سابقه تولید صنایع دستی و خانگی | ۸ |
| ۱- وجود دانشگاه بوعلی سینا به عنوان قطب علمی غرب کشور و دانشگاه ۱+۶ در باز خورد ملی ۲- تعدد دانشگاه های متعدد و متبر و موقعیت مکانی مناسب ۳- استان های غربی به دلیل موقعیت قرارگیری دورتر از همدان به مرکز ۴- همدان، کربلور غرب کشور می باشد، در توسعه اقتصادی شهر نقش مهمی را ایفا می کند | قطب علمی و دانشگاهی غرب کشور | ۹ |
| ۱- وجود پژوهشکار مخصوص و مجرب و وجود امکانات بهداشتی مطلوب در غرب کشور ۲- مجموعه بیماران از استان های همچوار و پذیرش در مراکز فوق تخصصی ۳- عدم وجود مراکز درمانی مجهز در غرب کشور نسبی به همدان و وجود بیمارستان فوق تخصصی و وجود مرکز MRI در همدان | موقعیت مناسب قرارگیری در غرب کشور به عنوان قطب مراکز درمانی، بهداشتی | ۱۰ |
| ۱- بازار فرش (سراي قدیمی روحا نی)، دیگری و کار با پوست، زراعت و با غایانی ۲- همواره به عنوان قطب چرم در گذشته بوده است. ۳- وجود کاربری صنعتی و مراکز و قطب های تجاری فراشده | صنعت فرش، صنایع دستی، پتوشیعی، صنعت، چرم، کشاورزی (زراعت و با غداری) و صنعت منبت کاری | ۱۱ |
| ۱- اتصال همدان به پایتخت و دسترسی مناسب از طریق راه آهن و اتو بانها و جاده های برون شهری (به مرکزی استان همدان) | | |
| ۲- همدان حلقه اتصال استان های شرقی و مرکزی به مراکزی زمینی و استان های غربی است ۳- خطوط ریلی و زمینی همدان، خطوط موصلاتی استان های همچوار به غرب و مرز هاست ۴- ورود و خروج مستقیم گردشگران ۵- بهره مندی از فرودگاه ۶- قرارگیری در مسیر تاریخی راه شاهی و ابریشم | وجود ریل راه آهن و فرودگاه به عنوان مهمترین زیرساخت گردشگری و ترانزیت کالا | ۱۲ |
| ۱- وجود تک بنها و آثار انسان ساخت مربوط به دوره اول قاجار و پهلوی اول ۲- الگوها و تاریخ شهر ۳- معماری منحصر به فرد و تپیلوژیک خاص شهری ۴- وجود ابته تاریخی نظیر میدان ها، خیابان ها و المان ها ۵- بافت قدیم و معماری کهن ۶- وجود بنای قدمی و اجداد ارزش در استان مانند بقعات، آرامگاه ها و... | وجود معماری و اجد شرایط | ۱۳ |
| ۱- حفظ بازیش بافت بازار قدیمی و اقتصاد روز ۲- شهر شعاعی و متعدد المراکز خاص همدان (منحصر به فرد) | | |

۹۲ فصلنامه علمی - پژوهشی نگرش‌های نو در جغرافیای انسانی - سال سیزدهم، شماره اول، زمستان ۱۳۹۹

| | | |
|----|--|--|
| ۱۴ | میدان مرکزی و خیابان‌های ششگانه، بازارهای مرکزی، راسته بازار | ۳-جدارهای ارزشمند ۴-الگوی کهن تاریخی و تاریخ شهر ۵-تعامل خیابان‌های شش گانه با بافت تاریخی ۶-ثبت میدان مرکزی همدان در فهرست میراث فرهنگی |
| ۱۵ | خط آسمان و پیداشدن آسمان در شهر | ۱- ساخت و ساز در ارتفاع و رشد عمودی باعث خدشه دار شدن این مورد شده است ۲- وجود منظر طبیعی و تاریخی ۳- به دلیل شرایط توپولوژیک منظره الوند، اغلب نقاط شهر قابل رویت است. |
| ۱۶ | ابنیه تاریخی و گردشگری در همدان | ۱- آرامگاه‌ها، برجها، کلیساها و کنیسه و ... ۲- وجود چمن و مناطق بکر طبیعی ۳- بنای تاریخی و میدان واجد ارزش استان همدان به نسبت اغلب استان از آثار تاریخی فراوانی بهره مند است. |
| ۱۷ | فرم شعاعی شهر همدان | ۱- فرم (ساخت) شعاعی شهر همدان می‌تواند مبنای توسعه فیزیکی و سازمان فضایی شهر گردد. ۲- دیدن شهر در شب و از فراز تپه عیاس آباد یا ارتفاعات مشرف به همدان ۳-الگوی کلاسیک شهری - تاریخ شکل شهر - و مباحث موضوع شهری ۴-ساختار منحصر به فرد بودن ۵-وجود نقاشی شهر همدان به عنوان یک شهر با نقشه استثنای در موزه لندن |

Source: (Research finding)

در مقوله‌های اصلی «وجود بازار قدیمی همدان» با میانگین ۴/۱۰۰، «آب و هوای کوهستانی مناسب در تابستان» با میانگین ۳/۹۳۳ و وجود پیاده راه در خیابان بوعلی و اکباتان با میانگین ۳/۲۷۳ در رتبه‌های اول تا سوم قرار دارند و می‌تواند قطب گردشگری و کانون اصلی گردشگری و سابقه تولید صنایع دستی و خانگی باشد. در مقوله «آب و هوای کوهستانی مناسب در تابستان»، عدم وجود روزهای آلوده نسبت به سایر کلان شهرهای مجاور با میانگین ۳/۴۶۷ در رتبه اول قرار دارد. در مقوله «وجود بازار قدیمی همدان»، و «واقع شدن بازار قدیمی در ناحیه پرتردد» با میانگین ۴/۴۶۷ در رتبه اول قرار دارند. در مقوله «قطب گردشگری و کانون اصلی گردشگری و سابقه تولید صنایع دستی و خانگی» وجود بازار تاریخی همدان به عنوان پایتخت تاریخ و تمدن ایران می‌تواند در برنده شهر موثر باشد، با میانگین ۴/۴۶۷ در رتبه اول قرار دارد. در مقوله «قطب علمی و دانشگاهی غرب کشور»، همدان، کریدور غرب کشور می‌باشد، در توسعه اقتصادی شهر نقش مهمی را ایفا می‌کند با میانگین ۳/۷۰۰ در رتبه اول قرار دارد. در مقوله «موقعیت مناسب قرارگیری در غرب کشور به عنوان قطب مراکز درمانی، بهداشتی»، وجود صنعت توریسم و جذب سرمایه در معرفی برنده شهر همدان موثر است، با میانگین ۴/۳۰۰ در رتبه اول قرار دارد. در مقوله «صنعت فرش، صنایع دستی، پتروشیمی، صنعت، چرم، کشاورزی (زراعت و باغداری) و صنعت منبت کاری»، وجود کاربری صنعتی و مراکز و قطب‌های تجاری فراشهری می‌تواند از فاکتورهای برنده شهر باشد، با میانگین ۳/۶۶۷ در رتبه اول قرار دارد. در مقوله «وجود ریل راه آهن و فرودگاه به عنوان مهمترین زیرساخت گردشگری و ترانزیت کالا»، ورود و خروج مستقیم گردشگران با میانگین ۴/۱۳۳ در رتبه اول قرار دارد. در مقوله «وجود معماری واجد شرایط»، و معماری منحصر به فرد و توپولوژیک خاص شهری و «وجود ابنیه تاریخی نظیر میدان‌ها، خیابان‌ها و المان‌ها» با میانگین ۳/۹۰۰ در رتبه اول قرار دارند. در مقوله «میدان مرکزی و خیابان‌های ششگانه، بازارهای مرکزی، راسته بازار»، و شهر شعاعی و متعددالمرکز خاص همدان (منحصر به فرد)، با میانگین ۳/۶۶۷ در رتبه اول قرار دارد.

در مقوله «خط آسمان و پیدا شدن آسمان در شهر»، ساخت و ساز در ارتفاع و رشد عمودی باعث خداشته دار شدن این مورد شده است، با میانگین ۲/۶۳۳ در رتبه اول قرار دارد. در مقوله «فرم شعاعی شهر همدان»، دیدن شهر در شب و از فراز تپه عباس آباد یا ارتفاعات مشرف به همدان، با میانگین ۳/۴۳۳ در رتبه اول قرار دارد.

نتیجه‌گیری و دستاوردهای علمی - پژوهشی

برند شهر شامل عناصر مختلفی از جمله ویژگی‌های شهری، محیط‌زیست، سیاست، اقتصاد، جامعه و فرهنگ است. این عناصر برای تشکیل هویت برند تجاری در شهر جمع می‌شوند. این عناصر به یک استراتژی موفق برند کمک می‌کند، نه تنها ادغام و حس تعلق خاطر بهبود یافته بلکه باعث غرور شهر نیز می‌شود. علاوه براین، قابلیت اطمینان شهر برقرار شده است. این اقدامات بلندمدت تصویرسازی در سطح شهر براساس منابع ملموس و نامشهود عناصر هویت شهر بوده و به تاثیرات اجتماعی کمک می‌کند. با توجه به نتایج پرسشنامه صاحب‌نظران، توسعه استراتژی برندهای شهری به عنوان یک استراتژی مبتنی بر فرهنگ شهر و محیط شهر به منظور ارتقا کیفیت شهر و توسعه پایدار شهری ضروری است بنابراین، نتیجه‌ای که ابزار توسعه استراتژیک برندهای شهری به عنوان ابزاری برای تحقیق این هدف به دست آمده است: رابطه «قطب گردشگری و کانون اصلی گردشگری و سابقه تولید صنایع دستی و خانگی» و «ابنیه تاریخی و گردشگری در همدان» و «وجود بازار قدیمی همدان» و «میدان مرکزی و خیابان‌های ششگانه، بازارهای مرکزی، راسته بازار»، «شهر شعاعی و متحدم‌المرکز خاص همدان (منحصر به فرد)» و «فرم شعاعی شهر همدان»، «دیدن شهر در شب و از فراز تپه عباس آباد یا ارتفاعات مشرف به همدان» جهت استراتژی برندهای شهر مهم است. با درک تعامل بین عناصر شهری و فرآیندهای آنها، می‌توان استراتژی برندهای شهر را توسعه داد. درک نقش ویژگی‌های شهر در CDS برای تفسیر دقیق در استراتژی شهر ضروری بود. پیداست برنامه‌ریزی در اجرای برندهای شهری توسط برنامه‌ریزان و تدوین برنامه‌های راهبردی و توسعه زیرساخت‌ها، مشارکت مردم و حمایت حاکمان شهر، آموزش شهر و ندی، ارائه پیشنهادهای مالی، کمک به تسهیل جذب سرمایه‌های داخلی و بین‌المللی، راهنمایی به منظور برنامه‌ریزی کارهای تبلیغاتی، جذب و حفظ کارکنان علمی و متخصصین و افراد فرهیخته، جذب گردشگر و بازدیدکنندگان مختلف داخلی و بین‌المللی و ایجاد کمیته راهبرد برندهای شهر لازم و ضروری به نظر می‌رسد.

موقعیت جغرافیایی و آب و هوای مطلوب و سایر شرایط و زمینه‌ها موجب شده که همدان از قدیم الایام در مسیر ارتباطی فرهنگ‌ها و تمدن‌ها قرار گیرد. یکی از پدیدهایی که بیشترین تاثیر را در صنعت توریسم و گردشگری دارد، آب و هوای است. نقش تغییرات آب و هوایی در توریسم و گردشگری دارد، آب و هوای است. نقش تغییرات آب و هوایی در توریسم و گردشگری همیشه مورد نظر بوده است. اما در مناطق کوهستانی این نقش پررنگ به نظر می‌رسد. آب و هوای یک مورد ضروری برای توریسم و گردشگری است. همدان شهری است که مستعد جذب مسافر و گردشگر در ایام مختلف سال علی الخصوص در ماههای گرم به خاطر آب و هوای خنک و کوهستانی می‌باشد. از طرفی شهر همدان با داشتن آثار فرهنگی و تاریخی غنی و همچنین بالا بودن توانمندی‌های فرهنگی و یکپارچگی

فرهنگی و تاثیرپذیری آن از فرهنگ و رفتار اجتماعی گردشگران مورد توجه گردشگران است. استفاده از جاذبه‌ها و اینه و آثار هنری و فرهنگی برای جلب گردشگران قابل توجه است و گردشگران با مطالعه آثار، روحیات و منش‌ها و شخصیت‌های مردم منطقه پی می‌برند. مکانهای دیدنی شامل تله کابین گنجنامه، استخر عباس آباد، آبشار و کتبیه گنج نامه، پیست اسکی تاریک دره، باغهای مصفای دامنه الوند و دره‌های عباس آباد، حیدره و امامزاده کوه، سد اکباتان و..... گوشه‌ای از نقاط گردشگری همدان می‌باشد. همچنین وجود اماكن تاریخی چون بوعلی سینا، باباطاهر و.... گردشگران زیادی را به خود جلب نموده است. قرارگیری در محل تلاقی راههای ارتباطی غرب کشور، وجود پتانسیل‌های گردشگری بین المللی، منابع با ارزشی چون غار علیصدر، فعال بودن بافت قدیم، بازار و مراکز محلات که الگوهای گردشگری را قابل اجرا می‌سازد، قرارگیری در کوهستان الوند و بهره وری از موهاب طبیعی کوهستان و باغات کوهپایه ای با حومه‌ی طبیعی مشجر و پوشیده از باغات، وجود هفت دره متهی به منطقه شهری همدان که ارتباط شهر با طبیعت از طریق رودهای منشعب از آنها برقرار می‌گردد، می‌تواند یکی از کانونهای توسعه این صنعت رو به رشد جهانی قرار گیرد و سهم به سزاوی در ارز آوری به داخل کشور را داشته است. سهم گردشگری در همدان بسیار بالا بوده وجود جاذبه‌های تاریخی و فرهنگی، قدمت شهر، مورفولوژی شهر همدان، آب و هوای کوهستانی، مکانهای دیدنی و ... گواهی بر این ادعاست.

اما حقیقتاً پیاده سازی برنده کاری بسیار دشوار و زمان بر می‌باشد چرا که عوامل و مؤلفه‌های گوناگونی را شامل می‌شود که هریک تأثیرات چشمگیری در شکل‌گیری آن خواهد داشت. یکی از گام‌های اساسی برای ورود به فرایند برنده‌سازی برای کلانشهر همدان، ایجاد راهبردهایی برای بهبود مسائل و مشکلات اقتصاد شهری، جامعه شناسی شهری، کالبدی شهرها، تجهیزات، چیدمان و مبلمان شهری، ساختمان و مسکن و ... و در نهایت برنامه‌ریزی شهری مناسب برای هریک از آنها بی‌شك کار ساده‌ای نیست و یقیناً در کوتاه مدت نیز امکان پذیر نخواهد بود. نهایتاً برنده‌سازی مکان و مدیریت درست برای توسعه و گسترش آن، نیازمند الزامات گوناگونی است که قبل از شروع کار باید همواره مدنظر قرار داد. این که برنده‌سازی همدان با چه اهدافی، به چه دلیل، با چه ابزارهایی، در چه مدت زمان و با چه هزینه‌ای و بسیار مسائل دیگر قرار است انجام شود، نکاتی است که باید قبل از شروع به دقت مورد بررسی قرار گیرند تا در ادامه‌ی راه با مشکلات پیش بینی نشده‌ی کمتری مواجه شویم. باید توجه داشت فرایند برنده برای این شهر، فرآیند خلاقانه‌ای است لذا به تخصص زیادی احتیاج دارد. همچنین باید تمامی ملاحظات در فرآیند برنده‌گذاری برای شهر با دقت کامل لحاظ شود و با هدف ایجاد بیشترین تاثیر به گردشگر عرضه شود. تنها در این صورت است که این شهر می‌تواند به برنده موفق دست یابند و از مزایای آن سود ببرند. اساساً یکی از مهمترین کاربری شهرها، ارائه خدمات گردشگری نوین است زیرا شکل‌گیری عصر پسامدرنیته با گزاره اصلی آن، یعنی جهانی شدن، موجب شکل‌گیری فناوری اطلاعات و گردشگری می‌گردد و دوره‌ی جدیدی را در تعاملات اجتماعی و فرهنگی انسان‌ها به خصوص در قالب ساخته‌های شهری رقم می‌زند. با این حال شهر همدان می‌تواند محل

- مناسبی برای جذب و جلب گردشگران داخلی و خارجی محسوب شوند. لذا جهت پیشبرد اهداف برنديسازی و توجه به گردشگری در کلانشهر همدان و معرفی آن جهت برنده بدنی موارد ذیل پیشنهاد می شود:
- فراهم آوردن بسترهای مناسب برای گردشگری در شهر به منظور افزایش آگاهی از برنده و ایجاد انگیزه مانند اختصاص تورهای گردشگری و قرارگیری گشت محلی برای راهنمای گردشگران.
 - برگزاری نمایشگاههای موقت و دائمی جاذبه‌های گردشگری به منظور معرفی نقاط دیدنی شهر، به ویژه مناطقی که تاکنون ناشناخته مانده اند.
 - اجرای جشن‌های مختلف در میدانهای مرکزی و آمفی تئاتر روباز و جشن‌های سالیانه مانند سالروز تولد ابن سينا (روز پزشک) و یا گرامیداشت باباطاهر.
 - ایجاد زیرساخت‌ها و رو ساختهای مورد نیاز گردشگری و توسعه امکانات موجود.
 - استفاده از رسانه‌های اجتماعی و شبکه‌های اجتماعی برای معرفی برنده شهر همدان.
 - معرفی شهر به سرمایه‌گذاران در جهت جذب سرمایه به شهر و توسعه صنعت گردشگری و تسهیل شرایط سرمایه‌گذاری در اماکن رفاهی با برگزاری همایش‌های گردشگری.
 - برگزاری جشنواره‌های فرهنگی مانند جشنواره غذاهای محلی و رقص محلی در ایام نوروز و تابستان که مسافران زیادی از شهر بازدید می کنند.
 - انتخاب الگو، نماد، سمبل برای شهر.
 - ایجاد کافه‌های متعدد سنتی و استفاده از نوازدگان محلی با پوشش‌های محلی.
 - توسعه فضاهای شهری اجتماع پذیر، مبلمان شهری، خوانایی شهری، حمل و نقل عمومی مدرن شهری، زیرساختهای ارتباطی با شهر مانند خدمات فرودگاهی، ایستگاه راه آهن و سایر پایانه‌های مسافربری.
 - تلاش برای سرزنشگی و پویایی هر چه بیشتر شهر و مردم آن و زیبای سازی شهر.
 - تلاش برای بازسازی و بهسازی مناظر عمومی شهر و ایجاد فضاهای سبز بیشتر در مکان‌های مختلف جهت بهبود تصویر شهر.

References

- Aaker, D. A. (2014), Win the Brand Relevance Battle and then Build Competitor Barriers, Callifornia Mangement Riview, New York, 52(2), pp. 43-57.
- Aaker, D. A. (1996), Building Strong, London: Simon & Schuter, pp. 20-35.
- Akhavan Sales, Sharareh, (2010), Feasibility Study of Creating an Urban Brand, A Case Study of Tehran's 12th Urban District [In persian] , M.Sc. Thesis, University of Tehran, Tehran.
- Ameri, Mehdi, (2017), Identifying the Effective Factors of Urban and Countr Planning with Strategic Approach (Case Study of Mashhad Metropolis), 4th International Congress of New Research in Management Studies, Shiraz. (in Persian)
- Anholt, Simon, (2013), Competitive Identity of New Brand Management for Nations, Tahan Publishers, First Edition, pp. 1-120. (in Persian)
- Anholt, S. (2010), Place-Identify, Image and Reputation. London. Palgrave Macmillan.
- Anholt, S. (2009), Competitive Identity the New Brand Management for Nations, Cities and Regions. Cities, 19(1), pp. 31-50.

- Anhoit, S. (2006), The Anholt – GMI City Brands Index: How the World Sees the World, S Cities. Place Branding, Vol.2,(1), pp. 18-31.
- Ashworth, G. & kavaratzis, M. (2009), Beyond the Logo: Brand Management for Cities, Journal of Brand Management, 16(8), pp. 520-531.
- Avraham, E, Ketter, E. (2008), Media Strategies for Marketing Places in Crisis: Improving the Image of Cities, Countries, and Tourist Destinations. Butterworth Heinemann, 10(8), pp. 32-40.
- Biker, Bill, (2014), Branding Tourism Destination (Necessities for Success in landscaping), Dunya Eqtesad Publications, Tehran, Iran.
- Brandley, A, Hall, T, Harrison, M, (2008), Selling Cities: Promoting New Images for Meeting Tourism, 17(19), pp. 20-32. (in Persian)
- Cai, L. (2002), Cooperative Branding for Rural Destinations Anais of Tourism Research, Vol.13, No.9, pp. 810-811.
- Cutler, Philip, (2006), "Marketing Management", Translated by Bahman Forouzandeh, Amokhteh Publications, Isfahan, Iran. (in Persian)
- Dabiri, Somayeh, Alimoradi, Hamed, (2014), Tourism in Hamedan Province in Order to Sustainable Development, The First National Conference on New Horizons in the Capability and Sustainable Development of Architecture, Civil, Tourism, Energy and Urban Environment. (in Persian)
- Dinnie,K. (2011), City Branding: Theory and Cases (First Published). Palgrave Macmillan.
- Dinnie, Kit. (2013), Urban branding: Theories and Cases, Translated by Mohammad Reza Rostami, Tabloor Publications, Tehran.
- Ebrahimi, Parvin, (2003), Hamedan Cultural Heritage TV, Hamedan Cultural Heritage Organization, Tehran, Iran. (in Persian)
- Eshuis, J. & Edwards, A. R. (2008), Branding the City, the Democratic Legitimacy of a New Mode of Governance, 5 & the Political Studies Association(PSA) Annual Conference Democracy, Governance and Conflict: Dilemmas of Theory and Practice Swansea, United kingdom.
- General administration of road and urban development of Hamadan Province, Hamadan, Iran.
- G Gonzalez-Gil ,K Urmann, , MH Schroth... - Vadose Zone ...,(2007), Identification of Candidate Genes Associated with Beef Marbling Using QTL and Pathway Analysis in Hanwoo (Korean Cattle), Cities,Vol.19,(4), pp.150-190.
- Hankinson, G. and Cowking, P. (2007), Branding in Action, McGraw-Hill, London, Uk.
- Hankinson, G. (2004), The Brand Images of Tourism Destinations: A Study or the Saliency of Organic Images, Journal of Product & Brand Management, Vol .13(1), pp. 6-12.
- Inch, A, (2011), Branding the City as an Attractive Place to Live, in City Branding, Palgrave Macmillan Uk, pp. 8-14.
- Julier, G. (2005), Urban Design Spaces and the Production of Aesthetic Consent, Urban Studies, Vol. 42, pp. 689-888.
- Johansson, J., Power, D. (2007), The Image of the City-Urban Branding as Constructed Capabilities in Nordic City Regions, Department of Social and Economic Geography, Uppsala University, Sweden.
- Kavaratzis, M. (2009), What Can We Learn from City Marketing Practice? European Spatial Research and Policy 16(1), pp. 41-59.
- Kavaratzis ,M, (2008), From City Marketing to City Building; An Interdisciplinary Analysis with Reference to Amsterdam, Budapest, and Athens. Phd Dissertation, Faculty of Spatial Sciences, University of Groningen, The Netherlands, pp. 117-205.
- Kavaratzis M, Ashworth, G.J. (2007), Partners in Coffeeshops, Canals and Commerce: Marketing the City of Amsterdam. In Cities; Vol 24, No .1. pp. 16-25.
- Keshavarz, Yousef, (2013), Globalization and the Necessity of Global Citizenship Education, Quarterly Journal of Global Strategic Studies, 6 (3), pp. 179-194.
- Kian, M. (2010), A Study of Success Factors in City Branding: The ISE Conceptual Model. Journal of Chinese Marketing, pp. 58-66.

- Kharazmi, Omid Ali, Rahnama, Mohammad Rahim Vaqbali, Negin, (2014), "Comparative Study of Global Experiences of Urban Branding Process and Providing Solutions for the Metropolis of Mashhad". The First National Conference on Geography, Tourism, Natural Resources and Sustainable Development.
- Khodadad Hosseini, Seyed hamid, Rezvani, Mehran, (2013), Comprehensive Brand Management Schools, Valuation and Development of the National Brand), Second Edition, Gisum Publications, Tehran. (in Persian)
- Kotler P., Hamlin M.A., Rein I & Haider D.H, (2002), Maketing Asian Places, Singapore. John Wiley & Sons, p.183.
- Lynch ,J.and de Chernatony ,L, (2004), The Power of Emotin: Brand Communication in Business-to-Markets. Journal of Brand Management, Vol. 11, (5), pp. 30-48.
- Masoudnia, A. (2014) Investigation and Determination of the Most Important Effective Factors of Urban Brand in Tehran and Providing Appropriate Solutions, Master's Thesis, Payame Noor University, Faculty of Social Sciences and Economics. (in Persian)
- Management and Planning Organization, Statistics and information deputy of the planning and budget organization of the countr, Hamedan, Iran. (in Persian)
- Merrilees, B., D., and Miller, D., and Herington, (2012). Multiple Stakeholders and Multiple City Brand Meaning. Eurupan Journal of Marketing. 45(7-8). pp. 1032-1047.
- Mohammadpour Zarandi, H., Hassani, A., Aminian, N., (2016), Factors Affecting Urban Brand and its Priorities from the Perspective of International Ttourists (Case study: Milad Tower, Tehran), Quarterly Journal of Economics and Urban Management, No. 14. (in Persian)
- Mommaas, H. (2004), "Cultural Clusters and the Post-Industrial City: Towards the Remapping of Urban Cultural Policy". Urban Studies, Vol. 41,(3), pp. 507-532.
- Manourian, A, Ayobi, M, Pourmousavi, Musa, Rarimian, A, (2013), Model of Urban Branding Process for Metropolises of Iran, pp. 41-63.
- Mirmoinin, A, Azari, A, (2018), Strategic City Branding, from Theory to Practice, Armanshahr Archhtecture & Urban Development, 11(24), pp. 97-108.
- Nehchiri, Abdolhossein, (1991), Historical Geography of Cities, Madrasa Publications Affiliated with the Educational Aid Publishing Office Tehran, Iran. (in Persian)
- Oktay, D. (2002), The Quest for Urban Identity in the Changing Context of the City Northern Cyprus, Cities,Vol.19,(4), pp.261-271.
- Qaraguzlu, Gholam Hossein, (2013), Hegmataneh to Hamedan, Iqbal Publications, Tehran, Iran. (in Persian)
- Rainisto, S. (2003), Success Factors of Place Marketing: A Study of Place Marketing Practicees in Northern Europe and the United States Heisinki University. Doctoral Dissertation, Helsinki, University of Tecnology.
- Ren, C., & Blichfeldt, B. S. (2011). One clear image? Challenging simplicity in place branding.Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism, 11(4), 416–434.
- Statistical Yearbook of Hamadan Province (2016), Hamadan Province Management and Planning Organization, Deputy of Statistics and Information of the Planning and Budget Organization of the Country.
- Sadeghpour Gildeh, Bahram, Moradi, Wahab, (2013), Statistical Analysis with SPSS and AMOS Software, Mazandaran University Press, Second Edition.
- Tarfie, Mehdi, (2015), Urban Branding, A New Approach in Urban Management, (Case Study of Barcelona, Spain), Annual International Conference on Civil Engineering, Architecture and Urban Planning, Shiraz, Iran. (in Persian)
- Tajzadeh Namin, Abolfazl, Esmaeel Mosharafi, Fatemeh, (2013), Prioritization of Special Components of Brand Value in Tourism Destination from the Perspective of Foreign Tourists, Journal of Tourism Management Studies, No. 24. (in Persian)
- Tiwari, A, Bose, S. (2013), Place Branding: A Review of Literature, The Journal of Sri krishna Reserch & Educational Consortium, Vol 4, pp. 15-24.

- Ulke Evrim Uysal, (2016), A Brief Histort of City branding in Istanbul., Master Thesis, Beykent University, Turkey, pp. 117-130.
- Vigro B. & Chernatory L. (2006), Delfic Brand Visioning to Align Stakeholde buy-hn to the City of Birmingham Brand , Brand Management , Vol.13, No.6, pp. 379-392.
- Zenker, S. & Beckman, S. (2013), My Place is not in your Place Different Place Brand knowledge by Different Target Groupe. Journal of Place Management and Development, 6, pp. 6-17.
- Zenker,S. & Rutter, N. (2014), Is Satisfaction the Key? The Role of Citizen Satisfaction, Place Attachment and Place Brand Attitude on Positive Citizenship Behavior. Cities 38, pp. 11-17.
- Zokaee, Parviz, (2008), Quarterly Journal of People's Culture, Special for Hamedan, Tehran, Iran,Vol. 26, pp. 21-41. (in Persian)



Explain the Components of Urban Branding, Emphasizing the Dimensions of Tourism (Case Study: Hamadan City)

Maryam Vahabian

Ph.D. student, Department of Architecture and urban planning, Kermanshah Branch,
Islamic Azad University, Kermanshah, Iran

Nowzar Ghanbari*

Department of Geography, Kermanshah Branch, Islamic Azad University, Kermanshah, Iran

Said Ali Nori

Department of architecture and urban planning, Kermanshah Branch,
Islamic Azad University, Kermanshah, Iran

Bizhan Kalhornia

Department of architecture and urban planning, Kermanshah Branch,
Islamic Azad University, Kermanshah, Iran

Abstract

Currently, change in cities is advancing due to technological advances, information floods, increasing awareness and raising living standards. Although the development of a city depends on the activation of urban marketing, an important and well-known city stands out as a brand. One of the strategies of urban management in order to progress in the competitive world market is to plan for sustainable urban branding for the city, which while introducing the capabilities of the city, the most important factor in achieving economic benefits of urban branding are factors such as tourism, physical space and ... is. The metropolis of Hamedan has been selected for this purpose, including urban tourism destinations with historical and touristic species and the capital of Iran's history and civilization. The measurement tool in this study is a questionnaire that will be designed based on the conceptual framework of the research as well as related studies. For this purpose, the components and indicators of urban branding have been identified with emphasis on social, economic, cultural and physical dimensions and have been used with the opinion of 30 urban experts and specialists and using SPSS25 software analysis at a significant level. Conclusion: In the main categories of "existence of the old market of Hamedan" and "suitable mountainous climate in summer" and "sidewalk on Bouali and Ekbatan streets", "tourism hub and the main center of tourism and history of handicrafts and home production", " Scientific and Academic Center of the West of the Country In Hamedan ", ie the respondents in response to these cases have mostly chosen very high and high responses with codes 4 and 5. Therefore, it can be said that according to the respondents, these variables have a great impact on branding the metropolis of Hamedan.

Keywords: Urban branding, Hamadan metropolis, tourism, location branding.

* (Corresponding author): N.Ghanbari@iauksh.ac.ir