

Vedlegg

Vedlegg 1: Intervjuguide dybdeintervju

Guide dybdeintervju

Dato: XX.XX.XX

Sted: XXX

Del 1 - Introduksjon

Hei og velkommen! Takk for at du kan stille opp til intervju. Vi er to studenter som skriver en bachelor i digital kommunikasjon og markedsføring på Handelshøyskolen BI. I den forbindelse ønsker vi å gjennomføre et intervju om deg som forbruker på plattformen TikTok. Vi ønsker å høre om dine interesser for nettsopping på plattformen, dine holdninger rundt temaet og om Affiliate Marketing. Vi ønsker å poengtere at det er ingen feil svar, hvor vi ønsker å høre dine ærlige meninger. Alt er anonymt. Intervjuet blir ikke tatt opp, men blir transkribert. Er du klar til å sette i gang?

Del 2 - Generelle spørsmål

Demografi

1. Hvilke kjønn er du?
2. Hvor gammel er du?
3. Studerer du eller jobber du? Utdyp?
4. Hva er gjennomsnittsinntekten din i måneden? (inkludert stipend og annen støtte)
5. Hva bruker du helst pengene dine til?

Psykografi

6. Hvordan vil du beskrive deg selv?
7. Bruker du mye tid på sosiale medier til vanlig?

Del 3 - Substans spørsmål

Affiliate Marketing

8. Vet du hva affiliate marketing er? Hvis ikke: forklarer vi dette!
9. Har du fått opp videoer av personer som promoterer for et produkt hvor de tilbyr følgerne rabattkoder? Hvem? *influencere, vanlige personer ...*
10. Har du kjøpt et produkt som resultat av en annonse på TikTok?
11. Hvor sannsynlig er du til å handle et produkt på TikTok fra 1-5?

Tiktok

12. Har du Tiktok?

Svar:

13. Bruker du mye tid på applikasjonen? Hvor mye? (skjermtid)

Svar:

14. Hva bruker du appen til?

Svar:

15. Hvilke videoer får du oftest opp på din FYP på TikTok?

Sminke, hudpleie, gaming, treningsvideoer, matvideoer og diverse

Svar:

Influencere

16. Følger du mange influencere på TikTok?

Svar:

17. Blir du mest påvirket av influencere eller venner og familie når du tar valg av hvilke produkter du vil kjøpe?

Svar:

18. Stoler du på Influencere sin troverdighet?

Svar:

Kjøpsvaner og holdninger

19. Hvor ofte handler du på nett? Utdyp gjerne hvorfor.

Billig? Hjemmefra? Trendprodukter? Enkelt?

Svar:

20. Hva påvirker deg til å kjøpe produkter?

Reklamer, anbefalinger, tilbud og rabattkoder?

Svar:

21. Har du en positiv holdning til kjøp gjennom TikTok?

Svar:

22. Tror du venner og familie har en positiv holdning til kjøp gjennom TikTok? Utdyp

Svar:

23. Handler du ofte på impuls kjøp?

Svar:

24. Blir du påvirket av reklamer/influenser til å utføre impuls kjøp? Utdyp!

Svar:

25. Har du kjøpt et produkt ved hjelp av en rabattkode på TikTok?

Svar

Vedlegg 2: Mal - Transkriberte dybdeintervjuer

Dybdeintervju - transkriberte svar

Dato: 28.02.2023

Sted: BI Bergen

Del 1 - Introduksjon

Hei og velkommen! Takk for at du kan stille opp til intervju. Vi er to studenter som skriver en bachelor i digital kommunikasjon og markedsføring på Handelshøyskolen BI. I den forbindelse ønsker vi å gjennomføre et intervju om deg som forbruker på plattformen TikTok. Vi ønsker å høre om dine interesser for nettshopping på plattformen, dine holdninger rundt temaet og om Affiliate Marketing. Vi ønsker å poengtere at det er ingen feil svar, hvor vi ønsker å høre dine ærlige meninger. Alt er anonymt. Intervjuet blir ikke tatt opp, men blir transkribert. Er du klar til å sette i gang?

Del 2 - Generelle spørsmål

Demografi og psykografi

1. Hvilke kjønn er du?

R1: Kvinne.

R2: Kvinne.

R3: Kvinne.

R4: Mann.

R5: Mann.

R6: Kvinne.

R7: Kvinne.

R8: Mann.

2. Hvor gammel er du?

R1: 22 år.

R2: 24 år.

R3: 23 år.

R4: 22 år.

R5: 22 år.

R6: 25 år.

R7: 22 år.

R8: 22 år.

3. Studerer du eller jobber du?

R1: Studerer 100 prosent, men har 40 prosent deltidsstilling ved siden av studiene. Har alltid hatt en jobb, da jeg er avhengig av den ekstra inntekten i måneden for å kunne gjøre det jeg vil.

R2: Studerer 100 prosent og har deltidsjobb på siden som bibliotekar. Jobber rundt 20-30 prosent i måneden og trives godt med det.

R3: Jobber i 100 prosent stilling i filmbransjen. Jeg fullførte en bachelorgrad ved UIB for 2 år siden, og siden det har jeg bare jobbet.

R4: Jobber 100 prosent, med isolasjon offshore.

R5: Jobber fulltid, lærling offshore.

R6: Studerer grafisk design, har dessverre ikke en jobb ved siden av. Da jeg også har to barn som jeg tar meg av i hverdagen.

R7: Studerer grunnskolelærer 5-10. Pleier å ha sommerjobb i byen der jeg kommer fra. Liker å bruke tiden min på å lese og være sosial, uten å begrense meg som man ofte må i en jobb.

R8: Studerer sykepleier 100 prosent, og jobber som ambulansefagarbeider på siden.

4. Hva er gjennomsnittsinntekten din i måneden? (inkludert stipend og annen støtte)

R1: Rundt 17.000 kroner..

R2: Ca. 13.000kr.

R3: Rundt 30.000 kroner.

R4: Cirka 30.000 kroner utbetalt.

R5: Rundt 33.000 kroner utbetalt.

R6: 9.000 kroner.

R7: 12.000 kroner.

R8: 20.000 kroner.

5. Hva bruker du helst pengene dine til?

R1: Bruker helst pengene på å reise. Men er også glad i å bruke penger på klær og velværeprodukter. Går ofte veldig periodevis på hva jeg bruker penger på.

R2: Bruker veldig mye penger på mat. Utenom det går pengene i klær, sminke-, og hudpleieprodukter.

R3: Mat, klær og unødvendige impulskjøp. Blir veldig fort påvirket av reklame og anbefalinger fra venner, noe som gjør at jeg ofte kjøper ting jeg ikke trenger.

R4: Reise og trening som regel. Bor hjemme så bruker ikke så mye penger på mat og leie.

R5: Trening, mat og humor. Liker veldig godt å bruke penger på kino og aktiviteter med venner.

R6: Regninger, mat og klær som regel. Bruker ekstremt mye penger på mat.

R7: Klær, mat, husleie for det meste. Glad i å unne meg selv ting i hverdagen.

R8: Leie, mat og drikke. Blir fort mye penger på drikke i studieperioden.

6. Hvordan vil du beskrive deg selv?

R1: Jeg er en omgjengelig, rolig og snill person som elsker å være med venner og familie. Imidlertid er jeg litt introvert også kanskje, da jeg ikke er den som tar mest plass i en gruppe. Litt spontan også kanskje, da jeg liker å reise når jeg kan og har mulighet.

R2: Jeg er en kreativ, omgjengelig og sosial person. En svært aktiv jente som liker å gå på tur og trives med å være i eget selskap. Samtidig setter jeg stor pris på vinkvelder og spillkvelder med nære bekjente.

R3: Trives godt i eget selskap (introvert), kreativ og grei. Liker godt å være med venner og familie.

R4: Omtenksom, hyggelig og utadvendt. Glad i å bruke tid med venner og lage gode middager sammen.

R5: Spontan, omtenksom, kreativ og sosial. Veldig god på å lytte til andre mennesker.

R6: Rolig, hjelpsom og morsom. Liker å være "klassens klovn" og få andre til å le.

R7: En aktiv jente, som er glad i å være sosial. Trives veldig godt med å trene.

R8: Utadvendt og sosial. Med på det meste som skjer. Imidlertid er jeg veldig glad i å være alene også, da jeg liker å samle energi og krefter.

7. Bruker du mye tid på sosiale medier til vanlig?

R1: Bruker en del timer på sosiale medier. Bruker rundt 4 timer hver dag

R2: Ja, jeg bruker mye tid på SoMe! Flere timer hver dag.

R3: Ja blir en del timer.

R4: ca. 2-4 timer daglig

R5: Ikke så mye egentlig, 2 timer daglig

R6: Ja, mye youtube og Tiktok.

R7: Ja, endel, går fort noen timer.

R8: Ja. Det blir en del timer på sosiale medier hver dag. Sjekket skjermtid for ikke så lenge siden, og så det var en del timer i døgnet, noe jeg tildels skammer meg over.

Del 3 - Substans spørsmål

Affiliate Marketing

8. Vet du hva affiliate marketing er?

Forklart til de som ikke visste dette.

R1: Har hørt om det. Men har aldri tenkt noe over det eller engasjert meg noe i det.

R2: Ja, jeg har hørt om Affiliate Marketing, og vet at flere bedrifter benytter seg av denne markedsføringsmetoden for å skape positiv oppmerksomhet.

R3: Nei, influencere er med på det iallfall.

R4: Både ja og nei, visste ikke hva det var, men ikke at det het Affiliate Marketing.

R5: Ja, jeg har hørt om det før, men aldri tenkt noe over det.

R6: Nei, aldri.

R7: Nei, faktisk ikke.

R8: Ja.

9. Har du fått opp videoer av personer som promoterer for et produkt hvor de tilbyr følgerne rabattkoder? Hvem? *influencere, vanlige personer ...*

R1: Ja! Får ofte opp videoer av det. Liker godt å få opp videoer med rabattkoder da jeg ikke liker å betale fullpris. Det er som regel både influencere og vanlige personer som legger ut dette. Jeg følger mye med på kjente realitydeltakere i Norge som ofte legger ut. Slik som for eksempel Martine Lunde, Sofie Karlstad og Sophie Elise

R2: Ja får det opp hele tiden, både av influencere men også de som ikke har like mange følgere. Men som oftest influencere.

R3: Ja, alle med et par tusen følgere på TikTok. De fleste deler jo faktisk ut rabattkoder.

R4: Ja, for eksempel på TikTok med treningsprodukter.

R5: Ja, influencere på TikTok som promoterer rabattkoder for klær.

R6: Ja, influencere som regel.

R7: Har fått opp influencere.

R8: Ja, influencere men også vanlige personer.

10. Har du kjøpt et produkt som resultat av en annonse på TikTok?

Oppfølgingsspørsmål: Hvis ja, hvilke produkter? Hvis nei, hvorfor ikke?

R1: Nei, aldri. Bruker applikasjonen som en underholdningskanal, så får ikke opp så mange videoer av produkter anbefalt på min FYP.

R2: Ja. Klær og velværeprodukter.

R3: Ja. Handlet noen ting. Mest skjønnhetsprodukter som sminke og hudpleie.

R4: Nei det har jeg ikke. Har egentlig ikke tenkt på TikTok som en plattform hvor man kjøper produkter. Bruker plattformen mer som en inspirasjonskilde.

R5: Nei, eller kanskje 1 gang. Da kjøpte jeg en parfyme. Pleier ikke å kjøpe produkter på TikTok, men jeg blir av og til påvirket til det.

R6: Nei. Jeg tror ikke det. Jeg vet ikke hvorfor jeg ikke har kjøpt et produkt annonsert på TikTok.

R7: Nei. Faktisk ikke. Jeg stoler ikke på de produktene som blir anbefalt på TikTok.

R8: Nei. Jeg bruker heller andre kanaler til å kjøpe.

11. Hvor sannsynlig er du til å handle et produkt på TikTok fra 1-5?

R1: 2.

R2: 4.

R3: 4.

R4: 3.

R5: 3.

R6: 3.

R7: 1.

R8: 1.

TikTok

12. Har du TikTok?

R1: Ja.

R2: Ja.

R3: Ja.

R4: Ja.

R5: Ja.

R6: Ja.

R7: Ja.

R8: Ja.

13. Bruker du mye tid på applikasjonen? Hvor mye? (skjermtid)

R1: Ja, eller det blir en del. I gjennomsnitt er det rundt 1,5 time daglig.

R2: Ja, bruker i gjennomsnitt 3 timer hver dag.

R3: Ja, cirka. 3 timer per dag.

R4: Normalt 1-2 timer hver dag.

R5: Nja, ca. 30min - 1 time per dag.

R6: ja, 1,5 timer til dagen.

R7: Ja, ca. 1 time til dagen.

R8: Ja, rundt 1 time om dagen.

14. Hva bruker du appen til?

R1: Ser som regel på treningsvideoer, inspirasjonsvideoer og morsomme videoer. Jeg er også glad i å følge med på hva familie og venner legger ut der.

R2: Jeg bruker TikTok til å se på videoer da algoritmen gjør at jeg får opp akkurat det som interesserer meg. Se på mat, sminke og reise.

R3: Se på ting som et tidsfordriv. Veldig kjekt om man ikke har noe annet å gjøre.

R4: Tidsfordriv/se på "influencere" som legger ut videoer av relevant innhold for meg

R5: Underholdning for det meste. Glad i treningsvideoer og humorvideoer.

R6: Ser mest på underholdning, da jeg liker å se på morsomme videoer.

R7: Se på matvideoer, cleaning og andre morsomme videoer.

R8: Underholdning for det meste. Tidsfordriv og bruker det ofte før jeg legger meg.

15. Hvilke videoer får du oftest opp på din FYP på TikTok?

Sminke, hudpleie, gaming, treningsvideoer, matvideoer og diverse

R1: Treningsvideoer og matvideoer for det meste. Jeg er veldig glad i å se på øvelser jeg kan gjennomføre på trening, så algoritmen gjør at jeg får mest opp av dette.

R2: Sminke, hudpleie, trening, mat, klær og reise. Veldig mye forskjellig. Spørs også veldig på hva jeg søker på, og hva algoritmen gjør at jeg får opp på FYP.

R3: Sminke, hudpleie, mat, trening, dyr, klær og psykisk helse. Mye forskjellig egentlig.

R4: Stort sett treningsvideoer. Men også litt diverse som humor, interiør og hudpleie. Influencere også.

R5: Trening, morsomme videoer, klær og oppussing for det meste.

R6: Morsomme videoer, memes, hudpleie og oppskrifter.

R7: Mat, trening, rydding og litt sminke.

R8: Treningsvideoer, matvideoer, humor og noe gaming.

Affiliates (influencere)

16. Følger du mange influencere på TikTok?

R1: Vil si helt middels, ikke altfor mange.

R2: Ja, sikkert flere hundre.

R3: Ja. Veldig mange faktisk.

R4: Følger ikke så mange på TikTok generelt, så nei.

R5: Nei det vil jeg ikke si.

R6: Nei. Faktisk ikke.

R7: nei, ingen.

R8: Noen få. Ikke veldig mange.

17. Blir du mest påvirket av influencere eller venner og familie når du tar valg av hvilke produkter du vil kjøpe?

R1: Venner og familie.

R2: Influencere mest vil jeg si.

R3: Influencere. Følger mange så blir veldig påvirket av dem.

R4: Vil si jeg blir like påvirket av begge på hvilke produkter jeg vil kjøpe.

R5: Venner og familie for det meste. Av og til influencere.

R6: Begge deler.

R7: Begge deler. Men mest venner og familie.

R8: Venner og familie.

18. Stoler du på Influencere sin troverdighet?

R1: Nei, ikke i det hele tatt. De får ofte betalt for å markedsføre produktene.

R2: Ja, så langt jeg føler de virker troverdige og om jeg har prøvd produkter tidligere som jeg ser de anbefaler som jeg vet er bra.

R3: Kanskje rundt 30% av dem. De jeg har en tilknytning til og som jeg kjenner til.

R4: Delvis, men jeg kjøper aldri noe, med mindre jeg er sikker på at dette er noe jeg ønsker meg eller trenger.

R5: Både ja og nei. Det spørres veldig på hvem som er influenceren og hvor mye jeg føler at de er troverdige. Mine favoritter influencere stoler jeg mer på enn andre.

R6: Delvis. Spørres veldig på hvem det er.

R7: Til tider. Men ikke alltid.

R8: Veldig få.

19. Hvis du får opp en affiliate reklame av en affiliate med stor følgerskare. Vil du bli mer påvirket til å kjøpe dette produktet, da de har mange følgere?

R1: Nei, tror ikke jeg vil bli så påvirket av hvilke følgerskare de har. Dette da jeg synes at personer med stor følgerskare er mindre pålitelige, da det ofte innebærer betaling for å legge ut produktanbefalinger og rabattkoder.

R2: Ja jeg blir mer påvirket av personer med mye følgere når jeg kjøper produkter.

R3: Ja, jeg oppfatter disse produktene som mer tillitsfulle. Jeg tror at disse personene kun markedsfører for produkter de selv mener er bra, da det vil skade deres merkevare å legge ut produkter som er dårlige. Slik jeg oppfatter affiliate marketing så kan man velge hvilke produkter som skal promoteres.

R4: Tildels. Jeg vil selv påstå at jeg blir påvirket av disse personene, gjerne da de har stor innflytelse, så flere av vennene mine prøver disse produktene. Dette gjør at jeg hører om affiliaten eller produktet ofte, noe som gjør at jeg gjerne blir mer påvirket.

R5: Jeg er litt usikker på om jeg ville valgt et produkt markedsført av disse personene. På en måte vil jeg si at personer med mye følgere reklamerer for produktet som er bra, men jeg vil heller høre på mine venners anbefalinger.

R6: Både og. Jeg vil si at jeg blir like mye påvirket av de med mye følgere som de med lite følgere.

R7: Jeg tror sannsynligheten for at jeg får opp produkter fra en person med masse følgere er større enn en person med lite følgere. Men dette vil ikke påvirke min beslutning i stor grad, kun hvilke produkter som jeg eventuelt leser mer om.

R8: En person med masse følgere påvirker meg i større grad enn mindre, dette da jeg ofte får opp personer med flere følgere i min FYP. Men dette betyr ikke nødvendigvis at jeg velger dette produktet fremfor andre produkter.

Kjøpsvaner og holdninger

20. Hvor ofte handler du på nett? Utdyp gjerne hvorfor.

Billig? Hjemmefra? Trendprodukter? Enkelt?

R1: En gang i måneden, gjerne fordi det er billigere og fordi det er enkelt.

R2: 3 ganger i måneden da det er enkelt og ofte billigere å handle på nett da det er oftere rabatter og rabattkoder man kan bruke der fremfor fysisk butikker.

R3: Orker ikke å gå i butikken, 4 ganger i mnd. kanskje. Dette fordi det er relativt enkelt og lettvint.

R4: Sånn 50/50, handler som oftest klær i fysisk butikk.

R5: Billig og lettvint, ca 1 gang i uken (inkludert matvarer på døren).

R6: 3 ganger i måneden. Billigere og enklere.

R7: 3-4 ganger i måneden, fordi det er enklere og ofte mindre stress.

R8: Lite, handler plutselig store mengder nye klær et par ganger i året. Ellers er det kosttilskudd når jeg er tom.

21. Hva påvirker deg til å kjøpe produkter?

Reklamer, anbefalinger, tilbud og rabattkoder?

R1: Anbefalinger fra venner og familie og rabattkoder da det gjør det billigere.

R2: Rabattkoder da jeg er en fattig student. Samtidig som anbefalinger fra influencere påvirker meg mye.

R3: Kun egen research da jeg er kresen på hvilke produkter jeg velger. Nære bekjente vil kun påvirke meg i hvilken retning jeg søker, og hva jeg søker etter.

R4: Anbefalinger og tilbud. Men kun hvis det er tilbud på noe jeg har hatt lyst på fra før.

R5: Rabattkoder og egen research. Glad i å undersøke produktene før jeg kjøper de.

R6: Anbefalinger og egen research. Liker å ha kontroll over produktfordeler og eventuelle anmeldelser før jeg kjøper et produkt for å være sikker.

R7: Er som oftest rabattkoder og tilbud.

R8: Anbefalinger fra venner. Men tilbud er også bra.

22. Har du en positiv holdning til kjøp gjennom TikTok?

R1: Nei, er litt skeptisk men åpen for det.

R2: Ja. Positiv holdning til kjøp på nett generelt.

R3: Ja. Handler mye på nett så det inkluderer også TikTok

R4: Delvis, fin mulighet for å finne en bred variasjon av produkter som kan være interessant å kjøpe.

R5: Både og, kan bli for påvirket til å kjøpe ting jeg ikke trenger, men er positiv i forhold til rabattkoder og tilgjengeligheten.

R6: Både ja og nei. Liker å gå fysisk i butikk. Pleier ikke å handle på nett.

R7: Nei, eller jeg har ikke kjøpt noe derfra enda.

R8: Nei. Egentlig ikke.

23. Tror du venner og familie har en positiv holdning til kjøp gjennom TikTok?

Utdyp

R1: Delvis positiv holdning kanskje. Har en søster som handler mye på nett, men resten handler ofte mer i butikkene.

R2: Nei. De er eldre og mer skeptiske.

R3: Nei. Tror kanskje ikke det.

R4: Venner ja, og for familien utenom de på min alder, blir nok ikke det aktuelt.

R5: Nei. Veldig usikker faktisk.

R6: Nei, har bare hørt dumme ting.

R7: Ja, tror de fleste har det. Ettersom det ofte er flere som markedsfører for de samme produktene.

R8: Ser for meg at enkelte venner har en positiv holdning til kjøp gjennom TikTok, men at foreldre og annen familie som er litt eldre ikke har like mye tiltro.

24. Handler du ofte på impuls kjøp?

R1: Ja, veldig ofte faktisk.

R2: Ja, men spør litt på hva prisen er på produktene. Om noe går viralt faller jeg ofte for å handle på impuls i redsel om at produktet skal bli utsolgt.

R3: Det meste er på impuls.

R4: Nei, stort sett ikke.

R5: Sjeldent.

R6: Nei, egentlig ikke. Liker å gjøre research.

R7: Ja, irriterende ofte. Det endrer ofte med dårlige valg. Blir veldig påvirket av anbefalinger fra andre.

R8: Ja. Handler ofte på impuls det jeg vil ha der og da.

25. Blir du påvirket av reklamer/influenser til å utføre impuls kjøp? Utdyp!

R1: Som regel ikke, stoler med på anbefalinger fra folk rundt meg. Disse får ikke penger eller provisjon for å fortelle meg om produktet. Det gjør som regel influencere.

R2: Ja. Har en relativ stor tillit til influencere, noe som gjør at jeg ofte stoler på dem.

R3: Ja, om jeg har fått forskjellige folk som anbefaler det samme.

R4: Nei, stort sett ikke.

R5: Av og til, spør nettopp hva det er.

R6: Av og til! Mest reklamer.

R7: Ja, fordi da skryter de over hvor bra et produkt er, og så kan du lett sjekke kommentarfeltene og sjekke om andre også er fornøyde med de samme produktene.

R8: Nei. Pleier heller å stole på venner og familie.

26. Har du kjøpt et produkt ved hjelp av en rabattkode på TikTok?

R1: Nei. Aldri faktisk. Hopper som regel over alt jeg anser som reklame.

R2: Ja. Pleier å få det ofte opp av alle influencerne jeg følger.

R3: Ja. Liker å handle ting når det er på rabatt.

R4: Ja, jeg har brukt rabattkode fra TikTok til å handle.

R5: Ja, flere ganger.

R6: Ja. En gang.

R7: Nei. Veldig skeptisk.

R8: Nei. Egentlig ikke.

Vedlegg 3: Spørreundersøkelse i Qualtrics



Kjære respondent!
Takk for at du vil delta i denne spørreundersøkelsen.

Undersøkelsen gjennomføres som en del av vår bacheloroppgave i Digital Kommunikasjon og Markedsføring på Handelshøyskolen BI. Formålet med studiet er å kartlegge hvordan provisjonsbasert markedsføring (Affiliate Marketing) påvirker kjøpsatferden til Generasjon Z på TikTok.

Spørreundersøkelsen er anonym og vil behandles konfidensielt. Vi poengterer at det er frivillig å delta i studiet, og det er lov å avbryte når du måtte ønske. Spørreundersøkelsen vil ta i underkant av 5 minutter å besvare.

Vennligst indiker ditt samtykke til å delta for å klikke videre.

☐ Jeg samtykker



Survey Powered By [Qualtrics](#)

Kjønn

- ☐ Mann
- ☐ Kvinne
- ☐ Annet

Alder

- ☐ Under 18 år
- ☐ 18 - 22 år
- ☐ 23 - 26 år
- ☐ 26 - 30 år
- ☐ 30 +

Hva er gjennomsnittsinntekten din i måneden? (inkl. stipend eller annen støtte)

- ☐ Under 9.999kr
- ☐ 10.000 - 14.999kr
- ☐ 15.000 - 19.999 kr
- ☐ 20.000kr +
- ☐ Ønsker ikke å oppgi

Affiliate Marketing er en måte for bedrifter å markedsføre sine produkter gjennom samarbeid med andre mennesker eller organisasjoner, såkalte "affiliates". Dette kan være influencere eller vanlige personer som tilbyr rabattkoder tilknyttet produktet eller henvender seg til link i bio. Til gjengeld får affiliaten provisjon for hvert kjøp som genererer trafikk og salg. Hvert salg blir sporet gjennom en unik affiliate-link noe som kan gjøre Affiliate Marketing svært lønnsomt.

Har du hørt om Affiliate Marketing før?

- ☐ Ja
- ☐ Nei

Hvem assosierer du med Affiliate Marketing? (Det er mulig å velge flere alternativer)

- ☐ Megainfluencere med over 100.000 følgere
- ☐ Makroinfluencere med over 20.000 følgere
- ☐ Mikroinfluencere med under 20.000 følgere
- ☐ Personer i din omgangskrets
- ☐ Vet ikke

Hvor har du sett slike annonser før? (Det er mulig å velge flere alternativer)

- ☐ TikTok
- ☐ Instagram
- ☐ Snapchat
- ☐ Nettsider
- ☐ Blogger
- ☐ Nyhetsbrev
- ☐ e-post
- ☐ Har ikke sett det før

Har du TikTok?

- ☐ Ja
☐ Nei

I antall minutter, hvor mye tid bruker du på TikTok hver dag? (skjermtid)

0 15 30 45 60 75 90 105 120 135 150

Antall minutter

Hvilke videoer får du opp på din For You Page, FYP? (Det er mulig å velge flere alternativer)

- ☐ Mat
☐ Sminke og hudpleie
☐ Trening
☐ Fashion
☐ Humor
☐ Gaming
☐ Interiør
☐ Annet

Du scroller på TikTok og får opp en video av et klesplagg du har ønsket deg lenge. Vedkommende har vedlagt en rabattkode på 25% på dette klesplagget. Fra 1-10 (hvor 1 er det laveste og 10 er det høyeste)

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Hvor sannsynlig er det at du kjøper klesplagget?

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstand?

	Svært uenig	Uenig	Verken / eller	Enig	Svært enig
Rabattkoder spiller en viktig rolle når jeg står overfor en kjøpsbeslutning.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

I hvilken grad er du enig eller uenig i påstandene om influencere?

	Svært uenig	Uenig	Verken / eller	Enig	Svært enig
Jeg oppfatter influencere sine sponsede innlegg som genuine.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg synes influencere er uærlige.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg har fått lyst på et produkt anbefalt av en influencer.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg oppfatter sponsede innlegg fra min favoritt influencer som troverdig.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg blir påvirket av influencere til å kjøpe produkter.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg stoler mer på influencere enn tradisjonell reklame.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Hvor sannsynlig er det at du...

	Svært usannsynlig	Usannsynlig	Verken / eller	Sannsynlig	Svært sannsynlig
Anbefaler et produkt til en venn.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Anbefaler et produkt til et familiemedlem.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hører på anbefalinger fra venner og familie.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kjøper klær basert på hva som er trendy.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kjøper klær basert på egen preferanse.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kjøper klesplagg anbefalt av nære relasjoner.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

På en skala fra 1 - 5 (hvor 1 er lavest og 5 er høyest)

0 1 2 3 4 5

Hvor fornøyd er du med tidligere kjøp på nett?

Hvor villig er du til å handle produkter sett på TikTok?

Hvor ideelt er det å kjøpe produkter sett på annonser?

I hvilken grad er du enig eller uenig i påstandene om kjøp av produkter (du har sett annonsert på TikTok)?

	Svært uenig	Uenig	Verken / eller	Enig	Svært enig
Jeg har en positiv holdning.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Familie og venner har positive holdninger.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Familie og venner deler erfaringer, noe som påvirker min kjøpsbeslutning.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Valget om å handle tar jeg selv.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg stoler på venner og familie.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg deler negative erfaringer med mine relasjoner.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg vil at mine nære relasjoner deler sine negative erfaringer.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

I hvilken grad er du enig eller uenig i følgende påstander.

	Svært uenig	Uenig	Verken / eller	Enig	Svært enig
Store deler av det jeg kjøper er på impuls.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Når min intensjon er å surfe ender jeg opp med å kjøpe.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ofta gjør jeg uforsiktige kjøp som jeg senere angrep på.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg gjør research før jeg kjøper produkter jeg har sett på TikTok.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Fra 1-5 hvor sannsynlig er det at du kjøper på impuls når...

0 1 2 3 4 5

Produktet er trendy og blir fort utsolgt.

Du er overbevist om at produktet er av god kvalitet.

Alle snakker om produktet.

Du har en dårlig dag og vil belønne deg selv.

Du har oppnådd et mål og vil belønne deg selv.



Vedlegg 4: Eksperiment i Qualtrics



Kjære respondent!

Dette eksperimentet gjennomføres som en del av vår bacheloroppgave i digital kommunikasjon og markedsføring på Handelshøyskolen BI. All informasjon vil bli innsamlet anonymt og behandlet konfidensielt. Det er frivillig å delta i studiet, og det er lov å gå ut av eksperimentet når du måtte ønske.

Eksperimentet vil ta i underkant av 2 minutter å besvare. Vi setter stor pris på at du deltar!

Vennligst indiker ditt samtykke til å delta for å klikke videre.

☐ Jeg samtykker

Kjønn

- ☐ Mann
- ☐ Kvinne
- ☐ Annet

Alder

- ☐ Under 18 år
- ☐ 18 - 22 år
- ☐ 23 - 26 år
- ☐ 26 - 30 år
- ☐ 30 +

Hva er gjennomsnittsinntekten din i måneden? (inkl. stipend eller annen støtte)

- ☐ Under 9.999kr
- ☐ 10.000 - 14.999kr
- ☐ 15.000 - 19.000kr
- ☐ 20.000 kr +
- ☐ Ønsker ikke å oppgi

Har du TikTok?

- ☐ Ja
- ☐ Nei

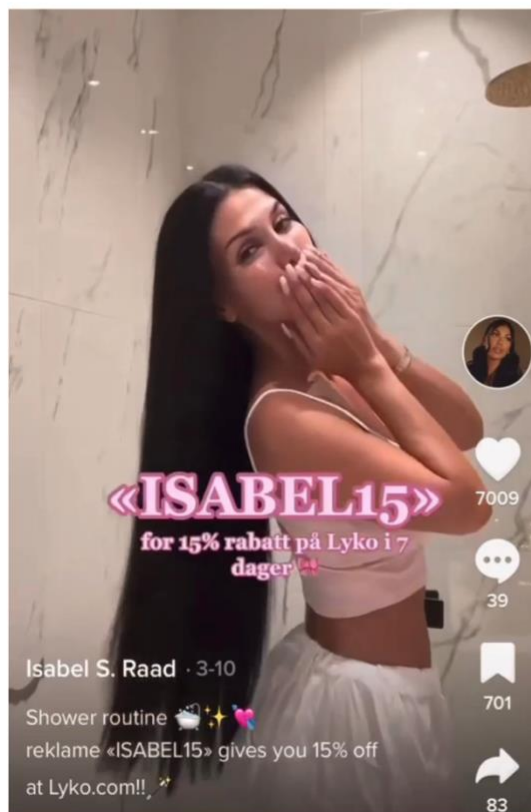
Impulskjøp

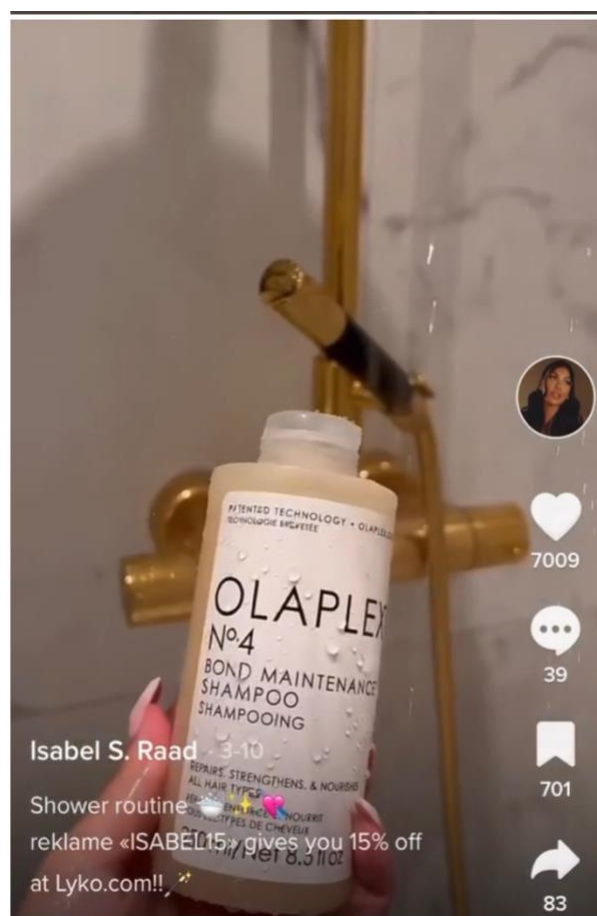
	Svært usannsynlig	Usannsynlig	Verken / eller	Sannsynlig	Svært sannsynlig
Hvor sannsynlig er det at du handler på impuls?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Vil du vente med å kjøpe et produkt du har ønsket deg lenge hvis du finner en rabattkode, eller vil du kjøpe med en gang?

- ☐ Jeg vil kjøpe produktet med en gang.
- ☐ Jeg er usikker på om jeg vil vente eller kjøpe med en gang.
- ☐ Jeg vil vente med å kjøpe produktet.

Du blir nå eksponert for et screenshot av Isabel Raad sin TikTok video. Se på bildene, og svar på de kommende spørsmålene.



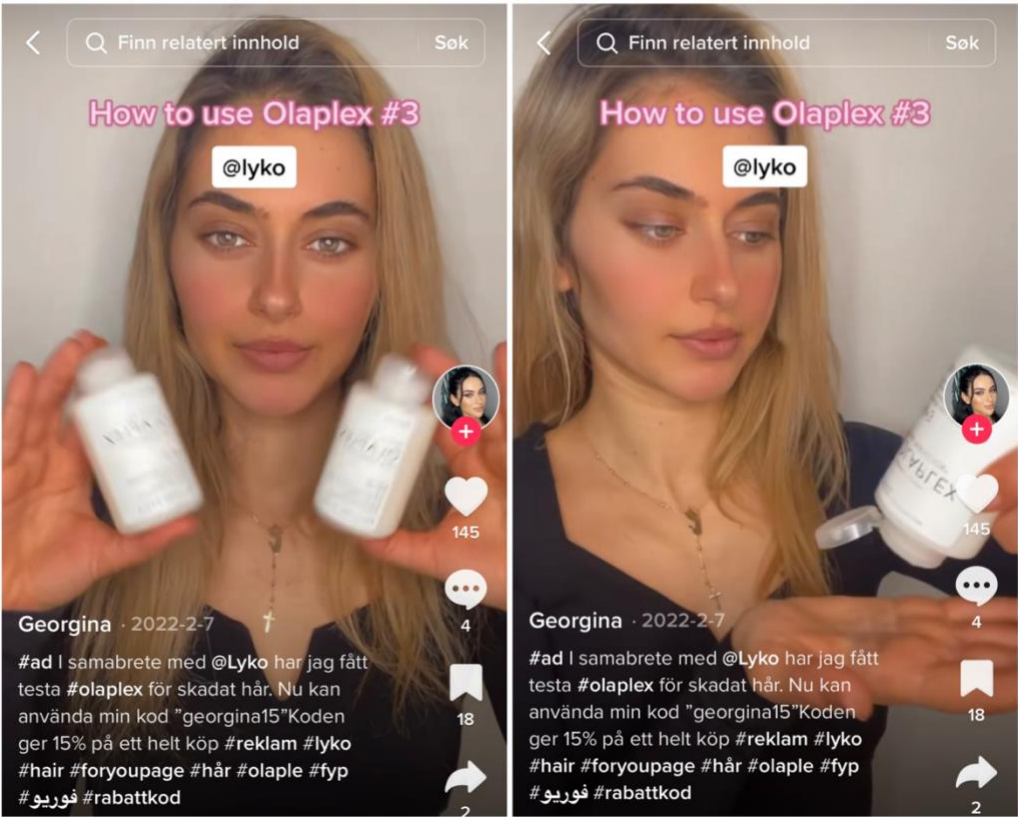


I hvilken grad...

	I svært liten grad	I liten grad	Verken stor eller liten grad	I stor grad	I svært stor grad
I hvilken grad er du kjent med Isabel Raad fra før?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I hvilken grad har du en positiv oppfatning av Isabel Raad og influencere som har over 100.000 følgere?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I hvilken grad fikk du en positiv følelse av dette innholdet fra Isabel Raad?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I hvilken grad stoler du på anbefalinger om Olaplex fra Isabel Raad?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I hvilken grad vil du bruke rabattkoden fra Isabel Raad dersom du skal handle et velvære produkt i nærmeste fremtid?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Gruppe 2 - Georgina

Du blir nå eksponert for et screenshot av Georgina sin TikTok video. Se på bildene, og svar på de kommende spørsmålene.

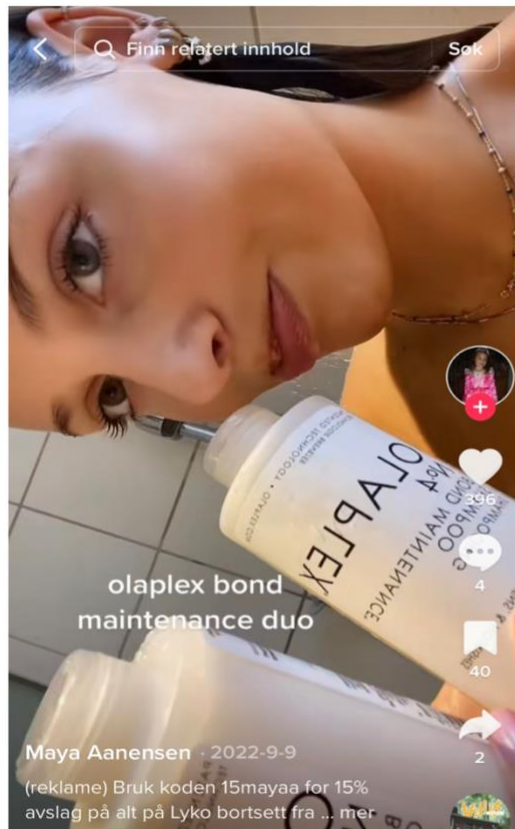


I hvilken grad...

	I svært liten grad	I liten grad	Verken stor eller liten grad	I stor grad	I svært stor grad
I hvilken grad er du kjent med Georgina fra før?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I hvilken grad har du en positiv oppfatning av Georgina og influencere som har over 20.000 følgere?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I hvilken grad fikk du en positiv følelse av dette innholdet fra Georgina?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I hvilken grad stoler du på anbefalingen om Olaplex fra Georgina?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I hvilken grad vil du bruke rabattkoden fra Georgina dersom du skal handle et velværeprodukt i nærmeste fremtid?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Gruppe 3 - Maya Aansensen

Du blir nå eksponert for et screenshot av Maya Aansensen sin TikTok video. Se på bildene, og svar på de kommende spørsmålene.



I hvilken grad...

	I svært liten grad	I liten grad	Verken stor eller liten grad	I stor grad	I svært stor grad
I hvilken grad er du kjent med Maya Aanensen fra før?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I hvilken grad har du en positiv oppfatning av Maya Aanensen og influencere som har under 20.000 følgere?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I hvilken grad fikk du en positiv følelse av dette innholdet fra Maya Aanensen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I hvilken grad stoler du på anbefalinger om Olaplex fra Maya Aanensen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I hvilken grad vil du bruke rabattkoden fra Maya Aanensen dersom du skal handle et velværeprodukt i nærmeste fremtid?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Generelt spørsmål

Hvilken influencer ble du eksponert for?

- ☐ Isabel Raad (megainfluencer)
- ☐ Georgina (makroinfluencer)
- ☐ Maya Aanensen (mikroinfluencer)



[illegible]

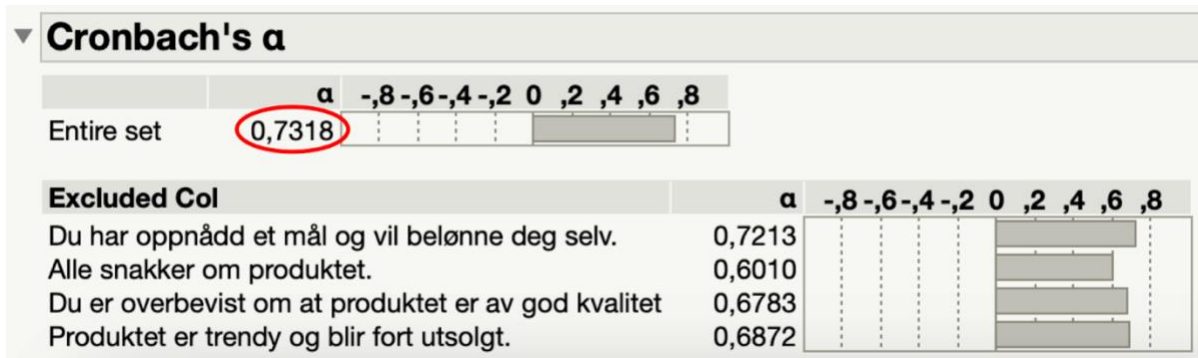
Vedlegg 8 - Normalfordelingsanalyse - spørreundersøkelse

<i>Spørsmål</i>	<i>Mean</i>	<i>Std.Dev</i>	<i>N</i>	<i>Skewness</i>	<i>Kurtosis</i>
Rabattkoder spiller en viktig rolle når jeg står ovenfor en kjøpsbeslutning.	3,91	0,98	161	-0,95	0,77
Jeg oppfatter influencere sine sponsede innlegg som genuine.	2,81	0,88	161	0,19	-0,13
Jeg synes influencere er uærlige.	3,19	0,81	161	-0,09	-0,23
Jeg har fått lyst på et produkt anbefalt av en influencer.	3,78	0,88	161	-1,14	1,50
Jeg oppfatter sponsede innlegg fra min favoritt influencer troverdig.	3,43	0,86	161	-0,38	0,06
Jeg blir påvirket av influencere til å kjøpe produkter.	3,29	0,98	161	-0,57	-0,34
Jeg stoler mer på influencere enn tradisjonell reklame.	3,08	0,94	161	-0,29	-0,58
Anbefaler et produkt til en venn.	4,09	0,69	161	-1,36	4,72
Anbefaler et produkt til et familiemedlem.	3,88	0,81	161	-1,10	-1,77
Hører på anbefalinger fra venner og familie.	4,14	0,67	161	-1,39	5,36
Kjøper klær basert på hva som er trendy.	3,76	0,81	161	-0,89	1,20
Kjøper klær basert på egne preferanser.	4,35	0,56	161	-0,14	-0,73
Kjøper klesplagg anbefalt av nære relasjoner.	3,77	0,86	161	-0,69	0,51
Hvor fornøyd er du med tidligere kjøp på nett?	3,74	0,77	161	-0,41	0,39
Hvor villig er du til å handle produkter sett på TikTok?	2,68	1,35	161	-0,07	-0,99
Hvor ideelt er det å kjøpe produkter sett på annonser?	2,55	1,19	161	0,17	-0,74
Jeg har en positiv holdning.	3,37	0,86	161	-0,15	-0,23
Familie og venner har positive holdninger.	3,29	0,85	161	-0,12	0,03
Familie og venner deler erfaringer, noe som påvirker min kjøpsbeslutning.	3,69	0,84	161	-0,69	0,86
Valget om å handle tar jeg selv.	4,24	0,59	161	-0,14	-0,49
Jeg stoler på venner og familie.	4,26	0,65	161	-0,73	1,17
Jeg deler negative erfaringer med mine relasjoner.	4,24	0,64	161	-1,11	4,06
Jeg vil at mine nære relasjoner deler sine negative erfaringer.	4,35	0,59	161	-0,49	0,39
Store deler av det jeg kjøper er på impuls.	3,18	1,13	161	-0,21	-0,91
Når min intensjon er å surfe ender jeg opp med å kjøpe.	2,73	1,17	161	0,36	-0,95
Oftre gjør jeg uforsiktige kjøp som jeg senere angre på.	2,79	1,04	161	0,28	-0,80
Jeg gjør research før jeg kjøper produkter sett på TikTok.	3,72	1,02	161	-0,68	-0,27
Produktet er trendy og blir fort utsolgt.	2,90	1,35	161	-0,25	-0,83
Du er overbevist om at produktet er av god kvalitet.	3,31	1,09	161	-0,62	-0,09
Alle snakker om produktet.	2,83	1,12	161	-0,23	-0,32
Du har en dårlig dag og vil belønne deg selv.	2,28	1,48	161	0,23	-0,97
Du har oppnådd et mål og vil belønne deg selv.	2,77	1,47	161	-0,04	-1,05

Vedlegg 9 - Normalfordelingsanalyse eksperiment

<i>Eksperiment</i>	<i>Mean</i>	<i>Std.Dev</i>	<i>N</i>	<i>Skewness</i>	<i>Kurtosis</i>
Hvor stor sannsynlighet er det for at du handler på impuls?	3,48	1,06	145	-0,50	-0,42
Jeg er kjent med Isabel Raad fra før.	3,86	0,97	52	-0,52	-0,62
Jeg har positiv oppfatning av Isabel Raad og influencere som har over 100.000 følgere.	3,38	1,05	52	0,00	-0,78
Jeg fikk en positiv følelse av innholdet fra Isabel Raad.	3,09	1,12	52	0,23	-0,93
Jeg stoler på anbefalingen om Olaplex fra Isabel Raad.	3,05	1,19	52	0,24	-1,03
Jeg vil bruke rabattkoden fra Isabel Raad om jeg skal handle et velværeprodukt i nærmeste fremtid.	3,05	1,30	52	0,10	-1,09
Jeg er kjent med Georgina fra før.	2,45	1,35	44	0,39	-1,22
Jeg har en positiv oppfatning av Georgina og influencere som har over 20.000 følgere.	2,97	0,95	44	0,04	-0,03
Jeg fikk en positiv følelse av innholdet fra Georgina.	2,77	1,03	44	0,21	-0,51
Jeg stoler på anbefalingen om Olapex fra Georgina.	2,70	1,19	44	0,17	-0,85
Jeg vil bruke rabattkoden fra Georgina om jeg skal handle et velværeprodukt i nærmeste framtid.	3,04	1,23	44	-0,32	-0,92
Jeg er kjent Maya Aanensen fra før.	2	1,24	49	1,08	0,16
Jeg har en positiv oppfatning av Maya Aanensen og influencere som har under 20.000 følgere.	3,02	1,07	49	-0,04	-0,47
Jeg fikk en positiv følelse av innholdet fra Maya Aanensen.	2,81	1,03	49	0,03	-0,56
Jeg stoler på anbefalingen om Olaplex fra Maya Aanensen.	2,61	1,07	49	0,42	-0,21
Jeg vil bruke rabattkoden fra Maya Aanensen om jeg skal handle et velværeprodukt i nærmeste fremtid.	2,91	1,32	49	-0,01	-1,17

Vedlegg 10



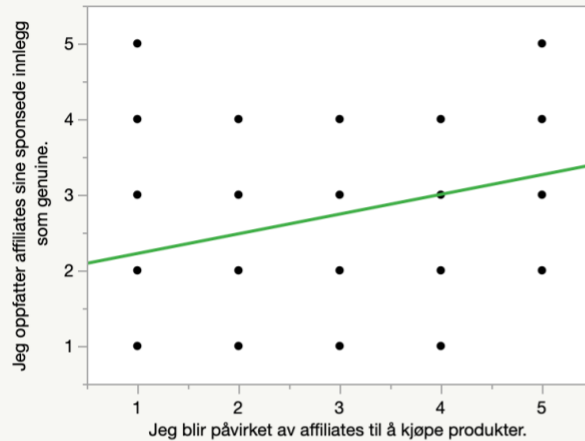
Tabell 4.2: Chronbach's Alpa av variabler knyttet til impuls kjøp

Vedlegg 11

Hypotese 1 - regresjonsanalyse:

▼ Bivariate Fit of Jeg oppfatter affiliates sine sponsede innlegg som genuine. By Jeg blir påvirket av affiliates til å kjøpe produkter.

Q12_1 I hvilken grad er du enig eller uenig i påstandene om influencere? - Jeg oppfatter influencere sine sponsede innlegg som genuine. By Q12_5 I hvilken grad er du enig eller uenig i påstandene om influencere? - Jeg blir påvirket av influencere til å kjøpe produkter.



Fit Mean
Linear Fit

▼ Summary Statistics

	Value	Lower 95%	Upper 95%	Signif. Prob
Correlation	0,289556	0,141205	0,425188	0,0002*
Covariance	0,252911			
Count	161			
Variable		Mean	Std Dev	
Jeg blir påvirket av affiliates til å kjøpe produkter.		3,291925	0,985138	
Jeg oppfatter affiliates sine sponsede innlegg som genuine.		2,819876	0,886624	

▼ Fit Mean

Mean	2,819876
Std Dev [RMSE]	0,886624
Std Error	0,069876
SSE	125,7764

▼ Linear Fit

Jeg oppfatter affiliates sine sponsede innlegg som genuine. =
 $1,962 + 0,2606 \cdot \text{Jeg blir påvirket av affiliates til å kjøpe produkter.}$

▼ Summary of Fit

RSquare	0,083842
RSquare Adj	0,07808
Root Mean Square Error	0,851307
Mean of Response	2,819876
Observations (or Sum Wgts)	161

► Lack Of Fit

▼ Analysis of Variance

Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Ratio
Model	1	10,54540	10,5454	14,5509
Error	159	115,23100	0,7247	Prob > F
C. Total	160	125,77640		0,0002*

▼ Parameter Estimates

Term	Estimate	Std Error	t Ratio	Prob> t
Intercept	1,962	0,234689	8,36	< 0,0001*
Jeg blir påvirket av affiliates til å kjøpe produkter.	0,2606	0,068317	3,81	0,0002*

Hypotese 2 - Pearsons korrelasjonsanalyse

▼ Correlations

The correlations are estimated by Row-wise method.

Variable	by Variable	Correlation	Count	Lower 95%	Upper 95%	Signif Prob	- ,8 - ,6 - ,4 - ,2 0 ,2 ,4 ,6 ,8
Kjøpsintensjon	Subjektiv norm	0,2162	161	0,0637	0,3589	0,0059*	

Vedlegg 13

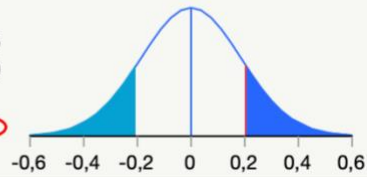
Hypotese 3 t-test:

▼ Pooled t Test

Kvinne-Mann

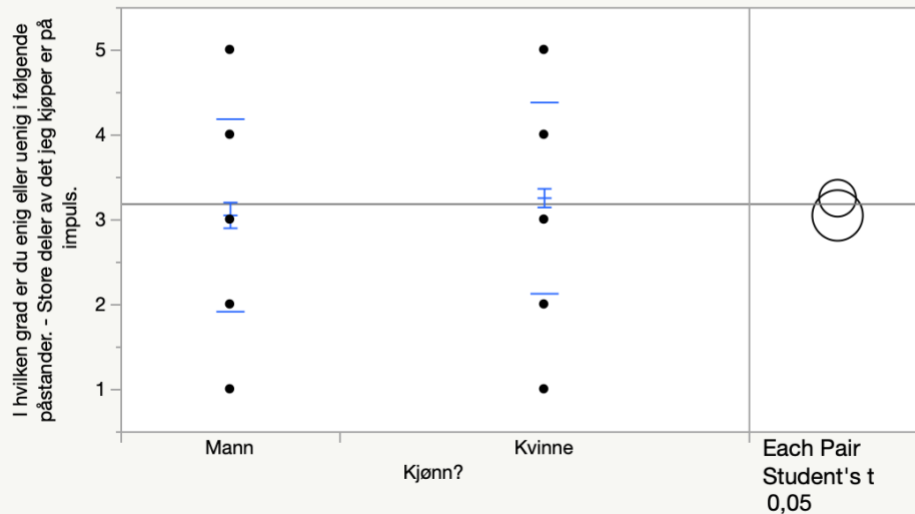
Assuming equal variances

Difference	0,20357	t Ratio	1,089065
Std Err Dif	0,18692	DF	159
Upper CL Dif	0,57274	Prob > t	0,2778
Lower CL Dif	-0,16560	Prob > t	0,1389
Confidence	0,95	Prob < t	0,8611



▼ ☒ Oneway Analysis of I hvilken grad er du enig eller uenig i følgende påstander. - Store deler av det jeg kjøper er på impuls. By Kjønn?

Q16_1 By Q1_



▼ Means and Std Deviations

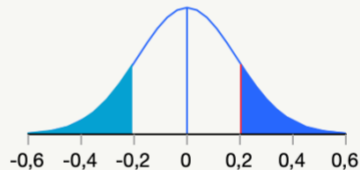
Level	Number	Mean	Std Dev	Std Err Mean	Lower 95%	Upper 95%
Mann	56	3,0535714	1,1348952	0,1516567	2,7496445	3,3574983
Kvinne	105	3,2571429	1,1268453	0,1099688	3,0390705	3,4752152

▼ t Test

Kvinne-Mann

Assuming unequal variances

Difference	0,20357	t Ratio	1,086694
Std Err Dif	0,18733	DF	111,7101
Upper CL Dif	0,57475	Prob > t	0,2795
Lower CL Dif	-0,16761	Prob > t	0,1398
Confidence	0,95	Prob < t	0,8602



▼ Means Comparisons

▼ ☒ Comparisons for each pair using Student's t

▼ Confidence Quantile

t	Alpha
1,97500	0,05

Vedlegg 14

Hypotese 3 videre undersøkelse: kjikvadrat

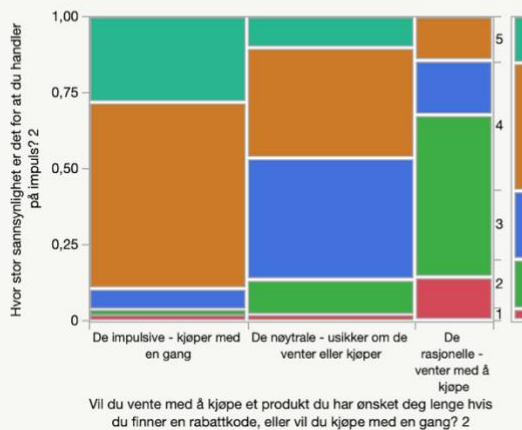
▼ Tests

N	DF	-LogLike	RSquare (U)
145	8	37,942388	0,1854

Test	ChiSquare	Prob>ChiSq
Likelihood Ratio	75,885	<,0001*
Pearson	78,068	<,0001*

▼ **Contingency Analysis of Hvor stor sannsynlighet er det for at du handler på impuls? 2 By Vil du vente med å kjøpe et produkt du har ønsket deg lenge hvis du finner en rabattkode, eller vil du kjøpe med en gang? 2**

▼ Mosaic Plot



▼ **Contingency Table**

Hvor stor sannsynlighet er det for at du handler på impuls? 2

Vil du vente med å kjøpe et produkt du har ønsket deg lenge hvis du finner en rabattkode, eller vil du kjøpe med en gang? 2	Count	1	2	3	4	5	Total
	Total %						
	Col %						
	Row %						
	Expected						
	De impulsive - kjøper med en gang	1	1	4	35	16	57
		0,69	0,69	2,76	24,14	11,03	39,31
		16,67	4,35	12,12	57,38	72,73	
		1,75	1,75	7,02	61,40	28,07	
		2,35862	9,04138	12,9724	23,9793	8,64828	
	De nøytrale - usikker om de venter eller kjøper	1	7	24	22	6	60
		0,69	4,83	16,55	15,17	4,14	41,38
		16,67	30,43	72,73	36,07	27,27	
		1,67	11,67	40,00	36,67	10,00	
		2,48276	9,51724	13,6552	25,2414	9,10345	
	De rasjonelle - venter med å kjøpe	4	15	5	4	0	28
		2,76	10,34	3,45	2,76	0,00	19,31
		66,67	65,22	15,15	6,56	0,00	
		14,29	53,57	17,86	14,29	0,00	
		1,15862	4,44138	6,37241	11,7793	4,24828	
	Total	6	23	33	61	22	145
		4,14	15,86	22,76	42,07	15,17	

Vedlegg 15

Multipel regresjonsanalyse

▼ Summary of Fit

RSquare

0,444359

RSquare Adj

0,430112

Root Mean Square Error

1,024134

Mean of Response

2,689441

Observations (or Sum Wgts)

161

▼ Analysis of Variance

Source

DF

Sum of Squares

Mean Square

F Ratio

Model

4

130,85141

32,7129

31,1892

Error

156

163,62064

1,0489

Prob > F

C. Total

160

294,47205

<.0001*

▼ Parameter Estimates

Term

Estimate

Std Error

t Ratio

Prob>|t|

Lower 95%

Upper 95%

Std Beta

Intercept

-1,780101

0,4355

-4,09

<.0001*

-2,640338

-0,919863

0

Fra 1-5 hvor sannsynlig er det at du kjøper på impuls når... - Alle snakker om produktet.

0,3555639

0,073565

4,83

<.0001*

0,2102518

0,5008761

0,295801

I antall minutter, hvor mye tid bruker du på TikTok hver dag? (skjermtid) - Antall minutter

0,0002174

0,002453

0,09

0,9295

-0,004629

0,0050636

0,005451

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstand? - Rabattkoder spiller en viktig rolle når jeg står overfor en kjøpsbeslutning.

0,2812817

0,084912

3,31

0,0011*

0,1135562

0,4490072

0,205243

I hvilken grad er du enig eller uenig i påstandene om kjøp av produkter (du har sett annonsert på TikTok)? - Jeg har en positiv holdning.

0,6956069

0,101937

6,82

<.0001*

0,4942511

0,8969628

0,443384

▼ Effect Tests

Source

Nparm

DF

Sum of Squares

F Ratio

Prob > F

Fra 1-5 hvor sannsynlig er det at du kjøper på impuls når... - Alle snakker om produktet.

1

1

24,502229

23,3610

<.0001*

I antall minutter, hvor mye tid bruker du på TikTok hver dag? (skjermtid) - Antall minutter

1

1

0,008238

0,0079

0,9295

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstand? - Rabattkoder spiller en viktig rolle når jeg står overfor en kjøpsbeslutning.

1

1

11,509568

10,9735

0,0011*

I hvilken grad er du enig eller uenig i påstandene om kjøp av produkter (du har sett annonsert på TikTok)? - Jeg har en positiv holdning.

1

1

48,839751

46,5650

<.0001*