**תרגיל בית 3 – הגורם האנושי**

**מאת: גיל קפלן, יעקב פרידמן והלל טריפ**

בחרנו בנושא של סוכני ביטוח.

1. **השערה תאורטית**: מגדר משפיע על האטרקטיביות של שירות ביטוח, כך שכאשר השירות מוצע על ידי גבר האטרקטיביות שלו תהיה יותר גבוהה מאשר כשהוא מוצע על ידי אישה.

השערתנו מבוססת על מחקר עבר, (Reddy & Thomas, 2016) , שמצא שסוכני ביטוח גברים עמדו יותר ביעדי המכירות מסוכנות ביטוח. למרות זאת, על סמך מחקרים קודמים המוצגים במאמר, ההבדלים בביצועים בין גברים ונשים שונים בתחומי מכירות שונים, ויכולים לנבוע ממטרות שונות של גברים ונשים בתחום עבודתם, ומאופי עבודה שונה. הבדל במכירות יכול לנבוע לדוגמה מכמות שעות עבודה שונה, דבר שלא נבדק במאמר, ולכן זאת סיבה לכך שהשערתנו חשובה.

השערתו חשובה היא מכיוון שהיא יכולה לתת אור על הטיות מגדריות או העדפות שונות (למשל אנשים מעדיפים נותן שירות מאותו מגדר). להטיות מגדריות בתחום השיווק יכולות להיות השפעות רבות, ולכן חשוב להבין אותן. בנוסף, העדפות שונות יכולות להיות דבר שחברות ביטוח יכולות לקחת בחשבון בעת פרסום.

1. **השערה אופרציונאלית**: כאשר מוצגת פרסומת לביטוח, המגדר של מי שבפרסומת משפיע על ה-CTR, כך שכאשר בפרסומת מוצג גבר ה-CTR יהיה יותר גבוה מאשר כשבפרסומת מוצגת אישה.

ביבליוגרפיה

Reddy, B., & Thomas, R. (2016). Gender Differences in Sales Staff Performance in the Insurance Industry. *Ushus-Journal of Business Management*, *15*(3), 1–8. https://doi.org/10.12725/ujbm.36.1