

عنوان مقاله:

مدل سیستمهای هوش کسب و کار و مدیریت ارتباط با مشتری برای خرده فروشان

محل انتشار:

اولین همایش هوش سازمانی و هوش کسب و کار (سال: 1389)

تعداد صفحات اصل مقاله: 10

نویسندگان:

وحیدرضا میرابی - دکتری مدیریت بازاریابی

بهرام خیری - دکتری مدیریت بازاریابی

ساناز رضایی - دانشجوی کارشناسی ارشد دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکز

خلاصه مقاله:

در این مقاله به شناسایی هوش کسب و کار و مدیریت ارتباط با مشتری و راه های ایجاد آن ها در سازمان ها و همچنین مزایای آن ها پرداخته شده است و عواملی مانند تبعیض قیمت و هزینه تعویض کالاها و خدمات را که بر رضایت مشتریان تاثیر دارند و منجر به افزایش ارتباط با مشتریان میگردند را بررسی کرده و می خواهیم نقشی که سیستمهای هوش کسب و کار و مدیریت ارتباط با مشتری در ایجاد رضایت و ارتباطات مشتریان را دارند را تعیین کرده و تاثیر آنها را بر موفقیت خرده فروشان مشخص کنیم

کلمات کلیدی:

هوش کسب و کار، مدیریت ارتباط با مشتری، آمیخته بازاریابی

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/135921>

