

## عنوان مقاله:

راهکارهای جلب اعتماد مشتری بر افزایش فروش

## محل انتشار:

نهمین کنفرانس بین المللی حسابداری، مدیریت و نوآوری در کسب و کار (سال: 1400)

تعداد صفحات اصل مقاله: 7

## نویسنده:

مهدی رشیدیان - دانشجوی کارشناسی ارشد رشته مدیریت بازرگانی گرایش استراتژیک دانشگاه دولتی هرمزگان ایران

## خلاصه مقاله:

مطالعات مروری به نوعی از پژوهش اطلاق می گردد که جمعیت مورد مطالعه آن را، مقالات اصیل چاپ شده در یک حوزه خاص از دانش بشری را تشکیل می دهند. هدف از این پژوهش بررسی راهکارهای های جلب اعتماد مشتری بر افزایش فروش می باشد. شناسایی دقیق انتظارات، تمایلات، توانایی ها و محدودیت های آنان در خرید محصولات، بیش از پیش مورد توجه شرکت ها قرار گرفته است. برای دستیابی به مشتریان به نحو بهتر و موثرتر از رقبای، باید استراتژی ها و تاکتیک های بازاریابی مناسب داشت، در این رابطه، رقابت بسیار قوی بین سازمان ها وجود دارد. توجه به نیازهای متغیر مصرف کنندگان، وجود نوسان در قدرت خرید آنها و چگونگی ارائه کالاها توسط تولیدکنندگان در بازارهای جدید همگی موید آن است که برای مدیریت در بازار، کسب رضایت و ارتباط با مشتری، باید مطالعه و تحقیقی عمیق در جهت بررسی مفهوم بازار جایگاه بازاریابی به عمل آید.

## کلمات کلیدی:

اعتماد، رضایت مشتری، فروش

## لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/1402264>

