

عنوان مقاله:

ارائه مدل برنده‌سازی محصولات صنعتی ایران در بازارهای بین‌المللی با رویکرد تئوری داده بنیاد

محل انتشار:

فصلنامه مدیریت کسب و کار بین‌المللی، دوره ۵، شماره ۴ (سال: ۱۴۰۱)

تعداد صفحات اصل مقاله: 28

نویسنده‌گان:

قاسم زارعی - دانشیار مدیریت بازرگانی دانشگاه محقق اردبیلی

ابوالفضل حق وردی زاده - گروه مدیریت بازرگانی، دانشکده علوم انسانی، دانشگاه محقق

خلاصه مقاله:

در محیط پویای تجارت جهانی، برنده‌سازی در سطح بین‌الملل یکی از بالرین ترین و چالش برانگیزترین مولفه‌های کسب مزیت رقابتی پایدار برای کسب و کارهای صادرات محور محسوب می‌شود. دستیابی به چنین مزیت مهمی منجر به ایجاد ارزش افزوده بالاتر برای کسب و کارها، جلب رضایت و حفظ مشتری، ایجاد روابط بلندمدت با مشتریان، افزایش قدرت رقابت و کسب سود و رشد و بقای کسب و کارها در بلندمدت می‌شود. هدف پژوهش حاضر ارائه مدل برنده‌سازی محصولات صنعتی ایرانی در سطح بین‌الملل و در بازارهای خارجی است. پژوهش حاضر از نوع کیفی و روش داده بنیاد بوده و شیوه گردآوری داده‌های موردنیاز با استفاده از دو روش کتابخانه‌ای و میدانی با تکنیک مصاحبه‌های عمیق انجام پذیرفته است. برای تجزیه و تحلیل داده‌ها نیز از طرح نظام مند اشتراوس و کوربین استفاده شد. مصاحبه‌ها تا رسیدن به انتشار نظری انجام پذیرفت و درمجموع با روش انتخابی گلوله بر夫ی با ۱۲ نفر از خبرگان بازاریابی و مدیران بازاریابی و برنده‌نیگ مصاحبه انجام پذیرفت. بر اساس نتایج شاخص‌های مربوط به بستر حاکم (مانند مساعل اقتصادی)، شرایط علی (پتانسیل داخلی و خارجی)، مداخله گر (مانند مشکلات ناشی از تحریم‌ها) و مقوله محوری (برنده‌سازی بین‌المللی) محصولات صنعتی ایرانی در بازارهای بین‌المللی استخراج و راهبردهای متناسب با این کسب و کارها در شش حوزه راهبردهای تشکیلاتی، محصول، قیمت‌گذاری، توزیع، ترویج و بخش بندی بازار ارائه و پیامدهایی به کارگیری آن‌ها مورد شناسایی قرار گرفت. باقته‌های این مطالعه می‌تواند به مدیران کسب و کارهایی که قصد حضور در بازارهای جهانی و برنده‌سازی برای محصولات صنعتی خود را دارند، کمک شایانی خواهد کرد.

کلمات کلیدی:

برنده‌سازی، بازارهای بین‌الملل، صنایع تولیدی، تئوری داده بنیاد

لينك ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/1643884>
