سیویلیکا – ناشر تخصصی مقالات کنفرانس ها و ژورنال ها گواهی ثبت مقاله در سیویلیکا CIVILICA.com

> عنوان مقاله: شناسایی عوامل موثر در استراتژی ورود به بازار اینترنت اشیاء سازمان ها

> > محل انتشار: فصلنامه تامین اجتماعی, دوره 19, شماره 3 (سال: 1402)

> > > تعداد صفحات اصل مقاله: 29

نویسندگان: مهرنوش همتی فراهانی – دانشجوی دکتری مدیریت بازرگانی، دانشکده مدیریت، دانشگاه آزاد واحد تهران جنوب، ایران

ناصر آزاد – استاد یارگروه مدیریت بازرگانی ، داشکده مدیریت، دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران جنوب، ایران

رضا أقاموسى - استاد يارگروه مديريت بازرگانى، دانشكده مديريت، دانشگاه آزاد واحد تهران جنوب، ايران

سيد محسن سيد على اكبر سيد على اكبر - استاد يارگروه مديريت صنايح، دانشكده مديريت، دانشگاه آزاد واحد تهران جنوب، ايران

خلاصه مقاله:

هدف: پیشرفت در تولیدات نوآوری دیجیتال می تواند نقش مهمی در اقتصاد دیجیتال ایفا کند. ازاین رو ستادهای اداری مرتبط با زمینه فعالیت خدماتی می توانند با گسترش فعالیت در این حوزه رضایت بیشتری را برای ارائه خدمات خود فراهم کنند، که رشد و توسعه آن نیازمند بازار مناسب و شکل جدیدی از رقابت است که راهبردهای ورود به بازار را می طلبد. هدف اصلی این پژوهش، ارائه چهارچوبی مناسب برای خلق یک مدل کسب وکار با استفاده از مدل بوم کسب وکار کانواس برای راهبرد ورود به بازار اینترنت اشیاست. روش: روش تحقیق بر مبنای هدف، اکتشافی و بر مبنای ماهیت و روش، پیمایشی و جامعه آماری خبرگان شامل مدیران، متخصصین و مشاورین و سازمان های فعال در حوزه اینترنت اشیاء است. روش نمونه قضاوتی و انتخابی، حجم نمونه بازدید و مصاحبه حضوری در سازمان ها، ابزار گردآوری مصاحبه های عمیق فردی، روایی مصاحبه حضوری با خبرگان انتخابی، پایایی در صورت احتیاج روش مقیاس آلفای کرونباخ، روش تجزیه وتحلیل داده روش گرند تئوری، خروجی مدل نظری تحقیق می باشد. یافته ها: از طریق تحلیل داده های کیفی، پارادایم کدگذاری محوری تدوین شد که بر اساس آن خط ارتباطی میان مقوله های پژوهش شامل شرایط علی، مقوله محوری بستری شرایط مداخله گر و راهبردها و پیامدها مشخص شده است. نتیجه گیری: نتایج به دست آمده حاکی از آن است عواملی مانند جذب مشتری، توسعه مشتری، مشارک و همکاری، محوری بستری شرایط مداخله گر و راهبردها و پیامدها مشخص شده است. نتیجه گیری: نتایج به دست آمده حاکی از آن است عواملی مانند جذب مشتری، توسعه مشتری، مشارک و همکاری، سرمایه گذاری، تبلیغات، رخدادهای اجتماعی، رضایت مشتری عوامل اثرگذار (نقطه قوت) و ارتباط با مشتری، تعامل با مشتری، قواه های پژوهش شامل شرایط توزیع، قیمت محصولات و حفظ مشتری، عوامل اثریزیر (نقطه ضعف) هستری، عوامل اثرگذار (نقطه قوت) و ارتباط با مشتری، تعاولی، نوری توری، کانال توزیع، قیمت

كلمات كليدي:

استراتژی ورود به بازار, اینترنت اشیاء, بوم مدل کسب و کار (کانواس), سیستم مدیریت هوشمند ساختمان

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

https://civilica.com/doc/2041657

