

## عنوان مقاله:

تاثیر پذیرش تجارت الکترونیک در مدل کسب و کار بی تو بی (B2B) بر عملکرد شرکتهای کوچک و متوسط با تعدیلگری چابکی استراتژیک در شرکت تجارت الکترونیک پارسیان

## محل انتشار:

سومین کنگره بین المللی مدیریت، اقتصاد، علوم انسانی و توسعه کسب و کار (سال: 1403)

تعداد صفحات اصل مقاله: 17

## نویسندگان:

سیدمحمد میرمحمدی - عضو هیئت علمی دانشگاه پیام نور تهران غرب

وحید لطفی - دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار گرایش فناوری، دانشگاه پیام نور تهران غرب

## خلاصه مقاله:

در حال حاضر فرایندهای کسب و کار الکترونیک، در حال ارتقای بازدهی مشارکتی زنجیره تامین هستند. این فرایندها با بهبود ارتباطات الکترونیکی فرای مرزهای سنتی، و ادغام منابع و قابلیت های مختلف سازمان، منافع اقتصادی چشمگیری را نصیب شرکت ها می کنند. در تحقیق حاضر به تاثیرپذیرش تجارت الکترونیک در مدل کسب و کار بی تو بی (B2B) بر عملکرد شرکتهای کوچک و متوسط با تعدیلگری چابکی استراتژیک در شرکت تجارت الکترونیک پارسیان پرداخته شد. تحقیق فوق از نظرهدف، کاربردی و از منظر روش، توصیفی می باشد. تعداد نمونه، ۲۰۱ نفر از کلیه مدیران و کارشناسان ارشد تجارت الکترونیک پارسیان که به صورت تصادفی ساده و براساس فرمول کوکران انتخاب شد که با استفاده از آزمون کلموگروف اسمیرنوف، تحلیل عاملی و معادلات ساختاری بانرم افزار Smart PLS به بررسی تاثیر بین فرضیه ها پرداخته شد. نتایج تحقیقات نشان می دهد آماره آزمون تی تک نمونه ایبزرگتر از مقدار بحرانی t در سطح خطای ۵٪ یعنی ۱/۹۶ بوده بااطمینان ۹۵٪ تمامی فرضیه هایاثبات رسید، بطوریکه تاثیر پذیرش تجارت الکترونیک در مدل کسب و کار بی تو بی (B2B) بر عملکردشرکتهای کوچک و متوسط با تعدیلگری چابکی استراتژیک در شرکت تجارت الکترونیک پارسیان به اثبات رسید.

## کلمات کلیدی:

پذیرش تجارت الکترونیک، چابکی استراتژیک، B2B

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/2050936>

