

عنوان مقاله:

بررسی تاثیر استراتژی اقیانوس آبی در مدیریت فروش (مطالعه موردی: مجتمع گندله سازی اردکان)

محل انتشار:

سومین همایش ملی سالیانه علوم مدیریت نوین (سال: 1393)

تعداد صفحات اصل مقاله: 12

نویسندگان:

علی ثریایی - استادیار و عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد بابل

احسان حاتمی - دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی استراتژیک، دانشگاه پیام نور مرکز بابل

خلاصه مقاله:

هدف این پژوهش بررسی نقش استراتژی اقیانوس آبی در مدیریت فروش مجتمع گندوله سازی اردکان می باشد. جامعه آماری آن، کلیه مدیران بازاریابی و فروش، مدیران میانی، مدیران ارشد اجرایی و اعضای هیئت مدیره در مجتمع گندله سازی اردکان هستند N=16 که برای جمع آوری داده ها، تعداد 113 پرسشنامه میان نمونه آماری توزیع شد. نمونه گیری به روش نمونه برداری احتمالی نامحدود صورت گرفته است. آزمون مدل مفهومی با استفاده از آزمون های مدل رگرسیونی و با به کارگیری نرم افزار SPSS انجام شد. تجزیه و تحلیل داده ها نشان داد، استراتژی اقیانوس آبی در مدیریت فروش اثر شدیدی دارد؛ همچنین استراتژی های تقلیل (فرمول در متن اصلی در مقاله) و حذف نیز بر مدیریت فروش اثر شدیدی دارند.

کلمات کلیدی:

اقیانوس آبی، اقیانوس قرمز، نوآوری ارزش، مدیریت فروش، رقابت

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/310808>

