

عنوان مقاله:

مدیریت برخی از رشته های بیمه جهت بازاریابی و فروش با رویکرد مدل سازی تصمیم گیری چند معیاره (مورد مطالعه در کارگزاری 847)

محل انتشار:

سومین کنفرانس بین المللی مدیریت، حسابداری و اقتصاد دانش بنیان با تاکید بر اقتصاد مقاومتی (سال: 1396)

تعداد صفحات اصل مقاله: 16

نویسندگان:

پریسا حسین زاده ضرابی - گروه مدیریت بازرگانی، دانشکده مدیریت، واحد تهران شمال، تهران ایران

منصوره کاظمی منش - استادیار گروه مدیریت بازرگانی، دانشگاه آزاد اسلامی تهران شمال، تهران، ایران

خلاصه مقاله:

با توجه به چالش های اقتصادی موجود و افزایش هزینه های تبلیغات و بازاریابی، نیاز به رویکردی مناسب جهت بقا و توسعه و نیز افزایش سهم بازار در راه اتخاذ راهبردهای بازاریابی مناسب احساس می شود. در این مقاله سعی بر آن است که با توجه به برخی از زیر شاخه های بیمه های غیر زندگی من جمله: آتش سوزی، مسیولیت، مهندسی، و حمل و نقل دریایی و زمینی، تخصیص منابع زمانی و مالی لازم مشخص گردد. بنابراین با توجه به مشاهده کمی و کیفی مد نظر تصمیم گیرندگان و صاحب نظران، مدل تصمیم گیری چند معیاره در جهت ارتقاء فروش و افزایش بهره وری پیاده سازی می گردد. مدل مذکور با استفاده از رویکرد SAW و TOPSIS را به منظور اولویت بندی سبدهای از زیر شاخه های مزبور استفاده کرده است.

کلمات کلیدی:

مدیریت بیمه، اولویت بندی رشته بیمه، SAW- TOPSIS، فروش بیمه، برنامه ریزی فروش

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/693781>

