



عنوان فارسی مقاله :

به حداکثر رساندن ارزش مشتری از طریق
خدمات مصرف کننده الکترونیکی سفارشی سازی انبوه

عنوان انگلیسی مقاله :

Maximizing customer value via
mass customized e-consumer services

توجه !



این فایل تنها قسمتی از ترجمه می باشد.

برای تهیه مقاله ترجمه شده کامل با فرمت ورد (قابل ویرایش) همراه با نسخه انگلیسی
مقاله، [اینجا](#) کلیک نمایید.

6. Final thoughts

In analyses of Internet-enabled customer value, Wheeler (2002) argues that the key challenge of e-commerce is to convert enabling technologies into opportunities for creating customer value, and Wells and Gobeli (2003) propose that the interaction between customizability and online products provides an ideal opportunity to create customer value. While there exist numerous Internet strategies of technology-enabled value, the framework developed in this article emphasizes the extensive potential of mass-customized e-consumer services, and the challenges and opportunities of cross e-tailing in an integrated marketplace. Ultimately, as the Internet marketplace advances toward common standards driven by industry-wide XML initiatives, the ability to fully exploit cross e-tailing opportunities will depend, in large part, on the ability of e-consumer service providers to effectively implement comprehensive strategies that facilitate the selling of mass customized solutions.

6. مطالب نهایی

در تحلیل های ارزش مشتری اینترنتی، ویلر این گونه استدلال می کند که چالش کلیدی تجارت الکترونیکی، تبدیل تکنولوژیهای محرک به فرصتهایی برای ایجاد ارزش مشتری است و ولز و گوبلی پیشنهاد می کنند که تعامل بین سفارشی سازی و محصولات آنلاین فرصتی ایده آل برای خلق ارزش مشتری، به وجود می آورد. اگرچه استراتژیهای اینترنتی متعددی برای ارزش تکنولوژی وجود دارد، اما چارچوب ارائه شده در این مقاله بر پتانسیل گسترده خدمات سفارشی انبوه مصرف کننده الکترونیکی و چالش ها و فرصتهای خرده فروشی الکترونیکی متقابل در یک بازار ادغام شده تاکید می کند. نهایتاً با پیشرفتهای بازار اینترنت در راستای استانداردهای عمومی برگرفته از ابتکارات صنعتی XML، توانایی بهره برداری کامل از فرصتهای خرده فروشی الکترونیکی متقابل تا حد زیادی به توانایی ارائه کنندگان خدمات مصرف کننده الکترونیکی برای اجرای موثر استراتژیهای جامع بستگی دارد که فروش راه حل های سفارشی انبوه را تسهیل می نمایند.



توجه !

این فایل تنها قسمتی از ترجمه میباشد.

برای تهیه مقاله ترجمه شده کامل با فرمت ورد (قابل ویرایش) همراه با نسخه انگلیسی مقاله، [اینجا](#) کلیک نمایید.همچنین برای مشاهده سایر مقالات این رشته [اینجا](#) کلیک نمایید.