



## بخشی از ترجمه مقاله

عنوان فارسی مقاله :

ارتباط بین هزینه یابی هدف و قیمت گذاری مبتنی بر ارزش و ارائه یک  
مدل کلی بر اساس انتظارات مشتریان

عنوان انگلیسی مقاله :

The relationship between target costing and value-based  
pricing and presenting an aggregate model based on  
customers' expectations



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.

## بخشی از ترجمه مقاله

### 10. Conclusions:

Serious attention to the customers is a necessity to continue the activity in today's competitive markets. Organizations can reduce their expenditures and increase their income through satisfying their customers. These days the companies and organizations should consider a special importance for customer orientation in order to develop and survive in economic competition fields and increase their communications with their goods purchasers more and more. In the recent business approaches absorbing the customer satisfaction has an important and crucial position in company goals and top managers know that their success to achieve macro-goals is related to their customer satisfaction. On the other hand we can not claim that all customers have the same roles in company success. Thus, absorbing the key customers' satisfaction will be more serious. So we should devise and implement a system to absorb and keep customers that can manage the relationship between the organization and customers well. The new model presented tries to remove the defect of those systems such as target costing which ignores the customers in decision makings related to the pricing with the help of customer relationship management. Regarding the importance of customer value in present century, the companies are forced to use this approach in order to survive in the markets. Finally it is suggested that different industries should notice systems in which the customer and customer value is considerably observed because our customers need more care and services compared with the customers in the past.

### 10. نتیجه گیری

توجه جدی به مشتریان برای تداوم فعالیت در بازارهای رقابتی امروز ضروری است. شرکتها می‌توانند با کسب رضایت مشتریان مخارج را کاهش و درآمد خود را افزایش دهند. امروزه شرکتها و موسسات باید برای توسعه و ادامه‌ی حیات در زمینه‌های رقابت اقتصادی اهمیت خاصی برای مشتری مداری قائل باشند و ارتباطات خود را با خریداران کالا هرچه بیشتر افزایش دهند. در رویکردهای کسب و کار اخیر جلب رضایت مشتری جایگاهی مهم و ضروری در اهداف شرکت داشته است و مدیران ارشد می‌دانند که موفقیت آنها در دستیابی به اهداف بزرگ به رضایت مشتری وابسته است. از طرف دیگر، ما ادعا نمی‌کنیم که همه‌ی مشتریان نقش یکسانی در موفقیت شرکت دارند. بنابراین جلب رضایت مشتریان کلیدی، اهمیت بیشتری خواهد داشت. بنابراین باید سیستمی را برای جذب و حفظ مشتری برنامه ریزی و پیاده سازی کنیم که بتواند رابطه‌ی بین شرکت و مشتریان را به خوبی مدیریت کند. مدل جدید ارائه شده می‌کوشد نقص‌هایی مانند هزینه‌یابی هدفی که مشتری را در تصمیم‌گیری‌های مربوط به قیمت نادیده می‌گیرد را به کمک مدیریت رابطه با مشتری برطرف کند. با توجه به اهمیت ارزش مشتری در قرن حاضر شرکتها مجبورند برای بقا در بازار از این رویکرد استفاده کنند. در نهایت صنایع گوناگون باید به سیستم‌هایی که در آنها مشتری و ارزش مشتری بسیار مدنظر قرار می‌گیرد توجه کنند زیرا امروزه مشتریان به مراقبت و خدمات بیشتری در مقایسه با گذشته نیاز دارند.



## 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.

برای جستجوی جدیدترین مقالات ترجمه شده، [اینجا](#) کلیک نمایید.