



بخشی از ترجمه مقاله

عنوان فارسی مقاله :

تصمیم گیری برای توسعه مدل کسب و کار: یک مطالعه فرایندی در زمینه علت و معلولی در شرکت های سرمایه گذاری جدید مبتنی بر فناوری

عنوان انگلیسی مقاله :

Decision making for business model development: a process study of effectuation and causation in new technology-based ventures



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

5. Discussion

This article makes a unique contribution to *business model literature* by giving in-depth insights into the relation between dynamics in dominance of decision-making logic and changes in business model components over time. All of our four cases used both effectual and causal approaches to make business model development decisions but in a differentiated way. We find that a value proposition for a specific customer segment is generated using effectual decision-making logic by going through cycles of stakeholder interactions. These interactions often lead to commitments of potential customers, thereby reducing market uncertainty. Also prototypes get tested, reducing technological uncertainty. At that moment, the use of causal logic increases. The value proposition and customer segment gets crystallised and the other business model components are defined in relation to these, often written down in a detailed business plan. When a shortage of resources emerges, dominant causal logic is followed by an increase in use of effectuation.

5. بحث

این مقاله، کمک منحصر به فردی را به تحقیقات مدل کسب و کار، به وسیله‌ی ارائه‌ی بینش‌هایی عمیقی در زمینه‌ی ارتباط بین دینامیک در غلبه‌ی منطق تصمیم‌گیری و تغییرات در مولفه‌های مدل کسب و کار در طول زمان، می‌کند. همه‌ی چهار مورد ما از هر دو رویکرد معلولی و علی برای تصمیم‌گیری‌های مدل کسب و کار، اما به روشی متمایز، استفاده کردند. ما کشف می‌کنیم که یک گزاره‌ی ارزش برای یک بخش خاص مشتری، با استفاده از منطق تصمیم‌گیری معلولی، با وارد شدن به چرخه‌های تعاملات ذینفعان تولید می‌شود. این تعاملات اغلب منجر به تعهدات مشتریان بالقوه و به موجب آن کاهش عدم قطعیت بازار می‌شوند. همچنین نمونه‌های اولیه تست شدند و عدم قطعیت تکنولوژیکی کاهش یافت. در این هنگام، استفاده از منطق علی افزایش می‌یابد. گزارش ارزش و بخش مشتری متبلور می‌شوند و سایر مولفه‌های مدل کسب و کار، در رابطه با این‌ها تعریف می‌شوند، که اغلب در یک برنامه‌ی دقیق کسب و کار نوشته می‌شوند. هنگامی که یک کمبود منابع ظاهر می‌شود، منطق غالب علی با افزایش استفاده از معلولیت همراه است.



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.