



بخشی از ترجمه مقاله

عنوان فارسی مقاله :

تحلیل رقابت تجاری با استفاده از شیوه TOPSIS فازی: نمونه‌ای
از صنعت شرکت هواپیمایی داخلی ترکیه

عنوان انگلیسی مقاله :

Analyzing business competition by using fuzzy

TOPSIS method: An example of Turkish domestic airline industry



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

7. Conclusion

In this study, fuzzy TOPSIS methodology has been employed as an alternative to the conventional TOPSIS approach. In light of critical success factors of the Turkish domestic airline sector we have made a comparative evaluation among air carriers. In terms of advertising and product quality the Turkish Airlines has outstandingly performed and achieved competitive advantage over other air carriers. Both Pegasus and Atlas Jet have moderately performed. Onur Air's performance has not been as good as other air carriers; therefore it should give a special attention to this issue. In terms of price competitiveness Pegasus has been the leading company. Both Onur Air and Atlas Jet have been in the runner-up position in the sector. The Turkish Airlines has poorly performed. In terms of customer loyalty and market share the Turkish Airlines has been the most competitive company and Pegasus has been competitive. Both Onur Air and Atlas Jet's performances have not been good enough, thus they should consider these issues in their strategic planning processes. In terms of customer service the Turkish Airlines has showed a remarkable performance. Pegasus has done all right. Atlas Jet has moderately performed. Onur Air has been disastrous. In terms of e-commerce and management experience the Turkish Airlines has performed above average. Both Onur Air and Atlas Jet have not done well, thus they should review these issues cautiously. In terms of branding the Turkish Airlines has been dominant. Pegasus has showed a moderate performance. Both Onur Air and Atlas Jet have been weak, therefore they need to evaluate this issue in their long range plannings (Table 4).

7. نتیجه‌گیری

در این تحقیق شیوه‌شناسی TOPSIS فازی در قالب جایگزینی برای شیوه TOPSIS معمولی مورد استفاده قرار گرفته است. با توجه به عوامل مهم موفقیت در بخش خطوط هوایی داخلی ترکیه ما ارزیابی رقابتی را در میان شرکت‌های حمل و نقل هوایی به عمل آورده‌ایم. برحسب تبلیغات و کیفیت خدمات، ترکیش ایرلاینز برنامه‌های خود را با موفقیت اجرا کرده و در مقایسه با سایر شرکت‌های حمل و نقل به مزایای رقابتی دست یافته است. پگاسوس و اطلس جت عملکرد متوسطی داشتند. عملکرد اونار ایر به خوبی سایر شرکت‌های حمل و نقل هوایی نبوده است، لذا این شرکت باید توجه ویژه‌ای به این پیامد داشته باشد. از لحاظ رقابت در قیمت، پگاسوس شرکت پیشرو بوده است. اونار ایر و اطلس جت در این بخش بخش در مکان دوم قرار گرفته‌اند. ترکیش ایرلاینز عملکرد ضعیفی داشته است. در زمینه وفاداری مشتری و سهم بازار ترکیش ایرلاینز رقابتی‌ترین شرکت و پگاسوس یک شرکت رقابتی بوده‌اند. عملکرد اونار ایر و اطلس جت به اندازه کافی مطلوب نبوده است، در نتیجه آنها باید این مباحث را در فرآیندهای برنامه‌ریزی راهبردی خود مورد توجه قرار دهند. در زمینه خدمات به مشتری، ترکیش ایرلاینز عملکرد قابل توجهی را نشان داده است. پگاسوس نیز این مساله را به خوبی اجرا کرده است. اطلس جت عملکرد متوسطی داشته است. اونار ایر موفق نبوده است. برحسب تجربه مدیریت و تجارت الکترونیک، ترکیش ایرلاینز بهترین بوده است. پگاسوسی عملکردی بالاتر از متوسط داشته است. اونار ایر و اطلس جت این کار را به خوبی انجام نداده‌اند لذا باید این مباحث را همواره مورد توجه قرار دهند. در زمینه برندینگ، ترکیش ایرلاینز شرکت برتر بوده است. پگاسوس عملکرد متوسطی نشان داده است. اونار ایر و اطلس جت عملکرد ضعیفی داشته‌اند در نتیجه آنها باید این مباحث را در برنامه‌ریزی‌های طولانی‌مدت خود مورد توجه قرار دهند (جدول 4).



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.