



بخشی از ترجمه مقاله

عنوان فارسی مقاله :

بررسی نقش سیستم های مدیریت رابطه با مشتری (CRM) در
ایجاد دانش مشتری

عنوان انگلیسی مقاله :

Exploring the role of customer relationship management
(CRM) systems in customer knowledge creation



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. Research and management implications

Many organizations invest in costly CRM systems but do not fully utilize the potential of such systems to acquire customer knowledge. This study has important research implications. We applied organizational knowledge creation theory to systematically generate propositions examining the role of various CRM systems in facilitating knowledge creation processes in organizations. Thus, our study extends the theory on customer knowledge creation by drawing attention to specific 3-way interactions among CRM systems, types of customer knowledge, and knowledge creation processes. To our knowledge, no prior study has investigated these precise interactions or highlighted their importance.

نتایج تحقیقاتی و مدیریتی

بسیاری سازمان‌ها بر روی سیستم‌های CRM هزینه‌بر سرمایه‌گذاری می‌کنند ولی از ظرفیت آنها به طور کامل استفاده نمی‌کنند تا دانش مشتری کسب کنند. این مطالعه نتایج مهمی دارد. ما نظریه تولید دانش سازمانی را اعمال کردیم تا به طور سیستمیک ایده‌هایی برای بررسی نقش سیستم‌های CRM مختلف برای تسریع فرآیندهای تولید دانش در سازمان‌ها ارائه کنیم. در نتیجه، مطالعه ما نظریه تولید دانش مشتری را تعمیم می‌دهد و توجهات را به روابط سه طرفه بین سیستم‌های CRM، انواع دانش مشتری و فرآیندهای تولید دانش جلب می‌کند.



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.