



## بخشی از ترجمه مقاله

عنوان فارسی مقاله :

"شروع یک بازی جدید": تجارت الکترونیک در بین المللی سازی  
شرکتهای کوچک و متوسط خرده فروشی

عنوان انگلیسی مقاله :

"It's a new game out there": e-commerce in  
internationalizing retail SMEs



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

### Managerial implications

The results of this research reveal the same rules do not apply for e-commerce and other business ventures. E-commerce platforms do not remove all information asymmetries related to cross-border transactions. As a result, managers in retail SMEs need to carefully assess variations in market dynamics to develop appropriate strategies related to international expansion.

Recent studies emphasise that the management of inter-organisational relationships is critical for firms that compete in international markets (Kim *et al.*, 2018). The results of this study highlight that managers in retail SMEs eventually need to access first-hand knowledge about customer behaviour and, thus, devise sales platforms that resonate with such behaviour: that is to say, creating content that directs online traffic to the sales platform, and creating an overall attractive online customer experience.

### پیامدهای مدیریتی

نتایج این تحقیق نشان می دهد که قوانین مشابهی برای تجارت الکترونیکی و سایر مشاغل تجاری استفاده نمی شوند. پلتفرم های تجارت الکترونیکی هم عدم تقارن های اطلاعاتی مربوط به معاملات مرزی را حذف نمی کنند. در نتیجه، مدیران در سازمان های کوچک و متوسط باید برای تدوین استراتژیهای مناسب بین المللی سازی مربوط به توسعه بین المللی، به دقت تغییرات پویایی بازار را ارزیابی کنند.

مطالعات اخیر تأکید می کنند که مدیریت روابط بین سازمانی برای شرکت هایی که در بازارهای بین المللی رقابت می کنند، بسیار مهم است (کیم و همکاران، ۲۰۱۸). نتایج این تحقیق حاکی از آن است که سرانجام مدیران سازمان های کوچک و متوسط خرده فروشی می توانند به دانش دست اول در مورد رفتار مشتری دسترسی پیدا کنند و بنابراین، پلتفرم های فروشی را طراحی کنند که با چنین رفتاری تشدید شود: یعنی ایجاد محتوا که ترافیک آنلاین را به پلتفرم فروش هدایت می کند، و ایجاد یک تجربه کلی جذاب آنلاین برای مشتری ایجاد می کند.



## 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.