



بخشی از ترجمه مقاله

عنوان فارسی مقاله :

بازمهندسی فرایند کسب و کار برای فروش بهتر شرکت های
مواد روغنی در کشور چین

عنوان انگلیسی مقاله :

Business Process Reengineering for Better Sale of China
Lubricant Enterprises



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

IV. CONCLUSIONS

Peter Drucker, The famous American management scholar, said that the ultimate aim of enterprises is to create customers and keep them. With the rapid development of new economy, CRM is being the key point for enterprises to achieve competition advantages. Our optimized business process reengineering scheme can be helpful for China lubricant enterprises to implement effective CRM and make scientific decisions on customer management. The next work is to research the factors which influence the result of CRM in China lubricant enterprises, and find a way to control them for better CRM application.

4. نتیجه گیری

Peter Drucker, پژوهشگر آمریکایی در حوزه مدیریت، گفته است که هدف نهایی شرکت ها ایجاد مشتری و حفظ آنهاست. با رشد سریع اقتصاد نو، CRM نکته ای کلیدی برای شرکت ها جهت دستیابی به مزیت رقابتی بوده است. روش بهینه بازمهندسی فرایند کسب و کار برای شرکت های روغن کشور چین جهت پیاده سازی CRM کارآمد و تصمیمات علمی بر سر مدیریت مشتری مفید خواهد بود. آثار بعدی به تحقیق در زمینه عوامل موثر بر نتیجه ی CRM در شرکت های روغن کشور چین و پیدا کردن راهی برای کنترل آنها می پردازند.



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.