



بخشی از ترجمه مقاله

عنوان فارسی مقاله :

مدیریت روابط با مشتریان با استفاده از داده های بزرگ : یک روش جامع

عنوان انگلیسی مقاله :

Big Data-enabled Customer Relationship
Management: A holistic approach



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

5.3. Limitations and suggestions for further research

As is often the case, also this work suffers from some limitations. First, although it relies on a sound scientific base, this manuscript is conceptual in nature: a BD-enabled approach would require a further refinement and conceptualization of how BD could directly or indirectly affect the CRM inputs and outputs explicitly, for instance by formulating specific hypotheses. Second, the word tree methodology we used for the content analysis is still little applied for scientific purposes, and literature does not provide any guideline for its development. Thus, if on one side the word tree protocol we built might be considered as a reference for future applications, since it relies on both common sense and a reasonable logic, on the other side it should be extended and formalized for strengthening its validity.

Despite these limitations, this work sketches out the BD-enabled CRM concept that could be worth of further research. Therefore, as BD literature strongly lacks empirical works, we suggest three possible future developments. First, it would be interesting to assess the effect of BD initiatives on CRM CSFs through a case study approach that, according to Yin (2014), would be a suitable exploratory research method in this context. Second, the insights emerging from one or more exploratory case studies could support formulation and test of specific hypotheses, laid on the propositions we presented, about the relationship between BD initiatives and CRM enabling factors to be tested. Alternatively, a third potential development is to replicate and extend this study into other contexts, different from the CRM one, in order to evaluate the generalizability of our statements about BD, and to evaluate if similar conclusions may be drawn.

۵,۳ محدودیت ها و پیشنهادات برای تحقیقات آتی

مثل همیشه، این کار هم محدودیت هایی دارد. نخست، با وجود این که این کار مبتنی بر یک مبنای علمی دقیق پیش رفته است، این نوشته از نظر ماهیت، یک نوشته ی مفهومی می باد: یک روش مبتنی بر BD نیازمند اصلاح و مفهومی سازی بیشتر BD و بررسی تاثیر مستقیم یا غیر مستقیم BD بر روی ورودی ها و خروجی های CRM می باشد، مثلا با فرمول بندی فرضیه های خاص. دوم این که درخت کلماتی که ما در این مطالعه برای تحلیل محتوا استفاده کرده ایم به ندرت برای اهداف علمی مورد استفاده قرار می گیرد و مقالات هیچ رهنمودی برای توسعه ی آن ها ارائه نکرده اند. ازین رو، با وجود این که درخت کلماتی که ما ایجاد کرده ایم را می توان به عنوان یک مرجع برای کاربرد های آتی در نظر گرفت، اما به دلیل این که این درخت های کلمات مبتنی بر منطق و عقل سلی می باشد، ما باید آن را توسعه دهیم تا اعتبار آن بیشتر شود.

با وجود این محدودیت ها، این کار یک مفهوم CRM مبتنی بر BD را ارائه می کند که ارزش تحقیقات بیشتر دارد. ازین رو، مقالات BD از نظر کار های تجربی به شدت کمبود دارد و پیشنهاد ما این است که در سه زمینه ی زیر در آینده فعالیت شود. نخست، می توان تاثیر فعالیت های مبتکرانه ی BD را بر روی CSF های CRM از طریق روش مورد مطالعاتی بررسی کرد که بر اساس گفته ی Yin، این روش می تواند یک روش تحقیق اکتشافی مناسب در این زمینه باشد. دوم این که دیدگاه های به دست آمده از این مورد های مطالعاتی اکتشافی می تواند به ما کمک کند تا فرضیه های خاصی را مطرح کرده و آن ها را تست کنیم. این فرضیه ها می توانند مبتنی بر گزاره های مطرح شده در این مقاله در رابطه با ارتباط بین BD و عوامل کلیدی CRM باشند. به صورت جایگزین، می توان این مطالعه را توسعه داد و در زمینه های دیگر به غیر از CRM بررسی کرد تا حالت عمومی گزاره های ما در رابطه با BD بررسی شود و مشخص شود که آیا جمع بندی های مشابه را می توان به دست آورد یا خیر.



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.