

Хай Нінь Нгуєн

Мотиви та перешкоди на шляху впровадження доповненої реальності: Дослідження за участю в'єтнамських ритейлерів

Найважливішим аспектом до успішного зближення з клієнтами є поліпшення взаємодії між покупцями та ритейлерами. У цьому дослідженні аналізуються мотиви впровадження доповненої реальності (AR) у роздрібній торгівлі дрібними та середніми ритейлерами у В'єтнамі. Структурована анкета була розіслана 302 в'єтнамським роздрібним торговцям; у результаті отримано 215 чітких і достовірних відповідей. Опитування проводилося як онлайн, так і офлайн протягом десяти місяців, з лютого 2021 до грудня 2021 року. До вибірки увійшли менеджери закладів роздрібної торгівлі та власники роздрібних фірм. Ці фірми продають товари моди, технологічні гаджети та товари для дому. Дані були статистично проаналізовані за допомогою програмного забезпечення Smart PLS та структурної моделі з частковим найменшим рівнянням. Отримані дані вказують на три безпосередніх, позитивних і значущих чинники, що впливають на впровадження AR в роздрібній торгівлі, включно із (1) ставленням організації до AR, (2) інноваційністю організації та (3) тиском конкуренції, при якому ставлення організації до AR і інноваційність організації є двома найважливішими мотиваційними чинниками. Тиск конкуренції було визначено як перешкоду для розв'язання проблем. Фінансові бар'єри впливають на ставлення організації до AR, але не мають суттєвого впливу на впровадження AR. Поряд з теоретичним внеском, ця стаття також має певні теоретичні та практичні висновки для ритейлерів, які мають намір впровадити AR та інтегрувати AR у свою поточну систему роздрібної торгівлі.

Ключові слова: доповнена реальність (AR), впровадження, ставлення, фінансовий бар'єр, інноваційність організації, тиск конкуренції

Класифікація JEL: M15, M31, O33



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.