

به نام خدا

رزومه

شیرین اصلانی

استادیار، دانشکده مدیریت و اقتصاد، دانشگاه صنعتی شریف
زمینه تخصصی: مدیریت داده محور کسب و کار، قیمت گذاری، مدلسازی پویا

تحصیلات

دکتری

مهندسی صنایع، دانشگاه صنعتی شریف، تهران، ایران، ۱۳۸۸-۱۳۹۳

کارشناسی ارشد

مهندسی صنایع، دانشگاه صنعتی شریف، تهران، ایران، ۱۳۸۶-۱۳۸۸

کارشناسی

مهندسی صنایع، دانشگاه صنعتی شریف، تهران، ایران، ۱۳۸۲-۱۳۸۶

سابقه اجرایی و پژوهشی

محقق مهمان، ۱۳۹۱-۱۳۹۲

دانشکده مدیریت چارلتون، دانشگاه ماساچوست، بوستون، امریکا

مشاور، ۱۳۹۵ تا کنون

شرکت ارتباطات سیار ایران (همراه اول)، مشاوره تحلیل داده و تدوین استراتژی داده محور،

شرکت زیرساخت مخابرات ایران، مشاوره قیمت گذاری زیرساخت های مخابراتی و دیتا

هدلینگ فاخر، مشاور پروژه های تحقیقات بازاریابی و تحلیل داده

شرکت تحقیقات بازاریابی داده تدبیر رهنما، مشاور تحلیل داده

شرکت مهرباف، مشاور قیمت گذاری

زمینه‌های تحقیقاتی

تبلیغات دهان به دهان، تبلیغات هدفمند آنلاین، اقتصاد مشارکتی، قیمت گذاری

لیست دروس ارائه شده

مدیریت داده محور کسب و کار، تحقیقات بازاریابی، تحلیل داده و مدلسازی، مدیریت زنجیره تامین

لیست مقالات

- Bigdellou, S., Aslani, S. and Modarres, M. (۲۰۲۲) "Optimal promotion planning for a product launch in the presence of word-of-mouth", Journal of Retailing and Consumer Services, ۶۴.
- Arhami, O., Aslani, S. and Talebian, M. (۲۰۲۱) "Exploration versus exploitation in assortment optimization with limited inventory and substitutable demand", Journal of Industrial and Systems Engineering, ۱۳: ۵۵-۶۲
- Sariraei, S., Alavi, B. and Aslani, S. (۲۰۱۹) "Organizational commitment and motivations of knowledge workers; A study of mixed profiles", Researches of Management Organizational Resources, ۹(۲): ۱-۱۷
- Aslani, S., Sibdari, S. and Modarres, M. (۲۰۱۸) "Revenue management with customers' reference price: Are the existing methods effective?", Service Science ۱۰(۲), ۱۹۵-۲۱۴.
- Aslani, S., Modarres, M. and Sibdari, S. (۲۰۱۴) "On the fairness of airline's ticket pricing as a result of revenue management techniques", Journal of Air Transport Management ۴۰: ۵۶-۶۴.
- Aslani, S., Modarres, M. and Sibdari, S. (۲۰۱۳) "A decomposition approach in network revenue management: Special case of hotel", Journal of Revenue and Pricing Management, ۱۲(۵): ۴۵۱-۴۶۳.
- Modarres, M. and Aslani, S. (۲۰۱۰) "Joint optimization of pricing and advertisement for seasonal branded products", World Academy of Science, Engineering and Technology, ۷۱: ۱۴۱-۱۴۷

لیست مقالات در حال تکمیل

- Meskar, M., Aslani, S. and Modarres, M., “Spatio-temporal pricing of a ride-hailing platform where drivers can reject ride requests”
- Bigdellou, S., Mahmoudzadeh, H., Aslani, S. and Modarres, M., “Inverse Optimization for Promotion Pricing”
- Alaei, S., Aslani, S. and Talebian, M., "The Relative Importance of the Value Proposition Motive for Customer Participation in the Sharing Economy"
- Lourak Agha, H., Aslani, S., Tasavori, M. and Talebian, M., "The influence of personality traits on the intention to participate in collaborative consumption"

کنفرانس‌ها

- Bigdellou, S., Mahmoudzadeh, H., Aslani, S. and Modarres, M. (۲۰۲۱) “Inverse Optimization for Promotion Pricing”, Canadian Operational Research Society, Virtual.
- Meskar, M., Aslani, S. and Modarres, M. (۲۰۲۱) “Spatio-temporal pricing in ride-hailing”, ۱۷th Iranian International Industrial Engineering Conference, Virtual.
- Arhami, O., Aslani, S. and Talebian, M. (۲۰۲۱) “Exploration versus Exploitation in Assortment Optimization with Limited Inventory and Substitutable Demand”, ۱۷th Iranian International Industrial Engineering Conference, Virtual.
- Bigdellou, S., Modarres, M. and Aslani, S. (۲۰۲۰), “Promotion Planning Considering Word of Mouth Marketing” ۶th International Conference on Industrial and Systems Engineering, Virtual.
- Aslani, S., Sibdari, S. and Modarres, M. (۲۰۱۴) “Reference price as a new dimension of demand estimation in revenue management”, Behavioral Operations Conference, Cologne, Germany.
- Aslani, S. and Modarres, M. (۲۰۱۴) “Rolling horizon network revenue management using decomposition, special case of hotel” ۱۰th International Conference of Industrial Engineering, Tehran, Iran.

- Aslani, S., sibdari, S. and Modarres, M. (۲۰۱۴) “Revenue management when customers form reference price” POMS international conference, Singapore, Singapore.
- Aslani, S., Sibdari, S. and Modarres, M. (۲۰۱۳) “Revenue management when customers form reference price”, INFORMS Revenue Management & Pricing Conference, Atlanta, Georgia, USA.
- Modarres, M. and Aslani, S. (۲۰۱۰) “Joint optimization of pricing and advertisement for seasonal branded products”, International Conference on Operations Research, Venice, Italy, November.

همکاری در راهنمایی رساله‌های دکتری

۱. سعیده بیگدلو، دکتری، برنامه ریزی توزیع فروش و تبلیغات دهان به دهان، ۱۳۹۶ – در حال تحقیق
۲. مانا مسکار، دکتری، قیمت گذاری و تعیین کمیسیون راننده در پلتفرم های تاکسی های اینترنتی، ۱۳۹۷ – در حال تحقیق
۳. حمیدرضا لورک آقا، یکپارچگی عمودی و یا برون سپاری برای محصولات پیچیده، با استفاده از شبیه سازی، ۱۴۰۰ – در حال تحقیق
۴. محمد حسیت غلامی، اثر تعدیل گری خبررسانی بر رابطه بین ویژگی های ساختاری شبکه و انتشار فرد به فرد، ۱۴۰۰ – در حال تحقیق

سوابق اجرایی دانشگاهی

مدیر دوره MBA ، ۱۳۹۹- تا کنون

معاون دانشجویی و فرهنگی دانشکده مدیریت و اقتصاد، ۱۳۹۵-۱۳۹۸