

CASE:

Phone

Vertical takeover synergy

Financial analysis whether we should takeover A and explain strength and weakness. If you don't choose it?

Implementation process.

Reflection letter

1. 我们的 case 是关于一家做手机的，因为大多原材料都是外购的，以至于产品成本过高，以至于在售价上没有优势，所以想收购一家供应商公司，来降低成本。我们 B 组是要收购 B 公司，而 A 组是要收购 A 公司。case 中给了很多公司的信息，有 5 家供应商，还有 2 个 competitor 的信息。对比产品各方面的资料。还有客户的 feedback，以及利润表。我们组的 additional information 都是一样的，都是关于收购 B 公司的利弊。正好算回答了 case 的问题。case 是要求我们就 P 公司的市场定位，财务状况，收购 B 公司利弊和建议，其他备选收购方案和原因，具体的收购计划 5 方面来回答。
2. 案例背景是一家公司想要开拓海外市场，目前有 5 个目标外国市场可供选择。案例中给出了这家公司的背景、简单的利润表、竞争对手情况、5 个目标国家市场的大体介绍以及其中某个市场的额外信息。问题是分析该公司的销售渠道、财务状况、进入某个市场的优劣势（即给出附加信息的那个市场）、如何进入、不进入该市场的备选方案。LZ 的小组讨论在一开始就陷入了纠结，组员意见无法统一，就先分析案例在分配个人任务还是先分配任务后分析案例纠结了几分钟，而且在讨论进行了 10 分钟后还是有组员在纠结这个问题。我个人觉得纠结这种问题非常耽误时间，而且会打断讨论的进程和思维。我们试图先整体把握案例，找出内在逻辑和结构，在这个过程中自然的对问题进行回答。但是因为实力不够吧，整个讨论很混乱，东一头西一头，最后还剩 6 分钟的时候发现还有一个问题根本没有讨论到。Partner 评价我们小组整个 presentation 的逻辑不清晰，尤其是在另一小组的对比下显得更弱。