



به نام خدا



دانشگاه تهران
دانشکده مدیریت
مدیریت استراتژیک

تمرین 9ام

نام و نام خانوادگی	محمد مشرقی
شماره دانشجویی	430001018
تاریخ ارسال گزارش	

۱. چرا eBay در مقابل Alibaba در چین شکست خورد؟ چه درس‌هایی را می‌توان برای شرکت‌های اینترنتی (فناوری) غیر چینی آموخت؟

1-

eBay در برابر Alibaba در چین شکست خورد زیرا نتوانست بازار و نیازهای مصرف‌کنندگان چینی را درک کند که در نهایت باعث مهاجرت‌شون میشه و صفحات دیر بالا می‌اومد. درس‌هایی که شرکت‌های غیر چینی می‌توانند بیاموزند عبارتند از: تطابق با بازار محلی، درک فرهنگی، ارائه محصولات و سرویس‌های مناسب و اینکه سرویس‌هایی که بقیه فروشندگان آن را ارائه نمیدن (پر کردن گپ)

۲. چگونه Alibaba توانست موفق‌ترین شرکت تجارت الکترونیک در چین شود؟ برای دفاع از استدلال خود به استانداردها و تأثیرات شبکه فکر کنید.

-۲

Alibaba با تمرکز بر بازار چین و ارائه ویژگی‌ها و سرویس‌های مخصوص به مصرف‌کنندگان چینی موفق شد. همچنین استفاده از استانداردها و تأثیرات شبکه به آن کمک کرد. همچنین می‌توان گفت اهمیت اینترنت (تکنولوژی) رو در اون زمان به خوبی درک کرد و شروع کرد (being at the right time at the right place) و اینکه به حل مشکل و پوشش گپ‌های بقیه فروشندگان بود.

همینکه فهمیده ۲۰ درصد هر سال میره بالا یعنی به چیزی هستش که باید روش وقت بزاره و می‌ارزه.

۳. تجزیه و تحلیل SWOT را برای Alibaba انجام دهید. برای ارائه برخی توصیه ها به مدیرعامل علی بابا از نتایج آن استفاده کنید.

۳

قوت: سهم بازار بالا در چین ، کارمزد کمتر،

ضعف: وابستگی زیاد به دولت چین ،

فرصت : بازار های جهانی ، وارد شدن در حوزه های دیگر ، کشوری سازنده و پر قدرت در صادرات

ضعف : رقبا ی خارجی ، وابستگی زیاد به چین ، تحریم ها

پیشنهادهات : برای وارد شدن در بازار های دیگر به دلیل تحریم ها و ارزش شرکت می تواند شرکت های رو به رشد را بخرد یا ساب شرکت بزند با ارزش های دیگر که هم تحریم را دور بزند و هم ارزش اصلی خود علی بابا حفظ شود. تیم های زیادی رو به سراسر دنیا بفرستد و موقعیت های جالب را پیدا کند و سرمایه گذاری کند.

۴. برای موارد زیر پیشنهاد ارائه کنید:

الف) شما کدام موقعیت استراتژی جهانی را به علی بابا توصیه می کنید تا در هنگام تلاش برای ایجاد یک جایگاه قوی تر در ایالات متحده، دنبال کند؟ چرا؟

ب) چه موقعیت استراتژی جهانی را به شرکت های تجارت الکترونیکی ایالات متحده از قبیل Amazon، eBay و دیگران توصیه می کنید که در هنگام رقابت در چین پیگیری کنند. توضیح دهد که چرا؟

۴

الف)

تمرکز بیشتر بر بازارهای خارجی با توسعه شعب و شبکه فروش در کشورهای مختلف

سرمایه گذاری در تحقیق و توسعه برای ایجاد نوآوری و تکنولوژی های نوین

جذب هوش مصنوعی و یادگیری ماشینی برای ارائه تجربه های مشتری مدار بهتر

تقویت برند و اعتبار بین‌المللی با راه‌اندازی کمپین‌ها و برندسازی فراگیر

تمرکز بر حوزه‌های جدید رشد مانند اقتصاد دیجیتال، هوش مصنوعی، تجارت الکترونیک خدمات

تلاش در پیدا کردن شکاف و جاحای نادیده شده توسط رقبا

ب) به نظرم مهندسی معکوس بهترین جوابه: بین علی بابا چیکار کرده و اون کار رو انجام بدن یا فرآیندش رو بهبود بدن البته بستگی به مکان و شرایط داره.

۵. اثرات بحران کرونا در رقابت میان علی بابا و غول‌های تجارت الکترونیکی آمریکایی را بحث کنید.

به نظرم با اومدن کرونا باعث شد کیک بزرگتر بشه و و خیلی‌ها به خرید اینترنتی روی بیاورن همچنین رقابت بین فروشگاه‌ها بین خدمات نیز تشدید تر میشه چون مشتری‌ها دنبال خدمات بهتر و مناسب ترن.

