

به نام خدا



دانشگاه تهران دانشکده مدیریت مدیریت استراتژیک

تمرین اول و دوم استراتژیک

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

الات	سه	ار ش ر	گ: ا	ست	فه
	7				\mathcal{T}

سوال اول: تصمیم گیری در سطح استراتژیک و عملیاتی

- ۱- موقعیت Innkeepers of America در بخش اقتصادی از صنعت اقامت: استراتژیک (پرسش ۱)
- ۲- قرار دادن املاک در در نزدیکی رستورانها، به جای آنکه غذا و نوشیدنی را در داخل داشته باشند: استراتژیک (پرسش ۱ و $^{\circ}$)
 - ۳- قیمت اتاقها برای رسیدن رقبا، کاهش پیدا کرد: عملیاتی
 - ۴- کمپین تبلیغاتی جدید با کپنهای تخفیف برای ماندن در آخر هفته: عملیاتی
 - ۵- سه جایگاه جدید در خدمت مشتریان: عملیاتی
 - ۶- بخشی از سهام شرکت که به عنوان پاداش کارکنان در نظر گرفته شده بود: عملیاتی
 - ۷- فراهم کردن صبحانه قارهای در لابی: عملیاتی
 - ۸- خدمت اتاق (فقط برای صبحانه قارهای): عملیاتی
 - ۹- کامپیوتری کردن سیستم رزرواسیون: عملیاتی
 - ۱۰- برنامه آموزش برای کارکنان میز اصلی: عملیاتی
 - ۱۱-وبسایتی که رزرواسیون بتواند به صورت آنلاین در آن انجام شود: استراتژیک (پرسش ۱ وارد شدن در حیطه رقابتی جدید)
 - ۱۲ املاک جدید هتل با ویژگیهای بیشتر برای جذب بخش بالای بازار ساخته شود: استراتژیک (پرسش ۱ و۲)
 - ۱۳ ادغام با شرکت اکونومی الج: استراتژیک (پرسش ۱)
 - ۱۴- بازنویسی بیانیه ماموریت: استراتژیک (بستگی به بیانیه داره پرسش ۱)
 - ۱۵- قرارداد بستن برای خدمات تمیز کردن و محوطهسازی: عملیاتی

سوال دوم: درک مفهوم استراتژیک

برنامه:

املاک شرکت برا پایین نگه داشتن قیمت ها در نزدیکی رستوران های بزرک مکان یابی کرده است.

قرار داد بستن با شرکت های محلی در برخی امور.

ایجاد کمپین تبلیغاتی جدید با کپنهای تخفیف برای ماندن در آخر هفته

الگو:

کاهش ۱۰ درصدی قیمت اتاقها در سال گذشته و برنامه مشابه برای سال آینده به منظور رسیدن به قیمتهای رقبا

الگویی از تصمیمات در جریان پاسخ به تهدید رقابتی جدید طی دو سال گذشته شامل کاهش قیمتها، کمپین تبلیغاتی جدید، اضافه کردن پرسنل جدید، ارائه صبحانه قارهای و غیره

موقعیت:

ادغام با شركت اكونومي الج

وبسایتی که رزرواسیون بتواند به صورت آنلاین در آن انجام شود

دورنما:

املاک جدید هتل با ویژگیهای بیشتر برای جذب بخش بالای بازار ساخته شود.

حقه: -