



به نام خدا



دانشگاه تهران  
دانشکده مدیریت  
مدیریت استراتژیک

تمرین مورد کاوی ۴

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

## بررسی گزارش شرکت اپل

این متن به بررسی شرکت اپل که در بازار فناوری اطلاعات و الکترونیک مصرفی هست حرف می زند که اپل از اولین شرکت هایی بود که وارد بازار کامپیوتر های شخصی شده بود و هر با چند محصولات اولیه خودش درآمد زیادی کسب کرده بود و بعد با ورود IBM وارد رقابت سختی شد.

استیو جابز با دونستن اینکه قوانین این بازار چیست و چه انتظاراتی میره توانست شرکت را حفظ کنه و رقابت کنه با اخراج او از شرکت خودش از چشم خودش توانست دنیا و نیازها و فرصت ها رو دوباره ببینه و بعد آن برگشت توانست اپل رو از موقعیت بد خودش در بیاره.

استیو جابز می دونست که رقابت و نیاز به نوآوری مداوم در محصولات و تکنولوژی پیشرفته و در تغییر از مهم ترین عامل هاست و نمی توان همش به یک وسیله های تک متکی بودی و باید سراغ نوآوری های جدیدی رفت.

با بازگشت به دلیل وضع به شدت خراب اپل از دید جابز بعضی کار ها رو برون سپاری کرد تا بتواند هزینه تولید را کاهش دهد و بازار آنلاین اپل را باز کرد و اهمیت سیستم عامل متن باز رو بین برنامه نویسان پی برد که باعث شفافیت شود و نقد استفاده کنندگان را راحت تر دریافت کند.

یکی از بهترین کار ها زیبایی در محصولات هست که با آوردن آیو توانست مک بوک های ظریف و زیبا طراحی کند و چشم های مردم رو به خود جذب کند.

همچنین در جذب افراد دنبال آدم های نوآور و همسو با بینش خود بودند که کار های جدید انجام بدهند و آماده کار کردن سخت باشند.

همچنین با شعار هایی که ساختن و اینکه جابز با نگرش من نابغه هستم اهمیت نمی دهم هم کارمندان وفاداری پیدا کرد و هم مشتریانی وفادار که باعث شد پیروانی متعصب داشته باشند.

همچنین با افرادی که داشت که سخت کار می کردند و دنبال وسایل نوآورانه بودند استخدام زیادی نسبت به بقیه سازمان ها نداشت و درصد کمتری از درآمدش را صرف این کار می کرد.

یکی از بهترین کار ها ساخت وسایل مکمل یا جایگزین بود یا حتی به عنوان یه محصول در کنار بقیه محصولات مثل (ایپاد و ایفون و آپید)

مدیر جدید تیم کوک: تیم کوک با ورودش می دانست که نمی تواند و مثل جابز باشد و نباید باشد کار های جدیدی رو انجام داد تطبیق کم که ای خیریه کارمندان اپل تا سقف ۱۰ هزار دلار در سال. کوک همچنین اعلام کرد که شرکت در سال ۲۰۱۲ پرداخت سود سهام را آغاز خواهد نمود.

### محصول جدید بعدی

با روی کار اومد تیم کوک محصولات جدیدی وارد بازار شد مثل هدفون بیتس (مکمل) و اپل واچ و اپل پی و اپل تی وی و در نهایت وارد ساخت ماشین های الکتریکی شد که بقیه شرکت ها رقابت کند.

### چالش های پیش رو :

می توان گفت اپل شرکت رقیب کم ندارد و چون در حوزه های جدید نیز وارد شده رقیب های بیشتری نیز پیدا کرده با توجه به متن که گفته شده بود باید همواره به نوآوری خود ارائه بده و محصولاتی با کیفیت که از بقیه سازمان ها بهتر هستش

اپل با توجه به کیفیتی که از ابتدا و طراحی خوبی که داشت مورد پسند واقع شد چون هم سیستم عامل و دیوایس رو با هم بالا آوردن و به صورت کاملاً بهینه کار کردن در صورتی که بقیه شرکت ها گوشی را خودشان می سازند و با گوگل برای سیستم عامل قرار داد می بندند.

با این شرایط گوشی های اپل مزیت برتری نسبت به بقیه دارد و باعث می شود که به مرور زمان مردم به اپل روی بیاورند اپل با محصولی مثل آپید توانست محصول ترکیبی ارائه کند که دواي درد بعضی از مردم بود و همچنین توانست محصولات جدیدی ارائه کند که بقیه ارائه نکرده بودن.

برای هند و برزیل می توانست با فروختن ارزان تر بتواند سود بیشتری کند همچنین تبلیغات گسترده متناسب با فرهنگشان و نشان دادن اینکه با محصولات اپل چقدر با کیفیت است.

همچنین مراکز تست گوشی برای مراجعین که تست کنند گوشی چطور کار می کند می تواند جذاب باشد. همچنین فروش با رمز ارز ها می تواند نظر آن ها را جلب کند.

همچنین قرار داد بستن با شرکت های محلی برای خرید کالا های اپل برای کارکنان یا تبلیغ سلبریتی آن کشور ها

همچنین برای نگرانی بابت چین می تواند با مذاکرات سیاسی محصولات خود را در چین بفروشد و بفروشد.