



به نام خدا



دانشگاه تهران  
دانشکده مدیریت  
مدیریت استراتژیک

تمرین 6 ام

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

بخش اول : سوالات

شرکت 1 Cost leadership (رهبری هزینه):

ویژگی‌های شرکت: اقامتگاه اقتصادی، خدمات محدود و اساسی، عملیات کارآمد با قیمت مناسب و رقابت پذیر بازار هدف: مسافران حساس به قیمت و امکانات متوسط  
پشتیبان: رکود اقتصادی، افزایش قیمت سوخت باعث افزایش مسافران به دنبال اقامت ارزان و تقاضا بیشتر تهدیدها: رشد اقتصادی و **cost leadership** و **differentiation**

شرکت 2 (تمایز):

ویژگی‌ها: اقامتگاه لوکس، خدمات عالی، تجربه منحصر بفرد که بقیه مکان‌ها ارائه نمی‌دهند.  
بازار هدف: مسافران ثروتمندی و دنبال تجربه‌های منحصر به فرد هستند و با کیفیت هستند  
پشتیبان: رشد اقتصادی، افزایش درآمد طبقات مرفه  
تهدید: رکود اقتصادی، کاهش تقاضای سفرهای لوکس و **cost leadership** و **differentiation**

شرکت 3 (تمرکز هزینه):

ویژگی‌ها: اقامت اقتصادی، خدمات محدود با کاهش هزینه، مکان‌یابی اختصاصی و با بازار هدف خاص با بقیه رقابت می‌کند.  
بازار هدف: گروه‌های خاص مسافران که کمبودجه هستند  
پشتیبان: افزایش تقاضا از سوی گروه‌های هدف در بازار  
تهدید: کاهش تقاضای سفر در گروه‌های هدف **cost leadership** و **differentiation**

شرکت 4 (تمرکز تمایز):

ویژگی‌ها: خدمات سفارشی، تجربیات منحصر بفرد، مکان‌یابی تخصصی و بازار خاص  
بازار هدف: گروه‌های خاص مسافران  
پشتیبان: روند رو به رشد سفرهای تخصصی و ماجراجویانه و باز خاص  
تهدید: کاهش علاقه به سفرهای تخصصی با توجه به هدف شرکت

شرکت 5 (گیر افتادن در وسط):

ویژگی‌ها: ترکیبی از خدمات اقتصادی و لوکس، بازار هدف وسیع که در هر دو دسته نمی‌توان به عنوان یک شرکت موفق نامبرد  
بازار هدف: مسافران نامعلوم و سلیقه‌ای  
پشتیبان: دنبال راهکارهای نوین و جدید و برای کمک به مشتریان خود و استفاده از فناوری جدید  
تهدید: ناتوانی در رقابت بر مبنای قیمت یا تمایز و رقابت شدید **cost leadership** و **differentiation**