

به نام خدا

درس:

مدیریت استراتژیک فناوری اطلاعات

استاد درس:

دکتر صفایی پور

ارائه دهنده:

حوری دهش

Amazon in 2019



- جف بزوس موسس و مدیر شرکت آمازون

- هدف ابتدایی آن کتاب فروختن بود

- تاسیس کتابفروشی به نام "Cadabra.com" در سال ۱۹۹۴ در سیاتل

- تغییر نام آن در عرض یک سال

- به دلیل برخی ابهامات در مورد نام

- شباهت آن با "Cadaver"

- تمایلش به منعکس کردن چشم انداز استراتژیک "Amazon.com" برای تبدیل شدن به "بزرگ ترین کتاب فروشی زمین"



- سایت آمازون در سال ۱۹۹۵ برای فروش کتاب به صورت عمومی باز شد
- گسترش آمازون به سایر زمینه های کسب کار
 - خدمات وب
 - محصولات خوراکی
 - تولید و توزیع رسانه
 - وسایل خانگی

- تا پایان سال ۱۹۹۶ آمازون ۱۶ میلیون دلار فروش داشت

- در سال ۲۰۱۲ بزوس دیدگاه را از "بزرگترین کتابفروشی جهان" به "بزرگترین فروشگاه جهان" تغییر داد

- درآمد آمازون در سه ماه چهارم سال ۲۰۱۸ به ارزش ۷۲/۴ میلیارد دلار
- شکست دادن درآمدهای سه ماه چهارم سال قبل خودش را که به ارزش ۶۰/۵ میلیارد دلار
- سود خالص ۳ میلیارد دلار
- در مقایسه با سه ماه چهارم سال قبلش ۵۰ درصد افزایش یافته

- آمازون در حال حاضر در حال اضافه کردن چندین خدمات مرتبط با بهداشت است
- ایجاد فروشگاه‌های "Amazon Go!"

- اکنون آمازون دارای دیدگاه استراتژیکی بسیار جسورتر به عنوان "بزرگترین انتخاب جهان و برترین شرکت مشتری محور جهان" است

Amazon's Impressive Long-Term Growth

Amazon's revenue and net income from 1997 through 2018 (in billion U.S. dollars)



• آمازون با بیش از ۹ سال با ضرر فعالیت کرد

- افزایش ضرر با افزایش در آمد
- ضرر ناشی از سرمایه گذاری مجدد آمازون، برای گسترش و رشد
- Amazon Prime
- تبلیغات گسترده
- ارائه تخفیف ها
- قیمت های رقابتی برای جلب مشتریان
- زیرساخت های فناوری اطلاعات

• اما چگونه در نهایت از آنچه که در آن زمان به نظر می رسید، ضررهایی دارد و خارج کنترل است بهبود یافت؟



flywheel

- آمازون با بیش از ۹ سال با ضرر فعالیت کرد

- افزایش ضرر با افزایش درآمد

- ضرر ناشی از سرمایه گذاری

- Prime

- تبلیغات گسترده

- ارائه تخفیف ها

- قیمت های رقابتی برای ب

- زیرساخت های فناوری

- اما چگونه در نهایت از آنچه که در آن زمان به نظر م

- به سود یافت؟

flywheel چیست؟

- یک جسم سنگین
- برای حرکت نیاز به نیروی زیاد
- وقتی به حرکت افتاد توقف و کند کردن آن دشوار است



۱. چگونه استراتژی flywheel آمازون با بیانیه های دیدگاه در طول سال ها هماهنگ می شود؟

۲. با تمرکز بر فروش محصولات آنلاین، آمازون به نظر شما از کدامیک از استراتژی های عمومی استفاده می کند؟

۳. فرض کنید بروس بدون استفاده از فناوری اطلاعات در تکامل آمازون چقدر پیش می رفت؟

۴. فرض کنید رقابت فراوان در فروش محصول وجود دارد. آمازون چگونه به این محیط پاسخ می دهد؟

۵. آیا تلاش های اعلام شده اخیر در حوزه مراقبت های بهداشتی، فروشگاه های Amazon Go! و خدمات حمل و نقل با دیدگاه آمازون سازگار هستند؟

با تشکر از حسن توجه شما