

1. تغییرات طراحی IS که توسط هر کدام از شرکت‌ها اجرا شده شدند، چگونه با تغییرات در استراتژی کسب و کار همسو شدند؟

IBM:

همان‌طور که در متن اشاره شد، IBM در دهه‌های گذشته بر روی تولید کامپیوترهای اصلی متمرکز بود اما با ظهور کامپیوترهای شخصی و سرورهای مشتری، بازار اصلی IBM به چالش کشیده شد و IBM نتوانست با رقبای کوچکتر و سبک‌تر رقابت کند و در سال 1992، بیشترین زیان مالی را در تاریخ شرکت‌های آمریکایی ثبت کرد. با این حال IBM توانست با تغییر فرآیندها و تمرکز بر روی ارائه خدمات مشاوره کسب و کار و بازسازی، خود را بازسازی کند. این تغییرات در طراحی IS به IBM این امکان را داده است تا با تغییرات در بازار و رقابت با شرکت‌های کوچکتر و سبک‌تر مواجه شود.

Apple:

استیو جابز، مدیرعامل اپل، با تغییر ساختار سازمانی اپل، تغییرات طراحی IS را همسو با استراتژی کسب و کار این شرکت کرد. او تمام واحدهای تجاری را حذف کرد و تمام شرکت را زیر یک سود و زیان قرار داد. این تغییرات باعث شد تا تمرکز بیشتری بر روی نوآوری قرار گیرد. این به این معنی است که اپل تمرکز خود را از مدیریت واحدهای تجاری به نوآوری منتقل کرد. این تغییرات در ساختار سازمانی باعث شد تا اپل بتواند به سرعت و به صورت مداوم محصولات نوآورانه را ارائه دهد.

2. حدس می‌زنید هرکدام از شرکت‌ها از کدام یک از استراتژی‌های عمومی استفاده می‌کند؟ دلیل بیاورید.

IBM:

IBM از استراتژی رقابتی هزینه (Cost Leadership) استفاده می‌کند. این استراتژی به IBM این امکان را می‌دهد تا با کاهش هزینه‌های تولید، قیمت‌های رقابتی ارائه دهد و در نتیجه محصولات خود را برای مشتریان هدف جذاب‌تر کند و مشتریان را به این سمت جذب کند.

Apple:

اپل از استراتژی تمرکز بر نوآوری استفاده می‌کند. این استراتژی باعث شده است که اپل بتواند محصولاتی با کیفیت بالا و منحصر به فرد ارائه دهد که باعث تمایز این شرکت در بازار شده است یا به عبارت دیگر اپل تمرکز خود را بر روی ارائه محصولات با کیفیت بالا و منحصر به فرد قرار داده است، به جای رقابت بر اساس قیمت یا تولید انبوه.

3. همچنین بگویید اگر از استراتژی‌های فوق استفاده نمی‌کردند امروز چه جایگاهی داشتند؟

IBM:

اگر IBM از استراتژی‌های فوق استفاده نمی‌کرد، احتمالاً در مواجهه با تغییرات سریع بازار و رقابت با شرکت‌های کوچکتر و سبک‌تر دچار مشکل می‌شد که این می‌توانست پیامدهایی مانند کاهش سهم بازار و در نهایت زیان‌های مالی برای آن شود و در بدترین حالت ورشکستگی و به پایان رسیدن کار شرکت را به دنبال داشته باشد.

Apple:

اگر اپل از استراتژی تمرکز بر نوآوری استفاده نمی‌کرد، احتمالاً امروز جایگاه کمتری در بازار داشت و نمی‌توانست به عنوان یکی از پیشروان صنعت تکنولوژی شناخته شود. این به این معنی است که استراتژی تمرکز بر نوآوری اپل را در بازار تکنولوژی متمایز کرده است و این شرکت را به یکی از پیشروان این صنعت تبدیل کرده است.

4. فرض کنید که در فروش محصول رقابت بیش از حد وجود دارد. واکنش Apple به آن چگونه است؟

در صورت وجود رقابت بیش از حد در فروش محصول، اپل معمولاً با ارائه نوآوری‌های جدید و بهبود محصولات خود به این چالش پاسخ می‌دهد. این شرکت تمرکز زیادی بر روی کیفیت و طراحی منحصر به فرد دارد که باعث می‌شود محصولات آن در بازار تمایز پیدا کنند. این به این معنی است که اپل به جای رقابت بر اساس قیمت، تمرکز خود را بر روی ارائه محصولات با کیفیت بالا و منحصر به فرد قرار داده است.

مثلاً یکی از این نوآوری‌هایی جدیدی که در سال‌های گذشته اپل داشت و می‌توان بهش اشاره کرد عکس‌های پرتره دار است که باعث جذب مشتری در آن زمان شد و همچنین این یک نوآوری در آن زمان بود.

5. به هرکدام از شرکت‌های Apple و IBM برای بیرون آمدن از آخرین چالش خود، چه پیشنهادی می‌کنید؟

IBM:

IBM باید به توسعه فناوری‌های جدید مانند هوش مصنوعی، محاسبات ابری و بلاک‌چین ادامه دهد. همچنین IBM باید متناسب با زمان نوآوری‌های دیگری را وارد کار خودش کند و به توسعه محصولات جدید و خدمات با ارزش‌تری که برای مشتریان جذابتر است، بپردازد.

Apple:

اپل هم باید بر روی نوآوری‌های جدید تمرکز کند، با مشتریان خود در تماس باشد تا نیازها و تقاضای آن‌ها را بهتر درک کند و با استفاده از تکنولوژی‌های جدید، محصولات و خدمات جدیدی را ارائه دهد. این به این معنی است که اپل باید به طور مداوم با مشتریان خود در تماس باشد و نیازهای آن‌ها را درک کند تا بتواند محصولات و خدماتی را ارائه دهد که به آن‌ها کمک کند.

6. آیا محاسبات ابری، هوش مصنوعی (AI) و فناوری بلاک چین از چشم اندازهای IBM است ؟ دلیل بیاورید.

بله

همان طور که در متن اشاره شد:

IBM در حال حاضر در حال توسعه و استفاده از فناوری های جدید مانند هوش مصنوعی، محاسبات ابری و بلاک چین برای ارائه راه حل های جدید و بهبود عملکرد کسب و کارش است. این فناوری ها به IBM این امکان را می دهند تا با تغییرات سریع در بازار فناوری اطلاعات مواجه شود و راه حل های جدید و خلاقانه ای را برای مشتریان خود ارائه دهد.

هوش مصنوعی به IBM این امکان را می دهد تا داده ها را به طور خودکار تجزیه و تحلیل کند و الگوهای پنهان در داده ها را کشف کند در نتیجه IBM می تواند تصمیمات بهتری بگیرد و خدمات بهتری را به مشتریان ارائه دهد.

از طرف دیگری محاسبات ابری هم این امکان را به IBM می دهد تا منابع کامپیوتری را به صورت خودکار مدیریت کند و به صورت مقیاس پذیر منابع را افزایش یا کاهش دهد در نتیجه IBM می تواند با تغییرات سریع در نیازهای کسب و کار مواجه شود.

در نهایت فناوری بلاک چین به IBM این مکان را می دهد تا تراکنش ها را به طور شفاف و قابل اعتماد ثبت کند. در نتیجه IBM می تواند تا با تغییرات در بازار فناوری اطلاعات مواجه شود و راه حل های جدید و خلاقانه ای را برای مشتریان خود ارائه دهد.

7. با استفاده از چارچوب هایی که تا کنون آموخته اید، ساختار شرکت IBM را بر اساس اطلاعات فوق توصیف کنید.

طبق متن:

مدیر عامل جان آکرز، تصمیم گرفت که راه حل منطقی و تقسیم IBM به واحدهای تجاری مستقل (مانند پردازنده ها، ذخیره سازی، نرم افزار، خدمات و ...) که می توانستند با رقبای متمرکزتر و چابک تر و ساختار هزینه کمتری رقابت کنند، داشته باشد.

از طرف دیگری هم در چند سال بعد گسترش در حالی که به کاهش هزینه ها ادامه میداد این حرکت را تغییر داد و واحدهای تجاری IBM را به شرکت های جداگانه ای تقسیم کرد.

در نهایت می توانیم به این صورت در نظر بگیریم که ساختار IBM به صورت تقسیماتی بر اساس محصولات است. در این ساختار، فرآیندهای کسب و کار مربوط به مدیریت توسعه، تولید، توزیع و فروش محصولات نمایان می شوند. این ساختار به IBM این امکان را می دهد تا به صورت موثری به نیازهای مشتریان خود پاسخ دهد و با تغییرات سریع در بازار کامپیوتر و فناوری اطلاعات مواجه شود.