**یا مدبر**



**درس مدیریت استراتژیک فناوری اطلاعات**

**دانشگاه صنعتی اصفهان - دانشکده مهندسی کامپیوتر**

**ترم دوم تحصیلی 1402 – 1403**

تمرین شماره ۵ گروهی: فاز دوم پروژه درس (تحلیل عوامل درونی و بیرونی شرکت)

استاد درس: دکتر هدی صفایی پور

گروه : TechWantDo

سپهر عبادی

محمد رئوف اعرابی

علی حقیقی

بهروز صیادی

**ماتریس تحلیل عوامل خارجی شرکت**

**External Factors Evaluation Matrix (EFE)**

فرصت ها :

1. جذب نیروی انسانی تحصیل کرده
2. افزایش تقاضا برای خدمات اینترنت پرسرعت
3. گسترش بازار خدمات دیجیتال
4. ارتباط با سایر شرکت ها در جهت منافع مشترک
5. پیشرفت فناوری‌های مخابراتی
6. افزایش استفاده از تلفن‌های هوشمند
7. همکاری با شرکت‌های بین‌المللی
8. رشد جمعیت جوان و تکنولوژیک‌محور

تهدید ها :

1. رقابت با رقیبان
2. تغییرات قوانین و مقررات دولتی
3. ریسک‌های امنیتی و سایبری
4. مشکلات اقتصادی کشور
5. توسعه ناکافی زیرساخت‌ها
6. تغییرات سریع فناوری
7. فیلترینگ
8. ورود اپراتورهای نوپا
9. از دست دادن اقبال عمومی

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **فرصت ها** | وزن | امتیاز | نمره کل |
| جذب نیروی انسانی تحصیل کرده | 0.075 |  |  |
| افزایش تقاضا برای خدمات اینترنت پرسرعت | 0.09 |  |  |
| گسترش بازار خدمات دیجیتال | 0.085 |  |  |
| ارتباط با سایر شرکت ها در جهت منافع مشترک | 0.05 |  |  |
| پیشرفت فناوری‌های مخابراتی | 0.07 |  |  |
| افزایش استفاده از تلفن‌های هوشمند | 0.03 |  |  |
| همکاری با شرکت‌های بین‌المللی | 0.05 |  |  |
| رشد جمعیت جوان و تکنولوژیک‌محور | 0.05 |  |  |
| **تهدید ها** | | | |
| رقابت با رقیبان | 0.045 |  |  |
| تغییرات قوانین و مقررات دولتی | 0.01 |  |  |
| ریسک‌های امنیتی و سایبری | 0.09 |  |  |
| مشکلات اقتصادی کشور | 0.085 |  |  |
| توسعه ناکافی زیرساخت‌ها | 0.08 |  |  |
| تغییرات سریع فناوری | 0.07 |  |  |
| فیلترینگ | 0.07 |  |  |
| ورود اپراتورهای نوپا | 0.05 |  |  |
| **مجموع** | 1 |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| فاکتور های اساسی | توضیح هر مورد |
| فرصت ها | |
| جذب نیروی انسانی تحصیل کرده | **وزن:** همیشه در همه شرکت ها داشتن کارمندان خبره در حوزه خود از مهم ترین استراتژی های شرکت است.به همین دلیل وزنش از متوسط بالاتر است.  نمره: |
| افزایش تقاضا برای خدمات اینترنت پرسرعت | **وزن:** با گسترش استفاده از اینترنت و نیاز روزافزون به پهنای باند بیشتر، همراه اول می‌تواند با توسعه شبکه‌های 4G و 5G بازار خود را گسترش دهد.و از آنجایی که امروزه بسیار داشتن اینترنت پرسرعت ضروری است این عامل وزنش از متوسط بسیار بالاتر است.  **نمره:** |
| گسترش بازار خدمات دیجیتال | **وزن:** ارائه خدماتی مانند آموزش آنلاین، سلامت دیجیتال و تجارت الکترونیک می‌تواند فرصت‌های جدیدی برای درآمدزایی فراهم کند.و از آنجا که این عامل میتواند باعث افزایش درامد زیادی برای همراه اول شود وزنش از میانگین خیلی بالاتر است.  **نمره:** |
| ارتباط با سایر شرکت ها در جهت منافع مشترک | **وزن:** همکاری با سایر شرکت ها برای بهبود تکنولوژی و منافع مشترک می‌تواند به رشد سریع‌تر کمک کند.از انجایی که همراه اول تمایل زیادی برای همکاری با شرکت های دیگر ندارد و جزو استراتژی هایشان نیست و بیشتر تمایل به همکاری با دولت و سازمان های دولتی دارند وزن کم تر از متوسط میگیرد.  **نمره:** |
| پیشرفت فناوری‌های مخابراتی | **وزن:** بهره‌برداری از فناوری‌های نوین مانند اینترنت اشیا (IoT) و هوش مصنوعی می‌تواند به بهبود خدمات و کاهش هزینه‌ها کمک کند.و از انجایی که امروزه اینترنت اشیا بسیار بازار داغی دارد وزن بالاتر از متوسط میگیرد.  **نمره:** |
| افزایش استفاده از تلفن‌های هوشمند | **وزن:** رشد استفاده از تلفن‌های هوشمند در ایران فرصتی برای ارائه خدمات جدید و افزایش فروش داده‌ها است.  اما انقدر تعداد تلفن های هوشمند به طرز چشمگیری افزایش نیافته پس از میانگین وزن کم تری دارد.  **نمره:** |
| همکاری با شرکت‌های بین‌المللی | **وزن:** همکاری با شرکت‌های بین‌المللی برای بهبود تکنولوژی و افزایش سرمایه‌گذاری می‌تواند به رشد سریع‌تر کمک کند. و همراه اول در حال حاضر با ۳ شرکت خارجی همکاری میکند.ولی سرمایه گذاری خیلی روی این بخش نکرده اند به همین دلیل وزن کم تر از میانگین میگیرد.  **نمره:** |
| رشد جمعیت جوان و تکنولوژیک‌محور | **وزن:** جمعیت جوان ایران که به تکنولوژی علاقه‌مند است می‌تواند بازار بزرگی برای خدمات جدید همراه اول باشد.  اما خیلی هم جمعیت جوان مخاطب هدف این شرکت نبوده و نیست بر خلاف رقیبش ایرانسل. پس وزن کمتر از میانگین میگیرد.  **نمره:** |
| تهدید ها | |
| رقابت با رقیبان | **وزن:** حضور شرکت‌های رقیب مانند ایرانسل و رایتل باعث افزایش رقابت و کاهش سهم بازار می‌شود. اما از طرفی هم همراه اول مزیت های خود را دارد و یه جورایی میشه گفت ایرانسل و همراه یک جور انحصار به وجود آورده اند. پس وزن کمتر میانگین میگیرند.  **نمره:** |
| تغییرات قوانین و مقررات دولتی | **وزن:** تغییرات ناگهانی در قوانین و مقررات دولتی می‌تواند به عدم قطعیت و کاهش توانایی برنامه‌ریزی بلندمدت منجر شود. اما از آنجایی که تغییرات خیلی شدید و اساسی نیستند وزن خیلی کمی دارد.  **نمره:** |
| ریسک‌های امنیتی و سایبری | **وزن:** تهدیدات امنیتی و حملات سایبری می‌تواند به اختلال در خدمات و از دست رفتن اعتماد مشتریان منجر شود. و این عامل همیشه برای شرکت های این حوزه بسیار خطرناک است و وزن خیلی بیشتر از میانگینی دارد.  **نمره:** |
| مشکلات اقتصادی کشور | **وزن:** نوسانات اقتصادی، تورم و کاهش قدرت خرید مردم می‌تواند به کاهش تقاضا برای خدمات همراه اول منجر شود. و اگر محصولات همراه اول قیمت بالاتری داشته باشند بسیار زود مشتریان خودش را از دست خواهد داد و چون در ایران معمولا قیمت از عوامل مهم انتخاب مشتریان است این عامل میتواند وزن بالایی داشته باشد.  **نمره:** |
| توسعه ناکافی زیرساخت‌ها | **وزن:** ناتوانی در توسعه سریع زیرساخت‌ها و عدم پوشش مناسب در مناطق روستایی می‌تواند به کاهش رشد بازار منجر شود. و همچنین زیرساخت ناکافی برای ارائه فناوری های جدید میتواند به سادگی باعث کوچ مشتریان همراه اول به رقبا بشود. پس این عامل وزن بالایی خواهد داشت.  **نمره:** |
| تغییرات سریع فناوری | **وزن:** نیاز به سرمایه‌گذاری‌های بزرگ برای به‌روز نگه‌داشتن تکنولوژی و هماهنگی با تغییرات سریع فناوری ممکن است چالش‌زا باشد. و چون فناوری به سرعت درحال تغییر است این عامل وزن بالاتر از میانگینی دارد.  **نمره:** |
| فیلترینگ | **وزن:** در کشور ما این عامل به بسیاری از شرکت ها مخصوصا شرکت های حوزه فناوری و شرکت هایی که در لبه دانش هستند بسیار میتواند اسیب وارد کند. و وزن بالاتر از میانگینی برای کشور ما دارد.  **نمره:** |
| ورود اپراتورهای نوپا | **وزن:** ورود شرکت ها و اپراتور های جدید با مزیت های رقابتی خوب میتواند برای همراه اول کار را سخت کند.  اما از انجا که ایرانسل و همراه اول یک جور انحصار به وجود اورده اند وزن این عامل کمتر از میانگین است.  **نمره:** |

<https://mci.ir/news/-/view/51709>

<https://mci.ir/news/-/view/1336481>

<https://www.tasnimnews.com/fa/news/1395/07/18/1208827/%D9%88%D8%B6%D8%B9%DB%8C%D8%AA-%D9%87%D9%85%D8%B1%D8%A7%D9%87-%D8%A7%D9%88%D9%84-%D8%A7%DB%8C%D8%B1%D8%A7%D9%86%D8%B3%D9%84-%D9%88-%D8%B1%D8%A7%DB%8C%D8%AA%D9%84-%D8%AF%D8%B1-%D9%87%D9%85%DA%A9%D8%A7%D8%B1%DB%8C-%D8%A8%D8%A7-%D8%A7%D9%BE%D8%B1%D8%A7%D8%AA%D9%88%D8%B1%D9%87%D8%A7%DB%8C-%D8%AE%D8%A7%D8%B1%D8%AC%DB%8C>

<https://mci.ir/web/rd/news/-/view/1336451>

<https://www.fardanews.com/%D8%A8%D8%AE%D8%B4-%D8%A7%D9%82%D8%AA%D8%B5%D8%A7%D8%AF-23/943276-%D9%86%DA%AF%D8%A7%D9%87%DB%8C-%D8%A8%D9%87-%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%B1%D8%A7%D8%AA%DA%98%DB%8C-%D8%B3%D8%A7%D9%84%D9%87-%D9%87%D9%85%D8%B1%D8%A7%D9%87>

<https://digiato.com/article/2022/10/11/strategy-hamrah-aval-gitex-exhibition-2022>