

به نام خدا

تمرین چهارم

محمد مهدی آقاجانی

استاد : علی محدث خراسانی

سوال اول :

باید توجه داشت که تمامی انسان ها به طور عادی تمایلی به رعایت حقوق یکدیگر ندارند! اینکه بستری فراهم شود تا انسان ها حقوق یکدیگر را رعایت کنند ، ملزوم وجود داشتن ضوابط و دستورات کنترل کننده می باشد. در واقع مردم در غرب به خاطر صرفا فرهنگ بالا نیست که مالیات خود را به موقع پرداخت میکنند ، به یکدیگر احترام میگذارند و بلکه به خاطر این است که قوانین قدرتمند رعایت این موارد را با نفع و سود شخصی آن ها گره زده است.

اتفاقی که در اسنپ افتاده است در واقع بر گرفته از همین موضوع می باشد. در واقع اسنپ با زیرکی ، رعایت حقوق یکدیگر را با نفع و سود شخصی افراد گره زده است (این کار با استفاده از مکانیزم های تشویقی اسنپ انجام میشود) وقتی راننده ای بداند با رعایت حقوق مسافران و احترام به آن ها میتوانند نمره خود را در اسنپ بالا ببرد و مسافر های بیشتری را سوار کند در نتیجه این کار را انجام میدهد. در واقع اسنپ یک سیستم سالم را طراحی کرده نه اینکه بخواهد انسان هایی که از آن استفاده میکنند را عوض کرده باشد.

از طرفی در دنیای بازاریابی حمل و نقل ، با زیرکی بهره وری تاکسی ها را بالا برده و از خالی گشتن تاکسی ها جلوگیری کرده است. همین موضوع به تنهایی باعث شده که هزینه استفاده از تاکسی های اسنپ تا حدودی کاهش یابد . اما میزان کاهش اصلی آن احتمالا به سیاست های شرکت اسنپ وابسته می باشد که قصد دارد با این روش در واقع نوعی dumping را انجام دهد. همین موضوع باعث شده که یک رقابت در حمل و نقل عمومی شکل بگیرد . رقابتی که قطعا در آن هم مسافران سود میکنند و هم تاکسی ها و هم اسنپی ها. زیرا رقابت منجر به بالا رفتن کیفیت و کاهش قیمت و در نتیجه افزایش مشتری میشود.

سوال دوم :

از همین روش می توان برای انواع خدمات عمومی نیز استفاده کرد. خدماتی که مشتری و ارایه دهنده به طور مستقیم در ارتباط هستند. مثلا همین سایت هایی که از رستوارن های مختلف میزبانی میکنند و غذای آنها را میفروشند دقیقا می توانند سیاست های تشویقی برای رستوارن ها داشته باشند تا آن ها هم تشویق شوند که یفیت خود را بالا ببرند. و یا فروشگاه های اینترنتی که به جای اینکه کالاهای خود را بفروشند می توانند واسطه ای باشند تا کالای مغازه های دیگر را بفروشند.