



## Казус 1

<b>Наименование на казуса</b>	<b>Крчка напред за JJ Electronics</b>
<b>Ключови думи</b>	Решения, разрешаване на проблеми, намиране на решения
<b>Разработен от</b>	Институт за финансови изследвания и анализ / Университет за информационни технологии и мениджмънт в Жешов
<b>Език</b>	<b>БЪЛГАРСКИ</b>
<b>Казус</b>	
<p>Джон Смит е главният изпълнителен директор на JJ Electronics. Компанията е монополист в производството на части за стандартни касетофони и магнетофони. След навлизането на дигиталните технологии и появата на първите компакт дисковете на пазара Смит започва да се страхува за бъдещето на компанията и трябва да реши дали JJ да стане част от дигиталната епоха.</p> <p>От една страна, за дигиталните плейъри на американския пазар съществуват законови пречки, но пък продажбите им растат на японския и европейския пазар.</p> <p>Целият екип на JJ Electronics се включва в решаването на проблема. Първоначално Смит се среща с маркетинговия отдел на компанията. Някои от екипа прогнозираят, че до края на века всеки аудио елемент ще е дигитален. На свой ред, мнозина смятат, че и плейърите за компакт дискове в един момент ще остаряват. Но всички са съгласни, че компанията има нужда от задълбочено проучване на пазара, което да включва провеждане на анкети, събиране на данни и установяване кои продукти са наистина търсени и каква цена е приемлива за целевата група.</p> <p>На свой ред хората от отдела за проучване и развитие имат свой собствен подход. Те вече са се уморили да се занимават с незначителни подобрения на продуктите. Чели са и техническа литература за дигиталните ленти и за тях това е нова вълнуваща технология, която би дала шанс за динамично развитие. Времето е решаващият фактор. Ако JJ Electronics иска да стане основен доставчик на части за новите продукти, то на компанията първо й трябва машини.</p> <p>Срещата на управителния съвет на компанията протича по сценарий, добре познат на Смит. Преди срещата ръководителите на отдели вече са заявили, че имат пълно доверие на екипите си и вярват, че служителите ще успеят там, където те лично няма да успеят. Дори преди да влезе в стаята, Смит е наясно какви препоръки ще му бъдат отправени: да създаде комисия с представители на всеки отдел и да я остави да проучва задълбочено всяка възможност за избор.</p>	



Смит вярва, че е прав. 30-те години опит са го научили, че пазарът в САЩ изпитва непрекъснат глад за електронни устройства. Смит е наясно, че ако се създаде по-добър продукт за запис на изображения или звук, то непременно ще се намерят и купувачи за него, като единственото изключение са квадрафонните звукови и видео дискове.

Но естествено Смит не е напълно сигурен и има лошо предчувствие за тази нова технология. Той предполага, че производителите на грамофонни плочи, които вече са загубили битката с производителите на касети, могат да се съюзят с производителите на компакт дискове и производителите на аудио устройства, за да не допуснат масовото навлизане на дигиталните технологии на американския пазар. До момента няма американска корпорация, която съществено да се е възползвала от новата технология, така че и няма кой да финансира законодателните промени, които ще доведат до внедряването на новите машини.

**Въпроси за дискусия:**

1. Определете вида проблем (прост, сложен или усложнен)?
2. Какви стъпки трябва да се предприемат, за да се намерят възможни решения на проблема?
3. Определете възможните положителни и отрицателни резултати от решението.

Източници

Вид на обучителния  
материал

КАЗУС

(Примерни отговори на стр. 2)



## Примерни отговори

1. Разглежданият проблем може да се класифицира като сложен. Проблемът с навлизането на нова технология на пазара трябва да се разглежда отделно. Въпреки че решението на един проблем носи известен опит, той не гарантира успех при решаването на друг проблем. Опитът не е достатъчен. В случай на въвеждане на нова технология в JJ Electronics, интуицията и познаването на пазарните прогнози са важни. Следователно резултатите от предприетите мерки за решаването му остават много несигурни.
2. Трябва да се предприемат следните стъпки:
  - a) Определяне на проблема и причините за него
  - b) Обмисляне на следствията от определен проблем
  - c) Брейнсторминг
  - d) Потвърждаване на въздействието на предложените решения
  - e) Избор на оптимално решение на проблема
3. Положителни последици от решението:
  - a) Увеличаване на продажбите на продуктите на компанията след въвеждането на новата технология
  - b) Повишаване на лоялността на клиентите
  - c) Изграждане на силна марка
  - d) Увеличаване на приходите от продажби
  - e) JJ Electronics става лидер на пазара

Отрицателни последици от решението:

  - a) Инвестиране на голяма сума пари и в случай на неуспех, загубата им
  - b) Икономически, правни и политически пречки
  - c) в случай на неуспех, загуба на доверие на клиента