



Case study nr 1

Nazwa kejsu	Krok do przodu JJ Electronics
Słowa kluczowe	Podjęmowanie decyzji, rozwiązywanie problemów, znajdowanie rozwiązań
Zapewnione przez	Wyższa Szkoła Informatyki I Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie
Język	Polski
Treść kejsu	<p>Krok do przodu JJ Electronics</p> <p>John Smith jest dyrektorem generalnym JJ Electronics. Jego firma jest monopolistą w zakresie produkcji części do standardowych magnetofonów kasetowych. Smith bał się nadchodzącej rewolucji w zakresie technologii cyfrowej, która uderzyła w rynek odtwarzaczy płyt kompaktowych i musiał rozwiązać problem, czy wprowadzić JJ Electronic w erę cyfrową. Z jednej strony, magnetofony cyfrowe napotkały przeszkody prawne ograniczające ich wprowadzenie na rynku amerykańskim, z drugiej strony rynek japoński i europejski zaczął się rozwijać.</p> <p>W rozwiązanie problemu został zaangażowany cały zespół JJ Electronics. Najpierw Smith spotkał się z działem marketingu. Niektórzy pracownicy przewidywali, że pod koniec wieku każdy element audio będzie cyfrowy. Z kolei inni pracownicy wierzyli, że popularność odtwarzaczy płyt kompaktowych przeminie. Wszyscy jednak byli zgodni, że firma będzie potrzebować badań rynkowych, obejmujących: przeprowadzenie ankiet, zebranie danych i ustalenie, jakie produkty są naprawdę pożądane i jaka cena jest akceptowalna dla grupy docelowej.</p> <p>Zupełnie inne podejście mieli natomiast pracownicy działu badawczo-rozwojowego, byli wyczerpani wprowadzaniem drobnych ulepszeń w produktach. Ich zdaniem jest to obiecująca nowa technologia, która dawałaby szansę na dynamiczny rozwój. Kluczowym czynnikiem był czas. Jeśli JJ Electronics miało stać się znaczącym dostawcą podzespołów, musiało mieć opracowaną technologię. Menedżerowie zakładali, że nie mogą się wzajemnie obarczać odpowiedzialnością, ale wierzyli, że ich personel potrafi odnieść sukces tam, gdzie mu się dotychczas nie udawało. Zanim Smith wszedł do pokoju, wiedział, jakie zalecenia otrzyma: utworzyć grupę przedstawicieli z każdego działu i pozwolić im dokładnie zbadać wszystkie aspekty.</p> <p>Smith czuł intuicyjnie, że ma rację. Ostatnie trzydzieści lat pokazało, że Amerykanie mieli apetyt na urządzenia elektroniczne. Jedyne wyjątki, jakie mógł sobie wyobrazić, to kwadrofoniczne płyty dźwiękowe i wideo, mówiące o tym, że gdyby ktoś stworzył ulepszony sposób powielania obrazu lub dźwięku, to ktoś inny chciałby go kupić. Ale oczywiście Smith nie był tego taki pewien. Miał również złe przeczucia co do nowej technologii. Przypuszczał, że firmy fonograficzne, które przegrały walkę z producentami taśm, mogą zostać połączone z producentami płyt kompaktowych i producentami urządzeń audio, aby powstrzymać napływ technologii cyfrowej na rynek amerykański. Do tej pory żadna amerykańska korporacja nie</p>



zainwestowała znacząco w technologię, więc nikt nie był zainteresowany finansowaniem legalnej walki o likwidację barier dla nowych technologii.

Pytania do studium przypadku:

1. Scharakteryzuj czy problem jest prosty, złożony czy skomplikowany?
2. Jakie kroki należy rozważyć, aby znaleźć możliwe rozwiązania problemu?
3. Określ możliwe pozytywne i negatywne skutki decyzji.

Bibliografia

Nd.

Rodzaj materiału

STUDIUM PRZYPADKU

(Sugerowane odpowiedzi na kolejnej stronie)



Sugerowane odpowiedzi

1. Rozpatrywany problem można zakwalifikować do kategorii: złożone. Problem wejścia z nową technologią, należy postrzegać indywidualnie. Mimo, iż rozwiązanie jednego problemu dostarcza doświadczeń nie stanowi gwarancji sukcesu w rozwiązaniu kolejnego problemu. Wiedza fachowa, nie jest wystarczająca. W przypadku wprowadzenia nowej technologii w firmie JJ Electronics ważna jest intuicja i wiedza na temat prognoz rynku. Wyniki działań podejmowanych w celu jego rozwiązania pozostają więc wysoce niepewne.
2. W rozważaniach należy uwzględnić następujące etapy:
 - a) Identyfikacja problemu i jego przyczyn
 - b) Rozważenie skutków zdefiniowanego problemu
 - c) Burza mózgów
 - d) Weryfikacja oddziaływania proponowanych rozwiązań
 - e) Wybór optymalnego rozwiązania problemu
3. Pozytywne skutki decyzji:
 - a) Wzrost sprzedaży produktów firmy po wprowadzeniu nowej technologii
 - b) Zwiększenie lojalności klientów
 - c) Zbudowanie silnej marki
 - d) Zwiększenie przychodów ze sprzedaży
 - e) Bycie pionierem i liderem rynkowym przez JJ Electronics

Negatywne skutki decyzji:

- a) zainwestowanie dużej sumy pieniędzy a w przypadku niepowodzenia, ich utrata
- b) bariery ekonomiczne, prawne, polityczne
- c) w przypadku niepowodzenia utrata zaufania klientów