

## Studija slučaja br. 1

<b>Naziv studije slučaja / primjera dobre prakse</b>	<b>Iskorak JJ Electronics</b>
<b>Ključne riječi (meta tag)</b>	Odlučivanje, rješavanje problema, iznalaženje rješenja
<b>Izradio</b>	Institute for Financial Research and Analyses/University of Information Technology and Management in Rzeszow
<b>Jezik</b>	<b>HRVATSKI</b>
<b>Studija slučaja</b>	
<p>John Smith je izvršni direktor tvrtke JJ Electronics. Njegova je tvrtka monopolist u proizvodnji dijelova za standardne kazetofone i magnetofone. Smith se bojao promatrati revoluciju digitalne tehnologije koja je pogodila tržište CD playera i morao je riješiti problem hoće li JJ-a odvesti u digitalno doba.</p> <p>S jedne strane, digitalni kasetofoni su imali zakonske prepreke na američkom tržištu, s druge strane japansko i europsko tržište počelo je rasti.</p> <p>Cijeli tim JJ Electronicsa bio je uključen u rješavanje problema. Prvo se Smith sastao s marketinškim odjelom tvrtke. Neki od ljudi predviđali su da će svaki audio element biti digitalan do kraja stoljeća. Zauzvrat, drugi su vjerovali da će slava CD playera biti stvar prošlosti. Svi su se složili da će tvrtka trebati dubinsko istraživanje tržišta koje uključuje: provođenje anketa, prikupljanje podataka i utvrđivanje kakvi su proizvodi zaista poželjni i koja je cijena prihvatljiva za ciljnu skupinu.</p> <p>Zauzvrat, osoblje iz istraživanja i razvoja imalo je potpuno drugačiji pristup. Bili su iscrpljeni malim poboljšanjima u proizvodima. Čitali su tehnički materijal o digitalnoj vrpci. Po njihovom mišljenju to je uzbudljiva nova tehnologija koja bi dala priliku za dinamičan razvoj. Vrijeme je bilo presudni faktor. Ako je JJ Electronics trebao postati značajan dobavljač fragmenata za nove proizvode, morao je imati spremne strojeve.</p> <p>Sastanak izvršnog direktora proizveo je scenarij s kojim je Smith bio dobro upoznat. Prethodno su ti rukovoditelji otkrili da ne mogu tražiti jedni druge, ali su vjerovali u sposobnosti svog osoblja da uspiju tamo gdje nisu uspjeli. Prije nego što je Smith uopće ušao u prostoriju, znao je kakve će preporuke dobiti: napraviti odbor predstavnika iz svakog odjela i pustiti ih da temeljito istraže sve značajke izbora.</p> <p>Intelektualno, Smith je mislio da je u pravu. Prethodnih trideset godina otkrilo je da Amerikanci imaju velik apetit za elektroničkim uređajima. Kvadrafonski zvučni i video diskovi bili su jedina izuzeća koja je mogao zamisliti u pravilu da ako netko stvori poboljšani način umnožavanja slike ili zvuka, netko drugi to želi kupiti.</p>	



Ali naravno, Smith nije bio tako siguran. Imao je loš predosjećaj o ovoj novoj tehnologiji. Pretpostavljao je da bi se diskografske kuće, koje su se upustile u bitku s proizvođačima kazeta, mogle udružiti s proizvođačima kompaktnih diskova i audio uređaja kako bi prekinuli prodor digitalne tehnologije na američko tržište. Do sada nijedna američka korporacija nije značajno kapitalizirala u tehnološkom području, tako da nitko nije imao previše interesa za financiranje pravne borbe za uklanjanje prepreka novim uređajima.

**Pitanja za analizu:**

1. Definirajte obilježje problema (jednostavno, složeno ili komplicirano)?
2. Koje korake treba uzeti u obzir da bi se pronašla moguća rješenja za problem?
3. Odredite moguće pozitivne i negativne ishode odluke.

**Poveznice (ako je primjenjivo)**

**Vrsta materijala**

**STUDIJA SLUČAJA**

(Prijedlozi odgovora na idućoj stranici)



## Prijedlozi odgovora

1. Problem koji se razmatra može se klasificirati kao: složen. Problem ulaska s novom tehnologijom treba promatrati pojedinačno. Iako rješenje jednog problema pruža iskustvo, ono ne jamči uspjeh u rješavanju drugog problema. Iskustvo nije dovoljno. U slučaju uvođenja nove tehnologije u JJ Electronics važni su intuicija i poznavanje tržišnih prognoza. Stoga su rezultati poduzetih mjera za njegovo rješavanje vrlo neizvjesni.
2. Razmatranja bi trebala uključivati sljedeće korake:
  - a) Identifikacija problema i njegovih uzroka
  - b) Razmotriti učinke definiranog problema
  - c) Brainstorming
  - d) Provjera utjecaja predloženih rješenja
  - e) Odabir optimalnog rješenja problema
3. Pozitivni učinci odluke:
  - a) Povećanje prodaje proizvoda tvrtke nakon uvođenja nove tehnologije
  - b) Povećanje lojalnosti kupaca
  - c) Izgradnja jakog brenda
  - d) Povećanje prihoda od prodaje
  - e) Biti pionir i tržišni lider od strane JJ Electronicsa

Negativni učinci odluke:

  - a) Ulaganje velike količine novca i u slučaju neuspjeha gubitak
  - b) Ekonomske, pravne i političke prepreke
  - c) U slučaju neuspjeha, gubitak povjerenja kupaca