Case study n. 1

Titolo del Case study / Good practice	**Un passo in avanti per JJ Electronics**
Parole chiave (meta tag)	Decision, problem solving, finding solution
Fornito da	Institute for Financial Research and Analyses/University of Information Technology and Management di Rzeszow
Lingua	**Italiano**
Case study	

John Smith è un amministratore delegato della JJ Electronics, azienda monopolista nella produzione di parti per registratori a cassetta e a nastro standard. Smith aveva paura di osservare una rivoluzione della tecnologia digitale che avrebbe colpito il mercato dei lettori di compact disc, e si è trovato a dover affrontare il problema di come portare JJ nell'era digitale.

Da un lato, i lettori a nastro digitali avevano ostacoli legali nel mercato americano, dall'altro il mercato giapponese ed europeo era in crescita.

L'intero team di JJ Electronics fu coinvolto nella risoluzione del problema. In primo luogo, Smith incontrò il dipartimento di marketing dell'azienda. Alcuni prevedevano che ogni elemento audio sarebbe stato digitale entro la fine del secolo. A loro volta, altri credevano che anche la fama dei lettori di compact disc sarebbe diventata una cosa del passato. Tutti erano d'accordo sul fatto che l'azienda avrebbe avuto bisogno di ricerche di mercato approfondite, tra cui: condurre sondaggi, raccogliere dati e scoprire che tipo di prodotti sono realmente desiderati, e che tipo di prezzo è accettabile per il gruppo target.

A sua volta, il personale di ricerca e sviluppo aveva un approccio completamente diverso. Erano stanchi di fare piccoli miglioramenti nei prodotti. Hanno letto materiale tecnico sul nastro digitale e secondo loro sarebbe stata una nuova tecnologia eccitante che avrebbe dato la possibilità di uno sviluppo dinamico. Il tempo era il fattore cruciale. Se JJ Electronics doveva diventare un fornitore significativo di frammenti per i nuovi sundecks, doveva avere i macchinari pronti.

Una riunione dei CEO produsse uno scenario che Smith conosceva fin troppo bene. In precedenza, questi dirigenti avevano rivelato di non potersi sostenere a vicenda, ma avevano fiducia nelle capacità dei loro collaboratori di riuscire dove loro avevano fallito. Prima ancora che Smith entrasse nella stanza, sapeva che tipo di raccomandazioni avrebbe ricevuto: fare un comitato di rappresentanti di ogni dipartimento e lasciare che esplorassero a fondo tutte le caratteristiche della scelta.

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

With the support of the Erasmus+ programme of the European Union. This document and its contents reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Intellettualmente, Smith pensava di avere ragione. I trent'anni precedenti avevano rivelato che gli americani avevano un avido appetito per i dispositivi elettronici. Il suono quadrifonico e i dischi video erano le uniche eccezioni che poteva immaginare per la regola secondo la quale se qualcuno avesse creato un miglior modo di duplicare le immagini o il suono, qualcun altro avrebbe voluto comprarlo. Ma naturalmente Smith non era così sicuro. Aveva un brutto presentimento su questa nuova tecnologia. Supponeva che le case discografiche, che avevano perso la battaglia contro i produttori di nastri, si sarebbero potute alleare con i produttori di compact disc e di dispositivi audio per impedire alla tecnologia digitale di affluire nel mercato americano. Fino a quell momento, nessuna società americana aveva capitalizzato significativamente nella tecnologia, così nessuno aveva curiosità di finanziare la lotta legale per eliminare i recinti alle nuove macchine. Domande sul caso: 1. Definire la caratteristica del problema (semplice, complesso o complicato)? 2. Che tipo di passi dovrebbero essere presi in considerazione per trovare possibili soluzioni al problema? 3. Determinare i possibili risultati positivi e negativi della decisione.	
Link ai riferimenti (se presenti)	
Tipo di materiale	**CASE STUDY**

(Risposte suggerite nella prossima pagina)

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

With the support of the Erasmus+ programme of the European Union. This document and its contents reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Risposte suggerite

1. Il problema in esame può essere classificato come: complesso. Il problema dell'ingresso con una nuova tecnologia deve essere considerato singolarmente. Anche se la soluzione di un problema fornisce esperienza, non garantisce il successo nella soluzione di un altro problema. L'esperienza non è sufficiente. Nel caso dell'introduzione di una nuova tecnologia alla JJ Electronics, l'intuizione e la conoscenza delle previsioni di mercato sono importanti. Così, i risultati delle misure prese per risolverlo rimangono molto incerti.

2. Le considerazioni dovrebbero includere i seguenti passi:
a) Identificazione del problema e delle sue cause
b) Considerare gli effetti di un problema definito
c) Brainstorming
d) Verifica dell'impatto delle soluzioni proposte
e) Scelta della soluzione ottimale al problema

3. Effetti positivi della decisione:
a) Aumento delle vendite dei prodotti dell'azienda dopo l'introduzione della nuova tecnologia
b) Aumento della fedeltà dei clienti
c) Costruzione di un marchio forte
d) Aumento dei ricavi delle vendite
e) Essere un pioniere e leader di mercato da JJ Electronics

Effetti negativi della decisione:
a) Investire una grande quantità di denaro e in caso di fallimento, la loro perdita
b) Barriere economiche, legali e politiche
c) in caso di fallimento, perdita della fiducia dei clienti

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

With the support of the Erasmus+ programme of the European Union. This document and its contents reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.