



Gadījuma izpēte Nr. 1

Lietas pētījuma/paraugprakses nosaukums	JJ Electronics solis uz priekšu
Atslēgvārdi (metatags)	Lēmums, problēmu risināšana, risinājuma atrašana
Nodrošina	Finanšu pētniecības un analīzes institūts/Žešuvas Informācijas tehnoloģiju un vadības augstskola
Valoda	Latviešu
Gadījuma izpēte	
<p>Džons Smits ir JJ Electronics izpilddirektors. Viņa uzņēmums ir monopolists standarta kasešu un magnetofonu detaļu ražošanā. Smits baidījās redzēt digitālo tehnoloģiju revolūciju, kas skāra kompaktdisku atskaņotāju tirgu, un viņam nācās izlemt vai JJ ievest digitālajā laikmetā.</p> <p>No vienas puses, digitālās lentes tirgus dalībniekiem bija juridiski šķēršļi Amerikas tirgū, no otras puses, Japānas un Eiropas tirgus pieredzēja izaugsmi.</p> <p>Problēmas risināšanā bija iesaistīta visa JJ Electronics komanda. Pirmkārt, Smits tikās ar kompānijas mārketinga nodaļu. Daļa cilvēku prognozēja, ka līdz gadsimta beigām ikviens audio elements būs digitāls. Savukārt citi uzskata, ka pat kompaktdisku atskaņotāju slava būs pagātnes lieta. Visi vienojās, ka uzņēmumam būs jāveic padziļināta tirgus izpēte, tostarp: aptauju veikšana, datu apkopošanu, un būs jānoskaidro, kāda veida produkti ir patiešām vēlamī un kāda veida cena ir pieņemama mērķa grupai.</p> <p>Savukārt darbiniekiem no pētniecības un attīstības bija pavisam cita pieeja. Viņi bija pārguruši, veicot nelielus produktu uzlabojumus. Viņi bija lasījuši tehniskos materiālus par digitālo lenti. Viņuprāt, tā ir aizraujoša jauna tehnoloģija, kas dotu iespēju dinamiskai attīstībai. Laiks bija izšķirošais faktors. Ja JJ Electronics kļūs par nozīmīgu detaļu piegādātāju jaunajai sundeck, tam būs jāsaņem mašīnas.</p> <p>CEO tikšanās radīja scenāriju, ar kuru Smits bija pārāk pazīstams. Iepriekš šie vadītāji bija atklājuši, ka nevar pretendēt viens uz otru, bet viņiem bija ticība savu darbinieku spējām gūt panākumus tur, kur viņi bija cietuši neveiksmi. Pirms Smits ienāca istabā, viņš zināja, kādus ieteikumus saņems: izveidot pārstāvju komiteju no katras nodaļas un ļaut tām pamatīgi izpētīt visas izvēles iespējas.</p> <p>Smits domāja, ka viņam ir taisnība. Iepriekšējos trīsdesmit gados atklājās, ka amerikāņiem ir alkatīga apetīte uz elektroniskajām ierīcēm. Kvadrafoniska skaņa un video diski bija vienīgais izņēmums, ko viņš varēja iedomāties regulējuma kontekstā: ja kāds radītu uzlabotu veidu, kā dublēt attēlus vai skaņu, kāds cits to gribētu iegādāties.</p> <p>Bet, protams, Smits nebija tik pārliecināts. Viņam bija slikta nojauta par šo jauno tehnoloģiju. Viņš domāja, ka ierakstu firmas, kas bija zaudējušas cīņu ar ierakstu producentiem, varētu tikt savāktas kopā ar kompaktdisku ražotājiem un audio ierīču ražotājiem, lai pārtrauktu</p>	



digitālās tehnoloģijas ienākšanu Amerikas tirgū. Līdz šim neviena amerikāņu korporācija tehnoloģiju jomā nebija ievērojami kapitulējusi, tāpēc nevienam nebija ziņkārības finansēt juridisko cīņu, lai likvidētu šķēršļus jaunajām ierīcēm.

Gadījuma jautājumi:

1. Definēt problēmas raksturojumu (vienkārša, sarežģīta vai komplicēta)?
2. Kādi pasākumi būtu jāņem vērā, lai rastu iespējamus problēmas risinājumus?
3. Noteikt iespējamus pozitīvos un negatīvos lēmuma iznākus.

Atsauces saite (ja ir)

Materiāla veids

GADĪJUMA IZPĒTE

(Ieteicamās atbildes nākamajā lappusē)



Ieteiktās atbildes

1. Izskatāmo problēmu var klasificēt kā: sarežģītu. Ienākšanas problēma ar jaunu tehnoloģiju jāskata individuāli. Lai gan vienas problēmas risinājums sniedz pieredzi, tas negarantē panākumus citas problēmas risināšanā. Ar pieredzi vien nepietiek. Attiecībā uz jaunas tehnoloģijas ieviešanu JJ Electronics ir svarīga intuīcija un zināšanas par tirgus prognozēm. Tādējādi to atrisināšanai veikto pasākumu rezultāti joprojām ir ļoti neskaidri.
 2. Apsvērumos jāiekļauj šādi pasākumi:
 - a) Problēmas un tās cēloņu noteikšana
 - b) Problēmas seku noteikšana
 - c) Brainstormings
 - d) Ierosināto risinājumu ietekmes pārbaude
 - e) Optimāla problēmas risinājuma izvēle
 3. Lēmuma pozitīvā ietekme:
 - a) Uzņēmuma produkcijas realizācijas pieaugums pēc jaunās tehnoloģijas ieviešanas
 - b) Klientu lojalitātes palielināšana
 - c) Spēcīga zīmola veidošana
 - d) Pārdošanas ieņēmumu palielināšana
 - e) JJ Electronics kļūšana par pionieri un tirgus līderi
- Lēmuma negatīvā ietekme:
- a) Liels naudas ieguldījums, un kļūmes gadījumā - zaudējums
 - b) Ekonomiskie, juridiskie un politiskie šķēršļi
 - c) Kļūmes gadījumā – klienta uzticības zaudēšana