پرسش‌های کسب و کاری

بررسی نیاز مشتریان و شناخت بازار، کلید موفقیت هر کسب و کاری است.

۱ محصولات این شرکت چگونه، نیاز مشتریان را برطرف می‌کند؟



پاسخ: با تولید و عرضه میوه و قهوه، نیاز مشتریان به این محصولات را تأمین می‌کند.

۲ به نظر شما چرا قیمت قهوه با کاهش روبرو شده است؟



پاسخ: به دلیل تغییر شرایط بازار و افزایش رقابت در بازار جهانی قهوه.

۳ دلیل افزایش تقاضای میوه در کشورهی توسعه‌یافته چیست؟



پاسخ: توجه بیشتر دولت‌ها به تغذیه سالم و افزایش تمایل مردم به مصرف مواد غذایی سالم.

۴ این شرکت چگونه می‌تواند نسبت به سایر رقبا به مزیت رقابتی دست یابد؟



پاسخ: با افزایش کیفیت محصولات، شناخت نیاز مشتریان، تنوع‌بخشی به محصولات و سازگاری با تغییرات بازار.

۵ به نظر شما آیا منع تولید قهوه و اختصاص تولیدات به میوه، استراتژی مناسبی برای این شرکت است؟



پاسخ: خیر؛ بهتر است شرکت ضمن ادامه تولید قهوه، تولید و عرضه میوه را نیز توسعه دهد تا با تنوع‌بخشی به محصولات، ریسک کاهش قیمت قهوه را کاهش دهد.

پرسش‌های کسب‌وکاری

شناخت نیاز مشتریان
ایجاد مزیت رقابتی
موفقیت در بازار



شرکتی را در نظر بگیرید که به تولید کفش‌های ورزشی مشغول بوده و تولید و عرضه محصولات این شرکت از نوع عمده است. کفش‌های ورزشی این شرکت مناسب افرادی است که همواره به دنبال خرید کفش‌های خوب و باکیفیت هستند. صاحب این کسب‌وکار تصمیم به تغییر تولید محصولات به کالاهای خاص دارد. افرادی که دارای مشکلاتی در ناحیه پا هستند.

۱ منظور از تولید کالاهای خاص چیست؟



پاسخ: تولید محصولاتی ویژه برای گروه خاصی از مشتریان که نیازها و ویژگی‌های مشخصی دارند؛ مانند کفش‌های مخصوص افراد دارای مشکلات پا.

۲ مزایا و معایب هریک از انواع تولیدات را نام ببرید.

تولید کالاهای خاص

مزایا:
- پاسخ‌گویی به نیازهای ویژه مشتریان
- رقابت کمتر

معایب:
- محدود بودن مشتریان
- احتمال افزایش هزینه تولید

تولید عمده

مزایا:
- افزایش حجم فروش
- کاهش هزینه تولید هر محصول

معایب:
- رقابت زیاد
- نیاز به بازار گسترده

۳ به نظر شما چرا این شرکت به دنبال تغییر تولید محصولات به‌صورت خاص و تخصصی است؟



پاسخ: برای پاسخ‌گویی به نیازهای ویژه افراد دارای مشکلات پا، جذب مشتریان خاص و ایجاد مزیت رقابتی در بازار.

۴ بازارهدف این شرکت را در هر دو نوع تولیدات تعیین کنید.

تولید عمده

افرادی که به دنبال خرید کفش‌های ورزشی باکیفیت هستند.

تولید تخصصی

افرادی که دارای مشکلات پا هستند و به کفش‌های مخصوص نیاز دارند.



۵ به نظر شما آیا تغییر نوع تولیدات این شرکت استراتژی مناسبی است؟ دلیل خود را توضیح دهید.



پاسخ: بله، زیرا شرکت می‌تواند با تولید کفش‌های تخصصی، نیازهای گروه خاصی از مشتریان را برطرف کند و با ارائه محصولات متمایز، مزیت رقابتی به دست آورد؛ البته باید میزان تقاضا و هزینه تولید را نیز بررسی کند.



با شناخت نیازها، مسیر موفقیت را هموار کنید.

نکات مورد بحث

سواد مالی
متوسطه اول

با شناخت تغییرات ،
بهتر تصمیم بگیریم...

۱ رایانه‌ها از گذشته تا به امروز چه تغییراتی را پشت سر گذاشته‌اند؟

پاسخ:

رایانه‌ها در گذشته بسیار ساده بودند، اما به‌تدریج پیشرفت کردند و به شکل لپ‌تاپ‌های پیشرفته درآمدند. سپس تبلت‌ها و آی‌پدها به بازار آمدند و امروزه تلفن‌های هوشمند نیز بسیاری از قابلیت‌های رایانه‌ها را در اختیار کاربران قرار می‌دهند.



۲ دلیل وقوع این اتفاقات چیست؟

پاسخ:

پیشرفت فناوری، تلاش برای ساخت دستگاه‌های کوچک‌تر و کارآمدتر، افزایش سرعت و امکانات و تغییر نیازها و خواسته‌های مشتریان باعث شده است که رایانه‌ها و دستگاه‌های دیجیتال به‌طور مداوم تغییر کنند.



۳ سازمان‌هایی که به تولید و عرضه رایانه می‌پردازند، چگونه می‌توانند خود را با این شرایط سازگار کنند؟

پاسخ:

این سازمان‌ها باید نیازها و خواسته‌های مشتریان را بشناسند، تغییرات بازار و پیشرفت فناوری را دنبال کنند، محصولات جدید و پیشرفته بسازند و کیفیت و امکانات محصولات خود را بهبود دهند تا بتوانند در بازار رقابت کنند.



نکته مهم: این مثال نشان می‌دهد که در دنیای کسب‌وکار، هیچ محصولی برای همیشه در بازار موفق نمی‌ماند. سازمان‌ها باید تغییرات فناوری و نیازهای مشتریان را بشناسند و خود را با شرایط جدید سازگار کنند.