

الإجابة:

السؤال الأول

1. مجال النشاط الأفضل لمؤسسة DAX هو: المركبات الثقيلة لأنه قيمة آمنة وأساسية ويحقق 40٪ من إجمالي أرباحها في ظل نمو قوي للسوق في هذا النشاط ولأن المؤسسة تسعى للتوسع في أسواق جديدة في هذا المجال.

2. إجراء تشخيص استراتيجي لمؤسسة DAX

نقاط القوة	نقاط الضعف	الفرص	التحديات
<ul style="list-style-type: none"> - أربعين عاما من الخبرة في مجال إصلاح المركبات الثقيلة - الإطارات رقم واحد عالميا. 	<ul style="list-style-type: none"> - ارتفاع تكلفة العمالة في أوروبا وأمريكا 	<ul style="list-style-type: none"> - نمو قوي في السوق العالمي في نشاط الشاحنات الثقيلة - سوق واعدة: الصين وروسيا والهند وتايلاند... 	<ul style="list-style-type: none"> - نمو منخفض في الولايات المتحدة وأوروبا. - ارتفاع أسعار النفط والمواد الخام.

3. الأهداف التي وضعتها DAX كجزء من إستراتيجيتها:

- الحفاظ على وجودها وتعزيزه في الولايات المتحدة وأوروبا ؛
- تخفيض تكاليف الإنتاج ، لا سيما تكاليف القوى العاملة ؛
- كسب أسواق جديدة في الدول الناشئة.

4. تمثيل المؤسسة في المصفوفة المناسبة:

المصفوفة المناسبة هي مصفوفة BCG لوجود معدل النمو والحصة السوقية وبالتالي يكون التمثيل كالتالي:



ننصح المؤسسة بالاستمرار في الاستراتيجية التي وضعتها لأنها تمكنها من الحفاظ على مركزها الحالي وذلك من خلال السعي لتخفيض تكاليف الإنتاج والاستفادة من خبرتها الطويلة في هذا النشاط.

السؤال الثاني:

1. تمثيل مجالات النشاط (DAS) في مصفوفة ماكينزي:

أ. مؤسسة Diva-collection (مواد التجميل)

جاذبية الصناعة

	5	3	1
5	A	A	B
3	A	B	C
1	B	C	C

القوة التنافسية

ب. مؤسسة Daily-Care (الصابون)

جاذبية الصناعة

	5	3	1
5	A	A	B
3	A	B	C
1	B	C	C

القوة التنافسية

ج. مؤسسة Dare is remarkable (العطور)

جاذبية الصناعة

	5	3	1
5	A	A	B
3	A	B	C
1	B	C	C

القوة التنافسية