

چالش ورودی بوت کمپ عاملین تغییر

CHANGE MAKERS BOOTCAMP

ILIA

RAHNEMA
COLLEGE



چالش ورودی بوت کمپ عاملین تغییر

از اینکه علاقه مند به شرکت در بوت کمپ (عاملین تغییر) هستید، خوشحالیم. در فرآیند ثبت نام اولیه علاوه بر سوالاتی که درمورد رزومه و انگیزه شما پرسیده شده، لازم است به سوالات زیر نیز پاسخ دهید و پاسخ تان را در فرم ثبت نام برای ما بارگذاری و ارسال کنید.

مقدمه

شما به عنوان یک مدیر میان رده با ۳ تا ۵ سال تجربه حرفه ای در شرکت «لوناور» که یکی از بزرگترین تولیدکنندگان محصولات مصرفی در سطح بین المللی و فعال در ۸۰ کشور است، مشغول به کار هستید. این شرکت در حوزه های مختلفی مانند محصولات بهداشتی، مراقبت از مو، شوینده ها و محصولات خانگی حضور دارد. حالا «لوناور» به دنبال این است که سبد محصولات خود را از طریق ورود به بازار پر سود محصولات مراقبت از پوست در ایران، توسعه دهد. توجه داشته باشید این بازار، در حال حاضر تحت سلطه چندین برند معتبر داخلی و بین المللی است و ورود به آن، کاری پر مخاطره و نیازمند به استراتژی دقیق است.

مسئله

«لوناور» قصد دارد بسنجد که آیا می تواند در مدت دو سال به درآمدی معادل ۸ همت از بازار محصولات مراقبت از پوست در ایران دست یابد و در عین حال سهم قابل توجهی از بازار را به خود اختصاص دهد به عبارت دیگر، این شرکت به دنبال یک استراتژی ورود به بازار است که علاوه بر درآمدزایی بالا، بتواند مزیت رقابتی پایدار ایجاد کند.

اطلاعات کلیدی

بازار هدف: محصولات مراقبت از پوست (ضد پیری، مرطوب کننده ها، پاک کننده ها)
حاشیه سود: ضد پیری (۷۵٪)، مرطوب کننده ها (۵۰٪)، پاک کننده ها (۳۰٪)
رقبای اصلی: برندهای داخلی معتبر و شرکت های چندملیتی
روندهای بازار: رشد سالانه ۱۵٪ در بخش ضد پیری و ۱۰٪ در سایر بخش ها

داده پشتیبان:

سناریو	سهم بازار (%)
محافظه کارانه	۵
متوسط	۱۰
تهاجمی	۱۵

سناریوهای سهم بازار «لوناور»

مسئولیت شما

تحلیل بازار:

- اندازه فعلی بازار و رشد آن در دو سال آینده را تخمین بزنید.
- تحلیل سهم بازار رقبا و موقعیت های بالقوه برای ورود "لوناور".

تحلیل مالی:

- بر اساس سناریوهای مختلف سهم بازار و استراتژی قیمت گذاری، مدل درآمدی طراحی کنید.
- حساسیت برای ارزیابی تأثیر تغییرات قیمت و هزینه های بازاریابی بر سودآوری را تجزیه و تحلیل کنید.

توصیه های استراتژیک:

- پیشنهاد بهترین دسته بندی محصول برای ورود اولیه.
- توصیه های مربوط به استراتژی قیمت گذاری، توزیع و تبلیغات.
- ارزیابی ریسک های ورود به بازار و پیشنهاد راهکارهای کاهش ریسک.

راهنمای ارسال پاسخ:

- در تحلیل ها و پیشنهادات خود، به مهارت های کلیدی یک عامل تغییر داخلی مانند رهبری، تأثیرگذاری، همکاری بین بخش ها و مدیریت ذی نفعان توجه ویژه داشته باشید.
- به تأثیرات کوتاه مدت و بلندمدت راهکارهای خود بر سهم بازار، هویت برند و سودآوری شرکت توجه داشته باشید.
- خلاقیت در ارائه راهکارها و نحوه اجرای آن ها مورد تاکید است.
- پاسخ های خود را باید در قالب یک فایل پاورپوینت (نهایتا در هفت اسلاید) تهیه کنید و سپس با فرمت PDF ارسال کنید که نام آن ترکیبی از نام و نام خانوادگی شما به طور مثال، Ali.Akbari باشد.
- هرچند جست و جوی فردی بخشی از مراحل حل مسئله است با این وجود نهایتا ما در ارزیابی ها و بررسی پاسخ ها مبنای بر صداقت شما می گذاریم و فرض می کنیم به این موضوع واقف هستید که پاسخ غیرصادقانه شما، ما را در ارزیابی صحیح دچار گمراهی می کند و ممکن است وارد دوره ای شوید که متناسب با نیازتان نیست.
- با توجه به محدود بودن ظرفیت دوره، چالش ها به ترتیب ارسال، بررسی و ارزیابی می شوند و با پر شدن ظرفیت، مهلت ارسال چالش به اتمام می رسد.

به امید دیدارتان هستیم