

كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير
سنة أولى ماستر تسويق الخدمات
أستاذة المقياس: أ.د. إيمان بن زيان

الإجابة النموذجية لامتحان مقياس التحليل التنافسي والاستراتيجي دراسة حالة مجمع صيدال

الأهداف: (2.5 نقاط)

- الانفتاح على الأسواق الخارجية
- تطوير الشراكة لاكتساب التكنولوجيات الجديدة
- توسيع تشكيلة المنتجات
- تطوير منتجات جديدة
- القيام ببحوث لتطوير الأدوية الجنيصة

التحليل الداخلي (0.5 نقطة)

1. نقاط القوة (3.5 نقاط)

- الريادة في الصناعة الصيدلانية في الجزائر
- حصول المجمع على مواصفات ISO9001
- تمتع المجمع بسمعة جيدة
- امكانية تخفيض المجمع لأسعار منتجاته
- امتلاك المجمع طاقات بشرية هائلة
- تمتع المجمع بخبرة تفوق 25 سنة
- امتلاك المجمع وسائل انتاج حديثة ومتطورة

2. نقاط الضعف (2.5 نقاط)

- عدم اهتمام المجمع بتحفيز العمال
- ضعف تدريب عمال المجمع
- إنتاج المجمع لأدوية لم تعد مستعملة في الممارسات الطبية
- اعتماد المجمع على شبكة توزيع غير مباشرة مما يؤدي الى ارتفاع أسعار المنتجات
- عدم اهتمام المجمع بالقدر الكافي بالترويج

التحليل الخارجي (0.5 نقطة)

1. الفرص (1.5 نقطة)

- تطور الطلب على الأدوية
- زيادة عدد الواصفين
- وجود قوانين تحمي الانتاج المحلي وذلك بمنع استيراد المنتجات المصنعة

2. التهديدات (1.5 نقطة)

- وجود قوانين تشجع الاستثمار الأجنبي
- ارتفاع شدة المنافسة في القطاع الصيدلاني
- ذهنية المستهلك الجزائري المتعلقة بتفضيل المنتجات الأجنبية على المنتجات المحلية

الاتجاهات الاستراتيجية الممكنة (7.5 نقاط)

- التميز لمواجهة المنافسة
- التدويل الى الأسواق الأجنبية
- الانسحاب من الأدوية التي لم تعد مستعملة في الممارسات الطبية
- القيادة عن طريق التكاليف لتخفيض أسعار المنتجات
- تكامل أمامي لتخفيض تكاليف التوزيع
- التحالف لاكتساب تكنولوجيات جديدة
- الاستراتيجيات الوظيفية (وظيفة الموارد البشرية) لحل مشكل نقص الاهتمام بالتحفيز وضعف التدريب
- الاستراتيجيات الوظيفية (وظيفة البحث والتطوير) لتوسيع تشكيلة المنتجات، تطوير منتجات جديدة وتطوير الأدوية الجنيسة
- الاستراتيجيات الوظيفية (الوظيفة التسويقية) للاهتمام بالترويج وتسويق المنتجات للواصفين
- ...