

دراسة حالة إفرادية: تطبيق أطر صنع القرار MT3.3_4

دراسة حالة

إطلاق تطبيق جديد لتوصيل الطعام

السيناريو: أنت فريق مكلف بإطلاق تطبيق جديد لتوصيل الطعام في سوق شديد التنافسية يهيمن عليه اللاعبون الراسخون.

الهدف: تطوير استراتيجية الذهاب إلى السوق التي تزيد من نجاح التطبيق.

التعليمات:

نقطة القرار: نموذج التسليم (اختر واحدًا):

- الخيار أ: شريك مع المطعم الحالي
- الخيار ب: بناء شبكة توصيل داخلية مع موظفين متفرغين.
- نقطة القرار (للخيار ألف فقط): معدل العمولة (اختر واحدًا):
- الخيار 1: فرض رسوم عمولة بنسبة 20% على المطاعم.
- الخيار 2: عرض رسوم عمولة أقل (15%) لجذب الشركات الأولية.

الأسئلة:

1. بالنظر إلى المشهد التنافسي، ما هو نموذج التسليم (A) أو (B) الذي قد يكون نقطة انطلاق أكثر ملاءمة للتطبيق الجديد؟ شرح منطقك.
2. إذا اخترت الخيار A (الشراكة)، فما هي العوامل التي ستؤثر على قرارك بشأن معدل العمولة (الخيار 1 أو 2)؟
3. تخيل سيناريوهين مستقبليين لسوق توصيل الطعام: النمو السريع وتشبع السوق. كيف يمكن أن تؤثر هذه السيناريوهات على نموذج التسليم المختار ومعدل العمولة؟

Attachment to MT
Task 2.2



Co-funded by
the European Union

بتمويل من الاتحاد الأوروبي. الآراء المعبر عنها هي آراء المؤلف (المؤلفين) فقط ولا تعكس بالضرورة لذا لا يمكن اعتبار الاتحاد (EACEA) آراء الاتحاد الأوروبي أو الوكالة الأوروبية للتعليم والثقافة مسؤولين عنها EACEA الأوروبي ولا