

MAHAN BUSINESS SCHOOL

تغییر اندیش مدیریت!

MAHAN BUSINESS SCHOOL

مدرسه عالی کسب و کار ماهان





عنوان: بازی استراتژی برای DBA

مدرس: عماد صائبی





Emad Saebi, PMP

Business Strategy &
Project Consultant

EMAIL

EMADSAEBI@YAHOO.COM

PHONE NUMBER

+98 912 302 6066



SOCIAL

linkedin.com/in/emadsaebi 





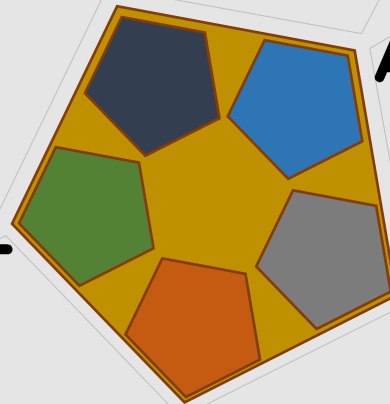
KIAN-FOODS

ARMAN-BANK

PARS-TEL

NAVID-MOTORS

SEPEHR-TRAVEL



PARS-TEL

پارس تل - فناوری و مخابرات

معرفی: یک اپراتور قدیمی مخابرات با شبکه گسترده فیبرنوری در کلان شهرها.
نقاط قوت: زیرساخت قوی، پایگاه مشتریان بزرگ.
نقاط ضعف: وابستگی شدید به دولت، هزینه های سرمایه گذاری سنگین.
وضعیت رقابتی: با تهدید اینترنت ماهواره ای مواجه شده است.

سؤال کلیدی: آیا پارس تل باید روی زیرساخت فعلی سرمایه گذاری کند یا به سمت فناوری های نو حرکت کند؟ چرا؟ تحلیل شما چیست؟

KIAN-FOODS

کیان فودز - صنایع غذایی

معرفی: تولیدکننده بزرگ مواد غذایی بسته بندی، تنقلات و خوراک های آماده.

نقاط قوت: کارخانه های مدرن، شبکه توزیع قوی.

نقاط ضعف: اتکا به مواد اولیه وارداتی، آسیب پذیر در برابر نوسانات ارزی.

وضعیت رقابتی: در حال از دست دادن سهم بازار به برندهای خارجی لوکس و محصولات سالم تر.

سؤال کلیدی: آیا کیان فودز باید روی محصولات ارزان و انبوه تمرکز کند یا به سمت محصولات سالم و لوکس حرکت کند؟ چرا؟ تحلیل شما چیست؟

ARMAN-BANK

آرمان بانک - خدمات مالی

معرفی: یک بانک خصوصی متوسط با ۱۵ سال سابقه.
نقاط قوت: اعتماد مشتریان سنتی، دارایی‌های ملکی قابل توجه.
نقاط ضعف: نوآوری پایین، عدم ظرفیت در برابر فشارهای بانک مرکزی.
وضعیت رقابتی: توسط فین‌تک‌ها با خدمات سریع‌تر و ارزان‌تر تهدید می‌شود.

سؤال کلیدی: آیا آرمان بانک باید فین‌تک‌ها را رقیب بداند یا شریک؟ چرا؟ تحلیل شما چیست؟

NAVID-MOTORS

نوید موتورز - خودروسازی

معرفی: خودروساز داخلی با تولید سالانه صد هزار دستگاه خودرو.
نقاط قوت: شبکه گسترده خدمات پس از فروش، برند شناخته شده.
نقاط ضعف: فناوری قدیمی، بهره‌وری پایین.

وضعیت رقابتی: با واردات خودرو علی‌الخصوص خودروهای برقی خارجی تهدید می‌شود.

سؤال کلیدی: آیا نوید موتورز باید بر تولید انبوه خودروهای ارزان تمرکز کند یا روی گذار به خودروهای برقی سرمایه‌گذاری کند؟ چرا؟ تحلیل شما چیست؟

SEPEHR-TRAVEL

سپهر تراول - گردشگری و هتلداری

معرفی: یک آژانس مسافرتی شناخته شده با فعالیت در هتل داری و تورگردانی.

نقاط قوت: برند معتبر، ارتباطات قوی با هتل ها و ایرلاین ها.

نقاط ضعف: هزینه های بالا، نوسان شدید تقاضا وابسته به شرایط سیاسی و اقتصادی.

وضعیت رقابتی: توسط پلتفرم های آنلاین رزرو به چالش کشیده شده است.

سؤال کلیدی: آیا سپهر تراول باید بر گردشگری داخلی تمرکز کند یا روی تحول دیجیتال

سرمایه گذاری سنگین انجام دهد؟ چرا؟ تحلیل شما چیست؟

ROUND ONE

چشم انداز و تحلیل محیط

تیم‌ها باید PESTELE + PORTER Five Forces رو سریع انجام بدن و بگن تو چه
بازاری هستن و چه تهدید-فرصتی دارند

ROUND TWO

انتخاب استراتژی و تخصیص منابع

تیم‌ها با بودجه، منابع انسانی، تکنولوژی و... که دریافت کرده‌اند، باید بین گزینه‌ها انتخاب کنند. تمرکز بر نوآوری؟ هزینه پایین؟ گسترش بازار؟

ROUND THREE

پیاده‌سازی و تضاد منافع

هر تیم به واحدهای داخلی تقسیم می‌شود از جمله فروش، مالی، عملیات و تضاد منافع آغاز می‌شود. مثلاً مالی می‌گه پول نداریم و فروش می‌گه تبلیغ لازمه

ROUND FOUR

بحران آینده – Future Shock

تیم‌ها با بحران‌های شدید AI، تحریم‌های جدید و تغییرات اجتماعی روبه‌رو می‌شن و باید سناریوی آینده طراحی کنن و بگن چطور زنده می‌مونن

بازی استراتژی

عماد صائبی

EMAIL

EMADSAEBI@YAHOO.COM

PHONE NUMBER

+98 912 302 6066

SOCIAL

[linkedin.com/in/emadsaebi](https://www.linkedin.com/in/emadsaebi)

