المركز الجامعي مرسلي عبد الله تيبازة

التصحيح النموذجي لاختبار السداسي الثاني في مقياس إدارة الإبداع والابتكار

المستوى: السنة الأولى ماستر التخصص: إدارة أعمال

السـؤال الأول: اشرح المصطلحات التالية: التربية الإبداعية، الابداع المشوش الانقلابي، قيادة التغيير بالإقناع. 4 نقاط

التربية الإبداعية: تربية الطفل على التفكير الإبداعي والحس الابتكاري عن طريق توفير متطلبات التربية الإبداعية.

الابداع المشوش الانقلابي: هو اتباع منهج ابداعي يصعب على المنافسين تقليده ومن أهم الشركات التي تعتمده شركة " تويوتا"

قيادة التغيير بالإقناع: فلابد من حتمية الاقناع الذي يعزز الفهم والفهم يولد القبول والقبول يؤدي الى الفعل والعمل ومن دون اقناع تفشل كل جهود التغيير.

السـؤال الثاني اشرح أهم الحيل التسويقية الإبداعية. 4 نقاط

- ضع قدمك على عتبة الباب
- إعادة التوازن الأخلاقي مثل شركة مارلبورو التدخين مضر، تكتبه على سيارة السباق formil 1 أو بواخر الهجرة الغير شرعية، وكأنها تريد أن تلفت انتباه الزبائن أنها ليست الوحيدة الخطيرة.
- الترويج المدمر: مثل كوكاكولا تعزز تواجد علامتها التجارية عن طريق ضخ كميات كبيرة من الإنتاج وتعرضه أمام المحلات حتى يتسنى للزبون رأيته بكميات كبيرة، كذلك ما فعلته شركة أبل مع سامسونغ "انتظروا الجديد، الجديد هنا".
- تمرير رسائل من خلال المنتج: المتج يحمل في طياته دين عقيد منهج تيار معين. مثل شركة ZARA تبني ثقافة أو منهج ثم تجسدها في لباس ويصبح هذا المنهج وسيلة اتصال مع زبائنها.
  زجاجة عطر على شكل حداء المرأة بالكعب العالي، ترمز الى كبرياء المرأة ، المرأة تدوس على قرارات الرجل ،،
- إعادة البعث من جديد: دواء البروزاك المضاد للاكتئاب.
  شركة شفرات الحلاقة القديمة التي رسمت على اللافتات المرورية صورة شفراتها القديمة وتحتها مجموعة عصافير مجروحة دليلا على حدتها وجودتها.
- اجعل صورة المنافس قاتمة، وألمع صورة مؤسستي مثل صوني sitk with me1840/ شركة نستله شعارها Old az outionقديمة مثل البحر وهي بذلك تعطي الأمان للزبون.
- حيلة ملئ كل ما هو فارغ: تكبير حجم عربات الشراء داخل المحلات التجارية الكبرى.
- الأسعار الكسرية.

السـؤال الثالث: كيف يمكن إسقاط الجدران التي تطوق عملية الإبداع والابتكار؟ 4 نقاط

- المخاطرة هي ثمن الابتكار
- أخطار كبيرة أرباح كبيرة
- المخاطرة هي ثمن الابتكار
- المنتجات العظيمة تبدأ بأفكار بسيطة
- الهمسات الإبداعية البسيطة تصبح مع مرور الزمن منتجات خلاقة رائدة.

- كل فرد أو مؤسسة يمكنها أن تبدع إذا أردت ذلك
- الابداع والابتكار لا يخص العباقرة فقط
- الابداع والابتكار غير متعلق برمته بمسألة التكنولوجيا.

السؤال الرابع: كيف يمكن التغلب على مقاومة التغيير؟ 4 نقاط

- ✓ يفتعل قائد التغيير حدوث خسارة فادحة: وهذا من أجل القيام بعملية التغيير. من السهل إثارة حماس الموظفين للتغيير عندما تكون شركتك على حافة الانهيار.
- ✓ تغيير نظام السيطرة والتحكم بنظام إدارة مبني على القيم؛ حيث يتعين على القائد تحفيز الموظفين من خلال الأمل والطموح بدلا من تخويفهم من الفشل ثم يطلق المبادرات الكفيلة بإزالة العوائق.
- ✓ تكوين تحالف توجيهي قوي.
- ✓ عند التغيير لا داعي لكتابه المذكرات الطويلة المملة: لابد أنت كون قادرا على شرح فكرتك في مدة عشر دقائق .
- ✓ شرح الرؤية بسرعة كبيرة جدا حيث لا يستغرق الرئيس التنفيذي في إلقاء الخطب الطويلة.
- ✓ إزاله العوائق التي تعيق الرؤية.
- ✓ التخطيط لتحقيق نجاحات على المدى القصير.
- ✓ **عدم إعلان الفوز قبل حدوثه.**
- ✓ **شرح الوجهة الأخيرة للشركة بعد التغيير.**
- ✓ **يكون التغيير مستحيل إن لم يكن المئات مستعدو ن للمساعدة، خاصة إذا كان التغيير يهدد بعض الوظائف بالزوال.**
- ✓ **الحيلة التي يلجأ إليها قادة التغيير** هي أن يظهروا للموظفين كيف تختلف خططهم عن خطط من سبقوهم .
- ✓ ترسيخ التغيير في ثقافه المؤسسة: حيث تصبح التربة الثقافية مهيأة قبل غرس بذور التغيير.

السؤال الخامس:

في 2007 قام صديقان بحضور مؤتمر التصميم الدولي في سان فرانسيسكو مدته أسبوع، بحيث لم يكونا قادران على دفع مستحقات الإيجار في هذه المدينة المرتفعة الأسعار، تفطن أحدهما بجلب ثلاث مرتبات هوائية للغرفة وكرائها لثلاث أشخاص أخرين مع تقديم لهم وجبة إفطار بسيطة، بالإضافة إلى تقديم خدمة المرشد السياحي للوافدين القادمين من الخارج، كانت هذه الفكرة البسيطة من أجل تأمين بعض المال لهما خلال حضورهما فعاليات المؤتمر. قام الصديقان بتأسيس موقع شديد البساطة تحت اسم " مرتبة هوائية ووجبة إفطار airbedandbreakfast.com " وهو موقع يتيح للأفراد تأجير شقق ومساكن، تحولت هذه الفكرة بعد 10 سنوات إلى شركة ضخمة تتجاوز المليار دولار منتشرة في 192 دولة عبر العالم.

برأيك ماهي خطوات تنفيذ هذه الفكرة المبدعة. ؟ 4 نقاط

من 80 دولار الى 31 مليار دولار .. Airbnb مسيرة في 10 سنوات

airbnb

المشكلة

صديقان في سان فرانسيسكو غير قادرين على دفع الإيجار

الفكرة

تأجير 3 مرتبات هوائية في الغرفة تكفي للمبيت، وتقديم وجبة إفطار بسيطة

التنفيذ

إنشاء موقع إلكتروني بسيط باسم Airbedandbreakfast.com

النتيجة

3 زبائن قاموا باستخدام الخدمة مقابل 80 دولار لكل شخص

تطور الفكرة

الاستعانة بشريك مؤسس ثالث / إعادة تصميم وإطلاق الموقع

البحث عن تمويل

عرض المشروع أمام 15 مستثمر، جميعهم قابلوه بالرفض

الصمود 2008

الشركاء يجمعون تمويلاً ذاتياً ببيع حبوب الإفطار بقيمة 30 ألف دولار

النجاح 2009

- مسرّعة الأعمال تمنح Y Combinator المؤسسين تدريباً وتمويلاً بقيمة 20 ألف دولار
- تطوير نموذج العمل
- الحصول على تمويل بقيمة 600 ألف دولار

التوسّع 2010 – 2017

- 2010
  تمويل بقيمة 7.2 مليون دولار