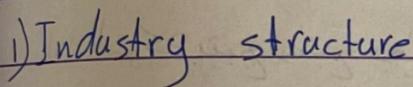


كما يمكن ان الاستراتيجيات في دراسة هيكلية انظمة المعلومات

هذا الشكل راع يوضحنا كيف الاستراتيجيات هي التي يتحدد انظمة المعلومات



وفي عنا 5 قوى عليا يهيمن Industry structure وشرعوتها مسمين

1. Competition from vendors who manufacture substitutes

2. Competition from new competitors. (Threat of new entrants).

3. Competition from existing rivals. (Rivalry).

4. Bargaining power of suppliers.

5. Bargaining power of customers.

القدرة التفاوضية للزبائن

1) Bargaining power of customer

يأتي المحض والسوف كيف لو كمن القوى مع الزبائن الذي عندي يعني ليدي اسوف
قوة الزبائن وتأثيرهم على الشركة اذا قوي او ضعيف

هذا مثلاً لو في زيون لا انا الشركة الوحيدة التي يبيعه هون تكون قوة
الزبائن ضعيفة والقوة هون تكون للشركة لانه في حاتم طي سعة حتما كان

من راع يقدر الزبائن يحضروا لانه الشركة تحتك السوق بهاد المنتج وخسرها
بيع غيرها وهاد هختن خيار ثاني عند الزبائن ومن اجل المفاوضات

هذا مثلاً اذا انا بيع منتج وفي شركات اخرى تبعة في المنتج بديل هون قوة
الزبائن عالية جداً لانه اذا ابي عندي بوا فيه السعر بقرعة برة يبيع على غيري
فهون القوة للزيون مثل الشركة

2) Threat of substitutions. الخوف من المنتجات البديلة

اذا الشركة تبعة ومنتج في الابدائل ~~في~~ ممكن تكون ارفض او فيها مميزات اخرى هو
الشركة يخاف والقوة تكون قوية مع الزبون اما اذا الشركة يبيع منتج ما ما يجعل مثله
وما الابدائل هون يكون انه بحد من راع يشتروا والقوة رها

3) Bargaining power of supplier قدرة التفاوض للمورد (تحكمهم)

اذا كان عندي أكثر من مورد بوردوا نفس المنتج هون القوة قوي التي و ضعيفة عند
المورد اما اذا ما في غير مورد واحد يترك السوق هون كل القوة الهامشاً للشركة

4) Threat of new entrants. الخوف من المنافسين الجدد ^{السوق}

يكون الخوف كشر عند الشركة انا كان منتجاتها او خدمتها سهل يتم توليده مثلاً مطعم
اي هذا يقدر يبي وافتح مطعم قريب مني وبنافسي لانه اي هذا يقدر يفتح مطعم
كثيرة ~~على~~ كثيرة عالية ولا رأ مال لنخم) فهون القوة للمنافسين الجدد اما اذا
كان مستعجب هعب يتم توليده بديه خبرات كثيرة وميزات تخففه هون هعبه ما
يقدر يفتح وبنافسي مثلاً في شركة Intel الهامشاً من الشركة السوق هون قادر ~~بها~~ ^{بها}

5) Rivalry (existing competitors).

المنافسين الحاليين.

كل ما كان عدد المنافسين الحاليين لا يفي بحسب كل ما كانت قوتهم كبيرة وقوة وهمية
الشركة معينة اما اذا كانت عدد قليل جدا من المنافسين فقد يسيطر على السوق
فما يكون قوة الشركة اقوى من قوة المنافسين.
- الكيولة بالاريد حرك بعض اصولة عن 5 قوت.

لا جدول 5 قوت بعد ما لانهم وحددت وضع الشركة تاعني راع الاعداد

Competitive strategies.

2) Competitive Strategy - الاستراتيجية التنافسية

بناء على كقوى اختيارنا ال Competitive strategy تاعني

There is a model of four competitive strategies, so companies choose one of these four strategies.

	Cost	Differentiation (quality)	بقد التميز
Industry Wide	اقل السعر لكل الصناعة (السوق) لكل	امور صنع بكوالتي مختلفة ومالية لكل	
Focus	اقل السعر اقل السعر لخدمة معينة من زبائن	امور صنع عالي الجودة او اعطيح لخدمة عالي الجودة لخدمة معينة بس	في الخالب بطبقوا الجودة لخدمة معينة ويجيب بخدمه على الكل

عالي مستوى

ال Competitive strategy في الحو يتجدر ال Value chain

* Value chain

→ is a network of value creating activities, that consists of 5 primary activities and 4 support activities.

هي شبكة من الأنشطة تكونت بالآخر Value ، ويتكون من 5 نشاطات ، 4 أنشطة داعمة .

Value → the amount of money that customer is willing to pay a resource, product, or service.

كم المبلغ الذي يدفعه الزبون مقابل استهلاكه لخدمة أو منتج أو خدمة .

كل activity وناها Value ^{Cost} والفوت ما بين التي يسفقه على النشاط
primary support.
والتكلفة التي يتطلبها أصلا Margin

$$\rightarrow \text{Margin} = \text{Value} - \text{Cost}.$$

- primary activities

1. ~~Acquire raw materials~~ Inbound logistics

- 5 primary activities

1) Inbound Logistics → storing, receiving, disseminating ^{العلاقة} inputs to the product. (كل العمليات المرتبطة بالحوار الخام).

2) Operations / Manufacturing → transforming inputs into the ^{على} final products.

3) Outbound Logistics → collecting, storing and physically distributing the products to buyers.

كل شيء / المنتجات التي ينفذ البيع أو التوزيع.

4) Sales and Marketing → ^{دفع} Inducing buyers to purchase the products and providing a means for them

ترويج المنتج ونشره

5) Customer service → Assisting customer's use of the products and thus maintaining and enhancing the product's value.

خدمات ما بعد البيع للزبائن (Feedback)

* business process → a network of activities that generate value by transforming inputs into outputs (بعض value ماله cost)

خطوات business process :

(1) شراء مواد خام ← تحويل من كاش إلى مواد خام

(2) بيع المواد الخام على المنتج ويتم في ^{update} سجل المواد الخام يسجل كل شيء شوي عندي
نافذ ولازم اقل اعطاهم تطوير database Raw Materials

(3) كل شيء يروح على عليه ومرة التوزيع ← ليكامل من Raw Materials إلى Finish goods

(4) يعمل على تخفيف Finish goods ويصاير اسحبها للزبائن واذني عندي زبائن في اماكن ثانية بجلهم توصيل

(5) مثلا كل عندي عدد معين من Finish goods بجلهم Marketing and sales
تم تحويل من Finish goods إلى cash

database 2

Manufacturing ^{مواد} raw Material ←
 sales and Marketing ^{مبيعات} Finish goods ←

في كثير من شركات صارت، تصنع حسب الطلب demand، أنت بتطلب وبعيها يتم
 التصنيع حسب الرقم / الكمية التي ليه الزبون ابها وبيعه اياما، وهوون بيطل في داكي
 المخازن.

في استراتيجيتين تقدر الشركات تستخدمهم - بناء حسب الجودة او السعر وبعيها
 process بتختلف حسب الاستراتيجية.

- 1) Low-cost rental to students
- 2) High-service rental to business executives at conference resort.

* How do information systems provide ~~competitive~~ Competitive advantage
 كيف تقدر نظام المعلومات يوفر قيمة تنافسية للشركة.

- 1) Create a new product ~~and~~ or service.

ساعدت ابي ابتكر خدمة او منتج جديد

- 2) Enhance products or service.

حسن وتطوير منتج او خدمة - من خلال تحسين أداء الموظفين ~~وتقل~~ و اقل عدم
 وبقي اقل من نسبة الرواتب كيف؟

مثلا عندي 100 موظف وحسب طائنا خايف في 15 موظف مشا كثير
 مهمين او شغلهم مهم كثير وعندي 85 موظف آدائهم عالي وصحتهم وخدماتهم
 عليه فتغلي عن 15 وهدك بتقل نسبة الرواتب و 85 الي فلو ايفروا بسب
 خدماتهم العاليه ففصوا آداء عن 100 موظف بيون حشر وكلهم يحسروا يستغلوا
 على تطوير المنتج بطريقة فعالة وممكن مع استخدام التكنولوجيا وانظم المعلومات
 صارت آلية التوظيف أسهل وأوفر.

3) Differentiate products or services.

التمييز في الخدمات الجيدة - شراء المنتج او الخدمة

* خير مثال على شركة استعدت من نظم المعلومات في شركة Apple مع تطور التكنولوجيا فتمتلكنا منتجات وخدمات جديدة وتنافسية

* How dose the information systems improve the performance of the company?

كيف نظام المعلومات تحسن من أداء الشركة

1) Lock in customer and buyers.

بربط ، تقيدهم ، أو بضمن الزبائن مع البائعين (انه يكون عندهم ولاء) مبتدعم فيه من خلال الخدمات و offer التي يقدمها له وهو يكون ميسر و رافق
وبالذات لما تكون تكلفه التحويل من منافس الى آخر قليلة فهو يكون يحول في نظر كبرائه الزبون بنقل ومما يقرب التحكم منه وانجته

2) Lock in suppliers

أنا كشركة اعل Lock in التحكم على الموردين

مثلا لو اننا نصل مع مورد ما وفجأة زاد سعره فأننا لازم اشوف عيين ومع التكنولوجيا ونظم المعلومات ساعدت في اخذ الشوف عندكيس من الموردين واختار التي نباستعين هو واسعاره عيين هون القوة بتكون للشركة هيش الموردين وشرط الشركة هون انها تكون شركة عنفا حيرة تنافسية معنازة وبهيك بتكون الشركة في السيطرة على كل الموردين في السوق اذا الأول زاد سعره بسهولة بتروع على الثاني وعلى الأفضل .

3) Raise barriers to Market entry.

إزالة الحواجز أمام دخول السوق

اذا كنت شركة منافسة على مستوى معين يجب جداً جداً يدخل ونافس في سواها بخبرة او بالسعر وخير مثال شركة Apple يجب جداً اننافسها بغير يوصل لمرحيتها .

4) Establish alliances

تقليل التكاليف

5) Reduce costs

* The Autonomous Race السيارات ذاتية القيادة

Nearly all major automakers are investing in and have already been testing their own self-driving cars.

تستثمر جميع شركات صناعة السيارات الكبرى تقريباً في سياراتهم ذاتية القيادة

Nearly 93% of crashes have been attributed to operator error being the "definite or probable" cause.

93% من الكوارث عبارة عن أخطاء بشرية

Identify some implications of driverless vehicles.

بعض الآثار المترتبة على المركبات ذاتية القيادة مثل: شركات التأمين (لحماها راح يغير حرفة ام سفلها راح يتأثر ~~بها~~ بتغير ~~بها~~ كحركات البنزين راح تتأثر بشكل خفيف جداً. ~~هنا~~ هناك فوائدها انه دماستها السرع وأوفر راح تكون صديقة للبيئة، دماستها 24/7 وماي السيارات راح تخلف صناعة هدية

* Using IS to create Competitive Advantages

استخدام أنظمة المعلومات ~~بها~~ لمنع حيرة تنافسية مستازة

المثال على الشركة (ABC) شركة توصيل أمريكية ^{وصفها} لتوصيل لكل العالم

تغريد حسين

هذه شركة ABC امتصت IS وهايت تسجل بياناتها عن كل زبون يومها
وهايت تحت عنوان الطلب محله باستخدام IS هو هذا الاشياء من الدراجة وقل من نسبة
هناك الاقضاء ، هاروا كثير مناهسين يستعملوا في IS واكثر من ان كثر شركات
هاروا بخلاف الزبون تحت موقعه اذ هو في طريقة على الخريطة مباشرة وبهذه الميزة
عني اذضاء بالعنوان

وهنا مثال هار عني هو السيارات السياحية في امة car center ويكون
مربوط في GB ويكون عليه كل من من مطاعم ، فنادق ، وبنوك في اوقات وكل شيء
وهناك في ميزة تهاسية فحة للشركات .

* Strategy and Information systems in 2027.

- pace of change and integration of new technology Fast and increasing
رابع راجع في تكنولوجيا حديثة وسرعة تغير ما بسرعة

- Augmented reality devices, like Google Glass and Microsoft's
HoloLens, will change competitive landscape.

رابع يتم استخدام اجهزة الواقع المعزز بشكل اكبر وراجع تأري لتغير المشهد التنافسي

- New businesses based on advances in self-driving car, drones,
3D printing

رابع راجع في عنا مشاع وعمال جديدة على صناعة السيارات والطائرات
المشاعات ثلاثية الابعاد .

- New products constructed in someone's garage.

رابع يكون في عنا منتجات جديدة .

Innovation by Technology Companies.

شركات التكنولوجيا العالية:

1. Apple
2. Alphabet
3. Microsoft
4. Facebook
5. Samsung
6. Amazon
7. Tesla

* Internet of Things (IOT)

الإنترنت الأشياء

- Internet enabled devices

الأجهزة المتصلة بالإنترنت

- Outfitting every object with Internet access hazardous, even dangerous, proposition.

تجهيز كل شيء بالإنترنت يكون في إمكانات الوصول للإنترنت

- Unintended risks associated with incorporating this capability into things

* Amazon

واشنطن التي تملك شركة أمازون تحقق كل ما في الرابع

(1) إليه توصيفات الباعية.

(2) بطل البيع من كتب كل ربع كل رشة ويوم لكل العالم

(3) صار يستغل على الخدمات السحابية.

(4) أمازون التي تملك كل ما في العالم

(5) التي تملك كل ما في شركة توصيل

نور حسين

- 1) own inventory
- 2) Associates program
- 3) Consignment
- 4) order fulfillment.
- 5) cloud services.