

Okvirna pitanja za II kolokvijum
iz predmeta
Strategijske konkurentske prednosti

I Troškovna prednost

Osnovna pitanja

1. Raspodela troškova i sredstava (81. str.)
2. Generatori troškova (Ekonomija ili disekonomija obima, Učenje i prelivanje znanja, Vertikalne veze, Diskrecione politike) (86. str.)
3. Generatori troškova (Obrazac iskorišćenosti kapaciteta, Veze u okviru lanca vrednosti, Međusobni odnosi, Lokacija, Integracija, Tajming, Institucionalni faktori) (90. str.)
4. Informacije o nabavkama (104. str.)
5. Dinamika troškova (109. str.)
6. Ostvarivanje troškovne prednosti (Kontrola obima, Kontrola učenja, Kontrola efekata iskorišćenosti kapaciteta, Kontrola diskrecionih politika) (114. str.)
7. Rekonfiguracija lanca vrednosti (121. str.)
8. Zamke strategije za postizanje liderstva u troškovima (129. str.)

Kratka pitanja

1. Tri principa analize troškova (80. str.)
2. Identifikovanje generatora troškova (102. str.)
3. Navedite faktore od kojih zavise troškovi kupljenih inputa za neku aktivnost (103. str.)
4. Objasnite kako strateška vrednost troškovne prednosti zavisi od njene održivosti (111. str.)
5. Navedite neke od mogućih promena u oblasti nabavki koje mogu da smanje troškove (119. str.)
6. Rekonfiguracija naniže (124. str.)
7. Navedite generatore koji ispoljavaju veću održivost od drugih (126. str.)

II Diferencijacija

Osnovna pitanja

1. Izvori diferencijacije (132. str.)
2. Generatori jedinstvenosti (136. str.)
3. Troškovi diferencijacije (139. str.)
4. Kupčeva percepcija vrednosti (149. str.)
5. Kriterijumi upotrebe (154. str.)
6. Kriterijumi signaliziranja (155. str.)

Kratka pitanja

1. Navedite mehanizme na osnovu kojih firma stvara vrednost za kupca koja opravdava premijsku cenu (143. str.)
2. Navedite generatore jedinstvenosti (136. str.)
3. Načini smanjenja troškova za kupca (146. str.)
4. Proces identifikovanja stvarnog kupca (152. str.)

5. Navedite kriterijume kupaca (153. str.)
6. Navedite puteve ka diferencijaciji (164. str.)
7. Uslovi održivosti diferencijacije (169. str.)
8. Navedite zamke diferencijacije (170. str.)

III Supstitucija

Osnovna pitanja

1. Relativna vrednost/cena (282. str.)
2. Troškovi preorijentacije (288. str.)
3. Segmentacija i supstitucija (291. str.)
4. Podsticanje supstitucije (307. str.)
5. Odbrana od supstituta (311. str.)

Kratka pitanja

1. Navesti i objasniti opcije supstitucije (279. str.)
2. Navesti faktore koji utiču na supstituciju (281. str.)
3. Navesti troškove preorijentacije (280. str.)
4. Navesti faktore sklonosti kupaca ka supstitutu (290. str.)
5. Objasniti formulu modela širenja (logistička funkcija) (304. str.)