

دل للحاسبات

تعتبر (دل) للكمبيوتر واحدة من أعظم قصص النجاح في تاريخ نشاط الأعمال ، وقد تأسست في عام 1984 بواسطة (مايكل دل) في حجرته الشخصية عندما كان طالباً بجامعة تكساس في أوستين ، حتى أصبح أكبر منتج لأنظمة الحاسب في العالم ، والشركة تباع الحاسب الصغير ، وحاسب المكتب ، وخادم الشبكة ، ومنتجات التخزين ، ومحطات العمل ، والجزء الصلب الخارجي ، وفي عام 2002 كان متوقعاً أن تتخطى المبيعات 30 بليون دولار . وهي تعتبر شركة عالية الربحية ، كما أنها ذات الإنجاز الأكبر في الصناعة

كيف حققت (دل) إنجازها العالي ؟ وما الذي يفسر استمرار ربحية الشركة ؟ الإجابة تكمن في نموذج عمل دل : البيع المباشر للعميل ، وقد وضحت رغبة مايكل دل في تجنب تجار الجملة والتجزئة ، حيث يمكنه الحصول على الربح الذي يمكن أن يحصلوا هم عليه ، كما يمكنه منح جزء من هذا الربح إلى العملاء في صور أسعار أقل ، في البداية قام (دل) بالبيع المباشر من خلال البريد والاتصالات الهاتفية ، ومنذ منتصف التسعينيات ، ومعظم مبيعاته كانت تتم من خلال الإنترنت ، وقد مكن موقع (دل) المحرك العملاء من مزج ومقارنة مظاهر المنتج ، مثل المعالج الصغير والذاكرة والشاشة ومشغل القرص الداخلي ومشغل الأسطوانات المدمجة وأسطوانات الفيديو ولوحة المفاتيح والفارة ، وذلك لتكوين نظام حاسب يناسب احتياجاتهم .

الهدف الأساسي لدل هو إخراج المخزون من سلسلة العرض بصرف النظر عما هو في مرحلة النقل بين الموردين ودل واستبدال المخزون فعلياً بالمعلومات رغم أنه لم يحقق هذا الهدف فإنه نجح في تخفيض المخزون إلى أقل مستوى في الصناعة حيث تحفظ (دل بالمخزون لمدة خمسة أيام فقط بالمقارنة بـ 30 يوماً و 45 يوماً أو حتى 90 يوماً لدى المنافسين مثل كومباك كمبيوتر وجيت واي وكان هذا هو المصدر الرئيسي للميزة التنافسية في صناعة الحاسب حيث تمثل تكلفة المكونات 75 % من الأرباح وتنخفض بنسبة 1% أسبوع نتيجة للتقدم لذلك فإن تخفيض (دل) لهيكل تكلفتها من خلال تسهيل نظم إدارة المخزون كان سبباً حاسماً لربحية (دل) العالمية