

项目三 案例分析

案例分析 3-1

背景介绍：在牛排包装行业中，传统的成本链包括：在分布很稀疏的各个农庄和农场饲养牛群，将这些活牛运到劳动密集型的屠宰场，然后将整块牛排送到零售商处，它们的屠宰部再把牛排砍的小一些，包装起来卖给购物者。俄亥俄州牛排包装公司采用了一个完全不同的战略改造了传统的价值链，建立大型的自动化屠宰场，并将屠宰场建在便于经济运输牛群的地方，在加工厂将部分牛肉砍成更小一点从而数量会随之增多的牛肉块，之后装盒，然后再装运到零售商那里。该公司的牛群运输费用在传统价值链下是一个主要的成本项目，但现在可以因减少了长途运输而大大减少了；同时，不再整块运送牛肉因而也减少了高额的牛肉废弃，大大减少了出厂成本。该公司采取的战略非常成功，从而取得了美国最大的牛肉包装公司的地位，一举超越了先前的行业领先者。

问题：

1. 该公司是如何实施低成本战略的？
2. 该企业的成功之处在哪里？

案例 3-2

深圳比亚迪股份有限公司从 1995 年 20 人的电池小作坊起家，现在已发展为员工三万多人、市值一百多亿港元、年销售额六十多亿元、净利润十亿元、中国第一大、世界第二大充电电池生产厂家。比亚迪公司发展过程中经历了三次多元化发展，第一次是从镍电池发展至锂离子电池；第二次是从锂离子电池发展至手机其它零配件；第三次是从充电电池行业跳跃发展至汽车行业。比亚迪公司经过三次多元化发展已拥有充电电池、IT 零部件制造和汽车制造三大产业。

问题：

比亚迪经历的三次多元化分别属于哪种多元化？