一万家中国星巴克的神话 PDF转换可能丢失图片或格式,建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/289/2021_2022__E4_B8_80_E 4 B8 87 E5 AE B6 E4 c123 289118.htm 星巴克这家1971年诞 生于美国西雅图、靠咖啡豆起家的咖啡公司,在从1992年挂 牌上市后的十余年时间里,以其'童话'般的奇迹让全球瞩 目:从1996年至今,星巴克的连锁店已遍布全球37个国家和 地区,总数超过1万家。统计资料显示,星巴克几乎每8个小 时就会新开一家咖啡店。 据路透社报道,日前,美国星巴克 公司董事会主席霍华德舒尔茨表示,该公司于2004年底制订 的在全球开设3万家连锁店的目标太保守。这也就是说,星巴 克即将调整其在全球的战略目标。这预示着一直让星巴克垂 涎欲滴的中国市场,也将不可避免地成为其主要的扩张对象 星巴克内部曾有共识,即中国是星巴克在美国之外发展机 遇最大的国家,因此星巴克把在中国开设连锁店的数量估算 到一万家。业内人士分析,星巴克在华获得连锁经营权,为 其在全球尤其是在中国的市场扩张起到了推波助澜的作用, 这也就是现在霍华德舒尔茨敢大胆放言"3万家连锁店太保守 "的一大原因。事实上,就星巴克目前在中国的发展状况而 言,开设一万家连锁店并非是"登天"难事,然而也绝非是 "吹灰"易事。毕竟"一万家"不是个小数目,毕竟"一万 家"前面还有许多难题需要克服。 挑战一:本土化问题 尚且 先把"一万家"的庞大数目放到一边,眼下星巴克更重要的 是中国的本土化问题。任何一个从国外进入中国的企业,一 定要考虑本土化的问题,星巴克在中国一方面要考虑到政策 和市场的不成熟,法律法规的不完善,况且,国内整个社会

的诚信体系还没有建立起来。 对于星巴克来说,一定要谨慎 地寻找合作伙伴, 谨慎地调整发展战略, 选择自己本土化的 模式,这其中包括管理模式、合作模式和产品模式,这都是 星巴克需要关心的问题。如果在这点上没有做好,即使他在 其他方面做得很好,挑战二:资金问题 但凡对星巴克有点了 解的人都会注意到一个现象,星巴克店面的选址总是遵循这 样一个规律租金昂贵的城市繁华地段。众所周知,星巴克对 于大众来说是奢侈品,为了保证星巴克的客源,如此选址也 是权益之举。据了解,星马克在上海开一家新店需要200万, 而收回直营后的星巴克计划在中国的门店数量增加到500家以 上,对于星巴克来说,需要大量的资金来为其开拓新店。星 巴克能否"单枪匹马"开拓市场,同时解决资金、人力以及 后备资源的庞大需求,将成为未来考验星巴克的一道难题。 有不利的一面就必然地存在着有利的一面。对于星巴克要在 中国开一万家店而言也是一样,存在挑战也就存在了机遇。 机遇一:一统中国市场 星巴克在华的经营模式最初是以许可 授权区域合作伙伴的方式进行的。星巴克总部收取特许经营 商的专利金后,将星巴克的商标使用权授予特许经营商使用 ,总部只能在特许经营商的营业收入中提取少量固定比例的 提成。上海统一星巴克咖啡有限公司行使其在上海、杭州和 苏州等江南地区的代理权;美心星巴克餐饮(南中国)有限 公司目前拥有在中国澳门、广东和海南的星巴克经营权;北 京、天津为主的中国北方地区的代理权授予了北京美大咖啡 有限公司。短短几年的时间,中国区成为星巴克全球业务中 的一个亮点。香港星巴克分店开业第一个月就创下了全球最 快盈利纪录 上海统一星巴克发展堪称"奇迹",在两年内就

获得了3200万元的利润。这使得星巴克总部眼红不已,如果 能将这些代理权统一收回并能在此基础上继续发展壮大,那 么星巴克在中国餐饮市场的地位真是无法估量。 这几天,总 书记在美国访问,星巴克营销也贴身而上,总书记也很给面 子,坦言:如果自己有时间,真想去星巴克坐坐,喝杯咖啡。如 此的力度,看来,中国市场已成星巴克关键战略目标。 机遇 二:掌握主动全,收割中国市场果实 前不久,星巴克全球董 事长霍华德舒尔茨访华时,向媒体披露:星巴克将改变过去 在中国的经营模式叫停特许经营,回收股权,星巴克将在华 变身为独资直营。并计划将中国打造成星巴克最大的海外市 场,门店数量由现在的100家增加到500家以上,超过加拿大 和日本。 目前, 星巴克已经完成了对上海统一星巴克股权和 广东美心星巴克的控股。只是占据星巴克中国半壁江山的掌 控着100%股权的美大星巴克还在僵持着,并依靠其在中国较 大的影响力,与星巴克总部叫板。不过,就事实而言,星巴 克总部收回北京美大的特许权是必然的,收回特许权只是一 个时间和过程的问题。 在不久后的一天,当星巴克总部把所 有在中国的使用权收回手中时,相信星巴克在中国餐饮市场 的夙愿算是有了一个良好的开局。 而上海统一星巴克、广州 美心星巴克以及最终要被收回的北京美大星巴克只不过是充 当了"马前卒"而已,该赚的赚到了,也该撤退了,星巴克 总部收割中国市场的成熟果实也就水道渠成,坐收渔利,何 乐而不为? 100Test 下载频道开通, 各类考试题目直接下载。 详细请访问 www.100test.com