



به نام خدا



دانشگاه تهران
دانشکده مدیریت
مدیریت استراتژیک

تمرین مورد کاوی 5

نام و نام خانوادگی	محمد مشرقی
شماره دانشجویی	430001018
تاریخ ارسال گزارش	

بررسی گزارش

صنعت نوشابه های گازدار در ایالات متحده، تحت سلطه کوکاکولا و پپسی، از لحاظ تاریخی رشد ثابتی را تجربه کرده است که ناشی از عواملی مانند افزایش دسترسی، طعم های جدید و نوآوری های بسته بندی است. با این حال، نگرانی های بهداشتی در مورد نوشیدنی های شیرین منجر به کاهش مصرف شده است. در این رقابت، رقابت بین کوکاکولا و پپسی شدید است و هر دو درگیر بازاریابی تهاجمی، معرفی محصولات جدید و رقابت قیمت هستند. در حالی که کوکاکولا بر برند اصلی کوکاکولا، رشد بین المللی و خرید بطری های مستقل تمرکز دارد، پپسی به دسته های محصولات جدید و شیرین کننده های جایگزین متنوع شده است. موفقیت کوکاکولا به نام تجاری قدرتمند، فرمول محرمانه و مزیت محرک اولیه آن نسبت داده می شود، در حالی که پپسی در بازاریابی و نوآوری محصول سرآمد بوده است. هر دو شرکت دارای قابلیت های بازاریابی قوی، شبکه های بطری ساز مستقر و زیرساخت توزیع جهانی هستند. با این حال، قراردادهای پیچیده بطری ساز و دارایی های تولیدی که به سمت نوشیدنی های گازدار با حجم بالا تنظیم شده اند، ممکن است انعطاف پذیری را محدود کنند. برای مقابله با کندی رشد، هم کوکاکولا و هم پپسی باید به نوشیدنی های غیر گازدار و سالم تر تنوع دهند و در بسته بندی های نوآورانه متناسب با بازارهای محلی سرمایه گذاری کنند. استفاده از ارزش ویژه برند برای ورود به مقوله های جدید و به دست آوردن برندهای نوظهور نوشابه می تواند این انتقال را تسریع کند. علاوه بر این، سرمایه گذاری در شیوه های پایدار و ادغام بطری سازها به کارایی هزینه کمک می کند. توصیه های خاص برای کوکاکولا شامل تنوع بخشیدن به نوشیدنی های غیر گازدار با رشد سریع تر، ارائه گزینه های کم کالری، سرمایه گذاری در شیوه های پایدار، و گسترش در بازارهای نوظهور با رشد بالا است. استفاده از بازاریابی دیجیتال، ایجاد مشارکت با خرده فروشان، و پیگیری ادغام و ادغام استراتژیک نیز از استراتژی های کلیدی هستند. تمرکز باید بر روی استفاده از ارزش ویژه برند قوی کوکاکولا و وفاداری مصرف کننده برای هدایت نوآوری و گسترش توزیع جهانی باشد. تجزیه و تحلیل نیروهای رقابتی در صنعت نوشابه گازدار با استفاده از مدل پورتر، تهدید کم شرکت های جدید به دلیل موانع بالا، قدرت چانه زنی پایین تامین کنندگان، قدرت چانه زنی بالای خریداران، تهدید بالای جایگزین ها و رقابت شدید بین کوکاکولا و پپسی را نشان می دهد. تجزیه و تحلیل PESTEL مقررات سیاسی، عوامل اقتصادی مانند افزایش سطح درآمد، گرایش های اجتماعی به سمت آگاهی سلامت، پیشرفت های تکنولوژیکی، نگرانی های زیست محیطی و مسائل قانونی را به عنوان عوامل خارجی موثر بر صنعت شناسایی می کند. روند سلامت و تندرستی، عوامل اقتصادی و محدودیت های سیاسی محرک های کلیدی تغییر در صنعت هستند.

تجزیه و تحلیل SWOT برای کوکاکولا برند نمادین، شبکه توزیع جهانی و قابلیت‌های بازاریابی را به عنوان نقاط قوت، اما کاهش فروش CSD و تنوع آهسته را به عنوان نقاط ضعف برجسته می‌کند. فرصت‌ها در رشد بخش‌های آب بطری شده و بازارهای نوظهور نهفته است. تهدیدها شامل تغییر ترجیحات مصرف‌کننده و رقابت تهاجمی پپسی است.

Pepsi:

نقاط قوت Pepsi شامل مجموعه‌ای از برندهای متنوع و تنوع موفقیت‌آمیز در میان وعده‌ها است، اما در زمینه دسترسی بین‌المللی و رقابت با کوکاکولا با چالش‌هایی مواجه است. فرصت‌ها شامل بازار رو به رشد نوشیدنی‌های سالم غیر گازدار، گسترش توزیع در بازارهای نوظهور و پذیرش فناوری‌های جدید است. تهدیدها شامل محدودیت‌های اعمال شده توسط برند غالب کوکاکولا و مداخلات نظارتی است.

به طور خلاصه، تغییرات استراتژیک در مدل‌های کسب‌وکار، تنوع محصول (مثل نوشیدنی غیر گازدار) و نوآوری برای رشد آینده در چشم‌انداز در حال تحول صنعت نوشابه‌های گازدار حیاتی هستند. یا اینکه مارک‌های جدید راه‌اندازی کنند یا گزینه‌های سالم‌تر و طبیعی‌همچنین می‌توانند بسته‌بندی‌های شیک‌تر یا حتی به صرفه‌تر ارائه دهد یا بطری‌های قابل بازگشت و طرح‌های اینچنینی که مردم جذب شوند و در فعالیت‌های آن شرکت مشارکت نمایند. گسترش در بازارهای جهانی متناسب با سلیقه و ذات و فرهنگ مردم آنها و قرارداد بستن با خرده‌فروشان و تبلیغات مخاطب‌پسند و جوان‌پسند یا حتی خرید و ادغام با شرکت‌های کوچک‌تر از خود. و قرار داد با شرکت‌هایی همچون مک دونالد و و جذب مشتری‌های وفادار میتواند برای کوکا مفید باشد.

در کل هر دو کوکاکولا و پپسی باید با تغییر ترجیحات مصرف‌کنندگان و پویایی بازار سازگار شوند تا موقعیت خود را در یک صنعت رقابتی و متمرکز تضمین کنند.