|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| SWOT  201635357 조윤희  201633484 정도희  201331153 박태영  201331163 어경재  201331150 박준덕 | | 기회 | 위협 |
| 1. 국내 온라인 쇼핑 규모 증가 추세(정보통신정책연구원)   :최근 5년 연평균 19%성장율  2022년 189조 시장규모 추정(시장규모)  2. 불황으로 인한 소비재 욕구 증가  3. 스마트폰 쇼핑 인구 증가 | 1. 과도한 경쟁이 e-commerce산업의 수익성 약화  2. 검색소비결제를 한곳에서 다해서 소비자가 한 유통에 공정  3. 대기업의 e-commerce사업 진출(롯데/신세계/ SK) |
| 강점 | 1. 로켓배송 및 로켓페이 시스템 2. 쿠팡 자체 물류 시스템 3. 높은 할인율로 인한 홍보 효과 4. 친환경 전기차 투자를 통한 배송 차별화 및 친환경 이미지 제고 | * 성장하는 시장규모에 대한 빠른 점유율 확보 기회 * 연구 결과에 따르면, 73%의 소비자들은 당일 배송이 된다면 더 구매할 의사가 있음. * 확보된 투자금으로 친환경 에너지 저장시스템과 ICT를 활용한 Innovative Retail-tech 구축 | 쿠팡의 openmarket으로 전환(판매자와 개별소비자를 연결시켜주는 중간 플랫폼 역할)  -누적된 데이터를 기반으로 소비자 군집을 세분화해서 군지별 맞춤형 서비스를 제공.  Ex) 아동물품을 많이 구입하는 고객들에게 극장티켓 할인(소비자경험 증대) |
| 약점 | 1. 불안한 재무상황   1. 인건비 2. 대립하는 개별 판매자들의신뢰성 없는 상품정보 | - 공격적인 투자금 지원과 규모의 경제를 통한 향후 아마존과 같은 흑자 기록 가능.  - 쿠팡 플렉스를 통한 인건비의 고정비 측면을 변동비 측면으로 전환.  -판매 파트너들의 품질 관리 서포트 강화 | 경쟁사와 차별화 할 수 있는 쿠팡만의 서비스제공(ex 정기배송 시스템) |