

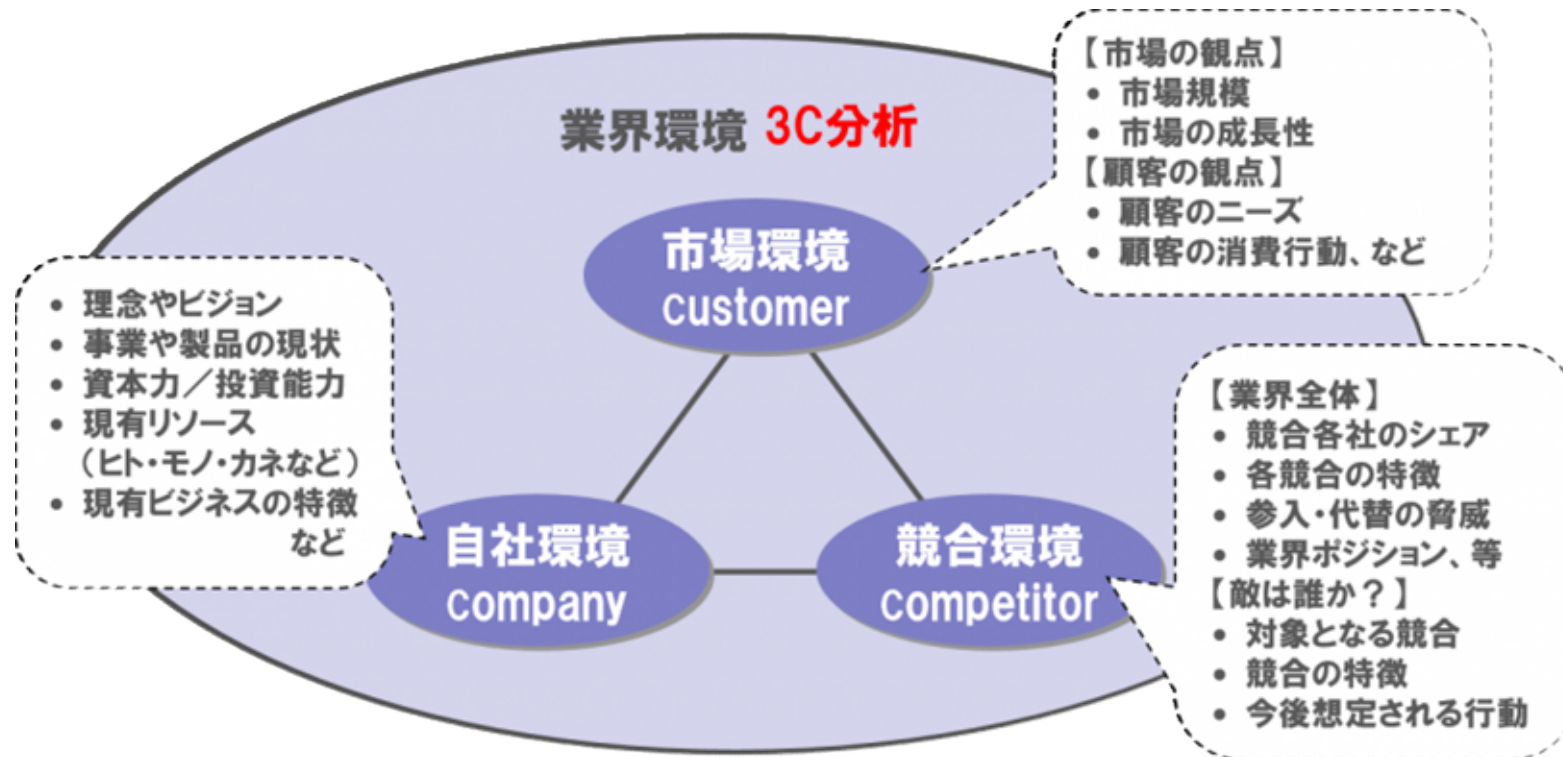
ストラテジ ケーススタディ2

スターバックスの
モバイルオーダー & ペイ事例
ワークシート

個人ワーク①

●3C分析

- ✓ビジネス環境を、Customer(市場・顧客)、Competitor(競合)、Company(自社)の3つの視点から分析



個人ワーク①

スターバックスのビジネス環境を、ドトールを競合とみなして3C分析しなさい

視点	ビジネス環境
市場・顧客	
競合	
自社	

個人ワーク②

スターバックスの顧客満足度を向上させる方法を、自社の強みを活かす方針の場合と、自社の弱みを改善する方針の場合に分けて考えなさい

方針	顧客満足度の向上策
自社の強みを活かす	
自社の弱みを改善する	

グループワーク①

スターバックスさくら2020が成功した要因を、マーケティングミックスの4P(Product: 製品、Price: 価格、Promotion: 販売促進、Place: 流通)の観点で分析しなさい。

観点	成功要因
Product 製品	
Price 価格	

グループワーク①

スターバックスさくら2020が成功した要因を、マーケティングミックスの4P(Product: 製品、Price: 価格、Promotion: 販売促進、Place: 流通)の観点で分析しなさい。

観点	成功要因
Promotion 販売促進	
Place 流通	

グループワーク②

「Mobile Order & Pay」を利用することで得られるメリットを、スターバックス側の立場と顧客側の立場でそれぞれ分析しなさい。

立場	メリット
スターバックス側	
顧客側	