



# STARBUCKS 元化店



## 前言

現代的人們因為工作壓力或生活品味，手上一杯咖啡成為生活的日常。隨著時代改變，人們為了追求高品質，除了平價咖啡外，標榜客製化服務的星巴克成為消費者之主流。本組以星巴克-中壢元化門市，做為研究星巴克的行銷策略與消費者偏好。

## 架構圖

### (PRODUCT)

- 客製化商品
- 販售咖啡周邊

產品

### (PRICE)

- 嚴選品質優良的咖啡豆
- 當日凌晨過賞味期限者，享有7折優惠

價格

通路

- 店面位於交通方便且人群聚集的場所
- 維持風格統一且舒適的環境

(PLACE)

促銷

- 販售咖啡預付卡
- 定期推出買一送一

(PROMOTION)

## 結論與建議

- 顧客最滿意元化店的商品品質、商品創新、折扣活動，其次為商品種類齊全和提升顧客時尚與品味，而商品價格正確且合理，近一半的人僅感到普通。
- 顧客最滿意元化店服務人員有足夠的專業知識，其次為整體環境整潔乾淨。
- 建議成立LINE會員群組：成立群組後，提供售後服務並及時提供活動資訊。