

Coca-Cola



نام درس:

دانشجو:

استاد:

موضوع: زنجیره تامین

کوکاکولا


Coca-Cola (کوکاکولا)

Coca-Cola یکی از بزرگترین شرکتهای تولیدکننده نوشیدنی در جهان است شاید ما فقط این برند را با فروش نوشابه بشناسیم، اما شرکت Coca-Cola بیش از ۵۰۰ برند نوشیدنی را با محصولاتی مانند، نوشیدنیهای انرژیزا، آبمیوه، چای قهوه آماده و ... به فروش می‌رساند.

Coca-Cola، Sprite، Fanta، Minute Maid، Powerade، Coca-Cola-ZERO از معروفترین برندهای شرکت کوکاکولا هستند. دفتر مرکزی کوکاکولا در آتلانتا قرار دارد و در ۲۰۰ کشور

مختلف، د. قاره‌های





Supply chain
strengths of
Coca Cola

نقاط قوت
زنجيره
تأمين
شركت
Coca cola

1) استفاده از هوش مصنوعی (Artificial intelligence) در زنجیره تأمین

کوکاکولا

AI

به گفته‌ی برت فولتز، مدیر تجزیه و تحلیل جهانی،

هوش مصنوعی برای تأمین منابع در لجستیک و زنجیره تأمین کوکاکولا ضروری است که می‌تواند به تقویت تصمیم‌گیری در میان هرج و مرج تدارکات

کمک کند.

مدل سازی تاثیرات و تصمیمات 1) احتمالی

توسعه مدل های پیش بینی 2) قیمت و ایجاد تعادل بین قیمت های فعلی و آینده

تقویت خرید و منبع یابی 3) شناسایی تامین کنندگان در آینده نزدیک

ادغام بین سیستم های متعدد 4) و تمرکز بر بهترین فروشندگان با استفاده از داده ها از منابع دیگر

کاربردهای هوش

مصنوعی مطابق نظر

شانتون ویلکاکس،

سرپرست تولید

کوکاکولا در ایالات

متحده:

قابلیت‌های بازاریابی 2) Marketing capabilities

استراتژی بازاریابی کوکاکولا

ترکیبی از سه عنصر مهم است: قیمت‌های مقرون به صرفه، دسترسی جهانی و ارتباط عالی با مشتری. شعار کوکاکولا همواره شادی، مثبت اندیشی و زندگی خوب با محصولاتش بوده است. کوکاکولا از نظر استراتژیک خود را به عنوان برندی برای جوانان قرار داده و مصرف‌کنندگان عمده آن در گروه سنی ۱۳ تا ۳۵ سال (معروف به





انبار کاملاً اتوماتیک (3)
Fully automatic warehouse

انبار کاملاً اتوماتیک کوکاکولا در خاورمیانه، اروپا و آفریقا، یک مرکز پیشرفته و پیچیده است که امکان ذخیره سازی در محل (on-site) را فراهم می کند و به این ترتیب، شرکت را از عملیات وقت گیر و پرهزینه جابه جایی مجدد محصولات به انبارهای محلی بی نیاز می کند.

4 سهم بازار
Market share

شرکت کوکاکولا با سهم بازار 43 درصد در صنعت نوشابه، نسبت به اکثر رقبای مهم خود موقعیت بسیار خوبی دارد؛ بنابراین رقابت با کوکاکولا بسیار دشوار است.



استراتژی فروش (5)
Sales strategy

شرکت از هر دو روش فروش مستقیم و غیر مستقیم بهره می برد.

با تشکر از توجه شما