

لشركة كوكاكولا - نقاط القوة والضعف والفرص والمهددات SWOT تحليل



لشركة كوكاكولا تعد شركة كوكاكولا هي إحدى الشركات الرائدة في تصنيع المشروبات في العالم، تفتخر كوكاكولا بمجموعة swot تحليل واسعة من المنتجات ولها حضور في أكثر من 200 دولة

(نقاط القوة والضعف والفرص والتحديات) Coca Cola الخاص بشركة SWOT سنتحدث هذه المقالة عن تحليل

### Strengths نقاط القوة

تصف نقاط القوة العوامل التي تجيدها الشركة وما يميزها عن منافسيها

بعلاوة تجارية قوية تمكنها من تحقيق هامش أعلى للمبيعات وتقليل تكاليف Coca-Cola الأسهم القوية للعلامة التجارية: تتمتع شركة الإعلان والتسويق

قاعدة عملاء ضخمة مخلصين. كوكاكولا هي الخيار الأول والوحيد للمستهلكين Coca-Cola قاعدة العملاء المخلصين: تمتلك شركة الذين يحبون مذاقها

شبكة Coca-Cola التواجد العالمي وسلسلة التوريد القوية وشبكة التوزيع : على مدار كل هذه السنوات من وجودها ، أنشأت شركة واسعة من سلسلة التوريد وشبكة التوزيع. موجود في أكثر من 200 دولة ، إنه فقط بسبب سلسلة التوريد القوية وشبكة التوزيع التي يمكنك الحصول عليها من الكوكاكولا حتى في الأماكن النائية في العالم

وتوزع أكثر من 500 علامة تجارية مختلفة ، وهي أكثر مجموعة مشروبات تجارية Coca-Cola حافظة منتجات قوية: تمتلك شركة- : انتشاراً في الصناعة بأكملها

ما هو هدف شركة كوكاكولا؟

تقول شركة كوكاكولا ان رؤيتها وهدفها جعل علامتها التجارية هي العلامة الأولى التي يحبها الناس، وذلك لإنعاشهم جسدياً وروحياً،

ويكون ذلك بطرق تخلق أعمالاً أكثر استدامة ومستقبلاً مشتركاً أفضل تحدث فرقاً في حياة الناس والمجتمعات والكوكب

من هم منافسين شركة كوكاكولا؟

، والتي لديها امكان تصنيع في نفس الأسواق. ومع ذلك ، فإن شركات Pepsi هي شركة بيبسي Coca-Cola أكبر منافس لشركة تشكل أيضاً تهديداً خطيراً لكوكاكولا لهيمنتها على السوق Red Bull و Keurig Dr. Pepper و Nestlé المشروبات الأخرى مثل والطلب العالمي

كيف نجحت شركة كوكا كولا؟

من اهم اسباب نجاح شركة كوكاكولا هي انها ركزت على علامتها التجارية بدلا من منتجها، فكل دعايتها لا تقول نحن افضل طعم او افضل مشروب وانما توصل صورة ذهنية مفادها ان الحياة سكتون افضل مع مشروب كوكاكولا

ما هي منتجات شركة كوكاكولا؟

تقدم الشركة مشروبات لكل ذوق في 7 فئات للمشروبات وهي المشروبات غازية والمياه المعبأة، العصائر، المشروبات الرياضية، الشاي والقهوة، مشروبات الطاقة، مشروبات بديلة

**Weaknesses** نقاط الضعف

نقاط الضعف تمنع المنظمة من الأداء في المستوى الأمثل. إنها مجالات يحتاج فيها العمل إلى التحسين ليظل قادرًا على المنافسة

الاعتماد الشديد على المشروبات الغازية: في البلدان المتقدمة وكذلك النامية ، بدأ المستهلكون المهتمون بالصحة في الابتعاد عن المشروبات الغازية التي تحتوي على مستويات عالية من السكريات أو المحليات الصناعية. أدت كل هذه العوامل إلى تقليل نمو الشركة. وسيحتاج إلى تصحيح فوري للمسار Coca-cola الاعتماد الكبير على المشروبات الغازية الحلوة هو ما يؤثر على الخط الأعلى من

ضعف محفظة المنتجات التي تحتوي على مشروبات وأطعمة صحية: تتغير احتياجات المستهلكين ومتطلباتهم وتتحول نحو مجموعة منتجات ضعيفة من المشروبات والأطعمة الصحية Coca-cola المشروبات الصحية (المشروبات الرياضية) والأطعمة. لدى ، وتحتاج العلامة التجارية إلى ابتكار علامات تجارية فرعية جديدة للمشروبات / الأطعمة الصحية. لكن في الوقت الحالي ، يعد هذا عاملاً رئيسياً أصبح نقطة ضعف للعلامة التجارية

هذه النقطة هي العلامة التجارية والضعف والتهديد وأكبر فرصة لها – كل هذا يتوقف على الطريقة التي تقرر بها تشكيلها

**Opportunities** الفرص

تشير الفرص إلى العوامل التي يمكن أن تستخدمها الشركة لصالحها لزيادة حصتها في السوق والمبيعات والتعرف على العلامة التجارية لأنها ستشكل مستقبل استراتيجية الشركة Coca Cola الخاص بشركة SWOT وما إلى ذلك. إنها ثاني أهم عامل في تحليل

زيادة الطلب على المشروبات الصحية: لا يزال الطلب على المشروبات والأطعمة الصحية في مرحلته الأولى وهو يتزايد باطراد ، والحاجة في الوقت الحالي هي الاستفادة من هذه الفرصة والاستيلاء على أقصى حصة في السوق

تقديم المنتجات للمستهلكين وتسويقها لخلق الوعي واستدعاء العلامة التجارية ، إنها فرصة لا يمكن لأي علامة تجارية أن تخسرها

النظر في زيادة حصتها في السوق من خلال الشراكة مع العلامات التجارية الأخرى غير المنافسة ، Coca-Cola الشراكات: يمكن لشركة ، والتي أصبحت مرهقة قليلاً على مر السنين. لذلك يمكن Domino's لديها شراكة قوية مع Coca-Cola ومن الأمثلة على ذلك أن النظر إلى شيء من نفس النوع لزيادة المبيعات وحصة السوق

اقرا ايضا: كيف تحلل المنافسين

## التهديدات Threats

تشير التهديدات إلى العوامل التي من المحتمل أن تلحق الضرر بشركة ما في المستقبل. بالنظر إلى الحقيقة ، تمنح التهديدات العلامة التجارية نظرة بعيدة حول المشكلات التي من المحتمل أن تواجهها العلامة التجارية في المستقبل ، فهي أحد أهم العوامل في تحليل Coca Cola الخاص بشركة SWOT.

تقليل حاجة المستهلك / الطلب على المشروبات الغازية: مع تغير الوقت ، يتخلى المستهلكون عن المشروبات الغازية المحلاة حيث تأتي Coca-Cola ويتجهون نحو المشروبات الصحية ومشروبات الطاقة. من المرجح أن يؤثر هذا التغيير في الطلب على مبيعات الأجزاء الرئيسية من مبيعاتها من المشروبات الغازية.

منافسة شديدة من شركات عالمية ومحلية : ليست شركة بيبسي وحدها تنافس كوكاكولا. بدل تنافس ايضا مع مصنعي المشروبات ومحلية ستجد الكثير من Starbucks شركات عالمية مثل Coca-Cola المحليين الذين يحاولون اخذ من الحصة السوقية لشركة ، لكنها تمكنت من إحداث تأثير في حصة الشركة في السوق Coca-Cola شركات المشروبات في بلدك التي ليست منافسة مباشرة لشركة

حاليًا مجموعة قوية من المشروبات Coca-Cola ضعف حماية المنتج من المشروبات والاعذية غير الصحية: لا تمتلك شركة والأطعمة الصحية ، وهذا هو أكبر تهديد للعلامة التجارية. لتلبية احتياجات العملاء المتغيرة ، تحتاج إلى مجموعة قوية من الأطعمة والمشروبات الصحية

لشركة كوكاكولا SWOT انفوجرافيك تحليل

مراجعة للمقال السابق وما ذكر فيه عبر هذا الانفوجرافيك الذي يوضح تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والمهددات لشركة كوكاكولا

Coca-Cola SWOT انفوجرافيك تحليل نقاط القوة والضعف لشركة كوكاكولا

لكوكاكولا SWOT تحليل

استنتاج

فإن هذه الشركة لديها الكثير من الوعود للمستقبل. تمتلك الشركة علامة تجارية Coca-Cola في حين أن عدد التحديات التي تواجهه. وولاء قوين ، إنها فقط الفرص التي تحتاجها للتغلب على منافسيها

للمزيد من المعلومات والتحليلات قم بزيارة موقعنا الالكتروني

المطور السوداني