

استار باکس

استار باکس یک شرکت چند ملیتی در کسب و کار قهوه و تریای جانبی آن در ایالات متحده آمریکا شروع به کار کرد و امروز با شعب متعدد در ۴۲ کشور جهان بزرگترین تشکیلات در نوع خود به شمار می رود. در حال حاضر در کنار انواع نوشیدنی سرد و گرم، بخش سرگرمی استار باکس شامل کتاب، موسیقی و فیلم نیز روز به روز فعالیت خودگسترش می دهد.

در سال ۱۹۷۱ با گشایش اولین فروشگاه در سیاتل استار باکس رشد کم نظیری داشته و در دهه ۱۹۹۰ هر هفته یک فروشگاه جدید به مجموعه این کسب و کار زنجیره ای افزوده گردیده که البته این روند تا دهه ۲۰۰۰ همچنان تداوم یافته است.

اولین موقعیت مکانی خارج از آمریکا و کانادا در سال ۱۹۹۶ افتتاح شد. در حال حاضر یک سوم از فروشگاه های استار باکس در آسیا، اروپا و اقیانوسیه در حال فعالیت می باشند و بسیاری از محصولات استار باکس به تناسب همین موقعیت های جغرافیایی ارائه می گردند.

طبق آمار موفق در نوامبر ۲۰۰۷، استار باکس مجموعاً ۸۰۵۵ شعبه دارد که از این تعداد ۶۷۹۳ فروشگاه در ایالات متحده و ۱۲۶۲ در سایر کشور ها واقع شده اند.

اولین استار باکس در سال ۱۹۷۱ توسط توسط سه شریک یعنی یک معلم انگلیسی، با نام جری بالدوین، یک معلم تاریخ با نام زوسیگل، و یک نویسنده با نام بوکر افتتاح شد. آنها تا مدت ها فقط به فروش دانه قهوه اشتغال داشتند. در سال ۱۹۸۲، کار آفرینی به نام «هوارد شولتز» به شرکت ملحق شد. طبق ایده او در فروشگاه ها نوشیدنی اسپرسو و قهوه نیز عرضه گردید.

در سال ۱۹۸۷، تشکیلات استار باکس به شولتز فروخته شد. وی با توسعه فعالیت ها، اولین فروشگاه ها را در ونکوور و سیسپ در شیکاگو دایر نمود. روند رشد استار باکس به گونه ای بود که مقارن با اولین ارائه سهام آن در بازار بورس در سال ۱۹۹۲، به طور دقیق ۱۵۶ شعبه داشت.

نخستین شعبه خارج از آمریکای شمالی در ۱۹۹۶ در توکیو باز گشایی شد و در ۱۹۹۸ استار باکس قدم به بازار کشور انگلستان گنارد و چنان با استقبال مواجه شد که در سال ۲۰۰۵ لندن تعداد فروشگاه های آن مانها تا بیش از ۱۰۰۰ شعبه رسید.

طی سال های اخیر یکی از استراتژی های شاخص استاد بالکس خرید چندین رقیب و تبدیل آنها به شعب استار باکس بوده که همچنان در جریان می باشد. به اظهار هوارد شولتز این روند تا رسیدن به ۴۰۰ هزار شعبه در سطح جهان ادامه خواهد یافت.

در ژانویه ۲۰۰۸، هوارد شولتز اختیارات خود را به جانشینش جیم دانالد تمویض نمود، و کارش را به مدیریت اجرایی شرکت محدود ساخت.

در بازار رقابت نیز با اعمال تدابیر مختلفی استار باکس همواره موفق بوده، از نمونه های مثال زدن می توان به ارائه لیوان های ۸ اونس کوچک قهوه به قیمت ۱ دلار در برابر قهوه ۱۰ اونس دانکین دونا تا ۱/۳۹ دلار و قهوه ۱۲ اونس مک دانالد ۱/۰۷ دلار اشاره کرد.

کارمندان

در تمام ساعات کاری ۲ الی ۶ نفر در هر شعبه استار باکس در حال خدمات رسانی اند و این کارمندان همگی دوره آموزشی گذرانده اند.



طبق قوانین تشکیلات، استار باکس تمامی مزایا و امکانات برای کارمندان از جمله خدمات پزشکی، دندان پزشکی، بیمه، اعطای سهام و نیز سهمیه هفتگی جای یا قهوه منظور گردیده است.

از آغاز سال ۲۰۰۸، مجله فورچون ۷ استار باکس را در رده هفتم ایده آل ترین شرکت ها برای استخدام قرار داده است، لازم به ذکر اینکه استار باکس در سال گذشته در رده شانزدهم قرار گرفته بود. در سال ۲۰۰۷، نیز مجله فاینشال تایمز با تایمز اقتصادی استار باکس را در میان ۱۰ مکان شغلی برتر در انگلستان جای داده بود.

عملکرد بین المللی

شعبه های استار باکس اکنون در استرالیا، اتریش، باهاما، بحرین، برزیل، کانادا، شیلی، چین، قبرس، جمهوری چک، دانمارک، جمهوری دومینیک، مصر، فرانسه، آلمان، یونان، هند، اندونزی، عراق، ایرلند، ژاپن، اردن، کویت، لبنان، مالزی، مکزیک، هند، نیوزلند، عمان، پرو، فیلیپین، پورتوریکو، قطر، رومانی، روسیه، عربستان سعودی، سنگاپور، کره جنوبی، اسپانیا، سوئیس، تایوان، تایلند، ترکیه، امارات متحده عربی و انگلستان در حال فعالیت می باشند و به تازگی هم شعب جدیدی در آرژانتین، بلغارستان، کلمبیا، مجارستان، هند، عراق، موروکو، لهستان، پرتغال، صربستان و آفریقای جنوبی باز گشایی شده اند.

تاکتیکهای ضد رقابت

از تر فند های اخیر استار باکس به منظور توسعه، بقا و حفظ موقعیت در بازار ایجاد شعبه های متعدد در یک منطقه جغرافیایی نه چندان گسترده یا به عبارت ساده تر اشباع بازار به شمار می رود، که به خرید ویا اجاره فروشگاه های قهوه و تریاهای مستقل و تبدیل آن هابه شعبه های استار باکس منجر گردیده است.

لیوان های قابل باز یافت

در سال ۲۰۰۶، استار باکس محصولات خود را در لیوان های یکبار مصرف با ۱۰ درصد مواد قابل باز یافت عرضه نمود. به این ترتیب با استعمال ۱/۵ میلیارد لیوان به صورت سالانه در ایالات متحده تخمین زده شد که حدود ۵ میلیون پوند از چوب درختان صرفه جویی شود. تنها مانع عمده برای استفاده از این ظروف عدم اطمینان از بی خطر بودن آنها در تماس مستقیم با مواد خوراکی گرم بود که در اندک زمانی برطرف گردید. و به هر صورت هر چند اجازه رسمی برای تولید و استفاده از این ظروف ضروری نبود ولی استار باکس رسماً درخواست تأیید این ظروف را از سازمان دارو و غذایی ایالات متحده آمریکا مطرح کرد.

به رغم پیش بینی ها

تولید و ترویج لیوانهای مذکور به جای ۲ سال فقط ۴ ماه به طول انجامید.

- 1-Jerry Baldwin
 - 2-Zev Siegel
 - 3-Gordon Bouker
 - 4-Howard Schultz
 - 5-Dunkin donuts
 - 6-Mc Donald
 - 7-Fortune
 - 8-FDA:Food & Drug Administration
- منبع: <http://en.wikipedia.org>