

舞茶道2—台灣展店策略及加盟關係建立

適用課程

策略管理、企業政策、連鎖加盟、創業管理

教學目標

本個案期望協助學生依據舞茶道自身的條件與所處的環境，思考下列具實務價值的問題。首先，不同的展店模式的使用時機和優缺點。第二，舞茶道開放加盟的原因、開放加盟後增加哪些成本、開放加盟後遇到哪些問題。第三，舞茶道為何要賦予加盟主新角色，並與之互惠互利？第四，舞茶道創立至今展店策略選擇的優先次序，及各項展店策略對應的管理方法。藉由本個案可協助達到以下的教學效益與目標：

1. 瞭解連鎖企業的展店方式，並考量連鎖企業所處外部環境、自身條件與時機後，選取合宜的展店策略。
2. 思考連鎖企業如何在有限的資源下借力使力，與加盟主建立夥伴關係，以持續市場擴張與品牌發展。

教材

李雨師、王妘濉、謝俊宏(2024)：舞茶道 2—台灣展店策略及加盟關係建立，光華管理個案收錄庫(KMCC)個案編號：1-24002-11。

請討論

1. 比較直營、外部加盟與內部加盟在展店速度、展店資金需求、對加盟店的控制、對品質確保等方面之差異。
2. 請討論舞茶道開放加盟的原因，以及開放加盟後遇到哪些問題。除了個案所述的問題外，你認為還有哪些問題？
3. 舞茶道為何要賦予加盟主新角色(即區督導)，並與之互惠互利？