



星巴克與阿里巴巴達成新零售全面戰略合作 打造行業標杆 革新消費體驗

- 此次合作是星巴克與阿里巴巴兩大行業領導者在其商業發展歷程上的一大里程碑，雙方將通過一系列基於新零售的探索創新給中國的消費者帶來更多驚喜。
- 雙方將共同打造具有行業突破意義的星巴克新零售智慧門店，基於天貓新零售方案橫向打通星巴克和阿里生態系統的多個數字化消費者運營平台，實現全域消費場景下會員注冊、權益兌換和服務場景的互聯互通，突破零售消費生活的時間空間限制，為中國消費者提供一店式、個性化的升級體驗
- 攜手阿里巴巴，星巴克將在中國正式上線外送服務，為顧客提供優質高效的外送體驗。
 - 星巴克將與盒馬開創性合力打造進駐盒馬鮮生的首家品牌外送廚房——星巴克「外送星廚」，開拓「第三空間」門店之外的另一外送專用渠道。通過與盒馬的深度合作，星巴克將前瞻性佈局未來，戰略規劃中國市場新門店與「外送星廚」的分佈組合，有效提升外送品質與覆蓋範圍，並以獨特方式優化消費者體驗。
 - 星巴克將依托餓了麼成熟配送體系，今年9月開始在北京上海的主要門店進行外送試點，年底覆蓋至30個城市超過2000家門店。

上海，2018年8月2日 — 星巴克咖啡公司（納斯達克：SBUX）與阿里巴巴集團（紐交所：BABA）今天在上海共同宣佈達成全方位深度戰略合作，合作內容涉及阿里巴巴旗下餓了麼、盒馬、淘寶、支付寶、天貓、口碑等多個業務線。此次合作是星巴克與阿里巴巴兩大行業領導者在其商業發展歷程上的一大里程碑，雙方將資源共享、優勢互補，依托阿里巴巴生態系統和新零售基礎設施，以一系列的探索創新，合力給中國消費者的打造隨時隨地隨心的新星巴克體驗。

「得益於45,000多名夥伴為顧客所創造的獨特體驗，中國已成為星巴克全球發展和創新速度最快的市場。」星巴克咖啡公司總裁兼首席執行官凱文·約翰遜（Kevin Johnson）表示，「我們與阿里巴巴此次前瞻性的合作將重塑現代零售業，這也是我們不斷超越中國消費者期望的又一里程碑。星巴克中國的未來值得期待，我對不斷創新並持續提升星巴克體驗的中國管理團隊充滿信心。」

阿里巴巴集團首席執行官張勇表示，「毫無疑問，星巴克不僅僅是一家世界領先的高品質咖啡公司，星巴克通過持續創新開創了風靡全球的生活方式以及文化。阿里巴巴集團非常興奮能與星巴克展開全面戰略合作，希望阿里前沿的新零售基礎能力、數據技術能與星巴克產生『化學反應』，為消費者提供全新體驗，打造全球新零售標杆和樣本。」

品質便利兼得，外送服務升級星巴克體驗

從今年9月中旬開始，千萬星粉翹首以盼的「隨時隨地一杯星巴克」，將成為現實。

依托阿里旗下餓了麼成熟的配送體系，星巴克將在位於北京和上海重點商圈的約 150 家門店試運行外送業務，隨後逐步延伸至全國，計劃於今年年底前覆蓋 30 個主要城市超過 2000 家門店，以期儘快滿足不同市場更多顧客的需求。

爲了踐行品質如一的承諾，星巴克與餓了麼雙方精益求精、拒絕妥協，在每一處細節都追求極致創新，並特別配備專屬的星巴克外送團隊，力求每位顧客在快捷準時收到外送飲品的同時，能感受到與門店同樣高品質的星巴克體驗。

同時，星巴克還將與盒馬深度合作，基於其以門店爲中心的新零售配送體系，共同打造首家進駐盒馬鮮生的品牌外送廚房——星巴克「外送星廚」。星巴克此舉旨在前瞻性佈局未來，戰略規劃中國市場新門店與「外送星廚」的分佈組合，有效提升外送品質與覆蓋範圍，並以獨特方式優化消費者體驗。

作爲星巴克另一外送專用渠道，依托盒馬的高效數據處理與獨特的業態，「外送星廚」將進一步延展星巴克外送體驗，從個人至家庭和社區消費群逐步拓展外送業務。

星巴克「外送星廚」最快將於今年 9 月落戶上海和杭州部分盒馬門店，今後將陸續進駐更多其它城市。

「我們深知廣大咖啡愛好者對星巴克開啓外送服務的期待，我們的目標是真正實現高效便捷與品質如一兩者得兼，讓我們的顧客無論在門店還是通過外送都能同樣享受到最優質的星巴克體驗。」星巴克中國首席執行官王靜瑛說，「更重要的是，通過此次與阿里的合作，我們將在數字化領域繼續不斷的探索和創新，全面打通從第一空間到第四空間（即：生活空間——工作學習空間——線下零售門店——線上零售平台）的所有限制，爲中國的顧客開啓隨時隨地隨心的一個全方位新零售生活體驗。中國，將成爲星巴克全球第一個實現星巴克體驗全空間貫通的市場，這對於我們意義重大，充分彰顯了中國市場的獨特性和戰略意義。」

創新贏取未來，引領數字化體驗新趨勢

此次合作，更具有行業革新意義的是，星巴克和阿里巴巴兩大行業領導者將聯手爲中國消費者開創性地打造一種突破想像的消費生活新體驗方式——星巴克新零售智慧門店。

星巴克新零售智慧門店將徹底顛覆傳統的線上線下的概念，縱向突破零售生活的時間空間限制，與消費者建立起全時段的情感連接。消費者將不再受限於任何地域空間概念，從第一空間到第四空間，無論在家、工作學習場所、星巴克門店還是線上，都可以隨時隨地實現網購、手機端下單交付、「用星說」社交禮品及客服諮詢等各項需求，享受一店式個性化的升級星巴克體驗。

依托阿里巴巴首次專爲星巴克打造的全渠道中台系統，星巴克新零售智慧門店將與星巴剋星享俱樂部會員系統打通。這意味著消費者既可以在淘寶、天貓、支付寶、餓了麼、盒馬、口碑等阿里新零售生態裏，也可以在星巴克自有 App 下單，既享受到跨平台地一站式服務，又能感受到「千人千面」的個性化定制體驗。在不遠的將來，星巴克新零售智慧門店還將爲每位會員個性化定制專屬星巴克體驗，最終實現「千人千店」的新零售體驗。

多渠道、跨平台、全空間融合的星巴克新零售智慧門店，也將爲星巴克新零售業務在中國市場的拓展打下良好基礎。

本著共同的企業價值觀尋求可信賴的商業合作夥伴，以創新精神和堅實初心追求產品與服務的持續拓展，是星巴克和阿里巴巴共同的使命。此次的全方位深度合作對於雙方而言都具有里程碑的意義，顯然，雙方都已經準備就緒，正待出發。

###

關於星巴克咖啡公司

星巴克咖啡公司成立於 1971 年，始終致力於商業道德採購並烘焙世界上高品質的阿拉比卡咖啡。今天，門店遍佈全球的星巴克已經成為世界領先的專業咖啡烘焙商和零售商。通過我們的星級咖啡師，星巴克始終堅持對卓越品質和服務的承諾，遵循我們的指導原則，通過每一杯優質的咖啡為我們的顧客每天營造獨特的星巴克體驗。歡迎您到訪我們的門店，訪問星巴克中國官方網站 www.starbucks.com.cn, 或關注星巴克中國新浪官方微博@星巴克中國和星巴克中國官方微信，分享獨特的星巴克體驗。

關於阿里巴巴集團

阿里巴巴集團的使命是讓天下沒有難做的生意。集團旨在構建未來的商務基礎設施，其願景是讓客戶相會、工作和生活 在 阿里巴巴，並持續發展最少 102 年。