

<<特许经营管理实务>>

图书基本信息

书名：<<特许经营管理实务>>

13位ISBN编号：9787030240187

10位ISBN编号：7030240189

出版时间：2009-3

出版时间：科学出版社

作者：王吉方，黄桂芝等著

页数：324

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;特许经营管理实务&gt;&gt;

## 前言

随着我国改革开放的不断深入,我国许多方面的经营体制发生了重大变化,特别是餐饮业、商业、服务业等领域更是发生了深刻的变化,其中最明显的就是连锁经营模式的引入、发展及壮大。

连锁经营在我国经过近20年的发展,已从导入期进入蓬勃发展期,作为现代主流商业模式,连锁经营使世界商业的发展出现了质的飞跃,取得了突破性进展,改变和加快了世界商业的发展进程,对世界经济特别是现代商业经济的发展产生了深刻影响。

目前,我国已发展成为连锁经营大国,截至2007年底,已拥有特许连锁体系2800多个,成为世界上特许连锁体系最多的国家,超过始创国美国。

连锁经营已经成为我国零售业、餐饮业、服务业众多行业等普遍采用的经营方式,取得了令人鼓舞的成绩,日益显示出强大的发展潜力。

但是由于我国的连锁经营起步晚,发展时间较短,同发达国家和地区相比,无论从经营规模上还是行业领域上都存在着明显的差距。

面临国际大型连锁企业的竞争,国内的连锁企业如何利用有限的时间加快发展,做强、做大已成为当务之急。

面对新经济、信息化、国际化的社会大背景,面对连锁经营模式下企业的激烈竞争,人才的匮乏显得日益突出。

连锁人才缺乏,特别是连锁经营中高级管理人才缺乏,已经成为制约企业发展的一个瓶颈,亟待解决。

要想彻底解决人才问题,根本还是要从人才培养入手,从基础教育入手。

只有培养出大量的基础性人才,才能源源不断地为连锁企业供应新鲜血液,继而让他们在经营实践中发展成熟,最终成为高级人才和专业人才。

教育部根据我国经济发展对各类专业毕业生的实际需要,结合就业状况,对专门人才培养结构进行了重大调整,对专业设置、课程内容和教学方法进行了必要的整合改造,更加突出实践技能的培养。

在市场调研和人才需求分析的基础上,按照教育部的相关指导,我们进行了连锁经营系列教材的策划和组织工作,经过多次研讨,落实了全国几十所高等院校的老师和上海、北京、广州、昆明、南京、沈阳、成都、杨凌、西安等城市的企业参与编写。

本教材系列密切结合连锁经营企业的实际工作,结合连锁经营业务的真实案例,其特色可以概括为四个显著的特点: 1.知识系统 本教材系列从连锁经营管理原理、连锁企业人力资源管理、连锁企业门店营运管理、连锁企业门店开发与设计,到连锁企业的信息管理系统、物流管理、财务管理、采购管理、市场营销、仓储与配送等,对连锁企业管理中的诸多环节进行了有理论、有实践的系统探讨,使学生较全面地了解连锁经营所涉及的方方面面的问题。

## <<特许经营管理实务>>

### 内容概要

《特许经营管理实务》从连锁经营的角度出发，系统地介绍了特许经营管理的基本概念和原理，阐述了特许经营的本质和发展力；重点研究了特许人和受许人的基本特征、作用、资格标准和利益要求，分别对特许经营体系的构建、加盟招商管理、总部的门店营运管理、特许经营手册、特许经营的信息系统管理、特许经营人力资源管理等相关环节进行研究论述；此外，还包括中外著名特许连锁企业经营管理的30多个案例。

《特许经营管理实务》既可作为高等院校连锁经营专业和有关商业经营管理专业的教材，也可供连锁企业员工培训和相关管理人员学习参考。

## &lt;&lt;特许经营管理实务&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 特许经营基本原理案例导入7-ELEVEN便利店第一节 特许经营的含义及相关术语一、特许经营的一般含义二、特许经营的定义三、特许经营的相关术语第二节 特许经营的特征与原则一、特许经营的基本特征二、特许经营的基本原则第三节 特许经营的类型一、按特许内容分类二、按特许双方构成分类三、按特许权的授予范围分类四、按特许权授予方式分类五、按受许人是否可将购买的特许权再特许分类第四节 特许经营与其他经营方式的比较一、特许经营与连锁经营、直营连锁、自由连锁的比较二、特许经营与代理的比较三、特许经营与经销、直销、传销、包销的比较四、特许经营与设立分公司的比较小结思考题案例分析肯德基的中国特许加盟之路实训项目第二章 特许经营的本质和发展力案例导入全聚德的特许经营战略第一节 特许经营的本质一、特许经营是一种有效的企业营销模式二、特许经营是一种实用的企业扩张模式三、特许经营是一种全新的商业经营模式四、特许经营是一种高效的自主创业方式第二节 特许经营优劣分析一、特许经营的优势二、特许经营的劣势第三节 特许经营的发展力一、特许企业经营的连锁力二、特许企业经营的执行力三、特许企业的核心竞争力小结思考题案例分析案例1中国服装企业特许经营的五大误区案例2“金象大药房”用企业文化塑造连锁力实训项目第三章 特许人案例导入上海可的便利店公司的加盟条件第一节 特许人概述一、特许人的概念二、特许人的作用三、特许人的市场表现者——特许总部四、特许人的主要任务第二节 特许人的资格标准一、特许人应当具备的基本条件二、成为特许人的充分条件三、特许人的特许经营准备第三节 特许人的利益来源一、无形利益的来源二、有形利益的来源小结思考题案例分析连锁风云：内蒙古小肥羊餐饮连锁有限公司实训项目第四章 受许人案例导入老家肉饼开新店分析第一节 受许人概述一、受许人的概念二、受许人的特征三、受许人的功能四、受许人的类型五、受许人的风险六、受许人容易出现的误区七、受许人创业与独立创业的区别第二节 受许人的资格标准一、国家政策规定二、受许人应具备的条件(资格标准)第三节 受许人的利益来源一、无形利益的来源二、有形利益的来源小结思考题案例分析一个奥运特许陶瓷生产商的悲喜实训项目第五章 特许经营体系的构建案例导入重庆小天鹅的特许之路第一节 特许经营体系构建的准备一、进行特许经营的可行性研究二、制定特许经营战略规划三、制定特许经营商业计划四、公布特许人的公开文件五、试点经营六、构建好自己的特许经营品牌第二节 特许经营体系的设计一、特许权的设计二、单店设计三、区域分部设计四、总部设计五、特许经营管理体系设计第三节 特许总部的建立一、特许总部的组织结构二、特许经营总部的地位与职能三、特许总部的建立步骤第四节 特许体系的单店建设一、建立样板店二、制定单店手册第五节 特许经营推广体系的构建一、特许经营体系推广的步骤二、特许经营体系推广的策略小结思考题案例分析福奈特特许经营体系的构建与执行实训项目第六章 特许加盟招商管理案例导入加盟好伦哥的条件第一节 特许经营加盟推广体系的建立一、特许经营加盟体系建立的前提二、招募及加盟文件的设计和撰写三、招募受许人四、遴选受许人五、加盟谈判六、签订特许经营加盟合同七、对受许人进行培训第二节 受许人的加盟程序一、特许经营理论与知识的准备二、潜在受许人对特许经营项目的初步评估三、特许经营投资计划四、递交加盟申请书五、特许加盟谈判六、签订加盟意向书七、商圈设定与店址选择八、签订特许加盟合同九、拟订经营计划第三节 特许经营合同一、特许经营合同的概念与特点二、特许经营合同的基本原则三、特许经营授权许可的内容、范围、期限和地域四、特许经营合同的条款内容和形式五、特许经营合同的权利与义务六、特许经营合同的履行七、特许经营合同的效力……第七章 总部的门店营运管理第八章 特许经营管理手册第九章 特许连锁企业信息管理第十章 特许经营人力资源管理附录一商业特许经营管理条例附录二国际商会标准特许经营合同参考文献

章节摘录

第一章 特许经营基本原理 第一节 特许经营的含义及相关术语 一、特许经营的一般含义 解释“特许经营”不是件容易的事情，因为它产生起就包含了政治、行政、体育、知识与技术、经济或商业的因素，但这里还是从经济或商业因素考虑特许经营的概念。

特许的英文单词是franchise，最早源于英国的政府特许，我国古代也有官府的盐酒特许，后来被商家借用，一些商家把它们的某些专属权授予其他私人或商家使用并从中获利，从而形成了商业特许。

现在特许经营的含义早已经突破了政治、行政的局限，更多地指企业、个人等的经济行为。

在商业上，特许经营通常被理解为特许人（盟主）赋予受许人（加盟商）的一种特权。

关于特许经营的定义，到现也没有一个能令各个国家和地区都信服的统一解释。

我们认为，虽然这些定义各自强调特许经营的不同方面，但其要表达的意思却大致相同。

虽然英文franchise的意思是特许权，但是我国的认识有两种：一是连锁经营模式中的一种，即特许连锁，与直营连锁、自由连锁并列；二是与连锁经营模式并列，即特许经营模式。

二、特许经营的定义 关于特许经营的概念，目前世界各国没有一个统一的概念，我们主要介绍四个组织对特许经营的定义。

## <<特许经营管理实务>>

### 编辑推荐

《特许经营管理实务》强调案例教学，从多行业、多角度阐述特许经营。主要介绍了特许经营管理的基本概念和原理，特许经营的本质和发展力，研究了特许人和受许人的基本特征、作用、资格标准和利益要求，论述了特许经营体系的构建、加盟招商管理、总部的门店运营管理、特许经营手册、特许经营的信息系统管理、特许经营人力资源管理等企业实务相关的环节。《特许经营管理实务》体系系统、完整，内容通俗易懂，表述清晰、精练。既可作为高等院校连锁经营专业和有关商业经营管理专业的教材，也可供连锁企业员工培训和相关管理人员学习参考。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>