

<<连锁加盟实务操作一本通>>

图书基本信息

书名：<<连锁加盟实务操作一本通>>

13位ISBN编号：9787122077974

10位ISBN编号：7122077977

出版时间：2010-5

出版时间：化学工业出版社

作者：李幸模

页数：234

字数：176000

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>

<<连锁加盟实务操作一本通>>

前言

连锁加盟创造新世纪 特许加盟的制度很符合中国人爱当老板、爱自由自在、不喜欢受拘束，希望拥有一份自己的事业的心理；而零售业者面临扩充资金的需求、高昂的房租费用及员工流动率高等压力，特许加盟可说是两相其利。

事实上，统计国内外特许加盟的诸多个案，个人独立开店的成功率只有20%左右；而加入著名连锁特许加盟店旗下，经营的成功率高达80%，特许加盟为特许权主和加盟店主带来互惠互利，是毋庸置疑的。

近十年来，从传统的批发渠道迈向大卖场及小型连锁店的走向，连锁已俨然成为渠道的主流，主导渠道未来的发展。

随着计算机的普及及电信事业的发展，计算机及通信产品的销售也采取了连锁加盟模式来发展。通信、计算机专业的连锁店蓬勃发展，如雨后春笋般伫立于每一个街头，更加证明连锁加盟是未来的主流，必成各行各业采用的模式。

众多的加盟主带着期盼投入创业，许多人都是倾其财力（或亲友凑款，或抵押贷款，或倾其积蓄），成败攸关未来生计，加盟事业主不可不慎。

加盟主应慎选加盟事业，从而走向双赢的局面。

未来五年连锁加盟业务将持续繁荣，走向成熟期，连锁加盟事业将面临全面的竞争，竞争成败在于总部优势、管理优势、商品优势、服务优势、资本优势、人力优势、加盟主优势……连锁加盟事业将面临“优胜劣败、适者生存、不适者淘汰”的局面。

此外，随着连锁加盟事业成熟时代的来临，必朝着并购化（大吃小、强食弱）、国际化（往东南亚及全世界华人聚集区）、大众化（资本大众化朝上市之路）发展，连锁事业将更成熟、更健全、更亮丽。

二十多年来，我投身连锁企业规划辅导工作，经历过各种加盟体系及其加盟之后所产生的种种问题。

鉴于当前诸多加盟业主面临一些困境，于是将二十几年来有关加盟连锁的顾问经验，以问答方式整理出来与加盟业界的朋友们分享。

本书的写作立场七分站在加盟店主的角度，三分站在特许权主的角度。

在看完本书后，读者不妨再从相反的角度重读本书，相信别有一番滋味在心头。

另外，我还精选了店头卖场常用的表格范例，以增强本书的实用性，读者可以直接使用。

特别感谢这些年来曾经委托我从事连锁规划辅导的公司，如：统一企业的统一面包、华特健康、金石文化广场、曼都美发、固特异轮胎、新东阳食品、永庆房屋、住商不动产、泰利干洗、全国电子、好乐迪KTV、枝仔冰城、排骨王、罗门婚纱摄影、马来西亚金狮集团、斐欧丽家具、汉顺购物中心、新兴电器、新加坡MIMOSA及生产力连锁中心等。

他们的委托使我有机会探讨更多的实务问题并累积自己的经验，没有他们就没有本书的内容，在此致谢。

此外，要感谢财鑫的顾问群冯干城、邱显义等协助我完成此书。

也感谢我的母校辅大企管系让我开设连锁企业经营课程，为业界培训人力资源。

希望发展中的零售业者在阅读本书后，能更善用特许加盟权而发展壮大，成为坚实的连锁业主。

<<连锁加盟实务操作一本通>>

内容概要

本书以权威专家数十年规划辅导连锁加盟企业的经验，将有关连锁加盟的基本常识、基础架构、各层面的问题，通过一问一答的方式呈现出来，内容涵盖连锁加盟的各个方面。

作者还分析了未来连锁加盟业者在全球化、网络化时代将遇到的困难和机会，并提出建议。

书中精选了店头卖场常用的表格范例，并附录了我国有关特许经营的法律法规，供读者参考。

<<连锁加盟实务操作一本通>>

作者简介

李幸模，毕业于辅仁大学企业管理学系，美国加州大学工商管理硕士、博士，美国南加利福尼亚大学荣誉博士。

从事连锁加盟企管顾问辅导二十多年，辅导海内外大中小企业无数，如统一企业、好乐迪KTV、金石堂书店、罗门婚纱、巴黎摄影、康明宝岛眼镜、金狮集团、美利达工业等。

现任亚洲财鑫知识经济管理集团总裁，台湾地区美浓博士学人协会北区会长，美国南加利福尼亚大学企研所教授，瑞士维多利亚大学企研所教授。

<<连锁加盟实务操作一本通>>

书籍目录

第一章 概论 1 何谓连锁企业?多店式经营是不是连锁? 2 直营店和加盟店有何异同?其功能为何? 3 连锁业近年蓬勃发展的因素为何? 4 未来有哪些行业会走向加盟形态?第二章 加盟管理 5 连锁加盟的方式有哪些? 6 加盟连锁体系有何利弊? 7 如何自我评估是否适合加盟? 8 投身连锁加盟业前,需评估哪些事项? 9 投入加盟连锁需承担哪些风险? 10 加入连锁加盟体系,其经营失败的主因为何? 11 如何选择合适的加盟体系? 12 总部遴选加盟主的标准是什么? 13 员工创业加盟方式有哪些?为何要让员工创业? 14 如何成功地进行员工创业加盟? 15 加盟主签订加盟契约时,应注意哪些事项? 16 加盟主欲中途解约,通常需承担哪些责任和后果? 17 加盟主配合度不高时,总部通常如何处理? 18 可否同时加盟两个不同体系的同类加盟店或同一体系开设两家以上的店? 19 总部和加盟店之间有哪些互动关系? 20 何谓CIS?加盟主如何善用CIS? 21 CIS在连锁加盟店中扮演什么角色? 22 为什么连锁企业在目前的环境中仍时刻面临瓦解的危机? 23 成功的加盟连锁企业,难道就没有危机 马? 24 网络商店是否会取代连锁店?.....第三章 地点商圈第四章 财会管理第五章 商品采购第六章 卖场客服第七章 人力资源第八章 信息系统第九章 国际拓展第十章 连锁加盟常用表格附录

章节摘录

何谓连锁企业？

多店式经营是不是连锁？

经营理念、CIS、商品服务及管理制度标准化、一致化，才是真正的连锁企业。

很多人误以为多开几家店就是连锁店，挂一样的招牌、穿一样的制服、卖相同的产品就是连锁了，其实那不过是多店式经营罢了，真正成功的连锁一旦形成，开五十家店、百家店和千家店是没有差异的，皆是组织系统的扩充。

若不是真正的连锁企业，其经营可能会随着店数的扩张而失去控制：重则倒闭，轻则面临财务困难而易主，这种情形屡见不鲜。

开一两间店很赚钱，经营者误以为再开更多间会更赚钱，结果恰恰相反；尤其是从单店慢慢发展成多店经营，却依旧沿用单店式的管理，并未随店数的增加改变其管理方式，终究逃不过失败的下场。

大部分多店公司的形成源于人脉关系，如兄弟姊妹、亲戚间的店面延伸，师傅带领徒弟展店。当人脉关系用完时，店的展开便告停止。

以“人”作为开店的导向，其质量往往良莠不齐，店面风格和商品服务等亦不一致。

怎样才算是真正的连锁呢？

真正的连锁应该具备下列四个要件。

第一，经营理念一致：经营观念、顾客服务、工作价值观、公司的精神文化都需要经过严密的筛选和教育，使全体的经营观念一致、心连心。

第二，企业识别（CIS）一致：连锁的经营理念一致了，再加上外表的包装，如招牌、装潢、购物袋、名片等识别物一致化，口号一致化，仪式一致化，里里外外看得到、感觉得到的皆一致化。

<<连锁加盟实务操作一本通>>

编辑推荐

权威连锁加盟专家，结合一线培训实践，带你走进连锁世界，完善的流程，详尽的技巧，让你豁然开朗，希望低风险快速创业致富的投资者，想通过连锁体系进行拓展的连锁总部，都能从《连锁加盟实务操作一本通：低风险成功创业指南》中受益。

个人独立开店，成功率只有20%左右，加盟著名连锁体系，成功率高达80%，全方位讲解连锁加盟实务，收录近五十个店头卖场常用表格。

你对连锁加盟了解多少？ 投身连锁加盟你应该知道哪些？ 加盟连锁体系有哪些利弊？如何评估是否适合加盟？ 怎样选择合适的加盟体系？ 签订加盟合同时，应注意哪些事项？

加盟店应如何选择开店地点？总部可提供些协助？ 总部及加盟店如何促销？费用如何分摊？ 加盟店如何配合总部进行采购并做好盘点和库存管理？ 卖场服务有哪些禁忌？ 客户投诉由加盟店还是由总部处理？ 加盟店与总部间如何分摊顾客服务成本？加盟店是否一定要参加总部的培训？ 是否要另缴费用？ 总部和加盟店间人力资源如何互通？ 怎样降低员工的流动率？ 商品毛利过低及进价太高时，加盟主如何应变？ 加盟店如何加强店面商品陈列以提升业绩？ 如何推动会员制来凝聚顾客的向心力和忠诚度？

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>