

<<特许经营导论>>

图书基本信息

书名：<<特许经营导论>>

13位ISBN编号：9787303104567

10位ISBN编号：7303104569

出版时间：2009-9

出版时间：北京师范大学出版社

作者：石元蒙，王学思 编著

页数：251

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>

<<特许经营导论>>

内容概要

本书主要从特许经营是服务经济时代服务产品的规模化销售方式这一角度，详细分析了特许经营关系中的诸多重要因素的性质与作用，例如单店及其构成、单店手册、培训与督导、特许经营合同、信息披露制度等。

本书适用于特许经营管理专业教学用书，也可作为经济与管理类专业学生的学习用书。

同时，本书还可以帮助服务企业和潜在受许人了解特许经营的本质，推动特许经营事业在中国市场上的不断发展。

<<特许经营导论>>

书籍目录

第1章 什么是特许经营【本章学习要点】 1.1 “特许经营”一词的由来 1.1.1 法文“Franc”的含义 1.1.2 英文“Franchise”的含义 1.1.3 “特许经营”一词的含义 1.2 商业特许经营的定义 1.2.1 国际特许经营协会（IFA）的定义 1.2.2 欧洲特许经营联合会的定义 1.2.3 日本连锁加盟协会（JFA）的定义 1.2.4 中国政府的定义 1.2.5 针对各种定义提出的问题 1.3 商业特许经营的产生 1.3.1 胜家（Singer）缝纫机经销中遇到的问题 1.3.2 商标商品特许经营方式的产生【阅读材料1—1】胜家（Singer）小史【阅读材料1—2】汽车4S店 1.4 商业特许经营的发展 1.4.1 人类消费需求心理的升级特点 1.4.2 产品生命周期理论 1.4.3 产品升级理论及升级方法 1.4.4 产品有形程度连续谱系理论 1.4.5 经营模式特许经营的产生【阅读材料1—3】特许经营的行业分布 1.5 商业特许经营的种类和本质 1.5.1 商业特许经营的种类 1.5.2 商业特许经营的本质【阅读材料1—4】特许经营在各地的发展【本章小结】【本章复习题】第2章 服务产品的特征及其营销挑战【本章学习要点】【阅读材料2—1】服务的分类 2.1 无形性（Intangibility）及其营销挑战 2.1.1 什么是无形性 2.1.2 无形性带来的营销挑战 2.1.3 对无形性问题的可能解决办法 2.2 不可分离性（Inseparability）及其营销挑战 2.2.1 什么是不可分离性 2.2.2 不可分离性带来的营销挑战 2.2.3 对不可分离性问题的可能解决办法 2.3 变异性（Variability）及其营销挑战 2.3.1 什么是变异性 2.3.2 变异性带来的营销挑战 2.3.3 对变异性问题的可能解决方法 2.4 易损失性（Perishability）及其营销挑战 2.4.1 什么是易损失性 2.4.2 易损失性带来的营销挑战 2.4.3 对易损失性问题的可能解决方法【阅读材料2—2】全美十大最受赞誉公司所传递的信息——服务经济的来临【阅读材料2—3】认识服务产品的特征【本章小结】【本章复习题】第3章 特许经营体系中的单店第4章 特许经营授权体系结构第5章 特许经营中的单店手机、培训与督导 第6章 特许人获取收益的风险及其控制第7章 受许人获取收益的风险及其控制第8章 特许经营案例附录参考文献教师用免费教材样本申请表

章节摘录

第1章什么是特许经营 【本章学习要点】 · “特许经营”一词的由来。

- 商业特许经营的定义。
- 商业特许经营的产生。
- 商业特许经营的发展。
- 商业特许经营的种类和本质。

1.1 “特许经营”一词的由来 中文“特许经营”一词译自英文“Franchise”，而英文“Franchise”则是由法文“Franc”演变而来。

1.1.1 法文“Franc”的含义 法文“Franc”的意思是“免于奴隶、苦役的身份”（Freefromservitude）。

这一含义反映了西欧封建社会后期封建主和农奴的关系发生改变的情况。

西欧封建社会是以农业经济为基础的社会，庄园是基本的生产组织形式。

庄园里的劳动者有各种称呼，如Familia、Servus等，这些都是罗马人对奴隶的称呼。

但这些人已经不是古典式的奴隶，他们被安置在份地上，被称为农奴。

庄园的土地分成两部分：一部分是封建领主的自营地，另一部分是农奴份地。

事实上，领主对农奴的房屋、耕地、草地等有最终所有权，农奴领有它们须向领主负担一定的义务——

主要是劳役，即劳动者要用自己的农具、牲畜到封建领主的自营地上无偿为其劳动。

劳役种类繁多，大致有耕作劳役、割草劳役、运输任务等。

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>