

<<双赢>>

图书基本信息

书名：<<双赢>>

13位ISBN编号：9787509203460

10位ISBN编号：7509203465

出版时间：2008-5

出版时间：中国市场出版社

作者：科林·巴罗

页数：305

字数：288000

译者：马乐为

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>

## 前言

在开始本书正文之前，我想以一位英国商人——史密斯先生一天的行踪为引子，来展示当今社会特许经营无所不在的现状。

一到机场，史密斯先生便入住Holiday Inn（假日酒店）并在那里过夜。

由于离家时私车出了故障，所以他只好到一家叫做Budget Rent a Car的汽车租赁公司挑了一部小车，然后便径直驶向了自己的办公室。

此时他的私人秘书已经将一些产品促销传单打好，预备运往史密斯先生位于英国中部的一些销售分公司。

史密斯先生将这些传单的原件送到Prontaprint印刷公司进行印制。

最后的印刷品如果通过普通的邮局寄到各个分公司，周期将会很长，为了加快时间，史密斯先生选择了一家叫做Business Post（商务邮政）的专门从事邮政速递业务的公司去完成这些成品的速递业务。

在从Business Post回办公室的路上，史密斯先生在Tie Rack商店特意为秘书购买了一条围巾以感谢她近期的加班。

当然，史密斯先生也没有忘记给家里打个电话，电话中他得知太太正忙于重新装修起居室，而且已经就此和Colour Counsellors（色彩顾问公司）进行过讨论，除此之外，她还准备为孩子们到Clarks Shoes公司选购鞋子。

在电话中，史密斯太太提醒他：顺便到Snappy Snaps（一家照片冲洗公司）去看看他们暑期里拍的照片是否已经冲洗好了。

此时的史密斯先生还有大量的文书工作必须在回家之前忙完。

为了省事，史密斯先生叫办公室的服务人员为自己在麦当劳要了一份外卖，吃这种盒装的快餐不会将食物弄得满桌子都是，从而也减轻了晚间Safeclean公司的打扫工作。

此时史密斯太太正为家里的春季大扫除而与一家叫做Scrvicce Master的家政服务公司讨价还价。

史密斯先生的这些早间活动所涉及的服务单位或公司无一例外都是某种商业形式的特许经营方式。

而且可以毫不夸张地说：史密斯先生每个星期生活和工作中相当大的一部分都可能涉及642种商业特许经营形式中的某一种或几种。

而英国第一家真正的主流特许经营公司wimpy（译者注：Wimpy一词来源于一个爱吃汉堡的卡通人物）。

Wellington Wimpy，该公司在1954年由英国人J.

Lyons创立，是一家主要从事快餐零售的连锁企业。

）成立于20世纪50年代，距今不过50年的历史；美体小铺成立也还不到30年，而特许经营的完整概念则仅仅在最近十多年中才得以慢慢地发展和完善。

特许经营的形式起步虽然较晚，但发展速度却是惊人的，比大多数人所能意识到的要快得多。

当你翻阅本书最后几章所给出的很多特许经营公司名称及其详细资料时，你会不无惊讶地发现，原来自己熟悉的许多公司正是特许经营的授权人公司。

在这里可以毫不夸张地说：如果你拿着这份由本书提供的详尽名单在大街上或购物中心随意逛逛，一定会发现不少特许经营连锁店。

在伦敦和英国的东南部、西南部、西北部、西部以及中东部，特许经营活动随处可见。

伦敦和英国东南地区占据着英国整个特许经营行业总数的29%，同过去相比，这个数字正在趋向平稳和更加合理：在过去5年内，伦敦与英国东南部特许经营所占的份额从42%开始下降，而威尔士、苏格兰以及北爱尔兰的特许经营正在增加。

国家威斯敏斯特银行（译者注：威斯敏斯特是伦敦市的一个行政区，也是英国议会所在地）以及英国特许经营协会最新的年度行业调查显示：获得特许经营权的单位数量在上一年中已激增到35200家，这是从20世纪90年代初至今最大的一次全面增长。

去年整个特许经营行业营业额增长的比例高达20%，达到89亿英镑，这一数字远远超过了同时期的通货膨胀率。



## 内容概要

在商业竞争日趋激烈的今天，加盟特许经营提供了一条快速进入市场的成功之路！  
特许经营可以让加盟商更加专注于内部经营和管理，而由总公司在战略层面上全力发展，这是一个双赢方法。

本书全面介绍加盟特许经营的知识方法和应该注意的所有问题，从出版至今已经再版14次，可以说是权威之作。



## 书籍目录

第1部分 特许经营适合你吗 1 什么是特许经营 特许经营的类型 商务模式的特许经营 2 从事特许经营的利弊 特许人 受许人 特许人与受许人的互相依赖性第2部分 特许经营的机会评估 3 多问恰当的问题 产品或服务 区域专营权 经营场所 受许人与特许人之间的关系 特许经营一揽子协议 特许人 其他受许人的经验 4 经济可行性 特许人账目的解读 接管现有的特许经营场所 业绩总结 5 自我评估 独立经营的适应性 家庭支持 领导能力与纪律性 个性特征 问卷调查 6 特许人的期待 合适的申请者 个人品质 人口学数据 受许人概况 7 人员培训机会 受许前的培训 受许后的培训 团队 人员培训方法 信息技术与互联网 培训计划 帮助与建议第3部分 公司创建 8 特许权合同 采购协议 特许协议 9 特许经营的融资 你需要多少资金? 特许经营如何融资 增加你的外部融资机会 特许人对融资的作用 消费信贷法案 企业投资管理计划 10 法律、税收及雇用问题 公司的法律组织形式 基本税务问题 专家建议 人员雇用第4部分 当前机遇 11 最新特许经营指南 为何要着眼于特许人公司 你应掌握什么 特许经营公司及其业务简介 12 英国特许经营的发展与机遇 市场因素 成功案例 存在的问题 13 国际机遇 全球市场 特许人为何选择国际市场 技术 受许人的获利途径 国际市场评估 法律问题 14 英国特许经营协会 正式会员 准会员 预备会员名录 15 有用的组织机构与出版物 海外服务部 有用的组织机构案例分析: 特许经营机遇译后记

## 章节摘录

接管现有的特许经营场所你是愿意接管一个现有的特许经营场所，还是更热中于开设一家新店？

其实无论怎样选择，你所要考虑的大多数问题都将是相似的。

然而，由于出现了除特许人之外的另一方——经营场所的售让方，这会带来一些复杂性，但同时也可以减少某些问题的纠纷。

如果确有现成的经营场所等待出售，而且你也能够确信特许经营的组织结构被证明是有价值的，那么采用接管的方式便可以避免从事新的特许经营项目所带来的风险，因为新的特许经营项目中受许人唯一可以信赖的就只有特许人的试营业。

不过，对特许人经营组织结构的可行性以及特许经营合同条款的合理性这些问题，受许人同样应当认真考察。

接管与新开业最主要的区别在于——你将有更多的信息可以利用。

对于后者，受许人只能接受特许人提出的那种适用于所有经营单位的、“一成不变”的启动成本和计划损益表；而在接管方式下，受许人的启动成本、采购价格、损益表都是明确的。

对于接管方式，你应首先探知的就是，为什么卖主打算出售其经营场所？

没有人会愿意出让一个公认的“金饭碗”，而你也一定不会购买一只“不会下蛋的母鸡”，除非你有充足的理由相信自己会比别人做得更好，有时这种自信心是有道理的，例如：有些受许人在厌倦了朝九晚五的办公室工作后，转而从事到一项24小时服务的管道敷设或干洗业务，但经过一年多的经营后，发现自己无法应付这类工作或者对这种飘忽不定的工作时间不适应，于是便决定售让自己的特许经营业务。

在这种情况下，只能说明经营者在择业时犯了错误，而特许经营业务本身是无可厚非的，你只要能够确信自己不出同样的问题，便可果断接管这一业务。

对于因为个人原因而出售公司的情况，你还应努力设法查明事实。

当然，原公司所有人的死亡可能是最令人信服的原因，而其他诸如生病、搬家等原因就必须加以调查，虽然无须过分怀疑，但未必是其完全原因。

如果能和他的雇员面谈，则将十分有助于搞清楚真实的原因。

如果被接管的特许经营场所已经运营了好多年，那么，你在接管时可以要求查阅至少近三年以内的财务账目，而三年以外的财务报表由于时过境迁已经对现在的参考价值不大了。

同时，为了确保所给账目的可信度，最好还要聘请专业的会计师来作顾问。

如果售让方是以有限公司的形式经营，你还有权查阅其审计账目，但这只能披露一些基本信息，因此还应进一步核对售让方管理人员使用的会计明细账目。

当出售人为独资经营者或合伙经营者时，你将拿不到他的审计账目，但应有专为公司所有人准备的、只为满足税务局纳税义务而备的账目可供参考。

在此，你有必要了解会计师的职责与功能，除按照法定义务稽查有限公司的法定账目之外，会计师还可以接受其他客户的代理要求并对其公司财务进行指导。

大多数为独资经营者或合伙经营者提供的会计账目均包括以下条文，用于说明“这些账目是按照呈送给我们的账簿和记录准备的，其中的信息均是由客户所提供的、并与之相符的，在此，会计师不承担审计的义务”。

换言之，如果卖主误导了会计师，那么，卖主的账目即便是错误的，会计师也不需要负任何责任。

## 后记

特许经营是一种销售商品或服务的方法。

这种现代商业销售形式在过去几十年中取得了长足发展，无论是发达国家还是发展中国家的实践都表明：特许经营是一种行之有效的分销商品与服务的方法。

同时，特许经营还对经济发展、解决就业等社会问题起到了一定的积极作用。

特许一词译自英文的：franchise，franchising即特许经营。

目前国内对franchising这个词的翻译和理解大致有两种：一种是特许经营，即将特许经营组织机构、特许连锁店、自由连锁、合作社等并列，属于所有权不同的商业范畴。

这种译法与西方市场营销学的观点是一致的，本书即采用这种定义。

另一种是特许连锁，认为特许连锁是连锁店的一种组织形式，与直营连锁、自由连锁并列为连锁的三种形式。

特许经营是指经营权所有者以合同约定的形式，允许被特许经营者有偿使用其名称、标志、专有技术、产品及管理等方面的经验从事经营活动的商业经营模式。

其中赋予他人权利的个人或企业称为特许人（franchisor），被赋予经营权并根据一定的方法生产或销售产品或服务的个人或企业称为受许人（franchisee）。

本书共分15章，从受许人的角度出发，全面介绍了从事特许经营可能出现的方方面面的问题，并以问题的形式向打算进行特许经营的受许人提供了需要注意的事项，包括特许经营所涉及的经济、法律、营销、管理等多方面的问题。

由于原著者为英国人，所以作者还特别介绍了一些在英国进行特许经营的相关事宜，以供大家参考使用。



编辑推荐

《双赢:加盟特许经营》由中国市场出版社出版。

## 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>