

<<创业捷径>>

图书基本信息

书名：<<创业捷径>>

13位ISBN编号：9787802217010

10位ISBN编号：7802217016

出版时间：2009-1

出版时间：中国时代经济出版社

作者：伍柳江,李冰冰

页数：202

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>

<<创业捷径>>

前言

根据国家工商行政管理总局2006年11月发布的统计数据,我国实有个体工商户两千多万户,从业人员五千多万人,同时这其中还有不少入梦想创业开店;2006年,全国高校有近四百万名大学毕业生,其中28.5%的大学生难以就业,需要寻求新的发展渠道,加上近几年大学毕业生中占25%左右、工作几年定位依然不明的往届大学生,他们有文化、有能力,期望自己创业,也很关注创业开店;另外,企业转轨变型后,有三千多万人从原来的企业下岗后必须再谋职业,他们有的年龄偏大、有的缺少资金、有的没有太高的学历……这些对他们的再就业都存在一定的障碍,所以,自主创业开店成为上述人员的最佳选择。

但是,并非所有的创业开店者一出手就能成功,创业开店失败的例子比比皆是,据统计,仅餐饮行业创业失败的比率就高达70%,也就是说,绝大多数餐饮创业者不得不面临少则几万元,多则上百万元的创业损失。

那么,如何才能确保自己所选择的行业是有生存空间的、所挑选的品牌是有发展潜力的、所投入的资金是有安全保障的呢?

为了规避风险,敏锐的投资创业者把盈利能力良好的连锁加盟系统纳入到了自己的投资范畴,因为连锁加盟对于创业者来说,就像拐杖之于盲人,可以引导创业者到达成功的彼岸。

据调查显示,个人经营独立实体和加盟一个连锁体系的成功率大为不同,连锁加盟的成功率为80%,而自行开店的成功率仅为20%。

因此,连锁加盟创业,可以助您成功率倍增!

对于资金、市场经验等条件皆有欠缺的许多创业者来说,加盟后可由总部负责提供商品、经营管理模式,并予以培训辅导。

因此,创业者加盟一个成熟的连锁体系,就等于为自己找到了一棵可以依靠的大树,不但降低了投资的风险,还可以更为安全、迅速地开创自己的事业。

当然,连锁加盟并不能完全保证成功。

有资料表明,美国每年仍有5%(约2.5万家)的加盟店停业,在我国亦不乏具有知名度的连锁经营者因经营机制不健全、资金周转不灵等原因而倒闭,最终拖垮加盟店。

因此,投资者一定要慎重选择连锁体系,尤其对于那些想开创自己的事业而又苦于没有连锁加盟知识的投资者。

基于此,我们组织人员编撰了《创业捷径:加盟连锁店》一书。

本书将连锁加盟拆分成意向加盟、准备加盟、正式加盟、实现双赢四个阶段。

首先向读者介绍加盟前的准备工作,同时又对加盟连锁品牌所要经历的每一个工作步骤进行了分析,以期指导读者一步一个脚印,从零开始成功加盟一个连锁体系,避免创业失误,从而实现自己的创业梦想。

本书详细分析了连锁加盟流程中所存在的问题、问题解决的方法、技巧与注意事项等,架构清晰,语言浅显易懂,理论联系实际,同时配以大量的案例,实操性强。

不仅为广大加盟者在创业时少走弯路提供了建议与指导,还是连锁加盟投资必读之书,适合欲投资、创业的人士阅读参考。

本书由伍柳江、李冰冰主编,同时参与资料收集并编写的人员还有:章学成、尹全、高淑芬、秦斌、况平、黄根艺、郑明、李华、姜艳华、皮铁兵、邓晓东、牛承德、喻伟、李强、李宝芹、段利荣、高琨、赵辉、刘婷、刘玮、唐家均、黎应华。

<<创业捷径>>

内容概要

本书将连锁加盟拆分成意向加盟、准备加盟、正式加盟、实现双赢四个阶段。首先向读者介绍加盟前的准备工作，同时又对加盟连锁品牌所要经历的每一个工作步骤进行了分析，以期指导读者一步一个脚印，从零开始成功加盟一个连锁体系，避免创业失误，从而实现自己的创业梦想。

<<创业捷径>>

书籍目录

第一阶段：意向加盟 第一章 定位自我 一、失败加盟商的“症状” 二、成功加盟商的特质 三、对自己进行评估 自我测试：你具备成为合格加盟商的素质吗？

第二章 分析加盟行业 一、了解自身资源状况 二、了解连锁行业分布状况 三、选择最适合自己的行业 第三章 筛选加盟品牌 一、产品或服务基本评估标准 二、连锁产品或服务具体评估项目

第二阶段：准备加盟 第四章 调查评鉴总部 一、进行调查 二、沟通洽谈 三、评估连锁总部 四、规避连锁经营中的陷阱 第五章 签订加盟合同 一、审查加盟合同 二、加盟合同约谈 三、加盟合同签订

四、终止合同及赔偿 第六章 商圈调查选址 一、商圈调查评估 二、加盟店选址 第七章 获取经营资格 一、检核自身财务状况 二、预测先期投入 三、确保店铺租赁有利 四、做好店铺登记注册

自我测试：你了解自己的财务状况吗？

第三阶段：正式加盟 第八章 店面设计 一、店铺外观设计 二、店内色彩 三、店内照明 四、店内布局 第九章 店铺开业 一、开店筹备 二、隆重开业 第四阶段：实现双赢 第十章 处理好彼此关系

一、加盟商与特许商关系的内涵 二、特许商对加盟商的支持 三、特许商对加盟商的控制 四、处理好双方的关系 五、实现有效沟通 六、正确对待总部监管 第十一章 利用好特许商支持 一、参加持续的培训 二、积极配合总部以获得及时帮助 三、参与体系内的良性竞争 附录：连锁加盟特色项目一览表参考文献

章节摘录

第三章 筛选加盟品牌 目前加盟连锁经营越来越受到创业者的关注。

据一项调查显示，日本零售业有80%的独立开店者第一年就关门大吉，能撑到第五年者只有8%；而连锁经营中第一年结束的营业者仅20%，有77%的连锁店能存活到第五年。

由此可以看出，“加盟比自己创业划算”的说法不无道理。

当然这些数据并不能说明加盟后就一定能100%的成功，成功的关键还在于加盟者是否能合理地对自己的事业进行规划。

家住苏州、大学毕业两年的小丁是DIMA淋浴房加盟商，在小丁刚开始选择做淋浴房生意的时候，他一度很苦恼，当时淋浴房还是一个新兴的市场，也没有很成熟的品牌。

在经过大量的考察之后，小丁选择了DIMA淋浴房。

对于为什么要选择这个品牌，他说：“我了解一些淋浴房品牌后，向几个比较中意的公司索取了宣传资料，很快我就收到了DIMA公司寄来的详细的产品画册，里面还有DIMA公司的老总写的一封信。

信中详细列举了该品牌的发展历程，也表明了该公司独特的发展理念。

这是其他连锁企业的资料中不具备的，因此DIMA公司给我的第一个感觉就是细心和周到……后来，我又应邀参加了该公司在上海的一个行业展览会。

在那次展会上；我见到了该公司的工作人员，也很直观地看到了该公司的很多新款产品。

这让我对加盟DIMA更有信心了。

” 如今，小丁已经和DIMA合作超过两年，其加盟店生意一直都很不错。

<<创业捷径>>

编辑推荐

如何才能确保自己所选择的行业是有生存空间的、所挑选的品牌是有发展潜力的、所投入的资金是有安全保障的呢？

为了规避风险，敏锐的投资创业者把盈利能力良好的连锁加盟系统纳入到了自己的投资范畴，因为连锁加盟对于创业者来说，就像拐杖之于盲人，可以引导创业者到达成功的彼岸。

本书将连锁加盟拆分成意向加盟、准备加盟、正式加盟、实现双赢四个阶段。

首先向读者介绍加盟前的准备工作，同时又对加盟连锁品牌所要经历的每一个工作步骤进行了分析，以期指导读者一步一个脚印，从零开始成功加盟一个连锁体系，避免创业失误，从而实现自己的创业梦想。

本书详细分析了连锁加盟流程中所存在的问题、问题解决的方法、技巧与注意事项等，架构清晰，语言浅显易懂，理论联系实际，同时配以大量的案例，实操性强。

不仅为广大加盟者在创业时少走弯路提供了建议与指导，还是连锁加盟投资必读之书，适合欲投资、创业的人士阅读参考。

<<创业捷径>>

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>