

<<特许经营管理概论>>

图书基本信息

书名：<<特许经营管理概论>>

13位ISBN编号：9787811237108

10位ISBN编号：7811237105

出版时间：2009-8

出版时间：清华大学出版社，北京交通大学出版社

作者：沈珺 编

页数：360

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>

<<特许经营管理概论>>

前言

中国改革开放后，随着沃尔玛、家乐福、麦当劳、肯德基、可口可、壳牌石油、假日酒店等外资企业的进入，一种新的商业模式——特许经营，逐渐被国人接受，并且逐步起而仿效。

如今，国内已有相当一批企业采用这种商业模式。

有的做得很成功，在不太长的时间内取得了显著的效果，规模迅速扩张，取得了良好的经济效益和社会效益；有的做得很不成功，甚至亏了血本，闹得四分五裂、官司缠身。

这也难怪，发展速度太快，先天不足，后天失调，难免失败。

究其原因，主要是理念准备不足，缺乏规范的经营管理。

要帮助这些企业端正经营管理理念，提高经营管理水平，就需要一套适用的教材。

而国外通行的、国内引进的教材，内容几乎完全是针对成熟市场经济国家公共管理的和专业管理的，讲得很有道理，但是在中国很难用得好、对得上茬。

在这种情况下，中国民营企业国际合作发展促进会特许经营研究中心的专家、中国商业联合会负责培训认证的专家、特许经营管理师协会负责标准审定的专家、《中国民营经济》副主任编委沈珺博士组织人力，花了大量工夫，既按照特许经营管理的一般规律，又结合中国的实际，编写了这套教材。

可以认为，这套教材是中国特许经营管理的一项基本建设。

<<特许经营管理概论>>

内容概要

《特许经营管理概论》从企业管理系统的角度，根据理论适度够用、重在职业技能专业培训的理念，主要介绍了以下内容：特许经营概述、特许经营的经营分析、特许经营的竞争优势分析、特许经营家族企业的治理、特许经营体系的构建、特许经营体系的推广与督导、受许人的加盟选择、特许经营门店的运营管理、特许经营总部的职能管理、特许经营企业的人力资源管理、特许经营企业的市场营销管理、特许经营企业的财务管理、特许经营企业的物流管理、特许经营企业的管理信息系统、特许经营企业的战略管理、特许经营企业的文化塑造。

《特许经营管理概论》是供连锁经营管理专业（特许经营管理方向）教学使用的教材，是特许经营管理师、店长资质认证培训的指定教材，同时也适用于连锁经营、特许经营企业培训使用，还可供有关专业人员学习参考。

<<特许经营管理概论>>

书籍目录

第1章 特许经营概述1.1 特许经营的起源与定义1.1.1 特许经营的起源1.1.2 特许经营的定义1.2 特许经营的本质与类型1.2.1 特许经营的本质1.2.2 特许经营的类型1.3 特许经营的“四化”运作原则1.3.1 专业化1.3.2 标准化1.3.3 简单化1.3.4 差异化1.4 我国特许经营的现状与发展1.4.1 我国特许经营的总体发展状况1.4.2 我国特许经营发展的一些症结1.4.3 我国特许经营的发展趋势1.4.4 我国今后发展特许经营之路1.4.5 我国特许经营企业持续健康发展的基本条件1.4.6 我国特许经营的前景展望思考与练习第2章 特许经营的经营分析2.1 特许经营的经营优势分析2.1.1 特许经营对特许人的优势2.1.2 特许经营对受许人的优势2.1.3 特许经营对社会的优势2.2 特许经营的经营劣势分析2.2.1 特许经营对特许人的劣势2.2.2 特许经营对受许人的劣势2.3 特许经营成功的时机2.3.1 特许经营机会的多样性2.3.2 特许经营成功的要素2.3.3 发展特许经营的时机2.3.4 发展特许经营的重点思考与练习第3章 特许经营的竞争优势分析3.1 特许经营的契约理念与分工协作精神3.1.1 特许经营的契约理念3.1.2 特许经营的专业分工理论3.1.3 特许经营的协作理论3.2 特许经营的规模经济分析3.2.1 规模经济理论3.2.2 特许经营的规模经济3.2.3 特许经营的规模经营优势3.2.4 特许经营的规模经济利用3.3 特许经营的交易成本分析3.3.1 特许经营的交易费用理论3.3.2 特许经营的交易费用优势3.4 特许经营的产权理论分析3.4.1 产权理论3.4.2 特许经营的产权安排3.5 特许经营的信息经济学分析3.5.1 信息决策与不确定性3.5.2 特许经营对生产不确定性的作用3.6 特许经营的法律法规支持3.7 特许经营的产业集群化思考与练习第4章 特许经营家族企业的治理4.1 特许经营家族企业的国内外研究现状4.1.1 特许经营家族企业的国外研究现状4.1.2 特许经营家族企业的国内研究现状4.2 我国特许经营家族企业的特征与优劣势分析4.2.1 我国特许经营家族企业的特征4.2.2 我国特许经营家族企业的优势与劣势分析4.3 我国特许经营家族企业治理问题的分析4.3.1 我国特许经营家族企业面临的治理问题4.3.2 我国特许经营家族企业内部治理结构的构建原则4.3.3 我国特许经营家族企业治理模式的构建4.4 我国特许经营家族企业公司治理的现实选择4.4.1 我国特许经营企业产权结构的分析4.4.2 我国特许经营家族企业内部治理机制的选择4.4.3 我国特许经营家族企业的经理薪酬计划4.4.4 我国特许经营家族企业的内部控制思考与练习第5章 特许经营体系的构建5.1 特许经营体系构建的可行性分析5.1.1 特许人应具备的条件5.1.2 特许人应考虑的实际问题5.1.3 特许经营的市场调研5.1.4 特许经营的可行性分析5.2 特许经营总部的构建5.2.1 特许经营总部的组织结构5.2.2 特许经营总部的职能规范5.2.3 特许经营总部的制度构建5.2.4 特许经营运营体系的构建5.3 样板店与特许权组合设计5.3.1 样板店的建立5.3.2 单店运营管理体系的构建5.3.3 特许权组合设计5.3.4 特许费用的确定与设计5.4 特许经营运营手册的编写5.4.1 特许经营手册的类型5.4.2 特许经营手册编写的原则5.4.3 特许经营市场计划书的编写5.4.4 特许经营操作手册的编写指南思考与练习第6章 特许经营体系的推广与督导6.1 特许经营体系的推广6.1.1 特许经营体系推广的步骤与策略6.1.2 特许经营推广规划的制定6.1.3 特许经营体系推广的培训6.1.4 特许经营体系推广的组织与实施6.2 特许经营的备案与信息披露6.2.1 特许经营的备案6.2.2 特许经营的信息披露6.3 加盟商的招募与选择6.3.1 特许经营招募手册的编写6.3.2 特许经营合同的编写6.3.3 受许人的遴选6.3.4 与受许人的谈判6.3.4 加盟商的培训6.4 特许经营体系的督导6.4.1 特许经营督导体系的建立6.4.2 特许经营加盟店的开业支持6.4.3 特许经营督导体系的运营6.4.4 特许经营的客户关系管理思考与练习第7章 受许人的加盟选择7.1 潜在受许人的分析7.1.1 潜在受许人的定位分析.....第8章 特许经营门店的运营管理第9章 特许经营总部的职能管理第10章 特许经营企业的人力资源管理第11章 特许经营企业的市场营销管理第12章 特许经营企业的财务管理第13章 特许经营企业的物流管理第14章 特许经营企业的管理信息系统第15章 特许经营企业的战略管理第16章 特许经营企业的文化塑造参考文献

章节摘录

第1章 特许经营概述 1.1 特许经营的起源与定义 1.1.1 特许经营的起源 特许经营作为一种特殊经营方式，于19世纪在美国得到实际运用。

当时的美国在经历南北战争之后，铁路迅速发展，在全国建立了四通八达的运输网络，促使美国国内市场的统一，美国的商业获得了空前的繁荣，美国国内消费商品数量急剧上升，从而对美国的零售业提出了更高的要求。

在这种情况下，为了使商业的贸易方式能够紧跟上商业产品的生产，美国的经营模式发生了巨大的变化，即连锁商业系统的形成。

有专家认为美国最早的特许经营公司就是麦考密克公司。

1850年前后，麦考密克收割机公司授权“地方独家代理”销售并维修其生产的机器。

麦考密克收割机公司的典型被授权人是独立的企业，除了销售麦考密克收割机外，他们通常还经营其他项目。

麦考密克收割机公司后来设立了自己的店铺来进行分销和销售其产品。

第一个利用特许经营分销体系的消费品公司是美国胜家缝纫机公司。

<<特许经营管理概论>>

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>