

JIAMENG
LIANSUODIAN

◎ 伍柳江 李冰冰 主编



创业捷径 【加盟连锁店】

 中国时代经济出版社

JIAMENG
LIANSUODIAN

◎ 伍柳江 李冰冰 主编



创业捷径 【加盟连锁店】

◆ 中国时代经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

创业捷径：加盟连锁店 / 伍柳江，李冰冰主编. —北京：
中国时代经济出版社，2009.1

ISBN 978-7-80221-701-0

I. 创… II. ①伍…②李… III. 连锁店—商业经营

IV. F717.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第116955号

创业 捷径： 加盟 连锁店

伍柳江
李冰冰
主编

出版者	中国时代经济出版社
地址	北京市西城区车公庄大街乙5号 鸿儒大厦B座
邮政编码	100044
电话	(010)68320825(发行部) (010)68320498(编辑部) (010)88361317(邮购)
传真	(010)68320634
发行	各地新华书店
印刷	北京鑫海达印刷有限公司
开本	787×1092 1/16
版次	2009年1月第1版
印次	2009年1月第1次印刷
印张	13.25
印数	1~5000册
字数	223千字
定价	29.80元
书号	ISBN 978-7-80221-701-0

版权所有 侵权必究

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。

目 录

第一阶段：意向加盟

第一章	定位自我	3
一、	失败加盟商的“症状”	7
二、	成功加盟商的特质	9
三、	对自己进行评估	13
	自我测试：你具备成为合格加盟商的素质吗？	15
第二章	分析加盟行业	17
一、	了解自身资源状况	18
二、	了解连锁行业分布状况	19
三、	选择最适合自己的行业	27
第三章	筛选加盟品牌	43
一、	产品或服务基本评估标准	44
二、	连锁产品或服务具体评估项目	44

第二阶段：准备加盟

第四章	调查评鉴总部	55
一、	进行调查	55
二、	沟通洽谈	57
三、	评估连锁总部	62
四、	规避连锁经营中的陷阱	79



第五章 签订加盟合同	88
一、审查加盟合同	88
二、加盟合同约谈	93
三、加盟合同签订	96
四、终止合同及赔偿	106
第六章 商圈调查选址	108
一、商圈调查评估	110
二、加盟店选址	116
第七章 获取经营资格	132
一、检核自身财务状况	132
二、预测先期投入	137
三、确保店铺租赁有利	141
四、做好店铺登记注册	142
自我测试：你了解自己的财务状况吗？	148

第三阶段：正式加盟

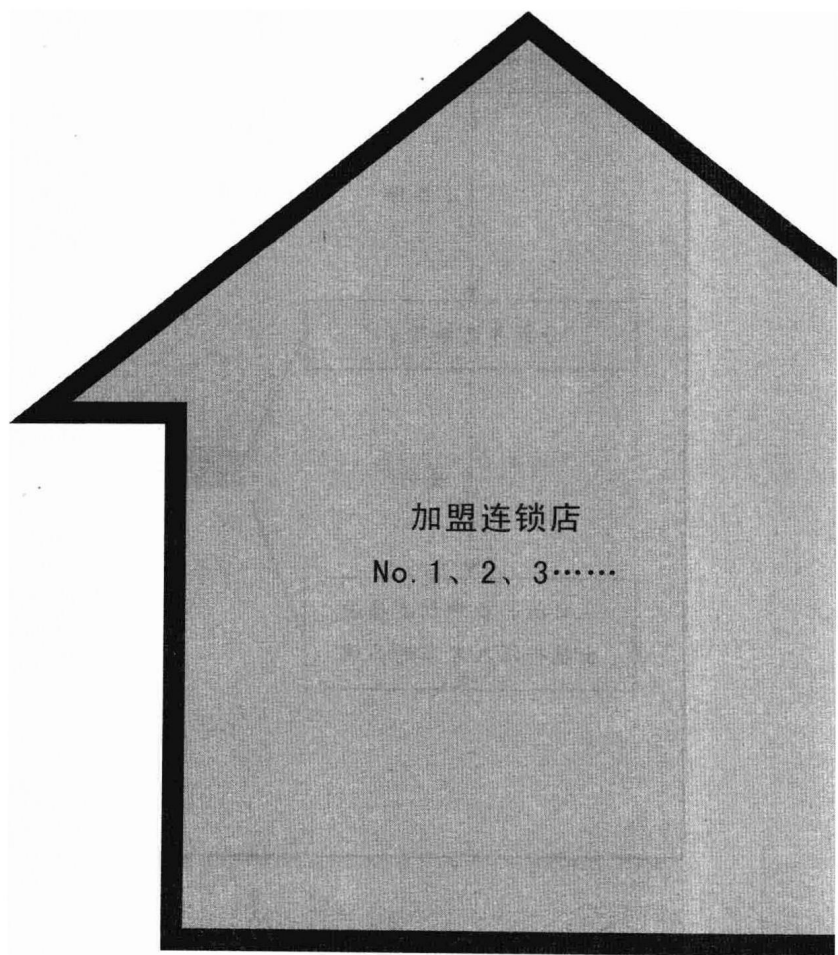
第八章 店面设计	151
一、店铺外观设计	151
二、店内色彩	152
三、店内照明	153
四、店内布局	154
第九章 店铺开业	158
一、开店筹备	158
二、隆重开业	176

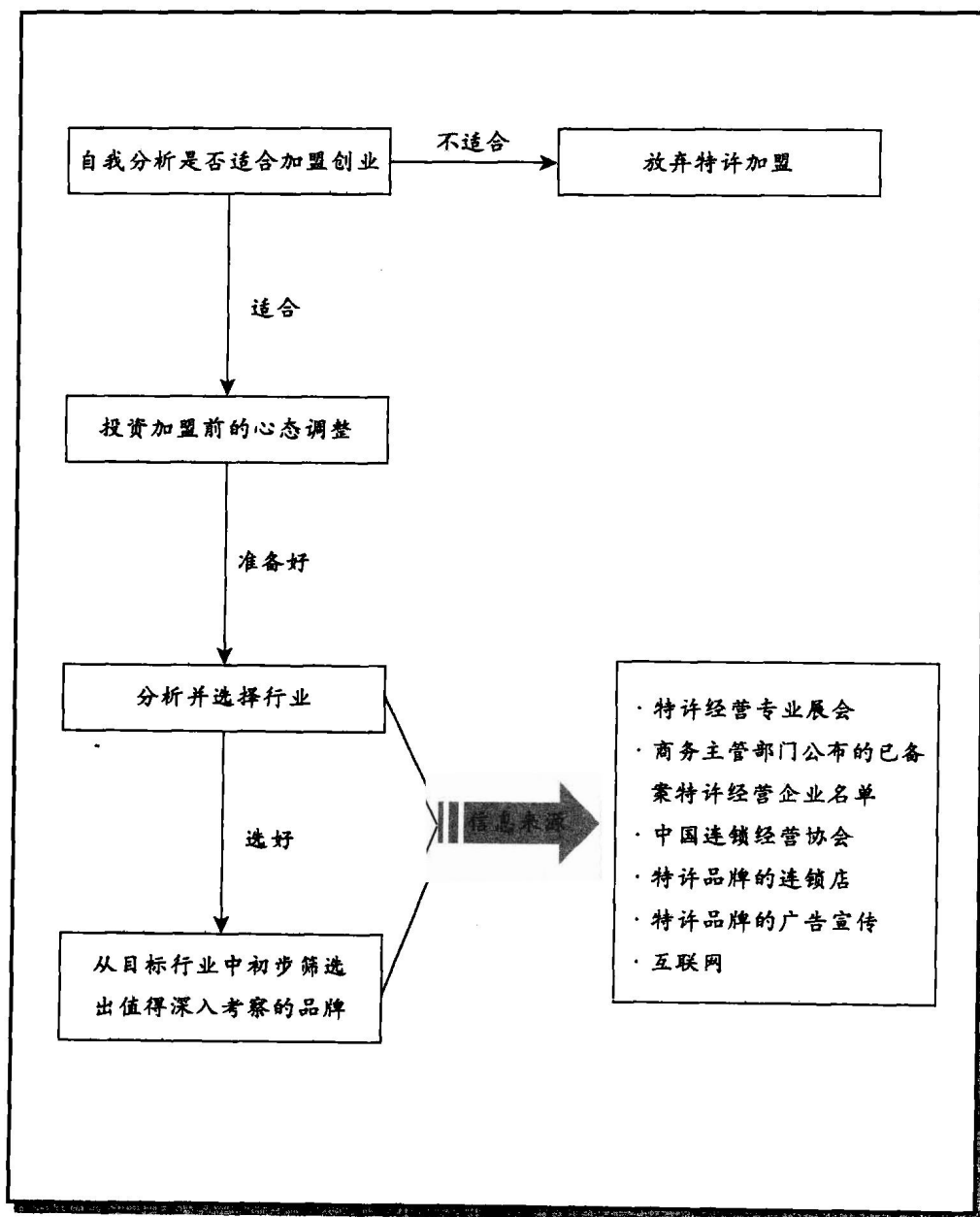
第四阶段：实现双赢

第十章 处理好彼此关系	180
一、加盟商与特许商关系的内涵	180
二、特许商对加盟商的支持	181
三、特许商对加盟商的控制	182
四、处理好双方的关系	184
五、实现有效沟通	185
六、正确对待总部监管	186
第十一章 利用好特许商支持	188
一、参加持续的培训	188
二、积极配合总部以获得及时帮助	188
三、参与体系内的良性竞争	188
 附录：连锁加盟特色项目一览表	 191
 参考文献	 202

第一阶段

意向加盟





第一章 定位自我

近年来，越来越多的创业者或投资者开始运用特许经营的方式，与一些国内外知名品牌进行合作，从而成为这些经营业绩优良的企业在当地的加盟者，这些投资者在获权经营畅销的产品或服务的同时，也为自己带来了大量的致富机会。虽然特许经营加盟形式较好，但投资者也不能贸然入局。从最初就应该权衡：我适合做加盟吗？

你适合自主创业吗？

1. 哪一种投资对你较有吸引力？
 - A. 定期存款中有10%的固定利润。
 - B. 在一段时间内，不低于5%或高于10%的利润。因经济环境，如利率及股市变化而异。
2. 哪一种工作对你较具吸引力？
 - A. 每周工作低于40小时，每年固定加薪6%。
 - B. 每周工作超过50小时，第一年年底就加薪10%~15%。
3. 你较喜欢哪一种商业形态？
 - A. 独资经营
 - B. 合伙组织
4. 待遇、福利等都不错的工作供你选择时，你会接受：
 - A. 大企业，但是你的权限与职责都稍低。
 - B. 中型公司，稍有名气，能拥有部分程度的权限与责任。
 - C. 小公司，但能赋予相当大的权限与责任。
5. 当您拥有一家公司时，对于公司的各种营运，包括内部行政管理、广告销售、薪资给付等，希望参与到何种程度才会满意？
 - A. 将大部分的权力释放出去。
 - B. 将一部分的权力释放出去。
 - C. 对各部门的营运事项大权均掌握于手中。



创业捷径：加盟连锁店

6. 进行工作计划时碰上了小的阻碍你会：

A. 立即请求别人给予帮忙。

B. 先经过一阵思考之后，选定几种可能的解决方法，然后请求上司。

C. 自己努力寻求解决的办法，直到克服为止。

7. 多年来你的公司一直沿用一套销售制度，使公司利润每年维持10%的增长率。这套制度还算成功。你在其他地方用了另一套制度，你发现每年会有10%~15%的增长率，且此套制度对你和公司双方都有利，但你的方法需要投资若干时间和资金。你会：

A. 为避免风险，仍沿用老方法。

B. 私下采用新方法，然后等着看结果。

C. 建议采用新方法，同时展示已有的结果。

8. 当你建议上司采用你的新方法，而他却说：“不要自作主张”，你会：

A. 放弃你的方法。

B. 过一阵子再向上司游说。

C. 直接跟公司总经理或董事长建议。

D. 直接用自己的方法做了。

9. 你是否参加新公司的开发计划？

A. 未曾

B. 偶尔

C. 经常

10. 你打算为员工进行训练时，你如何着手？

A. 委托顾问人员，由专家设计课程，并由专业人员来训练。

B. 根据自己的经验和意思，安排课程内容，并亲自训练指导。

11. 以下3种情况，哪一种对你而言最有成就感？

A. 是公司的最高薪者。

B. 在你的专业领域得到较高的荣誉。

C. 成为公司的总裁。

12. 以下哪几个部门的工作，最能吸引你(选2个)？

A. 营销部门

B. 行政部门

C. 财务部门

D. 训练部门

E. 管理部门

F. 顾客服务部

G. 征信及收款部

13. 担任业务工作，有三种薪资与佣金的选择机会时，你希望的薪资计算方式是：

A. 完全薪水制

B. 底薪加佣金制

C. 完全佣金制

14. 当你正准备要出门度假时，接到一位非常有希望成交的大客户，但是必须牺牲假期，你会作何抉择：

A. 请求这位准客户再宽延一段时间。

B. 取消或延后度假。

15. 小时候，是否玩过较具危险性的游戏？

A. 否

B. 是

16. 你喜欢什么样的工作步调？

A. 一次做一件，直到完成为止。

B. 一次同时做几件工作。

17. 你希望你每周的工作天是：

A. 3天

B. 4天

C. 5天

D. 6天

E. 6天以上

18. 你希望每周的工作小时数是：

A. 35小时

B. 40小时

C. 45小时

D. 50小时

E. 60小时以上

19. 你正准备去打一个推销电话，你现在的心境是：

A. 运气好的话，可能会成功。

B. 有可能完成这项交易。

C. 觉得非常有希望完成这笔交易。

20. 当你遭遇到工作上的危机时，你会如何形容你目前的精神状态？

A. 以平常心看待，一切在掌握之中。



创业捷径：加盟连锁店

B. 虽已掌握局面，但仍有些焦躁。

C. 确实受到相当程度的影响。

评分标准：

分数 题号	答案	A	B	C	D	E	F	G
1		2	6					
2		3	10					
3		7	5					
4		1	2	3				
5		1	3	5				
6		1	5	7				
7		1	4	5				
8		1	5	8	10			
9		1	5	10				
10		1	3					
11		2	5	8				
12		10	1	3	3	2	5	8
13		1	5	10				
14		1	5					
15		1	8					
16		3	6					
17		1	3	5	8	10		
18		1	3	5	8	10		
19		1	3	7				
20		5	2	7				
合计得分								

评分结果：

根据得分表可以计算出自己的总分，总分越高，表示你的创业精神越高。

33~36分，你只适合做上班一族；

61~142分，你适合做连锁加盟商；

143~169分，你适合自主创业，不适合加入连锁体系。

其实一个成功的加盟商并不要太高的分数，只要保持中庸就可以。

当然，每一种特许加盟的要求并不完全相同。

由此可见，作为一个加盟者，要想成功经营，首先就得对自己有一个较为客观的认识。因为事实证明：很多加盟商失败的原因不在别处，恰恰就在于加盟商自己。根据相关数据统计显示：在失败的加盟商中，有50%人的应该自己负责任。所以，创业者在加盟任何行业或品牌之前，都应该仔细检查一下自己的态度、能力及长期目标，并坦率地剖析自己，周详地考虑每一个细节方面的问题。

一、失败加盟商的“症状”

1. 盲目轻信

有一种流行的观点认为“特许经营比你自己独立开店更安全”，从广义上说，这是正确的。在美国和日本，这个论点已经为统计数字所证实。事实上，普遍的看法认为，所有新开张的企业中，约有90%在5年内倒闭，而连锁加盟店在开张5年内倒闭的只占10%。这两个数字证实了，在进入新业务的方式中，连锁加盟比独立开业更安全。

由于有了这种想法，就可能导致潜在的加盟者形成这样的印象：加盟了连锁经营就等于进了保险箱，然而，正因为如此，他们往往会犯如下的错误：

(1) 完全相信作为一个整体的连锁经营体系，从而放松了警惕性，忽视他准备加入的特定或特许体系的具体状况。

(2) 被诱入到一种错误的观念中，以为只要签署一份特许合同，就可以不费吹灰之力挣到许多钱。

(3) 忽视了一个很重要的事实，即选择一个合适的连锁加盟总部仍是非常必要的。



2. 因循守旧，积习难改

“因循守旧，积习难改”这类病变极易发生在那些以前经营过与连锁加盟组织业务类型相同的独立企业的加盟者身上。原因很简单，独立经营过企业的人，往往对自己捕捉市场信息和管理企业的能力有着很强的自信，在他们的头脑中已经存在了一个既定的思维模式和一套固定的想法，这样当他们接受特许人的观念及其体系的原则时，相对来说就有一定的困难。也正是因为如此，许多连锁总部不愿意接受那些以前在同类型业务中经营过的人作为加盟者。但也有例外，有些连锁总部比较看重过去的经营经验。无论如何，最重要的是接受加盟者体系的原则。

3. 恃才易满

加盟者多半是已经拥有了一定的经济实力和管理经验的。他们或者以前就是老板，或者期待在加入连锁经营后成为老板。所以，一旦加入后，这样的人最容易犯的错误便是志得意满，患上“老板综合征”。他们心中总想着自己是老板，应当坐收渔利。而实际上这种“不劳而获”的想法恰恰是最要不得的，因为它是导致店铺经营失败的直接原因之一。

4. 缺乏良好的态度

实践中这样的加盟者可分为两种类型：第一种是喜欢高高在上、指手画脚，这种人的表现也是一种“老板情结”，他们是只想动口而自己不干活的那种人，他们的这种态度不符合连锁经营工作的要求，因为作为事业的经营管理者，缺乏实干精神是不行的。第二种是没有认识到自己的无能和不足之处，他们好大喜功，盲目自信。在这样的心态驱使下，往往会急功近利，丧失判断力。

5. 惊惶失措

万事开头难，连锁经营也不例外。在加盟店开业之初，加盟商必定会面临繁重的工作和一系列的责任，另外，在刚刚起步的时候，企业还可能面临财务危机，这个阶段的确难熬，对加盟商来说也是个真正的考验。现实中，有的加盟商承受不了这个压力，很快就在压力和挫折面前惊慌不已，不知所措。

6. 不遵循连锁经营体系规范

这种现象大多发生在加盟商进行了一段时间的经营并取得一定成功之后。

这时候，加盟商开始自以为是了。他们认为企业的兴旺靠的是自己的努力，而不是特连锁总部的帮助。因此，他们开始骄傲自大，出现抵制连锁加盟体系或在没有授权的情况下改变其经营。事实上，这些都是很危险的。

7. 亲朋好友的干预

连锁经营要想取得成功，加盟者应得到家庭和朋友的支持，这是很重要的。但支持过了头走向反面就变成了干预。在诸多的干预中，来自加盟者配偶的恐怕是最危险的。关注爱人的成功当然很好，但如果自己替代其地位，或过度地参与经营，这样做的后果是灾难性的。基于此，许多连锁总部都要找潜在加盟商的夫妻双方进行面谈，以便评估潜在加盟商的配偶对其支持和干预的程度。由此，决定是否允许其加盟。对潜在加盟商来说，应将自己与配偶的关系妥善协调好，而对待那些爱管闲事的朋友们，则应好言相劝，礼貌地把他们排除在生意之外。

8. 期望值过高

出于惰性，有些加盟商总觉得连锁总部应为他们做更多的事情，应该提供更多的服务，但他们的要求往往已超出了连锁加盟体系所允许的范围，他们所期望的权利和义务已经不对等了。

在这种心态驱使下的加盟商很难积极主动地工作，想更好地经营自己的企业也好像变得虚无缥缈起来了。

二、成功加盟商的特质

要成为一个成功的加盟商，首先必须具备以下几个方面的特质。

1. 喜欢与人交往

连锁加盟是建立在人与人之间的关系上的。加盟者是否真的喜欢与人交往，是检验加盟者是否适合做连锁的关键一环。作为加盟者，需要与加盟总部、员工、顾客及其他各方打交道并处理好关系，加盟者的交往能力对自己公司以后的日常经营非常重要。因此，一个合格的加盟商必须具有良好的交流及倾听能力，必须是喜欢与人打交道的，那些喜欢特立独行的人是不适合做连锁加盟的。