

JIAMENG LIANSUO YINGLI DE
12 GE GUANJIAN

加盟商必读的盈利真经



加盟连锁

盈利的

12个关键

丹 阳◎编著

把握12个关键，让连锁店的利润飞起来

加盟有讲究，连锁有方法，做最佳的决策，当最轻松的老板！

广东省出版集团
广东经济出版社

加盟连锁

盈利的

12个关键

丹 阳◎编著



廣東省出版集團
廣東經濟出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

加盟连锁盈利的 12 个关键 / 丹阳编著. —广州: 广东
经济出版社, 2013. 6

ISBN 978-7-5454-2310-5

I. ①加… II. ①丹… III. ①连锁店 - 商业经营

IV. ①F717.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第108089号

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11 ~ 12 楼)
经销	全国新华书店
印刷	湛江日报社印刷厂 (广东省湛江市赤坎康宁路)
开本	730 毫米 × 1020 毫米 1/16
印张	18 1 插页
字数	233 000 字
版次	2013 年 6 月第 1 版
印次	2013 年 6 月第 1 次
印数	1 ~ 5000 册
书号	ISBN 978 - 7 - 5454 - 2310 - 5
定价	38.00

如发现印装质量问题,影响阅读,请与承印厂联系调换。

发行部地址:广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话:(020)38306055 38306107 邮政编码:510075

邮购地址:广州市环市路水荫路 11 号 11 楼

电话:(020)37601980 邮政编码:510075

营销网址:<http://www.gebook.com>

经济出版社常年法律顾问:何剑桥律师

· 版权所有 翻印必究 ·

前言

随着市场竞争越来越激烈，中国商业时代的特征也越来越明显，在这个背景下选择自主创业的人也越来越多。而在这些创业的方式中，连锁加盟作为一种低风险高回报的投资，越来越受到人们的瞩目。

但是，随着连锁品牌与加盟店数量的增多，连锁加盟的竞争压力也日渐凸显。在连锁企业中，两极分化越来越明显：一些连锁店顾客摩肩接踵，而一些连锁店则门可罗雀；一些连锁店的生意应接不暇，而一些连锁店却冷冷清清；一些连锁店客户关系和谐融洽，而一些连锁店客户关系非常紧张；一些连锁店赚钱盈利易如反掌，而一些连锁店虽终日忙碌，却只能勉强度日。

这种两极分化的状况不仅体现在不同品牌的连锁店中，在同一品牌的连锁店中更是彰显无遗。那么，为什么同样是经营连锁加盟店，差异却有这么大呢？这种怪态的根源不难琢磨，很多人都以为只要加盟了一家连锁店就可以坐收其利，却忽略了要想成功经营一家连锁店，也需要通过自身的努力去把握和调控。

那么，加盟一个连锁店，我们该怎么办？我们该如何生存和发展下去？我们如何才能够赚到钱？我们如何才能够赢得顾客的认可？许多加盟商都在探寻这个问题的答案。



本书便是出于帮助加盟商正确认识连锁机构，挖掘经营中所潜藏的商机而编著，旨在让想加入连锁机构的创业者找到方向，让经营不善的加盟商扭亏为盈，让经营得当的加盟商利润翻倍。

本书分为12章，从一个创业者如何选择合适的加盟对象到如何成长为一个卓越的加盟商为主线，由浅入深、循序渐进地对加盟连锁中的12个盈利关键进行了阐述。

盈利关键1，为初创业者选择合适的加盟对象指点迷津，从而让你有针对性地规避风险；盈利关键2，教你认识加盟合同，在合同中先声夺人，赢得双赢的商业契约；盈利关键3和盈利关键4，从如何为加盟店选址，如何定位商圈，如何进行开店前的准备进行了阐述，是加盟商加入这个行业的必读课程；盈利关键5到盈利关键8，从货品管理开始，到终端维护、促销推广、广告艺术，再到打造一支优秀的员工队伍，讲述了作为一个加盟商必须掌握的经营技能；盈利关键9和盈利关键10，分别对如何打好顾客这张牌以及如何做好与总部的沟通进行了阐述，帮助加盟商提升经营理念，创新商业运作模式；盈利关键11则告诉你在繁复的加盟连锁陷阱中如何规避陷阱，稳固盈利的根基；盈利关键12告诉你如何做一个优秀的加盟连锁店店长，用正确的管理方式，确保店铺的经营效果。

本书架构清晰，语言浅显易懂，理论联系实际，并配以大量的案例，具有非常强的实操性。不仅能为广大加盟商在创业时提供建议与指导，还能够为走在弯路上的加盟店拨开云雾指点迷津。

我们希望，这本通俗易懂的工具书能给创业者和加盟商带来实用性的帮助，也希望有志进入连锁行业的读者能够遵循本书的理论知识指导，一步一个脚印，从成功加盟一个连锁体系，避免经营失误，到最后开出卓越的加盟连锁店。这是创业者和加盟商的梦想，也是我们的梦想。



目 录

盈利关键 1

上对花轿嫁对郎：正确的加盟对象是盈利的不二保证 1

- ◎ 规避加盟风险 / 2
- ◎ 对加盟行业进行评估 / 6
- ◎ 加盟商选择品牌的具体方法 / 11
- ◎ 考察加盟体系 / 14
- ◎ 规避连锁经营中的陷阱 / 19

盈利关键 2

双赢的商业契约：公平的加盟合同才能创造高利润 25

- ◎ 加盟企业与加盟店的权利和义务 / 26
- ◎ 加盟合同谈判 / 31
- ◎ 签订加盟合同的注意事项 / 36
- ◎ 终止合同 / 40
- ◎ 避免加盟欺诈行为发生 / 43



盈利关键 3

黄金选址有黄金：商圈定位的准确与否决定客流量的大小 49

- ◎ 加盟店的商圈划分 / 50
- ◎ 商圈评估的方法与技巧 / 54
- ◎ 加盟店如何选址 / 59
- ◎ 加盟店如何在恶化的商圈中提升业绩 / 64

盈利关键 4

开业前的那些事儿：好的店面设计与开业策划直接关系到生意好坏 69

- ◎ 用外观设计吸引顾客眼球 / 70
- ◎ 让顾客流连忘返的内部装潢 / 75
- ◎ 可以制造热销氛围的店内广告 / 80
- ◎ 不可或缺的开业宣传广告 / 84
- ◎ 开业庆典是成功的号角 / 87

盈利关键 5

上下渠道要通畅：科学的货品管理才能致使利润最大化 91

- ◎ 科学进货有诀窍 / 92
- ◎ 控制存货，规划安全库存量 / 96
- ◎ 盘点管理，账实应相符 / 99
- ◎ 损耗控制面面俱到 / 104
- ◎ 新商品的开发 / 108



盈利关键 6

鹤立鸡群方夺目：独具特色的促销手段可以让店铺与众不同 113

- ◎ 促销策划与设计 / 114
- ◎ 竞争促销，技高一筹 / 119
- ◎ 五彩缤纷的节假日促销 / 123
- ◎ 库存促销你赢我赢大家赢 / 127
- ◎ 消除顾客对促销产品质量的担忧 / 131

盈利关键 7

让顾客找到你：掌握广告艺术才能在商战中立于不败之地 137

- ◎ 连锁店的广告运作步骤 / 138
- ◎ 连锁店的广告关键决策 / 142
- ◎ 巧用店头 POP 广告 / 147
- ◎ 连锁店要善于运用 DM 海报投递计划 / 151
- ◎ 连锁体系的公关技巧 / 158

盈利关键 8

工欲善其事必先利其器：优秀员工是一把破开市场的尖刀 163

- ◎ 如何订立加盟店的招聘标准 / 164
- ◎ 加盟店实施招聘的 10 大步骤 / 168
- ◎ 有效进行加盟店营业的培训 / 172
- ◎ 员工礼仪培训 / 177
- ◎ 激励员工 / 183
- ◎ 建立合理的员工管理制度 / 187

盈利关键 9

利益的源头是上帝：顾客是你永远的工作重心

193

- ◎ 营造幽雅环境吸引顾客 / 194
- ◎ 维护固定顾客的 4 个妙方 / 198
- ◎ 与不同类型顾客打交道的技巧 / 202
- ◎ 排除顾客异议有窍门 / 207
- ◎ 巧妙利用顾客投诉，化被动为主动 / 213

盈利关键 10

连锁利益关联体：完善的信息系统是你与总部进行双赢的重要前提 219

- ◎ 加盟商和加盟总部关系的内涵 / 220
- ◎ 加盟企业对加盟商的控制与支持 / 224
- ◎ 积极参加培训 / 228
- ◎ 加盟商和总部之间常见纠纷 / 232
- ◎ 正确处理加盟店和总部的关系 / 238

盈利关键 11

馅饼 or 陷阱：加盟连锁骗术繁复，规避陷阱才有盈利根基 243

- ◎ 网络加盟陷阱案例 / 244
- ◎ 传销加盟骗局案例 / 248
- ◎ 零加盟费陷阱案例 / 251
- ◎ 识破加盟陷阱的方法 / 254
- ◎ 8 种常见的加盟广告骗术 / 258



盈利关键 12

加盟店长速成手册：管理是一门技术，更是一门艺术 263

- ◎ 优秀店长的特质 / 264
- ◎ 树立自己的领导威信 / 267
- ◎ 员工心思你要猜，对待各色员工的不同管理方式 / 270
- ◎ 管理要恩威并施 / 273
- ◎ 掌握赞美与批评的度 / 276

盈利关键 1

上对花轿嫁对郎：

正确的加盟对象是
盈利的不二保证

● 加盟连锁盈利的 12 个关键

规避加盟风险

随着这几年有积蓄的人纷纷投入茫茫商海进行创业，投资小风险低的品牌连锁加盟店便越来越多了。而当连锁品牌一多，投资人就开始茫然，不知道该如何选择了，毕竟数量越多越意味着里面鱼龙混杂。而连锁品牌的广告也做得一个比一个夸张，比如我们经常可以在各个渠道看见“一夜暴富”等等的广告，但事实上每一个有头脑的人都明白，这从投资的规律来说是不现实的。很多人冒冒失失加盟了一个品牌，但是无论怎么努力经营都很难盈利，这时候的问题不是在加盟商身上，而是在加盟的品牌上。因此，加盟连锁盈利的关键，首当其冲的便是选择一个好的品牌加盟。那么加盟商如何在眼花缭乱的品牌中选择好的品牌呢？下面我们会列举一些可以有效规避加盟风险的方法。

一、由加盟品牌的实力去预估加盟风险

有实力的品牌往往能够得到加盟商的信赖，因为实力需要强大的资金



与长久的口碑才能积累，这个做不得假。试看看城市快餐两大巨头麦当劳与肯德基，其加盟费动辄几百万元，可是加盟商依旧络绎不绝，这就是因为它们有实力，有众多成功先例，能够让加盟商产生信赖感。因此在规避加盟风险中，第一便是要考察加盟品牌的实力。加盟商可以从以下方面去考察：

- (1) 该品牌资金力量是否雄厚。
- (2) 公司管理团队是否拥有成熟的运作经验。
- (3) 加盟总部的办公室在哪，城市 CBD 还是城市边缘。
- (4) 品牌公司总部员工有多少，以十计算还是以百计算。
- (5) 广告是否经常出现于重量级的媒体中。

二、该品牌公司是否有直营店

直营店是评判一个品牌是否值得信赖的最基本的标准。现在品牌公司的广告都是对外号称拥有几百上千家直营店，但其实这些全部是加盟店，而且数目也对不上。没有直营店的品牌公司一般是因为其产品本身存在手续不全和质量等方面的缺陷，不能在正规的商场和商圈开设店铺，而这样的公司往往也没有一个成熟的团队懂得如何管理和运营一个店铺。那么要是选择了这样的总部，毋庸置疑，加盟商亏本的风险很大。

因此，加盟商在考察品牌时，一定要选择直营店多的品牌，只有这样的品牌，才能给予加盟商全面的经营指导，传授加盟商高超的赚钱技巧。

三、该品牌的产品定位是否准确、有特色

当我们确定一个品牌本身不含欺诈因素之后，我们还得考察它的产品定位是否准确，是否能满足目标消费者的需求。品牌连锁很多都是跨国界的，有些品牌产品从海外来，但产品从实用性到价位都不适合中国消费者，加盟商在这一点上一定要慎重考察分析。

商业竞争的核心是产品特色。而考察品牌的产品特色则需要看品牌公

司是否有自己的产品研发队伍，一般而言，那些从批发市场抓货的公司必然是没有自己的特色产品的。随着下海人数的增多，市场竞争的日益激烈，这也使得现在的顾客越来越注重设计和质量，店铺没有真正有创意的好产品是很难让顾客经常光顾的。

因此，适合中国市场，拥有设计和研发力量的品牌公司才是加盟商的首选。

四、该公司的品牌文化是否卓越

一个企业有其企业文化，一个品牌公司自然也有其品牌文化。文化是一种信念，是一种追求。我们再列举麦当劳和肯德基的例子，它们之所以能基业长青，很大程度上便是因为其具有卓越的品牌文化。具有强烈品牌文化的公司会倡导诚信、注重责任，可以让人放心。已经加盟或者正准备加盟的你不妨有心关注一下这方面，你会发现，好的品牌公司，其品牌文化从一个电话或一次见面以及一次公司宣传中都可以随时彰显出来，让人信赖。

卓越的品牌文化，会给加盟商带来一种心底的安全感。

五、投资不能贪便宜

加盟连锁最需要警惕的是低资金陷阱。投资是件大事，是有规律可循的经济活动，但是有很多投资者却把它当成了在菜市场买菜，越是能讨价还价的项目越喜欢，殊不知那些门槛低到几千元或者一万元的项目都是陷阱。试想，那些打着“免加盟金、免权益金、优惠多多”的品牌公司真要兑现了那几十条让你得了大便宜的承诺，它又靠什么盈利呢？世界上没有掉馅饼的好事，特别是在商海中。加盟商如果一旦贪便宜加盟了这样的品牌，往往会发现公司当初的承诺统统不能兑现，项目砸在手里，白白赔掉了加盟费。

简而言之，在大部分情况下，投资与回报是成正比的。再好的项目，



也不可能白菜的进价黄金的售价。加盟商千万不能被那些品牌公司看起来很优惠很贴心的广告承诺所迷惑。

以上只是一些评判加盟风险的基础参照，加盟商想要减少加盟风险，还需要自己多调查加盟品牌的内部情况，多去分析当地市场是否能够接纳品牌产品。



李某想要做淋浴房的生意，但他发现淋浴房还是一个新兴的市场，并没有太多成熟的品牌可供选择加盟。在经过大量的考察之后，李某最终选择了×品牌的淋浴房。因为李某在向几个比较中意的公司索取宣传资料的时候，×品牌很快就给他寄来了详细的产品画册，里面甚至还有×公司老总亲笔写的一封信。抛却老总的诚意不谈，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。这让李某感觉×品牌是与其他公司与众不同的，它更细心和周到。后来，李某又应邀参加了该公司在北京的一个行业展览会。在那次展览会上，李某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。这让李某坚定了加盟该品牌的决心。

而事实上李某加盟不久之后，生意果然红火了起来，这个结果说明了他当初的选择是非常明智的。

李某的切身经历给我们提供了这么几点成功秘诀：

- (1) 竞争力是关键，加盟商首先要找到同行业中品牌的差异性在哪里。
- (2) 服务好才是真的好，企业在服务方面有没有独到的地方也是加盟商需要重点考察的。
- (3) 工作人员的专业和诚恳是将来进行良好合作的基础。
- (4) 盲目贪便宜的人总是没有收获的，加盟商应该尽量在同类产品中

选择性价比比较高的产品做加盟。不要忽略了加盟商品牌积累和放大的过程。

当然，以上考虑因素不能完全规避加盟风险，加盟商还需要对品牌公司所开出的各种条件做深入的了解和考察。

对加盟行业进行评估

俗话说“男怕入错行，女怕嫁错郎”，选择正确的行业对于从事连锁经营行业的人来说至关重要，选对“池塘”方能“钓大鱼”。因此，投资者选择加盟行业时需谨慎，对于行业的评估工作一定要做好，做到位。

如果投资者未加考察就贸然进入一个行业，运气好可能会稍有盈利，但如果运气不好，不仅所投资金血本无归，而且经此打击恐怕难以重拾经商信心。

连锁经营行业发展到现在，其所涉及的行业领域已经囊括服装业、餐饮业、纺织业等，辐射范围相当之广，这虽然为投资者提供了极大的选择空间，但也给投资者增加了选择适合自己加盟的行业的难度。

加盟商想要正确选择行业，必须获取加盟行业信息，这极其重要。加盟商要通过各种途径最大限度地收集尽可能多的有关加盟企业的资料和信息，掌握该行业的发展动态、发展趋势和发展前景，并进行多方面的分析比较，据此才能作出理性的判断，降低投资风险。

一、考察加盟行业细节注意事项

考察加盟行业有以下几点细节需要注意：

1. 价格高低

产品价格偏高，并不等于丧失竞争力；产品价格低，也不一定会拥有

超强的竞争力。这是因为产品的价格消费者心中都有数，不会因为商家对产品定价了，消费者就以这个定价作为自己对产品的评估标准。因此加盟商还要考虑此产品或服务在消费者心目中的价值。

2. 品质如何

在品质上，最明确的指标是维修与故障频率，但是如果直接询问加盟总部人员，他们往往不会直接告诉你，或者回答得很保守，所以最好的办法是向相关消费者询问。

此外，加盟总部有没有设置维修部门或有没有稳定的送修渠道，也是加盟商必须考虑的重点内容。

3. 知名度如何

加盟品牌知名度对不同行业的重要程度各不相同。对于一般消费品而言，知名度似乎不那么重要，但如果是特殊商品或服务，尤其是销售奢侈品时，则由于单价较高，消费者对奢侈品的质量难以分别，因此消费者更容易相信名气大的品牌，甚至愿意付出高价格购买，以求心安。

4. 声誉如何

加盟品牌声誉良好，也会具有和上一项同样的效果。例如品质评价：产品品质评价并不容易，事实上许多加盟系统提供的无形服务，使得人们对服务品质的评价更加困难。但加盟商可参考一般消费者、亲友或自己的判断，对其整体品质做等级分类，评价差与极差的项目不应予以考虑。

5. 地位如何

如果该品牌在加盟体系中的领导地位较稳固，对于加盟商而言，保障较高，加入条件相对而言也可能较为严格，而且加盟店数量也比较多；相对地，跟随者与初入市场者，可能具备其他差异性的优点，且加盟条件较为宽松。

二、撰写评估方案

一份完整具体的评估方案，要包括以下内容：

