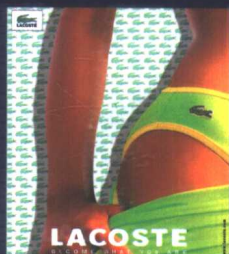


Guide to Taking up a Franchise

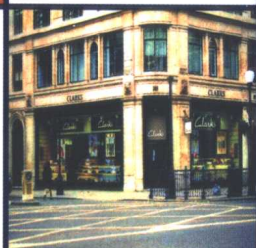
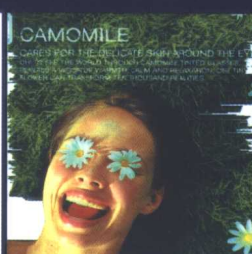
特许经营



ESPRIT
esprit.com.hk



Clarks



与亿万富翁共享利润

北京大学出版社

〔英〕科林·巴罗

戈德弗雷·戈尔兹

海伦·科根 著

马乐为 雷华 马可为 译

阴牧云 审订

[英] 科林·巴罗

戈德弗雷·戈尔兹

海伦·科根

著

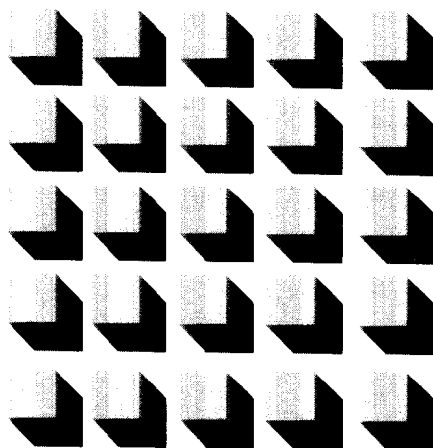
Guide to Taking up a Franchise

特 许 经 营

第十三版修订版

马乐为 雷华 马可为 译

阴牧云 审订



图书在版编目 (CIP) 数据

特许经营/[英] 巴罗 (Barrow,C.) 等著; 马乐为, 雷华, 马可为译. —北京:
北京大学出版社, 2003.8

ISBN 7-301-06429-2

I. 特... II. ①巴... ②马... ③雷... ④马... III. 专卖-商业经营 IV. F717.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 061844 号

著作权合同登记号: 图字: 01-2003-4597

First and second editions © Godfrey Golzen, Colin Barrow and
Jackie Severn, 1983, 1984

All other editions © Godfrey Golzen and Colin Barrow, 1986,
1987, 1988, 1989, 1990, 1991, 1992, 1993, 1994, 1996, 1999, 2000

Chinese Translation Copyright © 2003 Portico Inc.

All rights reserved

本书中文简体字专有使用权归北京大学出版社所有

特许经营

[英] 科林·巴罗 等著

马乐为 雷华 马可为 译

责任编辑: 王煜玲 符丹

地 址: 北京市海淀区中关村北京大学校内 **邮编:** 100871

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62752926

网 址: <http://cbs.pku.edu.cn>

E-mail : zpup@pup.pku.edu.cn

出 版 者: 北京大学出版社

印 刷 者: 三河市印务有限公司

发 行 者: 北京大学出版社

经 销 者: 新华书店

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 21 彩插: 1

字 数: 280 千字

版 次: 2003 年 8 月第 1 版

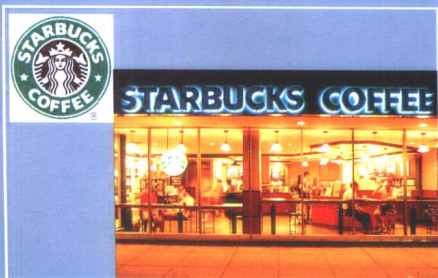
印 次: 2003 年 8 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-301-06429-2/F·0657

定 价: 48.00 元

TAKING UP A FRANCHISE

特许经营



Guide to Taking up a Franchise



与亿万富翁共享利润



特
许
经
营

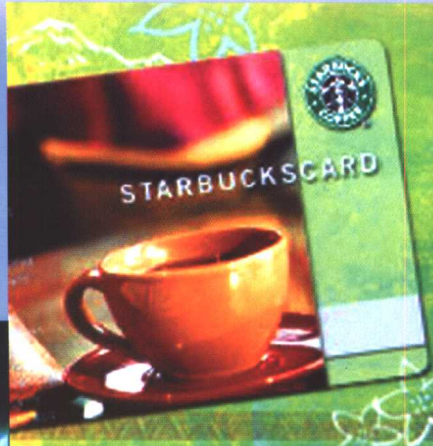


STARBUCKS 之于咖啡店就如麦
又极为强大的竞争对手。2002年
价值增长最快公司中的第二名。

STARBUCK



当劳之于快餐店一样,是一个发展迅速
星巴克被美国一家机构评为十家品牌
其秘密在于特许经营。



S COFFEE



Guide to Taking up a Franchise



与亿万富翁共享利润



特
许
经
营



esprit holdings limited
FY02/03 interim results



Guide to Taking up a Franchise

ESPRIT
esprit.com.hk

ESPRIT 拥有2 000间特许加盟经营店和500家自有专营店，其强大的实力足以和任何一家同行竞争。

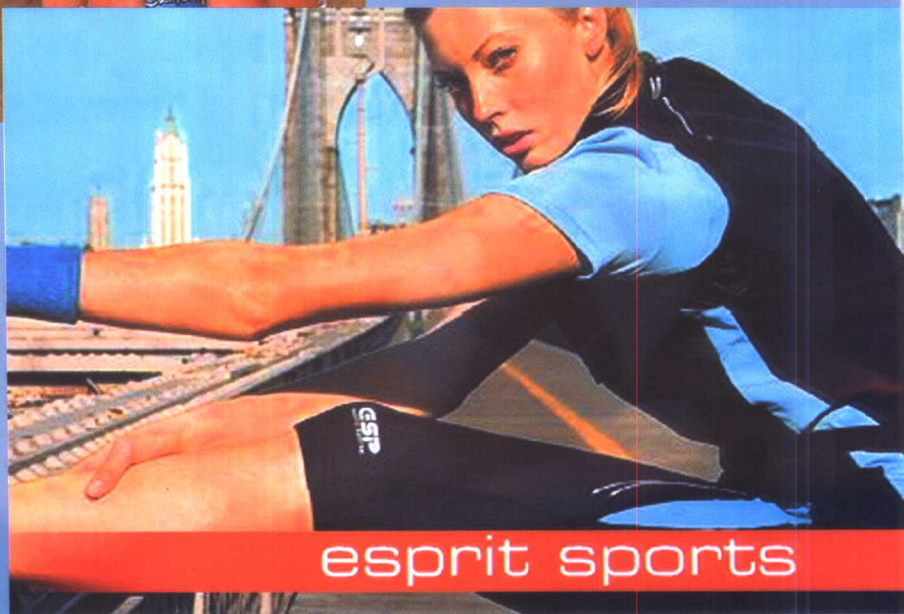
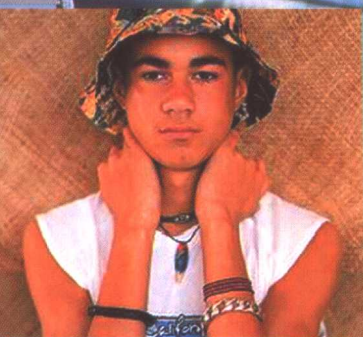
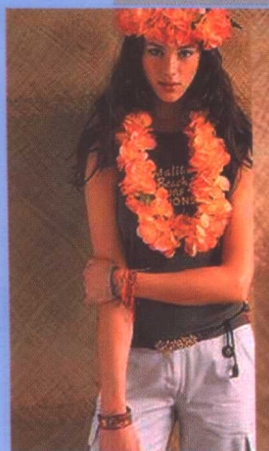


与亿万富翁共享利润



特
许
经
营

ESPRIT
esprit.com.hk



esprit sports

ESPRIT DE CORP.



Esprit De Corp's Fall '95 Shoe Collection in fine department stores and specialty shops throughout the United States and Canada



Guide to Taking up a Franchise



与亿万富翁共享利润



特许
经营

Haagen-Dazs

Haagen-Dazs 的顶级冰激淋战略已达
《战略》一书的经典案例。



世界顶级“蛋糕”冰淇淋

Häagen-Dazs

哈根达斯

Delicious To Please
美味至上 品质第一

ARRELL

CORPORATE
STRATEGY

公司战略

《财富》500强成功经典
中文修订版

上海人民出版社

《公司



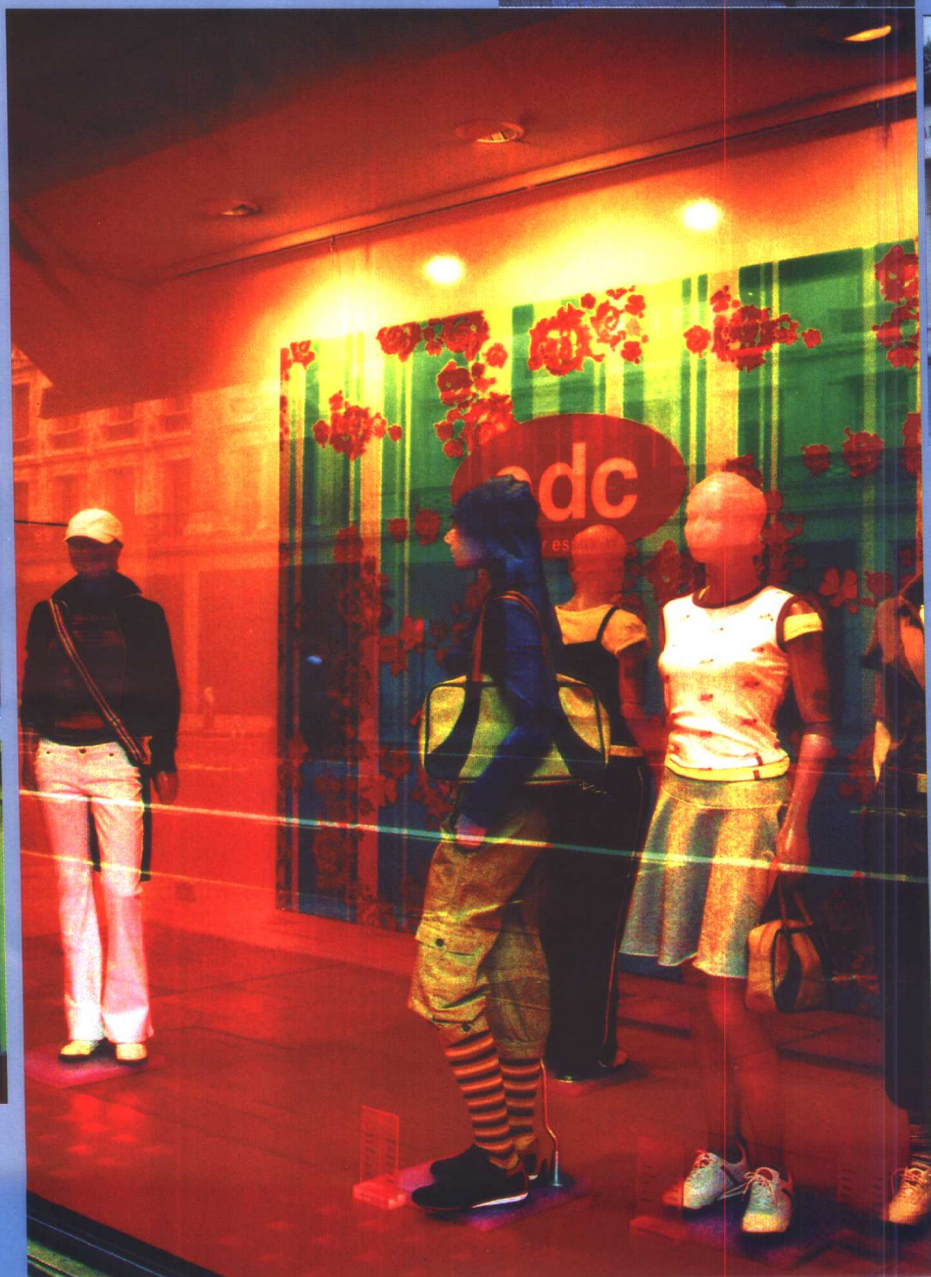
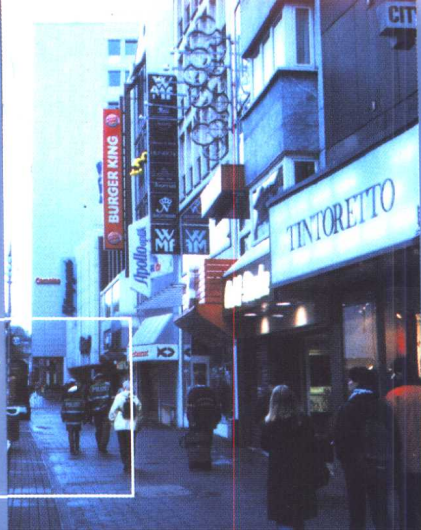
Häagen-Dazs

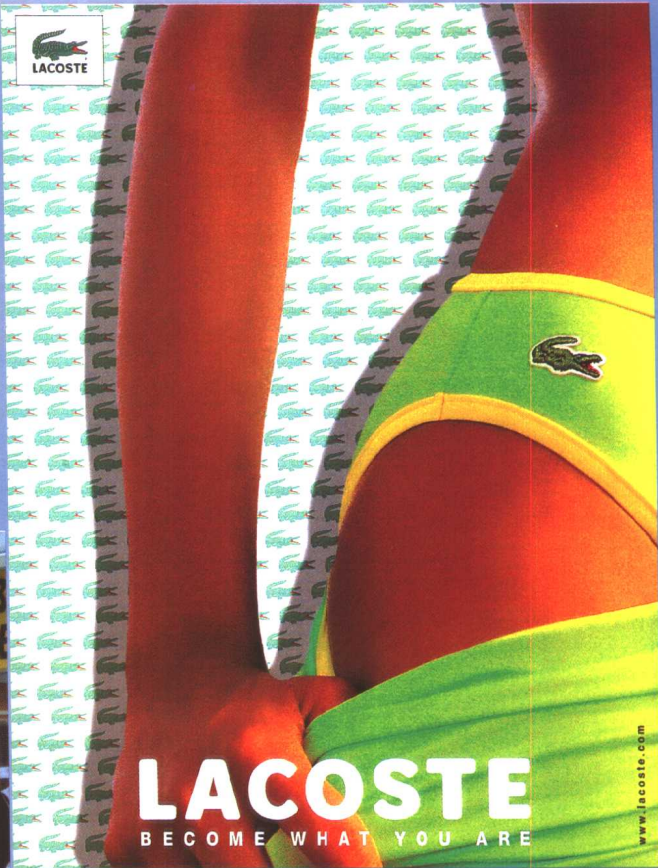
Guide to Taking up a Franchise

与亿万富翁共享利润

特 许 经 营

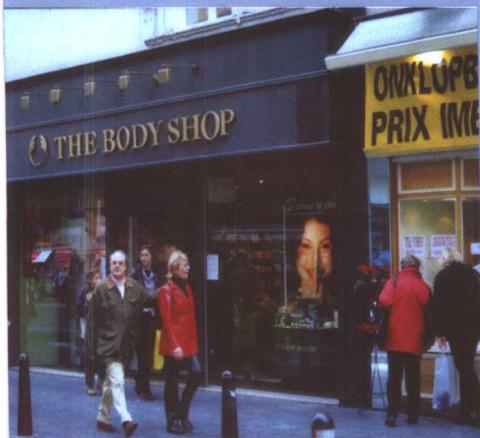
大街上各式各样的橱窗有多少属于特许经营，真是难以数清。





LACOSTE
BECOME WHAT YOU ARE

www.lacoste.com



与亿万富翁共享利润

Guide to Taking up a Franchise

特许 经营

英国有句玩笑话，水里的鸭子都知道 CLARKS。



Guide to Taking up a Franchise



特许经营

BODY SHOP 拥有不同寻常的“公司精神”，它在46个国家有1500家特许经营加盟店和200家自营店。

35000 KUNIP
CORPORATE RELIGION
公司精神

在 21 世纪，
Building strong market positions
will be about building companies
with a strong personality and
corporate soul.

在 21 世纪，
建立市场地位的关键是
建立具有强烈个性和
企业灵魂的公司。

建立市场地位的关键是
建立具有强烈个性和
企业灵魂的公司。

THE BODY SHOP®

VALUES WE STAND FOR

AGAINST ANIMAL TESTING
When The Body Shop started, Anna Heston made a commitment to actively oppose and ban the testing of cosmetic products and ingredients on animals. As a result of pressure by The Body Shop and its members, the European Union has now banned animal testing for cosmetics.

DEFEND HUMAN RIGHTS
The Body Shop's commitment to human rights is reflected in its policies on employment, community relations, and the environment. We work together to ensure that our products and services are available to all, regardless of race, gender, or age.

SUPPORT ENVIRONMENTAL PROTECTION
The Body Shop is committed to protecting the environment and reducing our carbon footprint. We use sustainable sourcing for our ingredients and packaging, and we encourage our customers to recycle.

14 VITAMINS FOR YOUR SKIN
VITAMIN BOOST
Vitamin C
Vitamin E

26 MEN'S GROOMING
BACK TO BASICS
Rejuvenate your skin
Havoc

28 WELLBEING
Aromatherapy
Ayurveda
Herbal Fragrance

34 FEET
BACK TO BASICS
Rejuvenate your feet
Havoc

40 SCENT
Aromatherapy
Ayurveda
Herbal Fragrance

46 TALKING SHOP

Jesper Kunde

卓越公司
Unique
now
...or never

在新经济中，品牌是公司的驱动力

CORPORATE RELIGION