

FRANCHISE
DEVELOPMENT
SERVICE

FDS世界特许经营发展服务组织指定特许经营专业丛书



北师大珠海分校国际特许经营学院指定教材

新世纪特许经营丛书 100

丛书主编 刘文献 李维华

特许经营

致富

*Achieving Wealth
Through Franchising*

寻找、开办并成功经营
特许加盟店宝典

(美)罗伯特·T·贾斯蒂斯

(Robert T. Justis)

威廉·斯莱特·文森特 著

(William Slater Vincent)

李维华 江漫 译



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



FDS世界特许经营发展服务组织指定特许经营专业丛书

北师大珠海分校国际特许经营学院指定教材

新世纪特许经营丛书 100

丛书主编 刘文献 李维华

特许经营致富

*Achieving Wealth
Through Franchising*

寻找、开办并成功经营
特许加盟店宝典

(美)罗伯特 T·贾斯蒂斯
(Robert T. Justis)

威廉·斯莱特·文森特 著
(William Slater Vincent)

李维华 江漫 译



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书是一本关于特许经营理论与实践方面的“工具箱”，涵盖的内容囊括了特许经营的诸多方面。全书共分八部分，结合实例讲解了特许经营的规则、法规与合同，特许经营的成本、利润、义务和场所，特许经营的培训营与筹备，特许经营的营销与广告，特许经营的成功管理，特许经营的信息、资金以及会计记录，特许经营的关系以及多店特许经营等。在本书的附录部分，作者为读者提供了特许经营 200 强企业网站，还有可供查询特许经营信息的前 50 个公共网站，这些极具价值的内容更使本书值得一读。

图书在版编目 (CIP) 数据

特许经营致富：寻找、开办并成功经营特
许加盟店宝典 / (美) 贾斯蒂斯 (Justis, R.), (美) 文森特
(Vincent, W.S.) 著; 李维华, 江漫译. —北京: 机械
工业出版社, 2004.5
(新世纪特许经营丛书 100)
Achieving Wealth Through Franchising
ISBN 7-111-14319-1

I. 特… II. ①贾…②文…③李…④江…
III. 专卖 - 商业经营 VI. F717.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 030064 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)
策划编辑: 贾秋萍
责任编辑: 徐 井 版式设计: 霍永明 责任校对: 肖新民
封面设计: 李世辉 责任印制: 闫 焱
北京丰印刷厂印刷 · 新华书店北京发行所发行
2004 年 5 月第 1 版 · 第 1 次印刷
1000mm × 1400mm B5 · 12.25 印张 · 2 插页 · 384 千字
0 001—4 000 册
定价: 33.80 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换
本社购书热线电话 (010) 68993821、88379646
封面防伪标均为盗版

《新世纪特许经营丛书 100》

编委会

丛书顾问：于献忠 艾 丰 苗中正 Roy. Seaman 杨国昌
严驳非 张征宇 郑永刚 李桂莲 Frank Hoy
祝 链 何永智 钱跃宏 王文斌 李 奇 杨建荣
Albert. Kong 何才庆 魏 林 杨子云 陈大鹏
周海汇 周成建 蒋衡杰 张玉卿 余龙文 高德康
胡援东 王承敏 杨 纤 朱明春 刘国雄 李明杨
梁 勇 张树武 池 洋 陈金平 田永浩 周少雄
Luigi PROIETTI 古川云雪 席 殊 徐秀清
黄华坤 李 欣 钱学农 王宇峰 屈云波 李禧华
张 葳 郭一鸣 姜恩颖

主 编：刘文献 李维华

执行主编：李维华

编 委：罗天宇 侯吉建 王春辰 杜 豪 王秋波 王俊秀
董佳羽 仇 一 蓝润洪 徐重九 何赵萍 余汉华
张志平 吴汉生 丁 镇 张 然 李卫东 常淑茶
贾秋萍 林屹松 徐远翔 肖振阁 余年初 严 格
王 云

作者简介

罗伯特·T. 贾斯蒂斯 路易斯安那州立大学 E. J. Ourso 企业管理学院管理和企业家研究所教授，曾经在內布拉斯加州立大学担任马歇尔特许经营主席一职。贾斯蒂斯教授在布里汉扬大学获得他的学士和 MBA 学位，并在印第安纳大学获得了他的企业管理博士学位。他当前从事的教育和研究领域是特许经营、创业、国际商务以及企业战略活动，为路易斯安那州立大学 E. J. Ourso 企业管理学院至少赢得了 2 500 万美元的资金。

在攻读博士学位的时候，贾斯蒂斯博士同他两个分别在印第安纳州和佛罗里达州的学生一起开办了一家小企业，每年的总收入超过 200 万美元。他也曾是一家杀虫剂企业的业主，而且是一家冰淇淋店/餐馆的加盟商。向他咨询过的特许经营企业超过 250 家，包括汉堡王（Burger King）、鲍格·华纳（Borg Warner）公司、德克萨斯器械公司（Texas Instruments）、温迪屋（Wendy's）、麦当劳（McDonald's）、必胜客、Popeye's、选址研究有限公司（Selection Research Inc.），以及美国研究公司（National Research）。另外，贾斯蒂斯博士还组织并出席世界性的管理活动。

Valley Forge 的自由组织已经授予贾斯蒂斯博士私有企业教育利维（Leavey）杰出贡献奖。他也分别从他所执教的每一所大学那里获得了杰出教学奖，包括：印第安纳大学、得克萨斯州技术大学、內布拉斯加州立大学、路易斯安那州立大学。他通常被称作为“小企业之父”，并且最近他已经被称为“特许经营之父”了。

贾斯蒂斯教授在各种期刊杂志上发表了 100 多篇文章，包括《管理学会期刊》（Academy of Management Journal）、《管理学会经理人》（Academy of Management Executive）以及《小企业期刊》（The Journal of Small Business）。他在小企业管理局的国家筹划指导委员会工作了 5 年时间，并且是特许经营社团和小企业机构指导者协会（Small Business Institute Director's Association, SBIDA）的创始人。著有《管理你的小企业》（Managing Your Small Business）、《美国商业动态》

(Dynamics of American Business)、《战略管理和策略》(Strategic Management and Policy) 以及《特许经营基础》(Basics of Franchising)。他最近出版的《特许经营》(Franchising) (和理查德·贾德合著) 是该领域最畅销的教科书。

威廉·斯莱特·文森特先生 法学博士，MBA，文学学士，1993年加入州立大学的肯尼色（Kennesaw）学院担任商业法的助理教授。在此以前他是 Emory 大学的客座讲师和研究伙伴，并是乔治亚州立大学的副教授。1977年，威廉·文森特取得了弗曼（Furman）大学的文学学士学位，1982年，取得了 Emory 大学的 MBA 学位，同年又取得了埃默利（Emory）大学的法学博士学位。他感兴趣的主要领域是企业家精神、特许加盟店的管理、特许经营法、商业法以及信托和产业规划。他还是《营销渠道杂志》（Journal of Marketing Channels）的编委。

威廉在信托和产业规划、商业法以及特许经营法方面有丰富的法律实践经验。还有，他积极地向受许人和特许人提供大量的管理和法律方面的咨询帮助。他开发并讲授特许经营管理和特许经营法的课程，并且同提姆·麦斯肯博士一道，在大学成立了特许经营学院。他经常给当地的、区域的以及世界性的特许经营从业者作演讲，并且已经在特许经营和产业规划领域的报纸、杂志以及期刊上发表了大量的文章。他还是国际特许经营协会出版的《网络扩张冲突手册——开发一个成功的解决方案》（The Network Expansion Conflict Handbook—Developing a Successful Solution）一书的合著者。威廉是一个有执照的律师，并且是美国律师协会乔治亚州分会的一名成员，是国家电视艺术和科学学会的表决成员，国际特许经营社团以及国际特许经营协会的成员，主要研究特许经营关系，并为少数民族特许经营委员会服务。

你可以电话拜访威廉：（770）977—6067 或者（770）423—6717 或者（770）565—1730；传真：（770）579—0152；邮政地址：1810 Wicksley way, Marietta, GA, 30062；或者电子邮件：vincent.all@worldnet.att.net。

罗伯特·T. 贾斯蒂斯的致谢

感谢所有为本书做出贡献的受许人和特许人，包括奎克·坎普（Kwik Kapp）公司的史蒂夫·哈默斯坦、麦当劳的伯特·科恩、大陆特许经营评论（Continental Franchise Review）的汤姆·墨菲、麦当劳的夏利·瓦鲁索、温迪屋的马克·乔治以及国际薄饼屋（International House of Pancakes）的吉姆·黑塞。

特别感谢那些在写作各个章节的过程中给予帮助的人，包括陈业守（译音——译者注）、托尼·马提奈克斯、劳丽·马捷里森、布赖恩·奥斯鲍尼、苏珊·萨特韦尔、迈尔斯·发尔、爱尔兰·赫伯特、爱尔兰·麦勒蒂斯以及阿帕拉·马图尔。

最后，我还要感谢休·贾斯蒂斯、吉尔·贾斯蒂斯以及珍·贾斯蒂斯，感谢他们的鼓励和支持。

威廉·斯莱特·文森特的致谢

我想对许多辛勤工作并对我提供帮助的人表示感谢。首先，我想感谢我的学生，这些来自肯尼色州立大学特许经营法律班的学生曾帮助我进行研究，他们是林·萨斯·法来玲、吉尔·鲍温、盖伊·杰克逊、安伯·波士乐、劳拉·德雷墨、基里·博伊尔、肖纳·本娜特、凯瑟琳·沃特金斯、托雅·西夷、史蒂文·坎蒂、赖安·罗宾逊、贝丝·韦尔斯、杰拉尔德·福斯特以及马克·理查森。

我还要特别感谢下面这些向我提供宝贵意见的人。他们是内森·塔尔博特、瓦尔·基尔默、布伦达·波莱、罗伯特·瑞克斯泰纳、达里尔·科恩、堂·德博塔、布鲁斯·布鲁姆、雷蒙德·玛吉诺、迈克尔·利文、利昂·阿克利、弗兰克·贝拉提、格雷格·卡普兰、迪克·霍尔布鲁克、肯尼色州立大学科勒斯商学院的教导主任提姆·麦斯肯、已退休的乔治亚州的州长乔·弗兰克·哈里斯以及前任白宫发言人纽特·金里奇。

最后，我要感谢下面这些在我撰写本书的过程中为我提供过帮助的人。他们是黛比·梅西、珍妮特·佩恩、纳塔利·吉尔·文森特、阿曼达·斯莱特·文森特、比利·斯莱特·文森特·Jr. 以及桑德拉·摩根·文森特。

序 1

刘文献总裁和他的同事李维华博士策划出版了这套旨在教育特许人和受许人的特许经营丛书。他们通过翻译引进与自己创作的方式，开发出一套详尽的特许经营丛书，该丛书具有极高的实战价值。

人们为什么需要这套丛书？原因之一就是，目前在中国缺乏关于特许经营方面的书籍；原因之二是，国外已经出版的特许经营书籍通常是为了适应本国特色而编写的，因此，那些书具有浓厚的地域特色；原因之三是，特许经营教育书籍的普遍性欠缺。

关于特许经营教育书籍的普遍性欠缺，从全世界的角度来考察，我们发现，商业培训者们并没有认识到特许经营架构和商业运作模式的特性。典型的现象是，他们假设合理的商业与管理原理可以在所有条件下有效地适用。比如：

- 寻找合适的特许经营合作者；
- 特许经营合同的谈判；
- 理解特许经营的国内外法律关系；
- 履行合同的规定；
- 退出一个失败的联盟。

上述这些以及更多的问题在刘文献总裁和李维华博士的这套特许经营丛书里都得到了很好的解释，同时，他们还用案例与具体的详细步骤来对一些抽象的概念予以进一步说明。他们给读者展示了作为特许经营的基本理论及其模式，介绍了为进入一个特许经营而需要的最基本知识，同时也全面地解释了在运营与管理单店及特许经营体系时的关键性方面。除了翻译那些在国外已很有权威的特许经营书籍之外，他们还邀请了一些特许经营相关业界的知名人士来写作。

特许经营在全球呈现不断增长的趋势。目前，美国近 50% 的零售额来自

于特许经营。特许经营为个人及群体提供了良好的做老板与创造财富的机会。特许经营创造了就业岗位，特别是为那些以前不曾有过工作经验的人们创造了入门机会。特许经营甚至扮演了一个教育者的角色，亦即它在管理的实战方面培训雇员，这些培训将引导他们进入未来的创业。正是认识到了这些效果以及通过特许经营发展经济的潜力，他们才推出了这套丛书。我为他们对中国特许经营教育所做的努力而鼓掌。



弗兰克·霍伊

美国商业贸易研究会主席

美国德克萨斯大学 El Paso 分校 (UTEP) 的企业
发展、提高、研究与支持中心主任

UTEP 工商管理管理学院院长

北师大珠海分校国际特许经营学院副院长
管理与创业学教授

曾任乔治亚州小商业发展中心主任

研究领域包括：特许经营、创业与经济发展、
家庭商业、战略联盟与社会创业

序 2

过去，有位哲人说：FDS 在中国的道路，是“特许经营苦旅”。FDS 是世界特许经营发展服务组织（Franchise Development Services International Ltd.），作为全球特许经营发展服务的领导者和专业机构。FDS 中国，是 FDS1999 年进入中国后构建的全球第二十家地区中心，当然，中国必将成为全球最热门的特许经营中心市场。

如同世界著名的麦肯锡咨询顾问集团，我们在推进一种专业技术、专业思想、专业模式或专业经济方面遇到了本土化及其综合的挑战。FDS 中国有许多轰轰烈烈的特许经营导入或构建服务工程，比如被中国连锁经营协会多年评为全国最佳盟主的“杉杉集团”与“重庆小天鹅火锅”等特许经营工程，但我们也有一些因为诸多原因进行得不够“成功”的项目。但其实，即使是“成功”的项目，也更多是因为盟主自身的成功基础；即使我们占第一推动力的“成功”项目，也仍然有许多未完成的遗憾。而虽然那些当时“不成功”项目的董事长，在事过多年后仍认为 FDS 的到来带来了革命性的变化，这样的鼓励也仍然不能掩盖 FDS 整体性的责任与孤独。

“一个板凳四条腿，有一条腿不一般齐都不行。”用这个民间的谚语形容中国特许经营市场发育的不均衡也许颇有道理。对于构成这一市场的各方：政府、专业服务机构、盟主、加盟商及潜在投资人和专业从业人员来说，对特许经营的认识、需求很不相同，在发展特许经营的准备、能力、法律意识等方面都不均衡，在特许经营的监管方、特许商、受许方、潜在受许方、从业方、专业力量方都存在较大的差异和时空错位。这种紊乱产生了极大的市场激情和市场波动，置身于其中，就如置身于巨大的冰河：冰山、浮冰、残雪、雪水，在春天的融化下，汇合着泥沙、植被和溪流浩浩荡荡，层层叠叠，碰撞，融合，归入大海。

加入 WTO 后，中国因取消国际特许经营市场准入而将成为被引爆的“全球最热门的市场”，我们深感应改变“理论落后于形势，实践落后于国际，成

功难以克隆，失败不断重复”的局面，共同致力于让特许经营在科学的、系统的、规范的、实践创新的、社会生态均衡的轨道中发展，最终成为我国知识经济或新经济的主流力量。有着百年历史的北京师范大学是教育创新的代表，2003年，北师大联合 FDS，开创了全亚洲第一所国际特许经营学院——北师大珠海分校国际特许经营学院。北师大珠海分校被国家教育部赋予中国教育创新基地的使命，并将引进更多的国际特许经营先进资源，致力于中国的特许经营学科体系、专业运用和专业人才的系统建设。国际特许经营学院和 FDS 致力于在全球范围内遴选特许经营权威著作，在全国范围内编选特许经营研究与探索的精品，在理论构建、实际案例、教学培训、专业应用、法律监督、行业特征、产业发展、国家战略等方面出版一套特许经营系列丛书，希望能帮助特许经营在中国完成其重要的使命。机械工业出版社则敏锐地发现了特许经营的学术价值、实际价值和社会经济价值。

FDS 的研究表明，特许经营的发展，在一个国家是与其社会经济及产业的全球化、市场化、知识化程度相关的。美国商务部认为特许经营是美国经济的主流力量，是美国国家战略、知识经济战略、经济及产业结构调整战略、全球化扩张战略及社会资源重组与就业战略的重要工具与模式。

在一个国家的特许经营导入期或个体自发期，由于外来特许经营样板的影响，特许经营成为许多企业和创业者迅速发财的“梦想”，这个时候的特许经营，更像一种简单的思想或口号，经常被视为一种产品营销或渠道管理的工具与模式，中国的这一阶段应为 1979 ~ 1999 年。

在特许经营的成长期或产业化时期，一个国家的主管部门会出现（如中国连锁经营协会），一些国际专业公司（如 FDS）会进入市场，会出现专门的学院或专业（如北师大珠海分校国际特许经营学院）、专业的门户网站（如中国特许经营网）、专业的丛书和媒体（如《中国特许经营年鉴》、《中国特许经营大全》及本套丛书）。更重要的是大批的国际特许经营企业将正式进入市场，本土的特许经营企业也将形成一定的产业规模。这个时候的特许经营更多的是一种企业经营管理的模式与工具，中国的这一阶段应为 2000 ~ 2008 年。

在特许经营的成熟期或社会化时期，特许经营将成为国家经济的主要力量，对国家战略扩张、资源重组、经济、产业、企业及大众的专业知识化程度，对国家可持续就业与创业、国家经济等级、国家进出口贸易、国家商业文

明等都有重要而可持续的贡献。特许经营是美国国家战略的重要工具或重要构成，是新加坡、马来西亚等国家的国策。这一时期的特许经营，将更多被视为一种新经济思想和新的社会经济重要发展模式，是国家营销与社会管理的重要工具与模式。在我国，应抓住 2008 年北京奥运会及 2010 年上海世界博览会这两个重要契机，全力发展特许经营。

感谢北师大和机械工业出版社致力于特许经营的正规化建设，这将是一件富有长期战略意义的事情。

感谢全球商业巨子迈克·戴尔，在我作为他中国总代理工作的 5 年时间里，这位大师使我深刻地认识到经营模式可以改变一个企业甚至一个国家的命运。

感谢杉杉集团郑永刚先生，他以一个企业领袖的远见卓识在中国第一个启动了深具影响的特许经营系统工程。

感谢大杨集团李桂莲总裁，她为 FDS 提供了广阔的特许经营探索空间。

感谢恒基伟业董事局主席张征宇博士，作为知识经济型的工商企业领袖和北师大珠海分校国际特许经营学院的首任院长，他正致力于推动国家特许经营战略。

感谢重庆小天鹅何永智总裁，她的成功证明特许经营和中国文化、中国企业、中国社会的结合将会取得更大的成功。

感谢同仁医院的韩德民院长和同仁科技开发中心的焦志毅先生，他敢于把同仁眼镜这样一个百年名牌和特许经营这样一个最新经营模式进行大胆结合，而 FDS 中国和同仁共同的合作则使同仁获得了更大的成功。

感谢中天特车集团的王宇峰董事长和姜恩颖先生，我们共同进行了一个非常有创新意义的神州之旅露营车俱乐部项目，这充分体现了特许经营的应用是没有疆界的。

感谢山东今日集团李欣总裁和香港左右家居的黄华坤总裁，他们都一直致力于如何让自己的企业更成功并且获得同行业的领先地位。我们经常一起探讨，相互勉励和相互学习，他们代表了更多追求卓越的成长中的中国民营企业。

感谢 Frank Hoy，作为全美商贸研究会主席和著名的国际特许经营高等教育专家，他是本套丛书的主要规划者之一。

感谢 Roy Seaman 和江进兴先生，他们分别作为全球 FDS 创始人和亚洲总

裁，把 FDS 的精神、理念、技能、案例和全球近千家客户资源导入了中国。

感谢普林斯顿大学钱跃宏教授，他是我的同窗好友，他为丛书提供了宝贵的国际资料。

感谢艾丰先生，作为中国名牌事业的主要奠基人，他最早肯定了特许经营对国家的重要性。

感谢北师大的苗中正、杨国昌、严驳非、祝链、张葳等领导和专家，感谢 21 世纪中国企业家论坛主席何才庆先生，他们赋予的机会，将在未来显现其更重要的价值。

感谢中国连锁经营协会、新加坡特许经营协会、英国特许经营协会和国际特许经营联合会。感谢《中国企业家》杂志、《财经》杂志、《商界》杂志、中国经营报、中央电视台、中国特许经营网、人民日报市场版。

感谢我的同事和朋友罗天宇、李维华、侯吉建、王春辰，他们被称为 FDS 中国的“F4”，还有夏阳、曾军、余德水、王乃军、王云、何赵萍、徐重九、张然、林屹松、张志平、王秋波、王晓民、王俊秀、余汉华、余年初、陈红朝、刘文勇、捍燕钧，没有他们对特许经营的执着追求和无私奉献，就没有丛书的出版。

感谢仇一先生，他荣获了全国最佳特许经营职业经理人称号，他多年来信仰和投身特许经营，他信赖 FDS，他是国际特许经营学院学生发展的榜样。

感谢董佳羽先生，他对特许经营事业的投资敢为人先。

感谢杜豪先生，他支持出版的《中国特许经营大全》对中国特许经营的发展有着启蒙的作用。

感谢北师大珠海分校国际特许经营学院的首届 201 位学员，他们是被新浪教育称为“特许经营黄埔军校”的首批成员，将影响中国特许经营的未来。

感谢黄国雄、李禧华、牛海鹏、李飞等所有已在或正在研究特许经营的学者、专家，欢迎赐教。

感谢所有帮助、支持、信任和建设特许经营的朋友，感谢每一个坚持读完这篇序言的读者。

感谢红高粱快餐的乔赢总裁，他喊出要做中国的麦当劳，曾是美国时代周刊报道的焦点人物，他的失败和不幸，更加证明本套丛书出版的必要性。

特许经营是一门实践性、复合性、先导性以及国际性特点很强的学科，是

一门新兴的学科，欢迎各界朋友对丛书的相关专题进行交流和探讨，共同促进特许经营的理论建设，迎接特许经营时代的到来！

感谢国家商务部、国家质检总局、全国工商联、共青团中央、中国名牌战略推进委员会、中国企业家协会；感谢北京市人民政府、上海市人民政府、辽宁省人民政府、大连市人民政府、成都市人民政府、珠海市人民政府及北海市人民政府等地方政府的相关领导同志，在你们所领导或所开创的经济发展建设事业中，“国家特许经营”的思想或框架正在逐步成形并付诸于卓有成效的实践。

感谢所有的正在创造特许经营历史的中外特许经营盟主、加盟商和专业精英，你们是特许经营理论研究真正的源泉。

最后，我借此序言，重申我在 1999 年 21 世纪中国企业家论坛上的倡议：**特许经营应成为 21 世纪知识经济中国的基本国策！**



FDS 中国总裁

北师大珠海分校国际特许经营学院常务副院长

大杨创世股份有限公司常务副总裁

CEIM 中国教育投资管理集团执行董事

上海时尚联合会副秘书长

中国著名特许经营专家、FDS 中国特许经营发展
服务事业的第一人

研究领域：特许经营国家战略、特许经营体系构建、特许经营行业应用、特许经营文化、特许经营品牌营销、特许经营发展服务规划、特许经营知识管理、服装业特许经营、单店管理、城市战略与行业战略、资源整合等

译 者 序

当初在策划这套“新世纪特许经营丛书 100”时，我和我的同事们就一直有一个愿望，那就是我们能翻译引进国外的特许经营方面的优秀论著。这是因为我们必须正视现实，即目前我国的特许经营业界发展已经出现了理论滞后实践太多的严重局面。而要学习国外的特许经营模式、理念和技术，第一步则是需要我们学习别人的先进、全面、系统的知识，然后，我们才有可能在消化、吸收的基础上有所创新，才能建立起有中国特色的特许经营理论体系。

因此对于国外特许经营经典书籍的翻译引进就既是必然、必需和必要的举措，也是我们此套丛书倾心奉献给读者的知识大餐。我相信，它们的面世也必将燃起中国特许经营界更新知识、汲取营养、创新进取、快速高效发展的高潮，而其对中国特许经营发展的促进与提升甚至净化方面的重大意义都是不容置疑的。

鉴于目前国内特许经营图书市场上的现状，即国内已经出现了一些关于特许经营方面的引进书籍，虽然这些图书本身可能很优秀，但因其不可避免的选题的零散与随机性、互相之间的重复等诸多方面的原因，使它们的实用价值受到局限。为此，我们的翻译引进将在选题的系列与全面、翻译的质量、丛书的规模、出版的连续性等所有方面进行科学规划，比如我们会请国外特许经营专家、教授和学者帮助并和我们一起挑选一系列内容涵盖各个方面的优秀外文图书作为引进对象，然后经过国内专家的集体甄别后再决定是否引进。总之，我们的目标是一定要使这套引进图书成为中国目前最大、最全、最权威、最现代的特许经营丛书引进系列。我深信，这些明显的优势也正是您——我们丛书的读者之所以选择与信赖我们这套丛书的主要原因之一。

我要在感谢机械工业出版社对于此次系列引进项目表示大力支持的同时，也对本套“新世纪特许经营丛书 100”的广大读者表示真诚地祝贺：你们可以尽情地、系统地阅读来自特许经营发源地以及特许经营发达国家和地区的经典特许经营书籍系列！