

中国特许体系名录

FRANCHISE OPPORTUNITIES GUIDE



中国连锁经营协会 编

2003 版



300 个加盟机会供您选择

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

中国特许体系名录/中国连锁经营协会编. —北京:
中国商业出版社, 2003.7

ISBN 7-5044-4846-x

I.中... II.中... III.专卖—商业企业—中国—名录
IV.F721.7-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 056414 号

责任编辑: 唐伟荣

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺 1 号)
新华书店总店北京发行所经销
北京奇良海德印刷厂印刷

*

850×1168 毫米 16 开 5.75 印张 100 千字
2003 年 7 月第 1 版 2003 年 7 月第 1 次印刷
定价: 35.00 元

* * * *

广告经营许可证: 京工商广临字宣 0014 号
(如有印刷质量问题可更换)

版权声明

版权所有, 未经版权人许可, 不得擅自使用

目 录

中国连锁经营协会特许经营道德规范	2
商业特许经营管理办法（试行）	4
关于进一步规范特许加盟活动的通知	7
国家工商行政管理局关于解决商标与企业名称中若干问题的意见	9
投资加盟店，自己做老板——特许加盟ABC	11
品牌索引	16
餐饮	25
超市、便利店	41
服装	53
药店	58
家电	62
图书音像	63
汽车服务	64
家居建材	67
房屋中介	71
教育培训	72
美容保健	75
洗涤	77
其他	80
特许咨询服务	88

中国连锁经营协会特许经营道德规范

中连协字【2002】第37号

2002年11月1日

总 则

第一条 中国连锁经营协会会员开展特许经营须遵守国家的法律法规;

第二条 会员企业开展特许经营须遵循公平、诚信的原则;

第三条 会员不得以任何可能欺骗或误导潜在加盟者的明示或暗示的陈述销售或推广特许经营权;

第四条 会员不得抄袭或模仿他人的商标、商号、广告或其他识别符号以欺骗或误导潜在加盟者和消费者;

第五条 特许合同须以书面形式签订,并明确各方的权利和义务;

第六条 特许者和加盟者须尽一切努力,以诚信友好态度解决争议。必要时可考虑通过调解、仲裁甚至诉讼解决争议。

特许者 (总部)

第七条 特许者在招募加盟者的过程中,应以书面方式向潜在加盟者提供尽量充分的信息,包括特许者的基本情况、合同基本内容、已开店铺的运营情况、加盟所需投资额、收益预测等,但不仅限于这些信息;

第八条 向潜在加盟者提供的信息,包括广告等宣传资料应当真实、准确,凡直接或间接含有历史或预期的投资收益、经营业绩的数字或资料,应明确来源和依据;加盟者的投资额及其构成应详尽说明;

第九条 特许者应鼓励潜在加盟者和现有的加盟者接触,使其更深入地了解将要从事的特许业务;

第十条 特许者在选择加盟者时,应重点考察其能力、性格、资金实力、事业心等,不应因性别、民族等原因而予以歧视;

第十一条 为保证加盟店所销售的产品和服务保持良好品质,特许者应不断对加盟店进行督导;

第十二条 为使加盟者不断获得适当的收益，特许者应不断改进产品、服务和营销，并向加盟者提供指导、援助和合理的培训；

第十三条 特许者须根据合同规定向加盟者提供优质的材料、产品和服务；

第十四条 特许者应能及时收到来自加盟者的信息并给予解答，应建立一种增进双方沟通、理解和合作的制度或机制。

加盟者

第十五条 加盟者在经营特许业务时，须遵守国家的法律法规；

第十六条 加盟者须详尽、坦白地披露所有被视为在特许者挑选合适的加盟者时不可或缺的信息；

第十七条 严格按照特许合同规定及手册标准开展经营活动，接受一切需要的培训及特许者的指导和监督，以维护体系的声誉和统一形象；

第十八条 加盟者须遵守与特许经营权有关的一切资料的保密原则，无论特许经营关系是否终止，除非得到特许者的书面同意，否则不得披露或许可相关人员披露任何该类信息；

第十九条 按时支付加盟费、特许权使用费和其他应缴费用。

相关专业机构

第二十条 本着诚信和公平的原则行事，鼓励客户严格遵守本道德规范，无论客户是否为中国连锁经营协会会员。若客户的委托或要求违反本道德规范，须立刻停止为该客户提供的服务；

第二十一条 只接受自己能够胜任的委托业务；

第二十二条 坚持独立、客观立场，以确保所提意见的公平和专业水准；

第二十三条 须遵守保密原则，在履行职责期间获得的一切资料，未经客户同意，不得披露或许可他人披露。

商业特许经营管理办法（试行）

原国内贸易部1997年11月4日发布

第一条 为规范特许经营行为，保护特许者与被特许者双方的合法权益，进一步推动连锁经营的发展，制定本办法。

第二条 特许经营是指特许者将自己所拥有的商标（包括服务商标）、商号、产品、专利和专有技术、经营模式等以特许经营合同的形式授予被特许者使用，被特许者按合同规定，在特许者统一的业务模式下从事经营活动，并向特许者支付相应的费用。

第三条 本办法适用于在中华人民共和国境内从事商业（包括餐饮业、服务业）特许经营活动的企业、个人或其他经济组织。

第四条 开展特许经营必须遵循自愿、公平、有偿、诚信、规范的原则。

第五条 特许经营的基本形式包括：

直接特许——即特许者将特许经营权直接授予特许经营申请者。获得特许经营权的被特许者按照特许经营合同设立特许网点，开展经营活动，不得再行转让特许权。

分特许（区域特许）——即由特许者将在指定区域内的独家特许经营权授予被特许者，该被特许者可将特许经营权再授予其他申请者，也可由自己在该地区开设特许网点，从事经营活动。

第六条 特许者必须具备下列条件：

（一）具有独立法人的资格；

（二）具有注册商标、商号、产品、专利品和独特的、可传授的经营管理技术或诀窍，并有一年以上良好的经营业绩；

（三）具有一定的经营资源；

（四）具备向被特许者提供长期经营指导和服务的能力。

第七条 被特许者必须具备下列条件：

（一）具有合法资格的法人或自然人；

（二）拥有必要的经营资源（资金、场地、人才等）；

（三）具有一定的经营管理能力。

第八条 特许者的基本权利是：

(一) 为确保特许体系的统一性和产品、服务质量的一致性, 特许者有权对被特许者的经营活动进行监督;

(二) 有权向被特许者收取特许经营权使用费及各种服务费用;

(三) 对违反特许经营合同规定, 侵犯特许者合法权益, 破坏特许体系的行为, 特许者有权终止被特许者的特许经营资格。

第九条 特许者的义务是:

(一) 将特许经营权授予被特许者使用并提供代表该特许体系的营业象征及经营手册;

(二) 提供开业前的教育和培训;

(三) 指导被特许者做好开店准备;

(四) 提供长期的经营指导、培训和合同规定的物品供应。

第十条 被特许者的基本权利是:

(一) 在合同约定的范围内行使特许者所赋予的权利;

(二) 获得特许者所提供的经营技术及商业秘密;

(三) 获得特许者所提供的培训和指导。

第十一条 被特许者的义务是:

(一) 严格照合同规定的标准开展营业活动;

(二) 按合同约定按时支付特许权使用费及其他各种费用;

(三) 维护连锁体系的名誉及统一形象;

(四) 接受特许者的指导和监督。

第十二条 特许者应在正式签约至少十天前, 以书面形式向特许申请者提供真实的有关特许经营的基本信息资料。这些资料至少应当包括: 特许者的企业名称, 基本情况, 经营业绩, 所属被特许者的经营情况, 已经实践证明的特许网点投资预算表, 特许经营权权费及各种费用的收取方法, 提供各种物品及供应货物的条件和限制等。

特许经营申请者也应按特许者的要求如实提供有关自己经营能力的资料, 主要包括合法资格证明、资信证明、产权证明等。

第十三条 从事特许经营活动, 必须签订特许经营合同。特许经营合同应当包括下列内容:

(一) 特许经营授权许可的内容、范围、期限、地域;

(二) 双方的基本权利和义务;

(三) 对被特许者的培训和指导;

(四) 各种费用及其支付方式;

(五) 保密条款;

(六) 违约责任;

(七) 合同的期限、变更、续约、终止及纠纷的处理方式。

第十四条 特许者可向被特许者收取下列费用:

加盟费: 特许者将特许经营权授予被特许者时所收取的一次性费用。

使用费: 被特许者在使用特许经营权过程中按一定的标准或比例向特许者定期支付的费用。

保证金: 为确保被特许者履行特许经营合同, 特许者可要求被特许者交付一定的保证金, 合同到期后保证金应退还被特许者。

其他费用: 特许者根据特许经营合同为被特许者提供相关服务向被特许者收取的费用。

前款所要收取的费用种类及金额, 双方可根据实际情况在特许合同中进行约定。

第十五条 特许经营中涉及知识产权(专利、商标、计算机软件等)转让、许可的, 应当按照国家有关政策法规执行。

特许经营合同执行过程中发生纠纷, 按合同约定之法律程序处理。

第十六条 国务院商品流通主管部门是全国特许经营的行政主管部门, 负责起草有关特许经营的政策性法规和发展规划, 承担特许经营的管理、指导、规划、协调职能。

第十七条 特许者开展经营活动时, 应按本规定第十二条所列材料提交中国连锁经营协会备案。中国连锁经营协会的工作是制定特许经营的行规行约, 开展行业自律, 为特许双方提供相关服务, 促进行业发展。

第十八条 本办法由国内贸易部负责解释。

第十九条 本办法自发布之日起施行。

关于进一步规范特许加盟活动的通知

内贸局发营销字【1999】第173号

中国的特许经营于20世纪90年代末期开始迅猛发展起来。在快速发展的过程中,出现了一些不规范的现象和行为。为及时规范特许市场,保证特许经营的健康发展,原国内贸易局于1999年10月19日出台了《关于进一步规范特许加盟活动的通知》。

特许加盟作为一种重要的营销方式和连锁经营的主要形式之一,随着市场经济体制的建立和完善,正在成为国内企业实现低成本高速度扩张的重要手段,显示出强大的生命力和良好的发展前景。

为规范特许加盟活动的开展,作为商业服务业特许经营活动的行业主管部门,原国内贸易部于1997年11月发布了《商业特许经营管理办法(试行)》(以下简称《办法》),对特许经营的概念、基本形式、特许加盟双方的权利义务等进行了规定。该办法试行一年多来,在指导、规范企业行为,促进特许经营的发展等方面发挥了积极作用。目前,第一批特许企业已按《办法》进行了备案,更多的企业按照《办法》的要求进行了规范。

在普及推广特许加盟这种新型营销方式的过程中,也出现了一些不规范的行为,主要表现为:借特许加盟的名义从事国家明令禁止的传销活动;利用虚假广告宣传(如高收益、高回报)招募加盟者,骗取加盟者的加盟金;一些咨询机构有意过度炒作特许加盟,从中谋取利益。如不及时制止这些不规范行为,必将危害广大企业和投资者利益,对特许经营在我国长期健康的发展产生不利影响。

为进一步规范特许加盟行为,按照《办法》确定的基本原则,针对当前存在的问题,作出如下通知:

一、按照《办法》规定,开展特许经营的企业必须具有独立法人资格,具有注册商标和独特的、可传授的经营管理技术,具有一年以上良好的经营业绩,具有向加盟者提供指导和服务的能力。

二、在招募加盟者之前,特许者必须提供有关特许经营的真实信息,加盟者有权要求特许者就所提供的信息进行证明,包括《办法》所要求的备案证明或其他有关部门出具的可证明其真实性的文件。对特许者提供的不真实的宣传资料、广告和招募文件,加盟者有权根据国家有关法律

寻求保护和赔偿。

三、任何企业和个人不得以特许加盟的名义从事传销或变相传销活动。

四、企业从事有关特许经营方面的咨询活动，必须遵守国家法律、法规，未经国家行业主管部门审核批准，不得对外发布带有行业导向性信息，不得进行虚假的广告宣传和炒作。

五、各地商品流通主管部门作为商业服务业特许经营的管理机构，应把特许经营纳入连锁经营和营销改革工作的总体框架，及时了解掌握各行业开展特许经营的基本情况，做好规范和指导工作。

各地主管部门和企业贯彻本通知意见的过程中遇到问题，请及时与国内贸易局营销改革司联系。

国家工商行政管理局关于解决 商标与企业名称中若干问题的意见

工商标字【1999】第81号

商标与企业名称之间存在的冲突，是当前特许经营发展所面临的一个重要的政策问题。1999年4月5日，国家工商局就此问题，做出规定。

为有效执行《商标法》和企业名称登记管理的有关规定，切实保护商标专用权和名称权，维护公平竞争秩序和社会公共利益，现就解决商标与企业名称中的若干问题明确如下意见：

一、商标专用权和企业名称权均是经法定程序确认的权利，分别受商标法律、法规和企业名称登记管理法律、法规保护。

二、商标专用权和企业名称权的取得，应当遵循《民法通则》和《反不正当竞争法》中的诚实信用原则，不得利用他人商标或者企业名称的信誉进行不正当竞争。

三、商标是区别不同商品和服务来源的标志，由文字、图形或者其组合构成；企业名称是区别不同市场主体的标志，由行政区划、字号、行业或者经营特点、组织形式构成，其中字号是区别不同企业的主要标志。

四、商标中的文字和企业名称中的字号相同或者近似，使他人对市场主体及其商品或者服务的来源产生混淆（包括混淆的可能性，下同），从而构成不正当竞争的，应当依法予以制止。

五、前项所指混淆主要包括：

（一）将与他人企业名称中的字号相同或者近似的文字注册为商标，引起相关公众对企业名称所有人及商标注册人的误认或者误解的；

（二）将与他人注册商标相同或者近似的文字登记为企业名称中的字号，引起相关公众对商标注册人与企业名称所有人的误认或误解的。

六、处理商标与企业名称的混淆，应当适用维护公平竞争和保护在先合法权利人权益的原则。

七、处理商标与企业名称混淆的案件，应当符合下列条件：

（一）商标与企业名称产生混淆，损害在先合法权利人的合法权益；

（二）商标已注册和企业名称已登记；

（三）自商标注册之日或者企业名称登记之日起五年内提出请求（含已提出请求但尚未处理的），但恶意注册或者登记的不受此限。

八、商标注册人或者企业名称所有人认为自己的权益受到损害的，可以书面形式向国家工商行政管理局或者省级工商行政管理局投诉，并附送其权益被损害的相关证据材料。

九、商标与企业名称混淆的案件，发生在同一省级行政区域内的，由省级工商行政管理局处理；跨省级行政区域的，由国家工商行政管理局处理。

对要求保护商标专用权的案件，由省级以上工商行政管理局的企业登记部门承办；对应当变更企业名称的，承办部门会同商标管理部门根据企业名称登记管理的有关规定作出处理后，交由该企业名称核准机关执行，并报国家工商行政管理局商标局和企业注册局备案。

对要求保护企业名称权的案件，由省级以上工商行政管理局的商标管理部门承办；对应当撤销注册商标的，由承办部门提出意见后报请国家工商行政管理局商标局决定，国家工商行政管理局会同企业注册局根据《商标法》及《商标法实施细则》的有关规定予以处理。

十、违反商标管理和企业名称登记管理有关规定，致使商标或者企业名称产生混淆的，由有管辖权的工商行政管理机关依法予以查处。

投资加盟店，自己做老板

——特许加盟ABC

加盟能带给你什么好处？

你可以在三到五年甚至更长的时间里，使用一个有名气的品牌做自己的生意。

在做生意的过程中，你可以得到总部提供的很多帮助，包括如何选择一个理想的店址，通过接受培训掌握一些基本的经营管理方法，诸如商品经营知识、销售技巧、人员的招聘和管理、财务管理的方法等，在总部的支持下，可以免去很多靠自己很难做到或很难做好的事情，例如商品、原材料和设备的采购、顾客服务等。

当然，为了享受这些好处，你必须承担一些义务，同时要做很多准备工作，甚至冒点风险。下面，我会介绍特许加盟的一些基本要素，了解这些要素对你选择加盟很有必要。

费用

为了获得特许者（总部）品牌的使用权并得到总部的各种支持，你需要支付下面列出的一些费用。请注意，根据你所加盟的企业不同，你可能只需交纳所列的某一项或几项费用，也有可能支付除此之外的其他费用。除了向总部交纳费用，当然还有开店的投资和支出。

加盟费

加盟费是你与总部签订加盟协议后向总部交纳的费用，这笔开支是为获得品牌使用权、业务模式以及区域独占权（在某些情况下）而支付的，付款后，总部将不予返还。加盟费一般在1万~10万元人民币，高的能达到几十万元，如果想得到一个较大区域的独占权，有时 would 达到几百万元。也有一些特许企业不收或暂免加盟费。

特许权使用费（又称权利金）

特许权使用费是加盟期间，加盟店按月（季度、年）向总部交纳的费用，作为获取总部各项支持和服务而付出的成本，有的按加盟店的销售（营业）额的一定比例交纳，一般为3%~5%，有的则规定一个固定金额，或固定金额外加一个比例数。

广告宣传费

有些特许者会要求加盟者每年交纳一笔广告宣传费，总部会从这笔费用中拿出一部分，用于全国性的市场推广活动，也有一部分会用于招募新的加盟者。

开店费用

这是加盟者最主要的投资，主要包括店铺的租金、装修和设备投入、铺底商品和原材料

的购买、招聘员工的费用、开张典礼活动的支出等。

保证金

总部为了确保加盟店按照合同约定规范经营，往往要求加盟者向总部交纳一笔保证金，如果在合同期限内一切顺利，双方合作结束时，保证金会退还加盟者，如果加盟者未能按合同约定履行自己的义务或对特许体系造成损害，总部会扣留部分或全部保证金。

控制

为维护品牌形象以及总部和大多数加盟者的利益，总部会对加盟店的经营活动采取各种控制措施，作为一名加盟者，应按照双方合同约定和总部提出的运作规范，接受总部的管理和督导。从某种意义上说，总部对加盟店的控制就是对加盟店的支持和帮助。具体包括：

选址

大部分特许者会对加盟者的开店地点进行审核，不符合要求的店址，或者面积过小过大总部是不会同意开店的。

店铺的外观设计和装修

总部会提供设计和装修方案，还会向加盟者推荐设备、材料供应商和施工单位，有的总部有自己的设计施工部门，但总部不会强求加盟者接受，最终的决策权在加盟者手里，但必须达到总部要求的标准。

产品和服务

产品和服务是经营的核心内容，加盟店所

销售的产品应该由总部统一供应或从总部指定的供应商名单中进行选择。现场制作的产品以及其他服务项目，其全过程都要按照总部制定的运营手册、操作手册执行。作为总部，向加盟者提供的产品应该质优价廉，服务应有独特之处。作为加盟者，如果不能严格执行总部要求，就会给自己以及整个品牌造成损失。

时间和空间方面的限制

与总部签订加盟合同时，总部对加盟者在什么地方开店，在附近还开不开新店，加盟者可以经营多长时间，合同到期后是否可以续约继续经营等事项都会做具体规定，合同一经签订，加盟者和总部都要按照合同的约定行事。

你是否适合加盟

在决定投资特许加盟店之前，你应该考虑清楚三个问题：目的、钱和能力，所谓胜人者力，自胜者强。考虑清楚自己的条件和要达到的目标，不然，即使加盟店的生意不错，自己也未必感到快乐。

钱

你可以拿出多少钱用于投资加盟店？把钱用在投资上以后，还有没有储蓄或其他收入？——搞清楚自己真实的投资能力，在适合自己的投资额的范围内寻找加盟项目。

你能承受多大的经济上的损失？——如果抗风险的能力和心里并不很强，那么在选择项目时，投资回报率高的项目就未必好于回报稳定但风险小的项目。

你是自己独立购买特许经营权，还是与人合作？

——与人合作可以解决资金不足的问题，还可以形成心理上的相互支援，但合作需要相互的信任和沟通。

你是否需要融资，有没有融资渠道？

——目前，国内一些市场意识较强的银行已经与特许企业合作，推出了加盟助业贷款项目，有时，获取资金的能力比资金本身更重要。

能力

你的基本技能怎样？例如计算机应用、记账等，在生意开始忙碌之前，做好准备。

对你即将从事的生意，你有没有特长可以发挥？有特长你会更自信，但不要因此而拒绝总部的指导。

你有没有拥有或管理一个企业的经验？如果对自己的领导才能不太自信，开始加盟的时候，要选好一个有经验的帮手。

目的

每个加盟者涉足这个领域的目的都会有所不同，在你考虑投资一个特许加盟的项目时，认真思考下面的问题，做一个明智的选择：

你是不是每年都要保证有一个稳定的收入？

你加盟的生意是你经济的主要来源还是一个补充？

你对即将从事的生意有没有兴趣？

你喜欢卖东西，还是喜欢为别人提供服务？

你一天希望工作几个小时？

你打算自己直接管理生意还是聘人管理？

如果这个生意要维持20年，你是否还会乐意做下去？

你打算发展到几个店？

挑选一个满意的加盟项目

和其他投资一样，投资加盟店也有风险。

考察一个项目可能存在的风险，可以从三个角度出发：一个是市场情况，所从事的生意，市场需求情况如何，有没有足够的消费者，下一步会增加还是萎缩。二是看竞争情况，有的生意市场需求很大，但干这行的人太多，大家恶性竞争，有的生意市场刚开始有需求，市场不大，但还没有多少人从事这个生意。三是看特许总部的实力，总部有实力、有经验，品牌有知名度，作为加盟者，自然能够享受到总部的各种好处。

品牌知名度

开加盟店，最主要的目的就是能使用特许者的品牌，品牌的知名度越高，品牌能够带来的客流量和销售额就越多。因此，选择加盟品牌时，一定要摸清楚特许者的品牌情况。

是否已经注册

特许企业商标没有注册，法律上就没有保障，加盟这样的企业，自己的利益也会缺乏保障。

特许者的实力

了解企业的资产状况非常必要，如果你接触的公司实力很小，当发展状况不理想时，它即使放弃这个生意，也不会给自己造成多么严

重的损失，总部一旦放弃生意或破产，往往会给加盟店造成损失。

特许者开展这项业务有多长时间

俗话说，路遥知马力。一个企业如果没有经历一段时间的市场锤炼，即使赚取了一些利润，也很难说它已经取得了成功。对于帮助别人创业和发展的特许企业来说，更需要具有在这方面的丰富经验。原国内贸易部制定的《商业特许经营管理办法》规定，从事特许经营的企业必须具有一年以上良好的经营业绩，具有直营店的管理经验。因此，在选择特许加盟项目时，考察企业的发展历史非常重要。如果特许者在经营管理方面没有什么经验，他们承诺的指导、培训和其他支持就要打个问号了。

培训

很多优秀的特许企业都把自己定位为“教别人做生意的人”，而不是“做生意的人”。由此可见培训对于一个特许体系的重要性。了解一个特许总部的培训能力，可以看它是否拥有自己的培训学校或培训部门，有哪些培训课程，培训人员的实践经验和专业素养等。同时，还可以通过了解加盟者的受训情况来判断总部培训的有效性。例如，目前的加盟者是否原先就具有特定的技术背景，还是通过参加总部训练就能获得所需技术。

参加展览会找品牌

参加展会使你有机会与不同的特许者交流并进行比较。要记住，特许者参展的目的就是

销售特许权，进入展场前，要想清楚自己的目标，做到有的放矢。这样才能保证参加展览会的效果。在与特许总部的销售人员交谈时，应该重点了解几个关键问题，包括：

特许者在所授权特许的业务方面有多少年的经验？

有多少加盟店，分布在哪些地方？

加盟金和初始投资额是多少？

总部提供的支持有哪些？

总部的控制措施有哪些？

当特许者告诉你加盟后能赚到多少钱，多久能收回投资时，一定要让总部提供让人信服的证明，一两个加盟者的业绩并不代表着整个体系的回报水平；对特许者提供的平均回报也要多加考虑，在平均值以上的非常成功的加盟者往往是有限的，大部分加盟店可能都未达到；销售额高也不一定盈利，因为成本支出可能比想像的要得多；不同地区、不同素质的加盟者，其收益也会有很大不同。

有时，特许者会推出优惠价限量发售特许权或一次性降价等促销活动，但是请记住：真正负责的特许者会希望你做认真的比较和调查。

中国连锁经营协会每年春天都会在北京举办一次特许加盟展览会，这项展览会是从1999年开始举办的，是国内规模最大的特许加盟展览会。每年春天，来自全国各地乃至世界一些国家的特许商、有志于创业的投资者、政府官员、媒体、专家、律师以及各类投资机构、银行等都会云集一处，成为中国特许界的一件盛

事。同时，为便于全国各地有意愿加盟的人士更方便地了解特许经营，接触特许品牌，连锁经营协会每年还会选择一些城市，开展特许加盟巡回推广活动。

获取特许者信息的其他途径

除了亲自到展览会上与特许企业面谈，投资人还可以直接打电话与特许总部联系，中国连锁经营协会网站上登录了协会会员和特许备案企业的基本数据，可以上网了解有关企业的

情况。了解了上面介绍的一些经验，在寻找加盟项目时，大家就会做到心中有数。当然，还有一些方面的问题在这里没有涉及到，特别是签订特许合同和特许企业的信息披露，大家可以登陆协会网站了解更多的资讯。有条件的话，还可以找特许经营方面的律师或专家进行咨询。

作者：中国连锁经营协会秘书长 裴亮