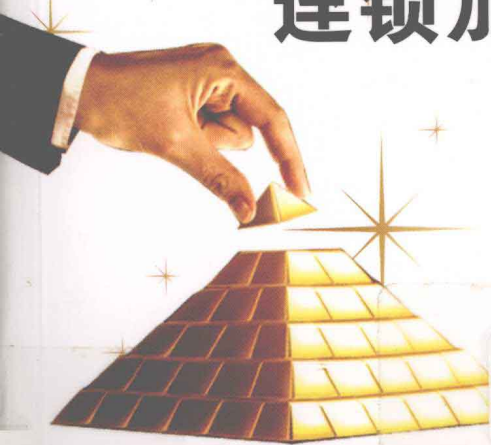


投资选项 创业致富 实战宝典

连锁加盟实务操作一本通

周扬 / 编著



你想低风险连锁加盟创业吗？
如何谨挑、慎选加盟品牌？
加盟商如何背靠大树好乘凉？



完善的创业流程
详尽的操作技巧
大量可借鉴的案例

助你在变化莫测、
竞争激烈的商海中成功遨游



中国时代经济出版社



投资选项 创业致富 实战宝典

司 扬 / 编著



 中国时代经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

投资选项创业致富实战宝典 / 周扬编著. —北京: 中国

时代经济出版社, 2011.1

ISBN 978-7-5119-0404-1

I. ①投… II. ①周… III. ①连锁商店 - 商业经营

IV. ①F717.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 222493 号

书 名: 投资选项创业致富实战宝典

出 版 人: 宋灵恩

作 者: 周 扬

出版发行: 中国时代经济出版社

社 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

发行热线: (010)68320825

传 真: (010)68320634

邮购热线: (010)88361317

网 址: www.cmepub.com.cn

电子邮箱: zgkdjj@hotmail.com

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京画中画印刷有限公司

开 本: 787 × 1092 1/16

字 数: 250 千字

印 张: 17.75

版 次: 2011 年 2 月第 1 版

印 次: 2011 年 2 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5119-0404-1

定 价: 30.00 元

本书如有破损、缺页、装订错误,请与本社发行部联系更换

版权所有 侵权必究

引言

创业精神：一定要有激情燃烧岁月的感觉

从外表上看，连锁加盟经营似乎很容易，和总部签署一个加盟协议，再交纳一定的保证金，随后就选址、开店、进货、销售，便能赚取利润。但在详细的操作过程中，每一个细节也许都存在困难。

连锁经营从实质上说是一种追求规模运营和规模效益的运营方式。很多企业规模化扩展，使加盟大大增加，但只是停留在产品营销与市场占有的层面上，其实较成熟的连锁管理者都明白。但是是什么原因使企业走向追求加盟店的数量化的路途？原因是复杂的，如企业目的，增长率和同行的竞争压力，及市场营销人员追求业绩，对加盟商选择良莠不齐，只需有意向就使其加盟，并使加盟者变成了产品营销牺牲品，一边是新加盟店增多了，一边是很多老店运营不善，从而又迫使市场人员寻觅新的加盟商，这样周而复始的循环迫使很多连锁企业走向了纯数量化规模扩展的形式。

对于想加盟创业的人，首先，你要问自己有没有相关行业的经历，有人喜欢做餐饮，有人喜欢做批发，这点很重要，不能由于看到他人挣钱，你就想做，兴趣也是创业的重要前提；其次，要对想加盟的品牌进行“体检”，应该调查其产品在过去几年里市场的需求度和消费者的认同度，总部将来几年的市场开拓方案，品牌以及产品成熟度，目标消费群体，总部对加盟者能提供什么支持等。

你要想加盟一个品牌，要先成为其消费者，真正感受一下。特许品牌的市场位置，决定了你的投资风险与回报系数。

其实，就像任何一个行业里都有成功者和失败者一样，想加盟创业，即使是最有前景的行业，即使是很知名的品牌，也无法保证100%的成功。加盟者关于相关连锁经营的范畴能否理解，能否具有相关的资源，都是很重要的影响要素。经济型酒店是近年来较为抢手的特许运营范畴，很多人

以为很容易从中掘金，但是如果盲目进入很可能会失败。

无须讳言的是，特许运营行业正在迅速开展，也能让众多普通创业者迅速完成本人当老板的愿望，但一夜暴富的想法并不实际，反而会因心态问题导致经营失误而蒙受不必要的损失。创业者在加盟之前，一定要做好“功课”冷静考虑，才能真正成为成功的创富者。

第1章 掀起连锁加盟的热潮

【创富格言】赚钱的老板需要有赚钱的思想，思想决定行为，
行为产生结果 / 3

1.1 连锁经营的概况 / 3

【创业板块】逆势创业成功的十大秘诀 / 4

1.2 连锁经营成功的秘籍——3S 原则 / 7

【指点迷津】巴比伦最有钱的人教你致富 7 大要领 / 10

1.3 迎接连锁加盟店的时代 / 13

【自我测试】我适合创业吗？ / 14

1.4 连锁加盟的优缺点 / 16

【创业板块】自行创业的十大策略 / 17

1.5 连锁经营的展望 / 20

【案例链接】成功加盟德克士 / 25

第2章 加盟商机大搜索

【创富格言】品牌托管，决胜终端 / 29

2.1 连锁加盟热门行业投资大盘点 / 29

【指点迷津】加盟老字号要有慧眼识珠的本领 / 34

2.2 选择适合自己的行业，成功创业 / 37

【自我测试】从哪几个方面调查决定自己应该进入哪个行业？ / 40

2.3 如何成功选择加盟品牌 / 41

【小故事大智慧】小小洗车行成就人生大理想 / 45

2.4 连锁加盟陷阱规避——小心驶得万年船 / 48

【创业板块】全职太太开饰品加盟店赚钱经 / 52

2.5 如何找寻优秀的加盟项目 / 54

【案例链接】沃尔玛成功十大原则 / 56

第3章 选好加盟总部如同选好丈夫

【创富格言】真正的商人是极其具备商业精神和诚信的人 / 61

3.1 考察加盟总部——多听多看多比较，货比三家不吃亏 / 61

【指点迷津】代理商加盟品牌应问的“10个问题” / 61

【小故事大智慧】2元店的陷阱 / 68

3.2 加盟合同需落到细处 / 70

【指点迷津】如何考察加盟总部 / 71

3.3 签订合同前应注意的问题 / 72

【小故事大智慧】网上加盟签“陷阱合同”血本无归 / 74

3.4 连锁加盟合同必读 / 76

【指点迷津】加盟店如何终止合同与处理赔偿 / 86

3.5 连锁加盟总部莫当愚蠢农夫 / 88

【创业板块】创业者需要牢记的十五个经商名言 / 90

第4章 启动你的创业工程——连锁加盟店的开业筹备

【创富格言】店铺成功经营的第一步就是选址、选址、再选址…… / 95

4.1 给店铺选一块“风水宝地” / 95

【小故事大智慧】粥店老板如何选铺 / 97

4.2 帮你看透店铺选址的秘密 / 99

【案例链接】KFC 的跟进选址策略 / 100

4.3 创业白皮书——如何评估市场机会 / 104

【指点迷津】温州商人赚钱之道的十个世界之最 / 107

4.4 让顾客满意就赢得了市场 / 111

【指点迷津】创业开店的九个步骤 / 114

4.5 做好培训，让员工轻车熟路 / 117

4.6 确定加盟金额及筹办方法 / 121

【案例链接】星巴克的选址法则：定位“第三生活空间” / 125

第5章 连锁店铺设计与布局——“无声”推销

【创富格言】三分长相还需七分打扮 / 131

5.1 如何拥有吸引顾客的店面 / 131

【案例链接】Zara 北京世贸店的品牌展示与贴心布局 / 134

5.2 连锁店铺布局设计备忘录 / 142

【创业板块】十二大需引以为戒的创业失败典型 / 144

5.3 店铺设计布局重中之重 / 147

【指点迷津】不同风格店铺的选址装修注意事项 / 151

5.4 装修秘诀——让老板少走弯路 / 155

【案例链接】麦当劳——迎合欧洲的室内设计 / 158

第6章 连锁店商品陈列秘籍

【创富格言】顾客消费源自他的视觉感受 / 163

6.1 影响店铺业绩之店铺商品陈列 / 163

【指点迷津】商品陈列的注意事项 / 166

6.2 陈列，怎样给店铺视觉加分？ / 169

【指点迷津】黄金段位售黄金 / 172

6.3 店铺陈列之法宝 / 174

6.4 商品陈列你该掌握的技巧 / 177

【小故事大智慧】商品陈列的秘密 / 181

6.5 商场“无声”的促销师 / 183

【案例链接】屈臣氏的陈列哲学 / 186

第7章 连锁物流系统管理

【创富格言】建立完善的机构和管理规范 / 191

7.1 连锁物流的基本知识 / 191

【案例链接】“沃尔玛”降低运输成本的学问 / 195

7.2 连锁物流的运作程序 / 197

【指点迷津】麦德龙公司商品供应链先进管理经验介绍 / 204

7.3 连锁企业物流成本控制方法 / 206

【案例链接】7-11 便利店的配送系统 / 209

第8章 连锁经营的营销策略

【创富格言】摸透顾客的心理，就会事半功倍 / 215

8.1 连锁经营的品牌战略 / 215

8.2 连锁经营的营销环境的分析 / 220

8.3 行销时代的来临 / 225

【案例链接】剖析屈臣氏促销案例 / 226

8.4 店铺促销秘籍 / 231

【小故事大智慧】明亏暗赚 / 232

【小故事大智慧】打一折 / 237

【案例链接】麦当劳促销两重组合启示 / 242

第9章 连锁经营成功的奥秘

【创富格言】视野有多大，事业就有多大 / 247

9.1 沃尔玛给中国连锁企业信息化的启示 / 247

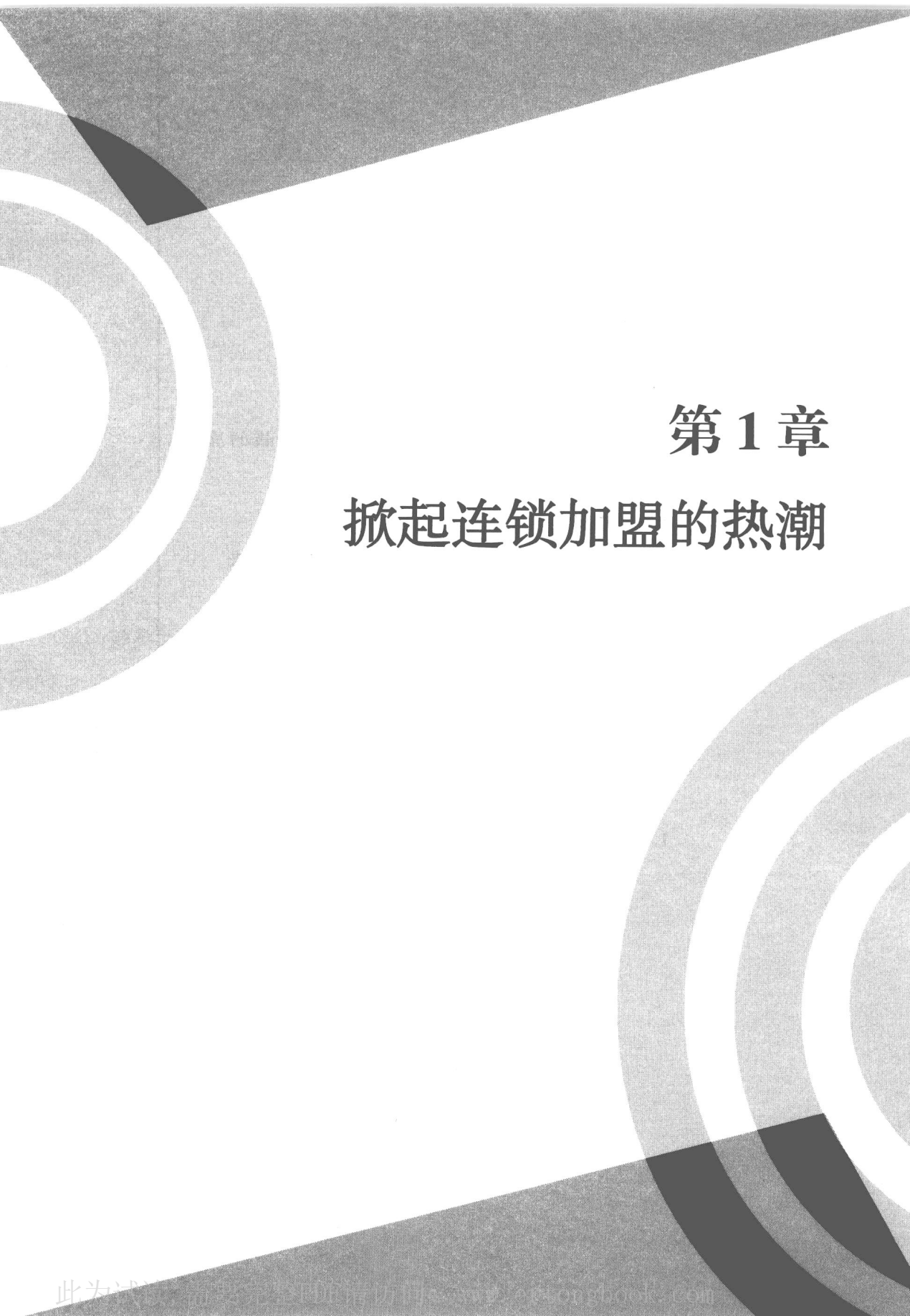
9.2 国际连锁巨头——“7-Eleven”的成功秘诀 / 252

9.3 麦德龙在中国市场越活越滋润 / 257

9.4 连锁大亨家乐福的“变色龙战略” 260

9.5 永和豆浆的连锁经营案例分析 / 264

9.6 发展连锁经营全聚德要做中国的“肯德基” / 269



第1章

掀起连锁加盟的热潮

【创富格言】赚钱的老板需要有赚钱的思想，
思想决定行为，行为产生结果

1.1 连锁经营的概况

【创业板块】逆势创业成功的十大秘诀

1.2 连锁经营成功的秘籍——3S 原则

【指点迷津】巴比伦最有钱的人教你致富 7 大要领

1.3 迎接连锁加盟店的时代

【自我测试】我适合创业吗？

1.4 连锁加盟的优缺点

【创业板块】自行创业的十大策略

1.5 连锁经营的展望

【案例链接】成功加盟德克士

【创富格言】

赚钱的老板需要有赚钱的思想，思想决定行为，行为产生结果

1.1 连锁经营的概况

1. 连锁经营的定义及特点

连锁经营是一种商业组织形式和经营制度，是指经营同类商品或服务的若干企业，以一定的形式组成一个联合体，在整体规划下进行专业化分工，并在分工基础上实施集中化管理，把独立的经营活动组合成整体的规模经营，从而实现规模效益，是一种经营模式。

连锁经营具有以下基本特征：

- (1) 连锁经营是一种授权人与被授权人之间的合同关系，也就是说，授权人与被授权人的关系是依赖于双方合同而存在和维系的；
- (2) 连锁经营中授权人与被授权人之间不存在有形资产关系，而是相互独立的法律主体，由各自独立承担对外的法律责任；
- (3) 授权人对双方合同涉及的授权事项拥有所有权及（或）专用权，而被授权人通过合同获得使用权（或利用权）及基于该使用权的收益权；
- (4) 连锁经营中的授权是指包括知识产权在内的无形资产使用权（或利用），而非有形资产或其使用权；
- (5) 被授权人有根据双方合同向授权人交纳费用的义务；
- (6) 被授权人应维护授权人在合同中所要求的统一性。

2. 连锁经营的三种形式

连锁经营包括三种形式：特许加盟、直营连锁、自由连锁。

(1) 特许加盟

即由拥有技术和管理经验的总部，指导传授加盟店各项经营的技术经验，并收取一定比例的权利金及指导费，此种契约关系即为特许加盟。特许加盟总部必须拥有一套完整有效的运作技术优势，从而转移指导，让加盟店能很快的运作，同时从中获取利益，加盟网络才能日益壮大。因此，经营技术如何传承，则是特许经营的关键所在。

(2) 直营连锁

就是指总公司直接经营的连锁店，即由公司本部直接经营投资管理各个零售点的经营形态，此连锁形态并无加盟店的存在。总部采取纵深似的管理方式，直接下令掌管所有的零售点，零售点也毫无疑问地必须完全接受总部的指挥。直接连锁的主要任务在“渠道经营”，意思指透过经营渠道的拓展从消费者手中获取利润。因此直营连锁实际上是一种“管理产业”。

(3) 自由连锁

即自愿加入连锁体系的商店。这种商店由于是原已存在，而非加盟店的开店伊始就由连锁总公司辅导创立，所以在名称上自应有别于加盟店。自愿加盟体系中，商品所有权是属于加盟主所有，而运作技术及商店品牌则归总部持有。所以自由连锁加盟体系的运作虽维系在各个加盟店对“命运共同体”认同所产生的团结力量上，但同时也兼顾“生命共同体”合作发展的前提，另一方面则要同时保持对加盟店自主性的运作，所以，自由连锁实际可称为“思想的产业”。意义即着重于二者间的沟通，以达到观念一致为首要合作目标。

★ 创业板块 ★

逆势创业成功的十大秘诀

要知道，世界上著名的迪斯尼、麦当劳、通用汽车以及微软，都是在经济环境不好的情况下创业并取得成功的，如果你能考虑好以下十个问题，那你就可以自行创业了：

1. 一个聪明的点子就能让你致富，实际上，一个聪明的点子既不是成功致

富的必要条件，也不是成功致富的充份条件。当然，一个聪明的点子也不坏，也许有帮助。比如说微软，它取得成功的秘诀之一，就是消灭别人聪明的点子。谷歌（Google）的确是基于几个聪明的点子，但其中没有一个是创始者自己的点子。

2. 你把它建立起来，别人就会来想，有几分真理。确实有一些企业是这样的，你就创立一个什么东西，把它丢到网上，就成功了。谷歌就是这样一个经典的例子。但相对于谷歌，至少有十个同样故事的公司，它们也把绝妙的产品放上去，但没有赚到一分钱。

3. 如果你不保护你的点子，别人会把它偷去没有人会在意你的什么点子，除非你让它成功了，但到那个时候，别人想偷也太晚了。假如你真遇到什么人，那个人跟你一样对你的点子非常感兴趣，如果他们的头脑清醒、很聪明的话，他们会加入你、跟你合作，而不是希望打败你。当然，专利保护是有用的，它可以使投资者感兴趣。最好自己申请专利，它不难。

4. 你自己怎么想的重要吗？你自己怎么想的，或者你的朋友怎么样想的、觉得怎么伟大的，根本都不重要。最重要的是，顾客是怎么样想的。人们很容易就假设，如果你自己和你的朋友都觉得这个主意不错，成千上万的人也会同样满意。也许有时候会是这样的，但绝大多数的情况，根本不是这样。原因就在于，如果你很聪明，能够想出一个很好的主意，那么你跟其他所有的人都是不同的。

5. 金融财务模式都是假的，跟第二点相类似，它有几分真理。你根本没有办法知道你的企业会赚多少钱，也不知道你的企业会需要多少钱，才能成功地进入市场。进行财务分析的原因，你至少可以知道有没有可能取得一定的投资回报。还有，按你的产品和市场潜力，你是否有可能持平。艾森豪威尔将军曾经说过，计划都是没有用的，但是计划的过程是必不可少的。

6. 你的知识比你的社会关系更重要？你的一生中，恐怕都在肯定这一点，也就是你觉得你的知识和见识，比你认识什么人要重要得多。实际上，不是这样的。你可能根本就不相信你妈妈告诉你的话：学会与其他孩子相处，比每门功课都拿A更重要。事实中，你认识什么人、你的社会关系，比你的知识和能力，都要重要得多。当然，不是说知识和见识是没有用的。你的知识经常是让你能够结识社会关系的重要工具。最终，你认识的人、你能够信任的人，他们对你来说，

比简单的知识丰富要重要的多。

7. 实践经验表明，博士学位与创业成功是负相关的。这是因为，在学术界的奖惩体系与在商业企业界的奖惩体系根本不同。在学术界，你的同仁的观点是最重要的；在企业界，你的顾客的观点是最重要的（而你的顾客肯定不是你的同仁）。当然，这里不是说念博士没有用。你可以从中学到许多东西。你在这个过程中学到的、体验到的东西，才是最有价值的，而不是那个文凭。

8. 我需要五百万美元来创业，除非你是要建筑硬体设施，一般来说根本不需要起始的资金。或者说，你实际上不需要太多的启动资金，你需要的是真正的、全身心的投入。你必须把你的精彩点子付诸实践，取得成功，你必须自己去做，没有人会给你什么钱、让你去雇用什么人，来实现你的聪明的点子。原因很简单，如果你自己不认为这个东西是有潜力的，值得你去不眠不休地干，谁还会这样认为呢？

9. 聪明的点子是商业计划中最重要的这个想法根本就是错的。最重要的是：
A. 你的客户是谁？ B. 他们为什么要买你卖的东西？ C. 你的团队中还有谁？ D. 风险在哪？

10. 没有竞争是最好的，如果你真的没有竞争者，这很可能意味着，这里根本没有什么钱好赚。这个世界上有七十亿人，要说没有其他任何人会想到你的主意、会跟你竞争，那根本就是不可能的。一个好消息可能是，你的竞争对手很差。大部份企业，都运作的不太好，他们的产品也很糟，对顾客态度也不好。你不能指望没有竞争对手，你能够要求的，只是竞争对手比较差。这些比较差的竞争对手，还是比较多的。

1.2 连锁经营成功的秘籍——3S 原则

现代连锁经营的发展离不开先进的运营管理思想和经营技术的支持，其体现在连锁经营的各个环节，涉及选址、开店、商品和服务管理、营销管理、物流管理、信息管理、财务管理和人力资源管理等关键职能，而这些职能的顺利实现要求相关人员具备比传统流通业和服务业更高的知识水平和操作技能。连锁经营之所以能在激烈的竞争中迅速发展，其内因是它适应社会化大生产的要求，实现了商业活动的简单化、专业化和标准化，从而获得其他商业形式无可比拟的经济效益。

1. 简单化

即将作业流程尽可能地“化繁为简”，减少经验因素对经营的影响。连锁经营扩张讲究的是全盘复制，不能因为门店数量的增加而出现紊乱。连锁系统整体庞大而复杂，必须将财务、货源供求、物流、信息管理等各个子系统简明化，去掉不必要的环节和内容，以提高效率，使“人人会做、人人能做”。为此，要制定出简明扼要的操作手册，职工按手册操作，各司其职，各尽其责。

麦当劳公司的第一本操作手册长度有 15 页，不久之后扩展到 38 页，1958 年后多达 75 页。在作业手册中可以查到麦当劳所有的工作细节。在第三本手册中，麦当劳开始教加盟者进行公式化作业：如何追踪存货，如何准备现金报表，如何准备其他财务报告，如何预测营业额及如何制定工作进度表等。甚至可以在手册中查到如何判断盈亏情况，了解营业额中有多大比例用于雇用人员、有多少用于进货、又有多少是办公费用。每个加盟者在根据手册计算出自己的结果后，可以与其他加盟店的结果比较，这样就便于立即发现问题。麦当劳手册的撰写者不厌其烦，尽可能对每一个细节加以规定，这正是手册的精华所在。也正因如此，麦当劳经营原理能够快速全盘复制，全世界上万家分店，多而不乱。

2. 专业化

即将一切工作都尽可能地细分专业，在商品方面突出差异化。这种专业化既