

<<特许经营与许可经营>>

图书基本信息

书名：<<特许经营与许可经营>>

13位ISBN编号：9787121161223

10位ISBN编号：7121161222

出版时间：2012-4

出版时间：电子工业出版社

作者：安德鲁.J.舍曼

译者：李维华

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<特许经营与许可经营>>

### 内容概要

本书详细介绍了特许经营的基础、项目的建立、财务战略，以及许可经营的相关知识。具体包括特许经营的前提、操作和培训计划的制定、系统标准和实施质量控制的制定、特许经营的规则、特许权协议和相关文件的构建、特许经营体系的知识产权保护、国际特许权计划、增长的特许人的商业和战略计划、筹资战略、并购中的特殊问题、特许经营的战略和结构的选择、构建许可计划和协议、合资公司和战略联盟等。书中案例真实丰富，并附有相关更新资料。

## <<特许经营与许可经营>>

### 作者简介

Andrew J. Sherman (安德鲁 .J.舍曼)

作者权威，内容全面、详细，案例丰富，资料最新。

本书详细介绍了特许经营的基础、项目的建立、财务战略，以及许可经营的相关知识等。具体包括特许经营的前提、操作和培训计划的制定、系统标准和实施质量控制的制定、特许经营的规则、特许权协议和相关文件的构建、特许经营体系的知识产权保护、国际特许权计划、增长的特许人的商业和战略计划、筹资战略、并购中的特殊问题、特许经营的战略和结构的选择、构建许可计划和协议、合资公司和战略联盟等。

书中案例真实丰富，包括相关更新资料。  
适合特许经营、许可经营从业人士。

## <<特许经营与许可经营>>

### 书籍目录

#### 第1篇 特许经营的基础

##### 第1章 利用知识资本创造新的增长机会和收入来源

#### 第2篇 建立特许经营项目

##### 第2章 特许经营的前提

特许经营的原因

特许经营的基础

特许经营的战略性先决条件

特许经营战略合作关系

控制早期特许人的失败率

了解未来受让人

保持创造性或竞争性的承诺

##### 第3章 制定操作和培训计划

指南的准备

起草操作指南：选择主体

谁应当准备操作指南

设计有效的培训计划

##### 第4章 制定系统标准和实施质量控制

制定和实施体系标准

实施质量控制和体系标准的方法

技术和软件系统对质量控制和关系管理的影响

特许权体系中质量控制标准实施的其他方法

将价格作为质量控制的实施工具

美国最高法院对最低的规定零售价的转变

##### 第5章 特许经营的规则

简介

注册所在州

修正的联邦贸易委员会规则的范围

决定特许权的准则

修正的联邦贸易委员会规则下的分析

美国各州的特许权法律

准备特许经营披露文件

实施特许经营计划时的数据收集

注册过程的细节

特许权体系的小企业管理局中心注册处

影响特许人和特许经营体系的美国联邦和各州的法律

各州关于特许经营费和版权的税收

##### 第6章 合规

合规中的特别内容：财务业绩表现

合规中的特别主题：重大变动

非注册州的合规

注册州的合规

合规中的特别主题：广告规则

合规中的特别主题：网上特许权销售和市场营销

##### 第7章 构建特许权协议、区域发展协议和相关文件

单一特许权协议的主要构成

## <<特许经营与许可经营>>

特许经营中普遍使用的样本补充协议概述

区域发展协议和分特许权

管理多当事人的特许经营

### 第8章 特许经营体系的知识产权保护

商标和服务标志

商业外观

商业秘密

版权

特许经营体系中的专利

知识产权和因特网

制定知识资产管理体系和知识产权审查

### 第9章 管理纠纷

引发诉讼的问题

诉讼计划和策略

诉讼地的选择条款

诉讼机制

诉讼选择

仲裁

调解

私人判决

主持和解会议

小额索赔事宜

### 第10章 制定销售和营销策略

营销的含义

营销计划的主要组成部分

当今的营销工具和技术

变化的景象

### 第11章 在海外从事你的特许权计划

避免纸上谈兵的综合症

制定国际特许经营战略

构建国际重大特许经营关系

海外特许经营的规则

保护海外的知识产权

### 第3篇 财务战略

#### 第12章 增长的特许人的商业和战略计划

了解商业计划

持续的战略计划过程

#### 第13章 筹资战略

初始和持续的特许经营成本

筹资过程

风险资本

私募股权基金

业务增长的特许人的债务融资选择

已确定的特许人收入的证券化

业务增长的特许人的第一次公开发行

准备注册报告

融资计划促进受让人和区域发展人员的增长

## <<特许经营与许可经营>>

租赁

保理

SBA计划概述

### 第14章 建立成功的特许经营组织的管理和领导问题

建设一个管理团队

建立董事会和咨询委员会

新时代中审议的公司治理和报告：理解Sarbanes-Oxley法实施后特许人的义务

对于有效的和合乎道德的决策制定的最佳实务

### 第15章 首席财务官的作用及相关的财务、行政管理问题

提高受让人赢利能力的步骤

首席财务官的额外责任

了解雇用法的基本内容

制作员工手册

制作主要的雇用协议

构建员工招募和选择计划

恰当终止雇用的方针

### 第16章 并购中的特殊问题

一个或多个目标公司的分析

尽职审查

受让人在拟议的兼并和收购中的作用

收购过程中与受让人和特许权体系有关的特殊问题

不充分的计划和尽职审查会导致的后果

准备并购文件

### 第17章 管理转让和延期的过程

转让和延期的监管方面

管理延期过程

管理转让过程

### 第18章 特许经营的战略和结构的选择

与商标许可相比较的特许经营

与产品分销相比较的特许经营

与雇用关系相比较的特许经营

与伙伴关系和合资公司相比较的特许经营

与代理关系相比较的特许经营

分销、代理、销售代表

合作企业

多层次的营销计划

多层次的营销法规

商业机会法案

传销法

咨询和培训服务

员工所有权和利润分成

### 第19章 构建许可计划和协议

技术转让和许可协议

技术许可协议的关键元素

许可带来的好处

在谈判和草拟技术许可协议中的特殊问题

商品和人物许可协议的谈判和准备中的特殊问题

<<特许经营与许可经营>>

品牌延伸许可

第20章 合资公司和战略联盟

合资公司与战略联盟的区别

选择合资公司或战略联盟合作伙伴之前的尽职调查

构建协议之前草拟一份谅解备忘录

构建合资公司和战略联盟

联合品牌

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>