

<<特许经营原理与实务>>

图书基本信息

书名：<<特许经营原理与实务>>

13位ISBN编号：9787562459736

10位ISBN编号：7562459738

出版时间：2011-6

出版时间：重庆大学出版社

作者：潘渝棱 编

页数：197

字数：269000

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>

<<特许经营原理与实务>>

内容概要

本书共7章，主要内容为特许经营总论、特许经营法律实务、特许经营合同、特许经营项目的准备、特许经营手册、特许经营体系的建立、特许经营体系的加盟。各章开篇即明确学习目标和知识点，根据章节内容配有大量典型案例，部分章节还对特许经营流程进行了手册式介绍，章后既有案例的思考题又有本章思考练习题，注重学练结合。

《高职高专连锁经营与管理专业系列教材：特许经营原理与实务》为高职高专连锁经营管理专业系列教材，是高职高专院校连锁经营管理专业师生的教材和参考用书，也可作为中职、企业培训的教材或参考资料。

此外，《高职高专连锁经营与管理专业系列教材：特许经营原理与实务》还可作为从事特许经营活动的企业和个人投资者的参考用书。

<<特许经营原理与实务>>

书籍目录

第1章 特许经营总论

1.1 特许经营的历史

1.1.1 特许经营的产生

1.1.2 特许经营的发展

1.1.3 特许经营现状

1.1.4 中国特许经营的发展

1.2 特许经营的概念、特点及其专业术语

1.2.1 特许经营的概念和特点

1.2.2 特许经营的专业术语

1.3 特许经营的类型

1.3.1 按特许的内容划分

1.3.2 按授予特许权的方式划分

1.3.3 按特许双方的构成划分

1.4 特许经营的基本原则

1.4.1 “3S”原则

1.4.2 其他原则

本章小结

第2章 特许经营法律实务

2.1 特许经营的本质

2.1.1 特许经营的多种本质说

2.1.2 特许经营的本质

2.2 知识产权及其法律保护

2.2.1 产权

2.2.2 知识产权

本章小结

第3章 特许经营合同

3.1 特许经营合同概述

3.1.1 特许经营合同的基本概念

3.1.2 特许经营合同的类型

3.2 特许经营合同纠纷的类型与产生原因

3.2.1 特许经营合同纠纷的类型

3.2.2 特许经营合同纠纷产生的原因

3.3 特许经营合同内容

3.3.1 特许经营合同的基本内容

3.3.2 特许经营合同样本

本章小结

第4章 特许经营项目的准备

4.1 实施特许经营的条件

4.1.1 拥有较高知名度的商标

4.1.2 产品或服务独具特色

4.1.3 形成自己的经营特色

4.1.4 拥有特殊的经营技能

4.1.5 维持总部良好业绩

4.1.6 建立一套高效率的物流信息系统

4.2 特许经营的可行性分析

<<特许经营原理与实务>>

- 4.2.1 简介或前言
- 4.2.2 企业基本情况
- 4.2.3 特许经营项目背景、发展概况
- 4.2.4 企业的SWOT分析
- 4.2.5 市场分析
- 4.2.6 实施特许经营的必要性分析
- 4.2.7 特许经营发展构想
- 4.2.8 特许经营项目技术分析
- 4.2.9 特许经营项目经济分析
- 4.2.10 社会效益和社会影响分析
- 4.2.11 附件
- 4.3 特许经营项目的实施方案设计
 - 4.3.1 设置总部组织结构
 - 4.3.2 建立自己的样板店
 - 4.3.3 准备特许经营所需文件
 - 4.3.4 确定开店战略
 - 4.3.5 宣传推广, 招募加盟
- 本章小结
- 第5章 特许经营手册
 - 5.1 特许经营手册概述
 - 5.1.1 特许经营手册的概念
 - 5.1.2 特许经营手册的性质
 - 5.1.3 特许经营手册的基本分类
 - 5.1.4 特许经营手册的设计原则
 - 5.1.5 特许经营手册的有关规定
 - 5.2 特许经营总部手册
 - 5.2.1 特许经营培训手册
 - 5.2.2 特许经营营销手册
 - 5.2.3 特许经营广告手册
 - 5.2.4 特许经营地区支持手册
 - 5.2.5 特许经营质量控制手册
 - 5.2.6 特许经营现场检查手册
 - 5.2.7 特许经营报告手册
 - 5.2.8 特许经营信息系统手册
 - 5.2.9 特许经营加盟招商手册
 - 5.3 特许经营单店手册
 - 5.3.1 门店开店手册
 - 5.3.2 门店营运手册
 - 本章小结
- 第6章 特许经营体系的建立
 - 6.1 特许经营体系的设计
 - 6.1.1 特许权设计
 - 6.1.2 区域各分部设计
 - 6.1.3 总部设计
 - 6.1.4 特许经营管理体系设计
 - 6.2 特许经营效益分析
 - 6.2.1 加盟总部收入模式分析

<<特许经营原理与实务>>

- 6.2.2 加盟总部支出模式分析
- 6.2.3 加盟总部总营业收入的测算
- 6.3 特许经营推广体系的架构
 - 6.3.1 撰写加盟招募相关文件
 - 6.3.2 招募营建计划的制定与实施
- 6.4 特许经营管理制度设计
 - 6.4.1 责任的分配
 - 6.4.2 人事安排
 - 6.4.3 培训加盟商及其员工
 - 6.4.4 监察
 - 6.4.5 保持对体系的控制能力
- 本章小结
- 第7章 特许经营体系的加盟
 - 7.1 概述
 - 7.1.1 特许经营体系加盟的概念
 - 7.1.2 特许经营体系加盟活动的一般步骤
 - 7.2 特许经营体系加盟活动的准备
 - 7.2.1 学习特许经营知识
 - 7.2.2 受许人自我评估
 - 7.2.3 目标市场定位
 - 7.2.4 选择特许经营体系
 - 7.3 特许经营体系加盟活动的组织实施
 - 7.3.1 筹措开店资金和选址
 - 7.3.2 签订加盟合同
 - 7.3.3 接受特许人的培训
 - 7.3.4 加盟店开业
- 本章小结
- 附录
 - 附录一 商业特许经营管理条例
 - 附录二 商业特许经营备案管理办法
 - 附录三 商业特许经营信息披露管理办法
- 参考文献

<<特许经营原理与实务>>

章节摘录

版权页：插图：美国联邦贸易委员会规定，凡属于下列两种连续性关系之一的，肯定为特许经营：包括下列3个特征：第一，特许经营的受许人出售的货物或服务项目要求达到特许经营的特许人所规定的质量标准（指受许人按照特许人的商标、服务标记、商号名称、广告或其他商业象征经营）或出售标明特许人标记的产品或服务项目；第二，特许人对受许人企业的经营方法行使有效的控制或给予有效的协助；第三，在业务开始的6个月内，受许人要向特许人或其成员支付500美元或500美元以上的费用。

包括下列3个特征：第一，受许人出售由特许人或与特许人有关的商人供应的货物或服务项目；第二，特许人为受许人找到开立账户的银行或为受许人找到自动售货机、货物陈列架的地点或位置，或向受许人介绍能够办妥上述两件事的人员；第三，在业务开始后的6个月内，受许人要向特许人或其成员支付500美元或500美元以上的费用。

第一种描述中包含了商业模式特许经营的概念，而第二种描述则把特许经营的模仿进行了较大的拓展，因为根据第二种描述，商业模式特许经营显然只是特许经营中的一种。

但这两个定义都明确地指出：受许人必须在规定的时间内，向特许人交纳一定数额的费用是很有价值的。

因为，这反映的不仅是受许人的义务，也同时表明，获得特许人所授予的特许权是需要一定代价的。

因此，特许权是一个可以为特许人获得价值的源泉。

欧洲特许经营协会认为：特许经营是一种营销产品，服务或技术的体系，特许人和他的单个受许人在法律和财务上相对独立，但他们之间保持紧密和持续的合作，受许人依靠特许人授予的权利和义务，根据特许人的概念进行经营。

双方通过直接或间接财务上的交换，受许人可以使用特许人的商号、商标、服务标记、经营诀窍、商业和技术方法、持续体系以及其他工业或知识产权，在经双方一致同意而制订的书面特许合同的框架和条款内进行经营。

<<特许经营原理与实务>>

编辑推荐

《特许经营原理与实务》是高职高专连锁经营与管理专业系列教材之一。

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>