

连锁经营的优势

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/zhishi/a/16782659686254.html>

范文网，为你加油喝彩！

冬菇焖鸡的做法-给孩子的话



2023年3月8日发(作者：森林是谁的家)

特许经营的优势

特许经营已有一百多年的发展历史，它所取得的成功已为世人瞩目。

近几年，特许经营在我国也有巨大发展。这一分销方式之所以长

盛不衰，有其经营优势。

1. 特许商利用特许经营实行大规模的低成本扩张对于特许商来

说，借助特许经营的形式，可以获得如下优势：

(1)特许商能够在实行集中控制的同时保持较小的规模，既可
赚取合理利润，又不涉及高资本风险，更不必兼顾加盟商的日常琐事。

(2)由于加盟店对所属地区有较深入的了解，往往更容易发掘出企
业尚没有涉及的业务范围。

(3)由于特许商不需要参与加盟者的员工管理工作，因而本
身所必需处理的员工问题相对较少。

(4)特许商不拥有加盟商的资产，保障资产安全的责任完全
落在资产所有人的身上，特许商不必承担相关责任。

(5)从事制造业或批发业的特许商可以借助特许经营建立分
销网络，确保产品的市场开拓。有人讲，有人的地方就有可口可乐，
有色彩的地方就有柯达。为什么这些品牌能够无处不在？原因就在于
它们利用了特许经营方式进行了大规模的低成本扩张。

2. 加盟商借助特许经营"扩印底版"

有人形象地把加盟特许经营比喻成"扩印底版"，即借助特许商的商
标、特殊技能、经营模式来反复利用，并借此扩大规模。

(1)可以享受现成的商誉和品牌。加盟商由于承袭了特许商的商誉，在开业、创业阶段就拥有了良好的形象，使许多工作得以顺利开展。否则，借助于强大广告攻势来树立形象是一大笔开支。

(2)避免市场风险。对于缺乏市场经营的投资者来说，面对激烈的市场竞争环境，往往处于劣势。投资一家业绩良好且有实力的特许商，借助其品牌形象、管理模式以及其他支持系统，其风险大大降低。

(3)分享规模效益。这些规模效益包括：采购规模效益、广告规模效益、经营规模效益、技术开发规模效益等。

(4)获取多方面支持。加盟商可从特许商处获得多方面的支持，如培训、选择地址、资金融通、市场分析、统一广告、技术转让等。

3. 特许经营因其管理优势而受到消费者欢迎

特许经营成功发展的另一个原因就是准确定位。由于能准确定位，使企业目标市场选择准确，能围绕目标市场进行营销策略组合，并能及时了解目标市场的变化，使企业的产品和服务走在时代前列。

特许者提供的服务项目及其费用

1. 合同应详细列明特许者提供服务的项目

2. 有无隐藏不可预见的费用？

合同期间

1. 期限长短有无明确？

2. 期限是否和租约配合？

合同延续

1. 期满后可否续约？

2. 续约有无条件？若有，条件为何？是否详细明列？

加盟金、权利金及其他款项

1. 加盟金到底包含哪些项目？

2. 其包括开张时的存货或新货吗？

3. 多少自备款可开始营业？

4. 是否须缴纳定期权利金？如何计算？如何给付？

5. 特许者是否提供记帐、报税等服务？如有，是否须额外缴交费用？

6. 是否必须加入合作广告计划？其费用的分摊如何计算？特许者提

供哪些产品或促销服务？

商圈保护

1. 合同有无授予独占区域？
2. 独占区域是否在有些目的或营业额达到某种标准即终止？

采购生财器具

1. 是否所有的生财器具都必须向特许者购买？其价格及条件是否合理？
2. 特许者是否提供贷款？

选择地点

1. 特许者是否协助选择地点？
2. 谁对地点的选择作最后决定？
3. 装修蓝图是否由特许者提供？
4. 有无定期重新装潢及翻新的要求？
5. 如须申请更改建筑使用执照，谁负责提出申请及负担期费用？
6. 租约条款约束？

教育训练

1. 特许者是否要求加盟者参加训练课程？
2. 有无继续教育及协助？
3. 是否持续性的提供加盟者员工训练的配合？
4. 是否要付费用？费用多少？

财务协助

1. 特许者是否提供财务协助或协助寻找贷款？
2. 如有提供财务协助或贷款，其条件是否合理？
3. 特许者是否提供缓期付款的优惠？
4. 有无抵押？

采购对象限制

1. 合同是否要加盟者只能向特许者购买所需的货品？或只能向特许者指定的厂商购买？
2. 如有，其价格及条件是否合理？

限制营业范围及贩卖之物品

1. 合同是否对所售卖物品的项目有所限制？
2. 限制是否合理？如须卖其他物品，有无须特许者同意的申请步骤

及程序？

竞业禁止

1. 合同是否限制加盟者在约满或转让后，不得从事同类型的商业行为？

2. 如有，其期限及区域是否合理？

会计作业要求

1. 特许者是否提供簿记及会计的服务？

2. 如有，是否需额外收费？其收费是否合理？

客户限制

1. 有无限制客户对象？

2. 如售出超越授权的地区，有无惩罚条款？

广告促销计划的配合

1. 广告是地区性或全国性？其费用支付方法？

2. 如地区性促销是加盟者自理，特许者是否提供过去经验与协助规划的服务？

3. 特许者是否提供各种推广促销的材料、室内展示海报及文宣品

等？有无另外收费？

4. 加盟者是否可自行策划区域的促销？如何取得特许者的同意？

违约条款

1. 何种状况视为违约？

2. 违约项目是否属加盟者能力范围所能控制的？

3. 其订定项目与核实标准是否合理？

通知条款

1. 若违约，特许者是否有义务以书面通知加盟者延期并更正？

2. 其期间有多长？是否足够？

违约后果

1. 违约时，特许者采取何种方式因应？

2. 特许者是否可以直接取消该连锁加盟契约？

3. 有无违约金条款？金额多少？

合同终止的处理

1. 特许者是否有义务购买加盟者的生财器具、门店租约及其资产？

2. 处理费用如何归属？

3. 处理期间多少？是否足够？

加盟者转让的权利

1. 加盟者是否可于契约转卖门店资产？

2. 加盟者是否可于转卖时，同时转让加盟合同？或特许者有义务与

承买者签订新合同？

3. 特许者是否有权核准或拒绝转卖，其权利是否合理？

4. 租约可否转让？

5. 特许者是否有权核定承买者的资格？其资格如何认定？

6. 是否须付给特许者部分转让费？

特许者的优先承购权

合同中有无明示何种情况下特许者可承购？

其承购价格由谁评估？商誉及净值是否列入考虑？

3. 加盟者求售时是否有义务先向特许者求售？

加盟者生病或死亡

1. 合同是否直接由继承人承接？
2. 合同是否由遗产管理人承接？
3. 合同者如长期失能，是否必须转让？

促裁诉讼处理

1. 是否由总部促裁解决所有争议纠纷？
2. 促裁是否比诉讼省时、省钱？

诉讼管辖地

1. 特许者指定的诉讼管辖地是否为其总部所在地？
2. 是否考虑改为加盟店的所在地对加盟者较为有利？

加盟者亲自经营的要求

1. 合同是否要求加盟者每日亲自经营？
2. 合同是否禁止加盟者维持其他职业？

特许者提供的服务项目及其费用

1. 合同应详细列明特许者提供服务的项目
2. 有无隐藏不可预见的费用？

合同期限

1. 期限长短有无明确？

2. 期限是否和租约配合？

合同延续

1. 期满后可否续约？

2. 续约有无条件？若有，条件为何？是否详细明列？

加盟金、权利金及其他款项

1. 加盟金到底包含哪些项目？

2. 其包括开张时的存货或新货吗？

3. 多少自备款可开始营业？

4. 是否须缴纳定期权利金？如何计算？如何给付？

5. 特许者是否提供记帐、报税等服务？如有，是否须额外缴交费用？

6. 是否必须加入合作广告计划？其费用的分摊如何计算？特许者提

供哪些产品或促销服务？

商圈保护

1. 合同有无授予独占区域？

2. 独占区域是否在有些目的或营业额达到某种标准即终止？

采购生财器具

1. 是否所有的生财器具都必须向特许者购买？其价格及条件是否合理？

2. 特许者是否提供贷款？

选择地点

1. 特许者是否协助选择地点？

2. 谁对地点的选择作最后决定？

3. 装修蓝图是否由特许者提供？

4. 有无定期重新装潢及翻新的要求？

5. 如须申请更改建筑使用执照，谁负责提出申请及负担期费用？

6. 租约条款约束？

教育训练

特许者是否要求加盟者参加训练课程？

2. 有无继续教育及协助？

是否持续性的提供加盟者员工训练的配合？

4 . 是否要付费用？费用多少？

财务协助

1 . 特许者是否提供财务协助或协助寻找贷款？

2 . 如有提供财务协助或贷款，其条件是否合理？

3 . 特许者是否提供缓期付款的优惠？

4 . 有无抵押？

采购对象限制

1 . 合同是否要加盟者只能向特许者购买所需的货品？或只能向特许者指定的厂商购买？

2 . 如有，其价格及条件是否合理？

限制营业范围及贩卖之物品

1 . 合同是否对所买卖物品的项目有所限制？

2 . 限制是否合理？如须卖其他物品，有无须特许者同意的申请步骤

及程序？

竞业禁止

1. 合同是否限制加盟者在约满或转让后，不得从事同类型的商业行

为？

2. 如有，其期限及区域是否合理？

会计作业要求

1. 特许者是否提供簿记及会计的服务？

2. 如有，是否需额外收费？其收费是否合理？

客户限制

1. 有无限制客户对象？

2. 如售出超越授权的地区，有无惩罚条款？

广告促销计划的配合

1. 广告是地区性或全国性？其费用支付方法？

2. 如地区性促销是加盟者自理，特许者是否提供过去经验与协助规

划的服务？

3. 特许者是否提供各种推广促销的材料、室内展示海报及文宣品

等？有无另外收费？

4. 加盟者是否可自行策划区域的促销？如何取得特许者的同意？

违约条款

1. 何种状况视为违约？
2. 违约项目是否属加盟者能力范围所能控制的？
3. 其订定项目与核实标准是否合理？

通知条款

1. 若违约，特许者是否有义务以书面通知加盟者延期并更正？
2. 其期间有多长？是否足够？

违约后果

1. 违约时，特许者采取何种方式因应？
2. 特许者是否可以直接取消该连锁加盟契约？
3. 有无违约金条款？金额多少？

合同终止的处理

1. 特许者是否有义务购买加盟者的生财器具、门店租约及其资产？
2. 处理费用如何归属？
3. 处理期间多少？是否足够？

加盟者转让的权利

1. 加盟者是否可于契约转卖门店资产？
2. 加盟者是否可于转卖时，同时转让加盟合同？或特许者有义务与承买者签订新合同？
3. 特许者是否有权核准或拒绝转卖，其权利是否合理？
4. 租约可否转让？
5. 特许者是否有权核定承买者的资格？其资格如何认定？
6. 是否须付给特许者部分转让费？

特许者的优先承购权

1. 合同中有无明示何种情况下特许者可承购？
2. 其承购价格由谁评估？商誉及净值是否列入考虑？
3. 加盟者求售时是否有义务先向特许者求售？

加盟者生病或死亡

1. 合同是否直接由继承人承接？
2. 合同是否由遗产管理人承接？
3. 合同者如长期失能，是否必须转让？

促裁诉讼处理

1. 是否由总部促裁解决所有争议纠纷？

2. 促裁是否比诉讼省时、省钱？

诉讼管辖地

1. 特许者指定的诉讼管辖地是否为其总部所在地？

2. 是否考虑改为加盟店的所在地对加盟者较为有利？

加盟者亲自经营的要求

合同是否要求加盟者每日亲自经营？

合同是否禁止加盟者维持其他职业？

连锁在国内的兴起

在中国其实早已存在“表面连锁”的实体，但并未冠以“连锁”

二字，在改革开放前，众多的经营门店即已存在，只是分属政府部门

所管辖，且无竞争，更无经营及利润上的压力，所以也就没有思考突

破瓶颈的对策。

事实上中国对连锁业的接触与研究，可说是自1978年改革开放、外

商进入中国市场且欲抢占零售市场后，无论政府官员、学者或所谓的

企业家才从“谈判”中学习，也因为这无数次的“谈判”经验，使学

者开始研究什么叫连锁业，更兴起学者、专家、官员等赶紧到香港、

泰国、日本、美国等地区考察连锁店，而这一考察热潮确保给中国的

流通业一个改革的新路，或许因为功力不足，造成相当多的连锁店只

是招牌的一致，根本谈不上统一进货、统一管理、统一标准规范等连

锁店的精髓。

在计划经济体制下，所有的物品从生产到销售皆有一定的流通管路，

也就在这样的体制下，通过学者专家考察后对连锁业的鼓吹，各行各业便吹起了连锁之风，接着号称连锁却无连锁之实，搞了几年下来也

尝到苦头，如资金不足、管理技术不佳、配送效率不好等问题，正因为如此才思考开放引进外资在特区及沿海开放的六大城市做“试点”，

但在引进的过程中，却有种种的限制。

加盟连锁与自由连锁的区别

1、加盟连锁（特许连锁）是总部和加盟店依照一对一的特许经营

合同成立的，而自由连锁是加盟店按自发的意志、自愿共同结成的组

织。

加盟连锁（特许连锁）的加盟店与总部之间存在纵向关系，各加盟店

没有横向联系。自由连锁的加盟店之间则存在横向联系。

自由连锁是由加盟店集资组成，所以加盟店可以得到由总部利润中作

为战略性投资的、持续性的利润返还，而特许经营中没有这种总部对

加盟店的利润返还机制。

自由连锁成员店的经营自主权比加盟连锁（特许连锁）加盟店多，相

互联系更为松散。

加盟连锁（特许连锁）在合同期内不能自由退出，自由连锁店可以自

由退出。

自由连锁总部一般是非营利性机构，不收或收取少量的会费。特许经

营中则有特许经营费用和保证金等。

特许经营体系通常依托于特许人开发的某些独特的产品、服务、经营

方法、商号、商誉或者专利之上，而自由连锁则没有这些特点。

所谓连锁经营就好比一家母公司下属了一批分公司。总店开设了新

店。一般都是在一个地区开展一家，形成一个网络。发展规模会越来

越壮大。

连锁经营未来零售业的主流

邓竟成文献来自：财贸研究1995年第03期[CAJ][PDF]

一、零售商业连锁经营的来历和发展零售商业连锁经营最早起源于

美国,至今已有130多年的历史。世界第一家连锁店,是由纽约市一家

小茶叶店首创。1859年这家商店作为同一资本的所有者,在全国各地

开办了自己的分店,实行统一管理,统一经营,在激烈的市场竞争中依

靠薄利多销、扩大与消费者的接触面和经营规模求得发展。今天,开

办连锁店、实行连锁经营的方式使该店已发展成全美最大的超级市场

连锁店之一——大西洋和太平洋茶叶公司(A&P公司)。从此,商业连

锁经营在美国逐渐发展起来。开始主要流行于专业商店,以后又扩展

到百货商店...

加盟连锁与直营连锁的区别

(一)加盟连锁(特许连锁)与直营连锁的区别

产权关系不同。加盟连锁(特许连锁)是独立主体之间的合同关系,

各个特许加盟店的资本是相互独立的，与总部之间没有资产纽带；而

直营连锁店都属于同一资本所有，各个连锁店由总部所有并直接运

营、集中管理。这是加盟连锁与直营连锁最本质的区别。特许经营总

部由于利用他人的资金迅速扩大产品的市场占有率，所需资金较少。

相比之下，直营连锁的发展更易受到资金和人员的限制。

法律关系不同。加盟连锁（特许连锁）中特许人(总部)和被特许人(加

盟店)之间的关系是合同关系，双方通过订立特许经营合同建立起关

系，并通过合同明确各自的权利和义务。而直营连锁中总部与分店之

间的关系则由内部管理制度进行调整。

管理模式不同。加盟连锁（特许连锁）的核心是特许经营权的转让，

特许人(总部)是转让方，被特许人(加盟店)是接受方，特许经营体系

是通过特许者与被特许者签订特许经营合同形成的。各个加盟店的人

事和财务关系相互独立，特许人无权进行干涉。而在直营连锁经营中，

总部对各分店拥有所有权，对分店经营中的各项具体事务均有决定

权，分店经理作为总部的一名雇员，完全按总部意志行事。

涉及的经营领域不完全相同。直营连锁的范围一般限于商业和服务

业，而加盟连锁（特许连锁）的范围则宽广得多，除商业、零售业、

服务业、餐饮业、制造业、高科技信息产业等领域外，在制造业也被

广泛应用。

更多 在线阅览 请访问 https://www.wtabcd.cn/zhishi/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发