

《特许经营致富：寻找、开办并成功经营特许加盟店宝典》

书籍信息

版次：1

页数：358

字数：384000

印刷时间：2004年05月01日

开本：

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787111143192

丛书名：新世纪特许经营丛书100

编辑推荐

你已听说过特许经营以及成百上千的企业家怎样争办他们自己的连锁店，特许经营这个财富的源能够带来收益的创意既是令人激动的，也是令人害怕的——即使同潜在特许人稍有接触，看起来都是那么令人不知所措。该书为你提供了成为一个成功的受许人所必需的所有信息，从可获取的特许经营的选择和调查到特许加盟店的建立，到逐渐地扩张你的特许加盟店的总数。每名特许人都想知道我“我能挣多少钱”该书向你展示了怎样确定你的潜在利润，甚至在特许人没有提供财务记录的详细信息的情况下，你就能够很快地估计你的特许加盟店的费用并预测你每年的收益，从而确定你的潜在利润额。

内容简介

这本关于特许经营理论与实践方面的美国经典读物所涵盖的内容囊括了有关特许经营的诸多方面。这是一本浓缩的特许经营“大全”：全书共分八部分，分别结合实例讲解了特许经营的规则、法规与合同，特许经营的成本、利润、义务和场所，特许经营的训练营与筹备，特许经营的营销与广告，特许经营的成功管理，特许经营的信息、资金以及会计记录，特许经营的关系以及多店特许经营等。

作者简介

罗伯特·T.贾斯蒂斯 路易斯安那州立大学E.J.Ourso企业管理学院管理系和企业家研究所教授，曾经在內布拉斯加州立大学担任马歇尔特许经营主席。贾斯蒂斯教授在布里汉扬大学获得他的学士和MBA学位，并在印第安纳大学获得了他的企业管理博士学位。他当前从事的教育

目录

序1

序2

译者序

第1部分 成为局中人：规则、法规与合同

第1章 人人皆可成为受许人

1.1 为何要特许经营

1.2 可以运用哪种类型的特许经营

1.3 当进行特许经营时，你可以期望获得什么

- 1.4 成为受许人的步骤
- 1.5 总结
- 第2章 游戏规则
 - 2.1 受许人的游戏规则
 - 2.2 UFOG的内容表
 - 2.3 特许人的游戏规则
 - 2.4 总结
- 第3章 统一特许经营公告
 - 3.1 按照规则开始特许经营游戏
 - 3.2 采取行动
 - 3.3 FTC准则与UFOC的对比
 - 3.4 条款1. 特许人、他的前任以及关联方
 - 3.5 条款2. 营业经验
 - 3.6 条款3. 诉讼
 - 3.7 条款4. 破产
 - 3.8 条款5. 加盟费
 - 3.9 条款6. 其他费用
 - 3.10 条款7. 初期投资
 - 3.11 条款8. 产品以及服务来源的规定
 - 3.12 条款9. 受许人的义务
 - 3.13 条款10. 融资
 - 3.14 总结
- 第4章 UFOC——其余的内容
- 第5章 别担心——还有合同
- 第6章 你可以谈判游戏规则
- 第2部分 成本、利润、义务和场所
 - 第7章 费用
 - 第8章 收益说明：我能赚多少钱
 - 第9章 产品与服务
 - 第10章 义务
 - 第11章 选址
- 第3部分 训练营与筹备
 - 第12章 训练营
 - 第13章 为隆重开业作准备
- 第4部分 特许经营的营销与广告
 - 第14章 企业营销
 - 第15章 参加销售游戏
 - 第16章 广告与公共关系
- 第5部分 迈向成功的管理
 - 第17章 企业管理
 - 第18章 激励与领导
 - 第19章 招聘

- 第20章 雇佣与选择
- 第21章 入职培训与人事制度
- 第22章 业绩评估
- 第23章 处罚与解雇
- 第24章 特别的雇佣对象
- 第6部分 信息、资金以及会计记录
 - 第25章 资金
 - 第26章 会计、记录与财务报表
 - 第27章 危险信号：采购、存货水平、劳动力成本、信用、税
- 第7部分 与特许人一起工作——是福是祸
 - 第28章 特许人/受许人关系
 - 第29章 续约、终止与转让
 - 第30章 解决争端
- 第8部分 多店特许经营：成长或歇业
 - 第31章 开设新店
 - 第32章 创建一个受许人帝国
 - 第33章 最终决策：出售特许加盟店
- 附录

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)