

# 上海商业特许经营备案特许人如何办理

产品名称	上海商业特许经营备案特许人如何办理
公司名称	上海道商企业服务中心
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浦东新区金沪路99弄3号
联系电话	15021594806 15021594806

## 产品详情

开加盟店盲目运作无疑是不可取的，成功的加盟一家连锁店必须事先了解加盟前的注意事项以及加盟签约过程中的十大要点。

一、考察特许人 1.具有独立的法人资格。特许连锁经营业务的专业性决定了特许人必须是具备一定经济实力和具有相当的组织管理能力的企业法人。 2.具有注册商标、商号、产品、专利和独特的可传授的经营管理技术或诀窍，并有一年以上良好的经营业绩。特许连锁经营是品牌、管理经验等无形资产的重复使用，因此特许人必须具备有价值的可供重复使用的注册商标、商号、产品、专利和独特的和可传授的经营管理技术或诀窍。另外，只有经过市场检验的经营模式才能被认为是成功的。因此，规定一年以上的良好经营业绩是十分必要的。否则，特许人凭什么说自己的经营模式是成功的并据此指导特许加盟商从事经营活动呢？ 3.具有一定的经营资源。经营资源是指特许人具备从事本行业特许连锁经营业务所必需的基本条件。如必要的资金、人才、培训基地、配送中心、生产或进货渠道、广告宣传的媒介，等等。 4.具备向特许加盟商提供长期经营指导和服务的能力。特许人对特许加盟商的经营指导和服务贯穿于特许连锁经营业务的全过程。特许人指导服务的能力主要表现在人才配备、基地建设和培训、服务、督导制度的建立上。从上述规定可以看出，建立特许连锁经营体系，特许人除需要具备一些必要的资金基础和物质条件外，更重要的是需要拥有成功的单店经营管理经验和经法律认可的注册商标、专利、经营诀窍、品牌形象等可供重复使用的无形资产。经验的形成和积累不是一朝一夕一蹴而就的，注册商标、专利的申请更是需要一段时间，而品牌形象的树立既需要大量的资金投入也需要时间的锤炼。在目前的情况下，如果一个企业完全依靠自己从头开始积累经验、申请商标专利注册登记和总结经营诀窍，然后再开展特许连锁经营业务的话，至少需要两年或者更长的时间。因此，一些拥有好的产品、好的技术并赶上良好发展机遇的企业，如果等到条件完全具备时才开展特许连锁经营业务的话，就会延误时机、错过业务发展的黄金时间。但是，如果在条件不具备的情况下贸然推进特许连锁经营业务，就会出现诸多的问题。首先，如果由于特许人主体资格不符合有关规定导致特许连锁经营合同的无效的话，一旦与特许加盟商发生纠纷，特许人就会受制于人，不能理直气壮地行使权利，特许连锁经营体系将无法维系。并且一旦引起诉讼，极易导致整个特许体系的崩溃瓦解。另一方面，由于特许连锁经营体系是一个复杂的、互动的系统，没有独特的经营管理策略和经过市场检验的成功经验和品牌效应，就很难获得成功。再者，名不正则言不顺，没有法律的保障和有关政府、协会的支持和指导，要成就大的事业是不可想象的。 二、强有力的品牌认知度和/或极好的增长可能性 强有力的品牌是特许体系最重要的因素。尽管某些时候最大的增长机会存在于年轻的体系之中，但最好还是挑选有知名品牌的特许人。无论公司多么着名，对于已有的市场需求，体系和加盟店应提供和经营优质的产品和提供良好的服务。

三、加盟之前核对一下下列有关问题 (1) 这一企业处于什么行业? (2) 特许加盟商的工作是什么? (3) 企业是否具有诚实公平的好名声? (4) 特许人是否可以帮你完成什么你不能完成的事情? (5) 该企业已经运营了多少年? 它采用特许连锁经营方式已有多少年? 有多少直营店? 有多少加盟店? (6) 作为特许加盟商, 你打算加入刚刚成立的特许连锁经营体系还是已经建立起来的特许连锁经营体系? (7) 你愿意加入高度组织化的体系, 还是比较松散的体系, 或还在不断发展的体系? (8) 特许人是否是一家国有企业? (9) 特许人是一家公司、合伙企业还是独资企业? (10) 特许人是否是一个分支机构? 母公司的声望和状况如何? (11) 特许人有没有什么业务关系对特许计划的开展造成负面影响? (12) 特许人的工作人员的经验如何? (13) 特许人管理是否稳定, 员工更换是否超常? (14) 特许人的成功是否依赖于某一个人的努力, 或企业是否雇用了一位敬业的、受过良好培训的、知识丰富的员工? (15) 特许人或其员工是否正卷入什么法律案件或破产事件? (16) 特许人的增长速度是否正常? (17) 特许人能否为所有新成立的加盟店提供帮助? (18) 特许人是否在同一地区出售了太多的特许权? (19) 特许人是对出售特许权更感兴趣, 还是对为顾客提供高质量的产品和服务更感兴趣? (20) 特许人与其特许加盟商之间的关系是否良好? (21) 特许人为加盟店的运营制定了什么样的计划? (22) 特许人是否同其特许加盟商相竞争? (23) 此特许体系的运营是否一直很成功? (24) 你能否考证单店的平均销售额? (25) 你能否考证整个体系的销售额? (26) 迄今整个特许体系的运作是否很正常并还会持续下去? (27) 特许人的财务状况如何? (28) 特许人的信用状况是否很好? (29) 特许人是否拥有专利、商标或版权? 你能否考证? (30) 特许体系的业务是否依赖于特许人独家专有的产品或流程? (31) 特许企业在使用其专利、商标、版权方面受到什么限制? 这些权利在到期日终止后, 特许人或特许加盟商是否会受到什么影响? (32) 特许企业的促销工作或形象是否依赖于某一特定名人? 如果营销活动中特许企业不再能够使用名人的名称和形象, 其市场营销策略是否会受到实质性的影响? (33) 特许企业是否会为你提供信息? (34) 在同你接触的过程中, 特许企业是否会把你的一些条件强加给你? (35) 特许企业是否遵守有关特许权出售的一些规定? (36) 特许企业是否希望对你进行详细了解? (37) 一旦你成为特许加盟商, 特许企业是否有可能在你需要的所有方面为你提供帮助?

四、公平的特许协议 多数特许协议有利于特许人, 这并不奇怪。特许人承担了风险并建立了你所要加盟的企业, 作为回报, 特许人想得到保护并控制企业的特定部分。但是你应找这样的特许体系: 能提供你无限的展期权利(称为"长青条款")以及容易和公平地销售或转让特许的权力。最重要的是, 它要承认你在企业中的公平权利, 而这个权利正是通过你努力地工作来营造的。

五、帮你找到令你满意的经营地点 从法律上讲, 许多特许人不敢坚持让你接受他们选中的地点。反之, 他们也不愿意让你自己挑选地点。折中的方法是: 特许人积极帮你寻找并给你几个选择方案, 然后挑选一个你们都认可而不是只有一方赞同的经营地点。

六、最佳的培训 特许人通常会认为你拥有作为独立经营者的经验, 因此他们会提供包括总体和个别企业的培训。其他特许加盟商会告诉你培训能在你进入行业时尽可能少地出问题和犯错误。除此之外, 看看他们还可以提供什么。密切关注特许人是否真的承诺目前及将来的培训。如果你和你的员工需要额外的培训将会怎样? 培训应合理收费或根本不要钱。

七、面向未来的意愿 体系今天工作良好, 直到目前依然成功, 但这还是不够的。企业就像周围的事物一样在不断地发生着变化。如果不变, 特许加盟商就不会满意。如果你发现特许人不愿意创新, 就应离开他们, 寻找一个对未来有明确方向而且你赞同其观点的特许人。

九、特许人具备充足的人力和财力资源 很多时候, 特许人如同正在成长的公司一样, 缺少人力或财力, 或二者都缺乏。新型的公司明显不会有大企业所拥有的资源, 所以, 你要确保你的特许人有足够的资源来支持你。如果一个特许人经济基础不稳或缺少资源从而不能在不同的地方开多家分店, 保持市场占有率和创建品牌, 那就不要加盟这样的体系。

十、特许体系良好"生效" 这里的"生效"表示多数特许加盟商对他们的选择感到满意, 获得成功, 愿意把特许推荐给你。当你调查特许体系时, 不光要寻找那些满意的特许加盟商, 还要找几个做的不好的、几个失败的。把你同最成功的及最不成功的做对比, 看你更像哪一类。如果你像最成功的特许加盟商, 你就完全找对了目标。如果你更像不成功的特许加盟商, 就不要购买该特许, 即使大多数特许加盟商都做的不错, 对你也不是一个好机会。上述因素并非都对你很重要, 一些更重要的因素也可能未列于此。关键是问自己想从特许人那里得到什么, 然后选择一个特许人帮你去实现它。