

## 《连锁干货》：连锁企业需要完善加盟运营系统，该如何设计与构建

产品名称	《连锁干货》：连锁企业需要完善加盟运营系统，该如何设计与构建
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

### 产品详情

完善的加盟连锁系统该如何设计和打造呢？

—

### 建立旗舰店

#### 1、经营好旗舰店

做出有说服力的旗舰店是连锁成功的基本条件，没有旗舰店的成功与市场美誉，就无法长期说服加盟者，先开设自己的直营店，在经营活动中认真研讨、总结，不断改进技术，提高工作效率，降低运营成本，提供满足客户需求的差异化服务或产品。

如果连锁的发起者对自己所经营的旗舰店没有信心，只是打算以加盟的方式缓解财务困难，即使暂时形成了一个连锁系统，连锁系统也会很快崩溃，各种令人头疼的麻烦将接踵而至。

#### 2、锻造自己的核心竞争力

核心竞争力是向顾客提供有价值的、稀有的、难以模仿的、难以替代的能力。

在形成核心能力的过程中，不断分析并了解消费者，了解竞争对手，不断通过改善产品与服务，与价格体系相配套，提供高性价比的、有核心竞争力的产品和服务。

如肯德基，哈兰桑德斯依靠炸鸡秘方，在获得资金支持后，设计出了一系列的炸鸡设备，并以标准化的大小容器控制炸鸡过程，终使炸鸡连锁店遍布全球。

上校秘方、专用烹调设备、品牌度等就是他们走向世界的核心竞争力，这种能力是有价值的、竞争对手难以模仿、难以替代的，他们先行一步的品牌优势更是使竞争对手无法望其项背。

而未来的加盟者想在市场上成功，也离不开这种核心竞争力。

离开了总部提供的这种核心竞争力，加盟者将在市场中失败，这是连锁系统成功的根本条件。

### 3、 同质化中仍可寻求差异化竞争优势

在产品日益同质化的，依靠服务，品牌及规模等手段获得竞争优势，挖掘出企业的核心竞争力。

比如，有度的产品品牌即有相对较强的市场号召力，有别的产品难以轻易获得的市场价值；而规模采购可以降低采购价格，降低产品成本，使连锁系统获得价格竞争优势。

### 4、 形成标准化

对旗舰店成功的经验进行总结，将成功的经营总结成工作流程、标准与要求，这就是标准化手册，是连锁成功的武林秘笈。

连锁企业获得成功的，不是文件本身，而是企业上下全体成员尊重、严格执行程序的企业传统与氛围，这就是企业内的企业精髓。

标准化是企业多年实战经验的结晶，企业成功的法宝与支柱，不断的成功加强了企业从业者对标准化的尊重与崇拜。在这样的企业中，不会发生上有政策，下有对策的现象。

## 5、要有对自己产品有自信力

连锁店的成功能力给连锁与加盟带来信心，但只有信心是不够的，应该在内心深处相信自己的产品。

二

## 加盟事宜

### 1、严格控制、把握自己的核心能力

这种核心能力必须是总部所拥有的，一旦向连锁加盟者提供这种核心能力，加盟者将获得成功。

一旦失去了这种核心能力，加盟者将无法运营。比如，肯德基的上校秘方的构成，只有总部极少数几个人知道，加盟者可以获得生产出来的配方，但对配方内容则一无所知。

此外，各种标准化的烹饪仪器，也只能通过总部获得。

公司这个全球品牌，更是完全归总部所有。

若发现加盟商的不规范行为，则总部可以轻易收回对加盟商的核心支持，不允许对方继续使用自己的品牌，加盟商的店面将完全被排除在KFC连锁系统之外。

打算加盟的企业，不仅应有核心能力，还应该保护这种能力的手段与办法，不然，加盟企业迟早都要另立山头。

如果不要付出成本就可有收益，老外也会自立门户，谁都不愿意白白付出成本，减少收益。

## 2、应认真审核加盟者资格

含经验、资质、经济实力、店面选址等，这是旗舰店成功的必要条件，也是连锁店成功的必要条件。

事先进行审核，可以减少总部与加盟者以后的各种麻烦。

## 3、开业支持

在开业初期，以标准手册为中心，以相应的硬件设备、设施为支撑，通过实地培训，现场辅导等手段，传授经验与技能，培训加盟者。

在必要的情况下，甚至考虑予以必要的开店装修资金的支持。

有实力的连锁系统，甚至安排系统内一批有经验的人员，至新开店面协助、参加前期的运营。

如肯德基系统，在一个新省份开业时，都安排就近省份店面的服务员到新开店面前台协助销售。

#### 4、总部的长期支持与管理

以总部的核心能力为支撑，以物流、信息流、资金流、技术、培训、考核等为主线，以品牌宣传为空中掩护，加强对连锁系统的支持与影响，利用规模效应降低成本，提高总部与加盟者的赢利。

对加盟商的定期考核也是连锁系统运营必不可少的工作。

#### 5、连锁合同合同应公道、详尽

不要有什么霸王条款，条件应该公平合理，相关利益者的利益均应得到考虑与维护。

千万不要以为一个“占便宜”的合同能够带来长期的好处，这样的合同暂时可能对某方有利，到迟早要激怒对方，影响连锁系统的长期稳定。

另外，一定要把物流与现金事宜清晰写明，讲清楚时间、流程、付款条件等等，免得日后生出很多不必要的麻烦。

#### 6、必要的优胜劣汰

可以在合同中设定淘汰的标准，在经扶持后仍无法健康运营的加盟商，应该进行毫不客气的淘汰，以整顿连锁秩序，防止整体连锁标准系统的崩溃。

三

#### 给员工机会

如果有雄心建立一个出色的连锁系统，则强大、有经验的人力资源队伍是必不可少的。

务必要让连锁系统的员工从入职的天就明白，他们的起点不是他们的终点。

要让员工看到自己在连锁系统内的职业远景，使他们的每的工作都是为了明天的个人发展做准备。

只有这样，员工才会充满激情对待公司的每一件工作，虔诚地遵守公司的各种规章制度与操作规程，并在工作中努力学习，不断提高自己的水平。

## 1、 培训员工习惯标准规范

重复、纠正、重复、不断重复，员工迟早会习惯的，就象口音一样，一直呆在北京，说的一定是一口标准的普通话。

当然，也有实在没救的人，那就只好认为他们水土不服，请他们走人了。

## 2、 内部晋升机会

一个健康、有雄心的连锁系统，一定在不断扩大规模，规模的扩大本身就是一种机会，每一个点都需要新的店长，有规模的店还可以有店长助理、班组长等，一个连锁区域还需要区域总经理，大型的连锁系统还需要各部门的总监，等等。

这些都是职业发展机会，热爱公司及连锁制度的员工一定有许多机会。

### 3、 未来加盟的优先机会

有些人天生爱当创业者，那么，连锁系统也会给他们提供这样的机会。

这样的人认同并熟悉公司的操作制度与风格，熟悉公司的产品或服务，这样的人是连锁系统好的加盟者。

公司应该鼓励这样的人成为公司连锁系统的加盟者，帮助他们实现“老板梦”，并给予一定的加盟便利与优惠。

### 4、 必要的人员调整

员工性格技能各异，连锁系统有许多职位，某些时候可以根据员工的特点做一下职位调动，这对公司及员工都是大有好处的。

过多的开除不宜提倡，既然公司有长远目标，则应该给员工长久就职的机会。

当然，对于实在无药可救的人员，必要的裁减也是不得已的事情。

总之，连锁系统必须努力打造核心竞争力，并在核心竞争力支持下，以规范、法治的方式建立自己的互利共赢的连锁体系，使连锁总部、加盟商、公司员工都获得美好的前途与经济利益。