

上海商业特许经营备案在哪个部门申请？

产品名称	上海商业特许经营备案在哪个部门申请？
公司名称	上海欣度财务咨询有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	上海市浦东新区陆家嘴商城路738号胜康廖氏大厦2509室
联系电话	021-50862528 18201850134

产品详情

餐饮加盟的那些梗

自打西餐进来，加盟一词在餐饮的历史上就没断过，06年之前是高端餐饮做加盟的比較显眼，之后到现在，则是快餐及小吃的加盟广告铺天盖地，但是加盟了这么多年，有哪个餐企修成了正果？

高端的湘鄂情、全聚德都曾做过这事，小肥羊也曾尝过加盟的甜头，那时，似乎一夜之间，小肥羊的火锅全国开花，可zui后的结果呢？

关于中餐与西餐的区别，很多人都做过总结，也有很多人尝试将中餐西化，可化来化去，不管是炒菜机器人还是中央厨房的配套，都跟西式快餐的绝没的比。

说到这儿，我想到了星巴克，这货一开始不熟悉中国，进入国内的连锁店由美大、统一和美心负责，可当他搞清了门路，没几年功夫便把所有的店变成了直营，经营到现在，一提起星巴克，那都是提升bi格的存在！

反观来自台湾的上岛，来的比谁都早，做的比谁都大，可zui后的结果，他完全将火锅里的小肥羊复制到了咖啡里来，沦落到现在，土的就像个下里巴人。盲目加盟扩张，质量下降。内忧外患，品牌形象一落千丈。寥寥数年，如此巨大的落差，除了自己作死的上岛咖啡可能也是没谁了。当然，除了加盟商的各自为政这一硬伤，管控体系的不规范、股东内讧以及缺乏长期战略也是他衰败的原因，可仔细想想，所有这一切的源头，是不是都因加盟而起？

由此，不是所有的西餐都适合加盟，而对于中餐，能将加盟一词做好的更是寥寥无几，具体说来，什么样的中餐适合加盟呢？全聚德、眉州东城等中高端餐饮已被证明完全不适合，个性的火锅亦无法拷贝，海底捞就是个例子，太有地方特色的小吃也不见的全国都通用，陕西的羊肉泡膜放在山东不受待见，山东的硬面煎饼放在广东也是个碍眼的存在，不过，四川的麻辣烫倒是风行一时的特例，发展到今，竟整出了产业链，做加盟的也不少，可有些企业卖完了品牌和底料，赚完了装修和设备的费用，后续的服务又有多少呢？关店的又有多少呢？

zui后，让我想到的zui中意的一个类别是中式快餐，这货发展也快，只要内心不膨胀，慢慢一步一步地来，选好位置，做好装修，一切人员的设置，菜品的品类由总部做好规划，做加盟应该有戏，可这类货做的好的都不缺钱，一个快餐店说小不小，说大不大的，但凡有了好位置，有自己特色的菜品，都是自己干，不会让外人来赚这个钱。前一阵，嘉和一品整出一个奇葩的加盟条件，要求加盟商出的费用占比不超过百分之四十九，说白了，这不叫加盟，完全叫投资，要不是公司前几年的盲目大干快上，缺钱了，他才不会整这一出。

不过，小日本的吉野家是做加盟的，全称是区域加盟，那加盟费绝不是小老百姓敢奢望的。

所以，在我看来，说到底，中餐的餐饮加盟是一个伪命题，他做不到西式快餐的绝决，菜品做不到以分钟，以秒来jing准计算的品控，没有天生打包、外包的潜质。而中餐的品牌总部也没有一个专注平台打造，专注品牌研发的主儿，要这事好干，美团、饿了么还不一股脑地往里钻了？还至于一直只是个送饭的么？

话说回来，如果你是一个门外汉，非要在加盟的路上走一走，你也不要奢望品牌总部在后期运营上能给你多大的扶持和承诺，也不要对高收益及发展的自由度有什么非分之想，而且，当意识到市场出现波动，要及时转型，因为，目前大多数的连锁品牌是市场流行什么就做什么项目。一般的餐品品类流行周期都不长，过了流行期，品牌就转做别的，加盟商不转型就要落伍“挨打”。但即使产品不流行了，如果还在合作期内，加盟店想改变餐品经营方向，则很难，因为，这类加盟项目他是做到死都只管赚加盟费、装修费、设备费，有了你的店在那撑着，便是一个招牌，便是他们忽悠下一个接盘者的zui好由头！当然，除非你关店重开一家，但如果关店，前期的投资就算打水漂了。

所以，想端餐饮这碗饭，一定要前思后想，要把他当成一个事业，而不是快捷赚钱的一种手段。还是那句老话，餐饮行业是有本事的人不想干，没本事的人干不了的事，想做好，没有捷径可选，没有平坦大路，入一行就要爱一行，爱一行就要深入地去了解，去琢磨，所有的流程都要吃透，营业执照、选址、装修、确定店名、开业促销等等的事要全想到。项目的可行性、细分行业的市场规模，行业内重点企业，目前的竞争格局，产业供需，未来发展趋势，投资前景等都要自己亲力亲为。

近来，依靠互联网，卖米粉的伏牛堂，卖煎饼的黄太吉、雕爷牛腩、西少爷肉夹馍等利用夸张的营销、眼球经济等营销手段来引流。但这种注重网络体验而不重实在的食品体验引流模式的可持续性也不强。除去引流，如果能利用互联网思维和技术来提升餐品口味和餐厅的服务品质和管理效率，互联网餐企也许能走的更远。

陆