

如何解决上海商业特许经营备案条件问题？

产品名称	如何解决上海商业特许经营备案条件问题？
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

如何解决特许经营加盟中双方利益冲突

特许人往往要求高加盟费和高特许使用费，以弥补其事前的高关系专用性投资和降低其事后的高关系专用性投资的风险，但这些无疑会增大受许人的经营风险，降低其进行关系专用性投资的激励。显然，不对称信息和资产专用性是造成特许人和受许人之间合约不完全的两个重要的交易费用相关的原因之一。而另一个重要原因是，特许人和受许人出于策略上的考虑而有意选择不完全合约。其理由有：当特许人或受许人不能在法律上约束他们自己不去重新谈判时，他们宁愿选择不完全合约，以利用可能出现在复杂的签约环境中的赢利机会；特许人或受许人的知识资产即特许系统或经销店专用的知识和技能有较高的默示性和不可编码性，使特许人和受许人之间难以进行正式的沟通。在这种情况下，他们宁愿选择不完全但可重新谈判的合约，而不是完全但不能重新谈判的合约。某些变量是事前难以在合约中界定的，却是事后可以在合约中界定的。在这种情况下，特许人和受许人宁愿以合约的不完全为代价而保持重新谈判的机会。重要的是，合约的不完全性意味着特许人和受许人的无形资产都有一部分价值被置于巴泽尔意义的公共领域，激励他们采取搭便车策略，以攫取由对方的专用性资产所产生的准租金。结果，无论是特许人还是受许人，其专用性投资都不足。

社交属性的加盟店为何盈利如此火爆

在此，笔者简单分享一个来自小果船长单店经营者的真实故事。在河北沧州的一个小果家人，因为新店刚刚开业不久，她需要通过实际行动来向榴莲爱好者们证明自己产品的优质，于是她就在店面的门口处挂上“新到榴莲、坏一偿三”的宣传用语，此标语打出之后不久随即引来了大量榴莲粉丝的购买，但是因为小果船长所有的榴莲都来自泰国，而从泰国到中国再到河北沧州一般需要历经多次的物流辗转，此过程难免会出现极个别的瑕疵品。而其中的一个瑕疵品刚好被此门店榴莲粉所购买，因为该榴莲虽有瑕疵，但仍旧可以食用，所以此榴莲粉并未前来索要三倍赔偿，只是在二次来店购买烤榴莲时向单店经营者轻描淡写的提出了此现象，但是单店的实际经营者却主动提出要兑现之前承诺的举动，但是几经周折，其结果是在对方极力拒绝的情况下没能真正实现全额度的赔偿。为了表达谢意，此单店经营者将整个事件编写成文字，并在自己的朋友圈中公开向此客户致歉，并表达真诚的谢意。此举不但获得了此客户的认可，还通过此真实的故事赢得了自己朋友圈中更多客户的认可。此故事之所以能够实现如此效果，其醉根本的原因在于该事件就发生在他们的身边，而不是一个遥不可及的故事。诸如此类的故事，其实

每一个单店的实际经营者每天都会发生，我们需要做的就是用心讲这些事情搜集并转化成自己朋友圈内的故事，通过这些故事的分享将自己优质的产品信息、经营理念等信息以口碑的形态传递给更多的群体。醉后，笔者在此处着重强调一点，围绕着你的连锁单店，你是在做一个圈子，一个充满人性活力的社交圈子，你需要做的就是给大家不断分享圈子内的故事，让鲜活的故事充溢圈子。让充溢故事的圈子在你的带动下实现互动、实现交际。如果你是榴莲爱好者，如果你的身边就有一个这样榴莲单品店，你绝不会选择拒绝!对于连锁总部而言，你需要做的就是时刻指导者自己的连锁门店如何发现故事、编写故事、改编故事、互动故事，让他们的单店社群充满活力、充满榴莲的诱惑。试想一下，如果你的每一个连锁单店都能够因此而生意火爆，你在解决加盟店不赚钱的同时，是不是也是一种非常好的招商模式!请记住!如果你选择了做连锁，一定要时刻抱着成就他人，才能成就自己的心态去做事情，如此才能高标准满足消费者需求，短时间实现创业者梦想，长时间永存品牌者形象!

陆