

2022北京特许加盟展：教你如何开店！

产品名称	2022北京特许加盟展：教你如何开店！
公司名称	北京西西木国际展览有限公司
价格	16000.00/个
规格参数	品牌:北京特许加盟展
公司地址	北京市朝阳区朝阳路69号财满街1-1-304
联系电话	13466724050 13466724050

产品详情

如今想开店的人越来越多，但是几乎都面临着一个问题，什么样的品牌适合自己，如何选择加盟品牌呢？通常大家得到的答案都是：有相关行业经验，且有成熟理念的人，可以选择独立开店，否则还是加盟开店比较靠谱。有数据显示，在美国和日本，所有新开张的独立店铺中超过60%在5年内倒闭，而连锁加盟经营店在开张的5年内倒闭的只占10%。

CRFE|2022北京国际餐饮美食加盟展览会

时间：4月8-10日

地点：北京中国国际展览中心

涉及主题：餐饮加盟，连锁开店，健康食材、外卖产业大会

下面我们结合以往投资者现场提出的问题，结合各届展会参展经验，给来到现场的投资者们提出三个实用建议：

1、提前做好咨询问题，不要被招商话术带跑、忘记咨询目的。

关于项目的回本时间、盈利能力，不要一味听招商经理介绍。有条件的投资者，在展会前先去实体店进行考察，亲自看看经营情况，或与加盟店主攀谈了解一下回本时间。没有提前考察品牌的，可以询问一下加盟店的位置，以便之后考察。

投资者千万不要头脑发热，被“现场签约交费加盟费减免/打折”的优惠手段忽悠——这就像商场促销一样，为了促进签约和转化率的。如果因为一点折扣而投资了自己没仔细考察的品牌，岂不是因小失大的行为？因此，提前考察品牌直营店、加盟店的经营情况，将感兴趣的问题整理好，理清思路、确认自己想要获得的答案，能够在咨询时保持客观理性，不被干扰。

2、关注盈利之外品牌能提供的支持服务、警惕口头承诺。

一些品牌在展会现场的招商团队，是由外聘的招商公司人员组成的。这些招商经理对品牌的了解或许并不比你多多少（参展前会背品牌资料），但由于一直在做同类项目的招商工作，他们对话术的使用是非常纯熟的。一旦投资者问到详细的关于项目的问题，他们又不甚了解，就会将你的注意力转向投入成本、盈利预期、回本时间等更容易让你感兴趣的问题。

另外，签约数量会决定招商经理的提成，因此为了促进成单（签约），一些责任心不强的招商经理会做出过度承诺，如加盟后设备费打折、物料进货包运费等等，但这些口头承诺不具备任何法律效力，导致日后加盟者与总部产生纠纷。

因此，如果投资者缺乏创业经验，那么提前问好这些问题没有坏处：选址怎么进行，总部是否派人陪同实地考察；装修方案是否由总部出图纸，修改是否需要收费；物料可否自行采购，如果从总部进货，物价是否符合市场价；人员招聘工作由谁来进行，培训是否额外收取费用；市场营销活动总部会给什么程度的支持；是否有定期的新品研发、产品迭代；总部如何进行督导工作，是否有奖惩措施……等等。此外，所有口头承诺都要落实到签约合同上才具有效力

3、签字一道保险，99%的加盟者都不知道的加盟签约“冷静期”。

《商业特许经营管理条例》第十二条规定，被特许人在一定期限内，可以单方解除加盟合同。但是，由于《商业特许经营管理条例》并没有对冷静期的长短作出明确规定，因此很多企业都会刻意“忘记”告诉加盟者，甚至将冷静期缩短到1天，以避免投资者解约。

因此，如果投资者认为了解的品牌符合自己的投资期望，又被展会上热烈的签约成交气氛感染，在大笔一挥签下了自己名字之前，还是先翻到合同，看看冷静期的时间，给自己上一道保险比较好。