

办上海商业特许经营备案先准备什么？

产品名称	办上海商业特许经营备案先准备什么？
公司名称	上海道与商企业发展有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	上海市浦东新区金港路199弄2号
联系电话	13262751513

产品详情

中国式特许经营的经典案例 双星现有特许专卖店4000家，而且这个数字还以每小时1.5家的速度，不舍昼夜地增长。不可思议的是，在这家国有企业的特许体系中，居然是数百家“家族企业”，在提供着源源不断的发展动力，充当着双星的“蚂蚁雄兵”。从1990年双星旅游鞋登上中

中国式特许经营的经典案例

双星现有特许专卖店4000家，而且这个数字还以每小时1.5家的速度，不舍昼夜地增长。不可思议的是，在这家国有企业的特许体系中，居然是数百家“家族企业”，在提供着源源不断的发展动力，充当着双星的“蚂蚁雄兵”。从1990年双星旅游鞋登上中国市场的“销量冠”后，这个企业已经连续15年卫冕“中国鞋王”。如今的双星，是个涉足制鞋、服装、运动器械、绣品、机械、轮胎、热电等几十个行业，年销售额80亿元的企业集团。

总裁汪海成名很早，20余年来，关于他的各种报道从未间断过。可他并不领情，因为在他看来，至今“还没有谁真正明白，双星为什么成功”。

2005年11月25日，面对来访的记者，几杯啤酒下肚，汪海进入状态。他把红色的双星帽摘下，大手一挥：“汪海没有别的本事，只会两点，一是实事求是，二是能发挥中国传统文化的优势。”

而这，正是我们要找的，双星特许体系为什么成功的答案。

从1991年开始，为了大限度扩大双星鞋的市场份额，汪海开始“出城、上山、下乡”，把生产线从青岛市区陆续转移到青岛的郊区、山东的沂蒙山区、河南和西部，不自觉地走上了“总成本领”的发展道路。与这种战略相呼应，双星投资1亿元，到1998年，已经在全国各地建立了1000多家专卖店。

让人头痛的是，这些专卖店，基本上都不赚钱。仔细一看，原因一目了然。昆明的一个经理，去进几双鞋也要坐出租车，每月报销打的费2万多元；而贵阳一个店的经理，盲目进货，100多万元的商品后霉烂在了仓库里……

品牌不缺号召力，产品质量也过硬。直营店不赚钱，在于经营者责任心和积极性不足，这也是制约国有

企业发展的根本问题。而接下来汪海的做法，对众多直营店效率低下的企业，无疑具有很强的借鉴意义。

1998年，针对专卖店的弊端，汪海决定把直营店卖掉，变成特许加盟店。可外界对此却无动于衷——不仅买店所需资金不菲，而且对专卖店能否赢利心里没底，不愿冒此风险。

于是，汪海又用上了中国传统文化中家庭成员之间总是相互支持的力量，动员甚至是迫使各地经理，让他们的亲戚朋友先买店。在汪海看来，特许加盟难免要冒险，“这就像毛xx等人当年闹革命，不就是先拉上了自己的兄弟吗？如果家人都不跟着干，别人谁还敢干？”