

<<特许经营创业>>

图书基本信息

书名：<<特许经营创业>>

13位ISBN编号：9787030302229

10位ISBN编号：7030302222

出版时间：2011-3

出版时间：科学出版社

作者：刘常宝 主编

页数：258

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<特许经营创业>>

### 内容概要

《特许经营创业》主要介绍创业学的基础知识、创业者的个性要求和思维特点，包括创业思维、创业者素质、创业环境、特许创业政策法规、渠道与业态分析、特许创业策划、创业筹资、创业实施、创业财务控制、经营风险控制以及单店运营策略等。

《特许经营创业》基于应用型高等院校学生的培养模式，叙述深入浅出、通俗易懂，注重实战，在保证特许创业知识结构完整的前提下在内容上有所创新。

《特许经营创业》主要适合作为各类层次高等院校连锁(特许)经营以及经济管理类相关专业的教材，也适合作为大学生创业教育和连锁(特许)企业培训的教材。

## <<特许经营创业>>

### 书籍目录

#### 第一章 创业思维

##### 第一节 创业研究

- 一、创业研究的意义
- 二、创业活动的性质
- 三、创业研究的历史渊源

##### 第二节 创造性思维

- 一、创造性思维的概念
- 二、创造性思维的特点
- 三、创造性思维的形成
- 四、创造性思维的性质

##### 第三节 创造性思维的基本活动过程

- 一、创造性思维的基?阶段
- 二、创造性思维在创业中的运用
- 三、特定经营环境下的创业思维

小结

复习题

案例分析

#### 第二章 创业者素质

##### 第一节 创业者的个性特征

- 一、创业能力
- 二、创业者的气质
- 三、创业者的性格

##### 第二节 创业者的决策倾向

- 一、乐观主义
- 二、悲观主义

##### 第三节 职业经理人的素质

- 一、事业取向
- 二、必备素质
- 三、管理要素与管理原则

##### 第四节 特许创业者的自我评估

- 一、自身素质的评估
- 二、家庭支持
- 三、领导能力与纪律性
- 四、个性特征
- 五、创业者的反思能力

小结

复习题

案例分析

#### 第三章 创业环境

##### 第一节 创业环境研究

- 一、国外的研究成果
- 二、国内的研究成果
- 三、创业环境研究的理性思考
- 四、创业环境评价的原则
- 五、构建创业环境评价指标的理论基础

## <<特许经营创业>>

### 六、创业环境评价指标体系构建

#### 第二节 创业环境概述

- 一、创业环境的含义?特点
- 二、创业环境的特征
- 三、创业活动与创业环境

#### 第三节 微观创业环境

- 一、供应商
- 二、市场中间商
- 三、顾客
- 四、竞争者
- 五、公众

#### 第四节 宏观创业环境

- 一、人口环境
- 二、经济环境
- 三、政治环境
- 四、法律环境
- 五、科学技术环境
- 六、社会文化环境

#### 第五节 创业环境分析与创业对策

- 一、环境威胁与市场机会
- 二、威胁与机会的分析与评价

小结

复习题

案例分析

### 第四章 特许创业政策法规

#### 第一节 特许经营立法

- 一、与特许经营相关联的法律法规
- 二、特许经营中的知识产权保护问题

#### 第二节 特许经营合同概述

- 一、明确合同中的相关概念
- 二、特许区域和营业地的约定
- 三、对知识产权的保护
- 四、竞业限制的约定
- 五、制定合同需要注意的问题

#### 第三节 特许经营合同的作用及内容

- 一、特许经营合同的作用
- 二、特许经营合同是一种格式合同
- 三、特许经营合同的基本内容
- 四、特许经营合同的类型
- 五、特许经营合同的条款

#### 第四节 特许经营合同的纠纷解决

- 一、解决特许人与受许人之间冲突的策略
- 二、合同争议的一般起因
- 三、诉讼计划和策略
- 四、仲裁

#### 第五节 商标许可与技术转让

- 一、特许经营中的商标许可

## <<特许经营创业>>

二、特许经营中的技术转让

三、特许经营的备案

四、信用体系的建立

五、评估体系的建立

小结

复习题

案例分析

### 第五章 渠道与业态分析

#### 第一节 行业分析

一、行业分析的定义

二、行业的分类

三、行业分析的主要内容

四、产业组织分析scp理论

五、行业调研分析方法

六、行业定位

#### 第二节 特许经营的渠道组织

一、渠道组织成员

二、分销渠道概述

#### 第三节 商业业态分析

一、商业业态分析的原因

二、我国城市现代商业业态发展演变的因素分析

三、创业者的业态选择策略

四、特许经营创业者的业态选择策略

小结

复习题

案例分析

### 第六章 特许创业策划

#### 第一节 创业思路

一、规模化与质量化的选择

二、筹备计划的完美与拓展市场的紧迫

三、是否需要完善的组织架构

#### 第二节 开店策略

一、市场分析

二、市场现况分析

三、定位策略

#### 第三节 特许经营加盟策划

一、特许经营策划

二、以特许连锁加盟为事业发展的突破口

三、熟悉招募信息文件

四、了解招募信息发布及咨询活动的过程

#### 第四节 选择特许经营体系

一、特许经营的七大体系

二、选择特许体系的前提条件

三、特许经营体系选择的必要性

四、特许经营体系选择的可行性

五、特许经营体系选择的步骤和方法

六、选择特许经营体系的经验

## <<特许经营创业>>

### 七、选择特许经营体系的技巧

#### 第五节 面向市场的创业策划

- 一、条件准备与市场调查
- 二、抓住商机,明确思路

小结

复习题

案例分析

### 第七章 创业筹资

#### 第一节 国际特许经营的筹资问题

- 一、特许经营筹资的主要瓶颈
- 二、受许人加盟筹资活动
- 三、特许融资的方法
- 四、与贷款人建立联系
- 五、贷款一揽子计划

#### 第二节 我国特许经营的筹资方式

- 一、个人创业贷款
- 二、扶持性贷款担保
- 三、合伙入股
- 四、商业银行贷款

#### 第三节 创业贷款

- 一、个人创业贷款的条件
- 二、融资商业计划书
- 三、创业贷款申请要求
- 四、贷款偿还方式
- 五、申请贷款的资料
- 六、确定贷款种类

#### 第四节 获得银行贷款的技巧

- 一、与银行建立良好关系
- 二、撰写好投资项目可行性分析报告
- 三、突出特许经营项目特点
- 四、选择合适的贷款时机
- 五、争取中小企业担保机构的支持
- 六、获得贷款实战技巧
- 七、避免贷款误区

#### 第五节 贷款优惠政策

- 一、返乡农民工申请小额创业贷款
- 二、大学生创业贷款优惠政策
- 三、残障人士创业贷款优惠政策
- 四、优惠政策的特点
- 五、贷款程序与合同

小结

复习题

案例分析

### 第八章 创业实施

#### 第一节 选择特许经营的类型

- 一、按特许权内容划分的类型
- 二、按特许双方构成划分的类型

## <<特许经营创业>>

三、按授予特许权的方式划分类型

### 第二节 签订加盟合同

- 一、签订合同
- 二、其他合同及协议内容
- 三、加盟签约注意事项

### 第三节 总部培训

- 一、针对加盟商和店长的培训
- 二、针对店员的培训

### 第四节 加盟店开业

- 一、开业前期工作
- 二、图纸的研读
- 三、某加盟店开店工作计划表
- 四、门店开业典礼的管理

小结

复习题

案例分析

## 第九章 创业财务控制

### 第一节 财务控制概述

- 一、财务控制的概念
- 二、财务控制的作用
- 三、实施成本控制，制定好进货策略
- 四、财务控制的局限性
- 五、财务控制的方式

### 第二节 连锁经营企业的核算方式

- 一、不同经营方式下的财务管理
- 二、不同经营模式下的会计核算方式
- 三、货币资金管理
- 四、连锁经营企业成本费用控制管理
- 五、连锁经营企业财务预算管理

### 第三节 连锁经营企业财务分析体系

- 一、偿债能力分析
- 二、营运能力分析
- 三、盈利能力分析
- 四、发展能力分析

小结

复习题

案例分析

## 第十章 经营风险控制

### 第一节 经营风险控制概述

- 一、风险控制概述
- 二、风险控制的方法
- 三、总部与加盟店关系风险管理
- 四、防范纠纷风险的预备措施

### 第二节 单店ka管理与质量控制

- 一、ka管理
- 二、质量控制

### 第三节 存货控制

## <<特许经营创业>>

- 一、采购业务的控制
- 二、存货入库、储存的控制
- 三、存货发出业务的控制
- 四、货品管理

小结

复习题

案例分析

### 第十一章 单店运营策略

#### 第一节 单店经营模式概述

- 一、经营模式
- 二、单店经营模式
- 三、单店经营模式设计
- 四、服务业态模式
- 五、单店经营模式分析

#### 第二节 单店系统设计

- 一、加盟店的选址
- 二、加盟店的店面设计
- 三、单店vis系统设计

#### 第三节 特许经营手册概述

- 一、特许经营手册的定义
- 二、特许经营手册的种类
- 三、单店手册

#### 第四节 单店流程设计

- 一、单店流程设计的概念
- 二、工作任务的关系设计
- 三、工作步骤的关系设计
- 四、单店流程的性质
- 五、单店流程的模型
- 六、单店流程的功能
- 七、单店流程管理的概念和方法
- 八、单店流程管理常用检核表
- 九、单店流程管理绩效评估指标

#### 十、某单店收银工作流程分解

小结

复习题

案例分析

参考文献



## 章节摘录

版权页：插图：1) 行业职业经理人具备出色的决策能力。

行业职业经理人常被大公司和知名度高的企业所聘用，这些公司面对复杂的市场环境和纷繁复杂的问题，因此，要求职业经理人具备出色的决策能力，有识别、选拔、任用、考核评价和激励人才的能力。

职业经理人需要有一批杰出的人才在其周围担任高级经营和管理职位，这些人才是否具有与其配合做好工作的能力，则取决于他的识别和选拔能力。

如果人才选拔出来，不能知人善任，人尽其才，不能让其在能力最大化发挥的位置上，则既浪费人才，又会造成工作的失误。

能够识别、选拔、任用人才，而不会评价和激励，也会造成人才流失，或使人才的积极性受到压抑。知人善任，心胸开阔，亲和力强，能表现和挖掘人的潜质并培养和使用，是提高这方面能力的主要途径。

2) 行业职业经理人有战略规划设计和组织实施能力。

企业战略就是围绕企业发展方向和所要实现的目标，进行资源优化配置以及与此相适应的经营管理体制的设计。

这是确保企业长期发展的必要素质之一。

战略规划能力要通过长期的企业管理经验积累。

职业经理人要亲自主持企业战略规划设计，准确把握外部经营环境及对未来变化准确预测。

组织实施能力实际上取决于他们的意志力，如果确认所设计的战略是正确的，就要坚定不移地去推进，不会因为一时的挫折、一些人的不理解而影响战略推进和实施的进度。

3) 行业职业经理人有营造和谐气氛、创造蓬勃向上的企业文化能力。

餐饮企业是一个组织，是由许多员工组成的团队。

任何一个企业都有运作规则和规章制度，这是共性的东西。

共性的东西是企业成功的基础要素，而不是决定因素。

仔细研究那些成功的餐饮企业，往往是个性的东西起决定作用，这个个性化因素就是企业文化。

## <<特许经营创业>>

### 编辑推荐

《特许经营创业》按照“理论够用、体系实用、方法管用”的原则，旨在介绍特许经营创业的基础知识和创业实务，按照创业的流程进行编写，力求深入浅出、理论联系实际，在保证一般创业学整体结构的前提下，在结构和内容上突出特许经营创业的独特之处。

《特许经营创业》具有如下显著特点：实用性，通过典型案例帮助读者全面了解特许经营行业的创业形势、创业流程、特许创业的模式和特点及具体业务处理的方法创新性，《特许经营创业》在内容上着重体现时代感，同时吸收最新的行业创业成果实战性，《特许经营创业》可以帮助读者初步掌握特许经营行业的创业规律及宝贵经验

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>