第一图书网, tushu007.com

<<拓展，让门店开遍天下>>

图书基本信息

书名：<<拓展，让门店开遍天下>>

13位ISBN编号：9787111369677

10位ISBN编号：711136967X

出版时间：2012-3

出版时间：机械工业出版社

作者：逸马连锁标准化执行辅导中心　主编，逸马顾问　组编

页数：147

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

前言

我国从20世纪80年代开始引入连锁经营，到今天，连锁产业已经取得了喜人的成绩，发展势头骄人。但是，由于我国连锁经营的时间比较短，在经营管理各方面都不够成熟，尤其是同西方连锁巨头相比，管理水平较低。

近年来，随着现代商业的进一步发展，不可阻挡的经济全球化趋势以及越来越多的企业进入连锁行业，连锁行业的竞争越来越激烈。

2011年3月28日，中国连锁协会发布的“2010中国连锁百强”调查显示，内资企业开店的速度和销售增长普遍低于外资企业，外资企业平均增速高于本土企业近两倍，尤其是外资大型超市逐渐占据主导地位。

其中，本土连锁企业“内功”不强，在扩张过程中缺乏流程和标准，是其连锁赢利能力不足的重要原因。

现在有很多连锁企业扩张缺乏战略规划，管理层决策靠“拍脑门”，既不知道自己要去哪里开店也不知道自己要开多少店，拓展随心所欲，盲目追求网点数量和拓展速度。

上面方向不明确，下面执行没标准，拓展人员去选址、去招加盟商，同样也是凭感觉。

这样的拓展如何能不败走麦城？

在与众多本土连锁企业接触或为其进行咨询培训的过程中，我们发现许多企业都因遇到如下难题而感到困惑：连锁企业如何才能做到快速、健康地复制？

如何解决异地扩张问题？

直营和加盟、托管等拓展模式应如何选择？

如果选择多种拓展模式，应该如何协调它们的关系？

特许经营项目的招商活动很难展开，招加盟商越来越难；精心选择的店址，开业之后门店销售不尽如人意，又甚至根本抢不到合心意的店址开店…… 综合以上企业常见难题，我们集结逸马国际顾问集团诸多资深顾问的智慧与力量，对战略规划、模式选择、招商活动的展开和选址工作的标准，一一进行分析，逐个击破连锁企业拓展过程中遇见的各种主要难题，为连锁企业提供全套拓展思路与方法。

本书采用了大量真实案例，其中更有许多逸马国际顾问集团过去咨询服务项目中的一手案例，真实而细致，同时分享多种工具和表单，为连锁企业提供实操性极强、可立刻借鉴学习的解决方案，一解广大连锁企业的燃眉之急。

希望本书能够为连锁企业拓展人员、连锁企业主和经理人提供成长建议，并为广大有志于连锁的创业者补充连锁知识、提供拓展思路，让本土连锁企业在拓展过程中少走弯路，为中国连锁产业发展略尽绵薄之力。

本书得以顺利出版，有赖于全程执行顾问史东恒老师付出的辛苦努力、给予的细致指导，同时感谢参与本书指导的周旭、吴党、施莹等各位老师。

由于时间仓促，本书难免存在不足之处，敬请广大读者批评指正。

逸马顾问

第一图书网, tushu007.com

内容概要

连锁企业如何才能做到快速、健康复制？
如何解决异地扩张问题？
直营和加盟、托管等拓展模式应如何选择？

……

本书对战略规划、模式选择、招商活动的展开及选址工作的标准，一一进行分析，逐个击破连锁企业拓展过程中的主要难题，并提供全套拓展思路与方法。

本书采用了大量真实案例，其中更有许多逸马国际顾问集团咨询服务项目中的一手案例，同时分享多种工具和表单，为连锁企业提供实操性极强、可立刻借鉴学习的解决方案，一解广大连锁企业的拓展之困。

第一图书网, tushu007.com

<<拓展，让门店开遍天下>>

书籍目录

总序
前言
第1部分 拓展战略篇
为拓展而拓展，盲目导致失败
一家门店一个模式，你怎敢拓展？

身后无人，拓展无门
扎根二、三线城市，广阔天地大有可为
明知山有虎，偏向虎山行-抢滩一线城市
跨区域扩张，赔了夫人又折兵
"洋葱圈"与"点到点"
制造企业渠道转型
拓展部部门规划
拓展部岗位职责设计
第2部分 拓展模式篇
直营连锁与特许经营
托管加盟：陷阱还是出路？

化解直营加盟内战
托管，相爱容易相处难
第3部分 招商渠道篇
广告天天打，电话静悄悄
展会招商不再白忙
如何开好招商会
工夫在会后-跟踪成交有绝招
招商新利器-网络招商
第4部分 招商务实篇
加盟商筛选，给项目挑个好婆家
对症下药，搞定超级大客户
当加盟只为偷师学艺
年年招商，走的总比来的多
第5部分 门店抢址篇
成熟商圈与潜力商圈
跟着肯德基选址，也会出错
一步差三市
如何抢夺黄金铺位
商铺租赁别中招
附录 逸马顾问与双轨服务

章节摘录

版权页：插图：托管加盟中很容易出现各种矛盾和争议，就好像一对夫妻，结婚前明明说好了一个主外、一个主内，一个做饭、一个洗碗，真开始过日子的时候，什么协议不管用了，各种矛盾和争议都浮现出来了。
出现这样的局面，原因是多种多样的。
选择加盟商时没把好关企业在展开托管加盟的时候满怀“ 恨嫁 ”之心，生怕找不到人做项目，来一个签一个，没有严格审核加盟商资格。
不是所有有意向的加盟者都能成为连锁企业的客户，不经选择地接受加盟商，就像不挑对象地婚姻，仓促、草率，怎么能够建立一个和谐的家庭？
过高的赢利承诺托管方把项目“ 钱 ”景描述得太好，对加盟商许下过高而难以实现的赢利承诺，就像结婚前丈夫说自己有房有车，原来是租房和自行车，妻子说自己是烹饪能手，结果拿手菜是煮泡面。
心理期待和实际体验之间的落差太大，怎么会没有矛盾？
管理责任划分不清在托管加盟的实际经营过程中，经常出现加盟商“ 忍不住 ”对门店运营管理方指手画脚的情况，毕竟加盟商将大量金钱投进项目，很难完全置身事外。
加盟商和托管方如果没有事前明确管理责任，之后一定会产生大量纠纷。
专家建议1.严格审核加盟商资格结合托管加盟的特性，在当地具备一定社会地位，信誉较好的，对连锁有一定了解，认同企业文化和经营理念，拥有较充足的资金，对投资、风险和收益有着理性的心态的加盟商是企业的首选。
而以下两种人值得特别注意。
（1）把全部身家都投进来，甚至是举债做项目的加盟商。
这种加盟商的危机感很弓虽，犹如惊弓之鸟，一有风吹草动就会认为自己上当受骗，对收益的期待大而耐心少，经营状况稍不合意就想撤资。

编辑推荐

《拓展,让门店开遍天下》编辑推荐：连锁拓展，你为什么失败？
粉碎拓展重重障碍，破解拓展迷局，加快扩张步伐，门店成功复制，连锁大旗插遍全国。
快速拓展做大做死？
直营加盟内战不休？
黄金铺位遥不可及？
异地扩张屡战屡败？
年年招商去多来少？
选址不当门庭冷落？
剖析拓展难题，破解成长困局，实现快速扩张。
一本实战实用的企业拓展指南。
连锁企业拓展人员、连锁企业主和经理人、连锁创业者。

第一图书网, tushu007.com

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