

<<特许经营原理与实务>>

图书基本信息

书名：<<特许经营原理与实务>>

13位ISBN编号：9787504574114

10位ISBN编号：7504574112

出版时间：2009-1

出版时间：韩肃,尹健、韩肃、尹健 中国劳动出版社 (2009-01出版)

作者：韩肃，尹健 著

页数：222

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>

## <<特许经营原理与实务>>

### 内容概要

《特许经营原理与实务》内容共三篇，第一篇概述，包括特许经营的相关概念、体系结构、原理及理念，特许经营的本质及社会经济效益分析，特许经营的发展现状和前景等内容；第二篇特许人，包括特许经营总体发展规划，特许权组合，特许经营体系运营管理和信息管理系统，特许经营体系的促销、推广和法律法规等内容；第三篇受许人，包括受许人加盟特许经营体系前的准备工作，特许加盟店的筹建与日常经营管理，特许经营关系的维护，特许经营合同及受许人权益保护等内容。

??本教材是为高职院校商业经营管理相关专业学生编写的教材，集学习和掌握特许经营理论应用能力、从事特许经营工作任务能力为一体，体现了高职教材以职业工作任务为导向、以能力培养为核心的特色要求。

教材内容全面、简洁、务实、合理，实务突出实践、实训，具有相应的步骤、方法和作业，可操作性强，应用案例起到了相应的辅助作用。

## &lt;&lt;特许经营原理与实务&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 概述第一章 特许经营概念、原理及理念(3)第一节 特许经营的定义及相关概念(3)一、特许、特许经营(3)二、特许人、受许人(4)三、特许经营体系、特许加盟(5)四、特许经营总部、分店(5)五、特许经营权、加盟费、特许权使用费(7)第二节 特许经营的类型、特许经营体系结构(9)一、特许经营的类型(9)二、特许经营体系结构(12)第三节 特许经营的原理及理念(16)一、特许经营的原理(“3S”原理)(16)二、特许经营的理念(17)本章小结(18)复习思考题(19)应用案例(19)第二章 特许经营的本质特征及社会经济效益分析(21)第一节 特许经营的本质特征(21)一、特许经营以知识产权的许可使用为核心(21)二、特许经营体系是一种新型的社会经济组织(22)三、特许经营是一种个人创业方式(24)四、特许经营是一种投资方式(24)第二节 特许经营与其他经营形式的区别(25)一、特许经营与连锁经营的区别(25)二、特许经营与市政公用事业特许经营的区别(27)三、特许经营与代理的区别(28)四、特许经营与经销的区别(28)五、特许经营与直销的区别(29)第三节 特许经营社会经济效益分析(29)一、特许经营给特许人带来的效益(29)二、特许经营给受许人带来的效益(30)三、特许经营给社会带来的效益(31)本章小结(31)复习思考题(32)应用案例(32)第三章 特许经营的发展概况(34)第一节 特许经营的发展(34)一、特许经营的由来(34)二、特许经营发展阶段(36)第二节 特许经营的发展现状及前景展望(39)一、特许经营在全球的发展现状(39)二、特许经营在中国的发展现状(40)三、特许经营的发展前景展望(41)四、特许经营是一种经营管理模式的创新(42)本章小结(42)复习思考题(43)应用案例(43)第二篇 特许人第四章 特许经营发展总体规划(49)第一节 成为特许人的基本条件、要求和主要步骤(49)一、特许人的基本条件与要求(49)二、成为特许人的主要步骤(51)第二节 特许经营发展总体规划(52)一、特许经营发展总体规划的意义和功能(52)二、制定特许经营发展总体规划的步骤(53)三、特许经营可行性研究报告(56)本章小结(64)复习思考题(64)应用案例(65)第五章 特许权组合(68)第一节 特许权组合相关要素及分店经营模式(69)一、商标、商号、专利、商业秘密与版权(69)二、特许经营分店经营模式(78)第二节 特许经营合同(85)一、特许经营合同的作用、基本内容(85)二、特许经营合同的类型、条款(86)第三节 特许经营手册(89)一、特许经营手册的定义、种类(89)二、特许经营分店手册的基本构成及其作用(90)本章小结(93)复习思考题(93)应用案例(94)第六章 特许经营体系运营管理系统和信息管理系统(98)第一节 特许经营体系的分店和总部运营管理系统(98)一、分店运营管理系统(98)二、总部运营管理系统(107)第二节 特许经营体系的信息管理系统(112)一、初创特许经营体系的信息管理系统(112)二、大型特许经营体系的信息管理系统(117)三、特许经营电子商务战略(123)四、信息管理系统与电子商务投资(126)本章小结(129)复习思考题(129)应用案例(130)第七章 特许经营体系的促销、推广和法律法规(133)第一节 特许经营体系的促销和推广(133)一、特许经营体系促销活动的步骤(133)二、特许经营体系推广活动的步骤(135)第二节 特许经营体系的法律法规(140)一、美国统一特许经营发布公告(140)二、中国特许经营的有关法律法规(144)本章小结(152)复习思考题(153)应用案例(153)第三篇 受许人第八章 受许人加盟前的准备(159)第一节 对特许经营的认识和自我分析(159)一、获取特许经营知识和行业与品牌分析(160)二、投资加盟前的自我评估(165)第二节 选择特许经营项目和评估特许人(167)一、选择特许经营项目(167)二、评估特许人(169)本章小结(174)复习思考题(175)应用案例(175)第九章 受许人加盟特许经营体系(179)第一节 特许加盟店的选址与筹建(179)一、特许加盟店选址(179)二、特许加盟店的筹建(183)第二节 特许加盟店的运营管理(189)一、特许加盟店员工管理与激励(189)二、特许加盟店日常运营管理(194)三、特许加盟店财务管理(197)第三节 特许经营关系的维护(199)一、利用好特许人的支持(199)二、处理好与特许人的关系(200)本章小结(202)复习思考题(203)应用案例1(203)应用案例2(204)第十章 特许经营合同与受许人权益保护(205)第一节 特许经营合同的签订(206)一、特许经营合同的类型(206)二、特许经营合同的内容(206)第二节 特许经营合同的续约与终止(210)一、特许经营合同的续约与继承(210)二、特许经营合同的终止(212)第三节 受许人权益保护(215)一、受许人加盟各阶段权益保护(215)二、在日常经营中的常见权益侵害(218)本章小结(220)复习思考题(221)应用案例(221)参考文献(222)



<<特许经营原理与实务>>

编辑推荐

《特许经营原理与实务》由中国劳动出版社出版。

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>