

## 第四章 特许经营销售与品牌建设

### 一、名词解释

- 1、品牌
- 2、共有品牌 (co-branding)
- 3、特许经营销售一揽子协议
- 4、单一被特许人共有品牌
- 5、特许人合同共有品牌
- 6、投资组合管理共有品牌

### 二、填空题

- ( ) 1、销售一揽子协议通常包括\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_三部分。
- ( ) 2、营销组合的4个P是指\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_。
- ( ) 3、共有品牌中常见的方式主要有\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_四种。

### 三、选择题

- ( ) 1、特许人要树立一个品牌形象的理由包括
- A、市场识别
  - B、顾客忠诚
  - C、品牌识别
  - D、顾客需求
  - E、价值

### 四、简答题

- 1、简述销售运营书中五个组成部分。
- 2、简要分析共有品牌的优缺点。

### 五、论述题

- 1、如果你是一个被特许人，为什么你会对共有品牌感兴趣？

2、何种情况下，你会希望建立一个投资组合共有品牌企业？

3、“每一个产品，服务和想法都须被售出”这个说法含义是什么？