

第六章 被特许人加盟、融资和进货决策

一、名词解释

- 1、特许权使用费
- 2、加盟费

二、选择题

- () 1、特许经营费用一般包括
- A、加盟费
 - B、特许权使用费
 - C、保证金
 - D、店址评估费用
- () 2、特许人的最大获利点在于
- A、初次收取的加盟金
 - B、各加盟店定期缴纳的特许使用费
 - C、保证金
 - D、提成费或管理费
- () 3、被特许人的主要融资渠道包括
- A、特许人
 - B、家人
 - C、亲友
 - D、银行或风险投资或外部投资机构
- () 4、按照从特许人处进货的原则，被特许人进货时可以
- A、直接从特许人处进货
 - B、从指定供应商处进货
 - C、购买经特许人认可的产品
 - D、从合作公司进货
- () 5、加盟店数量为 41—100 个，表明特许经营体系处在 ()
- A、摸索阶段
 - B、成长阶段
 - C、较为成熟
 - D、成熟阶段
- () 6、特许人挑选市场的原则 ()

- A、产品/服务的类型
- B、市场人口统计
- C、竞争
- D、总部和区域支持

三、判断题

- () 1、在特许合同有效期内，在征得特许人同意的情况下，被特许人可对特许人已拥有的特许体系进行改进，但改进后的特许体系仍为特许人所拥有。
- () 2、特许经营体系的 4 个 P 是指 Product、Process、Profitability 及 People。

四、填空题

- 1、特许人要求受许人的资金包括_____、_____、_____及其他费用。
- 2、确定市场份额的三个主要变量是_____、_____和_____。

五、简答题

- 1、被特许人评估特许人的标准有哪些？
- 2、被特许人应具备的基本条件有哪些？
- 3、被特许人应承担的财务责任有哪些？

六、论述题

- 1、负债或抵押哪种融资方式，对被特许人更合适？
- 2、被特许人进货应注意哪些问题？
- 3、加盟分为哪几个步骤？
- 4、如何决定是购买一个特许使用权还是开创自己的独立企业？
- 5、如何为自己选择最好的特许经营行业？
- 6、分析如何调查和比较特许人。

七、案例分析题

Tidy Car 总公司是为小轿车用户提供全方位维修服务的特许经营企业。目前在美国、加拿大和其他 30 个国家拥有 1,000 家加盟企业。初期的加盟费是 9,500 美元，每周的特许权使用费为毛销售量的 9%。每周广告费和营销费用为 200 至 600 美元。开业费（不动产以租赁形式）为 43,900 至 61,900 美元。如果由受许人购买拥有不动产的话，成本将会增加。特

许人不会向被特许人提供财务支持。

开业费用

初期加盟费	9, 500 美元
设备费用	9, 000 -16, 000 美元
库存费用	7, 000 -7, 500 美元
不动产	3, 500 -7, 000 美元
保险	4, 000 -6, 000 美元
初期广告费	5, 000 美元
车辆	900 美元
<u>营业资本</u>	<u>5, 000-10, 000 美元</u>
总计	43, 900-61, 900 美元

假设你想购买一家 Tidy Car 特许店。目前，你有个人存款 15, 000 美元。请回答下列问题：

- 1、在成为 Tidy Car 受许人之前，你需要了解些什么？
- 2、你必须再拥有多少资金才能成为 Tidy Car 特许人？
- 3、对于被特许人来说，有哪些可能的融资途径？你准备如何解决不足的资金部分？