

《加盟开店防骗60问》

图书基本信息

书名：《加盟开店防骗60问》

13位ISBN编号：9787509607435

10位ISBN编号：7509607434

出版时间：2009-9

出版社：经济管理出版社

作者：颜伦琴

页数：161

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《加盟开店防骗60问》

前言

目前，有很多人都想开店。白领过惯了朝九晚五的日子，累了，累了，想自己干，自己当老板，这样也比较自由。但是，开公司门槛高，资金、业务、市场、管理等要求都很高，而开加盟店后只需等着客人进门，相比前者好做一些。农民工常年在外地打工，但最终还得回到家乡。然而，在城镇生活的时间长了，就不再习惯回到农村过原来那种“日出而作，日落而息”的生活，再说庄稼活也荒废了，在老家也找不到合适的工作，因为电子厂、服装厂、鞋厂等都集中在南方的一些工业区。于是，这其中一部分人就想到开店。当然，除了白领、农民工以外，还有应届大学毕业生、下岗工人等众多人群准备开店。那么是自己独立开店，还是加盟开店？因为自己独立开店，常常缺乏项目、经验以及管理店铺的能力，所以很多人都会想到加盟，加盟能够带来很多好处，比如说项目、品牌、培训、进货等。不可否认，加盟开店成功者也不在少数，但是失败的更多。在失败的人群中，有相当一部分是因为上当受骗！目前，以加盟的名义欺诈投资者的事情每天都在发生。看了很多关于这方面的报道，每一次，我的心情都很沉重。

《加盟开店防骗60问》

内容概要

《加盟开店防骗60问》的内容是按照加盟开店的顺序依次提出问题展开的；具体来讲，是从下面八个方面依次展开的。1. 连锁总部是否具备招商资格？2. 招商过程中可能存在哪些欺诈？3. 加盟费用和加盟收益可能暗藏哪些陷阱？4. 连锁总部在供货方面可能暗含哪些欺诈？5. 连锁总部的各项支持是货真价实，还是徒有虚名？6. 签订特许经营合同需要规避哪些陷阱？7. 加盟后，加盟商应如何保护自己的利益？

8. 加盟开店还需要注意其他什么问题？

另外，《加盟开店防骗60问》还给出两个附录：《商业特许经营管理条例》和部分值得信赖并具有投资价值的连锁总部。

《加盟开店防骗60问》共计提出60个问题，并且都给出了答案。为了帮助读者更加直观、深刻地认识到这些问题，大部分问题还给出了真实的案例。

在这里，笔者还要补充说明一点。目前，市面上连锁经营、开店等方面的书籍不少，但是，这些书更多的是在说明如何开展连锁经营、加盟创业的基本流程，如何经营一家店铺等。这些书籍在加盟风险方面却谈得很少，事实上，这是当前加盟开店最急需的知识或者说常识，因为投资前首要考虑的不是收益，而是风险！宁可错过机会，也绝对不能抓错机会！

《加盟开店防骗60问》

作者简介

颜伦琴，四川阆中人，工学学士，经济学硕士，北京伦琴（连锁）企业策划有限公司策划总监，主要专注于连锁经营体系建设方面的理论研究和策划，是连锁经营“十字方针”的设计者。其开发并讲授了多门连锁经营方面的课程，主要有《贯彻“十字方针”，铸造连锁帝国》、《连锁总部和加盟商如何实现双赢》、《如何培养加盟商的忠诚度》、《店铺经营如何搞促销》、《金牌店长是如何炼成的》等。北京伦琴（连锁）企业策划有限公司是一家专业的连锁经营策划机构，业务主要包括：连锁体系规划、连锁经营辅助策划。

《加盟开店防骗60问》

书籍目录

引言一、连锁总部是否具备招商资格【问题1】投资者是否必须亲自考察欲加盟的连锁总部？【问题2】连锁总部如果连正规公司都不是，你敢加盟吗？【问题3】没有注册商标，连锁总部又如何有招商资格？【问题4】连锁总部的“两店一年”是不是已经具备了？【问题5】直营店的数量和经营效益怎么样？【问题6】连锁总部是不是已经在商务主管部门备案了？【问题7】国际连锁机构真的来自国外吗？【问题8】招商，会不会就是为了卖设备？【问题9】连锁总部招的是加盟商，还是产品代理商？【问题10】招商，会不会把你带入传销的漩涡？二、招商过程中可能存在哪些欺诈【问题11】“遍地开花”，连锁总部是招商还是撒网？【问题12】招商广告打得响，是品牌越响还是陷阱越深？【问题13】招商广告中现身说法的加盟商是不是真的？【问题14】招商广告中的代言人值不值得信任？【问题15】招商会现场火爆，是不是障眼法？【问题16】连锁总部的招商条件是很苛刻还是来者不拒？【问题17】招商人员是不是急着让你签约或交定金？【问题18】招商人员是否愿意出示他的身份证件？三、加盟费用和加盟收益可能暗藏哪些陷阱【问题19】“零加盟费”，将意味着零风险还是零收益？【问题20】定金会不会变成套，一步步将你套牢？【问题21】加盟骗局已经从加盟费转移到保证金收取了，你知道吗？【问题22】汇款时，连锁总部是否愿意提供公司账号和开具正式发票？【问题23】“零风险”承诺，会不会只是圈钱的诱饵？【问题24】连锁总部的经营项目会不会“水土不服”？【问题25】招商人员估算投资收益时，会不会低估投资成本、虚增利润？【问题26】招商人员是否愿意告诉你现有加盟店的数量和经营情况？四、连锁总部在供货方面可能暗含哪些欺诈【问题27】产品的质量如果不能保证，你拿什么去盈利？【问题28】连锁总部的产品在价格方面有优势吗？【问题29】坚持要考察连锁总部的工厂或仓库，招商人员会同意吗？【问题30】加盟商坚持要当面提货或者货到付款，招商人员会同意吗？【问题31】总部在订货、补货、换货、退货方面有什么陷阱？五、连锁总部的各项支持是货真价实，还是徒有虚名【问题32】连锁总部成立了多长时间？【问题33】连锁总部的规模有多大？【问题34】除了招商广告，连锁总部有没有针对消费者的广告？【问题35】商圈保护政策是不是形同虚设？【问题36】连锁总部是否会协助你寻找、审核经营场地？【问题37】连锁总部所谓的“培训体系”，会不会只是一句空话？【问题38】连锁总部的督导会不会只是走马观花？【问题39】“全程托管”是“陷阱”还是“馅饼”？【问题40】生产加盟的包销，真的能“包销”吗？六、签订特许经营合同需要规避哪些陷阱【问题41】一份正规的特许经营合同包括哪些内容？【问题42】连锁总部的格式合同是否值得相信？【问题43】审核特许经营合同时，关键要注意哪些问题？【问题44】特许经营合同常常会暗藏哪些陷阱？【问题45】与你签订合同的单位和负责人是否具备资格？【问题46】签合同时要不要求助于连锁经营专家？七、加盟后，加盟商应如何保护自己的利益【问题47】能不能随意改变连锁总部规定的操作方法？【问题48】如何利用仲裁解决加盟纠纷？【问题49】若连锁总部违约或诈骗，应如何到法院起诉？【问题50】特许经营合同还没到期，但连锁总部倒闲了，加盟商应该怎么办？八、加盟开店还需要注意其他什么问题【问题51】加盟开店应该抱持什么样的心态？【问题52】加盟开店比独立开店更容易成功吗？【问题53】合伙开店要不要“亲兄弟，明算账”？【问题54】如何选择你的“风水宝地”？【问题55】店面急转，是“馅饼”还是“陷阱”？【问题56】签订店铺租赁合同应该注意哪些问题？【问题57】如何办理个体工商户营业执照？【问题58】招聘什么样的店员最合适？【问题59】如何搞开业促销？【问题60】店铺经营过程中有哪些促销方法？附录一《商业特许经营管理条例》附录二 部分连锁总部简介

一、连锁总部是否具备招商资格 【问题1】投资者是否必须亲自考察欲加盟的连锁总部？

【答案】 目前，了解连锁总部的信息有很多渠道，比如通过咨询专业机构、参加专业展会、阅读财经报刊的招商广告、浏览专业网站等。但是，所有的这些方式都只能帮助你初步了解连锁总部，如果要加盟，还必须亲自考察连锁总部。毫不客气地说，如果不进行深入考察，你就很有可能遭受巨大的损失。

实地考察连锁总部时，可以看一下连锁总部的营业执照、商标版权证、税务登记等资质的原件，可以考察直营店、加盟店、厂房、仓库，可以和招商人员面对面地交流以获取更加准确的信息。

另外，考察连锁总部时，笔者还要提出两点建议：（1）尽量不要一个人去。因为投资者有时候架不住招商人员的口若悬河，或者小恩小惠，结果一时冲动就交了加盟费。所以投资者去考察连锁总部时，带上家人或朋友，当然能够请到连锁经营专家或律师就最好不过了。（2）从和连锁总部联系的第一天开始，就要注意搜集证据。如果等到后来出事了，再去搜集证据，那就可能来不及了。

【问题2】连锁总部如果连正规公司都不是，你敢加盟吗？ 【答案】 要开展连锁经营业务，就必须是正规公司，否则，他是没有资格开展特许经营业务的。然而，有的连锁总部却是一个个体工商户、代理机构、分公司或办事处，连正规公司都不是，这属于比较低级的骗子。所以，一定要看其营业执照、税务登记等证件是否齐全，还必须必须是原件。当然，并不是所有的正规公司都值得信任。

在这里，告诉你一个小窍门，可以好好利用互联网工具。一般骗人的加盟机构，网上一定会有许多加盟商投诉，你可以试着在搜索引擎百度（www.baidu.com）、谷歌

（WWW.google.com）、有道（www.youdao.com）里以×××连锁总部名称加骗子这样的字样搜索一下，如果没有发现投诉，那么这个连锁总部还值得继续考察下去；如果投诉多，说明是骗子的可能性比较大，笔者认为你也就没有必要再去关注他了。这一招特别好用，适用于任何连锁总部，能够给你一个基本的判断。

【问题3】没有注册商标，连锁总部又如何有招商资格？ 【答案】

根据《商业特许经营管理条例》，从事特许经营活动的企业必须有注册商标。凡是没有注册商标的，你就可以不用再和他谈了。如果招商人员出具了注册商标，你也应该要求他给你一份复印件，你回去后再上中国商标网去查询一下，网址是：<http://sbj.saic.gov.cn/chaxun/chaxun.asp>。

这里要特别强调的是，不要把商标申请受理通知书当成商标申请成功的认证，这完全是两回事。前者是工商局通知申请人该商标的注册申请已经收到了，后者则是他真正拥有了该商标。受理了并不说明就能注册成功，并且从受理到真正批下来还需要一段时间。很多骗子公司实在等不及了，想早点行骗，往往利用投资者对商标知识不了解，拿商标申请受理通知书骗人。

【案例】加盟发财，原来是南柯一梦 2004年初，张先生经朋友介绍认识了南京×××火锅自助有限公司（以下简称×××公司）的两位高层，在交往过程中，对方侃侃而谈，称他们公司下属的火锅店有着经典的盈利模式，通过“保姆式”的营运指导，用独家的“托管模式”，可以让所有加盟店稳获200%的年回报率。看着对方宣传材料上醒目地写着“×××公司餐饮连锁店的‘掌门人’是中国改革开放十佳模范新闻人物。加盟店可以得到连锁总部不间断地在中央级媒体和各地方媒体进行立体式广告轰炸宣传等信息，张先生丝毫没有怀疑。2004年9月中旬，张先生与×××公司签订了特许经营合同，在交纳了合计4.5万元的加盟费、保证金和管理费用后，张先生再投资30余万元开了该公司的火锅加盟店，并做起了发财的美梦。

然而，张先生的火锅店开业了，几个月后，其经营状况只能以“惨淡经营”四个字来形容。2005年3月底，张先生委托了×××公司派人“托管”，期望改善经营状况，但结果是派驻人员不断地从×××公司购买宣传单和火锅原料，却不见生意有任何起色。2005年6月，张先生的加盟店终因不堪重负关门歇业。自己辛勤地操持饭店，而且还有那么强的“知名”公司做后盾，怎么会在不到一年的时间就倒闭了呢？于是，张先生产生了怀疑，经过了解后，张先生发现自己陷入了一个骗局。

原来，当初×××公司火锅店所鼓吹的“有着经典盈利模式，通过‘保姆式’的营运指导，用独家的‘托管模式’，可以让所有加盟店稳获200%的年回报率”根本就是不可能实现的假设，即使在其直营店也没有如此高的回报率；所谓的“不间断地在中央级媒体和各地方媒体进行立体式广告轰炸”在实际中变成了在地方媒体点缀式的“意思”了一下；“‘掌门人’是中国改革开放十佳模范新闻人物”则是子虚乌有；更让张先生吃惊的是，×××公司并没有注册商标，那么，根据《商业特许经营管理条例》，该公司也就根本不具备招收加盟商的资格。

于是，2005年底，张先生一纸诉状将×××公司告上了法庭。法院调查后认为当事人在订立合同过程中应当遵循诚实守信的原则，但×××公司却在与张先生订立特许经营合同过程中对张先生做了夸大、虚假的不实宣传，属于故意告知对方虚假

《加盟开店防骗60问》

情况及隐瞒真实情况，使张先生做出了错误的意思表示，×××公司已经构成了欺诈。据此，法院认定张先生要求撤销与×××公司签订的特许经营合同。这一请求并予以支持，×××公司返还张先生的全部加盟费、保证金及管理费用。（资料来源：《金陵晚报》，2006年7月10日）

【问题4】连锁总部的“两店一年”是不是已经具备了？**【答案】**根据《商业特许经营管理条例》，从事特许经营活动的企业应当至少拥有两家直营店，并且经营时间超过一年。如果你要加盟的品牌在公司所在地（就是你去考察的地方）没有两家以上的实体店，那他就是骗子！无论招商人员如何解释，你都不要相信！你还可以直接找他们所在地的工商局举报，说不定还有奖励呢！现在有很多奇怪的事，有的店新开一个月就搞加盟，他们用什么来保障加盟商的利益？说白了，他们自己都还不知道如何经营一家店铺！可想而知，如果选择了这样的连锁总部，加盟商在开店后就会遇到很多问题，风险很大。

【案例】烧饼引发诉讼，“烧饼皇后”身陷加盟官司 有“烧饼皇后”之称的晏琳，让家乡烧饼在江城风光一阵后，又因烧饼而身陷官司。2006年4月20日，加盟商吴女士状告武汉市掉渣儿食品管理有限公司（以下简称“掉渣儿”公司）一案在武昌区法院开庭，吴女士要求撤销双方签订的特许经营合同，判令“掉渣儿”公司返还自己的4万元钱，并赔偿9600元的损失。晏琳作为“掉渣儿”公司的法人代表出现在被告席上。吴女士诉称，2005年8月26日，“掉渣儿”公司与她签订特许经营合同，并收取了3万元加盟费和1万元保证金。此后，她又按被告要求购买设备及选设经营场所，在武昌开了家“掉渣儿”烧饼店。不久，她了解到“掉渣儿”公司不具备特许加盟经营资格，于是，要求解除合同并索要相关费用，但未能如愿。2006年4月20日，双方围绕被告是否存在欺诈行为，双方签订的“特许经营合同”是否可变更、可撤销展开激烈辩论。被告是否存在欺诈？

吴女士及其辩护律师认为，“掉渣儿”公司并未取得“掉渣儿”商标注册证，也没有两家营业一年以上的直营店，无权与他人签订特许经营合同收取加盟费，而被告采用虚假授权等欺诈手段与原告签订合同，属严重的欺诈行为。按照《合同法》的规定，一方采用欺诈手段与他人签订的合同，是可变更和可撤销的。此外，被告的工商执照上所列的经营范围并没有特许加盟经营，其超范围经营也是违反国家法律规定的。（资料来源：《楚天金报》，2006年4月21日）

【问题5】直营店的数量和经营效益怎么样？**【答案】**一定要考察连锁总部的直营店的数量，一般来说，直营店的数量可以看出这个项目是否真的有市场，比较容易考察出一个真实的盈利情况。有许多连锁总部自己并没有直营店，或者刚刚开了两家直营店，就开始发展加盟商，本身赚钱的前景尚不明朗就到处宣传自己企业的盈利“钱”途，他们的话自然很难让人信服。而且，真正的连锁总部，其本身的品牌应该已经有一定的知名度，使投资者在市场推广宣传等方面无须再投入许多，而现在很多加盟品牌往往并没有多少知名度，更谈不上连锁效应了。所以，要选择直营店多的品牌，加盟商能从连锁总部获得全面的经营指导和赚钱技巧。这是加盟考察的核心。

《加盟开店防骗60问》

编辑推荐

连锁总部具备招商资格吗？招商过程中可能存在哪些欺诈？加盟费用和加盟收益可能暗藏哪些陷阱？总部在供货方面会有哪些欺诈？连锁总部的各项支持是货真价实，还是徒有虚名？签订特许经营合同需要规避哪些陷阱？加盟后，加盟商应如何保护自己的利益？加盟开店中还需要注意其他什么问题？

《加盟开店防骗60问》

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：www.tushu000.com