

## 第三课

# 合作共赢

—— 企业招商、加盟

### 课文

## 肯德基在中国的经营案例

### ★ 特许经营

肯德基以“特许经营”作为一种有效的方式在全世界拓展业务,至今已超过20年。肯德基1993年就在西安开始了加盟业务,目前已拥有近20家加盟餐厅。相比之下,肯德基的竞争对手麦当劳目前在中国内地开设的300多家分店全部都是直营店,没有一家是特许店。



### ★ 加盟者应具备的条件

肯德基希望加盟商应该是真正的食品服务业经营者,要求有从业背景,并具有在一定区域内扩大发展的潜力。这也是一项长期的业务伙伴关系,因此,肯德基只有在对加盟商的组织机构、金融状况和项目计划完全满意的情况下,才会开始合作。

### ★ 特许加盟模式

肯德基目前在中国发展加盟店的方式不是让加盟者交纳加盟费后自行开店,而是让加盟者出资购买一间正在运营中并已赢利的连锁店。转让已经成熟的餐厅,加盟者不必由零开始,可以较快地融入肯德基的运作系统,进而保障加盟者成功的机会。