

创业者应如何挑选连锁加盟品牌 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/280/2021_2022__E5_88_9B_E4_B8_9A_E8_80_85_E5_c123_280174.htm 连锁加盟对于大多数投资者来说是一把双刃剑：选好了东家,往往就顺风顺水，财源广进；选错了靠山，则只能自认倒霉，损兵折将。在对一些加盟品牌加盟商的调查中，我们发现加盟来自英国的乔伊丝饰品的加盟商对其总部的满意度相对较高，加盟者普遍认为加盟此品牌是极其明智的选择。在此我们就以乔伊丝饰品连锁为例，来看看如何挑选连锁加盟品牌更能帮助加盟商获得事业上的成功。多方了解后，我们发现，除去品牌本身强大的号召力以外，让乔伊丝饰品的加盟商们最为感动和满意的，是总部从始至终为加盟商所提供的一系列服务和支持。首先，当有兴趣或者有加盟意向的加盟商向乔伊丝饰品的总部了解情况时，总部的工作人员都会很耐心的解答加盟商的问题。更重要的是，与很多急于扩张加盟店、并且胡吹乱夸的总部不同，乔伊丝饰品总部总是很热情的邀约加盟者到总部进行实地的考察，希望加盟者在充分了解相关情况以后再作决定。所谓耳听为虚，眼见为实，乔伊丝饰品如此举动，首先就将自己与那些滥竽充数的加盟总部划清了界限，使加盟者感到踏实、可信。在考察的过程中，乔伊丝饰品的工作人员不仅让加盟者全面的了解企业，还会根据加盟者自身的情况，对其作出全面的评估，为加盟者提供一个最佳的加盟方案，供其选择。这也让加盟者充分感觉到总部的务实体贴与人性化。所谓路遥知马力，日久见人心，有很多加盟商反映，他们加盟的总部在收完加盟费后就音讯全无，或者一副

漠不关心的样子，让他们很是心寒。而乔伊丝饰品在这一点上的做法，则让它的加盟商坚信，他们的确坐上了一艘国际巨艇。对乔伊丝饰品来说，签订合同以后，才正是他们承担起作为加盟商的有力臂膀的责任的开始，而绝非结束。李嘉诚曾说，房地产买卖是最重要的三个因素是地段、地段、地段。对于饰品店来说，地段的选择也是非常重要的，一个好的店址是经营成功的前提，能让投资者的努力事半功倍。但是，对于一个没有太多经验的加盟者来说，虽然心中明知地段的重要性，可是也无法确定究竟应该在哪里开店。在这一点上，乔伊丝饰品为其加盟商提供了强有力的支持。乔伊丝饰品认为选址最基本的几点是：店面最好选在当地繁华路段，商业街、步行街的入口或附近，学校周边也是不错的选择，一定要避免将店址选在无流动人口、无消费能力、无商业氛围的“三无”地带；店面门面要足够宽，尽量避免使用窄而深的店面；一楼一般比二楼以上好；店门口切忌有楼梯，最好与街面平齐。将这些基本的捕捉点告诉加盟商后，加盟商可以根据自己的判断确定一些候选店址，而乔伊丝饰品也会提供一些候选店址。然后，乔伊丝饰品会将这些店址汇总，与加盟商一起，再对这些店址进行更详细的分析，从中挑出一个最佳方案，以确保万无一失。对被列为重点客户的代理商，乔伊丝饰品的市调选址部门会与加盟商一起准确评估候选店址的人流状况，包括人流量、人流结构、行走方向等信息，因为充足的人流量是经营成功的保障。由于乔伊丝饰品提供高中低端的多种产品系列，所以对店址的选择也各有不同的要求。若是以乔伊丝青春少女系列产品为主题的乔伊丝饰品专卖店，则主要挑选位于学校周边的商圈，而以白领

丽人系列产品为主题的乔伊丝专卖店，则店址应该尽可能的位于综合性商业区中。如若扎进“高新产品一条街”、“办公用品一条街”、“中成药批发市场”等市场定位完全不同的地段，则会被乔伊丝饰品否决。由于同样的地段在不同时间、不同季节、不同天气条件下，人流量会有很大的落差。乔伊丝饰品总部会与加盟商一起全面评估候选店址在不同时段、不同季节、不同天气状况下的人流状况。通过实地考察或者向当地的商家打探，了解时段、季节、天气所引起的人流变化，以便于在选址时做出全面、综合的评估。乔伊丝饰品在选址上表现出来的精明和细心，让其加盟商尤为感动。

整店输出是乔伊丝饰品加盟连锁流程里的另一个亮点，店址确定以后，乔伊丝饰品开始为店面的装修费心费力。对于一家专门经营时尚物品的小店来讲，整个店内外的风格十分重要，它将成为吸引顾客的第一要素。在注意格调、规范、显眼，强化品牌的情感性、时代性的同时，要让店面设计和招牌成为自己的免费广告。乔伊丝饰品给加盟店装修的原则，首先是要体现时尚和潮流，吸引力强，能给人留下深刻的印象。同时，购物环境要舒适，只有这样才能招揽并持久的拥有顾客。其次，统一风格，不过在饰品店醒目、时尚、专业的同时，允许各个饰品店有自己的个性与独特的亮点。在一些细节上，乔伊丝饰品也为加盟商提供详细指导。比如要怎样利用店面的灯光使饰品看起来更加精致、时尚，哪些饰品适合摆放在一起，如何摆放可以更加突出产品特点等。供货流程也是乔伊丝饰品连锁加盟体系中一个非常重要的环节。一般加盟店成功开起来后，如何进货又成为很多加盟商的大难题，而乔伊丝饰品的加盟商则幸福多了。由于进货一定要

根据当地的人文、风俗习惯来选择，因此乔伊丝饰晶会与加盟商一起进行详细的市场分析。首先会对当地的消费结构进行认真的考察。在乔伊丝饰晶看来，准确的把握当地的消费结构是产品定位成功的关键。因为不同地区的人文环境会培养出不同的消费习惯。例如内地许多大城市平均收入较之沿海低很多，但人们购物的欲望和购买力却一点不输后者，那么进货时就要加重中档饰晶的比例。其次，对当地消费者的时尚观念进行分析。他们是喜欢含蓄的，还是前卫的，喜欢复古的，还是可爱的。这些，乔伊丝饰晶都会与加盟商一同来分析，共同确定最优化的进货方案。完善的管理培训体系也是乔伊丝饰晶连锁制胜市场的一大法宝。在乔伊丝饰晶的加盟商看来，除了以上提到的，还有一个贯穿始终、让他们受益匪浅的支持，那就是乔伊丝饰晶的培训。加盟商们都说，跟乔伊丝饰晶这样的总部合作，从第一天开始，总部就会为他们制定详细的培训计划。哪怕他们原先的经验值为零，也丝毫不用担心，只要跟着培训计划学习，就会成为一个合格、专业的饰晶加盟店的管理者。乔伊丝饰晶的培训涉及面很广，对于加盟商来说，是一个很好的学习机会。培训的首要任务当然是将企业先进的管理经验传授给加盟商，让加盟商逐渐学会如何来管理一个店面，如何管理一个团队。比如如何调动员工的积极性，如何使团队的凝聚力更强，如何管理客户资料，乔伊丝饰晶会将其多年的经验毫无保留的传授给加盟商们。投资者加入加盟店，赚取利润当然是其最大的愿望，那么如何提高销售额就是一个很关键的问题。在乔伊丝饰晶的培训中，加盟商可以了解到很多的营销知识，比如，如何掌握顾客基本的购买心理，如何使用促销手段，如何

做好售后服务等等。作为饰品店的加盟商，也算是与时尚同行行了，没有些时尚观念怎么行。这些乔伊丝饰品都替加盟商考虑到了，因此，解读流行时尚，把握行业动态，也在乔伊丝饰品的培训项目之中。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com