

深刻揭露“假特许加盟”的真实内幕 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__E6_B7_B1_E5_88_BB_E6_8F_AD_E9_c123_280972.htm

看到很多网友都还在热衷于那些“假特许加盟”项目，我真是心急如焚呀！倒不是说咱国内所有搞“特许加盟”的人都必定是“大坏蛋”，中国也毕竟有很多好的和真的“特许加盟”案例。但由于目前国内对“特许加盟”尚缺乏严格的统一管理制度，所以，咱们总还是应当多少要防备着那些借着“特许加盟”的旗号来蒙“小额投资者”的人一些的。为了帮助大家快速地识别出什么样的“特许加盟”是“危险的陷阱”。今天，我就冒着天大的风险，斗胆把我所了解的一些目前国内通行的搞“特许加盟”的内幕来深刻地揭露一下吧，希望能够因此而擦亮大伙儿们的眼睛。我也有几个在上海搞“假特许加盟”的朋友，并且，我家还是他们的供货商之一。所以，我对他们的一些操作内幕，可以说是“了如指掌”得很。一般来说，这类“危险的陷阱”有以下几大特点：首先，这类公司的老板往往都是手里握着几十万美元的“海归”人士；如果不是“海归”派，那么，也至少是与“海外”多少有些关系的人。他们往往利用“海外关系”、通过“海外朋友”、在“海外”注册一个“国外商标”。由于近年来韩国风在中国大地上刮得最凶，所以，很多人都抢注“韩国商标”。在注册了国外的商标后，他们再通过“合法手段”，把商标引入国内来操作。通用的办法是“委托自己为中国大陆地区的总代理”及“商标使用许可人”。就这样，在国外根本不存在的公司，却在中国开始广泛地招商了。接着，他们往往会通过

一些展览会、批发市场、网上信息、朋友介绍等途径，来选择一些商品。为了保险起见，他们一般都是先在网上大发特发“诚招加盟”的信息。在确定网上反馈量比较大后，就会选择一些比较著名的杂志去投放“美丽的招商广告”。据我所知，他们最主要的费用，就是“广告支出”。一般需要投入100万左右的广告费，然后，才会有大面积的广告效应和积极的回应了。在广告投入后，就开始“正式招商”了。这时，他们会安排一些口才很不错的人来与你谈。为了吸引你加入进去，自然，也少不得安排一些“美丽的传说”来激励你。由于来申请加盟的多数是那些生意场上的“菜鸟”，所以，是很容易通过一些简单的技术手段来“描绘出美好的明天”、并把“菜鸟”们拉下水的。出我意料的是，这类公司前期的服务态度都很好。为了让你早日下定加盟进来的决心，他们会给你安排住宿，还会专门安排一个业务员来指导你“如何创业”。然后，就趁着你犹豫时，会冷不丁地告诉你一个坏消息：“今天早上你们那地方又有一个来申请加盟的。”一些手段高的业务员，还会让某个你所不熟悉的“朋友”来客串一下“那个与你竞争的新申请者”，还会故意让你与那人碰个面，还会故意来友好地帮助你们进行内部协调。自然，在这种压力下，又考虑到好不容易跑这么远来考察一趟，总不能空手而回吧？何况你自己还真是急着想创一番大业呢。于是，就很容易地被“激将法”激中了，乖乖地交了钱加了盟了。交了钱后，自然就是签定协议，参加加盟培训，以及首批进货了。在协议里，当然会规定一些表面看起来很有道理、谁看了都不得不说“是得这样”、但实际上却很有“猫腻”的条款。比如：他们会规定一个数量上的要求，如

果你达不到，他们就有权取消你的资格；或者连续几个月不达标，就会自动终止加盟协议等。当你对此提出质疑时，他们会很轻松地对你说：“嗨，不用怕，基本上都能达标，你想呀，要是连这个量都达不到的话，那还有意思继续做下去吗？”你一听，心想：“也对噢？要没这样的量做基础，那连我自己都不想做了的。”于是，就不以为然了。可就是没想到，日后却恰恰就会因为这一条而被“自动地终止掉加盟资格”的。除此之外，他们还会对你的经营管理和店面运作提出一些表面上看似乎是很合情合理的、听起来也似乎是应该那样做的、但实际上你却很难做到的要求来。但随后，你就会因为这些束缚与指导，而被搞得“头昏脑涨”的。最后，你就不得不会因为“自己能力不够”或者“没有按照指导进行操作”等原因，而不得不“自动放弃资格”或者“自动退出加盟”。所以，我经常说，这种“3S”标准式的操作，务必要小心噢，他们要你在“指定的地方、用指定的模式、去卖指定的产品”，正是在变着花样限制你发展呀。真正搞“特许加盟”的人，是希望你们加盟商做大和做长的。但对于这些以“加盟费”为主要收入来源的人来说，则希望你越早退出越好。因为你退出了，他们就可以堂堂正正地罚没你所交的另外一笔“保证金”了，还可以“言之有理”地再次寻找新的加盟商了。他们怕的是你长期做下去，因为他们根本不想把这产业做大和做长呀，所以，你要是不死掉的话，不等于是在拖累他们吗？所以，他们总是会想方设法地让你死掉的，比如：当你某款式正销售得不错时，可他那边却没货了。你再怎么地问他要补货他都说“没有”，理由是：“应该不断地更新换代，否则，仿冒者就会跟上来的。你应该

多进新货才对，老产品应该少卖。”结果，硬是把你好不容易培养红的一个好产品给泡了汤了……实际上，不但你们加盟商对这类假“特许”很愤恨，就是我们供货商，也对他们没什么好感的。因为这些人关心的不是整体产业的发展，而是“加盟费”和“保证金”呀。所以，他们来我们这里定做的量往往都不大，对我们厂家来说，并没有什么好处。而正因为这些“害群之马”的存在，才把好端端的一个“特许加盟”市场给搞得“鱼龙混杂”和“乌烟瘴气”了。结果，都害得那些真正搞“特许加盟”的人都被他们给连累了。今天我之所以揭露他们，就是抱着为“特许加盟行业清除败类”的目的而来的，希望得到大家的大力支持。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