

异地加盟店开店的步骤 PDF转换可能丢失图片或格式，建议  
阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/288/2021\\_2022\\_\\_E5\\_BC\\_82\\_E5\\_9C\\_B0\\_E5\\_8A\\_A0\\_E7\\_c123\\_288643.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E5_BC_82_E5_9C_B0_E5_8A_A0_E7_c123_288643.htm) 当本地经济陷入谷底，马路上的店家关店倒闭日益增加时，前进异地的风潮，已显然从企业界，漫延到一般的市井小民，到异地开家加盟店，已逐步成为加盟市场的主流。但到异地开店终究不比在本地，复杂度更高，整个创业加盟的步骤，究竟该如何进行，才能降低异地经营的风险？本文仅提供以下十四个异地加盟开店的步骤，供有意异地创业的加盟者参考。

**步骤一、筹募创业资金** 在加盟总投资金额上，赴异地开加盟店所需要准备的资金，通常会比在本地开加盟店，所需的资金略高。因为，到异地创业加盟，除了先期的考察交通费及居住费用之外，在开店的准备期上，包括营业证照的核准，装潢施工的审核及督导等，通常都会比在本地开店来的长，再加上一些不确定因素的干扰等，往往都会使开店的成本增加。而且，在加盟金方面，总部所收的金额，也通常略高于本地所收的金额，总加起来，想赴异地开店的朋友，在资金准备上，应较本地开店更宽裕一些。如果是与他人合伙经营，切记一定要等开办资金到位后，才着手进行加盟计划，以免对方中途生变，资金不足就无以为继了。

**步骤二、搜集资料选定想创业的城市** 到异地创业加盟之前，必须要先选定城市，究竟是要在那个地方开店？目前最热门上海以及北京、广州，可以说是一级热门城市，租金当然相对就比较高。至于，什么样的店适合开在那个城市，市场会不会趋于饱和的问题，并无一定的定论。基本上，竞争力一流的店，就开在一级商圈

；竞争力二流的店，就开在二级商圈，以此类推。至于城市的选择，可依据个人在当地的人脉，及未来想移民那个城市来决定。步骤三、赴异地当地考察市场 决定想要发展的城市后，接下来就是要到当地去实际考察一番，当然，可以自行前往考察，也可以参加加盟总部安排的异地考察团，但加盟者在考察时不单只是要看整体的市场发展潜力，不要只想到庞大的消费人口，再加上总部描绘的远景，就被市场充昏了头，深怕没有捷足先登卡好位置，就丧失大好商机，还必须观察连锁店在当地是否具有市场？以及连锁业态在当地发展的情形等。步骤四、移民当地 要在异地开店成功，一定是在异地加盟、异地开店，而非本地加盟、异地开店。所以，对目前颇为流行的本地加盟、异地开店的模式，笔者是不表赞同。因为，就开店的本事而言，尚必须包括对异地当地风土民情，及消费市场的了解，如果是本地加盟、异地开店，只是组了个考察团到异地当地考察几天的时间，不要说对异地市场能了解多少，恐怕连当地人的生活习性，及东西南北都还搞不清楚。也就是个人在当地的生活能力，都还在学习之中，如果贸然就开店，成功的机率能有多少？正确的做法，应该是先充实个人在当地的基本生活能力，最好是先到当地居住二个月，想到上海开店，就先到上海住；想到北京开店，就先到北京祝在生活上，加盟者可先选择租屋的方式，而不需要一开始就购买住宅，这样投资成本才会校而且像在上海租房子，几乎都会配备整套的家具设备，租房子可以说是十分方便。定居后，宜多与当地人接触，等摸清楚了当地的风土民情及消费市场后，再在当地选择合适的加盟体系加盟。也就是先把自己本土化、异地化，再来开创事业，成功的

机率才会比较高。不能用本地观点，来看异地开店，不然会死的很难看。步骤五、接洽当地的加盟总部 移居当地之后，接下来就是要接触当地想加盟的总部，包括本地过去的连锁店，以及异地本地的连锁店，而且，最好是选择二、三家分别洽谈，以便了解各个连锁体系的加盟制度办法、加盟流程、投资金额、营运现况、回收获利情形、总部的支持辅导、适合开店商圈等问题。尤其从本地西进的连锁加盟体系，总部在当地一定要先建立直营示范店，而且是已在当地经营成功的直营店，毕竟，异地不比本地，各项制度思考逻辑也完全不同，从店面承租、装潢、人员聘雇管理、价格订定到税务制度等，状况皆与本地不同，在本地没问题的事情，到异地可能就有问题。步骤六、当地考察现有加盟店 接洽完加盟总部之后，加盟者一定还要亲自走访加盟店。有些加盟总部在招募加盟时，往往会讲得天花乱坠，远景描绘的十分美好，但真实情形究竟是不是如其所说，加盟者有必要去进一步察证。而察证的最好方式，就是实际到已开业的加盟店去打听，看看现有的加盟店营运状况到底如何对此，加盟者应该向总部索取一份加盟店名单，如果是一个正派经营的总部，应该会愿意提供这份名单，如果是总部宣称加盟店数有多少家多少家，但是又提不出加盟店的名单，或是不愿意拿出来，这其中就必然会有某些问题存在，加盟者自然要谨慎些。能够透过亲自的走访加盟店，对加盟店的营运状况应该可以比较清楚了解，包括投入资金、营收情形、加盟店与总部的配合状况，及营运上所遭遇到的问题等。而且，走访加盟店时，最好挑个二、三家，不要只找一家，而且最好是分属不同形态的商圈，走访时还必须分别看不同的经营时段，有时

白天、有时晚上，平常上班日要看，放假日也要观察，以便做为自己加盟时的参考。

**步骤七、决定想加盟的体系** 走访过各个加盟总部及加盟店之后，接下来就是要比较各个连锁体系的优缺点，以便决定要加盟那一家加盟店。创业加盟，对许多人而言，恐怕是投入了毕生的积蓄，特别是西进异地创业加盟，这一步一定要走得十分谨慎。过去，在本地有不少加盟体系窜起，有的后来总部倒闭了，有的店数停滞不前，有的店数在萎缩。若以开店数来看，如果一个加盟体系能够历经二年，而且店数是持续增加，关店率很少，这样的连锁体系，加盟店平均应该是赚钱的，基本上应该是可以放心加盟的。当然，加盟之后的成败，还是要看个人的努力条件及经营。当然，个人的兴趣绝对要考虑，不能只看赚不赚栈，如果对该行业一点兴趣都没有，或是本身根本就不适合做这一行，勉强加盟或是本身只负责投资，再委托他人经营，少了自己亲身经营，加盟成功率自然就较低了。

**步骤八、承租店面** 开店加盟首先要有店面，而且是适合的店面，店面通常都要加盟者自己去找，找到之后再请加盟总部的人去做商圈评估，评估通过后，加盟者始得开店，如果评估后认为地点不理想，还是要请加盟者另寻店面，直到评估通过为止。在租金的金额上，商人为避免多花冤枉钱，最好请异地当地人去打听租金行情，以免房东知道是商人要承租，就刻意调高租金。在经营场所选定后，再与房东签订一份房屋租赁合同，以保障双方权益。一般而言，做商圈评估时，须依以下项目做为评估之参考指针：包括商圈属性、店面坪数、楼层高低、周遭设施、附近的竞争店及互补店、店面租金、是否有大型卖场店、车站、营业时段、商圈人口（流动、固定）、

客源、比例消费力、消费动机、马路宽度、商圈发展前景及变化等因素。另外一个不可预知的变量，就是土地征收问题。曾有商人赴异地开店，做得不错店也很赚钱，但后来遇上都市计划，政府要征收该条道路，由于异地还不时兴街头抗争这一套，店只好眼睁睁的看着被征收拆掉，虽然会有一笔补偿金，但赚钱的金母鸡还是飞了。再到别的地点再开店，生意还能不能这么好，谁也不敢保证。

步骤九、正式加盟签约 选定加盟总部之后，接下来就要正式签约加盟，加盟者在签立加盟合约之前，就应深入了解合约内容，以确保自身权益。切莫以为加盟合约都是总部制式的范本不可修改。其实合约应该是透过彼此双方协议之后做成的。换句话说，加盟者不仅该睁大眼睛逐条看清楚，逐一了解内容，若有任何不明了或不明确的地方，都应该向总部人员询问清楚。因为唯有在签约前，仔仔细细了解合约，才能减少日后的纷争产生。

步骤十、店面装潢施工 在异地开店关于店面装潢的问题，比起本地可复杂多了，不仅施工图要先审核批准，政府管理的部门，除环保、消防等单位外，其它的像居民委员会，甚至在街道扫马路的，对店面施工装潢都会管，这些在本地不会有太大问题的事，在异地可能都是个大问题。所以，加盟总部应该提供加盟店相关对外的公关服务，以省去加盟店开店时的麻烦。其它像做餐饮业的，开业前须取得整栋住户的同意，不然不能开店，否则到时候住户向有关单位投诉，在消费者意识逐渐高涨的异地，店家可能马上面临政府税务、卫生、消防等单位检查，尤有甚者，店家的营业执照可能被有关单位当场带走、暂时保管，令店家根本无法继续营业。所以，与当地住户保持良好的互动关系，是绝对必须的。

至于，有些住户不同意时，当然只有私下摆平，摆平的方法就只有各凭本事。另有业者表示，住宅区目前已不允许开餐饮店，只能开在商业区及办公区。

步骤十一、聘请员工在人员聘雇上，异地人力充沛，工资又便宜，但相关证件不能少。员工要有雇工证，外地来的员工要有身分证、暂住证，餐饮业的员工还要有健康证。另外，特别值得一提的是，店内掌管钱财的员工，最好是找当地人，而不要找外地来的员工。因为，异地过去较为贫穷，大家穷怕了，一旦接触到金钱的诱惑，难免有些人会无法把持而手脚不干净。所以，找当地人管钱财，就算出问题，人也不容易跑掉，还是能找到当事人。如果是外地来打工的，流动性较高，卷款潜逃后逃之夭夭，人在哪都不知道了。特别是店内东西失窃的问题，正所谓内贼难防，据某家咖啡店的业者表示，开店初期店内不少的小东西，像杯子、小汤匙、甚至餐巾纸等不起眼的东西，都常常会不翼而飞。可能是因为员工的家？物资太贫乏了，员工上班时，便偷偷的将这些店内实用的小东西，顺手就带回家，往往造成老板不小的损失。这位业者后来想出了一个办法，就是将店内的这些餐具器材，全部划分给员工负责保管。他将店内所有的员工分为四组，每组人数四至五人，每组都负责保管不同的餐具及器材，每月清点一次，一旦所保管的餐具器材有所减少，就由整组员工集体赔偿，不讲任何理由。由于是采取整组集体赔偿的方式，每位员工都怕自己会被别人所拖累，所以就会相互监督，想偷窃的员工，自然就会难以下手，从此以后店内东西失窃的情形，自然就大为改善。

步骤十二、营业执照申请 不论是开办私营企业或个体工商户，皆应由申请人向企业所在地的工商行政管理机关

进行申请，办理登记注册，经核准发给营业执照后，始得营业。对零售流通业而言，由于外资必须特别批准才得以经营，对国际级的连锁店公司而言，由于在异地投资金额庞大，通常较可能取得批文。但相对于仅仅是开一家小小店面的加盟者而言，就无法取得外资的审核标准，于是，找异地人当人头，用内资的模式申请，就成了套方案。因此，人头的筛选就非常重要，可找异地当地的亲戚朋友，也有人找自己当地店内的员工。但为免日后引发纠纷，加盟者应与人头另行签订一份合约，载明彼此之权利义务内容，再到法院去公证，以降低日后的产权争议。

### 步骤十三、员工教育训练

开店做生意，员工在开店之前的期前教育训练非常重要，特别是在异地开店，员工的教育训练更显重要。因为，异地目前服务业的人员服务水平，普遍较本地落后，这或许和过去长期的共产社会，大家都是吃大锅饭，较没有服务他人的观念有关。再加上经济上开放的时间并不长，整体的人文素质、软件指导，都还赶不上硬件建设有关，所以，加盟主对员工的教育训练必须特别加强。据某位在上海开咖啡店的商人表示，该店异地员工的学习能力及态度，实在较本地员工差，教他们如何做蛋糕，都要教个一次、二次、三次、四次、甚至五次，都还无法完全学的很好，而且学习的应变能力也较差，教什么就只会做什么，自己也不会举一反三，再去变出什么新花样来，教起来实在很累。但是，一旦遇到是跟自己赚钱获利有关的事，学习态度马上又一百八十度大转弯，学习能力马上翻二翻，不可同日而语。

### 步骤十四、开幕营业

当一切都搞定时，就可以准备择期正式开业，与本地不同的是，如果有相关的开幕促销活动，需要在店门口挂宣传布条时，

必须要事先经由申请，不像本地店家爱怎么挂就怎么挂，也没有人管你。最后，须提醒有意西进者，开店做生意，还是必须一切以低调为原则，切勿锋芒太露。切记、切记。

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](http://www.100test.com)