

MBA经典案例：加盟创业有什么优点及缺点？MBA考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/568/2021_2022_MBA_E7_BB_8F_E5_85_B8_E6_c70_568018.htm 加盟创业渐渐成为一种潮流

，越来越多的人加入到其中，可以利用已有品牌的品牌、规范的运营模式、健全的市场机制等一系列有利因素。但是加盟创业就没有任何缺点吗？优点又具体体现在什么地方？一，加盟创业的优点 1.降低失败风险：加盟可以减少你的失败风险，并提高创业成功的机会。没有人敢保证加盟必能有百分之百的成功，但是跟个人创业比起来，还是比较高一点，因为基本上加盟总部都有一定开店的know-how，它可以把它这套模式复制给你，只要照着去做，成功的机率自然会高一点。若你没有选择加盟，除非本身对这个行业已经很熟，否则你需要的就是慢慢的摸索，而摸索就是尝试，尝试就会有错误，错误就是成本，所以失败的机率跟加盟的比起来就是会比较高。 2.拥有品牌的知名度：在选择一个连锁总店后，就能够自然地挂上它的招牌，而挂了它的招牌后品牌的知名度自然就会比独立开店较高，知名度越高自然顾客就容易上门，因为他们对连锁体系的店名已经耳熟能详了。目前各个品牌的知名度许多都是广告打出来的如果个人开店自然无法投入那么多的广告，当然知名度就比较差。像麦当劳全省各地那么多店，到处都看得见，当然知名度自然就会兴起来了。若再常透过广告促销新商品的话，自然它的生意就会越来越好。 3.后勤支持辅导及商品开发由总部来负责：由总部提供后勤与商品给加盟店，而加盟店只要负责店务操作及店面管理就好了。否则如果是你自己做的话，你又管店面又作营

销、促销、研发和管理制度等等，可能分身乏术而无法做得那么好。特别是连锁加盟店的商品往往会不断地推陈出新，且能够掌握市场的第一手的信息。况且许多商品都不是加盟商自己研发出来，而是外面的供应厂商帮它做出来的。因为供应厂商也喜欢透过连锁店来推广新商品，因为一次洽谈就可以推个十百家，如果是单店就要一家一家谈，看要谈多久？要花多少时间和精力呢？所以通路商当然也喜欢找连锁店，如此连锁店就可以掌握新的商品信息了。这中间当然也包括机器设备了。因为当设备厂商有新的设备开发出来，或是引进国外新的机器设备时，基于同样的理由，一样会先找总部。当总部觉得不错时，自然会引进给加盟店，如此加盟店的竞争力也会比较强。

二，加盟创业的缺点

- 1.第一个要受总部的规范：自由度相对于独立开店者较低。要讲连锁就会要求一致性，就透过控管，让它每一家店看起来都一样，制式化而且标准化。换句话说加盟主必须按照总部的规划来做，不能有太多的自主意识，做自己想做的。因为如果每一家店都有自己的想法，要进不同的商品，做不同的装潢，那到最后就会乱掉了。
- 2.必须支付给总部一笔费用：总部它把它的品牌授权出来，把它的know-how移转出来，又帮加盟店做很多的后勤支持辅导，那当然你必须付它一笔费用，毕竟天下没有白吃的午餐，而所付的费用将包括：加盟金、权利金、保证金……等等。

考试*大编辑整理 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