

[5393-Simplified Chinese]

[slogan: Don't sign without this sign]

没有这个标记就不要签

您是新西兰的新居民吗？

请阅读这份特别建议。

本建议是由代表新西兰约半数连锁企业的新西兰连锁企业协会特别编写并翻译的。其宗旨是要协助说英语及其它语言的新西兰居民在评估任何连锁生意机会时保护他们自己的利益。

以下的问题是由《新西兰连锁企业》杂志发行人Simon Lord所提供。这本杂志是连锁企业协会正式认可的刊物，每三个月出版一次。

如何评估连锁生意投资

《新西兰连锁企业》杂志发行人Simon Lord撰写

连锁生意是自行创业的最佳方法之一，它有非常多的好处，但也涉及一些风险——您需要亲自确认自己正在考虑的生意是否是一个符合您需要的真正机会。

1. 这个连锁生意适合您吗？

- 这个生意确实符合您的专长与能力吗？
- 在生意获利之前您是否能负担自己的支出？
- 它是否能提供您在未来想要有的收入？
- 您的英语口语能力是否足以成功经营这项生意？
- 您也会让您的家人参与这个生意吗？
- 他们的英语程度是否足以有信心与顾客交谈？

2. 这个连锁生意是个有利可图的投资吗？

- 这家公司运营已有多长的时间？作为连锁生意已有多长时间？
- 共有多少家连锁经营者？
- 竞争者是谁？
- 这家连锁生意能为顾客提供什么优势？
- 这个生意是否有长远的未来？
- 您需要自己对这些问题进行调研——不能只听想要将生意卖给您的人所说的话。

3. 调研

- 该连锁生意所属行业正处于成长期还是萎缩期？
- 销售量与成本是否符合实际？
- 连锁业主能提出什么数字来支持其说法？
- 谁已经达到那些数字——您能否与那些人直接谈话？

4. 财务/成本

- 投入这笔生意的总成本是多少：各种费用、启动资金、租金、交通工具？
- 连锁业主如何赢利？是否有初始的连锁费、固定或依营业额多少而定的持续性专营权费，或是由连锁业主在出售给您的产品上加上其利润？*这些都属正常情况，但要小心过高的初始费用——仅靠出售连锁生意赢利的连锁业主在您购买连锁生意之后，不一定会有兴趣帮助您。*
- 工作量或收入多少是否有保证？*如果有，相关条件将会非常严格——请确保您了解那些条件。*
- 您需要自己对这些问题进行调研——不能只听想要将生意卖给您的人所说的话。

5. 行销

- 该连锁生意在新西兰是一个能为您吸引顾客的知名品牌吗？
- 是否有能帮助您的新生意起步的整套开业方案？
- 持续行销的经费来源是什么？
- 您如何开发新顾客？
- 是否需要做电话推销？

6. 法律问题

- 是否有一份公开文件以平实的文字罗列出所有关于这个生意的重要事实与数字？
- 连锁协议的有效期有多长？*大多数连锁协议都有一个期限，例如五年。*
- 您在有效期结束后是否有续约权？
- 是否有经营的专署领域？
- 您多快能取得一份连锁协议以便和律师讨论？

7. 选择与训练

- 在这个生意里做一名成功的连锁经营者须具备哪些素质？
- 这些素质与您相符吗？
- 您一开始将接受哪些训练？训练时间多长？
- 这些训练是否不仅教您基本的运作同时也教您管理与发展生意的经营之道？

8. 支援

- 您可以期待何种程度的支援？
- 连锁业主的团队成员是否会定期来拜访您？

- 是否有人协助分析您的业绩并提供改善建议？

9. 运作

- 您每天实际要做的事情有哪些？
- 您的工作时间(包括下班以后的行政工作)？
- 您是否需要雇用员工？
- 他们需要有什么技能？
- 您能否花几天时间到一个现有的连锁经营者处观摩学习？

10. 沟通

- 连锁业主与连锁经营者如何保持联系？
- 是否定期开会或举办会议？是否有电话支援？是否有内部网络？
- 如何解决争议？
- 如果有一个总的连锁经营者，您是否还有直接与连锁业主办公室沟通的渠道？

接下来是接受建议……

以上仅是您在决定购买任何一类连锁生意之前需要了解的事情——《新西兰连锁企业》杂志及其网站完整刊登了超过200个问题，您可以在以下网站看到这些问题：
<http://www.franchise.co.nz/article/view/77>

此外，还应看看有关的连锁业主是否是新西兰连锁协会的成员，该协会会员都须遵守一套行为准则。最重要的是，在签订任何合约前都应向对连锁生意有经验的律师或会计师寻求专业性建议。他们的建议也许看起来所费不菲，但这要比将您所有的积蓄投入一项虚假、管理不足或根本不符合您需要的投资来得便宜。

版权所有(C) 2008 Simon H Lord and Franchise NZ Marketing Limited

图片说明：

新西兰连锁企业协会总裁Peter Fergusson(左)授权新西兰最重要的连锁业杂志编辑Simon Lord编写此份建议。

“Simon有超过25年的行业经验，是全国连锁业界最博识的人士之一，也是一个向各种不同族群的新西兰人提供有关指引的最理想的人选”，Peter说。

-全文完-