

[5393-Traditional Chinese]

[slogan]

沒有這個標籤就不要簽。

**您是紐西蘭的新居民嗎？**

**請閱讀這份特別建議。**

本建議是由代表全紐西蘭約半數連鎖企業的紐西蘭連鎖企業協會特別準備和翻譯的。其宗旨是要協助說英語及其他語言的紐西蘭居民在評估任何連鎖生意機會時保護他們自己的利益。

以下的問題是由『紐西蘭連鎖企業』雜誌發行人Simon Lord所提供。這本雜誌是連鎖協會正式認可的刊物，每三個月出版一次。

**如何評量一個連鎖生意投資**

**『紐西蘭連鎖企業』雜誌發行人 Simon Lord撰文**

連鎖生意是您自行創業最好的方法之一，它有非常多的好處，但這其中也涉及一些風險—您需要確認自己正在考慮的生意是否為一個能滿足您需要的真實機會。

**1. 這個連鎖生意適合您嗎？**

- 這個生意確實符合您的技術與能力嗎？
- 您能否在生意獲利之前負擔自己的支出？
- 它是否會提供您在未來想要有的收入？
- 您的英語口語能力是否足以成功經營這項生意？
- 您也會想讓您的家人參與這個生意嗎？
- 他們的英語程度是否足以有信心與顧客交談？

**2. 這個連鎖生意是個有利可圖的投資嗎？**

- 這家公司營運已有多長的時間、作為連鎖生意已有多長時間？
- 它有幾家連鎖經營者？
- 競爭者是誰？
- 這家連鎖生意能提供顧客什麼優勢？
- 這個生意是否有長期的未來？
- 您自己要對這些問題進行研究—不要只是接受要將生意出售給您的人所說的話。

### 3. 研究

- 這個連鎖生意所處的產業是在成長期還是在萎縮期？
- 銷售量與成本是否符合實際？
- 連鎖業主能提出什麼數字來支持其說法？
- 誰已經達成那些數字—您能否與那些人直接談話？

### 4. 財務/成本

- 投入這筆生意的總成本有多少：費用、設立成本、租金、交通工具？
- 連鎖業主如何營利？是否有初始的連鎖費、固定或依營業額多寡而定的持續性專營權費、或是由連鎖業主在出售給您的產品上加上其利潤？*這些都屬正常情況，但要小心過高的初始費用—僅從出售連鎖生意營利的連鎖業主，在您購買您的連鎖生意之後，不一定會有興趣幫助您。*
- 是否有保證的工作或收入量？*如果有，相關條件將會非常嚴格—要確定您了解那些條件。*
- 您自己要對這些問題進行研究—不要只是接受要將生意出售給您的人所說的話。

### 5. 行銷

- 這個連鎖生意在紐西蘭是一個能為您吸引顧客的知名品牌嗎？
- 是否有一個幫助您的新事業起步的整套開張措施？
- 您如何開發新顧客？
- 您是否必須打電話推銷業務？

### 6. 法律問題

- 是否有一份公開文件以平實的文字羅列出所有關於這個生意最重要的事實與數字？
- 連鎖協議的效期有多長？*大多數連鎖協議都有一個有限的效期，例如五年。*
- 您在那段時間結束時是否有續約權？
- 是否有專屬領域？
- 您能多快取得一份連鎖協議以便和律師討論？

### 7. 選擇與訓練

- 這個生意裡一個成功的連鎖經營者具有什麼最重要的特性？
- 那些特性與您符合嗎？
- 您一開始將受到哪些訓練？訓練時間多久？
- 這種訓練是否不僅教您基本的運營同時也教您如何管理並發展您的生意？

### 8. 支援

- 您可以預期何種程度的支援？
- 連鎖業主的團隊成員是否會定期來拜訪您？

- 是否有人協助分析您的業績並提供改善建議？

## 9. 運作

- 您每天實際要做的事情是什麼？
- 您需要工作的時間為何(包括下班時間後的行政工作)？
- 您是否需要雇用員工？
- 他們需要什麼技能？
- 您能否花幾天時間到一個現有的連鎖經營者處觀摩學習？

## 10. 溝通

- 連鎖業主與連鎖經營者如何保持聯繫？
- 是否有定期會談/會議？電話支援？內部網路？
- 爭議如何解決？
- 如果有一個總連鎖經營者，您是否有直接與連鎖業主辦公室溝通的管道？

### 接下來是接受建議...

以上僅是您在對購買任一類連鎖生意做決定之前需要知道的一些事情—『紐西蘭連鎖企業』雜誌與網站完整刊登了超過200個問題，您可以在以下網站看到這些問題：  
<http://www.franchise.co.nz/article/view/77>

此外，看看該連鎖業主是否是紐西蘭連鎖協會的會員，該協會會員都受到一套行為準則的規範。最重要的是，在簽訂任何合約前要向對連鎖生意有經驗的律師或會計師尋求專業建議。他們的建議也許看起來所費不貲，但這要比將您所有的積蓄投入一項虛假、管理不足或根本不符您需要的投資來的便宜。

版權所有(C) 2008 Simon H Lord and Franchise NZ Marketing Limited.

圖片說明：

紐西蘭連鎖企業協會總裁Peter Fergusson(左)授權紐西蘭最重要的連鎖業雜誌的編輯Simon Lord編纂此份建議。

「Simon有超過25年的經驗，是全國對於連鎖業最了解的人士之一，也是一個向屬於各種不同族群的紐西蘭人提供有關指引的理想人選，」Peter說。

-全文完-