第一图书网, tushu007.com

<<特许经营与许可经营>>

图书基本信息

书名：<<特许经营与许可经营>>

13位ISBN编号：9787121161223

10位ISBN编号：7121161222

出版时间：2012-4

出版时间：电子工业出版社

作者：安德鲁.J.舍曼

译者：李维华

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书详细介绍了特许经营的基础、项目的建立、财务战略，以及许可经营的相关知识。
具体包括特许经营的前提、操作和培训计划的制定、系统标准和实施质量控制的制定、特许经营的规则、特许权协议和相关文件的构建、特许经营体系的知识产权保护、国际特许权计划、增长的特许人的商业和战略计划、筹资战略、并购中的特殊问题、特许经营的战略和结构的选择、构建许可计划和协议、合资公司和战略联盟等。
书中案例真实丰富，并附有相关更新资料。

作者简介

Andrew J. Sherman（安德鲁 .J.舍曼）
作者权威，内容全面、详细，案例丰富，资料最新。

本书详细介绍了特许经营的基础、项目的建立、财务战略，以及许可经营的相关知识等。具体包括特许经营的前提、操作和培训计划的制定、系统标准和实施质量控制的制定、特许经营的规则、特许权协议和相关文件的构建、特许经营体系的知识产权保护、国际特许权计划、增长的特许人的商业和战略计划、筹资战略、并购中的特殊问题、特许经营的战略和结构的选择、构建许可计划和协议、合资公司和战略联盟等。

书中案例真实丰富，包括相关更新资料。
适合特许经营、许可经营从业人士。

书籍目录

第1篇 特许经营的基础
第1章 利用知识资本创造新的增长机会和收入来源
第2篇 建立特许经营项目
第2章 特许经营的前提
特许经营的原因
特许经营的基础
特许经营的战略性先决条件
特许经营战略合作关系
控制早期特许人的失败率
了解未来受让人
保持创造性或竞争性的承诺
第3章 制定操作和培训计划
指南的准备
起草操作指南：选择主体
谁应当准备操作指南
设计有效的培训计划
第4章 制定系统标准和实施质量控制
制定和实施体系标准
实施质量控制和体系标准的方法
技术和软件系统对质量控制和关系管理的影响
特许权体系中质量控制标准实施的其他方法
将价格作为质量控制的实施工具
美国最高法院对最低的规定零售价的转变
第5章 特许经营的规则
简介
注册所在州
修正的联邦贸易委员会规则的范围
决定特许权的准则
修正的联邦贸易委员会规则下的分析
美国各州的特许权法律
准备特许经营披露文件
实施特许经营计划时的数据收集
注册过程的细节
特许权体系的小企业管理局中心注册处
影响特许人和特许经营体系的美国联邦和各州的法律
各州关于特许经营费和版权的税收
第6章 合规
合规中的特别内容：财务业绩表现
合规中的特别主题：重大变动
非注册州的合规
注册州的合规
合规中的特别主题：广告规则
合规中的特别主题：网上特许权销售和市场营销
第7章 构建特许权协议、区域发展协议和相关文件
单一特许权协议的主要构成

特许经营中普遍使用的样本补充协议概述
区域发展协议和分特许权
管理多当事人的特许经营
第8章 特许经营体系的知识产权保护
商标和服务标志
商业外观
商业秘密
版权
特许经营体系中的专利
知识产权和因特网
制定知识资产管理体系和知识产权审查
第9章 管理纠纷
引发诉讼的问题
诉讼计划和策略
诉讼地的选择条款
诉讼机制
诉讼选择
仲裁
调解
私人判决
主持和解会议
小额索赔事宜
第10章 制定销售和营销策略
营销的含义
营销计划的主要组成部分
当今的营销工具和技术
变化的景象
第11章 在海外从事你的特许权计划
避免纸上谈兵的综合症
制定国际特许经营战略
构建国际重大特许经营关系
海外特许经营的规则
保护海外的知识产权
第3篇 财务战略
第12章 增长的特许人的商业和战略计划
了解商业计划
持续的战略计划过程
第13章 筹资战略
初始和持续的特许经营成本
筹资过程
风险资本
私募股权基金
业务增长的特许人的债务融资选择
已确定的特许人收入的证券化
业务增长的特许人的第一次公开发行
准备注册报告
融资计划促进受让人和区域发展人员的增长

租赁
保理
SBA计划概述
第14章 建立成功的特许经营组织的管理和领导问题
建设一个管理团队
建立董事会和咨询委员会
新时代中审议的公司治理和报告：理解Sarbanes-Oxley法实施后特许人的义务
对于有效的和合乎道德的决策制定的最佳实务
第15章 首席财务官的作用及相关的财务、行政管理问题
提高受让人赢利能力的步骤
首席财务官的额外责任
了解雇用法的基本内容
制作员工手册
制作主要的雇用协议
构建员工招募和选择计划
恰当终止雇用的方针
第16章 并购中的特殊问题
一个或多个目标公司的分析
尽职审查
受让人在拟议的兼并和收购中的作用
收购过程中与受让人和特许权体系有关的特殊问题
不充分的计划和尽职审查会导致的后果
准备并购文件
第17章 管理转让和延期的过程
转让和延期的监管方面
管理延期过程
管理转让过程
第18章 特许经营的战略和结构的选择
与商标许可相比较的特许经营
与产品分销相比较的特许经营
与雇用关系相比较的特许经营
与伙伴关系和合资公司相比较的特许经营
与代理关系相比较的特许经营
分销、代理、销售代表
合作企业
多层次的营销计划
多层次的营销法规
商业机会法案
传销法
咨询和培训服务
员工所有权和利润分成
第19章 构建许可计划和协议
技术转让和许可协议
技术许可协议的关键元素
许可带来的好处
在谈判和草拟技术许可协议中的特殊问题
商品和人物许可协议的谈判和准备中的特殊问题

品牌延伸许可
第20章 合资公司和战略联盟
合资公司与战略联盟的区别
选择合资公司或战略联盟合作伙伴之前的尽职调查
构建协议之前草拟一份谅解备忘录
构建合资公司和战略联盟
联合品牌

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com