

门槛降低 加盟还是扩张捷径吗

越来越多的品牌商意图通过门店加盟，扩大品牌影响力。餐厅因品牌商疏于管理，导致食材掺假；红极一时的餐饮品牌，也能瞬间倒塌。虽然加盟能够快速立足于市场，提高市场竞争力，但花费的时间过长，没有“真材实料”很难在市场中立足。

危机重重

物极必反，为品牌商快速回笼资金的加盟店，因质量差、盈利难等问题，屡屡接受市场的严厉考验。

日前，北京商报记者从北京市食药监局获悉，北京有3家汉丽轩门店疑似肉品掺假，已停业整顿。在此之前，曾有媒体报道，位于湖南长沙枫林三路的汉丽轩自助烤肉将鸭大胸进行踩压、腌制等处理后冒充牛肉摆上自助餐台供消费者选用。

资料显示，汉丽轩自成立至今已有11年，目前汉丽轩在北京地区拥有连锁店20余家，外地加盟店达到200余家，同时在全国各一级城市以直营店和加盟店并进的模式开疆扩土。但“假肉”风波让加盟模式弊端凸显，食品安全隐患引发担忧。

餐饮与人们息息相关，电商让快递业野蛮生长，但加盟快递网点的加盟商因快件积压，而关停营业网点。今年春节后，北京多处快递网点因快件配送不及时而造成积压。据悉，因快件堆积，配送延期超过



一周。据了解，曾有加盟商年后核算发现亏损后，会向总部公司提一些诸如减免、补贴政策等要求，如果总部公司态度比较坚决的话，网点的处理方式可能就比较消极，也会有积压快件的情况。一位不愿透露姓名的业内人士认为，圆通在末端服务中，大规模依赖加盟商，如果不考虑加盟商的利益，很可能导致末端服务崩溃。

除此之外，连锁酒店管理公司华住集团，曾被媒体报道称因酒店数量无限增加，使加盟商利润无法得到保障。

热度不减

在“2017中国特许加盟大会暨特许《条例》颁布十周年系列宣传活动”上，商

务部流通发展司副司长尹虹表示，在商务部特许经营备案管理系统中，目前已经备案公告的企业达到了3341家。

尽管加盟店屡屡遭难，但前赴后继者不断。如今越来越多的年轻人厌烦了打工生活而走上了自主创业的道路，而品牌加盟连锁是其少走弯路完成创业的首选。根据中国加盟网数据研究院数据显示，2016年三季度招商加盟领域创业人群同比2015年同期增长25.85%，从2016年三季度各月的数据看，三季度每个月创业投资人数相对平均，较2013年、2014年呈上升趋势。

同时，数据显示，1万-10万元的投资项目更受创业者青睐，占比约29.08%。低门槛让投资者有了尝试的心态。2017中国特许加盟展中，品牌都具备店面小型化、渠道线上化的特点，对于加盟者来说，相应的投资成本也降低不少。

加盟低门槛，让创业者涌入，也成为企业快速扩张的捷径，同时也可能使企业走向衰落。对此，北京工商大学经济研究所所长洪涛表示，通过品牌发展门店的加盟连锁，由于不是同一资本，会出现投资人与加盟商之间的协调问题，所以产品质量就会出现问题，特别是会出现加盟店发展较快而加盟商培训不到位的情况。

加盟风险多

每年有无数创业者靠餐饮加盟赚得盆满钵满，同样也有人输得体无完肤，观其原因无非是在当初签订加盟协议的时

候留了个心眼，把所有能规避的风险事先在协议中约束好。只有清楚地了解可能存在的陷阱，才能在当今“加盟越多，倒闭越快”的加盟乱象中成功捞金。

北商研究院特邀专家、北京商业经济学会秘书长赖阳也表示，加盟方式是将来的发展主力，现在连锁发展主要分为两种形式，从世界发展趋势来看加盟的比例越来越高，直营方式的优势为管理力度统一、管理力度强，但直营最大的问题是用人积极性以及用人成本太高，其中包括店面租金、企业人员的社保福利等。而加盟方式成本大幅度降低，但如何保障管理的水准成为加盟商最大的问题，以日本7-11为例，它的加盟管理水平比较到位，在日本以及中国台湾地区加盟比较成功。

现如今，很多企业不是靠提升自己的管理水平去发展加盟，而是希望节约成本，获取加盟费达到快速发展的目的。甚至有部分企业开一两个样板店，并提出加盟概念，而没有打算直接运营，这些企业主要以盈利为主，收取加盟费之后的事情就不管不顾了。这必然导致加盟出问题，曾经就出现过许多一夜之间到处都是的连锁店，后来没多久都关店的情况。

赖阳表示，加盟出现问题一方面是管理水平不到位，另一方面是加盟商本身不想好好管理，达到其圈钱的目的就行。所以，加盟更需要谨慎对待，不能轻视加盟，加盟店的管理比起自营店一点都不能放松，加盟商需要不断地摸索、不断发现问题、不断地改进，企业才能越走越远，越走越好。

北京商报记者 吴文治 王维祎

实习记者 陈韵哲

亚马逊中国张文翊：不畏改变 不惧挑战

艰难的决定

三年前，一个新的工作机会摆在亚马逊中国总裁张文翊面前，成为亚马逊Kindle中国区总经理，负责Kindle业务在中国的开拓。那时，张文翊已经成为英特尔最出色的女性高管之一。Kindle还没有进入中国，等待她的将是开疆拓土的工作。

“一边是熟悉的业务和人脉，一边是新领域的新尝试。”张文翊透露，那一次的选择她足足纠结了一个月，这是她职业生涯中从没有过的艰难决定，最终她选择加入亚马逊，“我对互联网行业特别好奇，即使失败也是增加了很多的经验。”

张文翊认为每个人都应该勇于挑战自己，在选择的时候目光应该更长远，要主动规划自己的未来。张文翊称，每次有新的机会摆在她面前的时候，她考虑的因素包括三点：第一，这一新尝试是否能学到更多的东西；第二，对长远的发展是否有帮助；第三，对这件事情是否感兴趣，能否每天早上很兴奋地去上班、进入工作状态。不考虑的因素包括：团队大小，带的人更多还是更少，工资是涨还是降。“职场女性在面对机会的时候，不应过多考虑短期利益，而是着眼于它带来的学习和成长空间，让每一次机遇为自己更长远的职业发展加分。”

善用独特优势

每个人都有自己独特的优点，要了解自己独特的优点是什么，善于找机会发挥自己的亮点。张文翊的很多工作经历，除了第一份工作是自己主动寻找的，其他都是机会主动找到她。张文翊觉得自己做得比较好的一件事是，喜欢学习和挑战，也不怕接受新的挑战。这样慢慢地给其他人传递一个信息，就是大家会知道她是一个喜欢接受新任务、不惧挑战的人，有新的机会时更容易想到她。

张文翊称，自己很小就去了美国，中文讲得没有中国人流畅，英文也没有美国人地道，这看起来好像是弱势，但要是换个角度，就可以变成优势：“我比美国人的中文肯定要好，比一般的中国人更了解美国文化。跨国公司最

“三八”国际妇女节前夕，亚马逊中国与北京大学国家发展研究院联合发起“2017女性领导力与幸福感论坛”。张文翊在论坛上首次公开透露了三年前的“艰难决定”。同时，她通过自己在亚马逊的经历总结称，支持女性职业发展，促进企业多元文化可以激发企业的创新力和活力。



需要的就是能够帮助本地与全球沟通的人才，这就是我的优势所在。”

这一优势，使得张文翊能够很好地发挥桥梁作用，在跨国公司里找到自己的位置，价值不断提升。

平衡生活和工作

如何平衡生活与工作似乎成为每位企业掌舵人要考量的重点。张文翊表示，到了40岁以后，感觉找到了工作与生活的那种来自内心的平衡。对于年轻的职场女性，她

会有几个建议。首先，工作与生活要自己做主，要知道在什么时间点把握重点在哪里。其次，质比量更重要。张文翊称，自己有两个孩子，陪她们的时间虽然相对要少一些，但只要跟她们在一起的时间都是100%投入，不但不会影响孩子的发展，反而培养她们更主动、更独立的态度。

另外，不要太为难自己。张文翊认为，多年来自己都把更多精力放在工作上，这让她觉得自责和内疚。直到有一次准备出差的时候，她的小女儿舍不得她走，这时候大女儿安慰小女儿，主动说会代替妈妈帮妹妹读睡前故事。这个时候，张文翊感觉自己其实做得还不错。不要对自己太苛刻，只要和孩子在一起时保持心情愉悦和欢乐的氛围，其实是可以给她们带来更积极和正能量的人生态度。

此外，张文翊还表示，支持女性职业发展对企业而言不只是一件“政治正确”、不得不为之的事情，事实上，女性及多元文化可以激发企业的创新力和活力，为企业带来实实在在的经济效益。

男女比例比较平衡的团队比单一性别的团队在IT专利技术上的贡献率要高26%-42%，来自美国一家非营利组织Catalyst的研究显示，管理层中保持性别平衡的公司，不管是从销售的利润率还是资本投资的回报率上，财务表现相对更为突出。研究人员分析认为，多元化的团队可以带来不同的视角来解决问题。通常来讲，女性在观察力、分析力上，或者对团队的沟通上都可以带来更好的视角。同时，不同背景的人在一起的时候，碰撞出来的一些火花会比单一性别、背景的人更有效，所以女性的加入还可以提升团队的集体智慧。

张文翊表示，在亚马逊中国，经理及以上级别的女性比例已经超过50%，居亚马逊全球首位。在推动女性员工的发展方面，公司也做了很多努力。首先，公司会经常安排有关女性领导力的分享会；同时，也会为一些具有较高发展潜力的女性员工制定职业规划，帮助她们更快速地发展她们的职业，开拓人脉；此外，公司还尽量招聘更多的技术女性，并有专门的女性工程师委员会，帮助女性工程师在亚马逊更好地成长。