

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。

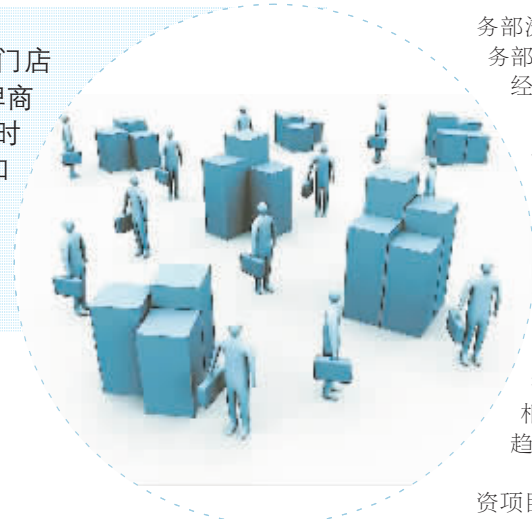
危机重重

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 mode 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,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,究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的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 王维祯
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,不要太过为难自己。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%,来自美国一家非赢利组织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。