

# 公司特许营业商申请加盟的十个步骤

一，**签约**：在充分了解公司宗旨和经营管理基本方针之后，签订特许营业协定，缴纳特许营业费和培训费用，成为公司特许营业商。

二，**公司注册**：在本公司的指导和帮助下，自己注册公司，成为独立公司法人。

三，**开设账户**：在本公司的指导和帮助下，开设银行账户，聘请专业会计师。（已经是公司法人的除外）

四，**寻求网点**：按照公司提出的分店选点的原则和特许利益区域范围的要求，寻找开业网点。自我确定之后，上报公司。公司将在一周内给予同意或不同意的答复。对于公司不同意的网点，公司将当面与特许营业商交流，说明原因，提出建设性意见。

五，**租店**：对于公司同意的网点，公司将为特许营业商提供所有必需的相关文件，并协助特许营业商签订租约。

六，**申请营业**：在租约签订之后，公司将在两个月内，指导和帮助特许营业商向所在城市市政和卫生检疫局申请营业（申请费用由特许营业商支付）。

七，**培训**：在等待营业申请批准期间，参加公司专门为特许营业商设计的为期一月的实操性分店开业培训。培训的主要内容包括：

- 1，所有现场操作的产品的配方
- 2，所有出品的制作工艺流程
- 3，日常服务的操作规范与要求
- 4，分店进货办法与存货的管理
- 5，现金管理办法等。

八，**建店装修**：申请手续完成后，公司将在三个月内，以实际建店成本帮助特许营业商复制样板店。特许营业商的全部建店直接投入，按照 2013 年可比价格计算，包括以下六个部分（大约值）：

建店装修投入：\$15,000

全部营业用具：\$22,000

市场推广：\$6,000（公司回赠\$5000）

铺面押金：\$7,000

流动资金：\$1,000

总投入：\$51,000 - \$5000 = \$46,000

九，**筹备推广**：在本公司的指导和帮助下，制订“开业广告推广与促销方案”；并按照开业方案的要求，筹备，进货，推广，试运营

十，**开业**：正式开业。