

香港貿易發展局創業
研討會
特許經營行業商機與挑戰

BOSS創富者
ible

特 許 經 營 創 業 心
得

講 者：周 騫

BOSSible 創富者創辦人兼市場總監

BOSSible 公司里程碑

- ❖ 成立於 2000 年，香港首間創業顧問服務公司
- ❖ 香港首間提供特許經營, 業務轉讓中介服務
- ❖ 市場唯一提供一站式創業顧問
- ❖ 10年來，提供不同專業服務，先後
 - 近80個不同行業品牌提供連鎖策略顧問服務
 - 超過3,000位創業者，投資者配對項目，成功開業
 - 超過 6,000 位準創業人仕接受各類創業培訓

BOSSible參與的加盟品牌



連鎖品牌透過「加盟商」參與，可獲得：

- ✓開業資金舒緩
- ✓穩定人力支援
- ✓發展速度穩定

創業者透過「加盟」連鎖品牌，可獲得：

- ✓ 即時品牌效應
- ✓ 即時的售後支援系統
- ✓ 強大的產品開發及採購
- ✓ 分享品牌宣傳成績
- ✓ 租舖優先權

BOSSible提供創業的加盟模式

自助加盟

- 加盟者須百分百自資、自力及自管經營
- 加盟公司只會提出系統、品牌、產品及市場推廣

託管加盟

- 加盟者可託加盟公司代管業務，舒緩時間，人力未有充裕準備時的壓力
- 一般託管會另收管理費用

合資加盟

- 加盟公司考慮與加盟者合資合作
- 一般適用於較大型項目

BOSSible的特許經營策略建議：

- 與其他創業方式合併互動
- 審慎選擇適合自己的模式

買入生意

特許經營

買入商鋪

特許經營

特許連營

買入生意

買入生意

顧問服務

工具互動的例子

個案1 平頂現成成肆，再加盟連鎖增值

主角：雷先生

年齡：48

背景：國內廠長，未有經營飲食經驗

創業方式：買入生意 → 特許經營

雷先生想加盟一個特許經營飲食品牌，但是由於資金所限，久久未能找到合適鋪位。創業顧問建議他可以頂讓一家食店，作為加盟店。

雷先生接受建議，除了頂讓店舖，又承接了原店的工具。以折讓近20萬的價錢開設了加盟店，現時每月盈利3萬。

工具互動的例子

個案2 先買鋪 再加盟 複式創業 賺盡分毫

主角：余先生

年齡：37

背景：銀行從業員，對投資地產有經驗但未曾營商

創業方式：買入商鋪 → 特許經營

余先生一直瞄準佐敦商鋪前景，於三年前以**300萬**首期買入一間小型商鋪，並以此鋪加盟洗衣連鎖店。每月扣除按揭供款後，有近萬元額外利潤。

三年後的今天，這項投資除了為余先生制造了穩定的收入，該鋪位的價格更上升了三成多，為余生帶來了可觀的回報。

工具互動的例子

個案3 買入生意 開業顧問 助主婦開店補家計

主角：鄭太

年齡：35

背景：全職主婦，希望小生意可為家庭帶來穩定收入

創業方式：買入生意 → 開業顧問

鄭小姐眼見丈夫工作壓力大，前景不明朗，遂用積蓄頂入一家現成果汁檔當老闆。可是她沒有營商經驗，恐防事與願違，經營不善，反賠老本。所以尋求開業顧問的支援。

在開業顧問的指導下，現時她已學會配搭不同的果汁，製作數款港式小吃。而且由於當時聽取開業顧問的意見，選擇工業區的頂讓盤，租金稍為便宜，卻有密集的客流，現時生意不俗，月入近2萬元。

2010年特許經營發展趨勢

- 各行各業均可演變成爲加盟體系
- 加盟者及加盟商合作模式彈性
- 開業資金彈性處理

歡迎到訪 OP05-OP08

BOSSible 展位

BOSS 創富者
ible