



6个篇章：

战略模式篇，解决为什么要做招商，以及招商规划、模式设计的问题。

单店模型篇，快速复制的标准化梳理，为加盟商提供的一套盈利模式。

加盟商画像篇，明确企业到底需要什么样的加盟商，他们在哪里，如何推广。

招商流程篇，梳理一对一的招商流程，以及招商会的流程。

招商会举办篇，招商会如何成功的举办，如何做项目包装等

招商工具篇，梳理出一套招商需要的工具，例如招商手册，招商PPT等

连锁经营全程解决方案系列：

[特许经营系列：第一章《特许经营体系设计概述》PPT](#)

[特许经营系列：第二章《特许经营体系发展规划》PPT](#)

[特许经营系列：第三章《特许经营单店系统设计》PPT](#)

[特许经营系列：第四章《特许经营总部设计》PPT](#)

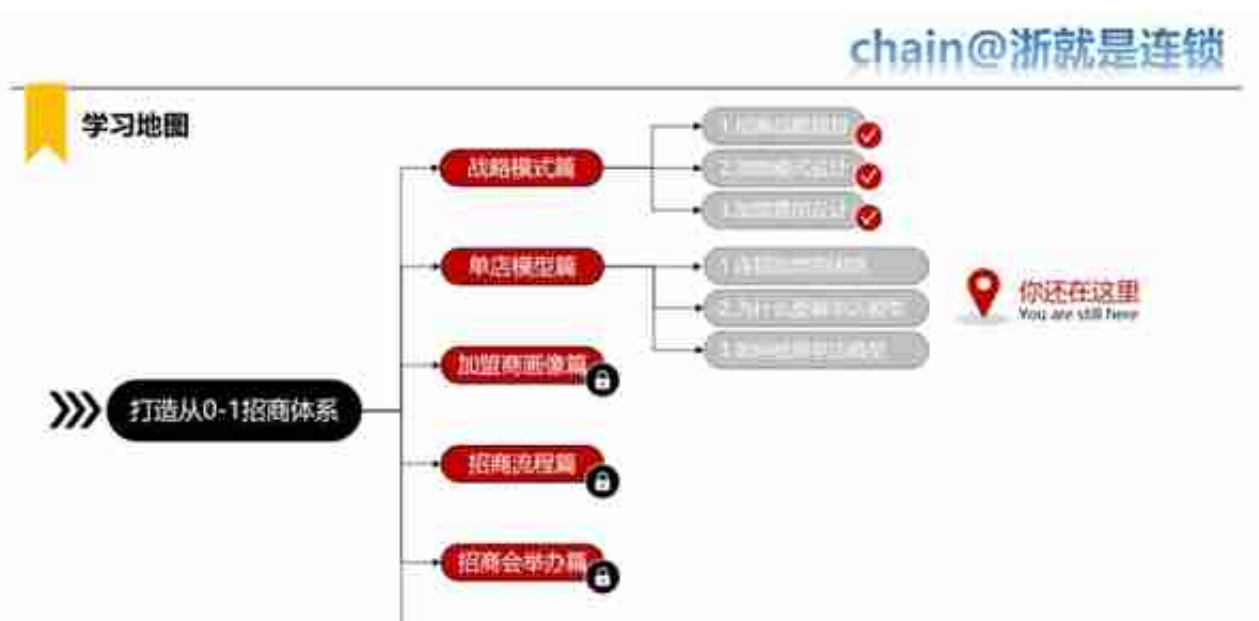
[特许经营系列：第五章《特许经营推广策划》PPT](#)

[连锁招商系列：第一章《战略模式篇》](#)

.....

---

现在我们来分享第二个篇章——单店模型篇：



先思考：世界上是先有蛋还是先有鸡？

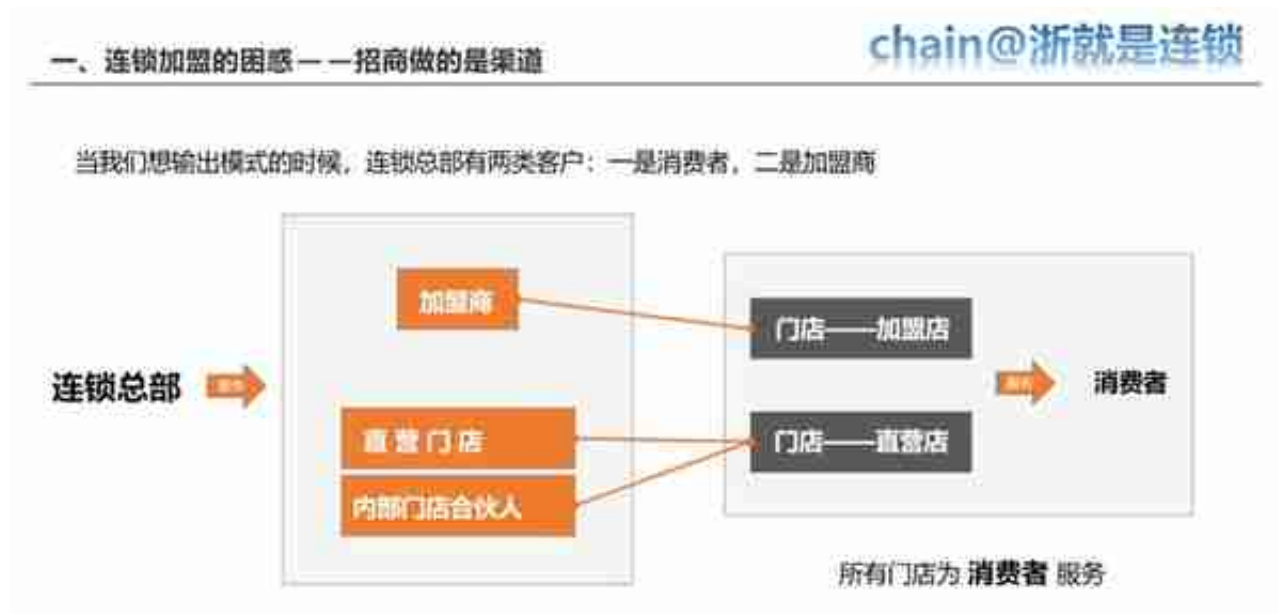
现在还有人在不停辩论到底先有鸡还是先有蛋，今天我们不是讨论这个，换个问题，针对企业：

在企业当中，是先有赢利模式再开店，还是先开店再有赢利模式？

# 01 连锁加盟的困惑?

头条 @浙就是连锁

招商两大认知：



当我们想输出成功模式的时候，总部就有两类客户群体了，一是消费者，二是加盟商。总部为合伙人/加盟商赋能，而所有的门店为消费者服务。



### ①技术培训型

总部的职能是：给加盟商培训技术。

总部的盈利点为培训费，例如我们常见的沙县小吃，培训产品和技术，然后你们自己开店。

### ②开店型

总部的职能是：统一的形象装修和VI设计，然后技术培训。

总部的盈利点在于培训费 + 装修 + 设备，例如我们常见的一般加盟网里的项目。

### ③供货型

总部的职能是：技术培训，vi形象以及统一选址和开店。

总部的盈利点在于供应链 + 产品 + 模式，例如现在目前比较规范的品牌连锁。

### ④管理型

总部的职能：就是前三者都具备，而且额外提供日常运营管理以及协助门店提升盈利水平，外加督导。

总部的盈利点在于供应链和产品模式，金融资本和房产。

典型的案例有肯德基和麦当劳。

所以总部的职能设计非常关键，因为它能改变你企业的盈利结构，如果总部只是单纯的输出技术培训，那就是只能赚培训费的钱。

如果总部是提供统一装修和技术培训，那就是赚产品 + 开店的钱。

如果总部职能帮加盟商选址、装修、开店，慢慢就会赚品牌溢价的钱。

如果总部既能提供选址、装修、开店，还提供日常的运营管理，那盈利方式就完全不一样了。

## 一、连锁加盟的困惑——单店模型定义



### 单店模型定义

提炼出一套可复制的单店盈利模式，或定义你的单店盈利路径。

**单店模型 = 店铺说明书**

## 二、为什么要做单店模型？

梳理单店模型的目的

**打造“1”，复制“N”**

**通俗易懂点：**

如月饼的制作，一个月饼模具，大量复制制作

**同时单店盈利的梳理，也是给加盟商一个选择你的理由。**



梳理单店模型有两个原因，一是打造“1”，复制“N”，通俗点例如，工厂做月饼，一个月饼模具，通过机器就可以大量复制和制作了。这个模具就是我们连锁企业快速复制的“单店模型”。

二是，单店模型的梳理，就是为了给加盟商一个选择你的理由。

三、单店模型的组成

思维的转变

总部的两种产品	客户	产品
第一种	消费者	产品与服务
第二种	加盟商	可盈利可复制的门店

如何梳理一套可盈利可复制的赚钱模式给加盟商？

首先我们要转变思维，总部有两种产品，一种是实体产品，供给消费者。

现在我们要把可盈利可复制的门店当做“产品”卖给加盟商。

所以这个产品我们要设计好，我们经常关注终端消费者他们有什么需求。

那么同样的加盟商投资一个项目他会思考什么？

我们不仅给加盟商产品卖，而是换一个思维，卖一个赚钱的门店，卖一个赚钱的商机。

那这样我们就明白了，单店模型是根据谁的需求制作？

三、单店模型的组成

单店模型

打造“1”、复制“N”

组成要素	具体详情	需要梳理手册
开店系统	统一选址	《选址手册》
	统一装修	《建设手册》
	统一开店	《开店手册》
门店标准化	人的标准化整理	人员管理手册: 《店长手册》 《导购手册》 《收银手册》
	商品的标准化整理	《商品管理手册》 《仓储手册》 《物流手册》
	物料的标准化整理	《采购手册》 《安全手册》 《卫生手册》
	门店经营	

## 一、开店系统

我们总部是否可以统一选址，统一装修，统一开业给到加盟商，扶持加盟商。所以总部可以科学地总结出，你的门店成功的要素，然后编写好标准化手册。例如：

《选址手册》

《建店手册》

《开店手册》

## 二、门店标准化

门店如何管理？应该如何输出一套门店的标准化？我们总结为人、货、场的标准化。

人的标准化，需要梳理出你门店所需要的关键岗位的标准，关键岗位是指门店不可缺少的，例如店长，收银等（不同行业关键岗位不一样）。

从而梳理手册：

《店长手册》

《导购手册》

《收银手册》

其次是货的标准化，包括了商品管理以及物流仓储，从而梳理手册：

《商品管理手册》

《物流手册》

场的标准化又分为陈列，安全卫生手册。

## 三、投资回报分析

当我们能为加盟商赋能，加盟商对你的产品、模式非常感兴趣。

接下来就需要分析投资回报，投资回报表主要分为三点：

- ①门店总投资（投多少钱）
- ②门店利润率（门店利润率是多少）
- ③门店投资回报周期（什么时候回本）

当我们梳理出整个单店模型的时候，我们才能真正的整店输出，通过可复制，可盈利的标准化，把品牌做强做大。

### 【温馨提示】

该PPT一共有15页，给您概述了[连锁单店模型篇](#)，**小编**为您整理成电子文档。

如果您觉得这份资料对您有帮助，希望获取完整的

[连锁招商系列:第二章《单店模型篇》](#)内容参考学习，请看获取步骤：

**第一步：关注浙就是连锁的头条号**

**第二步：转发文章**

**第三步：赞赏10元**

**第四步：私信小编，并备注《单店模型篇》**