# 最新特许经营许可证备案 特许经营合同(实用13篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-08-25

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。特许经营许可证备案篇一甲方：f公司，根...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**特许经营许可证备案篇一**

甲方：f公司，根据中华人民共和国法律建立之企业法人（以下简称甲方）。

营业执照注册登记号：

地址：邮政编码：

法定代表人：职务：

乙方：，乃依据中华人民共和国法律建立之企业法人（以下简称乙方）。

营业执照注册登记号为：

注册地址：邮政编码：

法定代表人：职务：

鉴于甲方为提高f胶卷冲印之质量及服务水平，保障f胶卷冲印商所卖f产品之供应，确保f产品销售及冲印服务之合理定价，拓展f产品之市场，维护消费者之合法权益，推出《f专卖店》计划；鉴于乙方为胶卷冲印服务及胶卷相关产品零售之合法经营者，并受邀加入《f专卖店》计划，成为《f专卖店》之成员；甲乙双方本着自愿、平等、公平、诚实信用的原则，本着充分友好协商，签订本协议，以由双方共同恪守。

订立本协议的目的旨在乙方加入甲方推行《f专卖店》计划后，确保乙方供货情况，服务水平及销售定价，以促进及提高彩扩的质量和标准。

订立本协议并不表示甲方任命乙方担任甲方或其有关企业的代理商、代理人或受雇人，乙也不得依据本协议，代表甲方或甲方有关企业或以甲方名义行使权利或承担义务。

订立本协议并未授予乙方任何约束甲方或甲方有关企业之权利。

有效期两年，由签订日计，除非本协议已提前终止，任何一方均可在协议有效期满前三个月向另一方提出延长协议之书面请求，经双方协商同意，可以延长协议有效期壹年。

乙方应在本协议签订之日期后三个月内，按甲方《f专卖店》之装修标准和要求，完成其店面装修，并书面通知甲方派员验核。经甲方派员视察，认为符合《f专卖店》标准装修要求后三个月内，向乙方提供不超过人民币元的店面装修补助费。如实际装修费用少于此金额时，则按照实际装修费用支付补助费。甲方支付上述补助费时，乙方须向甲方提出该店装修成本费用分析表及合法有效发票或其他凭证之复印件副本，以备甲方审核及存案。

乙方购买f相纸及冲药可得核定优惠奖分，乙方凭优惠奖分可向甲方所指定商号购买指定产品可获优惠价格，优惠奖分之核定及优惠价格之确定办法由甲方另行制定。

乙方只需支付甲方特别优惠之保养费用，便可享有全年特惠之冲机维修保养服务，技术训练，指导等。

甲方将以大量广告，推广活动作为宣传后盾，为乙方招来更庞大之服务对象，以利乙方得享更高的营业利润。

乙方必须于《f专卖店》内主要柜台陈列及出售f胶卷及f产品，并积极参与甲方所举办之宣传及推广活动。

乙方愿遵照甲方指示，随时将店铺内外陈设、布置加以改善、修正，以配合《f专卖店》之标准形象设计。但乙方应自行解决有关广告及宣传品所需的批核手续。

协议有效期内，乙方承诺并保证百分之百采用f相纸及f亨冲药作为冲印相片之用，并经常保持甲方所定之冲印质量标准。冲印收费必须根据《f专卖店》统一的价格标准。乙方并承诺及保证向甲方指定的销售商购买f相纸及f亨冲药。

在协议有效期内，乙方承诺并保证不接受其他专卖或任何类似形式之指定或资格。

乙方应于进货前一个月向甲方提出订货计划，订货计划应载明订货物之品名、规格、数量等。

甲方为会员提供适当之训练或辅导，作为经营《f专卖店》所应具备之条件，以保持《f专卖店》应具备之高质量服务。

甲方为《f专卖店》作出之广告及推广活动之前，须先将有关之活动资料通知乙方，以便乙方能于活动前作出适当准备及加以响应。

《f专卖店》一切有关f胶卷及相纸之灯箱广告品，店铺内外之陈设，由甲方定出标准形象设计。

在外汇及有关政策未发生较大变动的前提下，甲方负责确定的《f专卖店》人民币价格向乙方供应每月订购的药水、相纸及胶卷等，但甲方有权依据汇率变动之情况相应调整《f专卖店》之人民币价格，无须征得乙方之同意。

如乙方经营《f专卖店》表现未如理想，包括乙经营亏损、或出现重大债务无法正常经营、或因违法经营，被政府部门下令停止整顿或吊销营业执照或经营所需的其他证照时、或未达至甲方之标准要求、或违反合约中之任何一项，甲方保留一切权益作为修改及有权单方面终止此协议。

在甲方依据第八章终止合约时，乙方必须自行承担费用撤除所有《f专卖店》灯箱及一切有关之装饰用具、店面装修、宣传品等，甲方给予乙方之优惠奖分将即时取消。此外，乙方须按下列百分比缴还甲方为乙方提供之灯箱制作及门面装修费用之金额，作为对甲方之补偿。

-如协议未满一年的，乙方必须偿还甲方百分之百的装修补助费金额。

-在协议期满一年但未满两年的，乙方必须偿还甲方百分之五十的装修补助费额。

上述偿还之金额将根据第五章第一条呈交之装修成本费用分析表计算。

第二条如乙方在协议未期满前，非因第十一章规定之不可抗力而自行提出终止协议，乙亦必须履行第九章第一条之规定。

所有带有表示“f”或与“f”有关的标记，均属甲方拥有。在未经甲方事先书面许可，乙方不得注册甲方的或与甲方有关的企业的任何标记，亦不得使用甲方提供的标记于本协议以外的任何交易。

若乙方违反第十章第一条的规定，甲方有权单方面终止协议，乙方除应按第九章第一条规定承担违约责任外，还应赔偿甲方因其违约而遭受的一切损失（包括但不限于来自第三方的索赔）。

如因不可抗力事件发生，或非双方所能控制或所能预见事件的发生，包括但不限于天灾、水灾、火灾、战争、政府行动、意外事件、劳工问题致使乙方无法取得相纸及冲药，并导致协议无法履行时，遇有上述不可抗力之一方，应立即将事故情况书面告之另一方，并应在十五天内，提供事故详情及协议不能履行或者需要延期履行。

因发生非甲方所能控制的不可抗力以外的任何情况，致令甲方无法履行协议时，甲方可以书面形式通知乙方即时终止合约，并适用第十一章第三条之规定。

如因第十一章第一条及第二条的原因终止协议，双方互不追究责任，但乙方仍须自行承担费用扩除所有《f专卖店》灯箱及一切有关装饰用具、店面装修、宣传品等，甲方给予乙方之优惠奖分将即时取消，但乙方无须退还甲方之补助费。

因本协议引起的或与本协议有关的争议，双方应通过友好协商解决，如果自争议发生之日起六个月内通过协商不能解决的，或者任何一方拒绝协商的，则任何一方均申请苏州仲裁委员会按其规则进行仲裁。

双方协商解决争议时，若中国法律对所争议之事项无相应规定或无明确规定时，双方可以按照中国加入的相关国际条约、公约或国际社会认可的国际惯例协商解决争议事项。

任何书面通知义务按本合我中所述双方的注册地址或图文传真送达通知人后，即应视为送达。

乙方兹承诺签署本合约，并已阅读及明白本合约所列条款所包含之规定，并同意受其约束。

**特许经营许可证备案篇二**

特许经营是一种商业合作模式，授权给特许经营者在特定区域内使用品牌、商标和经营模式。经过多年的从业经验，我深感特许经营带来的机会和挑战。以下是我关于特许经营的心得体会。

首先，特许经营需要坚定的信念和决心。作为特许经营者，我们需要对自己选择的品牌和业态充满信心，并且有坚持下去的决心。在经营过程中，难免会面临各种困难和挑战，但只要我们有坚定的信念和决心，就能战胜一切困难，走向成功。在我个人经历中，我曾在特许经营的初期面临着强烈的竞争压力，但是凭借着坚定的信念和对品牌的自信，我成功地在市场中站稳了脚跟。

其次，特许经营需要注重品牌形象和市场营销。一个优秀的品牌形象和市场营销策略对于特许经营的成功至关重要。我们需要不断提升品牌知名度，增加消费者对品牌的认知和好感度。同时，在市场营销方面，我们需要满足消费者需求，做好市场调研，制定有效的销售策略，提供优质的服务。在我的特许经营过程中，我注重品牌形象的塑造，不仅在店面装修上进行了精心设计，还通过各种推广活动提升了品牌的知名度和美誉度，吸引了众多消费者。

第三，特许经营需要重视人力资源管理。特许经营的成功不仅仅依靠品牌和市场营销，还需要有一支高素质的团队来支持和推动。人力资源管理包括招聘、培训和激励等方面的工作。我们需要招聘能力强、积极主动的人才，通过培训提高他们的技能和专业素质。在激励方面，我们需要建立合理的薪酬制度和晋升机制，激发员工的积极性和创造力。在我经营的特许经营店铺中，我注重人力资源的培养和管理，不仅建立了完善的培训体系，还制定了一系列激励政策，使员工成为我店铺的宝贵财富。

第四，特许经营需要不断创新和改进。特许经营的市场竞争非常激烈，我们不能满足于现有的成绩，而是要不断创新和改进，提供更好的产品和服务。我们需要密切关注市场动态和消费者需求，及时调整经营策略，推出新的产品和服务。同时，我们也需要不断改进管理和运营模式，提高效率和质量。在我特许经营的过程中，我不断尝试新的产品和服务，对店铺进行了多次改进和升级，不断提高顾客满意度和市场竞争力。

最后，特许经营需要与品牌总部保持良好的合作关系。特许经营者与品牌总部的合作关系是特许经营能否获得成功的关键。我们需要积极与品牌总部沟通和协商，互相帮助和支持。在经营过程中，我们要不断向品牌总部反馈市场情况和经营情况，以便他们能及时提供支持和帮助。同时，品牌总部也会根据特许经营者的反馈和建议，进行产品改进和市场策略调整。在我特许经营的过程中，我与品牌总部保持了良好的合作关系，共同努力，取得了良好的经营业绩。

总之，特许经营是一条充满机遇和挑战的创业道路。只有坚定的信念和决心，注重品牌形象和市场营销，重视人力资源管理，不断创新和改进，与品牌总部保持良好的合作关系，才能在特许经营的道路上取得成功。通过长期的实践和探索，我深刻体会到这些心得，相信这些经验一定能够对特许经营者有所启发和帮助。

**特许经营许可证备案篇三**

1.本合同文本为示范文本，依据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国商标法》、《商业特许经营管理条例》（国务院令第485号）、《快递市场管理办法》（交通运输部令xx 年第4号）、《快递业务经营许可管理办法》（交通运输部令xx 年第12号）以及《快递服务》邮政行业标准制订，供当事人签约使用或参考。

2.本合同中的空白行，供双方当事人填写，以对本合同条款进行选择和补充约定。合同签订生效后，被选择的条款和补充约定的内容视为双方同意的内容。

3.双方关于快递服务操作规程有具体约定的，作为本合同附件，附在合同正文之后，与本合同具有同等的法律效力。

快递行业特许经营（加盟）合同

合同编号：

特许人（加盟授权方）：

注册地址：

邮政编码：

营业执照注册号：

快递业务经营许可证号：

法定代表人： 联系电话：

电子邮箱：

被特许人（加盟方）：

注册地址：

邮政编码：

营业执照注册号：

快递业务经营许可证号：

法定代表人：联系电话：

电子邮箱：

特许人与被特许人本着自愿、平等、公平和诚实信用原则，经过充分友好协商，签订本特许经营（加盟）合同：

1.特许人（加盟授权方）具备的条件

1.1 特许人系依法设立、取得快递业务经营许可证，并有权在第3.1条规定的地域范围内从事快递业务的的企业法人。

1.2 特许人拥有 快递特许经营权，包括注册商标 （名称及权属证书号）、企业标志 （名称、图形）、专利（专利号）、专有技术 （名称及权属证书号）、经营模式等经营资源。

1.3 特许人在中国境内拥有至少2家从事快递服务1年以上的直营店或者由其子公司、控股公司建立的快递服务直营店。

2.被特许人（加盟方）具备的条件

2.1 被特许人系依法设立、取得快递业务经营许可证的企业法人。

2.2 被特许人具备从事快递服务的经营场所，该经营场所的地址 ，建筑面积 平方米，营业面积平方米。被特许人应当及时向特许人提供经营场所的权属证明。

2.3 被特许人至少拥有熟悉快递服务业务的员工 名。

2.4 被特许人至少配备供快递服务使用的电话部（号码附后）；手机 部（号码附后）；如遇号码变更，被特许人应及时通知特许人。

2.5 被特许人拥有不低于人民币 万元的注册资金。

2.6 被特许人拥有从事快递服务的机动车部（车牌号附后）。

2.7 被特许人拥有与特许人快递服务计算机信息系统网络接入的设施设备。

3.特许经营权的授予

3.1在（区域或四至）地域范围内，特许人将拥有的：

注册商标权；

企业标记权；

专利权；

其他权利

在内的特许经营权授予被特许人独占性使用。被特许人可以在快件揽收与派送、员工制服、经营场所装潢装饰、广告宣传及推广、等方面使用特许人已授予的特许经营权。

3.2 未经特许人同意，被特许人不得改变特许人所授予的特许经营权的相关内容，不得扩大特许人授予的特许经营权使用范围。

3.3 特许人应当自本合同签订之日起日内，将有关特许经营权的权属证明及其他资料交付被特许人。

4.合同期限

**特许经营许可证备案篇四**

（以下简称乙方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经双方友好协商，就乙方在甲方许可区域内作为甲方的区域代理商一事达成一致。

第一章总则

第一条宗旨

签署本合同，旨在使乙方获得甲方的许可，在区域内（以下简称本区域）作为甲方的独家代理商开展特许经营业务，发展由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司旗下项目“\_\_\_\_\_\_说”\_\_\_\_\_\_特许经营权的使用权，共同拓展市场，以达双赢目的。

第二条特许经营

项目甲方根据其自主开发并经营\_\_\_\_\_\_”餐饮连锁的成功经验，建立起以“\_\_\_\_\_\_说”为代表的特许经营项目，并将该项目许可乙方在本区域内使用。

第三条特许经营关系

甲方与乙方基于本合同产生的法律关系是一种合作关系，乙方作为独立的民事主体对外开展经营业务，执行本合同。乙方应当遵守法律的要求，独立对外承担民事责任。除法律和本合同另有规定外，乙方不是甲方的代理人或业务代表。乙方不得以甲方名义缔结合同，或约定其他业务，或作出任何承诺与保证，使甲方对第三人承担责任。

第四条基本原则

公平和诚实信用原则是订立和执行本合同的基本原则。在签订本合同和执行本合同的过程中，甲乙双方应当自觉遵守公平和诚实信用原则，以善意的方式理解本合同及合同履行过程中的分歧与矛盾，尽量通过协商解决争议，是实现本合同目的的根本途径。

第五条使用方式

甲方许可乙方在本区域内以以下两种方式使用特许经营权：

一、设立直接投资的直营店；

二、许可加盟商设立加盟店

第六条许可形式

甲方许可乙方使用特许经营权的形式为独占许可。甲方承诺并保证：

一、不许可第三人以任何方式在该区域内使用特许经营权的全部或部分权利；

三、不向本区域内的任何第三方提供特许经营范围内的任何服务。

第七条特许加盟代理

乙方在签订本合同后向甲方支付金额为\_\_\_\_\_\_元（人民币）的加盟费。其中元作为甲方对乙方进行培训的费用，除本合同另有规定外，无论是本合同期满、中途解约或因其他原因而终止，乙方均无权要求甲方退还加盟费。

第八条合同文本

本合同共2份，双方各1份。甲乙双方应当对本合同采取保密措施，不得向无关第三方透漏本合同的内容。本合同20xx年月日生效。

甲方签字（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**特许经营许可证备案篇五**

特许经营是当今商业界非常普遍的一种经营方式。而在特许经营实际操作中，个人心得体会也是非常重要的一方面。在我个人的实际操作中，特许经营的实务经验让我受益良多，下面就让我来分享一下我的心得体会。

第一段：特许经营的基础知识和操作技巧

在开始特许经营之前，必须先了解特许经营的基础知识和操作技巧。首先是根据自身条件和能力来选择特许经营项目，必须考虑到自身的经验、知识和资金等方面，并进行详细的市场调研和项目调查。其次是要对特许经营的操作技巧有足够的了解，例如经验共享、资源整合、领导和管理技能等。只有掌握这些基础知识和操作技巧，才有可能创造出真正的收益。

第二段：制定合理的特许经营计划

在特许经营实际操作中，制定合理的特许经营计划是非常重要的。这涉及到营销、经营和服务的整体规划。营销计划包括品牌推广、定位和市场分析。经营计划则是关于订货和库存控制等管理方面的问题。而服务计划则是与客户关系的维护和提升相关的。三者结合起来才能实现特许经营的成功。

第三段：选择适合的特许经营模式

特许经营并不是一种单一的模式，有多种方式供人选择。个人需要根据自身情况，选择适合的特许经营模式。例如直营模式、加盟模式和区域代理模式等。这些模式各自有其优缺点，同时也需要考虑市场的需求和情况。

第四段：解决问题的能力和应对策略

在特许经营中，遇到问题是不可避免的。关键是能否及时、适当地解决问题。因此，必须具备解决问题的能力和应对策略。首先是要有清晰的沟通和反馈机制，确保问题得以及时解决。其次是要学会灵活应对问题，针对不同的情况采取不同的解决策略。

第五段：团队管理和培训

特许经营是一项涉及到团队合作的经营模式。因此，团队管理和培训也非常关键。管理要合理分工，制定明确的责任和工作任务。同时也要及时进行培训，增强团队成员的能力和素质。只有这样，才能形成一个高效的团队，共同实现特许经营的目标。

总之，特许经营是一项比较具有前途的经营方式。在个人实践的过程中，我深刻地认识到了特许经营的重要性和实际操作的难点。只有注重基础知识、合理规划、选择合适的模式、灵活应对问题、团队管理和培训等方面，才能成功地开展特许经营。希望我的经验和体会对其他人有所启示。

**特许经营许可证备案篇六**

特许者：

q公司(以下简称甲方)

营业执照注册号：

地 址： 邮政编码：

被特许者： (以下简称乙方)

营业执照注册号：

地 址： 邮政编码：

为明确双方在特许经营上的权利义务关系，特订立本合同，以便共同遵守。

2.1 乙方自愿申请加盟q公司，由甲方授予特许经营权后，乙方开办特许企业。

特许企业名称： (以下简称特许企业)

登记注册地：

法定代表人： 职务：

特许企业性质：

经营地址：

邮政编码：

2.2甲方向乙方授予特许经营权并提供管理体系。

2.3管理体系即有价值的专用的商名、商标、建筑风格、培训体系、财务体系、和专有技术。它的核心内容是 商标及其经营管理标准和技术质量标准。

2.4特许企业的经营范围。

3.1本合同订立前，乙方须向甲方一次性缴纳特许经营加盟费 万元。

3.2在合同有效期内，乙方应按特许企业总营业收入的一定比例按月向甲方交纳特许经营权使用费。

3.3本合同订立前，乙方须向甲方缴纳

万元保证金。合同期满后甲方将保证金退还乙方。若乙拖延缴纳特许经营权使用费，甲方有权用保证金充抵。乙方收到充抵通知后，必须在日内将保证金补足。若乙方不能按期补足保证金，甲方有权终止合同并不再退还保证金。

3.4乙方须在本合同订立后 是内将特许经营加盟费和保证金汇至甲方指定帐户。

3.5自特许企业开业之日起，乙方应在每月结束后的 是内，将该月的特许经营权使用费汇至甲方指定帐户。

3.6甲方帐户所在地为：

4.1提供开办特许企业所需的证明材料。

4.2为特许企业提供技术骨干人员上岗前的专业培训，并定期进行再培训。

4.3甲方在本合同生效期内提供《特许经营管理手册》(简称《手册》)。手册属甲方所有，未经甲方书面许可，乙方或特许企业不得扩大使用。

4.4有权向特许企业指定配送q公司专用物品、原料及工具。

4.5有权以各种形式随时对特许企业的服务质量和商品质量进行检查、督导、鉴定和考核。在业务指导中，帮助解决生产经营中的管理和技术问题。

4.6有权检查和审核特许企业经营活动的财务状况。

5.1乙方负责办理开办特许企业所需的一切手续及特许企业经营所需流动资金。为特许企业落实建筑面积为 平方米的经营场所(餐位设计不得少于个)，并扫甲方要求对经营场所进行装修改造，使其达到甲方验收标准，具备特许企业的开业经营条件。

5.2乙方在特许企业开业前派送其有关人员接受“q公司培训中心”的培训和考核。在得到甲方的培训证书后方可上岗。

5.3乙或特许企业发生重大变动时，如更换法定代表人、增减注册资金，必须在 日内通知甲方;特许企业改变经营场所或经营范围，应征得甲方的书面同意。

5.4乙方应保证特许企业按甲方的《手册》内容及有关规定进行特许经营管理。

5.5乙方不得在特许企业之外使用特许权，不得将特许权转让或许可他人使用。

5.6乙方应按甲方提供的资料进行宣传活动，并不得在特许企业以外的产品和服务中使用q公司标志。

5.7乙方及特许企业不得生产、销售和使用甲方竞争对手的产品和服务，必须销售和使用由甲方提供的产品和服务，或由甲方指定或同意的第三方生产的符合甲方标准的产品和服务。

**特许经营许可证备案篇七**

特许经营是一种经营模式，也是一种商业合作方式，它通过授权和合作，实现了品牌、技术、管理经验等资源的有机结合，实现了双方的“合作共赢”。在我眼中，特许经营不仅是商业合作中的一种方式，更是一种商业经营理念。在此，我将分享我在特许经营实践中的心得。

第二段：了解特许经营的优缺点

在准备了解特许经营前，我首先了解了它的优缺点。特许经营的优点在于可以快速获取与品牌相关的各种资源，包括获得著名商标品牌的授权、管理服务、技术支持和营销手段等，同时也可以降低经营风险，加速企业发展。但是，特许经营也有其弊端，例如初始投资大、经营成本高、经营权受限等。

第三段：选择合适的特许经营品牌

在了解到特许经营的优缺点后，我认为选择一个适合自己的特许经营品牌至关重要。我们应该通过调查、研究和咨询，评估品牌的实力和发展前景，考虑市场的需求和市场竞争情况以及与特许经营品牌方的合作模式等，在多方面考量后进行选择。

第四段：建立良好的合作关系

在特许经营合作中，建立良好的合作关系是至关重要的。首先，双方应该明确合作的目标，建立透明、公正的合作机制，以及合理、稳定的经济分配机制。其次，双方应该进行有效的沟通，包括制定合理的经营计划和销售策略，以及合理的经营管理体制等。最后，特许经营合作应该坚持双方利益的平衡，注重长期发展，尊重品牌形象，提高发展效益。

第五段：总结

在特许经营实践中，选择一个合适的品牌合作，建立良好的商业合作关系是至关重要的。双方应共同努力，不断完善合作机制，提升品牌价值，实现共同成长。商业合作不仅仅是为了实现经济利益，更是一种商业道德和文化传承。只有在诚实守信、共同发展的基础上，才能实现长期、稳健的发展。

**特许经营许可证备案篇八**

连锁特许经营是当下商业市场中的一种相对稳定的商业模式，随着国内经济的迅速发展，它的应用也日益广泛。我自己也投身于连锁特许经营的行列中，通过我多年的经验总结和实践探索，我发现初入门槛的小伙伴们对于带着实战的心得体会比较感兴趣。因此，今天我就来分享一下我的连锁特许经营实务心得体会。

一、了解定位

在进行连锁特许经营的过程中，首先要做的就是明确自己的目标和定位。这个过程中，需要考虑市场、客户、产品和竞争对手等多个因素。如果定位不够准确，那么想要取得成功就非常困难。只有明确了目标和定位，才能更好地把握市场发展趋势和给客户提供更多的商品和服务。在实际操作中，不断地优化产品、调整策略，保持灵活性也同样重要。

二、注重品牌形象

一个好的品牌形象不仅能够提高产品的知名度和美誉度，还能够提高产品的竞争力和品质信誉度。因此，在连锁特许经营中，品牌形象的建立和运营非常重要。具体来说，这包括产品包装、广告宣传、售后服务等多个方面。只有注重品牌形象，才能获得更多的用户认可，并获得更多的业务机会。

三、重视团队建设

连锁特许经营需要一支优秀的团队来为产品提供优质服务和支撑，否则产品质量和品牌形象都难以维持。因此，在选择和培训团队成员方面要非常谨慎和细致。要找到合适的人才，对他们进行全面的培训，让他们了解市场和产品的情况，并且不断学习和创新。只有形成了高质量的团队，才能更好的实现产品的成功经营。

四、多元化策略

在连锁特许经营中，除了产品和服务的品质之外，还需要考虑自己的营销策略和方法。因为市场变化非常快，而且各种产品、服务和商业模式层出不穷。因此，在自身优势的基础上，要不断地寻找新的合作伙伴、拓展店铺数量、创新营销渠道和开发新的产品。多元化策略能够帮助企业发展更快，带来更多的机会和变现价值。

五、持续改进与反馈

持续改进和反馈对于连锁特许经营来说是极其重要的，只有做到这一点才能提高自身的竞争力和产品的优势。因此，在经营过程中要不断地收集和分析客户反馈，在管理和生产方面寻找优化方案和创新思路。通过精细化管理，不断优化，才能确保连锁特许经营的稳定性和业绩的可持续发展。

总之，连锁特许经营虽然有着一定的风险，但只要掌握好经营策略和方法，努力做好各项工作，就会赢得顾客的信任和成功的商业价值。这是一个充满机遇和挑战的领域，需要不断的探索和创新。只有保持学习、开放、合作、进取的态度，才能在此行业中获得成功。希望以上的心得和体会能够对初入门槛的小伙伴有所启发和帮助。

**特许经营许可证备案篇九**

下面是应届毕业生小编为大家带来的一份特许经营合同范本，欢迎大家阅读参考!

特许人：

受许人：

各方对下列事项达成一致：?

第1条 宗旨

第2条 受许人的法律地位?

第3条 授予的各项权利?

为了使受许人正常经营，特许人授予受许人下列各项权利：

(b)使用\_\_\_\_\_\_名字/标志的权利;?

(c)查阅并使用作为本协议附件，称作\_\_\_\_\_\_文件所规定专有技术的权利

?(d)在引进以及经营过程中协助受许人从技术、商业、法律和经营受益的权利，第5节和第6节中有规定。

?(e)出售和使用特许人制造的产品(由指定的供应商)意即……?

第4条 区域?

第5条 专属性?

5.1 在本合同期间，在第4节所载区域中，特许人承诺：

?-不将本特许经营的全部或部分授予第三者;

-不向任何第三者供应全部或部分、本特许经营范围内的产品(服务)。?所有在法律上或在事实上控制特许人，或为特许人所控制或与其共同受到控制的人或公司，均认为是第三者。

5.2 在本协议期间，特许人应：?

-在第1条所载的建筑物内独自经营特许经营;?-不得在第4条规定的地域之外与特许经营范围内的产品(服务)寻求客户。

第6条 期间

第7条 善意?

各方应本着善意解释和履行本合同，特别应当尽其全力，彼此应表明其谨慎、忠实和合作。各方同意，在合同的范围之内，他们的关系确定为合作关系。上述条款是一项实质责任。

第8条 遵守国家法律?

受许人遵守适用的法律，并应有必要的.授权。

第9条 特许人的质量标准

?受许人如第1条所载出售(制造)产品(服务)，在特许人网络的牌号商标形象方面，与这些条件方面保证完善的和谐和组织。?为此，受许人特别应遵守下列规定：

?9.1 建筑物 ?

1] 受许人在装修和建设物装饰以及产品(服务)的展示方面都应严格遵守本协议附件4所列特许经营人规格所规定的条件。?至迟本协议签字之日特许人应对装修费用给受许人一个粗略估算。此项粗略估算费用由受许人负担。?在本协议履行期间，特许人对于上述规定所作的任何重大修改，例如补充安装、改造……其费用均由特许人负担。

?2] 受许人在遵照本协议附件4所列特许人指示的同时应自负费用，保证完全维修建筑物。

?9.2 授予的各项权利?

9.2.1 受许人应按照所列条款，并在其界限内，使用第3条所规定的工业和知识产权。受许人除了出售第1条所列产品(服务)外，不得为了别的目的，使用这些权利。也不得在本合同终止后以任何理由使用这些权利。

9.2.3 受许人应在一切通信、发票以及在从事其活动中用的商业和广告文件，在商业与东西和在建筑物上使用“\_\_\_\_\_\_”名称。?受许人也可标出其公司的名称，以及任何其他法律身份，但特许人与受许人之间不可能发生混淆，受许人的身份不损害特许人名称、标记或标志的形象。

**特许经营许可证备案篇十**

作为一名特许经营实务从业者，我深刻地认识到，在各种竞争的市场环境中，特许经营实务是一个具有独特优势的商业模式，但同时也需要面对巨大的挑战。在我的多年实践中，我从中学到了许多宝贵的经验和教训，今天我想分享一些个人心得体会。

一、特许经营实务的模式重要性

特许经营实务是建立在传统的加盟制基础上的，其基本原理是品牌商授权给特许人（加盟商）品牌名称、商标、经营理念、卫生标准、产品质量标准等，在满足一定条件下，加盟商可以开设店铺销售品牌商的产品。但是，特许经营实务并不是简单的复制和买卖，而是在品牌商提供的标准化服务下，以个体经营形式经营，特许人的投资、管理和营销能力是关键。因此，加盟商一定要审慎选择具有稳定品质和信誉的品牌，以及具备合法经营资质和高水平的管理能力。

二、开店前的充分准备

在开店前，特许人应该进行充分的准备工作，这包括调查市场，学习品牌特色，制定营销计划，培训充实服务员和生产人员。特许人需要了解所在地区的市场环境、消费者需求、竞争情况等，以此为依据进行定位和策划。在学习品牌特色上，特许人应该深入了解品牌的文化内涵、营销策略及服务理念等，把握品牌的运作特点和服务要素，以此为参照制定自己的营销计划。在培训方面，特许人需要针对生产和服务质量进行专业的培训，提高专业技能。

三、选择正确的经营模式

特许经营实务的经营模式多种多样，比如，直营、合伙制、混合制、单一授权等。不同的经营模式有不同的优缺点，特许人应该根据自己的实际情况综合考虑，选择适合自己的经营模式。例如，如果特许人具有管理能力和资金优势，可以选择直营模式，自己控制经营过程和管理成本；如果经验不足，可以选择单一授权模式，以较低的成本获取品牌认知度和市场影响力，并在后期逐渐进步发展。

四、注重品牌经营

品牌是特许经营实务最具价值的资产，因此注重品牌经营是特许经营实务的关键。在品牌经营方面，特许人面临多重考验，比如要明确品牌定位，制定品牌计划，重视品牌传播，提高品牌形象，维护品牌质量等方面。在品牌定位上，特许人应该抓住自己的特色和优势进行宣传，以此占据市场份额；在制定品牌计划上，特许人应该注意逐步扩张业务范围，实现品牌的升级发展；在品牌传播方面，特许人应该选择合适的渠道和方式，不断加强品牌宣传和推广；在提高品牌形象上，特许人应该根据品牌的服务和产品特点，在设计、装修、品牌标识、宣传册和展示等方面精心打造，建立起品牌形象和消费者联想；在维护品牌质量上，特许人应该保证产品质量的稳定性，提高客户的体验和满意度，打好消费者忠诚度的基础。

五、科学定位和精打细算

特许经营实务的经营过程中，特许人面临到很多的挑战，其中经营成本和盈利水平是特许人所关注的问题之一。因此，在经营成本方面，特许人应该坚持“精打细算”原则，重视管理和财务监控，并选择适合自己的经营模式，在资金收支、库存管理、人员管理等方面严格控制；在盈利水平方面，特许人应该科学定位，提高管理效率，促进营销效果，不但要精打细算，而且要保持财务稳健。

总之，特许经营实务是一种具有实际投资价值和发展前景的商业模式，为了提高经营效益和发展前景，特许人要充分了解特许经营实务的模式，开店前要做好充分准备，选择适合自己的经营模式，重视品牌经营，科学定位，精打细算。在这些方面，特许人应该始终牢记“诚信经营、专业管理、持续发展”的经营原则，坚持稳健经营，不断创新，实现可持续发展和创新经营，为品牌商赢得市场份额，为消费者提供高质量的服务和产品。

**特许经营许可证备案篇十一**

连锁特许经营，可以视为一种市场化的经营方式，也是一种市场化的管理模式。特许经营的企业间关系模式是非常特殊的，它需要建立在信任、合作、共赢的基础上。本文的主题是连锁特许经营实务心得体会，主要介绍一些我在特许经营实践中的体会和心得。

第二段：特许经营实践的基本特点

在特许经营实践中，不仅需要承认这种经营方式的特殊性，还需要了解它的基本特点，这样才能够更好地运用这种经营方式进行管理。我们可以把特许经营的基本特点总结为三个方面，分别是信任、合作和共赢。

第三段：特许经营实践的成功因素

在进行特许经营实践时，企业需要考虑一些因素，这些因素直接影响到特许经营的成败。比如，是否培养和发展合适的特许经营商，是否提供足够的培训，是否提供适当的资金支持。另一个重要的因素是保持与特许经营商的沟通和协作。

第四段：特许经营实践需要解决的问题

在特许经营实践中，不可避免地会面临各种各样的问题，例如讲解招生标准、运营辅导、控制管理和制定市场策略等问题。对于这些问题，我们需要以开放的心态去解决，不能有任何偏见，只有在解决这些问题的时候充分考虑特许经营商和企业之间的利益平衡，才能够获得实际的效果。

第五段：结论和展望

经过一段时间的实践，我们可以发现，特许经营实践是一个双输的模式，它不仅可以帮助企业扩大市场规模、提高品牌影响力，还可以帮助特许经营商在商业领域取得成功，并从中受益。我们需要不断总结和提升特许经营实践的管理方法，借此探索管理和市场发展的新途径。

**特许经营许可证备案篇十二**

特许人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(甲方)

专利权人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

受许人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(乙方)

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方为各自独立的经营者，双方之间不具有投资、代理、雇佣、承包关系，双方独立承担法律责任，自负盈亏。乙方认可甲方是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_专利系列产品，知识产权及相关的专业技术和经营模式的合法所有者。在此前提下达成如下协议：

(区)，经营\_\_\_\_\_\_\_\_专利产品，以本合同签订为标志，授权乙方在此区域内合法销售甲方的\'专利产品，合理使用相关技术及经营模式，合同期暂定为\_\_\_\_\_\_\_\_年。

2.甲方授予乙方在此区域内，不仅有本专利产品经营权，还具有代表甲方保护市场，打击盗版、盗销的权力，除甲方因全国性系统运作而统一经营的产品涉及到本区域外，任何其它方不具有该区域的本产品的特许经销权。

3.甲方在授权期内，有义务对乙方进行业务指导，并将该区域内有愿望经营本产品的个人或企业介绍给乙方。

4.甲方在经营期间将不断地推出新产品，以利于乙方更好地保持市场运营活力和增加销售额。

5.乙方在签订本合同前，同意加盟甲方的连锁经营，执行甲方管理规范，一次性将现金或汇票向甲方帐户支付特许加盟费人民币元。合同保证金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_元。保证金不计息。

6.乙方执行甲方产品的统一定价，并按定价的\_\_\_\_\_\_\_\_%，支付甲方的产品费，乙方的销售量，每月(季度)不低于\_\_\_\_\_\_\_\_元。每月(季度)在上个月的基础上增长\_\_\_\_\_\_\_\_%。

7.乙应具有\_\_\_\_\_\_\_\_名以上办公联络人员，\_\_\_\_\_\_\_\_名懂得专业技术的销售人员，\_\_\_\_\_\_\_\_台以上联网电脑，加盟前对业务区域内的学校、幼儿园、社会力量办学的书法写字班、书店、超市、文具店等数量和客力状况做好调查。

8.加盟后的乙方每月\_\_\_\_\_\_\_\_日，向甲方通报一次真实销售及客户名单(零购消费者除外)乙方不得自行翻印产品或隐瞒销量。随时接受甲方市场督导员的经营检查和市场调查，如有违约行为甲方可单方解除合同。

9.甲乙双方有义务互通有利于本产品销售的方式方法，各类荣誉证书及宣传品的复印件等等。乙方有义务协助甲方获得最新市场信息，以利于产品研制。

10.本合同未尽事宜可另行商议，其协议做为本合同附件具有同等法律效力，本合一式两份，双方各执一份，本合同签约地为甲方所在地。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**特许经营许可证备案篇十三**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_以下简称乙方

兹因甲方经营销售业务，乙方愿提供店面成立连锁店，双方同意订立本合同，以兹共同遵守。

一、基本资料

店名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称该店)

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

营业执照注册号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

建筑面积：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米;

营业面积：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米;

二、营业时间：当日上午\_\_\_\_\_\_点到下午\_\_\_\_\_\_点。

三、商圈范围：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(另附图)

四、非经甲方书面同意，乙方无权变更特许经营店的营业所在地。但在授权期限内，若因租约终止致该店无法于该地继续营运，乙方应于该租约终止前一个月另觅加甲方认可的地点让该店继续营运。

五、门店内的营业天数、每日的营业时间及营业项目，依总公司规定办理。除不可抗力外，非经甲方同意，乙方不得自行变更或暂停营业。

自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日，共计\_\_\_\_\_年。

一、合同届满前六个月，如无任何一方书面通知他方终止合同，本合同期间自动延长一年。

二、合同继续延长期间届满前三个月，任何一方如无书面通知他方终止合同者，本合同再延长期间一年，之后依次类推延长期间一年。

三、所有自动延长期间内双方的权利义务，遵守本合同规定执行。

一、双方同意由乙方提供资金，甲方提供商品服务、经营技术辅导等并由乙方提供管理及服务，以从事本业的经营。

二、双方为执行前项合同事宜，乙方应于\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日之前，依有关法令的规定办理公司设立登记并取得营业执照。

三、乙方应于签订本合同后一个月内提供坐落于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的房屋作为特许经营店店面及营业场所，非经甲方书面同意，乙方不得任意变更地址，如擅自变更地址，以违约论，甲方有权终止本合同，并没收签约金，乙方不得有异议。

如乙方有积欠款项(包括贷款、违约性惩罚金时)，甲方可从履约保证金中直接抵扣。

一、乙方应于合同当日交付甲方人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元整，作为特许经营权利金，合同届满、终止或解除时，甲方无须退还。

二、乙方每月现金支付甲方人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整为管理月费，及人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整为整体广告促销费用。

三、乙方不得以任何理由要求返还上述费用。

一、甲方授权乙方于本商圈内以甲方的商标、技术经营该店。

二、乙方取得甲方指定的经营权是基于甲方为委托人，乙方为受委托人的法律关系。

三、乙方经甲方授权取得甲方商标的使用权，但如果本合同届期，不再续约或乙方违反本合同规定，或被撤消授权，或发生乙方擅自转让本合同规定事宜，乙方使用商标的权利立即终止。

四、乙方不得就甲方所授权使用的商标、服务标记、生财设备、器具转授权他人使用。

五、乙方不得就甲方授权使用的标的物与其他企业合并或延伸使用。

六、有关该店的经营及服务，乙方同意接受甲方的指导并遵照公司特许经营店管理规章、附件及本合同的约束。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn