

# 112 下連鎖管理學 期中考前重點複習

## 第一章 連鎖企業發展歷史及概論

1. 請根據第一章內容，說明連鎖經營，主要是由哪三個主要部分組成？
2. 台灣連鎖業的發展階段區分為哪五個階段？
3. 台灣主要根據日本的分類，可將連鎖經營分為哪四種方式？
4. 加盟者若加入連鎖總部，通常需要支付哪五項的費用？

## 第二章 連鎖企業的市場機會

1. 連鎖經營之所以那麼受到歡迎，主要原因？
2. 根據第二章，連鎖經營對於連鎖總部具有四項優勢？
3. 根據第二章，連鎖經營對於連鎖總部具有三項劣勢為何？
4. 根據第二章，連鎖經營對於加盟者具有七項優勢為何。
5. 根據第二章，連鎖經營對於加盟者具有五項劣勢？

## 第三章 連鎖總部管理、組織與發展條件

1. 連鎖總部要適當地開發連鎖經營體系，連鎖總部哪三個行政發展階段。
2. 市場定位主要是指連鎖總部是否有觀測未來消費需求的眼光，以及連鎖總部提供的產品和服務是否具前瞻性的發展空間。企業可藉由哪四項分析來探討企業是否適合發展連鎖經營？
3. 總部規劃包括企業的組織管理、財務規劃及人事管理。連鎖經營組織大致有哪兩個功能？
4. 連鎖總部在發展連鎖體系時需要具備共有三個特性為何？
5. 加盟型態共有三種型態，最後一項是區域加盟，請說明前面兩種型態為何？
6. 根據課本第三章，垂直行銷系統共有哪三種類型？
7. 對於連鎖企業而言，透過經驗傳承進行指導，可讓連鎖組織更有效率地達成組織目標。共有四種活動可以進行加盟者的指導內容為何？

## 第四章 連鎖總部的經營管理

1. 若要吸引潛在加盟者轉向加入連鎖系統，連鎖總部需要有詳盡組織規劃。連鎖企業策略規劃擬定共有六個步驟為何？
2. 為求連鎖店的營運績效，在經營一段時間後，可透過直營店或加盟店回饋消費資訊，透過定量分析可進行總部策略的修正，定量項目分析可包括哪四項分析？
3. 連鎖總部在組織連鎖經營體系時，需制訂標準化作業手冊，供連鎖總部及加盟者執行，使整個連鎖經營體系能順暢的運作，並讓各加盟店營運能達到一致性。標準化作業手冊由連鎖總部執行的，共有五本為何？
4. 標準化作業手冊由加盟者執行的，共有四本為何？

## 第五章 連鎖總部行銷策略

1. 行銷策略是企業用來吸引消費者的方法之一。連鎖總部應慎重考慮行銷策略的六個步驟為何？
2. 請說明構成行銷組合在連鎖經營裡已有 4Ps 延伸到 7Ps，即是從原有的產品、促銷、價格、地點之外，再加上哪三個要素？
3. 產品生命週期是在說明產品由進入市場到退出市場的過程，能夠幫助連鎖總部更快理解產品與其行業的週期，總共分為哪四個階段？
4. 請說明連鎖總部或加盟者在制定廣告時的程序應包含哪五個步驟？
5. 連鎖企業的廣告策略必須設定廣告目標，訂定廣告所欲達到的目的。請說明廣告按其目標可分為哪三種廣告？
6. 請說明連鎖經營企業發展自有品牌的方式主要有哪兩種？

## 第六章 商圈位址選擇

1. 根據課本第六章，請說明在連鎖經營的選址上，「陰陽面原理」如何可以幫忙連鎖經營選址？
  2. 根據課本第六章，請說明在連鎖經營的選址上，「三角窗原理」如何可以幫忙連鎖經營選址？
  3. 根據課本第六章，請說明在連鎖經營的選址上，「漏斗原理」如何可以幫忙連鎖經營選址？
  4. 根據課本第六章，請說明在連鎖經營的選址上，「磁石原理」如何可以幫忙連鎖經營選址？
  5. 連鎖經營在進行位址條件評估上，還需要考慮哪四種評估因素？
- 
-