



艾凯咨询
ICAN Consulting

2018-2024年中国餐饮业特许经营 行业市场发展现状调研及投资 趋势前景报告

一、调研说明

《2018-2024年中国餐饮业特许经营行业市场发展现状调研及投资趋势前景报告》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/290254.html>

报告价格：纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话：400-700-0142 010-80392465

电子邮箱：sales@icandata.com

联系人：刘老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、摘要、目录、图表

报告目录:

第1章：特许经营研究综述

1.1 特许经营的概念

1.1.1 特许经营概述

- (1) 特许经营的定义
- (2) 特许经营的发展历程
- (3) 特许经营的特征分析
- (4) 特许经营的优势分析
- (5) 特许经营中的特许者分析

1.1.2 特许经营的分类

- (1) 按特许权授予方式分类
- (2) 按特许人与受许人的身份分类
- (3) 按特许的内容分类

1.2 特许经营与其他经营方式的区别

1.2.1 特许经营与连锁经营之间的区别

- (1) 特许经营与直营连锁之间的区别
- (2) 特许经营与自由连锁之间的区别

1.2.2 特许经营与代理及经销的区别

1.2.3 特许经营与直销之间的区别

1.2.4 特许经营与设立分公司之间的区别

第2章：中国特许经营发展分析

2.1 中国特许经营政策环境分析

2.1.1 《商业特许经营管理条例》

2.1.2 《中国特许经营管理师职业资格标准》CGCC/Z0005-2007

2.1.3 《商业特许经营备案管理办法》

2.1.4 《商业特许经营信息披露管理办法》

2.1.5 《北京市高级人民法院关于审理商业特许经营合同纠纷案件适用法律若干问题的指导意见》

2.1.6 "十三五"规划与特许经营发展

2.2 中国特许经营经济环境分析

- 2.2.1 国际宏观经济环境分析
- 2.2.2 国内宏观经济环境分析
- 2.2.3 经济环境对特许经营成本影响
- 2.2.4 经济环境对特许经营投资影响
- 2.3 中国特许经营发展分析
 - 2.3.1 中国特许经营发展阶段
 - 2.3.2 中国特许经营规模分析
 - 2.3.3 中国特许经营业态分析
 - 2.3.4 中国特许经营发展的特点
 - 2.3.5 中国特许经营费用情况
 - 2.3.6 中国特许经营社会效益分析
 - 2.3.7 特许经营加盟者调研分析
 - (1) 加盟商考虑因素分析
 - (2) 加盟商所需服务分析
 - (3) 加盟商品牌忠诚度分析
- 2.4 品牌特许经营发展分析
 - 2.4.1 品牌特许经营概念分析
 - 2.4.2 品牌特许经营特点分析
 - 2.4.3 品牌特许经营体系分析
 - 2.4.4 品牌特许经营授权方式分析
 - 2.4.5 品牌特许经营产业渗透力分析
 - 2.4.6 品牌特许经营流程分析
- 第3章：餐饮业特许经营发展分析
 - 3.1 我国餐饮业发展分析
 - 3.1.1 我国餐饮业发展概况
 - 3.1.2 我国餐饮业发展特征
 - 3.1.3 我国餐饮百强企业发展情况
 - (1) 餐饮百强企业市场规模
 - (2) 餐饮百强企业不同业态发展分析
 - (3) 餐饮百强企业不同地区发展分析
 - 3.2 我国餐饮业特许经营分析
 - 3.2.1 我国餐饮业特许经营发展综述

(1) 我国餐饮业特许经营发展概况

(2) 我国餐饮业特许经营发展特点

3.2.2 餐饮业细分子行业特许经营分析

(1) 中式快餐业特许经营分析

(2) 西式快餐业特许经营分析

(3) 火锅餐饮业特许经营分析

(4) 休闲餐饮业特许经营分析

3.3 我国餐饮业特许经营管理的SPA分析

3.3.1 餐饮业特许经营管理的现实问题

3.3.2 餐饮业特许经营"SPA疗法"

(1) 餐饮业特许经营典型案例分析

第4章：餐饮业特许经营企业经营分析

4.1 重庆小天鹅投资控股（集团）有限公司经营情况分析

4.1.1 企业发展简况分析

4.1.2 企业经营情况分析

4.1.3 企业经营模式分析

4.1.4 企业营销策略分析

4.1.5 企业经营状况优劣势分析

4.2 内蒙古小尾羊餐饮连锁股份有限公司经营情况分析

4.2.1 企业发展简况分析

4.2.2 企业经营模式分析

4.2.3 企业营销策略分析

4.2.4 企业经营状况优劣势分析

4.2.5 公司最新发展动向分析

4.3 重庆德庄实业（集团）有限公司经营情况分析

4.3.1 企业发展简况分析

4.3.2 企业经营模式分析

4.3.3 企业营销策略分析

4.3.4 企业经营状况优劣势分析

4.4 重庆秦妈餐饮文化有限公司经营情况分析

4.4.1 企业发展简况分析

4.4.2 企业经营模式分析

- 4.4.3 企业门店分布情况
- 4.4.4 企业经营状况优劣势分析
- 4.4.5 企业最新发展动向分析
- 4.5 内蒙古小肥羊餐饮连锁有限公司经营情况分析
 - 4.5.1 公司发展简况分析
 - 4.5.2 企业经营模式分析
 - 4.5.3 企业门店分布情况
 - 4.5.4 企业经营情况分析
 - 4.5.5 企业经营状况优劣势分析
 - 4.5.6 企业投资兼并与重组分析
 - 4.5.7 企业最新发展动向分析
- 4.6 北京东来顺集团有限责任公司经营情况分析
 - 4.6.1 企业发展简况分析
 - 4.6.2 企业配送模式分析
 - 4.6.3 企业门店分布情况
 - 4.6.4 企业经营状况优劣势分析
 - 4.6.5 企业最新发展动向分析
- 4.7 陕西一尊餐饮管理有限公司经营情况分析
 - 4.7.1 公司发展简况分析
 - 4.7.2 企业经营模式分析
 - 4.7.3 公司门店分布情况
 - 4.7.4 企业经营状况优劣势分析
 - 4.7.5 企业最新发展动向分析
- 4.8 中国全聚德（集团）股份有限公司经营情况分析
 - 4.8.1 企业发展简况分析
 - 4.8.2 企业营销策略分析
 - 4.8.3 公司门店分布情况
 - 4.8.4 企业经营情况分析
 - （1）主要经济指标分析
 - （2）企业盈利能力分析
 - （3）企业运营能力分析
 - （4）企业偿债能力分析

(5) 企业发展能力分析

4.8.5 企业经营状况优劣势分析

4.8.6 企业最新发展动向分析

4.9 上海世好餐饮管理有限公司经营情况分析

4.9.1 公司发展简况分析

4.9.2 公司门店分布情况

4.9.3 企业经营状况优劣势分析

4.9.4 公司最新发展动向分析

4.10 马兰拉面快餐连锁有限责任公司经营情况分析

4.10.1 公司发展简况分析

4.10.2 企业经营模式分析

4.10.3 企业营销策略分析

4.10.4 企业经营状况优劣势分析

4.10.5 企业最新发展动向分析

4.11 上海弘奇永和食品发展股份有限公司经营情况分析

4.11.1 公司发展简况分析

4.11.2 企业经营模式分析

4.11.3 企业营销策略分析

4.11.4 企业经营状况优劣势分析

4.11.5 企业最新发展动向分析

4.12 广州市绿茵阁餐饮连锁有限公司经营情况分析

4.12.1 公司发展简况分析

4.12.2 企业经营模式分析

4.12.3 企业经营状况优劣势分析

4.13 德克士经营情况分析

4.13.1 企业发展简况分析

4.13.2 企业经营情况分析

4.13.3 企业经营模式分析

4.13.4 企业营销策略分析

4.13.5 企业经营状况优劣势分析

4.14 迪欧餐饮管理有限公司经营情况分析

4.14.1 公司发展简况分析

- 4.14.2 公司门店分布情况
- 4.14.3 企业经营状况优劣势分析
- 4.14.4 企业最新发展动向分析
- 4.15 上海仙踪林餐饮有限公司经营情况分析
- 4.15.1 公司发展简况分析
- 4.15.2 企业经营模式分析
- 4.15.3 企业营销策略分析
- 4.15.4 企业经营状况优劣势分析

第5章：中国特许经营前景预测（AK LT）

- 5.1 中国特许经营发展趋势分析
- 5.1.1 中国特许经营发展的推动因素
- 5.1.2 中国特许经营的发展趋势
- 5.1.3 中国特许经营的发展方向
- 5.2 中国特许经营发展前景预测
- 5.2.1 中国特许经营领域及业态发展
 - （1）传统领域特许经营发展前景
 - （2）新兴领域特许经营发展前景
- 5.2.2 中国特许经营竞争和管理发展
 - （1）中国特许经营限制竞争行为分析
 - （2）中国特许经营管理分析
- 5.2.3 2018-2024年中国特许经营发展预测

部分图表目录：

图表1：美国特许经营主要企业经营情况分析（单位：家，万美元）

图表2：壳牌公司特许人和受许人权利与义务

图表3：2002-2017年中国GDP增长速度（单位：百万元，%）

图表4：2012-2017年中国居民消费者价格指数同比增长情况（单位：%）

图表5：2012-2017年中国规模以上工业增加值增速（单位：%）

图表6：2017年全国固定资产投资（不含农户）同比增速（单位：%）

图表7：2012-2017年中国社会消费品零售总额同比增速（单位：%）

图表8：2008-2011年中国货物进出口总额（单位：亿美元）

图表9：2012-2017年中国广义货币（平方米）增长速度（单位：%）

图表10：2000-2017年我国特许体系数量（单位：个）

图表11：加盟商考虑因素

图表12：加盟商所需服务

图表13：加盟商是否考虑加盟其他品牌（单位：%）

图表14：不同行业品牌经营渗透力

图表15：品牌特许经营流程

图表16：2011-2017年中国零售行业营收与净利润情况分析（单位：万元，%）

图表17：2011-2017年中国零售行业利润情况分析（单位：%）

图表18：2011-2017年中国零售行业三项费用率情况分析（单位：%）

图表19：2011-2017年中国零售行业运营能力分析（单位：次）

图表20：2011-2017年中国零售行业资产负债率分析（单位：%）

图表21：2011-2017年中国连锁零售企业主要业态门店基准情况表（单位：平方米，人，万元，台，万元/平方米/年，万元/人/年，元/单，%，平方米/台，元/台/天）

图表22：2000-2017年百货行业净利润率走势（单位：%）

图表23：2000-2017年百货行业毛利率走势（单位：%）

图表24：2017年中国前十连锁百货企业（单位：亿元，个）

图表25：超市行业收入来源构成（单位：%）

图表26：主要内资超市其他利润和税前利润对比（单位：亿元）

图表27：超市通道费用明细（单位：元/次，元/个，元）

图表28：2017年新华都销售收入的商品品类结构（单位：%）

图表29：2017年人人乐销售收入的商品品类结构（单位：%）

更多图表见正文……

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/290254.html>

三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法

6、定性分析与定量分析方法

7、预测研究方法

四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（www.icandata.com）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业提供专业投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;
数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;
服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;
良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。