

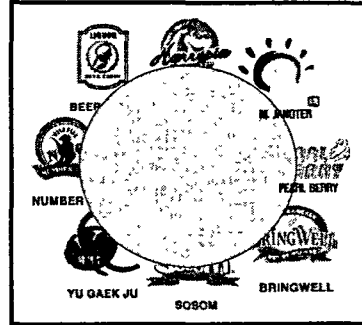
- 목 차 -

1. 성장기 틈새시장 공략
2. 우수가맹점주 확보
3. 우수입지 확보
4. 강력한 관리시스템 구축
5. 안정된 수익구조 확보
6. 안정된 성장기반 구축

1. 성장기 틈새시장 공략

1등 or 최소 2등을 할 수 있는 분야만 진출

- 해리피아 : 이벤트 주류전문점
- 비어캐빈 : 맥주가 맛있는 흥나무집
- 넬 버 텐 : Beer / Whisky Bar
- 유 객 주 : 퓨전요리주점
- 소 숨 : 종합분식센터
- 브링웰피자 : 고급수제 웰빙피자 테이크아웃전문점
- 펄 베 리 : 요거트 카페
- 먹거리장터 : 육은지 요리전문점



2. 우수가맹점주 확보

가맹점 사업성패에 있어 가장 중요한 요소

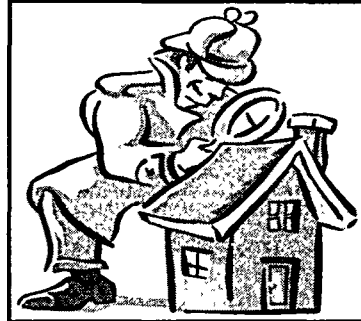
- 가맹희망자 면담 (사업적성평가)
- 창업예비교육
- 창업실전 적성평가
- 창업실무교육(이론/조리/매장관리)



3. 우수입지 확보

다수의 부동산 중개인 연계 우수 물건 확보

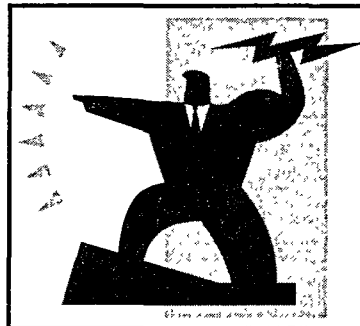
- 부동산 물건접수 · 세부 검토
- 우수물건선별 : 3~7일간 세부조사 실시
(영업부 / 가맹관리사업부 Cross Check)
- 예상매출 및 예상손익계산서 산출 후,
적합물건으로 판단시 추천
(오픈 6개월 후 예상매출 오차범위 넘을
경우 담당 직원 중징계)
- ※우수 부동산 중개인 특별관리



4. 강력한 관리시스템 구축

강력한 리더십과 합리적 소신 절대적 필요

- S/V 월 2회 이상 방문관리지도
(3개월 연속 D등급 판정시 재교육 실시)
- 가맹점 약관 위반시 계약해지
- SCRAP & BUILD (점포망 재 구축)
- 유종 필수품목 미사용시 계약해지
- 연간 교육프로그램 50%이상 참석 의무
(신매뉴교육, 해리코리아 포럼 등)
- 각종 마케팅 유·무상 지원
- 각종 집기·기기 개발 독점적 경쟁력 구축
지원
- 매분기 브랜드별 우수가맹점 선정 시상



5. 안정된 수익구조 확보

다양한 수익모델 확보

- 가 맹 금 (Franchise Fee)
- 로 열 티 (Royalty)
- 재 가 맹 금 (Recurring funds)
- 인 증 비 (Initial funds)
- 유 통 (Circulation)
- 인 테 리 어 (Interior Design)
- 직 영 점 (Branch Store)
- 해외로열티 (Overseas Royalty)
- 향후 2006년부터 해외진출 계획



6. 안정된 성장기반 구축

업종별 다 브랜드화 출점 전략

- 시스템 공유의 효율성 제고
ex) 상권data, S/V관리, 물류관리, 기기개발, 정보공유(홈페이지/사보/포럼 등), 정보취합
- 적격 예비점주 확보
-자금적 요소 / 성향적 요소 / 환경적 요소
- 브랜드파워 공유
- 국내시장규모의 한계 극복
- 업종의 사업환경 변화에 따른 리스크 분산
-조류독감, 광우병 -> 업종의 흥망성쇠
- 국제적인 경쟁력 구축 후 세계화 전략
-2010년까지 15개 브랜드 총 5000여개 가맹점 출점 (해외 10개국 진출)

