

職能單元代碼	KRM4R0238v2
職能單元名稱	發展加盟經營業務
領域類別	行銷與銷售/零售與通路管理
職能單元級別	4
工作任務與行為指標	<p>一、研究發展加盟加盟經營業務的可行性：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 調查研究加盟經營的模式 2. 分析現有的業務或已計畫的概念，來判定擴展加盟經營業務的機會 3. 進行產品或服務的市場調查 4. 分析加盟經營業務的財務可行性 5. 根據需求向專家或相關單位【註1】，尋求可行性研究的協助 6. 完成加盟經營業務的營運計畫書 7. 完成加盟經營業務的行銷計畫書 <p>二、規劃加盟經營業務的建置工作：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 確保加盟經營業務的財務支援 2. 界定加盟經營在加盟總部和加盟商的角色與職責之間的概念【註2】 3. 向專家或相關單位尋求建議以完成加盟經營概念的文件 4. 發展且記錄以指導加盟商【註3】和加盟總部運作的程序 5. 決定設立加盟經營業務所需的人力和實體資源【註4】 6. 發展、取得同意及執行潛在加盟經營業務的招募策略 <p>三、執行加盟經營業務的建置工作：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 進行加盟經營業務的行銷 2. 確認加盟商以開啟加盟經營業務及制定正式協議 3. 協助加盟商發展營運計畫及行銷計畫 4. 取得實體和人力資源來進行加盟經營業務 5. 建立執行單位【註5】來協助和協調加盟經營業務 6. 為管理加盟經營業務來發展與執行監督流程 <p>四、評量執行流程：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 加盟經營業務執行流程檢視 2. 找出加盟經營業務及相關管理流程的改善空間 3. 執行改善及監督之工作來確認績效表現
職能內涵	一、針對加盟經營業務特質和類別的職業衛生與安全規定

(K=knowledge 知識)	二、法規，作業規範和國家標準 三、加盟經營的方案 四、加盟經營業務
職能內涵 (S=skills 技能)	一、展現合宜的溝通技能與不同能力，能和不同文化或背景的人溝通技能 二、推廣加盟經營新業務的行銷技能 三、處理加盟經營新業務和設立加盟經營業務時所遇到問題的解決問題的技能
評量設計參考	一、評量之關鍵面向/能力證明之證據： 1. 執行加盟經營業務可行性的初步調查 2. 計畫計畫透過執行計畫將營運計畫建檔化 3. 建立和加盟商的協議，規範雙方的角色與責任 4. 具備相關法規、作業規範和國家標準的知識 二、評量所需情境與特定資源： 1. 取得營運文件 2. 取得來自加盟商的回饋意見 3. 使用實際的工作場域或模擬環境 4. 取得辦公設備與資源 三、評量方法： 1. 綜合審查受評者提供的績效證據及第三方提供的工作表現報告 2. 評量財務可行性調查、營運計畫書與行銷計畫書 3. 分析受評者對於案例研究和情景的反應 4. 示範的技術 5. 評估各項報告 6. 進行口頭或書面提問，以評量受評者對加盟經營的了解程度 7. 評估已執行的招募策略
說明與補充事項	【註1】專家或相關單位可能包括： ● 會計師、法律代表、財務規劃師和金融機構代表、營運計畫專家、行銷專家和加盟經營顧問 ● 商會 【註2】加盟總部和加盟商的角色與職責之間的概念可能包括： ● 加盟商與加盟總部的協議

	<ul style="list-style-type: none">● 加盟經營條件● 加盟加盟經營提供的服務 <p>【註3】加盟商可能包括：</p> <ul style="list-style-type: none">● 連鎖據點● 現有的企業● 對加盟業務有興趣的其他單位 <p>【註4】人力和實體資源可能包括：</p> <ul style="list-style-type: none">● 通訊設備● 辦公室場地● 軟體和硬體● 外包、約聘和諮詢的專家服務● 員工● 交通工具 <p>【註5】執行單位可能包括：</p> <ul style="list-style-type: none">● 總部或其它地點，例如租賃或自有房地產● 配置了所需的人員和設備，以服務和支持加盟商的辦公地點
--	---