

要提出的问题

建议您咨询律师（最好具备特许经营法律方面的专门知识），以协助您更清楚地了解这些问题的可能答案。

要向特许经营权拥有者提出的问题

- 该特许经营权拥有者经营了多少年？该特许经营权拥有者有多少个特许经营者？
- 最初的特许经营费用是多少？特许权使用费是多少？
- 特许权使用费是否取决于销售额；若是的话，是净销售额还是总销售额？该特许经营权拥有者是否会提供融资选择？
- 该特许经营权拥有者有什么未来发展计划？
- 会为特许经营者提供什么类型的培训及多长时间？
- 广告费是多少？该特许经营权拥有者是否只能把这些钱用于广告宣传，而特许经营者是否有权查账？
- 该特许经营权拥有者会否收起日常用品的回扣，还是回扣会转给特许经营者？建造及/或发展特许经营处所的费用由谁负责？
- 费用超支由谁来付？

要向其他特许经营者提出的问题

- 他们拥有了该特许经营多长时间？
- 他们认为该特许经营怎么样？
- 他们每星期在生意上投入多少时间？
- 他们是否会再购买同一特许经营？
- 他们是否想出让；如果是的话，为什么？

提示

建议您在签署任何合约或协议之前，要先与律师（最好具备特许经营方面的专门知识）一起查看所有文件。

建议您在签署任何合约或协议之前，要先征询财务专家的意见。

资源

关于《特许经营法》（Franchises Act），您有疑问吗？请参阅[常见问题和解答](#)。

仍然有问题？还想寻找更多有关在不列颠哥伦比亚省创办生意的信息？——以下[资源](#)将会有助引领您朝正确方向迈进。