



特许经营者须知一览表

想在不列颠哥伦比亚省（即 BC 省）购买特许经营的生意，但不确定从何着手或应该了解些什么？这份特许经营者须知一览表为您提供有关应考虑事项的信息，以及提示、要提出的问题及资源链接，可帮助您迈向目标。

做好功课——当考虑是否从事特许经营时，要确定自己明白到底将会得到什么——资料搜集是成为成功的特许经营者的第一步。

- 表达有兴趣成为某项**特许经营的特许经营者**。
- 与该**特许经营权拥有者**谈谈，并且提出**问题**，以助了解该**特许经营**。

定义

特许经营者——买入该特许经营的人。

特许经营——特许经营权拥有者把使用其商标（品牌）的权利卖给特许经营者，以收取一定的费用。作为该特许经营权拥有者的商业系统的一部分，特许经营者获该特许经营权拥有者提供的标准、方法、程序、技术及规格，他们必须遵从，以维持品牌一致性。

特许经营权拥有者——出售该特许经营概念（商业系统）、控制营运系统和品牌名称并为特许经营者提供支持的人。

了解文件内容——披露文件、特许经营协议（及相关的租赁协议）通常属长期合约，要确定自己明白有什么义务。

- 向特许经营权拥有者索取**披露文件**的副本，从头到尾看一遍。
- 披露文件应该包含一份列表，列出该系统现在和以前的所有特许经营者的联系信息。
- 跟其他特许经营者谈谈，并向他们提出**问题**，以帮助了解拥有该特许经营究竟是怎样一种体验。
- 披露文件内包含有**特许经营协议**。
- 审查您的租约。

提示

有关披露文件必须包括哪些详细规定，在《**特许经营条例**》（Franchises Regulation）中有概述。

提示

除了该特许经营的背景信息之外，披露文件可能还会包括诸如以下主题：

- 建立该特许经营的费用
- 所提供的培训和支持
- 该特许经营权拥有者的财务报表

提示

记住您只是购买特许经营协议里所指明的东西，因此要认真仔细地阅读该份文件。

提示

以下是一些要弄清楚的事情：

- 特许经营的授予是多长时间？
- 您是否获授予独家经营地域？如果是的话，什么地域？
- 您是否有续约权利？如果有的话，多长时间及如何启动？
- 该特许经营权拥有者是否承诺提供培训？谁支付相关费用？

提示

建议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。

定义

披露文件——包含该特许经营权拥有者必须披露的有关该特许经营及有关其商业背景的所有信息，以及会对潜在买家购买该特许经营的决定有重大影响的其他信息。

特许经营协议——是该特许经营权拥有者和特许经营者订立的合约，规定两者在该特许经营期间的关系。

虽已尽一切努力确保本一览表所包含的信息是最新和全面的，但在签订特许经营协议之前，要先取得、阅读和明白一切有关您作为特许经营者有什么责任和法律义务的信息，仍然是您的责任。

了解自己的权利——特许经营法律是复杂的，在加拿大每个省和行政区都不一样。

■ 要熟悉BC省《**特许经营法**》（*Franchises Act*）。

《**特许经营法**》——规管BC省的特许经营生意，并在BC省做特许经营生意的特许经营者提供重要法律保障。

提示

如果您与特许经营权拥有者有纠纷，该法律为特许经营者提供他们之前在BC省不曾享有的法律权益和保障，包括：

- 要求合约包括售前披露规定；
- 提供法律权益和保障，以帮助各方解决纠纷；以及
- 要求纠纷要在BC省审理。

要考虑的事情——您一旦签署特许经营协议或付钱给特许经营权拥有者，就会成为特许经营者。随之而来的是作为生意业主要承担的责任和要考虑的事情。

以下是一些商业规划考虑事项：

- 在购买特许经营之前，要先找出您可能需要什么技能或培训。
- 要处理好账目、本地营销、人手及有关生意经营的其他行政管理事务。
- 要花时间，尤其在创业阶段，在生意上事事亲历亲为，以全面了解该特许经营的运作。

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。

提示

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



BC省小型生意服务协会（Small Business BC）可助您处理商业规划、融资、登记及其他与在BC省创办和发展生意有关的事项。



社区未来发展局（Community Futures）提供各种各样的商业服务——在BC省设有34个办事处，为新办及现有的生意提供咨询和协助。



寻找更多有关在BC省创办生意的信息——以下BC省政府资源，包括指南翻译本，将会有助引领您向正确方向迈进。



BC省工作网站（WorkBC）将会帮助您成功探索BC省的劳工市场、管理您的雇员以及维护安全和健康的工作场所。