

اعطای امتیاز

انتشارات دیموند بلورین

نویسنده : آن کولان، ایرین اندرسون، اریس استن، عادل الانصاری
ترجمه : مهدی آقاجانی، علی آقاجانی، محمدعلی آقاجانی



اعطای امتیاز

نویسنده: آن کولان، اریک اندرسون، لوتیس استرن، عادل الاتصاری

ترجمه: مهدی آقاجانی، علی آقاجانی، محمدهادی آقاجانی

ویراستار: فاطمه آقاجانی

طراح و صفحه آر: حامد حبیبی کسبی

مشخصات نشر: تهران، انتشارات دیموند بلورین، ۱۳۹۵

مشخصات ظاهری: ۹۴ صفحه

نوبت چاپ: اول

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

چاپ: نوتاش

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۷۳-۹۸-۹

ISBN: 978-600-8673-98-9

نشانی ناشر: تهران، ابتزای حرانیان، مهد مطهری، خیابان لارستان، کوچه جلالیان، پلاک ۴۱

تلفن و دوگمار: ۸۸۹۲۸۶۶۰

عنوان و نام پدیدآور	اعطای امتیاز/ نویسنده آن کولان ... [و دیگران]؛ ترجمه مهدی آقاجانی، علی آقاجانی، محمدهادی آقاجانی؛ [برگرفته انتشارات دیموند بلورین]؛ ویراستار فاطمه آقاجانی.
مشخصات نشر	تهران: انتشارات دیموند بلورین، ۱۳۹۵.
مشخصات ظاهری	۹۴ ص:؛ مصور (بخشی رنگی)؛ جدول (بخشی رنگی)، نمودار (بخشی رنگی)؛ (رنگی)؛ ۵/۲۱×۵/۱۴ سم.
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۸۶۷۳-۹۸-۹
وضعیت فهرست نویسی	فهرست شده
یادداشت	نویسنده آن کولان، اریک اندرسون، لوتیس استرن، عادل الاتصاری، کتاب حاضر ترجمه یک فصل از کتاب "Marketing Channels" تألیف آن تی. کاگلن ... [و دیگران] است که نخستین بار تحت عنوان "شبکه های توزیع بازاریابی" با ترجمه کامبیز حیدرزاده و حسین علی سلطانی توسط حکمت پرسی در سال ۱۳۹۴ منتشر شده است.
عنوان دیگر	شبکه های توزیع بازاریابی.
موضوع	شبکه های توزیع کالا
موضوع	Marketing channels
شناسانه افزوده	کاگلن، آن تی.
شناسانه افزوده	Coughlan, Anne T.
شناسانه افزوده	آقاجانی، مهدی، ۱۳۵۶ - مترجم
شناسانه افزوده	آقاجانی، علی، ۱۳۶۸ - مترجم
شناسانه افزوده	آقاجانی، محمدهادی، ۱۳۶۴ - مترجم
شناسانه افزوده	انتشارات دیموند بلورین
رده بندی کنگره	۱۳۹۵/۵۲۱۵HF ۱۳۹۵/۵۲۱۵HF/ش ۳۰۱۲۲
رده بندی دیویی	۸۷/۶۵۸
شماره کتابشناسی ملی	۳۷۱۱۹۵۲

قیمت: ۴۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

اهداف یادگیری

اعطای امتیاز چیست؟

بسته راه اندازی

مزایای بار

بهره برداری از روحیه کارآفرینی

اعطای امتیاز ر چه بی نامناسب است؟

ریشه های تاریخی اعطای امتیاز

نظام اعطای امتیاز معیار

قرارداد اعطای امتیاز

نظام پرداخت

فسخ قرارداد

ضمانت های خارج از قرارداد

تنوع موقعیت

چالش های پیش روی امتیاز دهنده

ایجاد و حفظ فضای همکاری

اعطای امتیاز چندگانه

خلاصه

نتایج بحث

سوالات مورد بحث

اهداف یادگیری

پس از مطالعه این کتاب قادر خواهید بود:

- اعطای امتیاز را تعریف کرده و دو شکل اصلی آن را از هم تشخیص دهید؛ اسای امتیاز در قالب کسب و کار و سیستم اعطای امتیاز مجاز.
- توضیح دهید که چرا منافع یک کارآفرین بیشتر به واسطه دریافت امتیاز است تا ایجاد یک کسب و کار جدید، و چه عاملی باعث می شود تا یک فرد/سازمان برای ملحق شدن به سیستم اعطای امتیاز تردید داشته باشد.
- توضیح دهید که چرا یک شرکت با مدل کسب و کار خاص خود بیشتر ترجیح می دهد امتیازگیرنده باشد تا اینکه سبب خودش را راه اندازی کند.
- ویژگی کسب و کارهایی که مناسب اعطای امتیاز نیستند را تعریف کنید.
- عناصر ضروری در یک قرارداد اعطای امتیاز - و اینکه چرا قراردادها در هنگام اعطای امتیاز مهم اند، توضیح دهید.
- ویژگی های مثبت و منفی یک کسب و کار که برخی امتیازگیرندگان را با یکدیگر ترکیب میکند مقایسه نمایید و توضیح دهید