

連鎖體系之經營 型態與策略分析

尤敏君

連鎖店因具備小企業之彈性與
大企業規模經濟的優勢，
因此已漸成為目前商業發展之主流。
可以預見，未來國內連鎖體系在多元化、
國際化與經營制度化引進下，
其市場發展潛力將是無可限量的……

前言

連鎖店經營是目前商業發展的主流之一，其兼具小企業之彈性與大企業規模經濟之優勢，已為台灣流通業帶來新革命。面對此一趨勢，連鎖體系經營型態之選擇與經營策略之擬定乃顯得格外重要。本文擬從台灣連鎖店發展沿革探討起，而後進一步就台灣現階段連鎖店的經營型態與經營策略作一剖析，最後則以台灣連

鎖店未來發展趨勢作為結語。

台灣連鎖店發展沿革

長久以來，台灣商業結構即以出口為導向，而由於豐富的出口貿易經驗與機會，使得台灣商人較易接受新知識及專業技術（Know-How），台灣連鎖體系便在商人引進國外連鎖經營概念、管理制度、經營技術與資訊系統的運用下，逐步成長茁壯。目前，各式各樣的連鎖體系已在台灣

開花結果，並逐步邁向國際化連鎖經營。根據資料統計，民國70年台灣只有28個連鎖體系、14個業種，而到民國83年，連鎖體系已增至298個，業種則達到59種，顯示台灣連鎖體系已蔚為一種企業經營的風潮與趨勢。

根據經濟部商業司出版之連鎖店發展年鑑分類，台灣連鎖體系的發展可劃分為萌芽期（1979年以前）、調適期（1980～1983年）、成熟期（1984～1990年）及