

<<直销学概论>>

图书基本信息

书名：<<直销学概论>>

13位ISBN编号：9787564105631

10位ISBN编号：7564105631

出版时间：2006-12

出版时间：东南大学出版社

作者：刘金章

页数：272

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;直销学概论&gt;&gt;

## 前言

2005年9月《直销管理条例》与《禁止传销条例》的公布、实施，对我国直销行业来说是具有划时代意义的一件大事。

这两个条例的出台是我国直销事业健康发展的指路明灯，是构建具有中国特色直销业的准绳。

直销进入中国市场时，非法传销也乘机登陆。

对于非法传销所引起的疯狂与混乱许多人记忆犹新，非法传销扰乱了社会，搞乱了市场，政府有关部门虽三令五申的干预，但仍未得到明显的遏制，直至国务院1998年4月发布了关于“禁止传销经营活动”的命令，才暂时有了一段时间的平静，随后则是直销业长时间的低迷及暗流涌动……如今，直销人士多年的企盼终于有了转机，看到了未来的前景与希望。

在《直销管理条例》中并没有提及单层次和多层次直销的问题，更没有提及限制多层次直销。但不难看出，政府的态度是十分明确的——当前鼓励单层次直销方式，暂且不鼓励多层次直销方式的发展。

我们认为，之所以如此，是由中国的国情现状决定的。

历史经验告诉我们，多层次直销中会出现过度宣传暴富的效应，容易产生诸多的社会问题。

我国目前市场经济还属于发育成长期，中国经济的腾飞，国力的增强，尚需一个和平与安定的环境。

在西方发达国家，从事直销的人员大都以中产阶级为主并以兼职参与为主。

他们在直销市场上的得失，不会影响生活质量。

而中国目前直销从业人员则以下岗职工、无业人员和农民专职参与为主，有的农民甚至把房子、耕牛卖掉来幻想一夜致富。

他们一旦没有成功，失去了生活来源，便会成为“直销难民”，会给社会带来极大的不稳定。

因此，中国的直销法规一开始不可能把“开放度”无限扩大。

我们坚信，随着市场环境的逐步改善，在一些传销和变相传销得到有效的遏制后，在人们对直销的认识普遍提高的基础上，国际流行的多层次直销模式必定会在中国发展起来，因此，对多层次直销的开放，仅仅是一个时间问题而已。

## <<直销学概论>>

### 内容概要

本书系统地阐述了直销学的基本原理；科学界定了直销与相关概念的区别与联系；分析了直销形成的原因与发展的趋势；介绍了直销的销售策略、销售方式及特色管理；运用经济学的理论解释了直销运行的规律以及它自身建设的法律问题、直销企业文化和建设问题和政府监管的诸多问题。每章后附有案例及复习思考题，以加强读者对每章知识的理解、应用与把握。

应一些读者的要求，本次修订在原书稿的基础上，特增加了“《直销管理条例》解读”一章。

本书理论联系实际，可作为本、专科直销经营管理及市场营销专业的教材，也可供直销管理人员及从业人员阅读。

## <<直销学概论>>

### 作者简介

刘金章，男，河北省人，中共党员，1962年毕业于天津财经学院金融专业，天津财经大学教授；现任天狮职业技术学院经济管理系主任、天津财经大学咨询委员会委员、金融学科保险专业研究生导师，兼任厦门大学金融研究所特邀研究员、马来西亚赛世学院客座教授、美国俄克拉荷马市荣誉市民、中国市场学会理事、天津老教授学会理事等在金融、保险、管理等领域先后出版专著、教材、工具书等30余部。  
发表学术论文百余篇。

## <<直销学概论>>

### 书籍目录

- 1 直销概述
  - 2 直销的发展历程和现状
  - 3 直销学的理论基础
  - 4 多层次直销销售效率分析
  - 5 直销策略
  - 6 直销的营销方式
  - 7 直销企业争奇斗艳的特色管理
  - 8 直销企业的文化建设
  - 9 直销立法和商业道德
  - 10 直销的监督管理
  - 11 《直销管理条例》解读
- 附录  
参考文献及网站  
后记

## <<直销学概论>>

### 章节摘录

- (1) 没有要求传销商交纳猎人头费用。
- (2) 传销商没有存货负担。
- (3) 传销商没有从发展下线获取佣金。
- (4) 传销商手中的未销售出的可卖商品可以被公司买回。

综观世界各国（地区）对金字塔销售公司的研究界定情况，一般认为，隐蔽的金字塔销售公司表面上与正当的多层次直销公司一样都是直售商品，但金字塔销售公司往往有如下特点：（1）传销商加入时要投入很高的入会费。

- (2) 公司不是根据销售额给予传销商奖励，而是根据发展下线给予奖励。
- (3) 硬性规定传销商要买大量的商品（存货负担）。
- (4) 对传销商退货予以限制（存货负担）。
- (5) 夸大收入，骗人入伙。

正当的多层次直销公司的入会费都不高，不是根据发展下线给予奖金，而是根据销售额给予奖金，没有存货负担，不限制退货，不夸张骗人。

需要重点说明的是，对于非法传销，人们已经能够进行判断，本书研究的重点是多层次直销，不仅从是否合法去鉴别，而且侧重于从市场营销学和经济学的角度去探讨、分析。

<<直销学概论>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>