



艾凯咨询
ICAN Consulting

2011-2015年中国直销业运行走势及发展前景预测分析报告

一、调研说明

《2011-2015年中国直销业运行走势及发展前景预测分析报告》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/156158.html>

报告价格：纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话：400-700-0142 010-80392465

电子邮箱：sales@icandata.com

联系人：刘老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、摘要、目录、图表

摘要：

通过对直销业行业进行深入的调查研究，结合国家统计局、工商、税务、海关、各级行业协会及专业调研机构等部门的数据、资料以及现阶段的宏观经济和政策环境，采用文案调研、电话访谈、实地调研等多种调研方式，以"数据+图表+论述"的形式，对直销业行业的发展状况进行了全面的总结论述，在此基础上对直销业行业的发展趋势进行了深层次、多角度的分析、预测和论证。

（报告以具体数据为基础，辅助以定量与定性分析相结合，在深入挖掘数据蕴含的内在规律和潜在信息同时采用统计图表、分析图示等多种形式将结果清晰、直观的展现出来，以方便读者解读分析。报告内容涉及直销业行业的国内外及周边地区的发展概况、产业集群、市场规模、需求和供给、价格、市场集中度、竞争格局、用户需求、产业链上下游、渠道、进出口状况……等，并对直销业行业规模以上竞争企业进行了详细的调查研究，同时分析了当前全球金融危机、我国扩大内需政策和经济刺激方案对直销业行业的发展影响，报告最后还对直销业行业的营销、投资、应对金融危机等给出了专家意见。）

本报告有助于企业和投资机构准确了解目前直销业行业的发展现状和趋势，把握直销业行业发展所面临的优势、劣势、机会和威胁，抓住潜在的投资机会。（在报告的附件里赠送有全国规模以上直销业行业竞争企业的信用状况及财务数据，）是企业和投资机构进行投资决策的重要参考依据。

第一章 直销的定义及特征优势

1.1 直销的定义

1.1.1 台湾直销协会的定义

1.1.2 香港直销协会的定义

1.1.3 世界直销联盟对直销的定义

1.2 直销的特征及优势

1.2.1 直销的基本特征

1.2.2 直销具有独特优势

1.2.3 直销与传统市场营销的区别

- 1.3 直销与非法传销的区别分析
 - 1.3.1 直销与传销的概念区别
 - 1.3.2 直销和传销的区别
 - 1.3.3 金字塔式销售定义
 - 1.3.4 合法直销事业与非法金字塔式销售区别
- 1.4 直销的商德守则
 - 1.4.1 概念
 - 1.4.2 行为
 - 1.4.3 公司
 - 1.4.4 原则
 - 1.4.5 责任
- 1.5 世界直销联盟的概况及职能
 - 1.5.1 世界直销联盟的概况
 - 1.5.2 世界直销联盟的职能
 - 1.5.3 与中国直销市场的关系

第二章 解读中国直销立法

- 2.1 中国直销立法概述
 - 2.1.1 中国直销业立法的背景及历程
 - 2.1.2 2006-2008年中国直销业政策法规动态
 - 2.1.3 中国直销法规的核心特征解析
 - 2.1.4 中国直销立法的意义及影响
- 2.2 中国直销行业监管下的市场格局及发展趋势
 - 2.2.1 直销业建立起健康有序的发展态势
 - 2.2.2 直销行业格局未来或将重组
 - 2.2.3 优秀企业将成为直销业引人注目的增长点
 - 2.2.4 政府部门将继续扶植创新营销高科技企业
 - 2.2.5 中国直销监管的原则、重点和趋势
- 2.3 中国直销法规的形式主义缺陷简析
 - 2.3.1 陷入困境的管制技术——形式定义与准入制
 - 2.3.2 粗犷严厉的管制模式的必然结局
 - 2.3.3 粗犷严厉的管制模式的根源

- 2.4 直销业的相关法规
 - 2.4.1 《直销管理条例》
 - 2.4.2 《禁止传销条例》
 - 2.4.3 《直销企业保证金存缴、使用管理办法》
 - 2.4.4 《直销员业务培训管理办法》
 - 2.4.5 《直销企业信息报备、披露管理办法》
- 2.5 解读《直销管理条例》
 - 2.5.1 出台《直销管理条例》的原因及指导思想
 - 2.5.2 直销企业及其分支机构的设立的条件
 - 2.5.3 条例对直销员的一些规定
 - 2.5.4 条例规定的监管措施和法律责任
- 2.6 《禁止传销条例》解读
 - 2.6.1 制定《禁止传销条例》的原因及指导思想
 - 2.6.2 条例对地方各级人民政府及其有关部门的要求
 - 2.6.3 条例规定的查处措施及法律责任
 - 2.6.4 贯彻实施好条例的具体措施

第三章 国际直销业的相关法规分析及立法情况

- 3.1 世界直销业相关法规综合分析
 - 3.1.1 直销中的违法现象
 - 3.1.2 反金字塔法
 - 3.1.3 冷静期法规
 - 3.1.4 敲门访问销售问题
- 3.2 世界的直销立法概况
 - 3.2.1 美国
 - 3.2.2 欧洲
 - 3.2.3 亚洲
 - 3.2.4 世界直销商的约法

第四章 2009-2010年世界直销业发展概况分析

- 4.1 2009-2010年世界直销业发展概述
 - 4.1.1 世界直销业的产生及发展

- 4.1.2 世界直销新模式
- 4.1.3 世界直销业的六大走势
- 4.2 美国直销业
 - 4.2.1 美国直销业的产生及发展
 - 4.2.2 直销对美国经济社会环境的影响
 - 4.2.3 美国直销业的发展现状分析
 - 4.2.4 美国直销业动摇商场地位
- 4.3 日本直销业
 - 4.3.1 日本直销业的发展回顾
 - 4.3.2 日本直销业发展详解
 - 4.3.3 日本直销市场发生变化
 - 4.3.4 日本直销市场体制革命
- 4.4 中国台湾直销业
 - 4.4.1 台湾直销发展历史
 - 4.4.2 台湾直销协会大力推进市场发展
 - 4.4.3 台湾直销市场的发展现状
 - 4.4.4 台湾直销所面临的问题

第五章 2009-2010年中国直销行业运行形势分析

- 5.1 中国直销业发展的背景
 - 5.1.1 中国直销业发展的几个阶段
 - 5.1.2 中国直销业兴起的背景及必然性
 - 5.1.3 中国直销业在经济及伦理责任上处于领先水平
 - 5.1.4 宏观经济环境对直销业发展的影响
 - 5.1.5 金融危机是中国直销发展的历史性机遇
 - 5.1.6 直销在中国成了传销的原因分析
- 5.2 2009-2010年中国直销市场机制分析
 - 5.2.1 中国直销市场机制全面透析
 - 5.2.2 直销行业中的垄断势力分析
 - 5.2.3 直销市场的民间消费势力综合分析
 - 5.2.4 直销市场中的政府管制势力
- 5.3 2009-2010年中国直销行业面临的问题及发展对策

- 5.3.1 中国直销业发展存在的主要问题
- 5.3.2 中国直销市场混乱格局的原因分析
- 5.3.3 中国直销企业运营存在问题分析
- 5.3.4 中国直销业可持续发展的解决思路
- 5.3.5 中国直销业健康发展要注意安全第一问题
- 5.3.6 中国直销业发展的建议
- 5.4 2009-2010年影响中国直销业发展的因素
 - 5.4.1 宏观经济环境对直销发展的影响
 - 5.4.2 政策法规对直销发展的影响
 - 5.4.3 直销市场要素和企业发展要素对直销的影响
 - 5.4.4 社会环境对直销的影响
- 5.5 2009-2010年中国直销业发展的整体格局分析
 - 5.5.1 拿牌企业成为中国直销发展的主导力量
 - 5.5.2 未获牌直销企业受市场和政策的双重挤压
 - 5.5.3 灰色准直销企业的生存状况
 - 5.5.4 非法传销行为屡禁不止
- 5.6 2009-2010年中国直销业竞争状况分析
 - 5.6.1 中国直销业竞争升级竞争势态加剧
 - 5.6.2 直销业的竞争焦点分析
 - 5.6.3 直销品牌成为企业重要竞争力
 - 5.6.4 直销市场未来展望

第六章 2009-2010年中国美容化妆品直销市场局势分析

- 6.1 直销业与美容业的相关性分析
 - 6.1.1 直销业与美容业的相同点浅析
 - 6.1.2 直销业与美容业嫁接的可能性分析
 - 6.1.3 美容业是直销行业的发展热土
 - 6.1.4 直销带给中国美容化妆品业的机遇
- 6.2 2009-2010年中国美容化妆品直销发展状况分析
 - 6.2.1 直销牌照对美容化妆品企业的影响
 - 6.2.2 美容化妆品营销向直销模式转变
 - 6.2.3 中国化妆品直销市场发展现状

- 6.2.4 美容业推行直销欲破竞争困局
- 6.2.5 我国化妆品电视直销运作透析
- 6.2.6 美容化妆品直销业未来发展趋势
- 6.3 2009-2010年中国美容化妆品直销盛行的原因及消费者分析
 - 6.3.1 中国美容化妆品业直销盛行的原因解析
 - 6.3.2 美容直销的体系先进性
 - 6.3.3 消费心理的成熟与理性选择是前提
 - 6.3.4 直销能够给消费者带来诸多好处
- 6.4 2009-2010年中国美容化妆品直销的问题对策分析
 - 6.4.1 美容化妆品直销模式面临的挑战
 - 6.4.2 中国美容化妆品业引入直销模式的风险
 - 6.4.3 美容化妆品业应完善与直销的模式嫁接
 - 6.4.4 直销环境下中国美容业的发展对策

第七章 2009-2010年中国保健品直销行业发展格局分析

- 7.1 2009-2010年中国保健品直销市场综合分析
 - 7.1.1 保健品直销模式的主要优势
 - 7.1.2 中国保健品市场发展回顾
 - 7.1.3 直销业发牌刺激保健品发展
 - 7.1.4 我国保健品直销市场竞争加剧
 - 7.1.5 中国保健品直销发展前景展望
- 7.2 2009-2010年中国医药保健品直销现况分析
 - 7.2.1 中国医药保健品业的机遇与发展解析
 - 7.2.2 大型医药保健品企业加入直销大军
 - 7.2.3 医药保健品直销路途坎坷
 - 7.2.4 药店面对保健品直销挑战的对策
- 7.3 2009-2010年中国保健品直销行业存在的问题及对策
 - 7.3.1 保健品行业向直销转型面临的问题
 - 7.3.2 保健品直销需要肃清队伍
 - 7.3.3 保健品直销应坚持产品研发和店铺建设并重
 - 7.3.4 保健品直销的关键还在于服务理念

第八章 2009-2010年中国直销业经营模式解析

8.1 2009-2010年中国直销模式发展综合分析

8.1.1 直销经营的单层与多层模式对比分析

8.1.2 直销模式在中国的变形过程

8.1.3 中国直销模式与传统营销模式的契合分析

8.1.4 传统直销作业模式运作的困惑

8.1.5 直销模式的效率低下问题解析

8.2 2009-2010年中国直销经营模式与策略

8.2.1 电视直销的营销策略

8.2.2 会议直销的管理升级

8.2.3 定制直销模式

8.2.4 市场化经营下的家庭直销模式

8.2.5 直销商心理定位模式分析

8.2.6 整合直销

8.3 2009-2010年中国直销业的几种制度分析

8.3.1 直销制度的特性

8.3.2 直销业奖励制度的分类特性

8.3.3 直销级差奖金制度中的归零和累计方式解析

8.3.4 双轨制度的发展与演变

8.3.5 解析矩阵制度的弊端

8.4 2009-2010年中国直销业企业经营模式评析

8.4.1 直销立法环境下的安利与雅芳模式解析

8.4.2 安利传统直销模式分析

8.4.3 戴尔公司的直销模式的发展

第九章 2009-2010年中国直销行业重点企业动态分析

9.1 安利

9.1.1 公司简介

9.1.2 安利直销模式的特点和优点

9.1.3 安利的大市场营销策略解析

9.1.4 安利直销的广告策略透析

9.1.5 2009年安利逆市加速直销店铺扩张

- 9.2 雅芳
 - 9.2.1 公司简介
 - 9.2.2 雅芳公司经营状况分析
 - 9.2.3 雅芳中国发力保健品直销领域
 - 9.2.4 雅芳拉开中国直销产业"复合化"时代的序幕
- 9.3 玫琳凯
 - 9.3.1 公司简介
 - 9.3.2 玫琳凯中国直销模式在探索中前行
 - 9.3.3 玫琳凯的面对面直销模式解析
 - 9.3.4 玫琳凯的员工计酬办法及奖励制度解析
- 9.4 完美
 - 9.4.1 公司简介
 - 9.4.2 完美直销模式的本土化分析
 - 9.4.3 完美公司产品的研发及生产
 - 9.4.4 金融危机下完美公司逆势扩张
- 9.5 仙妮蕾德
 - 9.5.1 公司简介
 - 9.5.2 仙妮蕾德在中国的发展历程
 - 9.5.3 仙妮蕾德中国发展势头良好
 - 9.5.4 仙妮蕾德实施多元化发展策略
- 9.6 本土直销企业综合分析
 - 9.6.1 无限极(中国)有限公司
 - 9.6.2 天狮集团有限公司
 - 9.6.3 福龙生物制品有限公司
 - 9.6.4 广东九极日用保健品有限公司
 - 9.6.5 新时代健康产业(集团)有限公司

第十章 2011-2015年中国直销行业投资及前景分析

- 10.1 资本并购下的中国直销市场
 - 10.1.1 中国近年直销市场中的并购概况
 - 10.1.2 中国直销市场的并购模式透析
 - 10.1.3 直销立法对中国直销市场并购的影响

- 10.1.4 其它法律法规对并购市场的影响
- 10.2 2011-2015年中国直销市场的风险分析
 - 10.2.1 中国直销风险的来源和分类
 - 10.2.2 中国直销风险偏好及投资者分类
 - 10.2.3 中国直销风险的防范和规避措施解析
- 10.3 2011-2015年中国直销业发展前景趋势分析
 - 10.3.1 中国直销市场发展前景
 - 10.3.2 中国直销业新趋势分析
 - 10.3.3 电子商务成为直销行业发展趋势
 - 10.3.4 2011-2015年中国直销业发展预测分析

图表名称：部分

图表 直销和传销的区别

图表 直销相对传统市场营销的区别

图表 合法直销事业与非法金字塔式销售区别

图表 2008年中国GDP增长态势

图表 2008年中国居民可支配收入及恩格尔系数

图表 2008年中国CPI

图表 中国直销业发展的几个阶段图表 直销业与美容业的相关性

图表 服装纺织直销"轻"公司阵营

图表 服装直销"重"公司阵营

图表 直销经营的单层与多层模式对比

图表 中国直销模式与传统营销模式的契合

图表 多层次直销、中国式直销与特许经营模式

图表 直销管理的"外三角理论"

图表 直销管理的"内三角理论"

图表 内外资直销企业比较

图表 2008年西式直销与中式直销比较

图表 不同风险承受能力的直销投资者行为

图表 略……………

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/156158.html>

三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（www.icandata.com）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业专业提供投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;
数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;
服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;
良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。