



艾凯咨询
ICAN Consulting

2011-2015年中国直销市场运行 及发展趋势预测分析报告

一、调研说明

《2011-2015年中国直销市场运行及发展趋势预测分析报告》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/169898.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

本报告为艾凯数据研究中心所有,为确保您购买报告数据的准确、权威以及真实性,请直接与我单位联系购买即可。近期我公司发现一些不良公司及个人将本公司的报告目录或改头换面或原样挂在其网站及一些博客中进行宣传销售,对不明情况的客户进行欺诈。本中心郑重声明:本报告为艾凯数据研究中心原创,我单位没有开展其它代理销售渠道,敬请识别,谨防上当受骗!该份报告为多用户报告,如果针对本报告有添加需求或特别需求的,您可以和我们联系,我们会根据您的相应修订报告研究框架,并给出合理的报价。

第一章 直销业相关概述

第一节 直销基础概述

一、直销有独特优势

二、直销相对传统市场营销的区别特性

第二节 直销与非法传销的相关联系及区别分析

一、直销与传销界定与区别

二、金字塔式销售定义

三、合法直销事业与非法金字塔式销售区别

第三节 直销的商德守则

一、通则

二、对顾客之营业守则

三、对直销商之经营守则

四、直销公司之间的经营守则

第四节 世界直销联盟的概况及职能

一、世界直销联盟的概况

二、世界直销联盟的职能

三、与中国直销市场的关系

第二章 2010年世界直销业运行态势分析

第一节 海外适宜从事直销的国家和地区分布

一、东南亚市场简约分析对比

二、俄罗斯全境均适宜直销

三、非洲、西非、南非地区

四、欧洲

第二节 国外直销业运行环境分析

- 一、直销法规的差异性
- 二、直销市场的开放性
- 三、直销在国际间的"流动"

第三节 2010年全球直销业运行概况

- 一、世界直销业市场表现分析
- 二、世界直销业发展优势分析
- 三、世界直销业发展趋势

第四节 2010年国外直销业重点市场透析

- 一、亚洲直销潜力分析
- 二、美国的直销业的发展分析
- 三、英国直销业发展分析

第三章 2010年中国直销立法解读

第一节 中国直销立法概述

- 一、中国直销立法的背景
- 二、中国直销业立法历程
- 三、中国直销法规的核心特征解析

第二节 直销业的相关法规

- 一、《直销管理条例》
- 二、《禁止传销条例》
- 三、《直销企业保证金存缴、使用管理办法》
- 四、《直销员业务培训管理办法》
- 五、直销企业信息报备、披露管理办法

第三节 解读《直销管理条例》

- 一、出台《直销管理条例》的原因及指导思想
- 二、直销企业及其分支机构的设立的条件
- 三、条例对直销员的一些规定
- 四、条例规定的监管措施和法律责任

第四节 《禁止传销条例》解读

- 一、制定《禁止传销条例》的原因及指导思想

二、条例对地方各级人民政府及其有关部门的要求

三、条例规定的查处措施及法律责任

四、贯彻实施好条例的具体措施

第五节 中国直销立法的意义及影响

一、直销立法折射中国政府智慧

二、中国直销业迈入法制时代

第四章 2010年中国直销行业运行新形势透析

第一节 2010年我国直销特色分析

一、中国直销行业获牌企业概况

二、2010年直销步入产品营销时代

三、2010年中国特色直销的特点分析

四、2010年中国直销发展的周期拐点分析

第二节 2010年我国直销业市场分析

一、直销市场的核心主体分析

二、产品品牌在直销品牌价值链中的作用

三、中国直销产品定位分析

第三节 2010年中国直销业的弊端及建议

一、中国直销业的弊端

二、中国直销业的发展建议

第四节 2010年中国直销经济的发展规律

一、中国直销是经济博弈现象

二、中国直销是人本经济现象

三、中国直销是辩证运动的经济现象

第五章 2010年中国直销企业运行新格局透析

第一节 直销企业发展概况

一、直销企业的特性分析

二、直销企业发展的基点和立足点分析

三、直销企业发展的保障分析

四、直销企业的长远销售方向分析

第二节 直销企业中国市场的出路分析

- 一、直销出路分析
- 二、内资民族直销企业转型分析
- 三、外资的民族直销企业的转型分析
- 四、民族品牌在内资民族直销企业中的作用
- 五、内资民族直销企业跨国经营的战略依托
- 六、内资民族直销企业跨国经营中的战略路线
- 七、香港在内资民族直销企业中的地位
- 八、内资民族直销企业跨国经营的“雁阵”结构
- 九、内资民族直销企业跨国经营的核心竞争力

第三节 后奥运时代国内外直销企业的变革分析

- 一、会销企业两极分化
- 二、会销企业的核心定位分析
- 三、知名公司及中小型会销企业分析
- 四、产品和市场推广的个性化
- 五、会销企业的规范复制

第六章 2010年中国美容化妆品直销业市场动态分析

第一节 直销业与美容业的相关性分析

- 一、直销业与美容业的相同点浅析
- 二、直销业与美容业嫁接的可能性分析
- 三、美容业是直销行业的发展热土
- 四、直销法的出台带给中国美容化妆品业的机遇分析

第二节 2010年中国美容化妆品直销发展状况分析

- 一、美容业营销向直销渠道模式转变
- 二、直销解禁后中国化妆品市场的发展透析
- 三、美容业推行直销欲破竞争困局

第三节 2010年中国美容化妆品直销盛行的原因及消费者分析

- 一、中国美容直销盛行的原因解析
- 二、美容直销的体系先进性分析
- 三、消费心理的成熟与理性选择是前提
- 四、直销能够给消费者带来诸多好处

第四节 2010年中国美容化妆品直销的问题对策分析

- 一、美容业直销模式运营存在相关问题
- 二、直销对中国美容业的冲击分析
- 三、美容化妆品业应完善与直销的模式嫁接
- 四、直销环境下中国美容业的发展对策

第七章 2010年中国保健品直销产业运行态势分析

第一节 2010年中国保健品直销市场综合分析

- 一、中国保健品市场发展分析
- 二、直销业发牌刺激保健品发展
- 三、直销模式在保健品营销中的应用
- 四、中国保健品直销未来发展展望

第二节 2010年中国医药保健品直销分析

- 一、中国医药保健品业的机遇与发展解析
- 二、大型医药保健品企业加入直销大军
- 三、医药保健品直销路途坎坷
- 四、药店面对保健品直销挑战的对策

第三节 2010年中国保健品直销行业发展问题对策分析

- 一、中国保健品市场发展面临瓶颈问题
- 二、对保健品行业向直销转型面临的问题
- 三、保健品直销需要肃清队伍
- 四、保健品直销的关键还在于服务理念

第八章 2010年中国直销渠道管理分析

第一节 建立和控制直销渠道

- 一、吸纳直销商进入直销渠道
- 二、对直销渠道的控制方法和策略
- 三、合理设计和改进直销渠道

第二节 直销渠道管理的最佳状态分析

- 一、三种产权分析
- 二、道德关系的产权分析
- 三、三种产权的统一

第三节 渠道管理重点分析

- 一、直销员分析
- 二、直销员的增长对直销企业的管理
- 三、渠道管理的重点

第九章 2010年中国直销业市场营销策略分析

第一节 2010中国直销运营策略分析

- 一、产品和服务至上策略
- 二、文化致胜策略
- 三、品牌运作策略
- 四、直销管理的专业化和职业化策略
- 五、直销复合化经营策略
- 六、内资企业的国际化和外资企业中国化策略
- 七、规范经营策略
- 八、有边界的经营创新策略

第二节 直销业转型发展战略分析

- 一、直销与电子商务的结合分析
- 二、直销企业转型的商业模型初探
- 三、网络直销发展策略

第三节 直销企业的家族制与股份制分析

- 一、家族制应向现代化管理过渡
- 二、股份制是企业发展的世界性潮流
- 三、管理模式的博弈重点是体现人性

第四节 直销企业发展战略分析

- 一、公益营销战略
- 二、持续发展战略
- 三、直销业整合战略
- 四、运营模式分析
- 五、走特色之路

第十章 2010年中国直销产业市场竞争格局分析

第一节 2010年中国直销行业竞争概况

- 一、营销方式与直销的比较分析

二、内资与外资直销企业特点分析

三、海外和国内直销制度设计的区别

第二节2010年中国直销行业竞争现状分析

一、人才竞争分析

二、牌照争夺分析

三、品牌竞争分析

第三节2010年中国直销行业竞争主流分析

一、卓越的行业影响力

二、有力的自我约束机制

三、深厚的社会责任感

四、持续的生命力

五、良好的公众形象

七、直销牌照的取得

第四节2010年中国直销企业竞争焦点

一、团队

二、质量

三、牌照

四、品牌

五、文化

第十一章 2010年国外直销业重点品牌企业动态分析

第一节 安利

一、安利公司综合分析

二、安利直销模式的特点和优点

三、安利的大市场营销策略解析

四、安利直销进入理性发展时期

第二节 雅芳

一、雅芳公司简介

二、2010年雅芳中国经营状况

三、雅芳拉开中国直销产业"复合化"时代的序幕

四、雅芳直销的渠道冲突解析

五、雅芳直销模式第二阶段重整待发

第三节 玫琳凯

- 一、玫琳凯概述
- 二、玫琳凯中国直销模式在探索中前行
- 三、玫琳凯的面对面直销模式解析
- 四、玫琳凯的员工计酬办法及奖励制度解析

第四节 完美

- 一、完美公司概况
- 二、完美公司的奖金收入制度解析
- 三、完美直销模式的本土化分析
- 四、完美公司产品的研发及生产
- 五、完美公司在保健品市场"旺过十年"

第五节 仙妮蕾德

- 一、仙妮蕾德公司概况
- 二、仙妮蕾德发展历程
- 三、仙妮蕾德的另类发展脉络
- 四、仙妮蕾德淡化直销涉足多元化发展

第十二章 2010年国内重点直销企业运营状况分析

第一节 健康元药业集团股份有限公司

- 一、公司基本情况概述
- 二、2008-2010年公司成长性分析
- 三、2008-2010年公司财务能力分析
- 四、2008-2010年公司偿债能力分析
- 五、2008-2010年公司现金流量分析表
- 六、2008-2010年公司经营能力分析
- 七、2008-2010年公司盈利能力分析

第二节 哈药集团有限公司

- 一、公司基本概述
- 二、公司主要经营数据指标分析
- 三、公司竞争力分析
- 四、公司发展战略分析

第三节 天津天狮生物发展有限公司

一、公司基本概述

二、公司主要经营数据指标分析

三、公司竞争力分析

四、公司发展战略分析

第四节 广东南方李锦记营养保健品有限公司

一、公司基本概述

二、公司主要经营数据指标分析

三、公司竞争力分析

四、公司发展战略分析

第五节 新时代健康产业（集团）有限公司

一、公司概况

二、公司前景

第六节 香港月朗国际电子商务有限公司

一、公司概况

二、2010年公司动态

第十三章 2011-2015年中国直销行业投资战略研究

第一节 2010年中国直销行业投资概况

一、小型企业试水直销的可行性

二、直销业店铺投资困扰分析

三、直销行业开店投资风险分析

第二节 2011-2015年资本并购下的中国直销市场

一、中国近年直销市场中的并购概况

二、中国直销市场的并购模式透析

三、直销立法对中国直销市场的并购的影响

第三节 2011-2015年中国直销行业投资机会分析

一、内资直销企业崛起的机会

二、我国直销企业的上市之路分析

三、国内直销企业走向国际市场的分析

第四节 2011-2015年中国直销业进入农村市场分析

一、直销业的农村市场环境分析

二、直销（商品）进入农村市场策略

第五节 2011-2015年中国直销市场的风险分析

- 一、中国直销风险的来源和分类
- 二、中国直销风险偏好及投资者分类
- 三、中国直销风险的防范和规避措施解析

第六节 权威专家投资建议

第十四章 2011-2015年中国直销行业投资及前景分析

第一节 2011-2015年中国直销行业发展趋势

- 一、直销市场规模预测
- 二、电子商务成为直销行业发展趋势

第二节 2011-2015年中国直销企业发展预测

- 一、2011-2015年中国直销企业发展预测
- 二、2010年中国的直销企业群发展预测

第三节 未来几年中国直销发展趋势

- 一、公司方面的变化
- 二、产品方面的变化
- 三、制度方面的变化
- 四、系统方面的变化

图表名称：部分

图表 直销销售模式图

图表 直销队伍与其它渠道优劣势比较

图表 直销,传销,非法传销图

图表 世界各地直销协会概览

图表 直销员具体计酬标准

图表 知名直销系统一览表

图表 直销市场结构的类型和特点

图表 直销企业管理制度模块

图表 2003-2010年中国GDP总量及增长趋势图

图表 2010年10月各产业GDP总量对比图

图表 2010年10月重要宏观经济数据统计表

图表 2010年10月主要宏观经济经济数据

图表 2006-2010年中国各季度GDP增长率统计表

图表 保健食品行业基本情况一览表

图表 中国目前不同年龄阶段保健品市场消费结构

图表 我国保健品直销业从业人员年龄分布

图表 我国保健品直销业从业人员学历分布

图表 我国保健品直销业从业人员社会职务调查

图表 直销业产品和信息流通示意图

图表 戴尔直销模式运作流程

图表 安利直销模式

图表 2006-2010年雅芳中国销售收入

图表 内资资本的并购案例

图表 外资资本的相关并购案例

图表 2008-2010年健康元药业集团股份有限公司成长性分析

图表 2008-2010年健康元药业集团股份有限公司财务能力分析

图表 2008-2010年健康元药业集团股份有限公司经营效率分析

图表 2008-2010年健康元药业集团股份有限公司偿债能力分析

图表 2008-2010年健康元药业集团股份有限公司现金流量分析表

图表 2008-2010年健康元药业集团股份有限公司经营能力分析

图表 2008-2010年健康元药业集团股份有限公司盈利能力分析

图表 哈药集团有限公司盈利指标情况

图表 哈药集团有限公司资产运行指标状况

图表 哈药集团有限公司资产负债能力指标分析

图表 哈药集团有限公司盈利能力情况

图表 哈药集团有限公司销售收入情况

图表 哈药集团有限公司成本费用构成情况

图表 天津天狮生物发展有限公司盈利指标情况

图表 天津天狮生物发展有限公司资产运行指标状况

图表 天津天狮生物发展有限公司资产负债能力指标分析

图表 天津天狮生物发展有限公司盈利能力情况

艾凯数据研究中心发布的《2011-2015年中国直销市场运行及发展趋势预测分析报告》，内容严谨、数据翔实，更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心

等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行研究分析。它是业内企业、相关投资公司及政府部门准确把握行业发展趋势，洞悉行业竞争格局，规避经营和投资风险，制定正确竞争和投资战略决策的重要决策依据之一。本报告是全面了解行业以及对本行业进行投资不可或缺的重要工具。

图表 天津天狮生物发展有限公司销售收入情况

图表 天津天狮生物发展有限公司成本费用构成情况

图表 广东南方李锦记营养保健品有限公司盈利指标情况

图表 广东南方李锦记营养保健品有限公司资产运行指标状况

图表 广东南方李锦记营养保健品有限公司资产负债能力指标分析

图表 广东南方李锦记营养保健品有限公司盈利能力情况

图表 广东南方李锦记营养保健品有限公司销售收入情况

图表 广东南方李锦记营养保健品有限公司成本费用构成情况

图表 略……

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/169898.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。