



艾凯咨询
ICAN Consulting

2015-2020年中国直销行业分析与市场前景预测报告

一、调研说明

《2015-2020年中国直销行业分析与市场前景预测报告》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/250477.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

现代直销模式在20世纪40年代起源于美国，短短数十年时间从无到有，已经发展成为美国零售商业的主流模式之一。直销在20世纪70年代由美国进入欧洲后，众多直销公司如雨后春笋般发展起来。

从20世纪90年代初雅芳第一个登上中国大陆开始，在这种新型的销售模式和高额利润的刺激下，各种规范的直销企业、不规范的非法传销组织纷纷出现。1998年4月21日，国务院颁布了全面停止任何形式传销活动的命令，对整个传销业全面封杀。此后不久，国务院发出了要求原有传销企业全部转型为传统批发、零售销售方式，从而实现一个过渡性的转制工作。由此，中国传销业开始步入了一个前所未有的低谷时期。

2005年9月1日，《直销管理条例》和《禁止传销条例》同时出台，政府对直销业开始实施严格的监管。面对新的政策法规，获牌后各直销企业积极配合政府规范直销市场的发展，直销业进入了调整期，之后一直处于上升反弹趋势。

在逐渐明朗的政策和逐步规范的市场环境下，主流直销企业不断发展壮大，中国直销行业持续快速增长。2011年，中国直销行业气势如虹，在增加了天狮、爱茉莉、金日、炎帝和安然等5家拿牌企业的情况下，拿牌企业境内直销整体业绩达到774.66亿元，同比增长30.61%。

截至2013年底，全国共有直销企业41家（内资企业19家，外资企业22家），分支机构311个，服务网点10911个，直销产品3085种，直销员206.6万人。

2013年度，我国43家获牌直销企业一共贡献了1270.75亿元的业绩，比2012年增长了41%，创下中国直销行业有统计记录以来最高年度涨幅。

中国政府对待直销业的态度从最初的开放，到后来的紧缩政策，直至完全禁止，再逐步放开，以外资直销企业为平台开辟一条有效的疏导途径，并创造了具有中国特色的直销经营模式。随着我国经济结构调整的不断深入，直销业务区域经营的逐步放宽，未来我国直销行业的总体增长速度将有所提升，发展前景乐观。

艾凯咨询网发布的《2015-2020年中国直销行业分析与市场前景预测报告》共十章。首先介绍了直销的定义、特征及优势等，接着深入分析了国际国内直销业的立法情况和行业发展概况，然后具体介绍了美容化妆品直销和保健品直销。随后，报告对直销业做了经营模式分析和国内外重点直销企业运营状况分析，最后分析了直销业的投资风险和未来前景。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国家统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

第一章 直销的相关概述

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 国际直销业的相关法规分析及立法情况

2.1 世界直销业相关法规综合分析

2.1.1 直销中的违法现象

2.1.2 反金字塔法

2.1.3 冷静期法规

2.1.4 敲门访问销售问题

2.2 世界直销立法概况

- 2.2.1 美国
- 2.2.2 欧洲
- 2.2.3 亚洲
- 2.2.4 世界直销商的约法

第三章 解读中国直销立法

- 3.1 中国直销立法及监管概况
 - 3.1.1 中国直销业立法的背景及历程
 - 3.1.2 北方7省市签署规范直销合作协议
 - 3.1.3 直销监管局联合多方力量抵制网络传销
 - 3.1.4 中国直销法规的核心特征解析
 - 3.1.5 中国直销立法的意义及影响
 - 3.1.6 我国直销立法亟待进一步完善
- 3.2 中国直销法规的形式主义缺陷简析
 - 3.2.1 陷入困境的管制技术——形式定义与准入制
 - 3.2.2 粗犷严厉管制模式的必然结局
 - 3.2.3 粗犷严厉管制模式的根源
- 3.3 直销业的相关法规
 - 3.3.1 《直销管理条例》
 - 3.3.2 《禁止传销条例》
 - 3.3.3 《直销企业保证金存缴、使用管理办法》
 - 3.3.4 《直销员业务培训管理办法》
 - 3.3.5 《直销企业信息报备、披露管理办法》
 - 3.3.6 《国家工商总局关于加强直销监管工作的意见》
- 3.4 解读《直销管理条例》
 - 3.4.1 出台《直销管理条例》的原因及指导思想
 - 3.4.2 直销企业及其分支机构的设立条件
 - 3.4.3 条例对直销员的一些规定
 - 3.4.4 条例规定的监管措施和法律责任
- 3.5 《禁止传销条例》解读
 - 3.5.1 制定《禁止传销条例》的原因及指导思想
 - 3.5.2 条例对地方各级人民政府及其有关部门的要求

3.5.3 条例规定的查处措施及法律责任

3.5.4 贯彻实施好条例的具体措施

第四章 2013-2014年世界直销业发展分析

4.1 世界直销业发展概述

4.1.1 世界直销行业总体发展状况

4.1.2 主要国家直销业发展情况

4.1.3 全球直销业百强企业分析

4.1.4 世界直销新模式分析

4.1.5 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 美国直销行业持续快速发展

4.2.3 美国直销业动摇商场地位

4.2.4 美国葡萄酒直销市场景气上升

4.3 日本直销业

4.3.1 日本直销业的发展回顾

4.3.2 日本直销业发展近况

4.3.3 日本直销市场发生变化

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 台湾直销行业发展格局

4.4.4 台湾直销所面临的问题

第五章 2013-2014年中国直销行业发展分析

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 直销业发展有利于刺激消费繁荣经济

5.1.4 中国直销业保持增长的原因探析

5.1.5 我国直销企业积极步入低碳经济轨道

- 5.2 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 2013-2014年中国直销行业分析
 - 5.3.1 2012年中国直销市场发展特征及热点
 - 5.3.2 2013年中国直销行业发展分析
 - 5.3.3 2014年中国直销行业发展动态
- 5.4 影响中国直销业发展的因素
 - 5.4.1 宏观经济环境
 - 5.4.2 政策法规
 - 5.4.3 直销企业发展要素
 - 5.4.4 社会环境
- 5.5 2013-2014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 直销行业的第二梯队发展现状
- 5.6 2013-2014年直销业竞争状况分析
 - 5.6.1 中国直销业竞争升级
 - 5.6.2 直销业的竞争焦点分析
 - 5.6.3 中国直销企业面临的竞争威胁剖析
 - 5.6.4 国际直销巨头加速拓展中国市场
 - 5.6.5 直销市场未来竞争展望
- 5.7 直销行业面临的问题及发展对策
 - 5.7.1 中国直销行业发展面临的挑战
 - 5.7.2 国内直销市场混乱格局的原因分析
 - 5.7.3 我国直销企业运营中存在的主要问题
 - 5.7.4 中国直销业可持续发展的措施思路
 - 5.7.5 我国直销企业应坚持安全有序发展
 - 5.7.6 进一步规范我国直销业发展的策略

第六章 2013-2014年美容化妆品直销分析

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

6.2 2013-2014年美容化妆品直销发展状况分析

6.2.1 美容化妆品营销向直销模式转变

6.2.2 中国化妆品直销市场发展综述

6.2.3 我国化妆品电视直销运作透析

6.2.4 品牌化妆品企业争相发力网络直销

6.2.5 直销业竞争焦点转向高端化妆品领域

6.2.6 美容化妆品直销业未来发展趋势

6.3 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 美容化妆品直销的体系先进性

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 美容化妆品直销存在的问题及对策

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 2013-2014年保健品直销分析

7.1 2013-2014年中国保健品直销市场综合分析

7.1.1 中国保健品市场发展综述

7.1.2 直销法给保健品市场带来的影响

7.1.3 保健品直销模式的主要优势

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 2013-2014年医药保健品直销

- 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 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 中草药保健品直销面临的环境及挑战
 - 7.3.3 保健品直销的关键在于服务理念
 - 7.3.4 保健品直销应重视研发与教育
 - 7.3.5 保健品直销需要重视品牌运作

第八章 直销业经营模式解析

- 8.1 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 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 网络直销的特点及优点
 - 8.2.5 市场化经营下的家庭直销模式
 - 8.2.6 直销商心理定位模式分析
- 8.3 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 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 戴尔公司直销模式的发展

第九章 2013-2014年直销行业重点企业分析

9.1 安利

- 9.1.1 公司简介
- 9.1.2 安利在华经营状况简析
- 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

9.2 雅芳

- 9.2.1 公司简介
- 9.2.2 2012年雅芳公司经营状况分析
- 9.2.3 2012年雅芳公司经营状况分析
- 9.2.4 2014年上半年雅芳公司经营状况分析
- 9.2.5 雅芳在中国市场深陷泥沼

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 玫琳凯中国启用移动电子商务平台
- 9.3.4 2012年玫琳凯在华展开新一轮投资
- 9.3.5 玫琳凯的面对面直销模式解析

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 完美公司专卖店扩张情况
- 9.4.4 完美公司新建医药研发生产基地

9.5 天狮集团

- 9.5.1 公司简介
- 9.5.2 天狮集团的经营策略解析
- 9.5.3 天狮集团保健品的直销模式分析

9.6 其他直销企业介绍

- 9.6.1 爱茉莉太平洋集团
- 9.6.2 无限极（中国）有限公司
- 9.6.3 中脉科技集团
- 9.6.4 三生（中国）健康产业有限公司
- 9.6.5 广东九极日用保健品有限公司
- 9.6.6 新时代健康产业（集团）有限公司

第十章 直销行业投资及前景分析

- 10.1 资本并购下的直销市场
 - 10.1.1 直销市场并购案例盘点
 - 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 其他行业涉足直销市场
 - 10.2.1 服装直销市场潜力巨大
 - 10.2.2 航空公司布局直销节约成本
 - 10.2.3 直销渠道提升车险销售盈利空间
 - 10.2.4 家居行业直销模式
- 10.3 中国直销市场的风险分析
 - 10.3.1 中国直销风险的来源和分类
 - 10.3.2 中国直销风险偏好及投资者分类
 - 10.3.3 直销行业面临的投资壁垒分析
 - 10.3.4 中国直销风险的防范及规避措施
- 10.4 2015-2020年直销业发展前景趋势分析
 - 10.4.1 中国直销市场发展前景展望
 - 10.4.2 未来中国直销业持续快速发展的动因
 - 10.4.3 欧债危机给我国直销业带来发展契机
 - 10.4.4 2015-2020年中国直销行业预测分析

图表目录：

图表 美国直销营业额情况

图表 美国直销从业人员情况

图表 美国直销业1年、5年和10年的成长率
图表 美国直销业主要产品种类及比较
图表 台湾直销业面临问题的调查统计
图表 中国保健品行业的生命周期
图表 宽五矩阵每人推荐五人的可能性图表示意
图表 安利公司个人销售佣金量
图表 安利公司个人报酬计算——以A为例
图表 2010-2012年雅芳综合损益表
图表 2010-2012年雅芳不同地区收入和营业利润情况
图表 2011-2013年雅芳合并损益表
图表 2011-2013年雅芳主要市场销售额及利润情况
图表 2013-2014年上半年雅芳合并损益表
图表 2013-2014年上半年雅芳主要市场销售额及利润情况
图表 2013-2014年上半年雅芳不同产品收入情况
图表 2015-2020年中国直销企业销售收入预测

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/250477.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。