

<<中国直销前景>>

图书基本信息

书名：<<中国直销前景>>

13位ISBN编号：9787807282112

10位ISBN编号：7807282118

出版时间：2005-12

出版时间：广东经济出版社

作者：王万军

页数：270

字数：194000

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>

## <<中国直销前景>>

### 内容概要

直销立法以后，对中国直销前景的争论便日益激烈起来，乐观者认为，直销立法以后，市场将会很快得到整饬，中国直销从此将步入正轨，无论是直销企业还是直销从业人员，将会迎来期盼已久的春天。

中国直销，局部开放；直销前景，迷雾重重。

你也许在为中国直销行业的前景感到困惑，你也许在考虑直销仍否是你最佳的选择，而在向新的业务伙伴讲解直销行业的时候，也许会遭遇到各种各样对行业前景的问询。

怎样回答对行业前景的质询？

怎样才能更好地把握直销的前景？

掌握中国直销前景，其实就是在掌握自己的选择，掌握自己的命运。

作为一本讲解行业前景的经典力作，本书为你提供参考，引用权威观点，使你对行业前景的讲解更丰富、更到位、更可信、更权威、更精彩！

<<中国直销前景>>

作者简介

王万军，广州九方马企业管理顾问有限公司总经理，中国直销传播网执行董事，中国经济体制改革研究会管理科学研究所中国直销产业研究课题组专家，多家媒体专栏作家。  
多年从事企业战略管理、市场营销策划、媒体公共关系管理等工作，现为多家公司管理顾问，发表管理及直销行业分

## &lt;&lt;中国直销前景&gt;&gt;

## 书籍目录

出版说明序 从台湾经验看中国直销前自序 中国直销前景第一章 政府之道——如何讲解 中国直销下一步开放趋势中国直销下一步开放的政府思维路径 直销立法还只是开始——国务院法制办副主任张穹谈中国直销开放趋势 直销开放目的：不是限制而是发展——商务部副部长马秀红谈中国直销开放趋势 “建立有中国特色的直销体系”——商务部外资司副司长邓湛谈中国直销开放趋势 直销立法：在社会管理成本与市场效益中寻找平衡第二章 市场之道——如何讲解直销的中国特色 中国人为什么既追捧直销又排斥直销?——访清华大学人文社会学院院长李强教授 郑李锦芬：直销员队伍管理是直销管理的核心 直销商小额投资者属性及权益保护 浅谈禁止团队计酬的市场隐患 转型直销与“网头操盘”陷阱 谨防非法传销的变异问题 附一：直销开放与规范发展——直销专家做客搜狐嘉宾聊天室聊天实录(节选) 附二：直销开放与企业公民责任——直销专家做客搜狐嘉宾聊天室聊天实录第三章 海外之道——如何利用海外观点讲解直销本质与趋势 贺楚门：我们最关心直销计酬制度 世界直销协会联盟眼里的直销本质 世界直销协会联盟眼里的中国直销教训 美国直销界眼里的中国直销前景 侯立威妙解中国直销“开放时机” 世界直销业发展现状及趋势分析第四章 经营之道——如何讲解直销发展的新趋势 .....附录 直销法规

## 章节摘录

书摘怎样识别非法传销经营活动及其变异性，首要关键是严格区分合法直销和非法传销。据了解，根据我国新颁布实施的《禁止传销条例》，对非法传销进行了严格的区分标准。标准出来后，对变异传销经营者必将造成严厉的打击。

不过，我们必须看到，一部直销成长的历史，就是直销与非法传销博弈的历史。非法传销与合法直销一直有如孪生姐妹。

自从直销模式问世以来，非法传销就如影随形般地与直销一起“成长”。

例如最早的非法传销公司之一——假日魔法公司的问世就只稍迟于安利。

尽管在美国、日本等直销业监管较成熟的国家和地区，非法传销仍然阴魂不散。

所以，我们也不能寄希望直销法的出台就能一蹴而就地解决掉非法传销问题，直销立法以后，与非法传销的斗争仍将长期存在。

由于非法传销的变异性，在法规出台以后，其必寻找法律的空档，竭力把自己打扮成合法的直销公司。

这便对直销开放后识别和打击非法传销提出了新的课题。

在识别非法传销方面，需要我们的管理者不但要明确区分目前的非法传销形式，而且还应充分考虑非法传销的变异问题，加强管理的前瞻性和科学性，将以后可能变异的非法传销形式纳入到打击非法传销的范畴。

而对于直销和非法传销的界定和区分方式，一定要采取全民教育的方式，将二者的区分通过不同渠道告诉广大消费者，采取“坚壁清野”的方式，使非法传销的生存和变异空间越来越小。

我们不可能寄希望于非法传销在中国销声匿迹，但我们相信，只要措施得当，非法传销无论怎样变异，同样会遭受到严厉的打击，其危害性也会越来越小。

P69-70

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>