

2020-2026年中国直销产业 发展现状与投资分析报告

报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

www.cction.com

一、报告报价

《2020-2026年中国直销产业发展现状与投资分析报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.cction.com/report/202005/165578.html>

报告价格：纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8500元

北京迪索共研咨询有限公司

订购电话: 400-700-9228(免长话费) 010-69365838

海外报告销售: 010-69365838

Email: kefu@gonyn.com

联系人：李经理

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、说明、目录、图表目录

直销（Direct Selling），按世界直销联盟的定义，直销指厂家直接销售商品和服务，直销者绕过传统批发商或零售通路，直接从顾客接收订单。直销是指直销企业招募直销员，由直销员在固定营业场所之外直接向最终消费者（以下简称消费者）推销产品的经销方式。

2016年我国79家直销企业中，外资直销企业数量为28家，占比为35%；内资企业数量为51家，占比为65%。2016年我国直销企业数量分析

截至2016年11月15日，我国共拥有79家正式获得直销经营许可证的企业。2006-2016年我国获得直销经营许可证企业数量走势

中企顾问网发布的《2020-2026年中国直销产业发展现状与投资分析报告》共十四章。首先介绍了中国直销行业市场发展环境、直销整体运行态势等，接着分析了中国直销行业市场运行的现状，然后介绍了直销市场竞争格局。随后，报告对直销做了重点企业经营状况分析，最后分析了中国直销行业发展趋势与投资预测。您若想对直销产业有个系统的了解或者想投资中国直销行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

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。

报告目录：

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 2019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 2019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 2019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 2019年中国直销立法解读分析

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

最早进入中国大陆的直销企业是1990年11月14日在广州成立的中美合资广州雅芳有限公司，这是中国大陆第一家正式以直销形式申请注册的公司。继它之后，1992年安利进入中国，与雅芳一样，安利也取得了骄人的业绩。雅芳和安利在中国的直销经营双双成功后，国外直销

行业的商家们纷纷抢滩中国。

1993年，仙妮蕾德进入；1995年玫琳凯进入；1996年特百惠在广州设立总部并建工厂。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1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。2005年后陆续出台了多部法律法规。

商务部通过商务部直销行业管理信息系统公布经批准并完成服务网点核查备案的直销企业名单，并实时更新。通过查询直销企业名单，可辨别该企业是否为直销企业。

根据《直销管理条例》和商务部、工商总局2005年第72号公告，直销企业可以直销方式销售本企业生产的产品以及其母公司、控股公司生产的产品，直销产品范围包括化妆品、保健食品、保洁用品、保健器材、小型厨具等5类。各直销企业的直销产品可通过信息系统查询，未经审核公布的产品不得通过直销方式销售。中国直销业立法进程

阶段

简介

兴起阶段（1990年~1993年）

1990年11月，我国境内第一家正式直销公司——中美合资广州雅芳有限公司成立，标志着直销经营方式正式进入我国内地市场。由直销人员上门讲解并推销商品的方式，引发了社会对这一新型营销方式的关注。雅芳公司起到了较强的示范作用，其他国外直销公司紧随其后，从1992年开始以独资、合资的形式进入我国。国内一些企业也纷纷效仿

混乱经营到初步规范阶段（1994年~1997年）

随着直销经营的进入，直销形式被一些不法分子利用，打着直销的旗号从事非法传销和“金字塔诈骗”活动。据有关部门统计，截至1995年底，全国从事传销的企业绝大部分属非法经营。这些企业多数是通过层层“拉人头”，或者以离谱的高价强行销售产品，有的甚至利用直销进行诈骗、帮会和迷信聚集等活动。对此，我国政府有关主管部门相继颁布了一系列法规和部门规章，对直销经营中出现的混乱现象予以规制

禁止传销及部分外资直销企业转型经营阶段（1998年以后）

我国政府于1998年发布了《国务院关于禁止传销经营活动的通知》。通知规定：任何企业不得以任何形式从事传销或变相传销活动。同时，发布了《关于外商投资传销企业转变销售方式有关问题的通知》，批准美国的安利、雅芳、玫琳凯等10家外资直销公司转型为店铺经营加雇佣推销员的方式经营。2000年后，又先后发布了一些《通知》和《规定》，对转型企业行为加以规范

开放直销市场及直销法规正式出台阶段（2005年9月以后）

05年9月，国务院颁布《直销管理条例》(国务院令第443号)和《禁止传销条例》(国务院令第444号)，并分别于05年11月1日和12月1日起正式实施。之后，国家又先后发布了一些管理办法，如《直销企业保证金存缴、使用管理办法》《直销员业务培训管理办法》《直销企业信息报备、披露管理办法》等

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 2019年中国直销行业运行形势分析

第一节 2019年我国直销特色分析

一、中国直销行业获牌企业概况

二、2019年直销步入产品营销时代

三、2019年中国特色直销的特点分析

四、2019年中国直销发展的周期拐点分析

第二节 2019年我国直销业市场分析2015-2019年直销行业市场规模分析

- 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 2019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 2019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 2019年中国直销企业运行格局分析

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 2019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 2019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 2019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 2019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 2019年中国保健品直销产业运行态势分析

第一节 2019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 2019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 2019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 2019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 2019年中国直销业市场营销策略分析

第一节 2019年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 2019年中国直销产业市场竞争格局分析

第一节 2019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 2019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 2019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
- 六、直销牌照的取得

第四节 2019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 2019年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、2019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 2019年国内直销优势企业竞争力分析

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、2014-2019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

第六节 本土直销企业综合分析

- 一、南方李锦记
- 二、天狮
- 三、福龙
- 四、九极
- 五、新时代集团

第十三章 2020-2026年中国直销行业投资及前景分析

第一节 2020-2026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 2020-2026年中国直销企业发展预测

- 一、2020-2026年中国直销企业发展预测
- 二、2019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

第十四章 2020-2026年中国直销行业投资战略分析

第一节 2019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 2020-2026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 2020-2026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 2020-2026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 2020-2026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 投资建议

图表目录：（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：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：2006-2019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

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202005/165578.html>