

# 2020-2026年中国直销市场 深度分析与市场全景评估报告

## 报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

[www.cction.com](http://www.cction.com)

## 一、报告报价

《2020-2026年中国直销市场深度分析与市场全景评估报告》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/202005/165579.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。七大地理分区直企分布情况

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

中企顾问网发布的《2020-2026年中国直销市场深度分析与市场全景评估报告》共十七章。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：

第一部分产业环境透视

第一章 直销行业发展综述

第一节 直销的定义

一、直销行业的定义

二、直销商品的分类

三、直销运作的考量

四、直销消费群特征

五、直销商群体特征

第二节 直销的特征及优势

一、直销的基本特征

二、直销独特优势分析

三、直销与传统市场营销的区别

第三节 直销与非法传销的区别分析

- 一、直销与传销的概念区别
- 二、直销和传销的运营区别
- 三、金字塔式销售定义
- 四、合法直销事业与非法金字塔式销售区别

#### 第四节 直销的商德守则

### 第二章直销行业市场环境及影响分析（PEST）

#### 第一节 直销行业政治法律环境（P）

- 一、行业主要法律法规
  - 1、《直销管理条例》
  - 2、《禁止传销条例》
  - 3、《直销员业务培训管理办法》
  - 4、《直销企业保证金存缴、使用管理办法》
  - 5、《直销企业信息报备、披露管理办法》
  - 6、《国家工商总局关于加强直销监管工作的意见》
  - 7、行业主要政策动向
- 二、政策环境对行业的影响

#### 第二节 行业经济环境分析（E）

- 一、宏观经济形势分析
- 二、宏观经济环境对行业的影响分析

#### 第三节 行业社会环境分析（S）

- 一、直销产业社会环境
- 二、社会环境对行业的影响

#### 第四节 行业技术环境分析（T）

- 一、行业主要技术发展趋势
- 二、技术环境对行业的影响

### 第三章国际直销行业发展分析及经验借鉴

#### 第一节 全球直销市场总体情况分析

- 一、全球直销行业的发展特点
- 二、全球直销市场结构
- 三、全球直销行业发展分析

#### 四、全球直销行业竞争格局

#### 五、全球直销市场区域分布

#### 六、国际重点直销企业运营分析

##### 1、安利日用品公司

##### 2、雅芳全球公司

##### 3、玫琳凯化妆品有限公司

#### 第二节 全球主要国家（地区）市场分析

##### 一、美国直销行业发展分析

###### 1、美国直销行业销售额分析

###### 2、美国直销行业从业人员分析

###### 3、美国直销市场产品结构分析

###### 4、美国直销行业销售方式分析

###### 5、美国直销行业销售主体分析

###### 6、美国直销行业渠道分析

###### 7、美国直销行业服务体系分析

###### 8、美国直销行业发展启示

##### 二、日本直销行业发展分析

###### 1、日本直销行业发展历程

###### 2、日本直销行业现状分析

###### 3、日本直销行业市场规模分析

###### 4、日本直销行业从业人员分析

###### 5、日本直销繁荣原因分析

###### 6、日本直销行业发展启示

##### 三、其他国家和地区直销行业发展分析

###### 1、德国直销行业发展分析

###### 2、英国直销行业发展分析

###### 3、台湾直销行业发展分析

###### 4、韩国直销行业发展分析

###### 5、马来西亚直销行业发展分析

#### 第二部分行业深度分析

#### 第四章中国直销行业运行现状分析

## 第一节 中国直销发展行业分析

### 一、中国直销业发展历程分析

#### 1、前直销时代（1989-1998年）

#### 2、转型特殊时代（1998-2005年）

#### 3、规范直销时代（2005年-至今）

### 二、中国直销步入产品营销时代

### 三、中国直销企业践行低碳经济

### 四、中国直销行业发展形势分析

#### 1、企业发展形势分析

#### 2、产品发展形势分析

#### 3、制度发展形势分析

#### 4、系统发展形势分析

### 五、中国直销从业人员情况

## 第二节 中国直销牌照情况分析

### 一、中国直销行业历年牌照发证情况

### 二、中国直销行业获牌企业概况

### 三、拿牌企业成为中国直销发展的主导力量

### 四、未获牌直销企业受市场和政策的双重挤压

### 五、直销申牌高潮即将到来

### 六、直销行业的第二梯队发展现状

## 第三节 中国直销业市场分析

### 一、中国直销零售规模分析

### 二、中国直销市场业绩分布

### 三、中国直销市场业绩分析

### 四、直销市场的核心主体消费者分析

### 五、产品品牌在直销品牌价值链中的作用

## 第四节 直销行业面临的问题及发展对策

### 一、中国直销行业发展面临的挑战

### 二、国内直销市场混乱格局的原因分析

### 三、中国直销企业运营中存在的主要问题

### 四、中国直销业可持续发展的措施思路

### 五、中国直销企业应坚持安全有序发展

## 六、进一步规范中国直销业发展的策略

### 第五节 中国直销行业发展前景分析

#### 一、中国直销行业面临的问题

- 1、行业声誉问题
- 2、申请许可问题
- 3、服务网点设立问题
- 4、报酬限制问题
- 5、获准产品类别问题

#### 二、中国直销行业解决方案分析

#### 三、中国直销行业运作方式分析

#### 四、中国直销行业发展前景分析

## 第五章中国直销所属行业整体运行指标分析

### 第一节 中国直销所属行业总体规模分析

- 一、企业数量结构分析
- 二、人员规模状况分析
- 三、行业资产规模分析
- 四、行业市场规模分析2015-2019年直销行业市场规模分析

### 第二节 中国直销所属行业产销情况分析

- 一、中国直销行业销售量
- 二、中国直销行业销售额
- 三、中国直销行业产销率

### 第三节 中国直销所属行业财务指标总体分析

- 一、行业盈利能力分析
  - 1、中国直销行业销售利润率
  - 2、中国直销行业成本费用利润率
  - 3、中国直销行业亏损面
- 二、所属行业偿债能力分析
  - 1、中国直销行业资产负债比率
  - 2、中国直销行业利息保障倍数
- 三、所属行业营运能力分析
  - 1、中国直销行业应收帐款周转率

- 2、中国直销行业总资产周转率
- 3、中国直销行业流动资产周转率
- 四、所属行业发展能力分析
- 1、中国直销行业总资产增长率
- 2、中国直销行业利润总额增长率
- 3、中国直销行业主营业务收入增长率
- 4、中国直销行业资本保值增值率

## 第六章中国直销行业发展模式分析

### 第一节 直销模式的发展分析

#### 一、直销模式的发展历程

#### 二、直销模式的形式分析

##### 1、单层次直销分析

##### 2、多层次直销分析

### 第二节 直销企业经营模式分析

#### 一、成功直销企业必备因素

##### 1、优质的产品

##### 2、高质量服务

#### 二、直销企业主要系统分析

##### 1、产品系统

##### 2、教育系统

##### 3、营销系统

##### 4、物流系统

### 第三节 案例分析：安利直销模式

#### 一、传统产品分销渠道概述

##### 1、传统分销渠道类型

##### 2、传统分销渠道利弊

#### 二、安利直销模式分析

##### 1、安利直销模式模型建立

##### 2、安利销售渠道模式评价

## 第七章中国直销行业经营模式分析



## 第一节 “返利经济”模式分析

一、“返利经济”概念及特点

二、“返利经济”优缺点分析

三、“返利经济”运作分析

## 第二节 “特许经营”模式分析

一、“特许经营”概念及特点

二、“特许经营”优缺点分析

三、“特许经营”运作分析

## 第三节 “连锁加盟”模式分析

一、“连锁加盟”概念及特点

二、“连锁加盟”优缺点分析

三、“连锁加盟”运作分析

## 第四节 “会议营销”模式分析

一、“会议营销”概念及特点

二、“会议营销”优缺点分析

三、“会议营销”运作分析

## 第五节 “员工致”模式分析

一、“员工致”概念及特点

二、“员工致”优缺点分析

三、“员工致”运作分析

## 第八章中国直销企业奖励制度分析

### 第一节 级差制分析

一、级差制概念及特点

二、级差制优劣势分析

三、典型企业——安利

### 第二节 矩阵制分析

一、矩阵制概念及特点

二、矩阵制优劣势分析

三、典型企业——美乐家

### 第三节 双轨制分析

一、双轨制概念及特点

## 二、双轨制优劣势分析

## 三、典型企业——优莎娜

### 第四节 T90制度分析

#### 一、T90制度概念及特点

#### 二、T90制度优劣势分析

#### 三、典型企业——富尔

### 第五节 混合制度分析

#### 一、混合制度概念及特点

#### 二、混合制度优劣势分析

#### 三、典型企业——Unicity

## 第九章中国直销行业电子商务发展模式分析

### 第一节 中国网购市场发展概况

#### 一、中国互联网发展规模分析

#### 二、中国网购形态特征分析

#### 三、中国网购市场发展现状

### 第二节 直销E化经营管理分析

#### 一、电子商务直销模式分析

#### 二、E化直销作业体系分析

#### 三、E化直销行业建构分析

#### 四、直销电子商务导入分析

#### 五、电子商务社群建立分析

### 第三节 直销电子商务模式分析

#### 一、ERP整合

#### 二、CRM管理

#### 三、SCM管理

#### 四、安全付款交易机制

#### 五、知识管理

### 第四节 直销行业电子商务发展前景分析

#### 一、发展规划分析

#### 二、发展规模分析

#### 三、发展方向分析

### 第三部分市场全景调研

#### 第十章中国直销产品市场分析及预测

##### 第一节 美容化妆品直销市场分析预测

###### 一、直销业与美容业的相关性分析

- 1、直销业与美容业的相同点浅析
- 2、直销业与美容业嫁接的可能性分析
- 3、日化品牌渠道战从商超转向直销

###### 二、中国美容化妆品业发展分析

- 1、中国化妆品行业发展概况
- 2、中国化妆品市场规模
- 3、中国化妆品市场结构
- 4、中国化妆品市场消费特点
- 5、未来中国化妆品市场现状
- 6、2020-2026年中国化妆品市场规模预测

###### 三、中国美容化妆品直销发展状况分析

- 1、中国化妆品直销现状概述
- 2、美容业营销向直销渠道模式转变
- 3、直销解禁后化妆品市场发展透析
- 4、美容业推行直销欲破竞争困局

###### 四、中国美容化妆品直销盛行的原因及消费者分析

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

###### 五、中国美容化妆品直销的问题对策分析

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

##### 第二节 保健品直销市场分析预测

###### 一、中国保健品直销分析

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

## 二、中国医药保健品直销分析

- 1、中国保健品直销零售规模分析
- 2、中国医药保健品业的机遇与发展解析
- 3、大型医药保健品企业加入直销大军
- 4、医药保健品直销路途坎坷
- 5、药店面对保健品直销挑战的对策

## 三、中国保健品直销行业发展问题对策分析

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

## 第三节 其他主要零售产品直销市场分析预测

### 一、中国清洁用品直销市场分析预测

- 1、市场发展概况
- 2、市场规模分析
- 3、市场竞争分析
- 4、市场消费特征
- 5、市场发展趋势

### 二、中国炊具用品直销市场分析预测

- 1、市场发展概况
- 2、市场规模分析
- 3、市场竞争分析
- 4、市场消费特征
- 5、市场发展趋势

### 三、中国净水器直销市场分析预测

- 1、市场发展概况
- 2、市场规模分析
- 3、市场竞争分析

- 4、市场消费特征
- 5、市场发展趋势

## 第十一章中国直销行业营销趋势及策略分析

### 第一节 直销渠道管理分析

#### 一、建立和控制直销渠道

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

#### 二、直销渠道管理的最佳状态分析

- 1、三种产权分析
- 2、道德关系的产权分析
- 3、三种产权的统一

#### 三、渠道管理重点分析

- 1、直销员分析
- 2、直销员的增长对直销企业的管理
- 3、渠道管理的重点

### 第二节 中国直销业市场营销策略分析

#### 一、中国直销企业营销存在的问题

- 1、企业市场定位不明确
- 2、选择的营销模式不恰当
- 3、直销企业产品价格过高
- 4、企业的产品质量不过硬
- 5、企业的售后服务不到位

#### 二、中国直销运营策略分析

- 1、产品和服务至上策略
- 2、文化致胜策略
- 3、品牌运作策略
- 4、直销管理的专业化和职业化策略
- 5、直销复合化经营策略
- 6、内资企业的国际化和外资企业中国化策略
- 7、规范经营策略

## 8、有边界的经营创新策略

### 三、直销业转型发展战略分析

#### 1、直销与电子商务的结合分析

#### 2、直销企业转型的商业模型

#### 3、网络直销市场现状

### 四、直销企业的家族制与股份制分析

#### 1、家族制应向现代化管理过渡

#### 2、股份制是企业发展的世界性潮流

#### 3、管理模式的博弈重点是体现人性

### 五、直销企业发展战略分析

#### 1、重视品牌形象建设

#### 2、选择适当的营销模式

#### 3、要严把产品质量关

#### 4、充分加强售后服务

## 第四部分竞争格局分析

### 第十二章 2020-2026年直销行业竞争形势及策略

#### 第一节 行业总体市场竞争状况分析

##### 一、直销行业竞争结构分析

###### 1、现有企业间竞争

###### 2、潜在进入者分析

###### 3、替代品威胁分析

###### 4、供应商议价能力

###### 5、客户议价能力

###### 6、竞争结构特点总结

##### 二、直销行业企业间竞争格局分析

###### 1、不同地域企业竞争格局

###### 2、不同规模企业竞争格局

###### 3、不同所有制企业竞争格局

##### 三、直销行业集中度分析

###### 1、市场集中度分析

###### 2、企业集中度分析

- 3、区域集中度分析
- 4、各子行业集中度
- 5、集中度变化趋势

#### 四、直销行业SWOT分析

- 1、直销行业优势分析
- 2、直销行业劣势分析
- 3、直销行业机会分析
- 4、直销行业威胁分析

### 第二节 中国直销行业竞争格局综述

#### 一、直销行业竞争概况

- 1、中国直销行业品牌竞争格局
- 2、直销业未来竞争格局和特点
- 3、直销市场进入及竞争对手分析

#### 二、中国直销行业竞争力分析

- 1、中国直销行业竞争力剖析
- 2、中国直销企业市场竞争的优势
- 3、内资企业与外企比较分析
- 4、国内直销企业竞争能力提升途径

#### 三、直销行业主要企业竞争力分析

- 1、重点企业资产总计对比分析
- 2、重点企业从业人员对比分析
- 3、重点企业营业收入对比分析
- 4、重点企业利润总额对比分析
- 5、重点企业综合竞争力对比分析

### 第三节 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

### 第四节 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、出色的市场业绩
- 七、直销牌照的取得

#### 第五节 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

### 第十三章 2020-2026年直销行业领先企业经营分析

#### 第一节 中国直销企业总体发展状况分析

- 一、直销企业主要类型
- 二、直销企业资本运作分析
- 三、直销企业创新及品牌建设
- 四、直销企业国际竞争力分析
- 五、2019年直销行业企业排名分析

#### 第二节 中国领先直销企业经营形势分析

##### 一、安利（中国）日用品有限公司

- 1、企业发展概况分析
- 2、企业产品结构分析
- 3、企业服务体系分析
- 4、企业经济指标分析
- 5、企业营销网络分析
- 6、企业客户群体分析
- 7、企业竞争能力分析
- 8、企业最新发展动向

##### 二、完美（中国）有限公司

- 1、企业发展概况分析
- 2、企业产品结构分析
- 3、企业产品销量分析



- 4、企业营销网络分析
- 5、企业服务体系分析
- 6、企业经济指标分析
- 7、企业竞争能力分析
- 8、企业最新发展动向

### 三、无限极（中国）有限公司

- 1、企业发展概况分析
- 2、企业产品结构分析
- 3、企业服务体系分析
- 4、企业经济指标分析
- 5、企业营销网络分析
- 6、企业主要客户分析
- 7、企业竞争能力分析
- 8、企业最新发展动向

### 四、汤臣倍健股份有限公司

- 1、企业发展概况分析
- 2、企业产品结构分析
- 3、企业营销网络分析
- 4、企业经济指标分析
- 5、企业运营能力分析
- 6、企业客户群体分析
- 7、企业竞争能力分析
- 8、企业最新发展动向

### 五、玫琳凯（中国）化妆品有限公司

- 1、企业发展概况分析
- 2、企业产品结构分析
- 3、企业经营业绩分析
- 4、企业经济指标分析
- 5、企业主要客户分析
- 6、企业服务体系分析
- 7、企业竞争能力分析
- 8、企业最新发展动向

## 六、如新（中国）日用保健品有限公司

- 1、企业发展概况分析
- 2、企业产品结构分析
- 3、企业产品销量分析
- 4、企业经济指标分析
- 5、企业服务体系分析
- 6、企业营销网络分析
- 7、企业竞争能力分析
- 8、企业最新发展动向

## 七、天津天狮生物工程有限公司

- 1、企业发展概况分析
- 2、企业产品结构分析
- 3、企业经济指标分析
- 4、企业服务体系分析
- 5、企业营销网络分析
- 6、企业发展规划分析
- 7、企业竞争能力分析
- 8、企业最新发展动向

## 八、权健自然医学科技发展有限公司

- 1、企业发展概况分析
- 2、企业产品结构分析
- 3、企业技术水平分析
- 4、企业经营业绩分析
- 5、企业经济指标分析
- 6、企业服务体系分析
- 7、企业竞争能力分析
- 8、企业最新发展动向

## 九、富迪健康科技有限公司

- 1、企业发展概况分析
- 2、企业产品结构分析
- 3、企业产品销量分析
- 4、企业消费群体分析

- 5、企业经济指标分析
  - 6、企业服务体系分析
  - 7、企业竞争能力分析
  - 8、企业最新发展动向
- 十、新时代健康产业（集团）有限公司
- 1、企业发展概况分析
  - 2、企业产品结构分析
  - 3、企业营销网络分析
  - 4、企业服务体系分析
  - 5、企业经济指标分析
  - 6、企业经济业绩分析
  - 7、企业竞争能力分析
  - 8、企业最新发展动向

## 第五部分发展前景展望

### 第十四章 2020-2026年直销行业前景及投资价值

#### 第一节 零售行业五年规划现状及未来预测

- 一、“十二五”期间零售行业发展成果
- 二、“十二五”实现互联网渠道布局
- 三、直销行业“十三五”发展方向预测
  - 1、零售行业“十三五”规划制定进展
  - 2、零售行业“十三五”规划重点指导
  - 3、零售行业在“十三五”规划中重点部署
  - 4、“十三五”时期零售行业发展方向及热点

#### 第二节 2020-2026年直销市场发展前景

- 一、2020-2026年直销市场发展潜力
- 二、2020-2026年直销市场发展前景展望

#### 第三节 2020-2026年直销市场发展趋势预测

- 一、2020-2026年直销行业发展趋势
- 二、2020-2026年直销市场规模预测
- 三、2020-2026年直销区域市场趋势预测

#### 第四节 影响企业生产与经营的关键趋势

- 一、市场整合成长趋势
- 二、需求变化趋势及新的商业机遇预测
- 三、企业区域市场拓展的趋势
- 四、行业运营模式发展完善
- 五、政府监管趋于科学、理性
- 六、舆论引导日益公正、客观
- 七、影响企业销售与服务方式的关键趋势

#### 第五节 直销行业投资特性分析

- 一、直销行业进入壁垒分析
- 二、直销行业盈利因素分析
- 三、直销行业盈利模式分析
- 四、直销牌照申请及下发分析

#### 第六节 2020-2026年直销行业投资价值评估分析

- 一、行业投资效益分析
  - 1、行业活力系数比较及分析
  - 2、行业投资收益率比较及分析
  - 3、行业投资效益评估
- 二、产业发展的空白点分析
- 三、投资回报率比较高的投资方向
- 四、新进入者应注意的障碍因素

### 第十五章 2020-2026年直销行业投资机会与风险防范

#### 第一节 直销行业投融资情况

- 一、行业资金渠道分析
- 二、固定资产投资分析
- 三、兼并重组情况分析
- 四、直销行业投资现状分析
  - 1、直销产业投资经历的阶段
  - 2、直销行业投资状况回顾
  - 3、中国直销行业风险投资状况
  - 4、中国直销行业的投资态势

#### 第二节 2020-2026年直销行业投资机会

一、产业链投资机会

二、重点区域投资机会

三、直销行业投资机遇

### 第三节 2020-2026年直销行业投资风险及防范

一、政策风险及防范

二、技术风险及防范

三、供求风险及防范

四、宏观经济波动风险及防范

五、关联产业风险及防范

六、产品结构风险及防范

七、其他风险及防范

### 第四节 中国直销行业投资建议

一、直销行业未来发展方向

二、直销行业主要投资建议

三、中国直销企业融资分析

1、中国直销企业IPO融资分析

2、中国直销企业再融资分析

## 第六部分 发展战略研究

### 第十六章 直销行业发展战略研究

#### 第一节 直销行业发展战略研究

一、战略综合规划

二、技术开发战略

三、业务组合战略

四、区域战略规划

五、产业战略规划

六、营销品牌战略

七、竞争战略规划

#### 第二节 对中国直销品牌的战略思考

一、直销品牌的重要性

二、直销实施品牌战略的意义

三、直销企业品牌的现状分析

四、中国直销企业的品牌战略

五、直销品牌战略管理的策略

第三节 直销经营策略分析

一、直销市场细分策略

二、直销市场创新策略

三、品牌定位与品类规划

四、直销新产品差异化战略

第四节 直销行业投资战略研究

一、直销行业投资战略

二、2020-2026年直销行业投资战略

三、2020-2026年产品行业投资战略

第十七章 研究结论及发展建议

第一节 直销行业研究结论及建议

第二节 直销子行业研究结论及建议

第三节 直销行业发展建议

一、行业发展策略建议

二、行业投资方向建议

三、行业投资方式建议

图表目录：

图表：直销行业生命周期

图表：直销行业产业链结构

图表：2013-2019年全球直销行业市场规模

图表：2013-2019年中国直销行业市场规模

图表：2013-2019年直销行业重要数据指标比较

图表：2013-2019年中国直销市场占全球份额比较

图表：2013-2019年直销行业销售收入

图表：2013-2019年直销行业利润总额

图表：2013-2019年直销行业资产总计

图表：2013-2019年直销行业负债总计

图表：2013-2019年直销行业竞争力分析

图表：2013-2019年直销市场价格走势

图表：2013-2019年直销行业主营业务收入

图表：2013-2019年直销行业主营业务成本

图表：2013-2019年直销行业销售费用分析

图表：2013-2019年直销行业管理费用分析

图表：2013-2019年直销行业财务费用分析

图表：2013-2019年直销行业销售毛利率分析

图表：2013-2019年直销行业销售利润率分析

图表：2013-2019年直销行业成本费用利润率分析

图表：2013-2019年直销行业总资产利润率分析

图表：2013-2019年世界直销零售额种类结构

图表：2013-2019年世界直销业地区分布状况

图表：2013-2019年世界直销销售额区域分布

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202005/165579.html>