

直销模式：揭示万亿市场中犹太人的创新力量，并探索其在中国市场的机会

产品名称	直销模式：揭示万亿市场中犹太人的创新力量，并探索其在中国市场的机会
公司名称	东莞微三云软件开发公司
价格	.00/件
规格参数	服务项目:东莞直销模式系统开发 定制项目:直销模式系统开发 地区:广州
公司地址	东莞市松山湖生态园B栋
联系电话	18002681353 19521826326

产品详情

大家好！我是贺龙，本人精通商业模式设计，不在于任何平台运营。资料来自于互联网，责任由互联网承担！如有侵权，请联系小编删除！本文重点在于商业探讨，软件开发找我获取

最近，以色列和巴勒斯坦之间的冲突再次将犹太人推到了台前。但我突然发现，直销模式竟然也是由犹太人创立的，这是一个潜力巨大的市场，价值万亿美元。

现在让我们来看看直销行业的一些数据。

作为一种现代企业产品营销方式，直销已经融入社会，成为公众日常生活中的常态。全球已有1036万家拥有直销牌照的企业。截至2018年，中国的直销行业市场规模达到了2205.5亿元，同比增长6.56%。预计2019年，中国的直销市场规模将接近2500亿元。预测到2021年，这一规模将达到2800亿元，而在2023年，预计将突破3000亿元，达到3117亿元。全球直销行业的销售规模已经达到了1900亿美元（即折合人民币一万多亿）。

据了解，目前中国共有89家企业拥有直销牌照，其中57家为内资企业，32家为外商投资企业或境内投资企业。这些信息都可以在商务部直销行业管理平台的“直销企业”栏目中找到。

现在让我们来看看直销是如何传入中国市场的，以及它经历了哪些故事和模式。

直销的起源可以追溯到20世纪40年代的美国。当时，美国社会的贫富分化严重，底层人民缺乏资本和就业机会，陷入了贫困。与此同时，许多企业面临产能过剩的问题，急需销售产品。

在这样的背景下，直销模式应运而生，绕过传统的批发商和零售渠道，通过人际关系面对面销售产品。

据记载，直销最早起源于二十世纪40年代的以色列，由犹太人卡撒贝创立，后来在美国得到了真正的发展。美国犹太人卡尔·宏邦创立的健尔力公司（1945年改名为纽崔莱，后于1972年被anli收购）开始采用多层次直销的方式销售营养素补充食品，这被认为是多层次直销的开端。

纽崔莱公司的创始人李·麦亨杰和威廉·卡森伯瑞在实践中创造了一种独特的直销销售计划，即今天常见的直销（传销）制度的基本模式。

该模式的操作方式如下：

直销员可以以35%的折扣向这两个创始人购买产品。

如果直销员能够招募25个人加入，并且每个加盟者每个月购买一个月的供应量，那么直销员就有资格成为保荐人。

一旦直销员成为保荐人，他自己的客户和他的下线经销商都可以直接向他订货。直销员可以从卖给客户的销售额中获得35%的利润，从下线直销员的销售额中最高可以获得25%的利润。

当直销员和他的下线直销员累积150个顾客时，他就成为“金字塔”顶端的“代理商”。

如果下线的直销员也成为代理商，那么这个直销员可以从他们的销售总额中提取20%的利润。

直销的起源可以追溯到20世纪40年代的美国加利福尼亚州，当时两位加利福尼亚州人麦亨格（Lee Mytnger）和卡谢伯里（William Gasselberry）将酬金制度与直销相结合。他们以销售维生素丸为主，采用多层次酬金分配制度。

1940年代，美国犹太人卡尔·宏邦创立的健尔力公司（后更名为纽崔莱）开始采用多层次直销的方式，销售其营养素补充食品，这标志着多层次直销的起源。

这种创新的销售方式吸引了许多失业工人和家庭主妇，尤其是在美国经济大萧条时期。直销成为解决就业问题的一种有利途径。

1959年，纽崔莱公司的两位直销员杰·温安洛（Jay Van Andel）和理查·狄维士（Rich DeVos）另起炉灶，创立了anli公司，推销他们自己生产的清洁剂和洗衣粉。他们从纽崔莱公司借鉴并改进了销售模式，最终取得了巨大的成功。anli公司的直销方式被认为是成熟的直销模式，其发展推动了整个直销行业的壮大。

在20世纪60年代，美国涌现了许多采用直销方式的公司。到1972年，上门直销的销售额已经达到40亿美元。在60年代和70年代，直销业开始进入其他国家，并逐步兴起。

然而，随着anli等公司的成功，模仿多层次直销制度的非法欺诈公司也开始大量涌现。一些不法商人开始研究直销模式，并设计出了“金字塔促销计划”，以拉人头敛财为目的，远离了产品销售的本质。

20世纪60~70年代，执行“金字塔促销计划”的公司在美国盛行。著名的有卡斯可星际化妆品公司、假日魔术公司、佳线公司等。这些公司以拉人头和强行塞货等方式迅速发展，引发了大量社会问题，被形象地称为“老鼠会”。

根据美国联邦贸易委员会和华尔街资料显示，最早的“老鼠会”是1964年由威廉·派屈克在加州创立的假日魔术公司。这家公司在短短的8年时间里，业绩从第一年的52万美元增长到1972年的2.5亿美元。与此同时，佳线公司也是“老鼠会”的典型代表。

由于“老鼠会”在全美范围内扩散发展，扰乱了正常的市场秩序，损害了许多个人和商业组织的经济利益，因此在1971年，美国联邦贸易委员会以及各州政府对腐败的多层次直销公司展开了调查，并控告了许多直销公司。

1971年，美国联邦贸易委员会成功起诉并取缔了假日魔术公司。同年，加州政府也揭露了佳线公司的非法活动。

1975年3月，美国联邦贸易委员会控告anli公司参与“金字塔”欺诈活动，这是美国多层次直销发展史上最有名的事件。anli公司对此提出上诉。经过4年的审理，法院最终认定anli公司的直销行为是合法的，而不是“金字塔”欺诈。美国联邦贸易委员会在此案中将“金字塔促销计划”定义为：“参与者支付给公司以换取2种权利：销售产品的权利以及介绍他人加入公司从中获得酬劳的权利，而介绍他人加入公司的酬劳与销售产品给最终使用者无关...”。

anli公司胜诉后，美国联邦贸易委员会确认多层次直销是合法的，并提供了一些用于判断多层次直销与“金字塔”销售的标准，成为日后美国各州和世界各国规范直销的蓝本。

80年代以后，直销行业再次迅速发展。根据华尔街日报的报道，2002年美国的直销销售额超过240亿美元，从事直销工作的人口达到1050万人。

根据世界直销协会联盟（WFDSA）的统计数据，在1990年全球约有1000万名直销人员，36个国家和地区设有直销协会，全球直销行业的年整体营业额为447亿美元；到2000年，全球直销人员数量达到3871万人，年营业额达到820亿美元；2002年，全球直销人员数量增至4727万人，年营业额为857.6亿美元。这些数据仅代表参加世界直销协会联盟的直销公司的情况。

据估计，目前全球有超过1亿人从事直销工作，这与近年来全球经济低迷所带来的高失业率形成了鲜明对比。

中国直销的起源可以追溯到20世纪90年代初，当时直销从国外传入内地。一开始，台湾许多公司纷纷到大陆投资，导致一些合法和非法的公司如雨后春笋般涌入内地市场。同时，一些外商企业也开始进驻中国内地。不法分子乘机利用这种在中国尚未成熟的营销方式进行非法集资、诈骗、勒索和绑架等犯罪行为，给当时的中国社会造成了严重的危害。

当时，直销在中国还被称为“传销”。直到1990年11月14日，美国yafang经广州市政府批准，中国大陆注册成立了第一家正式的直销公司——中美合资广州yafang有限公司。这标志着直销正式进入了中国市场。此后，yafang成立了第一家分公司——广州陵园西分公司，并成为中国直销史的开创者。因为yafang的业务主要由女性从事，所以产生了“yafang小姐”的说法。

然而，到了1993年，全国范围内的传销现象扩散开来，几乎所有省会和沿海大中城市都有传销公司。据估计，当时传销公司数量已增加到近200家，从业人员数量超过100万。为了制止这种现象，国家工商行政管理局于1994年发布了多项关于制止传销违法行为的通知。这标志着传销在中国进入了第一个平静期。

1995年，中国传销公司数量已增加到163家，参与人数达到四、五万人。为了管理传销行业，国家内贸部办公厅于1995年3月28日发文宣布成立“多层次传销管理条例”立法工作机构，并起草了国家关于多层次传销管理的法规。

1998年，yafang积极配合国家政策，暂停了所有直销营运，并采用批发和零售方式进行产品销售。同年9月，yafang获得国家对外贸易经济合作部的批准，开始采用“店铺销售+雇用推销员”的体制销售。2019年1月，yafang在中国大陆的直销业务重新启动，通过布局“专卖店+电商+专营店/商超”的全渠道合作，重点发展中国市场。

2005年9月，直销行业又迈入了法定直销阶段，商务部发布了《直销管理条例》和《禁止传销条例》。

目前，中国直销行业qianshi家企业分别是无限极、完美、anli、权健、meilinkai、尚赫、新时代、中脉、隆力奇、康宝莱。其中只有尚赫一家企业业绩实现高增长，但有一半的企业业绩出现负增长。目前业绩增长较为突出的企业有华林酸碱平、苏州绿叶、美乐家、三生、金天国际、康婷、尚赫，这些企业之所以能实现高增长，主要是因为采用了新的经营模式，长期稳健发展迎来爆发，得到公益品牌支持以及采取了有力的市场促销措施等。

总的来说，中国直销行业在发展过程中仍面临重重问题，未来需要逐一解决声誉问题、申请许可问题、服务网点设立问题、报酬限制问题和获准产品类别问题等，才能实现行业的持续健康发展。以上就是对中国直销行业的数据统计和分析。

两种图谱关系

推荐图谱（又称代数关系）：直推为1代，1代的直推为2代。例如：A推荐B，B推荐C，C推荐D，那么B是A的第一代直推，C是B的直推是A的第二代，以此类推。

团队图谱（又称层级关系）：层级关系即排网关系，其中包括一条线直销制度、双规制度（也叫二二复制）、三三复制、太阳线、量碰、层碰、三级分销等。

一条线直销制度排网规则：所有点位像一条线排列下来。幸运奖（见点奖）：每进一位会员无限层拿见点奖励5元，多劳多得，有封顶，接点关系发放的，每个点位5元，封顶层级多少层。直推奖

（不封顶）：直接推荐一个客户，按照推荐关系，发给推荐人，可以百分比发放也可以固额发放。

管理奖（领导奖）：推荐关系发放，一般会有限制，直推几人拿几代。

双轨制度也叫二二复制：

所谓“双轨制”只是一种组织架构，即每个经销商只需开发两个销售市场：以A经销商为代表的A市场和以B经销商为代表的B市场。如此发展下去，形成一个销售网络体系。如果你又开发了第三市场C经销商，只能放在A市场体系或B市场体系中，而不允许放在自己名下。这样既扩大了薄弱市场，同时也帮助了该市场中相关联的人。真正体现人帮人，而不是以我为中心。养懒人，不能充分发挥直销人的潜能；大象腿现象，不能获得相应报偿。

常见奖项：推荐奖：根据直接推荐人（第一代）的消费金额的10%发放奖金。对碰奖（量碰奖）：每新报单的业绩逐层往上累计每层都加。左右两区业绩凡是有新增业绩就会产生对碰，对碰过以后一区业绩剩余0，另外一区业绩剩余，或者两区都剩余0。

层碰奖：每层首单业绩产生层碰（小区业绩的50%），层碰业绩不产生对碰。

见点奖：根据伞下团队5层见点，每层50元。（可以限制可得层数和奖金金额）

团队奖：拿5代（推荐关系）之内所有人对碰奖金额的5%。

三三复制：

下级有左中右三个区，这三个区一旦排满，推荐的第四个人就只能排在左中右区的下面。排网规则：类似于双轨的排网，不同之处在于每个会员下面最多接点三个点位。

1) 直接销售奖（推荐奖）：成为VIP会员后，可以开拓三个市场（A、B、C市场），直接销售1套产品时，可获得直接销售奖金N元或者报单业绩的百分比。

2) 见点奖：基于接点关系发放，每个点位5元，封顶10层。3) 报单中心：一次性进货多少可以成为代理，给下面会员报单，享受每报一单的奖励，或者根据团队业绩多少可以申请成为代理，亦或是由管理员指定。

太阳线：排网规则：与一条线、双轨不同，太阳线的排网不限制会员下面接点的点位个数，只要是自己推荐的就可以接点到自己下面，可以为0，可以为99，也可以为N个。

常见奖项：直推奖：推荐关系发放三代，每代的百分比不一样。

管理奖：限制管理奖发放的条件，推荐几人拿几代，得到的是几代会员每天静态定返的百分比。

商城+管理系统：商城也属于直销系统的一种，不同于一般的直销系统，这个商城是独立的，包括商城和系统两部分。商城主要用于商品买卖，后台系统和一般的直销系统一样，具备各种奖项，可以发展自己的团队。

三级分销：三级分销的特点是所有奖金的发放最多达到3层，所以称为三级分销，一般与产品相关。

拆分类：拆分类一般是双轨+股票交易拆分+EP交易，常见奖项与双轨类似。区别是包括股票交易板块，股票卖出后获得的静态收益部分。股票一般从最低价开始上涨，涨到最高价停止卖出，按照拆分倍数翻倍，达到卖出条件后可以销售股票，销售后可获得收益。

EP交易：会员之间相互交易系统币，采用线下打款的模式，包括打款收款超时和处罚，不同系统的挂卖规则各不相同。

注明：以上所有数据均来自互联网公开信息获取，小编不对本文内容任何真实性承诺保证，如有不实联系小编处理。

小编所有分析的项目，只是分析商业经济模式，小编没有参与任何分析过的项目运营，也不投资参与任

何项目，不做任何项目私下评估，（以上分析均不构成任何投资建议）

最后

- 1.提供稳定的底层架构，支持高并发。我们花了三年时间研发底层架构，投入了3000多万资金，这是任何一个技术团队都不敢做的事情。80多人
- 2.的技术团队在2017年至2019年期间进行了研发。目前，我们已经支持多个客户月流水过亿。
- 2.底层互通，每个不同的应用可以单独设置不同的分佣比例。入口、裂变、复购和线下门店的商城模式都是不同的，可以自由组合各种应用。
- 3.完善的支付和税务体系，支持微信支付、支付宝、汇聚、通联、杉德等支付方式。
- 4.提供第三方生活服务赋能，包括加油、充话费、支付电费 etc 100多种生活服务平台。
- 5.提供解决方案，解决企业在发展壮大后的风险控制问题，包括超级APP等去中心化解决方案和拆分公司解决方案。
- 6.提供完整的售后服务体系，包括一对一客服培训和功能更新迭代。每个产品都会不断快速迭代，以适应最新的商业模式。
- 7.快速响应市场，开发最新的商业模式。后期可以不断添加新的商业模式，而无需频繁更换系统，数据也可以得到良好的积累，减少弹性调整的时间。
- 8.提供成功的客户案例，其中包括月流水过亿的案例。
- 9.提供一条龙服务上线，协助资料申请、域名、服务器等
- 10.200多人的技术团队为您提供服务，保证售后服务和透明的价格。不会在中途额外收费。

转载请注明出自：微三云贺龙、文章编辑：helon233

小编：一八零零两六八一三五三