

纽崔莱公司的创始人李·麦亭杰和威廉·卡森伯瑞

产品名称	纽崔莱公司的创始人李·麦亭杰和威廉·卡森伯瑞
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	东莞软件:积分商城 会员商城 深圳软件:源码定制 广州软件:成品搭建源码
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋302室03
联系电话	14778333741 13268813057

产品详情

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

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，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，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亭格（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，创立了安利公司，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。安利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，随着安利等公司的成功，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。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，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，业绩从年的52万美元增长到1972年的2.5亿美元。与此佳线公司也是“老鼠会”的典型代表。