

<<直销法规知识解读>>

图书基本信息

书名：<<直销法规知识解读>>

13位ISBN编号：9787802151024

10位ISBN编号：7802151023

出版时间：2006-8

出版时间：中国工商出版社

作者：直销法规知识解读编委会

页数：210

字数：150000

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>

<<直销法规知识解读>>

内容概要

《直销法规知识解读》是在《经济参考报》主办的“直销法规知识论坛”专栏稿件的基础上，经修订推出的直销知识启蒙之作。

由主管直销行业的政府部门官员及行业专家、学者等权威人士以通俗易懂的方式从各个角度对直销法规作出精准诠释。

本书对于政府直销管理部门工作人员、直销从业人员及社会大众正确理解直销法规知识具有很大的参考价值。

<<直销法规知识解读>>

书籍目录

前言代序1.我国直销立法的背景及其进程2.我国直销经营发展及立法的必要性3.直销与非法传销的区别4.直销企业申请条件和申请程序原因探析5.直销企业为何设立冷静期、退货及退出制度6.透视直销企业培训活动7.为什么对直销企业要实行信息披露制度8.如何处罚违规直销企业9.我国直销法规出台的历史进程10.直销企业招募直销员的条件及管理11.直销企业缘何设立保证金制度12.正本清源看直销13.传销的主要表现形式14.关于《禁止传销条例》法律责任的适用15.关于打击传销的工作机制和部门职责分工16.关于查处传销的措施和制度17.辨析单层次直销和多层次直销18.如何举报和投诉涉嫌非法传销行为19.哪些直销操作行为应遭禁20.政府会不会有意保护民族直销企业21.直销公司的分支机构应有哪些职能22.直销发展对中国经济的影响23.内资、外资直销企业各有哪些特点24.直销企业中的直销员如何计酬25.直销企业应如何加强自律26.对直销企业应如何进行监管27.开放后的直销市场如何规范28.成立直销行业协会的意义29.直销人员和消费者如何保护合法权益30.直销法规的教育渠道及其意义31.开放直销市场对传统零售业是否有影响32.世界直销联盟和中国直销市场的关系33.直销业在各国发展的基本情况34.直销企业文化建设中需要解决的主要问题35.直销从业人员的职业规范和道德要求36.直销培训及直销员考试办法37.直销许可证的申请程序和提交的资料内容附录(法规)后记

<<直销法规知识解读>>

章节摘录

直销是企业招募直销员，由直销员在固定营业场所之外直接向最终消费者推销产品的经销方式。

直销实际上包括多层次直销和单层次直销。

多层次直销，是指生产企业不通过店铺销售，而通过发展两个层次以上的直销员，并由直销员将本企业产品推销给消费者的一种促销经营方式。

单层次直销，是指生产企业不是通过店铺销售，而是通过发展一个层次的直销员，并由直销员将生产企业的产品直接推销给消费者的一种经营方式。

二、两种直销方式的区别及比较 根据权威部门的解释，可以从两个方面来理解多层次直销与单层次直销的区别。

从计酬制度来看，单层次直销中，直销人员只是从自己的销售业绩中提取折扣或佣金；而在多层次直销中，直销人员不仅从自己的销售业绩中提取折扣或佣金，而且从自己发展的一层或几层的下线直销人员的销售业绩中提取一定比例的佣金。

从渠道的商品流程来看，在单层次直销中，商品流转形式为：生产企业--直销员--消费者；而在多层次直销中，商品流转形式为：生产企业--直销员--.....--直销员--消费者。

可以说，计酬制度与商品流转形式的差异，是两种直销形式存在巨大差别的根源。

由于多层次计酬制度并没有导致商品所有权的多次转移，因此相比多层次的商品销售，这种多层次直销表现得比较温和。

在目前国际上流行的直销模式中，多层次直销模式占据了绝对的主导地位。

原因无他，巨大的商业诱因和商场的财富机会决定了这一切。

在本文中，我们不想讨论两种直销模式存在的合理性与必要性，而是从两者的区别中谈谈多层次直销有可能引发的更大的经营风险。

.....

<<直销法规知识解读>>

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>