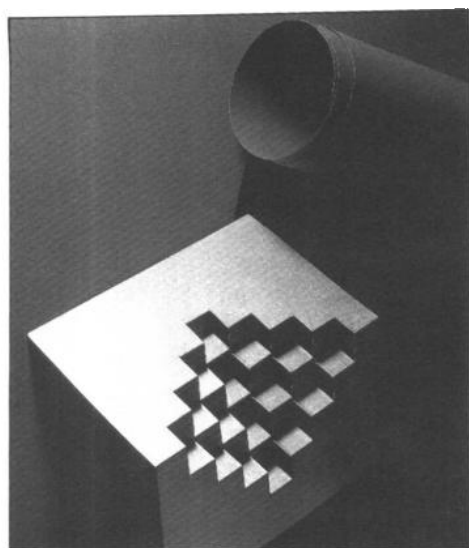


精湛叢書 / 企業系列 V11

傳銷 全方位指南

美夢 + 商品 + 生活 | 〈上〉
= 傳銷學 | 林訓民 / 著

台灣英文雜誌社有限公司 出版



傳銷 全方位指南

美夢 + 商品 + 生活 | 〈上〉
= 傳銷學 | 林訓民 / 著

台灣英文雜誌社有限公司 出版

傳銷全方位指南/林訓民. --初版. --臺北

市：臺英雜誌，民 83

冊； 公分.--(精湛叢書，企業系列；
11-12)

ISBN 957-632-282-0(一套：平裝). --ISBN
957-632-283-9(上册：平裝). --ISBN 957-
632-284-7(下册：平裝)

1.銷售

496.5

83005955

精湛叢書／企業系列V 11

傳銷全方位指南〈上〉

作 者／林訓民

發行人／陳嘉男

總策畫／林訓民

主 編／林朱綺

執行編輯／陳秋月

美術編輯／伍恩嫻

出版・發行／台灣英文雜誌社有限公司

地 址／台北市延平南路 189 號五樓

電 話／(02) 3612151

郵政劃撥／00003136

登記證／局版台業字第 0078 號

印刷廠／中華彩色印刷廠

出版日期／83 年 7 月初版

定 價／上下冊各 280 元

◎版權所有不准翻印

本書如有缺頁、破損、倒裝請寄回更換

1994.7.3,000

ISBN 957-632-282-0(套)

ISBN 957-632-283-9(上册)

- V1 推動企業的人脈**
新時代人才培育戰略
江幡良平／著 陳郁然／譯
定價 200 元
- V2 零售業之王——**
施樂百公司成功的秘密
秋川陽二／著 吳鳳英／譯
定價 180 元
- V3 松下與本田的
跨國經營策略**
鹽澤茂／著 游枝／譯
定價 200 元
- V4 世界首富
堤義明賺錢的哲學**
游枝／著
定價 120 元
- V5 八百半百貨公司經營之道**
和田一夫／著 游枝／譯
定價 120 元
- V6 雀巢咖啡稱霸世界的祕訣**
田中重弘／著 陳郁然／譯
定價 210 元
- V7 日本企業的骨氣——**
170 大企業的經營理念與定位
東京、大阪MCEI／編 林景淵等／譯
定價 500 元
- V8 2000 年創業致富術**
新服務業的趨勢、指引
日本協和中小企業經營研究所／編
廖兆陽／譯
定價 220 元
- V9 創建優質企業的條件**
日經Business／著 陳秋月／譯
定價 200 元
- V10 30 年廣告情**
賴東明談廣告、行銷、傳播
賴東明／著
定價 280 元

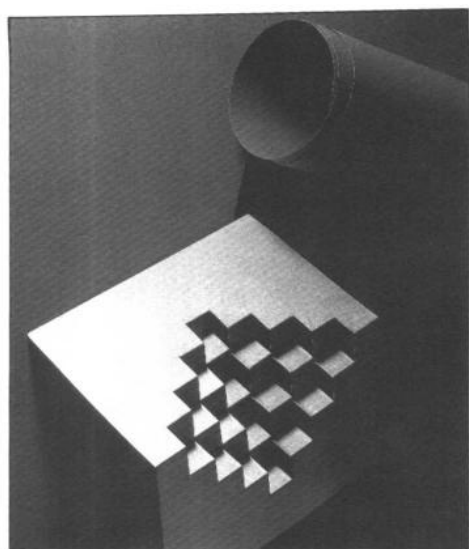


《作者簡介》

林訓民，一九五二年生，亞洲管理學院企業管理碩士。曾任輔仁、東吳及淡江大學講師，並應邀至哈佛、生產力中心等十餘家管理顧問公司演講行銷與推銷專題。現任台灣英文雜誌社及陳氏圖書公司執行副總經理，暨「中華民國直銷協會」祕書長。

從一九八六年籌設「中華民國直銷聯誼會」起，就透過實務經驗及學術參與，深入探索直銷行業的本質與發展，對國內直銷業的蓬勃發展及正常化貢獻良多。

著有《推銷教戰手冊》（遠流出版），執筆專欄「行銷綠皮書」、「推銷主管」等，散見國內各大報刊。



傳銷 全方位指南

美夢 + 商品 + 生活 | 〈上〉
= 傳銷學 | 林訓民 / 著

台灣英文雜誌社有限公司 出版

出版序言

直銷協會自一九八六年開始，即致力於正當直銷與傳銷理念的推廣和宣導工作。這些年來，協會不斷運用主辦或參與各類型的直銷研討會、座談會、記者會、組訓說明會等國內外活動，以聚會口頭傳播的方式，進行直銷及傳銷資訊的傳播與經驗、心得的交流，並已累積了相當具體的成果。而直銷協會更印行了認識直銷等知識性的宣導手冊，在各種活動場合分贈會員及與會者，努力地為直銷教育做文字傳播的工作。但是以出版直銷與傳銷專書的方式，來深入介紹與其有關的觀念、定義，並研析、整理世界各國和台灣本土直銷產業相關的資訊，卻是新的嘗試及作法。

林訓民先生以他擔任直銷協會祕書長的親身經歷來從事這份出版工作，應是最佳人選。他利用參與直銷協會工作之餘暇，傾力將各種相關的資訊和經驗有系統的整理成九大主題，成書出版。此書的問世，將可使直銷與傳銷相關的名詞定義、全球各主要國家和地區的直銷與傳銷資訊及其發展經歷與特性、世界性的重要直銷機構、公平交易法的法規詮釋和提示，

以及消費者保護法等之相關資料，有了專文介紹，可供讀者參考引用。此書應是國內少數能對直銷與傳銷產業，以深入、完整及專業方式來撰寫的直銷書籍。

雖然坊間已有不少傳銷方面的書籍，但大都以如何從事直銷或傳銷工作為主，未能脫離所屬的公司或直銷組織加以觀照及研究。但本書卻是一本以全方位角度介紹、探討整個直銷行業的參考書，相信也是記錄台灣整個直銷行業從草創初期歷經快速蓬勃發展，而將邁入另一轉型期的最佳見證。所有關心並重視台灣直銷與傳銷發展的人士，應可從閱讀此書獲得很多的資訊和助益。

中華民國直銷協會理事長 陳嘉男

序1

中華民國直銷協會林祕書長訓民，過去在參與政府制定多層次傳銷管理法規的過程中，曾經以其個人豐富的专业知識及實務經驗提供許多非常寶貴的建議。而中華民國直銷協會在協助政府對多層次傳銷的宣導工作上也多所協助，個人站在主管機關的立場，深表謝意。

回顧多層次傳銷在國內的發展歷程，十多年前因為少數業者以獵取人頭或是強迫推銷的手法，進行所謂的多層次傳銷，結果在受害者日漸增加又求償無門的情形下，民衆對多層次傳銷的觀感始終難脫老鼠會的不良印象。所幸守法的傳銷業者持續推展正確的傳銷理念，使多層次傳銷能在國內逐漸正常發展。加以近兩年「公平交易法」和「多層次傳銷管理辦法」陸續施行，使多層次傳銷終有法令的規範，社會大眾對多層次傳銷的看法也漸有改觀。而公平交易委員會成立以來，也依法調查處分了約二十家多層次傳銷公司，相信對傳銷業已產生一定程度的警示和導正效果。公平交易委員會今後除仍將繼續對不法業者的查察工作外，我們更希望加強宣導工作。正如林祕書長在本書中所期望的，政府將盡量居於輔導者的立場。

根據公平交易委員會在一九九三年進行的一九九二年「台灣多層次傳銷事業經營概況調查報告」可知，至一九九二年底時，台灣地區計有九十四萬餘人曾經參加過多層次傳銷。也就是說，在十八歲以上人口中，每百人平均有六・七七人曾參加多層次傳銷活動。就多層次傳銷事業的營業規模觀之，一九九二年的營業額在一億元至未及十億元者計有十九家，而在十億元以上之事業亦有六家，就批發零售業而言，規模並不算小。正因為多層次傳銷在國內仍然有相當看好的發展空間，坊間正亟需一本能夠提供有關直銷和傳銷多方面概念的文集。林祕書長將多年來所整理有關多層次傳銷的各項寶貴資料，以及在報章雜誌發表的相關文章彙集成冊，完成了這本結合理論與實務，有豐富內容的好書。我們期望本書的問世，能有助於國內多層次傳銷事業朝更健康的途徑發展。

行政院公平交易委員會主任委員 王志剛

序2

過去十多年間，台灣的直銷業經歷了一段波濤洶湧的悲歡歲月，林訓民先生是見證這段直銷發展歷程的一位直銷先進。

直銷是一條重要的銷售管道，是一種正當的銷售方式。一、二十年來，由於受到一些不良直銷業者不當經營的影響，造成一般社會大眾對直銷的嚴重誤解與扭曲。多年來，林訓民先生鏗而不捨，不斷透過他的生花妙筆，或參加座談研討等方式，向社會大眾傳播直銷的正確理念，澄清人們對直銷的錯誤看法，是一位成功的直銷「傳教士」。

中華民國直銷協會自一九九一年創立以來，在直銷界前輩陳理事長嘉男的領導下，結合正派經營的直銷業者，促進產業交流，增進業者聯誼，對提昇直銷業者的形象貢獻良多。林訓民先生擔任直銷協會祕書長重任，運籌帷幄，善盡幕僚長職責，襄助陳理事長推動會務，貢獻卓著，是直銷協會的一位靈魂人物。

《傳銷全方位指南》是林訓民先生將他八年多來親自參與國內外直銷活動，和擔任直銷

協會祕書長期間所整理的資料，以及一九九〇～九一年間在工商時報專欄執筆發表的相關文章彙集而成的著作。內容包括直銷的現況和趨勢、傳銷的定位、傳銷的經營策略、國外直銷的發展、立法管理、產業團體、輿論交流、學術研究、消費者保護等課題，幾已涵蓋了直銷與傳銷相關領域的所有層面，是一本非常實用且專業的「全方位」直銷參考書。

一九九一年公平交易法的頒布，肯定了直銷和傳銷的正當性和合法性，但一般社會大眾對直銷的認知仍極為不足。本書的出版將有助於揭開直銷的神祕面紗，增進社會大眾對直銷的正確認識。我們非常高興看到本書的出版，也要向林訓民先生多年來為直銷業所做的努力和貢獻致上最大的敬意。

中華民國直銷市場發展學會理事長 黃俊英

自序

直銷事業在台灣已有二十多年的歷史，而傳銷公司來台發展也有十多年了。直銷或傳銷公司都有業務發展快速、組織成員眾多、獲利佳且不受景氣影響等魅力。然而，這些企業的組織制度複雜、組訓活動頻繁，再加上口頭傳播和人與人接觸的「熱能效應」，也使它充滿了神祕的色彩。因此，不得其門而入的「外人」或未能深究全貌的「過客」，自然就會以瞎子摸象的方式，對傳銷擅加揣測、扭曲。其實，直銷及傳銷都是十分有效的行銷方式，在適當的約束下，其存在的意義與價值應該受到相當的肯定。

但事實上，有很長的一段時間，傳銷都被外界視為洪水猛獸或過街老鼠。雖然許多從事傳銷的人並不以為忤，可是不論就業績實益或社會認同來考量，傳銷業界都應該致力於消弭外界對傳銷的誤解。

「中華民國直銷協會」就是根據這個理念，因應當時的社會背景而成立的。

一九八〇年代曾發生轟動一時的台家公司老鼠會事件，接著美、日傳銷業又問題頻傳，

使社會大眾及媒體對傳銷誤會極深。當時傳銷公司深受其擾，既苦無對策，也得不到政府機構或民間團體的支持。於是，直銷及傳銷界的有心人士就在美、日兩國直銷協會的敦促與協助下，於一九八六年積極申請設立「中華民國直銷協會」，尋求自救。可惜當時內政部及經濟部連什麼是「直銷」都搞不清楚，遑論要批准成立了。業者只好先以「直銷聯誼會」名義在國內運作，在國外則仍稱「中華民國直銷協會」。當時筆者即已參與籌設工作，並擔任祕書長職務。

「八年抗戰」的種種經歷

晃眼之間業已經過八年光景。這段期間，整個直銷行業已有長足的發展及變化，包括一九九一年「中華民國直銷協會」正式獲准成立，及各種相關立法的制定實施等。而八年來，筆者立身直銷業的種種經歷與感受，更幾乎可用「八年抗戰」來形容。

首先，爲了工作需要，也爲了了解國外直銷業的現況與趨勢，筆者前後進行了八次的國際直銷之旅，前往參加在美、日、歐，甚至南美、東南亞舉行的直銷大會或研討會。在各種不同主題的研討會中，筆者不但對直銷相關的論題有了更深入的認識與認同，也蒐集了許多有用的資訊。另一個重要收穫則是因此結識了世界各國直銷公司的經營者與直銷界的領袖，

有些甚至還因結伴同遊而成了忘年之交。

在國內方面，筆者也不斷應邀參加政府相關單位及民間團體為直銷立法及消費者保護法所舉行的公聽會與座談會。其間也多次接受各種傳播媒體的訪問，談論有關直銷與傳銷的議題或新聞事件，受邀到學術單位及個別企業演講也不下百次之多。另一方面，筆者也一直為直銷產業或經濟相關雜誌撰寫有關直銷與傳銷的專文，並於一九九〇～九一年間，在工商時報撰寫了一年的「行銷綠皮書」專欄。

就這樣，八年來筆者對直銷與傳銷的發展，一直保持著最密切的接觸與最直接同步的觀察。同時，也透過多樣的方式與管道，苦口婆心地傳遞著直銷與傳銷的正確觀念與作法。但是，在一九九三年直銷協會舉行的直銷研討會上，參加者所提出的問題和這些年來各界人士所常問的問題，依然大同小異。筆者既失望且驚訝的發現，至今國人對直銷的認知仍然明顯不足，直銷教育的普及尚有待加強。

堅定出版傳銷專書決心

早在多年前筆者即已開始構思、醞釀，想為直銷及傳銷業界寫一本專書。三年前除委託專業編輯彙整過去發表的文稿外，更戮力研究近年來制定的各項傳銷法規及傳銷所處的主客

觀環境，加撰新稿。最大的盼望是完成一本全方位的傳銷參考書，提供詳盡的資訊與見解，給社會各界關心傳銷或從事直銷的人士參考。

過高的期望，使筆者一直不敢輕言出版。但上述的刺激，使筆者領悟到業界及社會大眾對傳銷專書的迫切需求，而堅定了儘速出版此書的決心。

經過八年的醞釀，三年的編輯過程，這本《傳銷全方位指南》終於完成了。它或許並不十全十美，但卻蘊涵了筆者對直銷與傳銷的熱愛與付出。

在此要特別感謝直銷協會的董、監事、直銷界的前輩、友人，及各大直銷公司的資深經營者與專業經理人。他們都是筆者的良師益友，也是支持筆者完成本書的無形原動力。

另外要特別感謝的是台英公司董事長，也是直銷協會理事長陳嘉男先生，他不但撥冗為本書撰寫出版序言，更給予筆者無比的信賴與支持。

最後更要向公平交易委員會主任委員王志刚博士、中華民國直銷市場發展學會理事長及中山大學教務長黃俊英博士慨允為本書寫序，謹表謝忱。

林訓民

目錄（上冊）

出版序言	2
------	---

序 1	4
-----	---

序 2	6
-----	---

自序	8
----	---

全方位指南 1

現況分析與趨勢展望篇

台灣多層傳銷事業現況縱橫觀	24
---------------	----

台灣直銷業的趨勢展望	51
------------	----