

| 2025 直銷菁英共學營 大陸市場新攻略

避開政策地雷，搶佔黃金機遇

傳智集團主辦、傳銷公會協辦的「2025直銷菁英共學營」7月9日在天成飯店舉辦第二場講座，由傳智集團創辦人李久慈與傳智集團海外顧問事業部總顧問鐘建和共同主講「大陸市場新攻略——避開政策地雷，搶佔黃金機遇」，兩位深諳中國市場運作的講師，從中國直銷的發展談起，再切入實務操作，為學員找出最適合自身資源與目標的中國市場布局策略。

整理／編輯部 · 攝影／康霽

本場共學營分兩大區塊，李久慈以「中國與台灣直銷發展趨勢及市場分析解剖」為題，分享其輔導大陸直銷企業及觀察中國直銷市場超過30年的經驗，提出進軍中國市場的建議。

鐘建和則從擔任多年中國直銷企業CEO的經歷中，提煉出的實戰心法與做法，幫助學員了解在中國市場如何妥善處理「外事」的原則與眉角。

【中國直銷市場的機遇與挑戰】

中國直銷發展歷程

「90年代中國直銷處在蜂擁起步的階段，台灣的直銷商當時在大陸非常活躍，」90年代就深入中國市場的李久慈表示，自直銷開始蓬勃發展之後，每隔10年左右，

市場就會出現重大變化。

1990年中美合資的「廣州雅芳」成為中國第一家直銷公司，也開啟了中國直銷的發展序幕；1994年到1997年間，主管機關開使釐清傳銷與直銷的邊界，建立了初步的監管框架，1997年1月，工商總局頒布《傳銷管理辦法》，首次從法律層面定義傳銷與直銷模式的差異。

1998年，國務院發佈《關於禁止傳銷經營活動的通知》，全面禁止多層次傳銷，多家外商被迫轉型，以店鋪加上僱員推銷的模式留在中國市場。2001年，中國加入世界貿易組織，承諾3年內開放無固定場所批發零售（包括直銷）服務。

2005~2018年，中國直銷行業穩定發展，從業人員超過百萬。2019年1月，權健



事件爆發，市場監管總局、商務部等13個國務院部會聯合展開整治保健產業的「百日行動」；同年2月，商務部宣布暫停直銷企業的審批，此舉重創中國直銷市場。直到2025年1月，商務部暨市場監管總局在上海舉辦直銷座談會，直銷行業引頸企盼的鬆綁措施終於露出曙光。

兩岸直銷市場的差異

李久慈比較兩岸直銷市場法規的差異，中國採用《直銷管理條例》與《禁止傳銷條例》，明確區分「單層次直銷」為合法、「多層次直銷」與「層壓式傳銷」為非法，傳銷被認定為一種犯罪或違法經營行為；而在台灣，多層次傳銷（MLM）為合法商業模式，受《公平交易法》第23條及《多層次傳銷管理法》規範。

此外，從佣金與計酬制度、從業者權利與保護、監管處罰與執行機制、歷年兩岸直銷業績、業績相對人口以及在GDP上的佔比等分析比較，讓學員了解兩岸直銷的差異。

進軍大陸市場的建議

分析了中國直銷市場的歷史進程與發展現況之後，李久慈給予有意進入中國直銷市場的業者以下幾點建議：



▲傳智集團創辦人李久慈剖析中國市場現狀，並提出經營建議。

- 借道其他商業模式：如開店、跨境電商、社交電商裂變等；
- 合規布局：稅務與物流佈局，如：「保稅倉+境內配送」；
- 建立全面法規合規體系：注意中國商業相關法規；
- 利用本土協作與管道合規：其他經銷模式合作、與已獲牌公司合作；
- 強化市場行銷與品牌本地化：營銷手段必須接地氣，深入民心；
- 風險評估與持續監控機制：物流金流資訊流的風險管控與自檢。

【中國外事處理與風險控管】

外事無小事

「大陸直銷企業中常聽到『外事』一詞，」鐘建和指出，望文生義常會將外事理解成「對外的事務」，實際上，外事不等於公關，而是關乎企業整體發展。只要企業發展到一個程度，就必須有一個外事的SOP。

「外事無小事，處理妥當，才可能大事化小、小事化無。」鐘建和表示，外事問題千奇百怪、有大有小，產生的原因主要可歸咎於產業的特殊性、政策敏感性與監管單位的壓力，而建立外事關係，可以透過建立生產基地，提供民眾就業機會、增加政府稅收等社會貢獻來完成，當發生外事問題時，處理的關鍵點，就是需要一個有決策權的人來做重要決定。

外事要從小事做起

處理外事需要有專業的人才，而這個人才能否適任，跟他的學歷無關，因為這是一項隱藏技能。外事處理的是大事，而大事常從小事做起，鐘建和舉例，一開始也許每天到工商局長的辦公室，擦桌倒水，從這些簡單的小事中，跟政府部門建立好關係，一旦遇到問題時，才有轉圜的機會。

中國講的是情、理、法，而非法、理、情，雖然一切有法可管，但常常「有關係就沒關係」，因此透過外事打點好政府單位，是直銷企業非常重要的工作，避免問題發生時，引發監管單位整頓、撤牌、凍結業務或輿論圍攻的後果。



▲傳智集團海外顧問事業部總顧問鐘建和認為，遵守法律、按部就班是降低外事的關鍵。

遵守法律、按部就班

「遵守法律、按部就班」，鐘建和用這8個字總結降低外事的關鍵，外事關係再好，也無法擴及23省，尤其目前盛行「遠洋捕撈」，地方基層執法部門在沒有刑事管轄基礎、證據也不確鑿的狀況下，就跨省抓捕民營企業家，而且政府領導班子會更替，沒有永遠的保護傘，守法繳納應繳的稅賦，才能避免被找碴。

而在經營外事關係時，應該要按部就班，定期維護人際關係，避免臨時抱佛腳，企業也應定期自檢，降低外事風險，絕對不能貪方便或利益而躁進。鐘建和提醒，大陸的市場環境與台灣不同，不能套用台灣的管理經驗，最好採用在地有經驗的經理人，降低摸索時間與犯錯機率。🌐