

直銷快訊

## 香港直銷協會2008-2010年度幹事就任

香港直銷協會在剛舉行的會員大會上，選出新一屆幹事，如新集團香港及澳門分公司總裁劉明欣女士獲選為2008/2010年度香港直銷協會會長暨世界直銷協會聯會董事。劉明欣表示，在未來兩年裡，直銷協會將透過不同渠道，向大眾介紹直銷業的特色，加深市民對直銷業的了解，致力促進香港直銷業的發展。

直銷提供親切的個人化服務、高質素的产品、詳盡的产品示範、購物保障及滿意保證，吸引很多人加入直銷行業。根據香港直銷協會的數字，在2002至2007的5年內，香港活躍直銷商的人數由約8萬升至約11萬。直銷從業人員數目大幅增加的另一原因，是直銷行業能夠為行業員提供自主及低成本的創業良機。以2007年為例，香港零售銷售總額達2,477億港元\*，而直銷產生的總額達14億港元\*\*，佔零售總額約0.57%，而本港的直銷從業員亦僅佔總人口約1%（以總人口七百萬計算），由此可見，直銷行業仍有極大的發展潛力。

由於本港直銷業仍存在莫大的發展機會，直銷協會相信配合適當的監管及教育工作、業內人士的自律，行業的發展潛力將進一步擴大。「事實上，直銷協會亦於早前與香港理工大學企業經管人才發展中心合辦直銷市場運作及管理實務專業課程，讓會員公司之直銷從業員因應個人需要報讀，進一步提升直銷從業員趨向更專業化及國際化，推動本地直銷業發展。」劉明欣補充道。

2008/2010香港直銷協會新一屆幹事名單如下：

### 會長



如新集團香港及澳門分公司總裁  
劉明欣女士

### 秘書及澳門事務委員會主席



美國安利(香港)日用品有限公司總經理  
余偉業先生

### 司庫



無限極(香港)有限公司總經理  
潘光宇博士

### 新會員審核委員會主席



香港康寶萊國際有限公司營業中心高級經理  
李悅方小姐

### 商德守則委員會主席



玫琳凱(香港)有限公司業務及市場總監  
張愛達小姐

### 健康補充品監管委員會顧問



美國安利(香港)日用品有限公司技術服務總監  
梁忠良先生

### 會員公司代表



立新世紀資深副總裁暨亞太區董事總經理  
金炫洙先生

### 會員公司代表



USANA亞洲區行政副總裁  
胡伍小碧女士

### 會員公司代表



bwL全美世界香港及澳門總經理  
周炳光博士

\*資料來源：香港政府統計處

\*\*資料來源：世界直銷協會

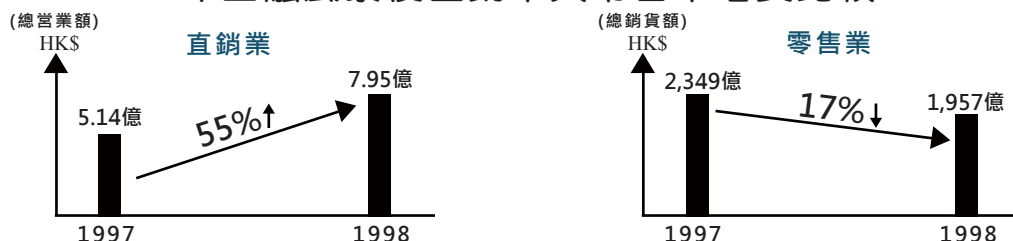
www.wfdsa.org

## 全球經濟下滑 直銷業成逆市奇葩

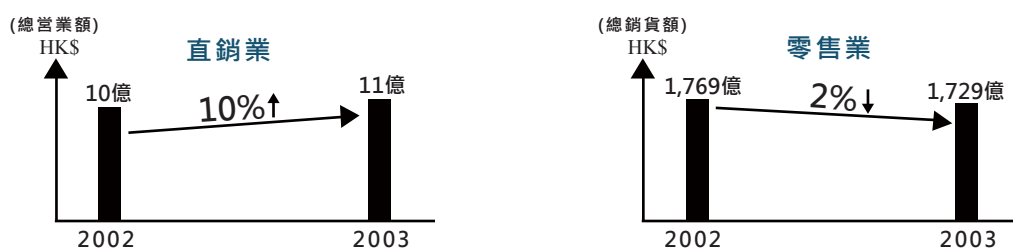
自去年9月爆發金融海嘯起，全球經濟下滑，香港亦不能倖免。繼早前大型服裝連鎖店、電器連鎖店、旅行社及食肆相繼結業；多間銀行亦進行大規模的裁員及減薪，令香港在2008年10月至12月的失業率增至4.1%\*，創2008年新高。而相信新一輪的倒閉及裁員潮將於農曆年後出現。而於2008年12月18日的新聞報導中，更有學者及人事顧問表示，保守估計2009年失業率將達5%。此外，香港工業總會主席陳鎮仁在2008年11月26日的大公報訪問中更稱，若經濟情況沒有改善，未來一年估計將有四分之一企業倒閉。

隨著失業人數增加，市場增添大量勞動力。而該批勞動力主要來自銀行、保險及零售業之前線員工，而直銷業提供的低成本及低風險創業良機為這批擁有銷售經驗及背景之勞動力提供另一條出路。根據過往的資料顯示，在1997年亞洲金融風暴及2003年SARS期間之經濟低迷期，直銷業的業績往往屢創高峰，成為逆市奇葩。根據協會的數字顯示，香港直銷業的總營業額在1998及2003相比前一年皆錄得雙位數字的增長。1997年亞洲金融風暴爆發，1998年起，香港經濟持續衰退。據香港政府統計處的資料顯示，1998年零售業總銷貨額較1997年下跌17%。相反，香港直銷業1998年之業績卻勁升55%。SARS期間，零售業再受打擊，香港政府統計處的數字顯示，2003年零售業總銷貨額較去年下跌2%；而香港直銷協會的數字顯示香港直銷業總營業額上升10%。此外，自1997年金融風暴後，零售業持續萎縮，自1997年零售業每年總銷貨額超過HK\$2,300億下跌至2003年HK\$1,729億。相反，在1997-2003年期間，直銷業卻逆市增長，由1997年全年總營業額HK\$5億勁升至2003年全年總營業額HK\$11億。可見更多人在經濟不景時願意花時間了解直銷事業，並投身其中。

### 1997年金融風暴後直銷業與零售業增長比較



### 2003年SARS時期直銷業與零售業增長比較



在經濟低迷、失業率高企時，被裁的員工要找到另一份工作並不容易；加上經歷被裁後而意識到打工仔生涯缺乏保障，很多人會因此萌生創業的念頭。但創辦傳統事業往往需要大量的資本及豐富的經驗；而直銷業卻能提供低成本及低風險的創業良機。與傳統事業相比，透過直銷創業的人士不用囤積大量貨品，亦不用負擔各項行政開支，只需申請成為直銷員便可建立自己的網絡及事業王國，享有時間及金錢的自由。而囤貨及行政費等支出及風險皆由直銷公司承擔。

此外，很多國際性的大規模直銷公司皆會擁有多個市場，讓其直銷員可於不同地區保薦下線或發展事業，無懼地區性經濟逆轉，大大增加直銷業抵抗經濟不景的能力。

由於直銷業獨特的優勢，令其往往能於經濟低迷時一枝獨秀，逆市增長。馬來西亞首相署副部長姆魯基亞 (T. Murugiah) 亦於2008年12月15日馬來西亞星報的訪問中建議失業人士投身直銷行業，以低風險創立自己的事業。2009年，香港的經濟將進入令一個寒冬，新一輪的倒閉及裁員潮將於農曆年後出現。面對經濟困局，直銷業可提供一個低成本及低風險的創業良機，並由已成功的直銷領袖提供培訓，讓直銷員可建立自己的國際事業，無懼地區性經濟逆轉及被裁的危機。

\*資料來源：香港政府統計處