

美乐家：深陷物流难关经销商徒手自救 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/249/2021\\_2022\\_\\_E7\\_BE\\_8E\\_E4\\_B9\\_90\\_E5\\_AE\\_B6\\_EF\\_c31\\_249358.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/249/2021_2022__E7_BE_8E_E4_B9_90_E5_AE_B6_EF_c31_249358.htm) 自美乐家去年高调进入中国以来，声音渐行渐弱，到现在，已有传言说美乐家在大陆的团队基本上流失殆尽。有丰富经验的游淑慧所带领的美乐家究竟遇到了什么难题？在并未爆出美乐家传销负面消息的情况下，为何市场运作一年来业绩不增反降？一位山东的经销商告诉记者：美乐家的经销商按照美乐家的制度运作时，遇到了物流的难题，而且一直得不到解决，并且很多人前期收入过低，经营者面临生存问题而难以支持下去等各种瓶颈问题。“现代物流业如此发达，一个真正想在国内开拓市场的直销公司竟然还会遭遇物流困境，无论从哪一点上讲，都绝对是管理层的失职。”该经销商认为是管理层过于谨慎的行事风格导致其在国内无所作为的最根本原因。这位经销商还告诉记者，一位来自香港的经销商为了解决物流难题，决定自己出资建立一套名为“1900行销方案”。记者辗转联系上这位名叫李锐的美乐家经销商，他告诉记者，该行销方案可以降低国内会员购买美乐家产品的各种费用，“效果很好，我们现在已经有超过6000名的会员，而且势头现在很好。”经销商：我不是美乐家会员 早在2006年9月份，记者就得到了一些美乐家经销商的消息，称“美乐家做不下去了，很多团队已经崩盘”，据记者了解，2006年9月正是美乐家广为流传的拿直销牌照的时间，在连续数月直销牌照没有音讯的情况下，经销商情绪发生了很大的波动。除此之外，不少经销商告诉记者，产品问题一直都没有解决，拿货依然要

到香港去，对于内地的会员来说，物流成本的压力一直很大。记者也就此问题咨询了美乐家上海分司的相关负责人，该公司负责人表示，上海工厂产品线扩产事宜已经报批美国总部。据接近美乐家高层的人透露，美乐家美国总部对中国市场的策略一直很保守，甚至曾有中国区的管理层因为媒体采访而被批的传闻。中国市场管理层的权力的过分狭窄让美乐家市场迟迟未能打开，公司对于经销商的支持力度几近于无，也同时导致了美乐家公司对市场信息反应速度的严重滞后。期间，还发生了一起让经销商心生去意的事情，这是美乐家上海分公司在其官方网站上发表的一篇声明：我们要向每一位对美乐家关注的人清楚表明，无论任何与美乐家有否直接关连的人，在美乐家公司未拿到直销牌照之前，不得借美乐家之名在中国进行任何直销行为。请特别注意下列行为是严格禁止：不得在中国境内从事招募、推销或举办相关活动、任何其它形式的直销活动在公司没有正式拿到直销牌照之前都是不被容许的……该申明同时还表示：公司对上述违规活动十分重视，任何与美乐家有关联的人员违反以上任何一项规定，公司将严肃处理，并给予相应的处分，包括佣金的扣缴和终止事业代表的资格……一位来自台湾地区的高聘经销商因为接受媒体专访而被处以高达数百万台币的处罚，从此所有的经销商噤若寒蝉，再也不敢高调宣传。一位林姓经销商告诉记者，他自加入美乐家以来，团队里的各种宣传都是以直销的名义在进行，如今自己突然感觉失去了身份，而且美乐家香港分公司也发布声明不接受大陆的会员注册……该经销商还告诉记者，在他加入美乐家一年多的时间里，团队一直都是从香港进货，利用深圳中转，但在中转过程中经

常发生货品丢失现象。对于公司高调开出的深圳、上海两家专卖店，他认为“基本没用”，更让他担心的是，“公司的声明很让我们寒心，如果美乐家在进入中国时被严查，简直不敢想象公司会怎样对待经销商。”公司：我们在低调申牌面对经销商的疑问，记者致电美乐家上海分公司，并联系到了其副总助理吴小姐。对于美乐家上海发表声明一事，吴小姐也表示公司很无奈，“公司也知道这样会让一些会员不满甚至离开，但是公司要申请牌照，必须按国家规定来运作，这也是不得已而为之。目前美乐家正处在申请直销牌照的关键时候，对一些经销商造成的损失我们深感无奈，希望在拿到直销牌照后让喜欢和关注美乐家的人们继续来从事。”吴小姐表示，美乐家公司一直在积极申请，也比较乐观，但具体什么时候能拿到，还是未知数。至于为何美乐家并未在商务部发表直销申明（目前拿到直销牌照的公司都有在商务部发表声明），吴小姐也没有具体答复。此外，对于经销商所说的需要从香港拿货的问题，吴小姐没有给出具体的答复，但她同时强调，“目前我们在国内已经上市了六十多种产品，在奉贤也有工厂（从2006年7月份开始生厂护肤品，之前一直生厂日用品），另外还有三家体验店，基本上能满足经销商的销售需求。同时，我们也在不停地增加产品线”。

自救：1900行销方案 “1900行销方案”的推出者是香港人李锐，在广东长大，现已上了美乐家执行总监三。李锐在前期运作时发现，美乐家各个系统开发中国大陆市场，按美乐家的制度运作时基本上出现了物流不到位，前期收入低，经营者面临生存问题难以坚持等瓶颈问题。李锐认为，美乐家公司是消费者回馈制度，需要每个月的续定，在发达国家没问题，

而中国是发展中国家，人们的工资普遍在1000-2000元左右，要保持持续定是需要有一个适应的过程，产品再好也需要有经济实力的。因此，他联合部分经销商成立了新20系统，出台了“1900行销方案”，即：开发陌生市场支持半年的1900返还人民币1800元，半年以后调整为1900返还1500元，一年以后均已1900返还1200元（具体制度见附录）。更重要的是，李锐认为，新20系统解决了美乐家自进入大陆以来一直存在的物流成本问题。李锐用他的奖金建立起了自己的物流系统：香港到广州的物流费，广州到内地的物流费，回馈给消费者的现金，服务网点的服务费，广州物流公司的办公费，办公设备费，开发配套软件的研发费，工作人员的工资，印刷宣传资料费等等都会以此来开支。其系统成员认为，“这套方案可以说是对美商美乐家奖金制度的补充，降低了我们经营者的风险，增加传统模式的一条腿。他这样做的目的当然是为了赢得未来在中国大陆的更大市场。”李锐告诉记者，仅是香港到广州的物流费，就可以为会员节约7%的费用，而从广州发往到内地的物流费用则要看具体地点，很难估算。李锐向记者表示，“用奖金填补这个费用完全够用，最后还有盈余，当然亏钱的生意我不会做。”对于为何要这样操作，李锐表示，“在中国的产品品种比较少，不利于发展，很大部分产品还是需要去香港进货的。公司对这个问题的回答是：等待，我们可以等公司慢慢把产品线完善起来，但市场不会等我们。”那么，李锐这样自建奖金制度，自发奖金，公司是否支持呢？李锐表示，“这只是在公司以外的制度，有机地结合在一起而已，我们也不违反规定的”。对于1900行销计划的运作问题，李锐表示，“我们用的是资本运作的方

法，就是把所有消费者的款用来维护会员的发展。”李锐告诉记者，由于他是香港人，不能在大陆做独立法人，记者表示担心如果新20系统突然不给参与会员发放奖金，会员该怎么办？李锐表示：“你应该知道我最需要的是会员，如果我不给你一个人发，将会有数千个会员知道这事，那我的会员也就无法递增了，我可能这样做吗？如果会员不相信我，难道我需要拿房产出来抵押啊？各取所需，很难保证所有人都认同。”此外，李锐还告诉记者，目前他的系统在大陆已经发展了超过6000名会员，不过大部分都是纯粹的消费者，很少重复消费，“我们的模式，其实更偏向于传统了。”附录：

1900行销计划 1.订购套装产品的批零差(4.8-5.6)折,通算5.2折: $1900 \times 0.5 = 912$ 元 2.套装奖 推广奖=380元 3.总监的组织奖金: $100 \text{点} \times 7\% \times 7 \times 7 \text{代} = 343$ 元 4.总监推荐奖: $100 \text{点} \times 31 \text{人} \times 30\% \times 7/31 \text{人} = 210$ 元 5.总监先锋奖: $800/31 \text{人} = 26$ 双倍奖时则是:52元 6.上总二的推荐奖金: $100 \text{点} \times 60 \times 30\% \times 7/60 \text{人} = 210$ 元 7.总二晋阶奖: $2000 \text{元}/60 \text{人} = 33$ 元.双倍奖时：66元 8.上总三的推荐奖: $100 \text{点} \times 90 \text{人} \times 30\% \times 7/90 \text{人} = 210$  9.总三晋阶奖: $4000 \text{元}/90 \text{人} = 44$ 元.双倍奖时是88元 由一个1900计划,可以在美乐家里上总三阶衔可以拿到的奖金：

912 380 343 210 52 210 66 210 88=2471元 100Test 下载

频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问  
[www.100test.com](http://www.100test.com)