

同業不學 直銷貨哪點好

【聯合報/張逸中／致遠管理學院助理教授（台南市）】

2007.10.01 02:38 am

看到師大生棄學拚直銷的新聞，不免想起當年鄰居好友，也是一位國立大學生對我進行直銷的往事。我誠懇的提出一些很基本的問題，但他和後來多位我遇到的直銷人都無言以對。

不同於直銷人的說法，我認為直銷是一種比較高成本的銷售方式，雖然不必店面，但是一層層的上下線，產品在很多人之間進行小量的運輸轉銷，過程中哪一個人不要賺錢？哪一段路不必車錢？如果產品成本一樣，售價一定會比賣場貴很多。直銷人的說法是，他們的產品不同於市售產品，而且好很多！但是可能嗎？

我曾讀過一篇醫生的文章說，世界上已經知道很有效、副作用又可以掌握的藥物不過一百多種，這些藥在任何的藥房都買得到，而且很便宜！如果產品證實真的好，就一定會被大量生產而變得便宜，同時間廠商薄利卻多銷，可以賺更多的錢，這是資本主義社會的必然現象；在道德上，要造福人群也應該如此。那憑什麼好的直銷產品就可以例外？又為什麼直銷公司要放棄可以簡單獲得較高利潤的量產鋪貨方式，而執意要經營複雜的直銷系統？

產品好不好，最清楚的一定是同行的專業廠商，如果同行廠商都不積極仿製，或搶購專利量產，可能是東西不夠好或者尚在測試中品質不確定好。這兩者都不值得我們花較多的錢去購買。

雖然直銷不違法，但如果大家體認到上面的事實，應該知道直銷的業績一定不是因為產品好，或者成本低。如果可以因此月入十萬以上，恭喜你！但是不必期待我的敬意，如果以師大學長的身分評論，我引以為恥！

【2007/10/01 聯合報】 @ <http://udn.com/> 

 TOP

聯合線上公司 著作權所有© udn.com. All Rights Reserved.