

直銷為消費者提供



購物保障及
滿意保證



親切的
個人化服務



詳盡產品
示範



方便購物
方式



可靠貨源



實用產品
資料



高質素
產品

直銷 知多少



<http://www.hkdsa.org.hk/>



WFDSA Member



WFDSA Member

香港直銷協會有限公司於一九七九年成立，由香港一些直接銷售產品或提供服務予顧客的公司共同組成，是世界直銷協會聯會的正式會員。

香港直銷協會成立的主要目的之一，是透過提高直銷業的商業道德，提供可行而自律性的消費者保障計劃，以保障公眾利益。

加入香港直銷協會成為會員，即有權使用會徽，以示為一間重視直銷商德的公司。你向香港直銷協會會員公司的直銷商購買貨品時，便可享有額外的保障，因為所有會員公司均會遵守協會嚴格的商德守則，以維護顧客的消費權益。

如對個別會員公司的產品有任何不滿，可聯絡直銷商；如果你和香港直銷協會的會員公司有任何糾紛，歡迎聯絡協會的商德守則委員會主席

地址：香港與發街郵政信箱38182號

電話：2837-7998

甚麼是直銷？

直接銷售（簡稱直銷）是透過「人對人」的方式銷售產品。對消費者來說，直銷是一種個人化的銷售服務；對有志創業的人士來說，直銷是增加收入、創建個人事業的途徑。

問多些，知多些



1. 關於公司一註冊的國家/地方、東主及管理階層、發展背景及以往的營業概況。
2. 關於產品一效能、用法、貨源、保證、公司的產品維修及退貨政策、處理顧客投訴的程序等
3. 啟業投資額(包括規定的購貨額)。
4. 公司購回存貨的保證。
5. 活躍直銷商的平均收入。

當你決定加入一間直銷公司成為直銷商之前，應首先審查該公司是否合法經營，並細想下列的問題：

公司會否購回未經銷售的存貨？

信實經營的直銷公司，通常會向直銷商購回未經銷售和仍可在市場售賣的存貨，並會退還在扣除已繳付予直銷商的獎金后，最少百分之九十的貨款。

你開始參加業務時，是否被要求作巨大投資？

信實經營的直銷公司大都祇要求參加者作有限度的啟業投資（主要是抵消啟業資料或少量產品的費用），亦不會強制性要求參加者大量認購存貨，風險不大。很多以「層壓式」推銷術經營的公司，會訛稱參加費包括各項訓練費、及購買大量存貨款項等，你必須提高警覺，慎防受騙。

銷售計劃是否建基於零售業務上？

公司的銷售計劃必須建基於高質素產品的零售活動上；直銷公司亦需供應優質產品以配合支持，提供長遠可靠的收入來源。



做個精明消費者

靈活自主經營方式

個人成就感

結識朋友機會

額外收入

嘉許獎賞

低成本創業良機

香港直銷協會建議，當你決定向直銷商購買貨品之前，應先運用自己的常識和判斷力加以分析：

1. 清楚了解直銷商所屬直銷公司的背景資料。
2. 查看直銷商所屬公司是否香港直銷協會會員，以確保享有消費及退貨保障。所有香港直銷協會的會員公司，都會提供購物後最少七天原銀退還的「冷靜期」，在這期間，顧客擁有取消買賣合約的絕對權力。如該公司為非直銷協會會員，則需詳細查詢其消費及退貨保障條款。
3. 詳細了解產品的資料、使用方法、功能及限制、維修及售後服務等，看看產品聲稱是否真實或誇大其詞。
4. 若需簽訂買賣合約，合約上應清楚列明產品名稱、購買數量、價錢、付款條文、任何附加費、直銷商的姓名及地址、所代表的公司名稱等。細心審查整份合約的內容，在動筆簽署之前，務必將合約上每個空欄填妥，凡經簽署的任何合約均要取回副本。

欺詐行騙的警告訊號

1. 被迫倉卒地簽訂參加合約；
2. 特別高利潤或收入保證的承諾；
3. 聲稱很容易賺取利潤；
4. 要求繳付的參加費遠於一般產品、資料套或訓練素材的合理市價；
5. 被迫大量囤積產品；
6. 產品功效誇大其詞，與價格不符；
7. 回報純粹建基於推薦新人加入的活動；
8. 直銷商刻意對提問含糊其詞或不願意公開公司的背景。