



大學生直銷面面觀

2011-12-31 記者 顏伊婷 報導



直銷業走入校園已不是新鮮事，近年發現有愈來愈多的大學生，參與「多層次傳銷」事業。部分經營直銷的大學生認為，他們可以將這份工作視為墊腳石，讓自己踏上築夢之路。然而，直銷帶來的負面現象，也同樣值得大學生關注。

多層次傳銷是直銷業的其中一種行銷手法。根據世界直銷聯盟討論報告指出，多層次傳銷的定義為「以面對面的方式，直接將產品及服務銷售給消費者，銷售地點通常是在消費者或他人家中、工作場所，或其他有別於永久性零售商店的地點，通常由獨立的直銷人員進行說明或示範。」多層次傳銷同時也是一種獎金制度，直銷員除了透過銷售產品獲得零售獎金外，也能從下線的銷售額與購買額中抽取佣金。



行政院公平交易委員會針對多層次行銷做輔導宣傳資訊。(圖片來源/行政院公平交易委員會)

因素面面觀

大學生從事直銷的動機因人而異，多半不離家庭因素、想賺錢等原因；同時也不少應好友邀請，去聽演講而受到感召的。剛加入直銷不久，就讀交通大學電工系三年級的Kevin表示：「一聽完演講，(我)就被燃燒到了！」演講現場的氣氛會形成一種激動人心的力量，談到看事情的態度，也會帶給人一股正面積極感。

真正吸引大學生加入直銷行列的因素，很關鍵的部分在於享有財務與時間上的自由。多數已成為直銷的大學生均口徑一致地認為，擁有時間自由，代表未來不會被工作綁住，一旦保有時間自由後，就可以用來實踐自己想做的事情，讓自己的人生有更多的選擇。進入直銷行業將近一年半的時間，交通大學資工系二年級的鄒明憲，以相當篤定的口吻說：「(做直銷)不只是賺到錢、賺到自由，同時也賺到更多的時間。」

直銷的工作環境，也帶給那些成為直銷的大學生，一種如同社團一樣的感覺，交通大學傳科系一年級的彭士捷說：「就算不是我的上線，(他們)還是會很樂意幫我解決困難。」而工作室的氛圍使人變得開始積極、正面思考，甚至規劃全方位的課程輔助直銷員，例如時間管理、情緒管理、財務規劃與人際溝通等等，不少學生認為可以學習到很多東西，也是提早社會化的一種過程。

然而，大學生加入直銷，是否堅持得下去才是重點所在，態度的積極與否，更是影響他們與上線

媒體歷屆廣告

推薦文章

- 變化自如 幕後的聲音演員
- 那些年 爸爸與芭樂的回憶

- 關余膚色 我想說的事

總編輯的話 / 郭穎慈



本期共有十九篇稿件。頭題〈夢想配方 攝影甜點與咖啡〉忠實刻劃一位科技新貴勇敢出走，開設一間攝影風格咖啡廳的歷程和堅持。

本期頭題王 / 洪詩宸



嗨，我是詩宸。雖然個子很小，但是很好動，常常靜不下來。興趣是看各式各樣的小說，和拿著相機四處拍，四處旅行。喜歡用相機紀錄下感動，或值得紀念的人事物。覺得不論是風景還是人物，每個快門的...

本期疾速王 / 吳建勳



大家好，我是吳建勳，淡水人，喜歡看電影、聽音樂跟拍照，嚮往無憂無慮的生活。

本期熱門排行



夢想配方 攝影甜點與咖啡
洪詩宸 / 人物



橙色的季節 唯美「柿」界
陳思寧 / 照片故事



老驥伏櫪 馬躍八方
許翔 / 人物



追本溯源 探究大地之聲
劉雨婕 / 人物



變化自如 幕後的聲音演員
張婷芳 / 人物

是否能順利晉升職位的關鍵，晉升職位後，領取到的獎金也會自然增多。剛加入直銷一個多月，交通大學傳科系二年級的薛世如表示，目前較偏向順其自然的做直銷，不會刻意隱瞞自己經營直銷的事實，但在推銷時，其實沒什麼行動力，「平常花很少時間在用直銷的東西，所以我的上線快要發瘋了，因為他非常的積極。」

看法面面觀

直銷是一個以人為基點，從人際網絡與人脈關係向外拓展的事業，其中最容易的下手處，是從自己最親近的朋友、親戚開始推銷。然而，大學生做直銷，倘若經營得不好，很容易會將人際關係弄得緊繃。交大電物系三年級的楊博翔表示，有認識的朋友在做直銷，自己也曾參加過兩場由直銷業者所舉辦的講座，其實會害怕朋友向他提到有關直銷的東西，「怕他會跟我推薦產品，所以會比較疏遠他。」

不過，直銷在多數人的眼中多半仍存有刻板印象，父母親對兒女做直銷的擔憂自然也不在話下。交通大學土木系四年級的徐勤智談到，爸媽剛開始相當反對，會擔心孩子被騙、不顧課業等等，「但後來看到我成長了、全方面的成長，就真的知道我在做什麼，後期就比較支持我。」

另一方面，就讀交通大學電機系三年級的曾柏翔談到，曾經試用過朋友推銷的產品，也應朋友邀約而去台北聽過三、四場演講，甚至參加過直銷團隊的組聚。他表示，自己其實對直銷很有興趣，但之所以沒有經營直銷，是因為想先把課業顧好，「時間不允許，因為畢竟還有課業，如果在那塊（直銷）想做好，真的會放棄很多東西。」

總體面面觀

根據行政院公平交易委員會的統計數據，台灣的直銷參加人總數，於民國99年底已高達457萬人。由此可見，在不久的將來，將會有更多人把直銷當作是自己另一份收入的來源。

目前在台灣已有愈來愈多大學生加入直銷的行列，成功經營的例子不計其數，中途放棄的更是比比皆是。直銷是一個人與人之間的事業，做直銷的大學生在校園中招兵買馬、尋找下線，這更顯示直銷在台灣，已趨向愈來愈普及與年輕化的趨勢。

做直銷的人，在台灣已趨向愈來愈年輕化的趨勢。（影片來源/YouTube）

能夠確定的是，這份工作帶給部分在經營直銷的大學生一個正面的力量，讓他們開始去思考自己未來的目標與方向。「其實我對錢的部分比較沒有那麼積極，我覺得（那邊）就是一個社會化的社團，就是一個我可以學習的地方。」Kevin津津樂道地說著。然而大學生做直銷，究竟對與錯，事實上沒有一個標準存在，看法更是因人而異，花時間、花金錢，這個決定還是得慎重決定，好好考慮。

直銷相關延伸閱讀：

1. 中華民國直銷協會
2. 行政院公平交易委員會——多層次傳銷



那些年 爸爸與芭樂的回憶

橙色的季節 唯美「柿」界



新竹九降風吹起陣陣柿香，一片澄黃映入眼簾，那既是辛苦的結晶，也既是甜美的滋味。

在阿爸生日那天，摳摳憶起爸爸與芭樂的故

事。

▲TOP

關於喀報 聯絡我們
© 2007-2014 國立交通大學 傳播與科技學系 All Rights Reserved.

Powered by  DODO v4.0