

《中華商報》理事會章程

《中華商報》是一份獨立的商業報紙，辦報宗旨是立足北美華人社區，輻射東西兩岸，連結中國大陸和港澳地區，服務全球華人。我們以商業資訊和經濟議題為主，為溝通中美企業家交流，促進全球華裔企業家發展為主要目標。21世紀為世界華人提供了前所未有的歷史機遇，也為全球華裔企業家提供了施展才華的大舞臺。

《中華商報》理事會為商報的監督機構，為保障商報的健康發展，特制定此章程。

在《中華商報》報社內。
地址：10501 Valley Blvd unit: 1199.
El Monte CA 91731

第二章 會員

第一條、申請加入本理事會需要具備以下條件：
1、自願加入本理事會；
2、為國家有關部門依法批准成立、合法經營的企業；
3、嚴格遵守國家的法律法規和行業規範；
4、擁護、承認本理事會章程。

第二條、理事會成員代表大會為本理事會最高權力機構，大會將審議批准理事會工作報告，討論並決定理事會的重大問題，研究理事會今後工作目標和任務，修訂理事會章程。

第三條、理事會每年度不定期召開理事會單位交流研討等活動，年終召開理事會年會。

第四條、加盟本理事會的成員單位，應指定一名負責人作為理事，然後授權一名聯繫人，具體負責與本理事會聯繫，協助處理一些日常和重大事務。

第五條、理事會會員的待遇：
1、免費參加《中華商報》年會及理事會舉辦的所有活動，並在年會上安排發言，優先主辦聯誼組織的活動；
2、為理事會會員單位的生活與發展提供媒體公開、政府有關、協理和諮詢服務；
3、為理事會會員單位提供形象包裝、專家諮詢、市場策劃、新聞發布等方面的服務；
4、通過《中華商報》免費為發展理事會會員開設專欄，對理事會進行人物專訪，報導理事會活動（如重要商務活動、發明創造、頒獎獲獎等）；

第六條、《中華商報》理事會下設秘書處，並設秘書長，副秘書長各一名，由報社派專人擔任，秘書處處理理事會常務機構，負責處理理事會日常事務。

《中華商報》理事會秘書處設

5、在《中華商報》刊載理事會會員姓名、理事單位全稱；
6、當理事會單位權益在經營過程中遭遇不法侵害時，《中華商報》將在報紙刊登，呼籲法律機構和社會各界給予關注；
7、免費贈閱《中華商報》10份報紙。

第三章 權利和義務

一、執行主席
1、執行主席提名由理事會成員通過產生。

執行主席單位的權利和義務
（一）、權利：
1、任期兩年；
2、協助執行主席單位在媒介和《中華商報》上發布專題報導和採訪；

3、為執行主席單位在《中華商報》刊登人物專訪，知名企業或有新聞價值的企業家可做頭版人物專訪；

4、全年在《中華商報》刊登全彩頁廣告6次或12次半版；
5、刊登執行主席單位企業形象文字介紹（限3000字），連載《中華商報》上刊登執行主席單位名稱及標識；
6、全年在《中華商報》刊登全彩頁廣告6次或12次半版；

7、凡《中華商報》刊載理事會會員單位名稱及標識，執行主席單位全年免費參加；
8、2年贈送《中華商報》報紙10份；

9、企業家要求，為企業組織相關媒體推廣會或新聞發布會，費用自理。

（二）、義務：
1、關心和支持《中華商報》的發展，積極參加理事會舉辦的各項活動，對報紙的發展提供合理化建議；
2、共同主席單位應繳納綜合會費；
3、常務理事單位的權利和義務

（一）、權利：
1、任期兩年；
11、協助共同主席單位在媒介和《中華商報》上發布專題報導和採訪；
12、為共同主席單位在《中華商報》刊登人物專訪，知名企業或有新聞價值的企業家可做頭版人物專訪；
13、全年在《中華商報》刊登全彩頁廣告2次；
14、刊登共同主席單位企業形象文字介紹（限2000字），刊登

15、每期《中華商報》上刊登共同主席單位名稱及標識；
16、凡《中華商報》刊載理事會會員單位名稱及標識，執行主席單位全年免費參加；
17、2年贈送《中華商報》報紙10份；

18、企業要求，為企業組織相關媒體推廣會或新聞發布會，費用自理。

（二）、義務：
1、關心和支持《中華商報》的發展，積極參加理事會舉辦的各項活動，對報紙的發展提供合理化建議；
2、共同主席單位應繳納綜合會費；
3、常務理事單位的權利和義務

（一）、權利：
1、任期兩年；
2、如常務理事單位有需求，在媒介介紹相關文章或廣告，報社將協助辦理（相關費用自理）。

3、全年在《中華商報》刊登彩頁廣告（半版）4次
4、報社安排對常務理事進行個人專訪一次，刊登專訪文章。

6、報社刊登常務理事單位企業形象文字介紹。
5、其他合法收入。
6、理事會秘書處的日常辦公費用；
7、發行印刷報紙的相關費用。
8、每財務年度公佈支出報告

《中華商報》 3-18-08
提供服務費用超出所值(補充)
一、執行主席
免費在《中華商報》封底刊登半版全彩廣告12次(價值\$7,536美元X=\$15,072);
刊登介紹專長單位及企業形象的報導,可連載2期
每期《中華商報》上刊登理事會全版全彩廣告6次(價值\$3,768美元X2=\$7,536)
全年贈閱《中華商報》(10份X0.25X54)+\$50=\$185X2年=\$370
2、共同主席
免費在《中華商報》封底刊登半版全彩廣告6次(價值\$3,768美元X2=\$7,536)
全年贈閱《中華商報》
三、常務理事
免費在《中華商報》封底刊登半版全彩廣告4次(價值\$3197美元X2=\$6394);
刊登1次介紹專長單位及企業形象的報導;
全年贈閱《中華商報》
四、理事
全年贈閱《中華商報》(10份X0.25X54)+\$50=\$185X2年=\$370

7、免費2年贈送《中華商報》10份；
8、每年委務理事單位組織一次媒體推廣會或新聞發布會，費用自理。

（二）、義務：
1、關心和支持《中華商報》的發展，積極參加理事會舉辦的各項活動；
2、常務理事單位應繳納綜合會費。

四、理事單位的權利和義務
（一）、權利：
1、會員任期兩年；
2、報社每年刊登1期理事單位企業形象文字介紹（限2000字）。

3、每年獲贈中文廣告版一版，價值\$5000。
4、每期《中華商報》網頁上刊登理事單位名稱及標識。

5、凡《中華商報》舉辦的展會或其他會議活動，理事單位全年免費參加。
6、全年贈送《中華商報》5份。

（二）、義務：
1、關心和支持《中華商報》的發展，積極參加理事會舉辦的各項活動；
2、單位應繳納綜合會費。

第四條 經費
第一條、理事會的經費來源
1、理事會會員交納的會費；兩年一次
2、理事會有債務的收入；
3、有關方面或國內友好人士的贊助；

商務模式的整合，一定會成為與傳統行銷模式相匹敵的主流行銷模式之一。

2) 直銷的作用
直銷的作用，下面我們從五個方面作比較系統地論述。

（一）直銷有利於消費者從傳統消費向生產消費轉變
直銷對於生產者而言，是通過推銷產品，推銷創業機會，而消費者又是通過消費實現生產消費的。這與傳統行銷中的就產品而推銷產品，A購買了產品，又推薦新的消費者B購買了產品，此時，A就成了生產消費者。當消費者B又推薦了消費者C購買了產品，那麼消費者B也就成了生產消費者。依此邏輯關係形成的行銷網路，既是在消費過程中建立的創造財富的網路，也是發展生產力的網路。

（二）直銷有利於經營者變被動行銷為主動行銷
無論傳統行銷還是直銷方式，無都是通過傳統媒體和方式進行推銷，都是處於被動地位。而直銷則是一對一的、面對面的，且多在特定關係範圍內的消費者推薦消費者的行銷，所以其銷售行為呈主動性。在激勵制度的作用下，主動行銷所帶來的市場和效益的倍增。

（三）直銷有利於科學技術轉化為生產力
直銷至少可以在三個方面促進科學技術向生產力的轉化。一是行銷手段的技術應用，主要指直銷與電子商務的嫁接；二是產品科研成果的應用，主要指的是直銷產品多為高檔次的、高科技含量的、應用新科研成果的產品；三是現代化的生產技術的應用，主要指用於直銷的高科技產品均是採用最先進的生產技術生產的。

（四）直銷有利於擴大商品流通管道
在市場經濟條件下，尤其是在商品過剩經濟條件下，生產者希望用最暢通的管道，最快的運送，最低的成本，把產品銷售出去。消費者則希望用最便捷的方式，最人性化的服務，買到需要的產品。如果商品流通管道過於狹窄，過於原始，滯後經濟發展水平，是難以克服目前的供求矛盾的。

（五）直銷有利於促進經濟增長
直銷對經濟增長的作用，首先是直銷改變了消費者的消費方式，從而引發了消費結構和產業結構的改變，產業結構一旦發生改變，生產結構必然要進行調整，以適應消費需求，最終促進經濟增長。

作者：白丁

第一章 總則

第一條、以“服務全球華裔企業家”為辦報宗旨，以獨立、公正、客觀的態度辦報，不附屬於任何黨派的政治立場，也不傾向於任何黨派的政治言論，遵循媒體的良知和職業道德，獨立、真實、客觀、公正地報導世界上正在發生和已經發生的事實。

第二條、《中華商報》理事會的目標是：推動海外華裔企業家的壯大發展，為全球華裔企業家提供自己的輿論掙紮，發出自己的聲音，促進華裔企業家之間的交流和瞭解。

第三條、《中華商報》理事會的宗旨是在監督《中華商報》健康發展的同時，促進理事會成員之間的交流和合作，對中美經濟遇到的熱點、難題、機遇、挑戰、政策等進行分析論證，讓華商和主流社會聽到華商的聲音，使華商企業家真正有一個自己的媒體，可以使社會大眾瞭解華商的想法。

第四條、《中華商報》理事會下設秘書處，並設秘書長，副秘書長各一名，由報社派專人擔任，秘書處處理理事會常務機構，負責處理理事會日常事務。

《中華商報》理事會秘書處設

直銷制勝法典 秘笈之十

直銷在市場行銷體系中的地位與作用
討論直銷在市場行銷體系中的地位與作用，在於我們要準確地評價直銷，科學地利用和發展直銷。從直銷的發展過程來看，它誕生直銷的那一天起，無論引入到哪個國家，都會在市場行銷領域掀起一場革命，它對整個社會的政治、經濟、法律、乃至人們的觀念等方面都產生了深遠的影響，尤其對擴大大商品流通管道，調整生產結構，和市場經濟建設起到了積極的推動作用。直銷正在成為市場行銷體系中的主流模式之一。

1) 直銷的概述
（一）不同經濟條件下的商業運作模型
1. 自給經濟支配條件下的商業運作模型
這一模型是指在自給經濟支配條件下，少量商品的地產流通，通常是生產者直接把產品交給終端消費者，沒有中間環節。即這一商業運作過程稱為原始直銷。

2. 商品經濟規模條件下的商業運作模型
商品經濟發展形成一定規模後，大規模生產要求有廣泛的市場，而當生產者沒有能力組織自己的商品進入流通領域時，勢必要有媒介架起從生產者到消費者的橋樑，於是，代理商、批發商、零售部就相繼出現了。產品不再是由生產者直接交給消費者，而是要通過若干中間環節。其商業運作模型是：我們把這一商業運作過程稱為傳統行銷。

3. 商品經濟高度發展條件下的商業運作模型
隨著商品經濟和科學技術的發展，商品流通手段和流通管道日趨多樣化。大規模的工業生產催生了大批中型企業，這些企業開始只是部分依賴或者不再依賴代理商和批發商等銷售產品，而是採用自營直銷或者廣告媒體、郵購、電子商務等方式銷售，大大減少了流通環節。其商業運作模型是：我們把這一商業運作過程稱為現代直銷。

4. 商品過剩經濟條件下的商業運作模型
直銷行銷雖然節省了中間環節，但需要大量推廣關係的推銷員，分散推銷會佔用大量勞動，所以在傳統行銷和直銷行銷的基礎上，衍生了既適應商品經濟和科學技術發展，又相對經濟和快捷的生產者直銷生產消費者的方式。其商業運作模型是：我們把這一商業運作過程稱為現代直銷。

直銷與行銷的區別(二)

（二）不同行銷模式的功能比較
1. 原始直銷模式的功能
準確地說，這一模式既是古老的也是現代的模式。雖然它是自給經濟支配條件下的產物，和服務於農業經濟和小商品經濟發展的功能。

2. 傳統行銷模式的功能
傳統行銷模式是相對於直銷行銷和現代直銷而言的。在區域間和國際間的貿易中，代理商仍是不可或缺的重要環節。本土商品已不能滿足本土消費者的需求，消費者購物也不再局限於對消費品本身的選擇，他們需要方便的、舒適的購物環境，豐富的、優質的、便宜的商品，所以零售店決不會在大街小巷上消失。另外，一些工業用的生產資料，如鋼材、木材、水泥等不能放在零售商店去賣，批發商仍是必不可少的。

3. 直銷行銷模式的功能
直銷行銷模式是在廣告媒體、通訊技術和網路技術的普及中產生的。這一模式的功能特點是：滿足相對知識化的特定消費者群體的需要。這個特定群體，希望在家庭或辦公室得到服務，把到零售點購物的時間用在娛樂休閒上。直銷行銷模式體現了個性化服務功能。

4. 現代直銷模式的功能
現代直銷模式是在流通領域中的

功能集中體現在兩個方面。一方面是引導消費的功能，因為直銷是一對一的、面對面的，且多在特定關係範圍內的消費者推薦消費者的行銷，所以其銷售行為呈主動性。在激勵制度的作用下，主動行銷所帶來的市場和效益的倍增。

（三）直銷有利於科學技術轉化為生產力
直銷至少可以在三個方面促進科學技術向生產力的轉化。一是行銷手段的技術應用，主要指直銷與電子商務的嫁接；二是產品科研成果的應用，主要指的是直銷產品多為高檔次的、高科技含量的、應用新科研成果的產品；三是現代化的生產技術的應用，主要指用於直銷的高科技產品均是採用最先進的生產技術生產的。

（四）直銷有利於擴大商品流通管道
在市場經濟條件下，尤其是在商品過剩經濟條件下，生產者希望用最暢通的管道，最快的運送，最低的成本，把產品銷售出去。消費者則希望用最便捷的方式，最人性化的服務，買到需要的產品。如果商品流通管道過於狹窄，過於原始，滯後經濟發展水平，是難以克服目前的供求矛盾的。

（五）直銷有利於促進經濟增長
直銷對經濟增長的作用，首先是直銷改變了消費者的消費方式，從而引發了消費結構和產業結構的改變，產業結構一旦發生改變，生產結構必然要進行調整，以適應消費需求，最終促進經濟增長。

作者：白丁

嘉合地產 HARVEST REALTY DEVELOPMENT

專精各類

會庫、公寓

土地租賃、買賣

全職房地產經紀 張強(JOHN)

畢業北京清華土木系、南加大房地產碩士

626-203-2877 Email: john_168@yahoo.com

唐冠軍商業地產介紹買賣 #4

冠軍公寓地產介紹

1. Ontario - 康斗 - 2020呎、佔地63160呎、32單位、全租滿、1979年建、售價\$3,960,000
2. Arcadia - 公寓、12928呎、佔地20000呎、13單位、全租滿、1964年建、售價\$3,088,000
3. Arcadia - 公寓、3264呎、佔地14736呎、6單位、全租滿、1957年建、售價\$1,180,000
4. Pasadena - 四層樓公寓、23979呎、佔地18114呎、34單位、全租滿、售價\$4,750,000
5. Arcadia - 二層樓公寓、12928呎、佔地20000呎、13單位、1964年建、全租滿、售價\$3,088,000

冠軍店面與商場介紹

1. Whittier - 一層店面、8900呎、佔地23400呎、全租滿、2003年建、售價\$2,050,000
2. Los Angeles - 一層店面、7020呎、佔地7100呎、2006年建、售價\$2,350,000

愛家地產 唐冠軍

626-347-9459 sugarsweettang@yahoo.com