

展翅

NATURALLY PLUS
Dream of Flying



同窗陳映兌、張秉鈞
讓承載幸福的夢想起飛

2019 August 8 月號



近百人達成GO GO HAWAII獎旅
成功敲開美國市場的大門



2019年1-2、3-4月成就表揚大會暨尊榮饗宴
榮光的確信、希望的未來

Fellow Training課程在台首發
打通財富的任督二脈、引爆組織前進動能



環貫綠佳利幸福守門員

來自松延董事長的期許

董事長兼總經理

松延光泰

8月勢必達成「Go Go Festa」！

「Go Go Festa」獎勵旅遊活動進入倒數最後一個月，最近，伙伴們見面時第一句話就是，「你達成Go Go Festa？」彼此互相鼓勵一定要一起去日本參與公司的年度盛會Festa年會，從中了解最前瞻的時代趨勢，以及獲得火紅的產品及事業情報，並掌握到公司在全球的發展現況及布局策略，經此看清趨勢、掌握世局，讓自己不僅能立足台灣，也有機會站在時代的浪頭與國際接軌，成就跨國事業邁向全球。

參與Festa年會人數決定組織發展格局

然而團隊中能一起參與Festa年會人數的多寡將影響組織未來的發展格局，因為看到全球精英站上萬人舞台分享，從他們的過往經歷到做出選擇公司的抉擇，從中讓大家看到他們的蛻變，不僅擁有超越過往的健康、財富、幸福，現更成為傳直銷中發光發熱的閃耀之星，觸動眾人內心深層想要改變人生運勢的渴望，當眾人一起做出改變，並且朝著同一方向前進，將產生強大的正向力量加速組織擴大發展，這也是Festa年會迷人之處。因為人人想要和「成功」相遇，藉此引爆組織成長的引信，所以「Go Go Festa」也成為所有伙伴每年必定朝聖的「成功」殿堂！

除了「Go Go Festa」之外，「TLI紐約」獎勵旅遊、「心時代DASH」年會也是今年下半

年環貫綠佳利和伙伴共同衝刺的重點活動，這3個活動的達成或參與人數，不單攸關個人及伙伴的收入及組織再次成長的關鍵，同時也牽動公司的未來發展格局。

2019年再次突破自我創造佳績

環貫綠佳利已做好準備要帶領所有人在邁入2020年前再次突破自我創造佳績，並且備齊了最好的事業、產品武器，經由Festa年會，大家將掌握到公司在全球的發展現況及布局策略，更加確信這份事業。在產品部分，公司推出許多叫好、叫座的產品，像是識霸明力多系列、活美水素水連續多年蟬聯「銷售NO.1」，已成為許多人的養生法寶，而後者還是第69屆艾美獎頒獎典禮大會所指定的嘉賓贈品。此外，深受眾人喜愛的普力活系列商品也獲得「Monde Selection」世界品質評鑑大賞的認同，該獎被視為品質評鑑界的米其林指標，其獎項榮耀等級分為銅賞、銀賞、金賞、最高金賞，而FIRE(蘋果及原味口味)、普力活BB分別獲得最高金賞、金賞的肯定，能獲該獎意謂拿到「全球高品質通行證」，被視為具有國際性、獨特性和前瞻性、能提升消費者生活的高品質商品象徵。

此刻的你一定和環貫綠佳利一樣既期待又興奮，相信經由最好的事業、產品武器全力衝刺，未來的我們必定能在世界的舞台上發光發熱，共享NO.1的健康、財富、幸福！

最新焦點



03 近百人達成GO GO Hawaii獎旅
成功敲開美國市場的大門

07 7月5日成就領袖學院報導
成就榮耀 光彩人生

08 2019年1-2、3-4月成就表揚大會暨尊榮宴會
榮光的確信、希望的未來

11 Fellow Training課程在台首發
打通財富的任督二脈、引爆組織前進動能

13 環貫綠佳利台南分公司歡慶7歲生日
擁健康、發大財、創幸福

成就非凡



14 全職媽媽游雯萱不上班也能賺出好「薪」
活用潛力股，靠環貫綠佳利享財富及時間自由

15 美髮店老闆張憶文一招搞定優質的退休生活
經營環貫綠佳利預約無憂的未來

16 空軍士官莊明凱飛向財富自由的航道
經由環貫綠佳利捍衛健康、開闢「錢」景

鐵粉俱樂部



17 星鑽鐵粉廖家威
賺取財富倍增能力的關鍵

18 星鑽鐵粉趙俊皓
在30歲前享樂人生的秘訣

夢想起飛



19 同窗陳映兒、張秉鈞
讓承載幸福的夢想起飛
掌握財富第五波開創人生價值

榮耀經典



20 環貫綠佳利8月天寫下榮耀的歷史

國際兩岸



21 首屆香港超越營
戰勝自我迎向成功

健康補給站



22 玩出新吃法
普力活BB珍珠烏龍麵
顛覆味蕾感受

23 長壽五撇步
健康不是夢

24 夏季保養All In One
內外一瓶搞定

心靈激動



25 小綠專欄：聰明創業抉擇

26 莉莉專欄：健康好禮

27 心靈成長小故事

發行地址/環貫綠佳利股份有限公司

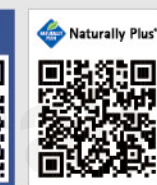
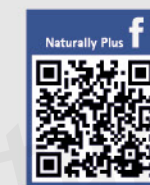
100台北市中正區忠孝西路一段66號30樓
(新光摩天大樓)

服務電話：0809-061-000

編輯群/環貫綠佳利股份有限公司企劃課

http://www.naturally-plus.com

中華民國97年9月創刊 版權所有 翻印必究



課程表訊息
請洽服務中心
或官方網站
www.naturally-plus.com/zt/tw/
members/seminar/index.html

◆話務中心

營業時間：平日10:00-19:00 (六、日、例假日不受理)
傳真：02-2388-6221
服務電話：0809-061-000

◆分公司

台北、台中、高雄公司 - 平日營業時間11:00-21:00
中壢、台南、宜蘭公司 - 平日營業時間14:00-21:00
(詳細營業時間請洽各分公司或話務中心)



近百人達成GO GO Hawaii獎旅 成功敲開美國市場的大門

夏威夷對於環貫綠佳利的伙伴而言是通往「幸福國度」的最佳捷徑。公司自2018年10月中公布「GO GO Hawaii」獎勵旅遊活動辦法，至2019年2月底，吸引許多伙伴挑戰自我的決心。環貫資本集團會長兼集團CEO稻葉秀二曾說，透過達成「Go Go Hawaii」獎勵旅遊活動的目標設定，就能達成100萬點的商品流通目標，晉級為成就領袖，還能和伙伴一同出國研修及旅遊，同時還能讓組織變得更強大，是一個一舉多得的方法。

本次有近百人達成此目標，於6月19-24日接受公司招待前往夏威夷，而活動最為特別之處就是結合美國年會，從中可了解美國市場的經營訣竅及最新情報，進而建構海外的事業版圖。



美國.綠加利連續5年營收正成長

美國.綠加利CEO田嶋隆志針對市場現況、5周年回顧、未來展望等內容進行報告，讓大家對於傳直銷產業趨勢有最新的觀點，同時經由美國.綠加利連續5年正成長，以及快速拓展至47個州的實力，也幫助到26,000多位伙伴擁有健康、財富、幸福，其中有超過10位伙伴擁有30萬以上台幣的月收入，特別的是，美國是採網路的運作模式進行交流、傳遞商品和事業情報，以及各項活動，而這樣的成功運作模式，也促使日本.綠加利籌劃FAN'S TV鐵粉電視台，讓全世界各國的人不論何時、何地都可經由線上進行學習、獲取公司最新情報等內容來開啟成功的大門。



自我突破、履創高峰

稻葉秀二針對環貫綠佳利和環貫資本集團的關係，以及集團在全球的各事業體發展情形做進一步說明，同時，他也藉由環貫之道：「透過我們的事業活動在全球推廣建立WIN-WIN-WIN的三贏關係，極力為世界和平做出貢獻。」從中讓大家了解環貫資本集團的經營理念，正因為這份崇高無私的精神，以及前瞻思維、宏觀格局，讓經營者、公司、廠商願意攜手合作共創三贏的局面！造就環貫綠佳利和環貫資本集團不斷自我突破、履創高峰的佳績。



環貫綠佳利時代來臨，發揮更強大的全球影響力

環貫綠佳利董事長暨總經理松延光泰也針對亞洲區在2018年的發展情形做進一步的說明，他指出，環貫綠佳利在去年刷新許多過往紀錄，像是連續16期營收正成長，以及民丹島獎勵活動創下1,100名達成者及2個月累積14,354件新入會件數的耀眼成績，此外，台灣研發製造的普力活系列產品，不但開始販售超值的48包普力活BB商品，同時，也進化商品成分推出普力活FIRE新品，推出後立即引發廣大迴響，好評不斷，讓業績成長141%。



此外，台灣也積極透過IPO上市的規劃讓綠加利由一個人的公司成為大家的公司，為了IPO上市而成立環貫綠佳利控股股份有限公司，讓公司能發揮更強大的全球影響力，進而成為超越新時代的全球性保健公司，而將社名變更為「環貫綠佳利」，引領會員邁向心時代，經由心與心的串聯，讓更多人能感受到傳直銷產業是一個可以帶給人們健康、財富、幸福的助人事業，一起攜手為世界和平做出最大貢獻。

美國的伙伴常聽到田嶋隆志CEO講述環貫綠佳利的厲害之處，而本次的美國年會也特安排CFC單元，邀請10位台灣的CFC，以及日本、韓國、馬來西亞、香港的世界大使上台，藉由統一發問，個別翻牌的過程讓與會者了解到各國CFC如何運作此事業及成功經營的竅門。



科學數據、學術論文解析營養素對健康的幫助

此外，本次美國年會最為吸睛的單元還包括：含氫水、秘蘿素®、葉黃素等最新對健康有益的營養素說明，特邀請有「水素水之父」美譽的太田成男教授透過扎實的科學研究數據剖析氫氣能全方面化解健康危機的關鍵；而美國諾貝爾獎候選人Garth Nicolson博士曾以「活美水素水」的成分做深度研究並發表相關論文，他也進一步說明該成份對健康有益的獨特之處；擁有美國自然醫學醫師執照、現任賀發研究機構亞太地區學術總監的傑夫博士(Jeffrey Michael Strong)也從最新的醫學研究及臨床實驗讓人們了解秘蘿素®對健康所產生的正能量；Kemin亞洲區董事長橋本正史則從美國伙伴所做的MPOD黃斑色素光學密度檢測數據來說明葉黃素對視力的重要性。

經由GO GO Hawaii獎勵旅遊不僅拓展伙伴們的視野、對公司的全球運籌有深入了解，同時透過美國經營者，以及馬來西亞和日本的千萬美金達成者的成功法則分享，還有國際學者所做的各項營養素的精闢解說，強化大家在產品方面的專業知識及事業經營能力，大家信心滿滿，回台後決定衝刺下一波的人生高峰。





幸福國度享美食佳餚

公司特別安排當地名店為這次達成者接風洗塵，在有「幸福國度」之稱的夏威夷品嚐美食佳餚讓伙伴們直呼，「太幸福！幸福指數破表。」



變裝派對勇敢秀自己

經過2天的美國年會學習行程，在年會結束後，公司特舉辦派對和各國伙伴同歡及交流，並舉行變裝大賽，女孩們勇敢秀自己，展現獨特的創意。



幸福啟航共創新未來

夏威夷的海有「世界級」的美譽，公司特為伙伴安排搭船賞無敵海景，並在船上規劃團康活動及準備美食佳餚來凝聚彼此情感及默契。



BYE BYE PARTY擁有明確未來

經過GO GO Hawaii獎旅的洗禮，大家對自己的未來更加明確，在公司舉辦的BYE BYE PARTY上，紛紛宣誓今後目標，要朝下一站幸福邁進！





成就榮耀 光彩人生

7月5日成就領袖學院報導

有人說，「成功不是將來才有的，而是從決定去做的那一刻起，持續累積而成。」這一期又有來自不同行業、學經歷、年齡的人決定改變自己，透過啟動環貫綠佳利的事業，經持續累積努力達成成就的榮耀，讓人生因而充滿光彩。然而達成成就資格是經營環貫綠佳利事業的開始及基礎，意謂收入開始愈來愈穩定、組織成形，同時也象徵自己擁有更多的能力可以和合作伙伴共創健康、財富、幸福的光彩人生。

為了讓所有新科成就達成者擁有更強的經營力量，環貫綠佳利於7月5日在台北總公司白金廳舉行成就領袖學院，由井山智幸董事、營養師張育甄分別從公司及制度、商品優勢，讓大家了解到環貫綠佳利的優勢，懂得如何活用公司及制度、商品等利器，以引領伙伴共創、共好未來。

用100萬的笑容，挑戰10億美金！

課程一開始，井山智幸董事代表公司恭喜新科成就達成者，接續，他進一步說明為何舉辦成就領袖學院？主旨是為了強化大家對環貫綠佳利文化的深入了解，經由公司沿革、文化、全球及台灣發展現況，以及事業、產品優勢等面向的內容說明，讓大家對公司產生更多的驕傲及確信，以成為環貫綠佳利一員為榮，因而勇於追夢、築夢，並經由目標設定，配合公司的各項政策及目標明確知道現在該做什麼？進而付諸行動，並透過目標的達陣讓自己及伙伴都能掌握人生的主導權，因為，對於環貫綠佳利而言，「人」是最重要的資產，唯有眾人與公司一起努力，才能發揮更強的影響力，進而串聯百萬人的笑容與健康，實現邁向10億美金業績的企業目標！



環貫綠佳利
井山智幸董事

全系列營養補充，照護更全面、更完整

在商品優勢方面，環貫綠佳利產品嚴選各項對健康有益的營養素，經由獨家的中日等國家專利，並與國際葉黃素品牌大廠、獲日本GMP日健榮協認證的百年工廠等合作廠商一起打造全方位對健康有益的養身、美身、潔身系列產品。



營養師
張育甄小姐

資深營養師張育甄針對環貫綠佳利產品所嚴選對健康有益的營養素進行深入淺出的解說，讓大家明白為何環貫綠佳利的產品可以全方位守護健康的原理，其採健康、自然的方式來呵護身體，經由全系列產品的營養補充，促使體內擁有充足的正能量可抵禦外在的負能量，為健康建構更全面、更完整的防護網。

參觀總公司實際了解各部門運作

課程結束時，在講師引領下，新科成就達成者參觀總公司，實際了解各部門的組織運作。當天晚上，公司也規劃表揚大會暨尊榮饗宴，表揚2019年1-4月的新科達成者，並精心準備美味豐富晚宴，與新科成就達成者同歡、聯誼交流，吸取彼此的成功經驗，讓生命綻放光彩。



榮光的確信、希望的未來

2019年1-2、3-4月成就表揚大會暨尊榮饗宴

2019年1-2、3-4月成就表揚大會暨尊榮饗宴於格萊天漾大飯店舉行，受邀表揚者包括：2019年1-2、3-4月的新科成就、星鑽、高峰會員。這是2019年的首場表揚大會，有別於過往，這次選擇在更豪華的大飯店進行，同時慶祝公司所銷售的普力活FIRE(蘋果及原味口味)、普力活BB榮獲「Monde Selection」最高金賞及金賞的榮耀。經由個人所創造的榮光，加上公司的產品所締造的國際輝煌紀錄，讓大家對未來更加確信，以及充滿無限的希望！

活動一開始，井山智幸董事代表公司恭喜新科成就、星鑽、高峰達成者，並和大家分享6月初他和稻葉秀二會長、名越隆昭總裁、翁玉青博士，接受International Quality Institute的邀請前往羅馬參與「Monde Selection」世界品質評鑑大賞頒獎典禮的過程及感動，他表示，很開心普力活FIRE(蘋果及原味口味)、普力活BB從本次參與的90個國家近2,948件參賽產品中脫穎而出，榮獲大會所頒發的最高金賞及金賞獎項，被視為具有國際性、獨特性和前瞻性，且能提升消費者生活的高品質商品代表。

獲「Monde Selection」最高金賞及金賞評鑑雙滿分榮耀

普力活系列產品主要研發者翁玉青博士到場分享為何普力活系列商品能成為高品質產品的成功關鍵。她指出，本次參與「營養膳食、健康產品(Diet & Health products)」項目的評選，由營養學教授、營養師和化學專家組成評委會，針對產品的特性進行獨立評鑑，並與有品質改善專家美譽的國際集團NSF Euro consultants合作，針對產品標籤和食用說明進行評鑑，評鑑依據主要根據歐洲、美國食品藥物管理局及日本厚生省的相關法規。相關檢測十分嚴苛，但普力活系列商品在評鑑項目「無副作用科學證據」、「產品成份劑量」評比中均獲得100分。經由這次的國際性得獎肯定，伙伴們可以驕傲地跟所有人分享環貫綠佳利的產品擁有世界級品質及安全性，可為健康打造完美的基石。

藉由行動力迎向成功

擁有好的產品、優質事業，但如何才能邁向成功？松延光泰董事長兼總經理指出，行動力是邁向成功的第一步。從人的思考如何付諸行動，才去實踐就是所謂的行動力。如何藉由行動力迎向成功？大腦是重要關鍵之一。設定明確的目標到腦中，大腦會自然而然思考及運作如何達成這件事，而善用公司所舉辦的各項獎勵旅遊活動當作目標設定的選項之一，就是最好的行動力展現，此外，公司也在7月6-7日舉辦FELLOW TRAINING課程教授成功的秘訣，讓大家開創成功的人生。

2019 環貫綠佳利1~4月榮耀表揚名單

高峰達成者
Peak Achiever



寧歆惠 小姐



謝安妮 小姐



陳令娟 小姐



廖家威 先生



星鑽達成者
Star Bonus



★★★★★ 寧歆惠
5星鑽



★★★★ 李進財、廖家威
3星鑽



★ 李淑珍、楊牡丹、陳令娟、梅卓璧、劉秋君
1星鑽

成就達成者
Spirits Bonus



盛建茗



陳順良



李淑珍



張憶文



游輝岳



游雯萱



李春燕



莊明凱



陳令娟



鄭惠月



鄭守芳



蕭漢明



黃于芝



郭泓緯



陳慧書



張柏威



林珮



陳怡安



Fellow Training課程在台首發 打通財富的任督二脈、引爆組織前進動能

有人說，「教育是開啟成功的鑰匙。」為了讓所有人成功開啟健康、財富、幸福，環貫綠佳利開設許多線上及線下的課程，卻仍不斷地站在伙伴的角度思考，還可以藉由什麼樣的課程強化大家的經營力，今年初，井山智幸董事還特別前往日本向日本.綠加利常務取締役兼美國.綠加利CEO田嶋隆志請益「如何快速成為一位強者的秘訣」，經由「強者」講座讓台灣的伙伴掌握到如何在最短的時間內成為一位強者的竅門。

數月前，井山智幸再次前往日本上田嶋隆志所講授的「Fellow Training」課程，這課程是田嶋隆志將他過往從事傳直銷時所創下月入300多萬台幣的經營實務成功秘訣，與他這20多年來對全球傳直銷發展趨勢的觀察，並結合他曾為日本.綠加利創下300億日元營業額、帶領美國.綠加利寫下年年營收正成長的實戰經驗，他將兩者做出完美的結合所精心規劃的課程，讓伙伴藉由企業力的優勢，充分發揮經營力，藉此打通財富的任督二脈、引爆組織前進動能。

翻轉人生、掌握人生

達成成就為經營環貫綠佳利事業的開始及基礎，為了加速他們的事業發展，環貫綠佳利於7月6-7日針對成就以上的會員在中華經濟研究院舉辦「Fellow Training」課程，由井山智幸董事主講，而日本.綠加利常務取締役兼美國.綠加利CEO田嶋隆志也以特別來賓身分分享在日本、美國舉辦「Fellow Training」課程所引發的廣大迴響，伙伴們經由課程上所學到的經營方法讓自己翻轉人生，也協助其他伙伴掌握自己的人生。



環貫綠佳利的事業若要成功必需「賺人財」

在課程開始前，田嶋隆志指出，「環貫綠佳利的事業若要成功，並非「賺錢財」，而是必需「賺人財」，因此大家需要協助愛用且分享傳播產品或事業資訊的人，環貫綠佳利的事業是透過這樣的協助創造出環貫綠佳利(UNP)的鐵粉，而只要持續愛用產品、參加說明會、持有事業經營意識的人就能成為UNP的鐵粉，接續只要活用線上服務的高效率跟進工具系統平台，就能幫助你創造更多的UNP鐵粉，而為了Fellow Training課程所撰寫的經營訓練手冊也是其中的一種方式，只要跟著實際的經營訓練跟進，你的訓練將能連到確實的成果。

成功的前提是成為環貫綠佳利的鐵粉

井山智幸從經營環貫綠佳利事業的首要跟本切入課程的核心，讓大家了解時代需求，從中了解到為何環貫綠佳利能成為提高生活質量的新型態工作首選的原因，因而眾人發自內心做出願意經營的決斷，而想要經此事業獲得成功的前提是要成為環貫綠佳利的鐵粉。



以DASH年會為行動方針讓組織不斷地擴大

接續要擬定行動方針，井山智幸指出，這份事業並非販售商品而是在進行擴大組織的分享活動，因此所擬定的行動方針要包括協助被分享的伙伴不斷成長，直到可獨當一面、也能成為UNP的鐵粉為止，盡可能培育更多的UNP鐵粉，因為當你的左右邊各自有10位UNP鐵粉，意謂左右邊的組織各有100個商品在流通，而你的月收入就至少約有6萬元。想要讓組織不斷地擴大、擁有更多的鐵粉，可將每年的DASH年會做為活動方針，並下決定要動員多少組織伙伴一起參與，而從現在開始所有的行動方針也要全部以DASH年會為方向來運作。

目標是一切行動的動力，是決定成功的重要關鍵

再來要進行目標的設定，經由列出夢想清單，給夢想設期限，就會成為目標，而「目標」是一切行動的動力，是實現夢想的步驟，更是決定成功的重要關鍵！如何夢想實踐？就是透過你即將分享環貫綠佳利的人，可經由為人際關係列名單的方式挖掘你的人脈金礦。為了讓這些人脈成功加入環貫綠佳利和你共創事業，理解ABC且正確活用是經營此事業的成功開始，而井山智幸也經由一些超級領袖的小故事和大家說明ABC法則如何正確活用的技巧。

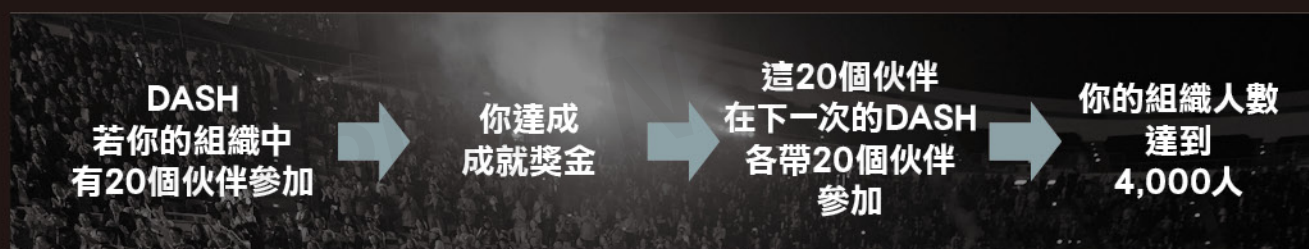
讓伙伴成為高動力拓展事業的UNP鐵粉

成功締結新伙伴之後，要配合對方的志向有效率的跟進，讓對方成為高動力拓展事業的UNP鐵粉，並持續向下深挖，因為向下深挖是組織擴大的根本，每位伙伴的人脈中一定潛藏著幹勁非常高的人等待你的發掘。為了實現組織擴大，每個月至少與10個人見面邀約10位新人，邀約的目的必需從單純見面進化到說明環貫綠佳利，進而引導到ABC或說明會的階段，下一步就要成功締結讓對方登錄成為會員。

活用一切的成功方程式

為了讓組織成長共同邁向成功，一定要活用一切的成功方程式，井山智幸列出下列2道成功方程式：

成功方程式一



成功方程式二



全職媽媽游雯萱 不上班也能賺出好「薪」情

——活用潛力股，靠環貫綠佳利享財富及時間自由

對許多全職媽媽而言，在物價不斷上漲時還能維持家庭開銷純屬不易，如果面臨到小孩子即將邁入就學階段，如何從現有的收入中挪出讓孩子受更好教育的預算？這問題在一年前也考驗著游雯萱，好在母親在多年前幫她加入環貫綠佳利，而這事業屬健康產業的一環，被視為財富第五波，她以自身在懷孕時，以及小孩從食用副食品開始都食用環貫綠佳利的產品的良好親身感受，向周遭正在懷孕或有幼兒的好友分享健康新知，口碑相傳造就組織不斷擴大，讓她不僅幫到別人也成功開闢財源。



享公司的產品或事業。

不銷而銷直達人心

游雯萱表示，視周遭的朋友或前顧客各自在健康或投資創富的需求來分享，才能不銷而銷直達人心。進而透過邀約進公司或團隊學習產品及事業的方式來強化他們對產品或事業的深入了解，並採一帶二方式讓組織可以輕鬆延伸，同時配合黃金三角的運作模式來加速成功的力道，恰巧公司推出「1+5B」方案，可一次計算點數，讓她達成成就的殊榮，創造近7萬元的月收入。

挑戰30萬元月收入、實現買千萬元房子的夢想

游雯萱坦言，母親在經營環貫綠佳利的過程協助她許多，而成就她現今的事業規模，並一起共創、共享、共好的人生。同時，她也看到表姊張惠伶、表哥張隆熙經由環貫綠佳利創造百萬的月收入，還能把家人照顧得好好，從中讓她對這份事業產生更大的確信，她決定在小孩明年上學之後，全力投入環貫綠佳利學習及運作。短期內將挑戰高峰會員讓月收入上看30萬元，中期在宜蘭市區買千萬元房子，長期則經由環貫綠佳利實現環遊世界的夢想，以及為下一代建構一個良好的家族事業，相信經由環貫綠佳利IPO上市及進軍中國市場，她的所有夢想將一一實現。

座右銘 堅持你的信念，美夢總會成真。

鼓勵 靠著愛用及分享就能成就偉大的事業。
伙伴的話

大學時，游雯萱主修應用外語及美容造型，愛美的她曾在國際精品店擔任櫃姐，並轉戰精品服飾及輕奢華時尚品牌領域從事銷售的工作，擁有穩定及不錯收入。而母親從事保險業，長期有健康上的小毛病，經親戚的分享而認識環貫綠佳利的產品，因而找到解決的方法。母親覺得產品對全家人的健康有幫助，在2012年3月時也幫她加入，但那時她沒有產品及事業需求。

環貫綠佳利產品舒緩懷孕時不適

直到懷孕產生不適狀況，她暫時離開職場。母親憂心她的狀態，再次向她分享產品，雖然懷孕時，醫生會希望孕婦多吃綜合維他命，而環貫綠佳利的產品也屬營養補充品，但她仍不敢輕易嚐試，經由上網搜尋產品的相關資訊發現有益小孩健康的相關論文，她才安心使用。產品沒有怪味道且易食用的特性，加上漸漸地舒緩她懷孕時的不適，而養成固定保養的習慣。

因為渴望的決心啟動強大的經營力道

懷孕後，游雯萱曾短暫重返職場，因小孩需要人照顧而決定當全職媽媽。當小孩2歲即將邁入就學階段，她開始思考如何讓小孩贏在起跑點。因為渴望下一代能更好的心，而讓她看懂環貫綠佳利，僅需愛用及分享就能成就一番事業，重要的是擁有時間自由讓她在照顧小孩之餘就能經營一份事業，又無需推銷、囤貨、送貨等，只需每天投資100多元照顧自己的健康就能賺出好「薪」情。她開始跟周遭的朋友及以前服飾店的顧客分

環貫綠佳利台南分公司 歡慶7歲生日 擁健康、發大財、創幸福



台南分公司7歲了！環貫綠佳利深耕台南，無私奉獻造就當地人擁健康、發大財、創幸福，人們變得愈來愈快樂，也愈來愈樂意幫助別人，因為經由環貫綠佳利助人獲得健康、財富、幸福的同時，也能將自己的人生推向更好的境界，整個社會形成正向的良善循環，朝著更好的方向發展。

歡慶7周年慶，台南分公司準備一系列慶祝活動，包含：學習課程及美食等。CFC世界大使李東海、萬采縈、侯閔議、李朝良，以及星鑽等領袖也帶來精采的成功故事分享，讓大家在這值得紀念的日子收穫滿滿、共同成長，「贏」向下個7年、70年，讓環貫綠佳利成為一家百年的企業。

擁有健康、財富、幸福不是夢想

董事葉淙麟代表公司歡迎伙伴們到場同歡，同時，感謝所有曾幫助台南分公司不斷茁壯及成長的CFC世界大使及領袖們。回想2004年，環貫綠佳利剛從日本拓展到海外，而台灣為首要據點，當時已有許多本土及外來的傳直銷公司，要取得台灣人的信任及支持很不容易。靠著大家愛用及分享公司的產品及不斷傳遞事業資訊，讓環貫綠佳利能不斷茁壯，從台北拓展到台中、高雄、台南、中壢、宜蘭。而從台上領袖們的故事分享也證明環貫綠佳利透過健康促進之相關產品來引導全球邁向健康是確實可落實，而非只是口號，大家真得能經由公司的產品及事業獲得健康、財富、幸福。而在場的各位也有機會可以和他們一樣，因為你們是幸福的一群，在公司不斷進化產品，以及推出各項優質的政策及活動，加上台南分公司擁有好的軟硬體設施，相信眾人只要堅持努力一定能開啟成功大門，實現所有的夢想。

最後，在葉淙麟董事和與會的CFC世界大使的帶領下，眾人合唱生日快樂歌，祝福台南分公司7歲生日快樂、大家都能發大財、世界和平能到來。



美髮店老闆張憶文 一招搞定優質的退休生活

經營環貫綠佳利預約無憂的未來

從事美髮業30多年，張憶文和老公經營一家美髮店，靠著好手藝而有一票穩定的客源，即時面對大量的同業競爭，仍有穩定的收入。在從事保險業的大姊及二姊的分享下而認識環貫綠佳利，經由產品改善母親及兒子長期的健康問題，而本身也有先天及職業上所造成的健康問題，雖然自己經產品而找回健康，但習慣舒適圈而不願啟動這份事業，直到聽了公司講師講到，「若今天發生意外，你的存款還能支撐多久？」讓她意識到危機感，而決定啟動經營環貫綠佳利，預約無憂的未來。



張憶文的二姊在過往曾從事國際貿易，對於全球趨勢及商機有著強烈敏銳度，同時，也不斷追求高收入的生活，轉戰保險業時，經一位陌生大姐分享而認識環貫綠佳利，看到其位於新光摩天大樓46樓的總公司，為前地王，房租貴且不輕易出租等特性，加上在深入了解該公司制度，發現可讓平凡人致富，重要的是，業績不歸零，與保險業截然不同，二姊在加入後向大姊傳遞，起初大姊因力挺而加入，正值更年期，因產品而感動，兩人向她分享，她也因力挺而加入。

愛用及分享就能吃免錢、賺大錢

大姊從事保險業17年，在食用環貫綠佳利的產品半年後決定全職經營，從中，張憶文看到產品的好及事業的潛力，但卻對環貫綠佳利的產品及事業尚未有強烈的確信。初期，她買產品給兒子吃，一個月後兒子有好體感，她對產品開始有信心，連續半年採大量吃的方式來改善長期的健康問題，但照顧健康是一輩子的事，當時她家中一個月開銷要10萬元，也顧不得自己的健康愈來愈好，而動起不繼續愛用產品的念頭。經姊姊告知可透過愛用及分享產品、事業的資訊而可以吃免錢，甚至還可賺大錢，她決定到公司聽說明會了解產品及事業的制度。

保養健康及為未來生活做好風險管理

存有開店就能賺錢的舊思維，張憶文未曾想過當自己年邁，或是發生她和家人因生病而造成現有的收入無法支撐的情形，經事業講師點醒，

讓她對未來產生危機感。為了保養健康及為未來的生活做好風險管理，她決定啟動事業。

養成固定帶伙伴到公司學習及運作的習慣

經營初期，美髮店的顧客明顯感受到張憶文的氣色變好而進一步詢問，但因自己的心態不正確而不敢分享。經到公司學習，她發現環貫綠佳利和其他傳直銷不同，不需銷售及囤貨、不賺價差，重要的是業績不歸零，透過和伙伴共創事業的概念來累積財富，即使出國遊玩都有收入進帳，而她只需分享及傳遞產品及事業的資訊即可。她開始調整心態，只要有人詢問就帶他們到公司了解，並養成固定帶伙伴到公司學習及運作的習慣，組織因而逐漸成長。

全職經營加速成功力道

有感經營速度太慢，2年前張憶文轉為全職經營，投入更多時間跟進及帶伙伴進公司運作，經由向更多成功者學習成功法則，加上自己想要挑戰成就的信念，以及伙伴有產品的需求以黃金三角的方式加入，讓她因而達成成就。經由這份事業讓她擁有時間自由可享受人生，變得愈來愈快樂，為了擁有優質的退休生活，她將朝著月收入30萬元的目標邁進，並計劃在三重換購60坪以上的房子，建構無憂的未來。

座右銘 相信自己一定做得到。

鼓勵 小成功靠自己大成功靠團隊。

空軍士官莊明凱 飛向財富自由的航道

經由環貫綠佳利捍衛健康、開闢「錢」景

大學主修空間設計，莊明凱學的廣卻不精，而這行起薪才2萬多。為幫忙償還家中債務，他在入伍時，考量職業軍人的收入較高而選擇當自願役。看到軍中長官在退伍後能選擇的工作項目並不多，他在入伍第4年開始規劃未來，經朋友分析及傳授開店技巧，他決定提前退伍開手機維修店。此時，他看到軍中學弟李裕森經由環貫綠佳利而創造直逼當兵的獎金，他覺得不可思議，經主動了解，不但看到這份事業驚人的「錢」景，同時還經由產品找回健康。



莊明凱在休假時廣泛涉獵各種投資管道以增加競爭力。經從事手機維修行業的朋友傳授經營竅門，當了解對方從第1個月開始就沒有虧損過，現每月淨利6萬多，加上不到70萬元的入門門檻，手機維修業被他視為創業首選，透過朋友的技術傳承，及經由網路和書本自修專業，莊明凱開始在部隊休假時試身手，半小時就能維修一支手機的專業度，為他每月創造1萬多的額外收入。

學弟經由環貫綠佳利創造倍增收入

在一次部隊移防演習時，莊明凱因業務關係找上李裕森，對方拿著環貫綠佳利的獎金名細單給他看，獎金呈倍增狀態，從上月1萬多增加到這月2萬多，對方透露下月將破3萬元。演習結束，他主動了解環貫綠佳利的運作模式，他認同產品的營養素概念，加上高齡時代來臨，他看好健康保健的商機，此外，當他得知事業講師是77年次，才比自己小1歲就擁有10萬元的月收入，他相信自己也能做到，基於上述原因，加上每月花幾千元顧健康的同時，經由愛用及推薦就可創業的低門檻，他堅信這事業一定可成功，當下決定啟動經營。

先想要才能得到

新人啟動課程，透過影片了解到「雁行理論」道理，他發現一定得先做許多事才会有自己想要的結果，要在環貫綠佳利獲得成功就需先進行邀約，他從對方的需求觀點切入做邀約，遇到問題就請上線協助，同時，他也利用休假時進公

司大量學習，在澎湖服役的他以外談方式在當地發展出一票伙伴，採跨組織的合作方式運作，因跟團隊脫節而造成學習及資源被侷限，組織因而不斷變小，退伍時才完成半獨立循環，但他仍覺得這事業是可行，努力尋找正確方法。

重回團隊運作讓組織延伸、擴大

莊明凱重回團隊運作，藉由系統的強大資源力量讓伙伴學習及茁壯，加上上線領袖無私的大力協助下，漸漸地組織又開始延伸，加上他和幾位核心伙伴參與日本FESTA年會，從中獲得許多確信，而決定一起衝刺讓組織擴大。去年的10月，公司講師提醒他有機會上成就，剛好幾位核心願意跟他一起衝刺，配合公司的優惠方案、黃金三角策略運作，讓他在今年1-2月達成成就。

以參與年會的人數做為組織發展的重點

莊明凱分享成功法則，首先要帶伙伴進公司及團隊學習及運作；其次要有明確的目標，以自己為起源親作表率；再則協助伙伴達成他們願意共同打拚的共識；最後以參與年會的人數做為組織發展的重點，並配合公司的各項活動運作。公司的產品讓他及家人得以捍衛健康，而事業讓他創造未來價值，他將這份感恩化為具體行動要幫助更多人經由環貫綠佳利獲得圓滿人生。

座右銘 全力以赴活在當下。

鼓勵 若你正進行馬拉松長跑，就不必在意短跑選手的成績。



星鑽鐵粉廖家威

賺取財富倍增能力的關鍵

8年前，當廖家威還是大學生時，打工1小時只有85元的工資，因為乾媽張惠伶的分享而認識環貫綠佳利，他每周三固定到公司聽說明會，連續聽一年許多成功者經由環貫綠佳利創造超越過往的財富，因而讓自己可過著很好生活的故事。因為羨慕成功者的生活而開始經營環貫綠佳利，在大二升大三時，他跟家人說要專職環貫綠佳利，現在他擁有6位數的月收入，而這數字仍持續成長中。

廖家威透露，曾思考未來是否要創業當老闆，但看到母親經營火鍋店很辛苦，因此創業也就不在未來人生的選項中。他發現透過環貫綠佳利的產品可以照顧到自己及家人的健康，而這份事業還可以創造時間及財富的自由，同時還可以幫助到其他的人，他決定投入這份深具使命的工作。

先賺能力再賺錢

當時，廖家威深知自己在專業及人脈方面都不強，他決定先賺能力再賺錢，他把握每個學習的機會及表現的舞台，培植產品、事業及成為講師的專業能力，以及辦活動和主持的經驗，隨著自己的能力及經驗不斷地累積，他迎向成功的速度也加速，相形之下，付出的努力和收入成反比，財富倍增的速度也呈曲線成長。

共創才能開創成功的無限可能



廖家威透露，經營環貫綠佳利一定要先懂得付出及投資，以早期香港仍沒有說明會時，他那時還是大學生，每個月都自己花錢到香港協助伙伴運作，才造就現今組織遍及海內外並蓬勃發展，因為這是一份共創的事業，集結大眾的力量才能開創成功的無限可能性。

選擇好的事業，加上肯付出的特性，讓廖家威進入職場的首份工作就為未來奠定良好的基礎，不但擁有時間自由，還可和海內外志同道合的朋友一起開闢更美好的人生。如果你仍徘徊在人生的十字路口，廖家威的故事將是你人生最佳的範本。

鐵粉實績

長達8年愛用公司的產品，並且大力分享給家人及好友。

鐵粉精神

對公司的產品及發展有強烈的確信及驕傲，才能擁有無堅不摧的強大自信，影響更多的人。

鐵粉宣言

經營環貫綠佳利一定要先懂得付出，並且要親為表率達成公司各項活動，因為伙伴都在看領袖怎麼做，跟在領袖後面走相同的路。



星鑽鐵粉趙俊皓

在30歲前享樂人生的秘訣

趙俊皓的人生哲學就是吃好、用好！出社會時，他選擇業務工作挑戰高薪，然而賺得多卻都花光光而淪為月光一族。遇見環貫綠佳利，他不改及時行樂的人生哲學，卻因為權利收入讓他的人生可以過的更精采。去年，他買下200多萬元的BMW雙門跑車，人生下一步，就是買大坪數的房子要讓家人住的舒服有質感，並朝著金字塔頂端邁進繼續享樂人生！

過往，趙俊皓沒有接觸過傳直銷卻存有負面的刻板印象，在轉職的過中接觸到賣生前契約的傳直銷，他向從事傳直銷的教友打聽這間公司並請教何謂傳直銷，經教友解說他了解這公司需靠拉人賣產品來賺佣金，他不喜歡此行為。教友順勢邀他到環貫綠佳利聽說明會，而該場說明會剛好是教友擔任講師，從中他發現環貫綠佳利只需愛用及分享，不需銷售、不賺價差、不用囤貨、沒業績壓力，顛覆他對傳直銷的刻板印象，而當時對方的月收入十幾萬，他自認在學歷及能力都勝過該名教友的情況下，他若投入經營，應該很快就能月收入百萬，他決定把新工作辭掉，專職經營環貫綠佳利。

制度夠好、產品夠簡單、任何人都可經營



他進公司學習及運作時，看到公司居然可讓銀髮族擁有健康的同時還有能力創造財富，甚至超越那時他擔任日商業務主管的月收入，此外連身障者都可賺到錢，這意謂公司的制度夠好、產品夠簡單、任何人都可經營，從中他了解環貫綠佳利的價值，內心產生強大的確信，他決定成為鐵粉好好

用公司的產品，並努力分享產品及傳遞這份事業。

現在趙俊皓在享樂人生的同時，還能創造財富自由，相信年輕的你一定也能和他一樣，每天快樂過生活。

鐵粉實績

愛用公司的產品，並且分享給親朋好友。進公司學習及運作，緊跟著團隊的步伐前進，月收入成長近4倍。

鐵粉精神

實踐公司的無私奉獻精神，發自內心真誠地關心及鼓勵伙伴，組織因而不斷延伸。

鐵粉宣言

透過環貫綠佳利和伙伴共創財富，並不斷改寫財富數字，以及挑戰財富的可能性，為伙伴及家人開創幸福的生活。



同窗陳映兌、張秉鈞 讓承載幸福的夢想起飛 掌握財富第五波開創人生價值

一位是宅男、一個是大學親善大使的團長，陳映兌、張秉鈞這對個性、形象南轅北轍的大學同窗，因為電玩而結為死黨，卻因環貫綠佳利而從虛幻的電玩世界中走出，兩人攜手合作，經由健康促進之相關產品幫助自己及協助別人擊敗現實生活中所遭遇到的各種健康、財富、幸福方面的大魔王，並配合公司各項活動及獎旅目標不斷過關晉級，不到25歲，他們已掌握人生的主導權，並讓生命從年輕開始就充滿更多價值、使命及意義。

曾沉浸在電玩世界10多年的陳映兌，是父母親心中的石頭，因為室友跟他傳遞環貫綠佳利的資訊，其中有項誘因可認識到各校的正妹，讓他決定到公司聽說明會，因而認識到來自各行業的人，從他們身上學到如何嶄露鋒芒的成功法則。同時室友也向張秉鈞分享，因為對組織行銷感興趣而捧場加入，卻忙於社團活動而沒積極運作事業，直到快畢業時，張秉鈞開始思考未來，同時，看到陳映兌從宅男蛻變為型男更進化為暖男，而決定啟動事業。

經由輕旅行讓長輩對公司及產品有深入了解

外向的陳映兌負責開發及傳遞、講課，尤其他從宅男蛻變為暖男的故事，令許多為小孩沉浸電玩世界而擔憂的家長直呼，「太神奇了！也想讓小孩進來學習。」內向的張秉鈞則負責內部統整串聯、講義等行政庶務工作，此外，還有策劃輕旅行、HOMEPARTY等活動，讓長輩也能參與，從中了解小孩或孫子在環貫綠佳利做什麼，因而對公司的產品及事業展更加了解，進而全家人共創一份可永續經營的家族事業。因此，團隊有句話，「內事不決問秉鈞，外事不決問映兌」，兩人的結合協助伙伴搞定對內跟進、對外開發等運作事業的大小事，讓團隊不斷茁壯、成長。

30歲前挑戰CFC目標、實現月收入百萬元的夢想

陳映兌、張秉鈞經由環貫綠佳利站上財富第五波的浪潮上，不僅自己擁有健康、財富、幸福，同時也幫助到家人及伙伴，大家經由目標設定朝著幸福的方向前進，兩人相約下一站的目標就是在30歲前達成CFC世界大使，實現月收入百萬元的夢想，讓承載自己和伙伴們的幸福夢想高飛，成為更好的自己！

健康夢想 改善母親多年的健康問題。

財富夢想 懂得富人思維，掌握財富自由的成功關鍵，為自己創造各階段想要的財富數字。

幸福夢想 自己不僅實現脫單的夢想，同時，也創造一個可以讓年輕人成長的環境，讓更多人都能實現幸福的夢想。



健康夢想 改善自己和母親多年的健康問題，不再為宿疾所煩惱。

財富夢想 現月收入為同儕的2倍，且持續成長，朝著30歲時創造百萬月收入的目標前進。

幸福夢想 母親提前退休，過著更好的生活品質。自己則有時間自由隨時可以出國旅遊。

環貫綠佳利8月天 寫下榮耀的歷史

環貫綠佳利是一間引導全球邁向健康，帶給您健康促進之相關產品的會員制直銷(直接消費)企業。從創立以來，經由傳遞正確的健康訊息，促使全人類得到身心健康、經濟健康、社會健康，從而促進「世界和平」的願景，是公司持之以恆的企業理念，不論外在環境如何改變，環貫綠佳利始終相信，唯有世界變得更健康，才能創造祥和社會，而這一切且從人的改變開始。

為了讓人們變得更好，環貫綠佳利不斷精益求精，推出符合時代健康需求的全方位產品，以及為全球人建構一個更好的經營環境而持續努力進化，同時也善盡企業的社會責任，關心地球及各地需要被協助的人。本期「榮耀經典」單元，將帶領大家經由回顧環貫綠佳利歷史上的8月天，從中了解公司的轉變及演進，進而了解為何環貫綠佳利能成為所有人的PRIDE，之所以人人以成為公司伙伴一員、使用公司的產品為榮的原由。

在環貫綠佳利歷史上的8月天，有哪些大事發生？透過下列表格讓你秒懂環貫綠佳利所做的努力及貢獻。

時間	大事紀	重大影響
2012年8月	 普力活原味及蘋果獲SNQ肯定，並於韓國上市	普力活系列從研發至今所追求的重要的核心價值就是科學依據，從原料選擇及配方搭配，都依照實證醫學的證據；當配方設計出來之後，再進行調味、樣品試製及產品安定性試驗。而嚴格的研發及製程標準，也通過SNQ的檢驗標準，是項可以照顧人們健康的營養補充品，也成功行銷至韓國。
2013年8月10日	 高雄熱力南台灣聯合說明會正式啟動	南台灣最重要的產品、專業知識補給站，從中讓南台灣的民眾對公司及產品產生更大的確信及驕傲，也培植許多專業的產品及事業講師，讓更多人因此獲得健康、財富、幸福。
2015年8月15日	 「2015南部同歡週年慶西子灣仲夏音樂饗宴」	為感謝伙伴們一路相挺讓南部的業績及會員人數逐年成長，特於西子灣舉辦音樂饗宴，不僅準備美饌佳餚，及安排精彩競賽活動與新舊朋友們同歡，同時也透過現場的商品體驗區，讓大家更加了解公司的商品，現場並設有公益團體攤位，讓大家在狂歡之餘，也能關懷公益做善事。

首屆香港超越營 戰勝自我迎向成功

香港綠加利於6月29日舉行第一屆香港超越營，該活動由伙伴所籌劃，特邀請台灣CFC世界大使顏瓊瑤、張惠伶、黃其輝、張正熙、翁宜珊，以及星鑽領袖廖家威、蘇妙如和蔡東曉共襄盛舉，增添活動的豐富性。

籌備多時的超越營活動，一開始先由香港著名的舞蹈老師林青峰帶領所有伙伴進行熱舞，在動感舞蹈之後，整場氣氛HIGH到最高點。

綠加利引領傳直銷新趨勢

緊接著由香港綠加利國際講師李偉信針對公司背景和成長的歷程做完整介紹，從輝煌的歷史及締造的紀錄強化伙伴對公司的確信。接續則由蘇妙如解析傳直銷新趨勢，那就是採直消(直接消費)的概念結合網路方式來運作。而致力引導全球邁向健康，帶給您健康促進之相關產品的會員制的直消(直接消費)企業的綠加利公司，正是引領傳直銷新趨勢的公司。現在綠加利在世界各地的伙伴都可以透過網路說明會進行各項線上課程教學，不論身處何地、何時都可學習、成長，進而不斷超越自己。同時，綠加利經由不斷在全球連線，進行無分國界分享愛的事業來引導全球邁向健康，進而創造世界和平的到來。

成功邀約的關鍵就是「心態」

了解公司的發展歷史及產業的新趨勢，接著由香港綠加利首位CFC世界大使黃其發分享做事業的邀約方法，透過角色扮演、伙伴互動的授課方式，現場的伙伴輕易掌握到邀約的技巧，黃其

發從中指出成功邀約的關鍵，就是「心態」，他具體指出，就是要用平常心、不求人、抱住傳遞訊息的機會、不勉強、不責怪、多關心的心態來邀約身邊的朋友。此外，自己也要透過不斷的練習和學習來充實自己，才不會在邀約過程中發生朋友詢問相關問題而答不出的困境。

「ABC法則」借力使力創造高成功率

想要成功邀約朋友，有時更需要借助上線的幫助才能事半功倍。全身充滿活力的廖家威，才20多歲就成為星鑽領袖，他也分享當他尚未在環貫綠佳利做出輝煌成績時，如何借助上線的幫助讓新朋友看到這事業的可能性及潛力，他深入淺出說明如何善用被直銷界稱為黃金法則「ABC法則」，經由借力使力創造極高的成功率，讓經營過程更順利少費力。

想成功一定要勇敢設定目標

課程最後由黃其輝做總結，他指出人生無論在什麼時候都要抱住願意成長的心，才會踏出成功的第一步，這也是超越自己的關鍵。他也傳達經營綠加利事業的信念就是對綠加利有「堅定」的信念，才會用行動去分享，而想要成功就一定要勇敢設定目標向宇宙下訂單。



玩出新吃法

普力活BB

顛覆味蕾感受

珍珠烏龍麵

場名世界的台灣之光「珍珠奶茶」曾經榮登美國CNN有線電視網「全世界最好喝飲料調查榜」，許多人喜歡珍珠的嚼勁口感，腦筋動的快的業者善用巧思把珍珠、珍珠奶茶做為食材之一，製作成一道道美味的料理，像是前陣子日本掀起「珍珠旋風」，許多店家發揮巧思把珍珠、珍珠做成「創意料理」，包括：珍珠麻婆、珍珠歐姆蛋、珍珠薯條、珍珠泡飯、珍珠軍艦壽司等；而台灣的五星級酒店也把「珍珠粉圓」當作主要食材放入到各式糕點與料理中，像是可頌、威風、提拉米蘇、披薩餃、蛋塔、流沙包等料理，Q彈的珍珠粉圓入饌不僅超吸睛，也顛覆消費者的味蕾感受。

BB仔和阿娜答BABY明知市售的Q彈珍珠粉圓熱量高，並含有色素、防腐劑等添加物，但仍控制不住口腹之欲，吃完之後再安慰自己偶爾吃吃沒關係，看到新聞報導珍珠粉圓創意新吃法，一時技癢，也想動腦動手創意做料理。

BB仔想到如果把珍珠粉圓做為甜品或飲品，雖然嚐到美食卻也吃進高熱量，因而決定製作「普力活BB珍珠烏龍麵」，將Q彈珍珠粉圓和烏龍麵結合，一來烏龍麵的熱量低，再則其麵粉成分中的麵筋可將澱粉強力結合，不僅能減緩體內吸收，還能緩慢醣類分解，同時慢慢咀嚼烏龍麵的過程，容易產生飽足感，是一道能滿足口腹之欲又不會產生罪惡感的美食。

普力活BB

珍珠烏龍麵
作法大公開

材料

珍珠粉圓半包、
黑糖適量、
肉片3片、烏龍麵
100G、蛋1個、
高麗菜1片、火鍋
料適量、鹽適量、
普力活BB1包。

作法1

鍋中加水把水煮開，倒入半包的珍珠粉圓，以大火滾煮30分鐘，期間不時攪動以防卡鍋，倒入適量黑糖及普力活BB1包充分拌勻，再關火並蓋上鍋蓋悶30分鐘，備用。

作法3

加入烏龍麵，把麵煮軟，再打蛋，並加入肉片。

作法2

取另一鍋子加水把水煮開，轉小火把高麗菜放入，再加入適量的鹽。

作法4

起鍋後，將適量珍珠粉圓裝飾在烏龍麵上，即可食用。

熱量一覽表		
品名	重量	熱量
普力活BB珍珠烏龍麵	100G	300卡

PS:「普力活BB珍珠烏龍麵」所建議使用的材料及調味料的比列，需依個人實際口感調整才能最佳化。此外，實際的熱量需視加入的食材而定。





健康地長命百歲是許多人的夢想，但要如何達成哪？據媒體最報導指出，人要活的長壽、健康其實並不難！其秘訣在於平時「健康的生活習慣」，只要落實長壽五撇步，你也有機會長壽、健康！

長壽第一撇步就是「早晨起床喝杯溫開水」，因為經過一整晚的睡眠時間，人體大約會流失450毫升的水分，晨起喝杯溫開不僅可補充身體代謝所失去的水分，還可稀釋血液、促進新陳代謝、清潔腸胃及沖淡胃酸，不單可以讓自己更放鬆，還可增強人體免疫功能，以及讓腸胃保持最佳狀態。切記清晨喝水必須是空腹喝，並且是小口地喝水才能達到上述效果。

保持充足睡眠提高免疫力

長壽第二撇步就是「保持充足睡眠」，因為睡眠時間佔人生中的1/3，因此睡覺的好與壞也會大大影響到生活質量，據美國國家睡眠基金會（National Sleep Foundation）所做的研究報告分析，新生兒可能每天需要睡到19小時，而一般人則每天需要7至9小時的睡眠時間，至於65歲以上的長輩則只需要5小時就夠了。在睡眠時，人體會自我進行器官修復，也因此，擁有好的睡眠品質健康很重要。

適度運動預防各種慢性病

長壽第三撇步就是「適度運動」，運動能夠控制體重，據報導人太胖會引發多種疾病，因此每天適度的運動真的很重要！可提高身體的免疫力，預防各種慢性病的發生。

多吃蔬果增進腸胃健康

有句話，「腸道健康人不老。」腸的健康對人體很重要，因此長壽第四撇步就是「多吃新鮮的蔬菜和水果」，其含豐富的維生素、礦物質及膳食纖維，能保持大便通暢、促進腸胃蠕動、平衡體內酸鹼值、降低血液中膽固醇含量等。如果無法攝取足夠每日健康所需的蔬果含量，也可透過含有：(洋)車前子殼粉、玉米來源可溶性纖維、菊糖(菊苣纖維)、燕麥抽出纖維、阿拉伯膠等水溶性S-Fiber膳食纖維來促進腸道蠕動、改變細菌叢生態，進而輔助調節生理機能。

保持好心情擁有好免疫力

長壽第五撇步就是「保持好心情」，據一項最新研究顯示，心情樂觀者，其因疾病死亡的機會可能降低近3成。研究發現，人體的免疫力與情緒好壞有很大的關連，良好的情緒能使大腦分泌出一些有益健康的化學物質，因而激活人體免疫功能，可抑制病原微生物的生長，也因此，樂觀者人比悲觀者更容易擁有良好的免疫力。



今年夏天，氣溫持續飆新高，美眉們擔心塗抹太多保養品會讓肌膚吃不消，但偷懶又會擔心自己的膚況糟到連底妝都Hold不住。ALL IN ONE保養的時代來臨，小編本期分享CP值最高的All In One保養方法，讓你保養超省時，輕鬆擁有Q彈滋潤美肌。

傳說中埃及豔后美若天仙，英國詩人喬叟形容她像「五月玫瑰那樣美」；而唐朝美女楊貴妃的美則傾國傾城，白居易在詩中寫到「溫泉水滑洗凝脂」道出她擁有令人讚嘆的白美肌膚。相傳這兩位中外美女的美有一共同性，就是使用以「發酵美容」為概念所製造的美肌商品，讓肌膚從深層開始進行改變，增添彈性、緊實及緊緻程度。

5大活酵元素能量啟動肌膚賦活關鍵

因此，今夏保養重點選擇以「發酵美容」為概念所製造的保養品。其需具備右邊5大活酵元素能量：



發酵白蘆薈醇
豐盈彈力



發酵玫瑰滋養水
嫩滑



發酵白蓮果精華
自覺活力



發酵摩洛哥堅果油
細緻滑順



發酵熟成胎盤精華
光澤亮麗

3大項全效奇蹟修護因子發揮極效逆齡美肌力量

藉由上述成分協助修護並調理肌膚，加強肌膚的吸收能力，而產品中再包含下列3大項有效成份，就能輕鬆擁有完美膚質，即使裸妝也能給人好看！



緊緻新生
保濕因子〔柔軟肌膚〕、洋甘菊萃取〔活膚緊緻〕、雞蛋果萃取〔透亮光澤〕、啤酒花果萃取〔調理修護〕、豐盈因子〔豐潤飽滿〕、黑麥籽萃取精華〔抗皺撫紋〕



柔嫩彈潤
保護因子〔保護肌膚〕、神經醯胺複合物〔滋潤保濕〕、海洋性膠原蛋白〔維持彈力〕、NMF胺基酸複合物〔細緻水嫩〕



鎖水撫紋
香橙(日本柚子)果萃取物〔鎖水保水〕、燕麥仁萃取物〔防止乾燥〕、AC-11貓爪藤萃取物〔調理肌膚紋理〕、日本玫瑰萃取物〔肌膚豐盈〕

具莓果成分的智慧機能飲品為美麗加分

近年來，許多媒體報導及研究指出，莓果類水果內含：維生素、礦物質、蛋白質、Omega3不飽和脂肪酸，此外，最重要的是富含種類廣泛的有益物質，包括：花青素、類黃酮、白藜蘆醇、胡蘿蔔素等天然多酚物質，不但營養豐富，對健康及肌膚好處多多，因此，飲用含有越橘、沙棘、覆盆子、黑醋栗、智利酒果等莓果成分的智慧機能飲品，有助於讓人由內而外散發美麗的丰采。

利人利己的助人事業

這幾年，空服人員為了自身權益而走上街頭，近期又添一樁，長達半個多月的罷工行動才剛落幕，驚傳一名女性督導在空服員罷工期間連續加班，第10天病倒被送進加護病房，經診斷是猛爆性心肌炎。許多人嚮往空服人員高薪且到處飛來飛去的多采多姿生活，殊不知其夢幻職業的背後潛藏著不為人知的「薪」酸面，像是超時工作壓力、作息不正常、飛安風險、宇宙輻射的健康風險、被性騷擾等。

小綠有許多同學在大學畢業前努力補習只為通過空服人員的考試，考上後要經過內部嚴苛的訓練，通過內部訓練才能成為空姐。小綠的同學很開心成為空姐，覺得這是可以做一輩子的的工作，然而在這次的罷工事件中，看到她們為了改善整個台灣的勞動條件而走上街頭，小綠不禁思考，什麼樣的工作可以做一輩子？答案是利人利己的助人事業。

助人，是最好的生意

台灣知名的財經雜誌曾做了一篇專題報導「把社會問題變商機！助人，是最好的生意」，哥倫比亞大學、麻省理工學院的商學院開設社會創新的課程，以企業如何實現社會價值為主軸，從企業該創造的社會價值、實現的策略、到輔導學生創立社會企業等，連臉書佐伯格和比爾蓋茲都搶先投入這助人的商機，不僅自己可以開心助人，同時還能賺到錢，好處多多，這麼有價值的事業該怎麼投入呢？

小綠所投入的環貫綠佳利公司屬健康產業一環，該產業被喻為財富第五波，是繼電子業之後最具潛力的明星產業。目前，環貫綠佳利已拓展至112個國家或地區，透過愛用及分享就能運作這份助人的生意，幫助別人獲得健康、財富、幸福的同時自己也能更健康、更富裕、更幸福，因為這是一份可以串連至全球各地的事業，經由世界各地的人共創所產生的加乘效果來開創無極限的財富自由境界，同時還可世襲給下一代，讓世代代都可以擁有健康、財富、幸福的人生。

可以做一輩子的的工作有很多選項，但不拿健康換取財富，還能站在經濟浪潮並傳承給下一代，以及創造生命價值的工作選項卻是屈指可數。而環貫綠佳利就是符合上述條件的一家企業，讓小綠擁有財富及時間自由，健健康康地打造自己和伙伴的夢幻人生。

小綠 (Green)

現職：擁有月入30萬元的直銷界星鑽領袖
座右銘：深信只要努力就會成功



遠離「厚操煩」，擁抱健康、財富、幸福

近期，某媒體針對全台5,500位媽媽進行健康問卷大調查，發現身兼多重角色的媽媽們容易「厚操煩」，有36%的25~40歲媽媽因為要照顧6歲以下的小孩而備感壓力，該族群的壓力指數高達8分以上，雖然55歲以上的退休媽媽已不需為了稚子的成長而憂心，但每天仍有許多的事要煩惱，包括：自己的健康、家庭開銷、家人的健康及升遷等。

綜觀天下的媽媽，最大的壓力來自於生活面向，歸納主因為健康、財富、幸福，不單關心上一代的長輩、自己和老公，連下一代的兒孫輩都令她們操煩，始終有扛不完的責任。

每日和快樂為伍的法寶

莉莉和姊妹淘聚會時常會聊到各自的家庭生活情形，發現家家都有一本難唸的經，渴望的健康、財富、幸福似乎離自己很遙遠，每天有操不完的煩惱，讓她們失去了青春的光采及活力，相形之下，莉莉就沒這方面的煩惱，因為莉莉選擇了環貫綠佳利，擁有創造健康、財富、幸福的法寶，自然每天免操煩，和快樂為伍。

莉莉透過環貫綠佳利所推出的養身、美身、潔身等系列產品為健康建構全方位的安全防護網，呵護自己及家人的健康，少了健康的煩惱，人生需要操煩的事就少了一大半，就可以專心衝刺事業。

然而，現代上班族普遍存有升遷慢、加薪幅度慢等情形；從事業務工作雖然較有機會挑戰高薪，但卻有業績月月歸零等問題；至於自己創業則有許多風險及壓力，此外，有做有錢，沒做沒錢，似乎沒有任何一種工作選項是一本萬利，每種都不完美的地方。

但經營環貫綠佳利卻沒有上述問題，不用囤貨及銷售，也沒有管銷及人事等問題，顧健康的同時傳遞及分享給其他人相關的健康資訊就能創造經濟健康，隨著組織的成形及茁壯，收入將不斷成長，經由和伙伴們共創事業的力道共享財富無上限的幸福果實，即便出國度假、生子或育嬰期間都有收入進帳。

莉莉 (LILY)

現職：月入百萬的直銷界女王
座右銘：掌握成功訣竅邁向成功之路



Vol.58

Good Story Good Business

說好故事・做好事業

相信自己的意志

秦朝時，一位將軍率隊抵禦匈奴入侵，他的兒子也隨著軍隊出征。當號角吹響、戰鼓雷鳴，將軍把配帶身邊裝有家傳寶箭的箭囊拿給兒子，並告知這寶箭威力無窮，非緊要關頭時切勿使用！

兒子看著箭囊以厚牛皮製成，並鑲著幽幽泛光的銅邊兒，樣貌極為精緻，一支用上等孔雀羽毛所製成的箭尾露出箭囊外，可想像箭桿、箭頭的模樣是多麼厲害，若使用在戰場殺敵，敵人必定應聲折馬而斃！在寶箭加持下，將軍的兒子堅信自己一定能戰勝敵人凱旋而歸，果然所向披靡。聽到鳴金收兵的號角吹響時，他露出勝券在握的得意笑容，看到前方仍有幾個敵軍正在做困獸之鬥，他想試試寶箭的威力，不料拿起弓箭抽出寶箭時，居然是支斷箭，他嚇出了一身冷汗，頓時六神無主，陷入戰敗的絕境中，讓敵人有機可趁，因而慘死於亂軍之中。

父親揀起那柄斷箭，沉重地啐一口道：「不相信自己的意志，永遠也做不成將軍。」將軍拾起地上斷箭，抱著兒子的屍體，眼角泛著淚光，原本對這場戰役不抱有任何勝利的希望，希望藉由寶箭激起兒子內心必勝的意志，不料，兒子居然把勝敗寄託在一隻寶箭上，忽略自己擁有的堅強實力！

小故事大啟示

一支堅韌的箭，不論多麼地鋒利，能讓它百步穿楊，全靠使用者的堅定意志。

生命價值

在一場演講中，演講者手中高舉著一張千元大鈔問台下的觀眾，「想要這張千元大鈔者請舉手，一堆人紛紛舉起手。接著，他說，「在我把這鈔票送給台下的其中一位觀眾前，請准許我做一件事。」他把鈔票揉成一團，並且扔到地上用腳踩了又踩，鈔票變得又髒且皺。他問，「現在還要誰要？請舉手。」一堆人又紛紛舉起手。

他說，「無論我如何對待這張鈔票，你們還是想要它，因為它依舊是張千元大鈔，並未貶值！人生中，人們會遭遇到無數次的逆境，但只要堅持自己的生命價值，你就是你，依然是無價之寶。」

小故事大啟示

生命的價值不取決於自己本身！

忘我是走向成功的捷徑

富豪的女兒小莉得了一種罕見疾病，長期意志消沈而喪失走路的能力，因為醫生找不出病因，家人和她都認為這是疾病所引發。

家人帶小莉搭船旅行散心，有位船員和船上的小朋友講述船長養了一隻顏色很繽紛的罕見鳥，小莉被這隻鳥的描述迷住，極想親眼目睹。

富豪感受到女兒的渴望，衝去找船長借罕見鳥。小莉看著罕見鳥站在富豪的肩上，朝著她迎面而來，她被鳥的繽紛羽毛所吸引，想摸摸牠，竟忘我地拉住富豪的手，而慢慢地站起來。自此，小莉的病便痊癒了！

小故事大啟示

忘我讓人超越自身束縛，釋放最大能量，走向成功。

成功並不難

一位心理系的學生喜歡聽成功人士分享成功之道，從中他發現有些人把自己的成功都看得非常自然和順理成章，但有些人卻把自己的創業艱辛誇大，嚇唬那些尚未取得成功的人，讓他們知難而退。

他以「成功並不難」作為畢業論文題目，他顛覆成功必先苦其心志，勞其筋骨，餓其體膚的論述。他提出，「只要你對某一事業感興趣，「堅持，永不放棄」就會成功！」

後來，這位學生秉持這樣的精神投入他喜愛的餐飲業，深受大眾的喜愛，成功地將事業版圖拓展至全球。

小故事大啟示

人生中有許多事，只要秉持想做的意念，就能克服眼前的阻礙，自然水到渠成邁向成功！

環寶綠佳利所銷售之商品中，除生活或保養用品外，「滋養」、「滋養明力多」為營養補助食品；其他為食品，並非「醫藥品」，亦不得宣稱為「健康食品」。於進行產品介紹及銷售時，請勿使用下列易與醫藥品混淆及易引人誤解之說明或書面資料。請嚴格遵守中華民國衛生福利部「食品衛生管理法」、「食品安全衛生管理法」之相關規定，同時亦不得抵觸中華民國食品藥物管理署「健康食品管理法」及「藥事法」之相關規範，否則可能遭致檢舉而被處以不等之罰金甚至刑責，不可不慎。從事環寶綠佳利事業活動介紹商品時，請注意以下事項：

從事環寶綠佳利事業活動時，介紹營養補助食品或食品，請注意以下事項：

- ◆涉及醫療效能
 - 宣稱對預防、改善、減輕、診斷或治療疾病或特定生理情形。例：「治療近視」、「對糖尿病有效」、「改善高血壓」等。
 - 宣稱減輕或降低導致疾病有關之體內成分。例：「解肝毒」、「降肝膽」等。
 - 宣稱產品對疾病及疾病症狀候群或症狀有效。例：「改善更年期障礙」、「降肝火」等。

- 引用或摘錄出版品、典籍或以他人名義並述及醫療效能。例：○○○書籍記載「商品的原料○○○等有預防治療疾病之效果」等。
- ◆涉及誇大，易生誤解
 - 涉及生理功能者。例：「強化細胞功能」、「降消除自由基」、「排毒」等。
 - 涉及身體特定部位有效之陳述方式。例：「對眼睛很好」、「會使肌膚光滑」、「加強腸胃功能」等。
 - 涉及改變身體外觀者。例：「減肥」、「塑身」、「防止老化」、「美白」等。
 - 涉及以抽象或過度刺激購買慾的方式來說明。例：「可以變年輕、苗條」、「奇蹟之水」、「傳說之水」等。
 - 涉及以造成使人不安的方式來推銷。例：「飲用一般自來水會損及健康」等。

- ◆其他注意事項
 - 避免以經驗談或個人主觀敘述方法來進行宣傳，以免造成誤解或引起糾紛。
 - 必須對銷售商品之內容、種類、功能、品質做詳實的說明，請勿做出任何與事實不符之表述。

- ◆進行事業說明時
 - 一、請主動並清楚告知對方此事業為傳銷事業。
 - 二、請務必正確地說明「猶豫期」的相關規定。
 - 三、請詳加說明「會員手冊」的內容，並將手冊交予對方，讓對方能夠充分理解。
 - 四、禁止使用立即可獲得高收入……等保證之說法，不得蓄意隱瞞重要的事實，或以與事實相違背的內容來勸誘他人加入。
 - 五、禁止擅自替他人進行登錄，且當事人保有自由選擇介紹人之權利。
 - 六、請所有會員都必須遵守「會員標準手冊」之規定，並務必詳讀「會員標準手冊」，在健全且合法的情況下展開傳銷活動。
 - 七、未經環寶綠佳利同意時，禁止擅自使用公司製作物或商標於個人文宣用品。
 - 八、禁止以不當之手段，要求其他會員終止契約／退貨或換線，或以任何方式來干擾或影響會員間之關係。
 - 九、為保障消費者對環寶綠佳利商品安全使用之認知權利，會員不得於商店、零售市場及網路網路等公開場所，陳列環寶綠佳利商品及業務轉銷品，亦不得提供環寶綠佳利商品予他人於公開場所轉售。
 - 十、禁止不當之直接推銷買賣，影響市場交易秩序或造成消費者重大損失。

「百人試用口碑
好評推薦」

「體驗後
6大有感」

★★★★★
產品滿意度
99.3%

★★★★★
願意推薦產品
100%

★★★★★
願意購買產品
99.3%



有彈性

緊緻
新生

透亮
光澤

年輕

水嫩
保濕

白皙

百人試用口碑心得分享!!

讓年輕人永保年輕，
讓長輩逆轉肌齡

我愛伶芙緹，非常滿意

令人有信心會更年
輕美麗！

保養不再是女人的專
利，男人也需要

非常好吸收、馬上
有感、細緻

全方位的保養產品，縮時
簡單有效果，實在是太
棒了！

瞬效保濕，緊緻肌膚，
回到年輕真好！

買就對了

有了伶芙緹，不怕歲
月在臉上留痕跡

令人感動的商品

超棒的，皮膚變好嫩

用了出門常常被關注
(妳膚質好好)

體驗後99.3%超高滿意度

*20~74歲，共143人，平均49.4歲，參加伶芙緹新品體驗會的體驗者以問卷回覆自我感受之資料統計 **效果因人而異



0809-061-000

環 貫 綠 佳 利 免 付 費 服 務 電 話

伶芙緹
產品介紹



環貫綠佳利
官方網站



環貫綠佳利
官方Facebook



勇奪世界金賞
「Monde Selection」
肯定

「普力活」系列商品
贏得全球高品質讚賞



0809-061-000

環 貫 綠 佳 利 免 付 費 服 務 電 話

平日：上午10時-下午7時
※(星期六日及國定假日暫停服務)



全球首創環貫綠佳利APP

創富神器 一指好讚
助你創業 一臂之力

2019 GO!GO! FESTA

2019 FESTA

單月挑戰

1,200點

全額招待

即可獲得

2019/3/1(五)~2019/8/31(六)

限台灣登錄之會員(達成者以名義計)

新入會之會員資格限BC001且為台灣、香港、NPGL * NPGL限「澳門與中國大陸地區」之會員

活動期間內點數可累積，達成名額無上限

全額招待

1,800

點

半價招待

1,100

點

5,000元

補助

600

點

★達成名額無上限，例如：① 3,600P：2個全額招待 2,400P：1個全額招待+1個5,000元補助

【點數①計算方式】

購入方案	介紹人點數				介紹人的介紹人點數			
	1+5	1+5B	1+11	12M	1+5	1+5B	1+11	12M
10,000P	60點	60點	120點	10/月點	30點	30點	60點	5/月點
15,000P	90點	90點	180點	15/月點	45點	45點	90點	7.5/月點

★若您的分店介紹新入會時(限BC001)，點數由自己及自己BC001的介紹人領取點數。

★12M按月給點數，例：7月推薦識霸力多12M入會，可獲得30點。

【點數②計算方式】

獲得名額概算

初次成就達成者：

於3-4月、5-6月、7-8月

初次達成成就之會員即可

獲得120點。

計算月份

3月~8月

合計點數

3,510P

獲得名額

全額1個	1,800P
半價1個	1,100P
補助1個	600P
剩餘點數	10P
合計點數	3,510P

注意事項

- 達成名額不得轉讓。因個人因素無法參加者視同放棄，不另受理折抵現金或商品等之要求；達成2名以上(含)名額，需達成者本人參與，方可使用其餘名額。
- 新入會之會員資格限BC001且為台灣、香港、NPGL-限「澳門與中國大陸地區」之會員。請留意：凡介紹香港、NPGL-限「澳門與中國大陸地區」之會員。
- 達成後因個人因素無法參加者所達成之所有名額皆視同放棄，如達成多個名額，且本人成行，其餘名額皆可轉讓(被轉讓者限18歲以上)，未使用完之名額亦視同放棄，不另受理折抵現金或商品...等之要求。
- 所有招待之獎勵活動項目，以公司安排為主，若有其他個人之消費或個別要求所產生之費用，應由達成者本人自行負擔。
- 達成者填寫報名表同意前往後，若因可歸責於己之事由而無法前往時，已產生之必要費用及損失由達成者本人負擔。
- 方案入會後辦理循環商品退貨者，其點數不列入計算。
- 台灣地區方案變更申請為14天內，逾期者恕不接受點數回溯。
- 點數計算後，如產生解約退貨則將扣回其點數。
- 活動結束後若因退貨、解約、變更方案或任何其他因素而影響達成標準時，環貿綠佳利公司將追回相關費用。
- 環貿綠佳利公司保有取消、修改、解釋活動內容之權利，若有未盡事宜公司將另行公佈。
- 依國家所得稅法規定，營利事業招待經銷商或客戶國內外旅遊，應依所得稅法第89條第3項規定列單申報主管稽徵機關及填發免扣繳憑單予接受旅遊招待之經銷商或客戶，該等經銷商及客戶亦應相對列報「其他收入」或「其他所得」，併計營利事業所得額或綜合所得總額，課徵所得稅。