

展翅

NATURALLY PLUS
Dream of Flying



母女檔林香吟、陳薇安
讓承載幸福的夢想起飛

2019 December 12月號



「耀我15・璀璨2020」周年慶 開啟新里程，迎向「心」時代

GO GO Club Med獎旅活動起跑！
實現健康、財富、幸福的最佳捷徑

新科CFC世界大使陳莉鈴
成功秘訣大公開

商品力x企業力打造勝利人生
14個月由1星直達12星榮耀



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

15年有成， 寫下年營收年年正成長的不敗紀錄

深耕台灣15年，環貫綠佳利於近日舉辦15周年慶餐會，近650位伙伴共襄盛舉，一同回味這15年來和環貫綠佳利一起華麗蛻變的過程。走過筆路藍縷的草創期，有賴於大家的信任、堅持及相挺，環貫綠佳利才得以不負使命成功拓展海外首要據點，不僅創下每年營收正成長的佳績，同時藉由台灣的成功經驗也加速集團開拓其他海外市場。此外，經由健康促進之相關產品也幫助到許多人擁有身心及經濟健康，進而帶動社會健康，和伙伴一起寫下許多榮耀事蹟，更引發國內外媒體的高度關注及報導，蔚為佳話。

積極運籌兩岸、新市場， 加快引導全球邁向健康的速度

展望未來，環貫綠佳利仍秉持「世界和平」的企業理念持續引導全球邁向健康。為此，積極規劃將事業版圖拓展至中國，其為目前世界上最大的傳直銷國家。環貫綠佳利不僅在中國設立新公司，也以日本對產品品質高標準的要求，以及符合國際GMP標準打造一間全新的工廠。但礙於中國對傳直銷業務的許可證發放正處於暫停狀態，為有效解套，現正與中國合作伙伴研究「如何在遵守法律規範下進軍中國市場進行合法傳直銷的商業活動」。受限於中國現行的法規不夠透明化，公司原定2020年在台灣公開IPO上市的目標期限調整為2022年。

此外，自2015年成立汶萊公司之後，集

團暫緩拓點計劃，傾全力協助現有據點發展，造就現在各國業績在穩定中不斷突破成長的佳績。雖經各國公司也能與其他國家做連結，但為加快引導全球邁向健康的速度，集團決定自2020年起重啟新市場的拓點計劃。

Fellow Training課程 打通伙伴經營事業的任督二脈

在加速伙伴成長部分，公司再次邀請日本.綠加利社長兼美國.綠加利CEO田嶋隆志來台講授Fellow Training課程，吸引300多位伙伴前來學習運作事業的成功技巧，在2天的課程中成功為眾人打通經營事業的任督二脈，大家開竅之後，信心十足，決定活用所學，藉由挑戰「TLI紐約」及「GO GO Club Med三亞度假村」獎勵旅遊的目標，讓自己和伙伴的組織及財富呈現跳躍式成長。

動員萬人參與「心時代」年會， 共創璀璨新人生

環貫綠佳利是一家能將傳直銷擴展至全世界，並對全球創造極大貢獻的企業，正因此，需要更多人投入傳遞及分享。然而能對公司產生最大確信及驕傲的活動就是明年2月22日在林口體育館所舉辦的台灣年會DASH「心時代」，期盼眾人能大力動員10,000人參與，經此，大家都能打從心底產生感動而成為環貫綠佳利的鐵粉，經由從「心」出發讓組織方向一致，藉由共創的力量來創造最大的成功，以迎向璀璨的未來！

最新焦點



03 環貫綠佳利15周年慶系列報導4
「耀我15・璀璨2020」周年慶
開啟新里程，迎向「心」時代

06 環貫綠佳利15周年慶系列報導5
2020年重啟新市場拓點計劃
加快引導全球邁向健康的速度

07 環貫綠佳利15周年慶系列報導6
心時代DASH年會
快速圈粉、加速組織成長動能

08 Fellow Training系列報導5
DASH X 3次的約定
邁向成功的最佳經營戰術

09 GO GO Club Med獎旅活動起跑！
實現健康、財富、幸福的最佳捷徑

11 「陽光之迎向未來」RALLY系列報導5
迎接百歲人瑞時代
打造養得起的現在及未來！

特別企劃

13 新科CFC世界大使
陳莉羚成功秘訣大公開
商品力x企業力打造勝利人生
14個月由1星直達12星榮耀

成就非凡

15 百貨櫃姊
許雅惠突破命運束縛
經由環貫綠佳利點亮人生曙光

16 數位科技公司
協理黃基珍解開創業
成功密碼
經由環貫綠佳利建構通往夢想的平台

成就非凡

17 行政人員黃舜心
建構未來幸福感
經由環貫綠佳利強化競爭力

18 補教老闆黃獻儀
把自己當企業經營
經由環貫綠佳利創造最滿意的投報率

鐵粉俱樂部

19 星鑽鐵粉楊淑貞
找到生命價值，助人翻轉人生

20 星鑽鐵粉吳宛穎
量化目標迎向成功

夢想起飛

21 母女檔林香吟、陳薇
安讓承載幸福的夢想起飛
為全家人建構無憂的快樂堡壘

國際兩岸

23 香港開賣識霸及識霸明力多系列升級版產品
劃時代營養成分獨家揭密

健康補給站

24 平凡輕食點心
「普力活BB三明治」
吃進不平凡的幸福滋味

25 時間抹殺不了顏值
2020年散發360度無死角美

心靈激勵

27 小綠專欄：
別把人生葬送在工作中

28 莉莉專欄：
破「繭」而出

29 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
(新光華大大樓)

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/zh/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)



環貫綠佳利15周年慶系列報導4

「耀我15・璀璨2020」周年慶 開啟新里程，迎向「心」時代

環貫綠佳利於11月10日在台北國賓飯店舉辦「耀我15・璀璨2020」15周年慶餐會，現場「星」光雲集，CFC世界大使陳莉鈴、李芊嬋、黃其發、鄧卉沂、張隆熙、李朝良、林瑞忠、萬采榮，以及蔡議賢及張雅惠伉儷、鄧永傑及張星慧伉儷、張正熙及翁宜珊伉儷、侯閔議及郭芝伶伉儷、張惠伶及黃其輝伉儷、蕭雪紅及李東海伉儷、徐水泉及汪春薇伉儷、顏毓臻及王子昂伉儷、蔡蓬瀛及陳淑華伉儷，還有全球華人首位千萬美金達成者張定雄及王芸婕伉儷皆率領團隊伙伴到場共襄盛舉。此外，KEMIN公司台灣區經理謝宜穎、中山醫學大學營養系所教授翁玉青等合作廠商也蒞臨慶賀。15周年慶餐會總計近650位賓客到場同歡，除見證這歷史性的一刻，環貫綠佳利董事長兼總經理松延光泰也藉此活動帶領眾人迎接即將到來的璀璨2020年，要和大家一起開啟新里程，迎向「心」時代。

綠加利於1999年在日本創立，看好亞洲市場潛力，於2004年進駐台灣作為第一個海外據點，希望經由立足台灣再發展至全亞洲進而拓展至全世界，讓全球人都可透過健康促進之相關產品獲得身心、經濟健康，進而促使社會健康，最終達到世界和平的境界。以前瞻思維擊劃新局，現今綠加利已在12個國家27個城市設立分公司，包括：日本、台灣、香港、新加坡、馬來西亞、韓國、泰國、印尼、美國、菲律賓、越南、汶萊，此外，透過網際網路，現今已有112個國家或地區的民眾可以購買到公司優質的產品，並經由產品獲得身心、經濟健康，從而造就社會健康。

由一個人的公司成為大家的公司

綠加利於2008年加入環貫資本集團，屬該集團健康產業的一環，環貫資本集團會長兼CEO稻葉秀二長期以來一直有個心願，希望綠加利由一個人的公司成為大家的公司，為實現此心願，以及因應綠加利在台灣IPO上市、布局中國市場的規劃，而成立環貫綠佳利控股股份有限公司，經此讓公司能發揮更強大的全球影響力，台灣綠加利於2018年12月14日進入環貫綠佳利的時代，以環貫綠佳利之名引領公司、會員、產業邁向時代新紀元，朝著健康、財富、幸福的「佳」境邁進。



寫下年年營收正成長的不敗神話

從2004年至今，環貫綠佳利在第一任董事長名越隆昭，以及現任董事長暨總經理松延光泰的相繼帶領之下，秉持「世界和平」的企業理念：「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。」一路走來，始終站在消費者的角度思考大家的健康需要，並迎合時代的需求，推出能全方位守護人們健康的養身、潔身、美身系列產品，不僅不斷刷新銷售佳績，還獲得國際品質大獎的最高肯定，而銷售佳績也道出消費者的好體感，因此，從2004年至今，環貫綠佳利寫下年年營收正成長的不敗神話故事。



台灣成功模式被套用在海外市場開發

餐會活動一開始，董事長暨總經理松延光泰上台致詞表示，當初，台灣被選為開拓海外市場的首站，肩負重責大任，他坦言，當時的經營團隊對台灣傳直銷市場該如何運作尚未擬出一套成功的模式，只能複製日本的成功運營模式，同時還有許多軟硬體設施仍在建構及調整中，因此，不論公司的經營團隊，或是剛加入的伙伴們都很辛苦，正因為公司沒有多餘的資金可動用，也因此，大家必需儘快上軌道，找出最佳的成功運營方法。

有賴於現任環貫健康有限公司董事長兼綠加利集團總裁名越隆昭、日本綠加利社長兼美國綠加利CEO田嶋隆志在早期為了台灣的奉獻，經由每日各地的說明會，以及開辦各項教育訓練課程來等方式來深耕台灣的傳直銷市場，從中了解台灣人的需求，並推出許多有助伙伴運作事業的方案及政策，讓公司逐步立足台灣，而台灣公司的成功模式也被套用在其他海外市場，在2008年時，綠加利集團加入環貫資本集團之後，更加速海外市場的拓點，成就公司在各國的規模。他進一步補充指出，即便到了今日，兩人仍時時心繫台灣的發展，像是田嶋隆志社長在百忙之中仍撥空來台，於11月8、9日擔任Fellow Training的授課講師，2天共計16小時的課程內容，將畢生在傳直銷所學習及領略的理論及實務經營技巧、成功心法傳授給台灣的領袖，為眾人打通運作事業的任督二脈，讓大家都能加速邁向成功，而這也是台灣的伙伴能不斷超越昨日的我的成功關鍵之一。

「堅持」是邁向成功的唯一道路

回憶草創初期的華路藍縷，他也藉由全球華人首位千萬美金達成者張定雄及王芸婕伉儷的故事來勉勵大家，他指出，他們在公司開幕前加入，但當時他們的經濟狀況不佳，三餐只能吃二餐，每天早午餐只吃49元的便當，而為了做這份事業他們把車子賣掉以支援所有伙伴，因此每天只能搭火車到台北公司運作，因為堅持的心，讓他們成就今日千萬美金的財富榮耀。而許多伙伴也同樣懷抱著堅持的心來運作環貴綠佳利的事業，因而創造亮麗的成績，進而成功地華麗蛻變，從他們的故事也道出「堅持」是邁向成功的唯一道路。

董事長暨總經理松延光泰感謝在場的CFC世界大使及領袖們的努力及付出才有今日的環貴綠佳利，他也和環貴集團會長兼CEO稻葉秀二，以及環貴健康有限公司董事長兼綠加利集團總裁名越隆昭、日本綠加利社長兼美國綠加利CEO田嶋隆志依序上台為15周年活動進行啟動儀式，分別為數字15、葉子圖案、心的圖案注入象徵能量及希望之水，期盼大家都能事業有成，擁有枝繁葉茂的事業版圖，跟著公司一起迎向下個15年、朝著百年企業邁進，同時也藉由點亮心時代，和大伙從「心」出發，不僅要持續共創榮耀的佳績，還要寫下更多感動生命的故事，重要的是，要藉此攜手朝著「世界和平」的共同目標前進。



環貴綠佳利15周年慶系列報導5

2020年重啟新市場拓點計劃 加快引導全球邁向健康的速度

環貴綠佳利是環貴資本集團中的健康事業一員，環貴資本集團為實現全球共創資本主義而不斷努力，主要是經由環貴綠佳利現在所推動的「社交直消(直接消費)」來實踐。環貴資本集團會長兼CEO稻葉秀二來台祝賀環貴綠佳利15歲生日的同時，也針對綠加利集團的未來發展藍圖規劃做出重大宣示，他表示，自2015年成立汶萊綠加利之後，綠加利集團暫緩拓點，傾全力協助現有據點發展，雖然經由現有的公司也能與其他國家做連結，像是經由韓國公司連結到蒙古的市場，進而又從蒙古串聯到俄羅斯的市場，此外，透過西班牙的伙伴成功分享至其他歐洲國家，但為加快引導全球邁向健康的速度，綠加利集團將於2020年起重啟新市場拓點計劃。

稻葉秀二會長也針對現今集團在台灣及中國的發展現況做說明，他指出，為實現「世界和平」的企業理念，環貴綠佳利致力引導全球邁向健康，雖然美國是傳直銷的發源地，但目前世界上最大的傳直銷市場在中國，因此為實現引導全球邁向健康就必需進入中國市場。

為進軍中國市場成立新公司、符合GMP標準的工廠

他表示，為此，環貴綠佳利於2017年在中國設立新公司，而2018年則開始在中國建立一間能符合日本對產品品質高標準要求、國際GMP標準的工廠，今年9月工廠竣工。雖然環貴綠佳利為了進軍中國市場做足各項準備，但是中國對於傳直銷業務的許可證發放變得非常嚴格，現正處於暫停狀態。然而環貴綠佳利絕不從事非法業務，為有效解套而與中國合作伙伴研究「如何在遵守法律規範下進軍中國市場進行合法傳直銷的商業活動」。受限於中國現行的法規不夠透明化，公司原定2020年在台灣公開IPO上市的目標期限調整為2022年。

動員10,000人參與DASH 2020「心時代」年會

稻葉秀三會長指出，當2008年環貴綠佳利加入環貴資本集團時，他對健康產業了解不深，也正因為他從門外漢的角度來看環貴綠佳利，才能看到環貴綠佳利真正的經營價值。經過這10多年的一起成長，他有一個驕傲及確信要跟大家分享，那就是環貴綠佳利是一家能將傳直銷擴展至全世界，並對全球創造極大貢獻的企業，也因此，他希望更多的人都能加入環貴綠佳利，成為公司的一員，然而能對公司產生確信的活動就是明年2月22日在林口體育館所舉辦的「心時代」DASH年會，他期盼現場的領袖能大力動員10,000人參與DASH 2020「心時代」年會，因為經由DASH年會，大家都能打從心底獲得感動，從心出發，共創璀璨的未來！



公司長官為
15周年活動進行啟動儀式



全省各地伙伴齊聚同歡15周年慶



環貴綠佳利和伙伴
一起迎向璀璨2020



CFC世界大使
率領團隊伙伴到場共襄盛舉



環貫綠佳利15周年慶系列報導6

心時代DASH年會

快速圈粉、加速組織成長動能

環貫健康有限公司董事長兼綠加利集團總裁名越隆昭，在台灣公司開幕前就到台北，曾任職6年半環貫綠佳利董事長一職，而日本綠加利社長兼美國綠加利CEO田嶋隆志也在台灣公司成立時來台協助，經兩人帶領，為台灣公司奠定良好基礎，造就後續公司能年年營收正成長的重大關鍵。兩人也在15周年餐會分享過往公司在草創期的點滴，從中也分享他們如何化危機為轉機的方法，期許大家堅信經營環貫綠佳利的初衷，配合公司的各項政策同步前進，就能開啟成功大門，同時為加速組織成長動能，兩人呼籲眾人一定要竭盡所能動員參與DASH 2020心時代年會的人數，因為大家會因此產生更多的確信及驕傲，不僅能快速圈粉、還能讓組織方向一致經由共創的力量創造最大的成功！

名越隆昭總裁上台致詞時，從15年前台灣公司開幕前2個月在台北國際會議中心招募會員談起，到同年的4月9日公司開幕的盛況，那時加入的會員顏耘臻及王子昂伉儷、蔡蓬瀛及陳淑華伉儷、張定雄及王芸婕伉儷等人都成為優秀的領袖，因為堅持讓他們成功改變人生，同時也證明環貫綠佳利確實是間能帶給眾人健康、財富、幸福的企業。

首創「1+5」、「1+11」登錄方案成功逆轉經運危機

名越隆昭總裁指出，環貫綠佳利在開幕當月就創下4,250萬元的月營收，雖然成績亮眼，但台灣人沒有買循環方案的習慣，因此營業額開始一路下滑，每月維持約2千萬元上下的營業額，後來他意識到不能完全採用日本的運作方式來經營台灣市場，和經營團隊討論之後，推出「1+5」、「1+11」的登錄方案，不僅成功逆轉月營收下滑危機，也加速眾人邁向成功的速度，而這樣的登錄方案也成為其他海外公司登錄的基礎。

成為健康產業的火車頭為產業帶來新氣象

15年前曾跟著名越隆昭總裁到台灣打天下，田嶋隆志社長每月有一半的時間在台灣及日本工作，在台灣時，他就是下榻於國賓飯店，對於15周年餐會選在國賓飯店舉辦，讓過往的點點滴滴再度湧現。看到今日環貫綠佳利的發展規模，他也代表公司感謝各位領袖及伙伴這15年來的努力，他期許環貫綠佳利可以成為健康產業的火車頭，不僅能引領其他各國綠加利一起前進，同時也能為產業帶來新氣象，成為一家超越新時代的全球性保健公司，讓全球人引以為傲的公司！

台灣AQA領袖和環貫綠佳利公司為感謝田嶋隆志社長為台灣的付出，同時也恭喜他在今年榮升日本社長，特獻上花束祝賀。



Fellow Training系列報導5

DASH X3次的約定

邁向成功的最佳經營戰術

有「法國人的皇帝」之稱的拿破崙曾說：「所謂戰術，是在一個目標上竭盡全力。」對於環貫綠佳利的伙伴而言，邁向成功的最佳經營戰術就是「DASH X 3次的約定」，以每年DASH年會的動員數做為年度的最大目標，竭盡全力動員更多組織伙伴參加DASH年會，從中，眾人會得到最大的確信進而成為鐵粉，促使組織不斷地擴大，集結眾人共創的力量，一起邁向成功、創造最大的勝利！

日本綠加利社長兼美國綠加利CEO田嶋隆志指出，想要讓組織不斷地擴大、擁有更多的鐵粉最佳方法，就是將每年的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。

動員200位伙伴參加DASH年會，你將是下一位CFC

「請想像一下，如果你的團隊有200位伙伴一起參加DASH年會，或是整個會場滿滿都是你的組織伙伴，你去想像這件事，你一定可以成為CFC世界大使，因為你的組織有200位伙伴，你就有機會達成CFC世界大使的目標。」田嶋隆志指出，藉由動員所有伙伴參加DASH年會要把組織價值全部導引出來，讓團隊產生共同的目標，一起共創價值，這是組織運作中非常重要的一件大事，因此，大家應該盡全力邀請及動員。

DASH年會動員成功秘訣大公開

田嶋隆志分享DASH年會動員成功秘訣，如下：

- 1.設定目標：承諾從現在開始參加3次DASH年會，並下定在2020-2022年要動員組織多少人參加DASH年會，因為參與人數多寡決定動員力量。而讓組織擴大的主因就是環貫綠佳利鐵粉，也就是和你一起參加DASH年會的人。
- 2.立下必去的決心：自己必定參加DASH年會，同時隨時掌握伙伴參加及動員情形，並慢慢地往外擴展動員，此外，仍需不斷跟進伙伴讓他們養成習慣去進行，才能跟組織有相同的目標。
- 3.今後努力的方向：將每年DASH年會做為活動方針，並從活動日推算起來，決定現在應該做什麼？多少人朝著共同目標努力？才能決定成功的規模。至於現在應該做什麼？可參考右圖：



田嶋隆志表示，組織在運作的過程中，一定要集中全員的火力在該做的地方，那就是DASH年會，只要大家以DASH年會做為運作主軸來聚集能量，必定能創造最大的成功！

GO GO

Club Med

獎旅活動起跑！

實現健康、財富、幸福的最佳捷徑

環貴綠佳利所舉辦的「GO GO民丹島」獎勵旅遊活動於2018年創下單一獎勵旅遊共計1,100位達成者的新高紀錄，其中，新入會者占多數。該活動至今仍被伙伴們津津樂道，許多領袖獎友及新朋友一起達成此目標。經此活動，不僅加速組織成長及彼此財富提升的速度。同時，經由旅程中的團康活動也加深彼此情感的溫度，而公司精心規劃的研修課程也大大增加眾人經營事業的功力。今年10月起至2020年2月29日止，環貴綠佳利再次精心規劃推出「GO GO Club Med」獎勵旅遊活動，地點為中國三亞市，藉此將再度掀起一波事業大躍進的機會。

北緯18度線是地球赤道平面以北18度的緯線，它穿過非洲、亞洲、印度洋、太平洋、中美洲、加勒比地區和大西洋。位處北緯18°的三亞市是人類最適宜的度假天堂之一，此緯度被稱為世界旅遊度假的「黃金緯度」，有世界級的養生度假天堂黃金線之稱，其被視為地球上最美麗的區域之一，在此緯度上的城市還包含：夏威夷、墨西哥城、聖地牙哥、海地太子港、孟買、仰光等著名風光明媚的城市。

有「東方夏威夷」之稱，擁有全海南島最美麗的海濱風光

三亞市別稱鹿城，位於海南島的最南端，是中國最南部的熱帶濱海旅遊城市，因擁有全海南島最美麗的海濱風光，號稱中國最美的海灘而贏得「東方夏威夷」美譽，其位居中國四大旅遊城市「三、威、杭、廈」之首，也就是三亞、威海、杭州、廈門，是中國四大環境優美的一線旅遊城市，也是中國未來經濟發展的動力。

Club Med三亞度假村擁有私密靜謐海灘及亞洲最大水上樂園

Club Med三亞度假村擁有三亞灣難得的私密靜謐海灘，綿延長達22公里，此外，提供豐富的水上活動及設施，村內還設計了亞洲最大的水上樂園，是一個四季皆宜的度假勝地。

收入向上提升、組織大幅成長

達成GO GO Club Med獎旅活動，不僅可享受一趟熱帶奢華的假期，同時也意謂自己和伙伴的收入又向上提升、組織開始大幅成長，距離夢想又向前跨進一大步。而組織中有多少伙伴可以與你一起達成GO GO Club Med獎旅活動？攸關你和伙伴們與夢想之間的距離，想一次實現人生的各種夢想，就得好好掌握這次機會，不僅自己要全命以赴達成，還要盡全力協助所有伙伴達成，靠著眾人共創的力量才能讓夢想變大。

掌握活動條件及分數計算方法

如何達成「GO GO Club Med」獎勵旅遊？只要了解下列活動條件，以及掌握分數計算的方法，你就有機會和伙伴一起到Club Med三亞度假村享受美好假期，以及實現健康、財富、幸福的夢想。

達成者限**台灣登錄之會員**，達成者以名義計，達成名額**無上限**
新入會之會員資格限為**台灣會員**

活動條件

資格

單月挑戰全額招待

期間挑戰全額招待

分數

1,200分

1,800分

凡直接推薦以下入會方案(含BC)

分數計算

購入方案

介紹人分數

之商品點數

1+5/1+5B

1+11

10,000P

60

120

15,000P

90

200

- * 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。
- * 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歲以上會員），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。
- * 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，如產生解約退費則將扣回其點數。
- * 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，環貴綠佳利將追回相關費用。
- * 環貴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。

曙光

迎接百歲人瑞時代 打造養得起的現在及未來！

健康呷百二不再是句祝福人的話！根據世界上最長壽國家「日本」的官方最新統計顯示，日本100歲以上老人人數在平成30年間（1989~2019年）增至23倍，達到7萬1,238人，呈現連續49年成長的趨勢。在全球銀色風暴來襲，不久的將來，當人們走進捷運車廂時，映入眼簾的將會是一群老人坐在整排博愛座或老人專用車廂，不到100歲都不能言老，因為百歲人瑞時代即將到來。

在百歲人瑞時代即將到來，如何打造養得起的現在及未來？是現代人重要的課題。環貫綠佳利在10月20日於在台北護理健康大學舉辦「曙光之迎向未來」RALLY，特邀請侯閔議、徐水泉分別擔任產品及事業講師，透過他們的專業分享，讓更多人看見生命的曙光，了解如何打造養得起的現在及未來！

產品講師侯閔議：「攝取類胡蘿蔔素、含氫水讓人健康迎向人生100年」

雖然人類愈來愈長壽，但如何活得健康可不是件容易的事，擁有清大分子醫學碩士學歷，並考取成大基礎醫學博士班的侯閔議指出，據衛福部統計，國人平均每3分鐘就有1人因十大死因而死亡，探究原因如下：

- (1)因為人們的營養素長期攝取不足。
- (2)毒素長期累積在體內。

他進一步指出，很多營養學專家提出「健康靠自己」的概念，因為健康是吃出來的，主因為身體在運作過程中需要足夠的營養素才能對抗外在侵略及傷害，然而現今人們因為不良的生活作息及飲食習慣，加上人為及天然因素造就蔬果的營養成分大大減少，因此人們長期營養素攝取不足，造就體內毒素的累積，而有效的解決方法有2點，如下：

- (1)日常飲食均衡：也就是食物多種類，採多吃蔬果、少吃肉的飲食方式。
- (2)適量補充營養品：眾人普遍存有從原生食物攝取健康所需營養素的觀念，然而受到人為及天然因素造就食物中的營養成分大大減少，因此需要靠營養品的補充才能攝取足夠每日健康所需的營養素。

近年來，科學家發現第七大營養素叫植化素，其有「21世紀的維他命」，為人體必需的重要營養素可修護身體讓人愈來愈健康，而屬植化素之一的類胡蘿蔔素也具有同樣的功效，今年日本FESTA年會主題為「與類胡蘿蔔素共存的未來」，提到藉由補充類胡蘿蔔素可健康迎向「人生100年時代」。此外，同樣對健康有益的新時代明星營養素還包括：含氫水，其是最細小、且能超高速移



動的原子，利用水作為載體，氫可藉由血液循環至全身，安全及徹底帶走體內不好的自由基，以減少健康的負擔。

而傳統產業老闆沈孟穎、家庭主婦林香華、護理督導長鄭惠月也到場見證，從她們自己、家人都曾遭遇健康問題，在絕望中因為環貫綠佳利的產品而看到健康的曙光，因而逆轉負面健康，讓人更加確信攝取類胡蘿蔔素、含氫水讓人健康迎向人生100年。

事業講師徐水泉：「讓15萬位60歲以上長者可手心向下尊榮生活」

13年前，徐水泉從事禮品批發業，經一位女大學生長達半年的邀約，而到環貫綠佳利聽說明會，從中看到健康產業的龐大市場，因為健康是人類的的基本需求，他研究事業制度，發現不需囤貨、送貨、推銷等，只要愛用及分享就可啟動事業運作是一份零風險的事業，此外，無限代的制度，從自己以下延伸出的組織伙伴所做的任何消費都與自己有關，才兼職做2年就創造20萬元以上的月收入。現今，他不僅是CFC世界大使，同時也累積百萬美金的財富榮耀。



他從環貫綠佳利的發展歷史及現況，還有與官股銀行的合作、國內外媒體報導等各面向的剖析，讓人解到這家企業在12個國家27個城市都有設立分公司，並且提供產品給112個國家或地區會員的強大企業實力及規模。從目前公司已協助20多位領袖達成千萬美金、300位領袖達成百萬美金、15萬位60歲以上的銀髮族可領獎金過著手心向下的尊榮生活，也證實這是一份可以讓人養得起現在及未來的最佳事業選擇。

而銀髮族嚴秀娥、數位科技協理黃基珍、文具行老闆族翁玉馨、醫美護理諮詢師黃于芝、年輕人林梓豪，透過經營環貫綠佳利創造超越過往在職場打拚的收入成績，證明只要你願意，不論任何年紀或學經歷背景者都可在此創造屬於自己的成功。

CFC世界大使張隆熙、蕭好安打造更好的現在及未來

活動壓軸，邀請到CFC世界大使張隆熙、蕭好安分享如何經由這份事業看見生命的曙光打造更好的現在及未來。因為女兒多年的健康問題經環貫綠佳利的產品而獲得幫助，張隆熙深感有責任將產品的資訊分享出去，而辭掉正值高峰的保險事業，加入環貫綠佳利從零開始，現今，他成為CFC世界大使暨百萬美金達成者，擁有財富及時間自由。曾是3家補習班老闆的蕭好安因不小心背負債務，10年來搬了無數次的家，曾經為了10元而坐在地上哭，經由環貫綠佳利讓她華麗翻轉成為CFC世界大使，不但還清債務，還累積百萬美金的財富，更在去年6月買了房子，實現人生夢想。





新科CFC世界大使 陳莉鈴

成功秘訣大公開

商品力x企業力打造勝利人生 14個月由1星直達12星榮耀



玫瑰花的生命力很強，即使環境非常惡劣仍堅強地生長，並開出美麗花朵。5年前，陳莉鈴飽受健康所苦，單親的她為了4個小孩，不能也不願向命運低頭，為了活下去而散盡家產，甚至負債300萬元，遇見環貫綠佳利不僅讓她看見生命及希望的曙光，經由商品力X企業力造就她在短短14個月由1星直達12星，改變命運成功打造勝利人生，還如願在今年9月於新莊買下2,000萬元的房子。她的人生宛如一株壓不扁的玫瑰，藉由環貫綠佳利綻放活力、生機，感染周遭的人和她一樣勇於開創人生，讓生命盛開繽紛美麗的花朵！

看過5年前飽受健康所苦的陳莉鈴，到食用環貫綠佳利產品的她，周遭朋友除了心痛及不捨她為健康所付出的代價，同時也很開心她能重拾健康，在見證她為生命所創造奇蹟的同時，也上了一堂健康可貴的課程，朋友們了解到重拾健康的代價很高，因此要從身體狀況良好時就需開始保養的道理，而最佳的方式就是經由營養素來呵護及奠定良好的健康基礎，也開始經由環貫綠佳利的產品來照顧自己及家人健康。

好產品會說話，造就高締結力

在許多人的眼中，陳莉鈴締結能力很強，加入4個月內就達成成就，不到1年組織就延伸出100多位伙伴，她坦言，好產品會說話，產品在她身上起了良好反應，大家從她的故事，再對比5年前後她的健康改變，了解到健康的重要性，以及有效的健康保健良方，自然也加入產品愛用者的行列，而商品力正是造就她之所以擁有強大締結力的主因，也是奠定她發展環貫綠佳利事業的重大基石，更是她今日能達成CFC世界大使的重大關鍵要素之一。



拚命、不屈不撓的個性，成功走出自己的路

再則，個人人格特質，在她很小時母親就過逝，而父親因幫人當保背負債務，因而從小家境就非常不好，無法讀書，她了解凡事要靠自己的道理，造就她早熟且獨立的個性。很早就踏入社會，



她從事美容事業10多年，幾乎天天工作近16個小時，燃燒自己只為了照耀家人光明、璀璨的未來。在2014年加入環貫綠佳利至2018年，她每天投入10幾個小時運作，因為拚命、不向命運低頭的個性，讓她成功走出自己的路。

讓所有人的今日勝過昨日

雖然組織中有一票愛用產品的鐵粉，但卻不易轉化為經營者，也造就陳莉鈴的組織成長較緩慢，她不斷思索如何加快組織發展的方法，她明白環貫綠佳利的產品很好、事業和制度也很棒，同時也開設許多課程協助伙伴學習及成長，然而畢竟這是一份人的事業，需經由人與人之間的串聯才能共創一番事業，事實上，她的組織有許多伙伴並不擅長主動面對人群，同時，受限於本身的條件等因素，造就事業發展速度緩慢，甚至有人因此選擇中途下車，她覺得甚為可惜！因為公司的產品及事業是可以為人們帶來健康、財富、幸福，甚至讓所有人的今日勝過昨日，但如何提供伙伴一個更好的運作模式，讓人人都能輕鬆獲取成功？

發揮1+1=∞加乘效果

直到去年5、6月，上線蔡議賢及張雅惠伉儷、鄧永傑及張星慧伉儷成功整合環貫綠佳利及本業樂活館的資源，將2家企業的強大優勢力做結合，發揮1+1=∞的加乘效果。她進一步說明指出，樂活館提供運動、養生、美容等課程及服務，而這裏正是現代人打造健康、活力、美麗的最佳場地。然而樂活館擁有好的硬體設施，還需要好的保健及保養品才能讓健康、活力、美麗維持在最佳狀態，而環貫綠佳利擁有養身、美身、潔身系列產品，全方位為人呵護健康，正好可以強化及延續消費者在樂活館從事運動、養生、美容等課程及服務之後的成果，進行後續的營養補給及保養，讓人展現最佳的健康及體態、美麗。

以生活化的方式運作

經由樂活館讓人可以生活化的方式實際體驗感受環貫綠佳利的產品，重要的是，會到樂活館的人都是一群重視及追求健康的人，他們都熱衷健康新知及產品，是環貫綠佳利潛在的客群，而這樣的運作模式正好有利於她的伙伴運作，許多伙伴跟她說，「原來傳直銷可以這麼生活化地運作。」開始藉由此運營和伙伴及上線全力衝刺事業，因為大家的目標及方向一致，組織因而動了起來！



創造多重效益，事業運作事半功倍

她進一步補充指出，會到樂活生活館的人都是為了健康而來，而他們周遭的朋友絕大多數也是追求健康者。目標族群明確，加上環貫綠佳利的產品可經由各項課程進行生活化的體驗，而館內又有一群專業講師協助，包括：運動教練、美容師、推崇自然療法的醫生等幫忙，讓事業運作事半功倍。而眾人要做的事就是配合環貫綠佳利的各項政策及活動同步前進即可，因為以達成獎勵旅遊為目標，不僅可讓自己和伙伴的收入增加，同時還可帶動組織的成長，創造多重效益。



激勵介紹人達成CFC世界大使

找到適合伙伴運作事業的最佳方式，她立下在2018年年底前要從1星直飛12星，此舉也激勵到她的介紹人李芊嬋於2018年年底一舉達成CFC世界大使的殊榮，她透露，兩人是多年好友關係，但在加入初期，原本李芊嬋只想當愛用者，她向李芊嬋傳遞2次這份事業是可經營的資訊，期間她的組織已延伸出100多位伙伴，不到一年時間，李芊嬋發現帳戶中居然有近17萬元獎金是來自於環貫綠佳利所發放，而李芊嬋只愛用產品和推薦她一人，其他什麼事都沒有做，居然可以領這麼多的領導獎金，李芊嬋進公司深入了解因而決定啟動經營。她表示，環貫綠佳利最為特別的是，上線跟進下線，下線也可以跟進上線，彼此激勵對方，一起朝著相同的方向前進，共創健康、財富、幸福的最大夢想，同時，還可藉此助人創造自己生命的價值。

張定雄、王芸婕協助，重燃生命新希望

和李芊嬋之間的情誼不僅是好閨蜜，也是彼此生命中的貴人，她透露，5年前因為載李芊嬋到朋友家取貨，而結識張定雄顧問、王芸婕老師，兩人熱情分享環貫綠佳利商品及事業，其實那時她剛結束一段艱辛的治療療程，曾透過保健食品來補充身體所需營養素以增加體內的好細胞，期盼藉此讓身體不適情形獲得幫助，但事與願違，對於眼前的分享，她一度很抗拒，即使他們很熱情拿產品給她食用，但她在食用後有很明顯的體感卻仍裝出一副很淡定的模樣，直到張定雄提到，「如果環貫綠佳利的商品可以讓您及週遭親友的健康獲得幫助，同時又能成就您一番事業，甚至致富，您願不願意？」這一語直中她的心坎，道盡她內心最深層的渴望，讓她卸下心防，娓娓道出自己的身體狀況，以及經濟窘境，透過張定雄、王芸婕協助讓她深入了解環貫綠佳利，重燃生命新希望，因而一直持續努力要經由這份事業逆轉人生。



激發團隊強大使命感，共創更強成功力道

因為懷抱著逆轉人生的堅毅精神，因此，她對於去年挑戰CFC世界大使的目標未能如期達成一事，將其視為人生的考驗，以積極正向的態度去審視結果及調整整體的運作策略，反而激發出團隊更強大的使命感，大家要全力達成這目標，因為這樣的共創模式確實是可以讓大家創造健康、財富、幸福，但需要更多人一起合作才能產生更強的成功力道。

2020年底前協助5位領袖達成CFC世界大使

歷經8個月整裝再出發，她如願達成CFC世界大使，也順勢帶動組織伙伴的成長，接下來至明年底預計會有4-5位組織領袖接棒要達成CFC世界大使的殊榮，而她也將善用公司所推出的「GO GO CLUB MED」、「TLI紐約」獎勵旅遊活動兩大事業「勵」器，與養身、美身、潔身系列產品結合，讓伙伴藉由達成目標創造更好的健康、財富、幸福狀態，同時，還能一起出國旅遊，最終的目標人人都能月入百萬。未來，她也希望經由這份事業實現能在新莊購買150坪房子的夢想，讓家人都可以過著舒適的好日子。目前環貫綠佳利及樂活館都積極布局中國的大健康產業市場及IPO上市的計劃，她相信結合這兩家公司的力量，一定可以讓她和伙伴很快地實現人生的所有夢想，打造勝利人生。

座右銘

選擇做對的事，任何時機都是好時機。

鼓勵

想達成CFC者的話

強烈的動機，往往可以戰勝天賦！

經歷過人生的重大轉變，很感謝老天爺讓我重新振作，因緣際會之下接觸了大健康事業，也很幸運的在這條路上遇見了許多貴人，帶著全家人一起為這個事業以及使命打拚，看著大家的蛻變以及成長都讓我感到欣慰，往後希望能借助環貫綠佳利及樂活生活館這兩個完善的事業體，全力以赴，帶領更多伙伴們朝向目標前行！成為CFC世界大使！



百貨櫃姊許雅惠

突破命運束縛

——經由環貫綠佳利點亮人生曙光

「歡迎光臨」，曾任13年百貨櫃姊的許雅惠，看著倒退嚕到22K的薪水，內心不斷地問自己：「為何努力付出和實際收入成反比，這樣的日子還要多久？」為突破命運的束縛，她辭掉工作全力準備國營考試，不料，連續兩次都高分落榜，她開始自我封閉，此時，上帝為她開啟另一扇窗，占星同好建議她啟動環貫綠佳利的事業，因而點亮她的人生曙光，成功突破命運束縛，開拓美好的現在及未來，同時，也協助伙伴改變人生、掌握人生的主導權。



接觸占星學多年的許雅惠，每周固定上課學習，經占星好友的分享而認識環貫綠佳利，在她們的邀約下聽說明會，聽到植化素的概念直覺科技太厲害可從植物中萃取營養以滿足人們每日的健康需求，但當下她覺得自己平日都有喝蔬果汁，不需額外再補充，殊不知此舉只會攝入過多蔬果中的糖分，攝取不到身體必需的微量營養。

簡單分享延伸一票愛用者

剛好許雅惠的先生健康上出現問題，無法獲得有效改善，占星好友建議可試試環貫綠佳利的產品，她簡單相信購買產品給先生食用，居然獲得良好迴響。不料，上線在她的組織底下擺了一位伙伴居然延伸出7位伙伴，上線建議她把另一邊的7位開發出來就可吃便宜，她覺得產品很好，就向大姑、小舅媽、舊同事、早餐店的阿姨等人分享，因而延伸一票愛用者，促使她達成半價參與日本FESTA年會的行程，但接續她把重心放在國營事業考試，全力衝刺。

一份可以擁有健康、累積努力的事業

不幸的是，許雅惠連續2年參與國營事業考試都高分落榜，她開始每天問自己，「自己還這麼年輕，未來該做什麼？能做什麼？」腦中浮現2句話，「什麼工作可以愈做愈健康，你去做」、「什麼工作努力可以被累積，你去做」，她想了許久，答案就是環貫綠佳利，因為有健康的產品，而獎金不歸零的制度，讓所有的努力都可累積，她和占星好友分享這兩句，她們的答案也是

直指環貫綠佳利，並跟她說，「你也沒有馬上去工作，公司有許多課程不用錢不妨去聽聽了解。」在好友的陪同下，她開始深入了解。

選擇比努力重要

許雅惠過往認為努力大於選擇，經過在環貫綠佳利的學習，以及看到許多領袖的分享，她沉澱心靈思考，回想這13年她很努力工作但結果卻不是她想要的，她才發現原來選擇比努力重要，半年之後，她選擇環貫綠佳利重新出發，期間兩偶內心搖擺不定想創業，但好友勸她，貸款50萬元做生意也許資金很快就燒光，但做為投資環貫綠佳利的創業資金可運作10年以上，同時顧健康。她在心態調整正確之後，開始全力衝刺。

協助伙伴達成成就的目標

許雅惠從伙伴的需求切入並給予協助，此外以事業導向來引導伙伴啟動事業的經營，再加上個人及伙伴的目標設定及落實完成目標，經由和伙伴共創的力量，讓她達成成就的殊榮。接續，她立下協助伙伴也能達成成就的心願，藉由自身的成功法則，搭配公司的各項政策及活動同步前進，她要經由環貫綠佳利這份終身的志業點亮其他的人生曙光，讓眾人人都能突破命運束縛，為生命創造價值！

座右銘 自己認真，別人認真。

鼓勵
伙伴的話 用心改變，累積幸福。

數位科技公司協理黃基珍

解開創業成功密碼

——經由環貫綠佳利建構通往夢想的平台

交大機研所畢業的黃基珍，在20多年前原本有機會進入全球最大的晶圓代工半導體製造廠任職，但他卻選擇創業人生，為當時台灣最大的購物台建置線上購物系統，因消費者行為等大環境因素，後來轉戰國內補教業龍頭擔任資訊部協理，也為公司提升上億元的營業額，受到公司重用之際，6年前經同事吳宛穎分享環貫綠佳利的產品，讓他掌握創業成功密碼，經由環貫綠佳利建構通往夢想的平台，和伙伴實現健康、財富、幸福的願望。



在數位科技公司擔任協理的黃基珍，經吳宛穎邀約，前往環貫綠佳利聽說明會，他認同產品採植物萃取的方式讓人們容易攝取健康所需營養素的理論，但他較感興趣是健康產業是未來的趨勢、潛在龐大商機，而環貫綠佳利擁有優質的保健產品是事業發展堅強的後盾，加上分析後得知環貫綠佳利對會員的分潤率高達60%以上，他確認這事業發展的可能性，也是可讓平凡人擁有財富自由的機會，並決心和環貫綠佳利公司合作。

快速延伸一票愛用者

黃基珍指出，環貫綠佳利的產品有商機，但當時經營者並不算很多，他以周遭的親友及社區的住戶做為分享對象。他向皈依佛門的阿姨分享產品，阿姨立即感受到產品的好，不僅激勵到全家人認真吃產品，阿姨還分享給信眾及其他親友，讓他的組織快速延伸出一票愛用者。

以自己的方式進行分享慘遭滑鐵盧

因為本業關係，黃基珍在加入初期很排斥上台分享，加上工作較忙，他很少進公司學習，以致於無法掌握最新且正確的產品及事業等情報，因此，他以自己的方式進行分享，造成傳遞效果不佳，他開始面臨到許多挫折，才發現各行如隔山及學習正確經營方式的必要性。

同事上成就證明環貫綠佳利是可成功的事業

直到看到同事達成成就會員資格，黃基珍意識到自己應該認真經營，而關鍵原因在於，同

事跟他說，之所以要上成就是因為要向伙伴證明自己做得好，意謂這條路是可行的！藉此影響及激勵所有伙伴，同時經由自己的成功經驗幫助到所有伙伴，因為唯有大家一起同步前進，才能共創最大的成功。他開始投入較多的時間進公司學習及到會場運作，剛好阿姨也想啟動經營，他就固定以阿姨在新竹南寮的房子作為據點，開HOMEPARTY來凝聚伙伴的情感，以及進行各項學習和分享。此外，也藉由舉辦一日遊的活動，讓伙伴可以帶著家人或邀約新伙伴以輕鬆的方式深入了解環貫綠佳利的產品和事業，以及團隊。

2020年底挑戰1星鑽、協助2位伙伴上成就

同時，上線也跟他分享，「如果你沒有付出心力是不會成功。」他把自己的心態調整到正確，不僅願意無私付出，並以老闆的心態來經營這份事業，因而產生很強的事業衝勁，每周都會固定撥出4天進行學習及運作，並引導伙伴到適合的課程學習，以及學會設定目標、達成目標，經此為事業奠定良好基礎。但上線再次提醒，「若他不前進是將會阻礙伙伴前進，」促使他全力衝刺達成成就。他計劃2020年底協助2位伙伴上成就，進而讓自己達成1星鑽的目標。看好公司在中國的布局，他深信經由環貫綠佳利，他和伙伴能實現人生的各種夢想。

座右銘 智者要求自己創造價值。

鼓勵
伙伴的話 複製成功創造奇蹟！

行政人員黃舜心 建構未來幸福感

——經由環貫綠佳利強化競爭力

5年前，老公的舊疾復發，黃舜心的內心憂心忡忡，一來之前協助老公找回健康的中醫師失聯，再者，老二才剛出生，人生的下一步該怎走下去？幸好母親到家中幫她做月子，見此和她分享環貫綠佳利的產品，在求助無門的狀況下，她抱著僅有的一絲絲希望讓先生食用產品，因為老公找回健康而讓全家對產品產生確信，為了產品吃便宜而投入經營事業，居然讓她產生超越正職的薪資，讓2個小孩可以過著更好的生活品質，建構更具競爭力的幸福未來。



黃舜心透露，母親食用環貫綠佳利的產品有很好體感，曾跟她分享半年的時間，但當時她和先生的健康情形都很好，而沒有食用，直到老公的健康亮起紅燈，一度求助無門，老公才估且試試，進而讓健康得到正能量。不久，阿姨南下跟進她，當時因孩子小而沒有時間經營，但阿姨依然熱情不減邀約她到公司聽說明會，課程中聽到營養素對健康的重要性，當時食安風暴不斷，她想幫自己及孩子透過營養素的補充為身體建構全方位的健康防禦力，因而她和小孩也開始食用。

好產品，想吃一輩子

黃舜心指出，「好產品，想吃一輩子，然而全家愛用產品，卻是一筆不小的開銷。」阿姨提到啟動經營環貫綠佳利的事業，就有機會可以吃便宜、吃免費，甚至累積財富，重要的是，不用進貨及囤貨、銷售、送貨，只要愛用和分享產品，以及傳遞事業資訊就可運作，經過半年的思考，她決定啟動經營，和母親一起運作事業。

分享已成為生活中的一部分

黃舜心利用空暇之餘進公司和團隊學習各項產品及事業的專業知識，再將此轉化為分享的養份，此外，在周六她也會到會場運作，借力使力，加速前進的動力。直到去年9月開始，孩子也漸漸長大，她也有較多時間投入，於是就開始更積極的分享及經營，也因長時間不斷地分享，分享已逐漸成為生活的一部分，對於他人的提問也更能掌握重點回應，也更具有信心，並成為一

種習慣，也愈來愈容易成功締結，而伙伴陸續誕生，組織開始成形。

受到母親達成成就創下近6萬元月收入的激勵

在屏東鄉下的長者要能創造收入過著手心向下的生活並不容易，而母親在去年11-12月達成成就，創造5-6萬元的月收入，同時激勵到她也想達成成就的念頭。在接下來的時間，黃舜心也更積極的投入更多的時間運作環貫綠佳利的事業，全力以赴讓她達成成就的目標。

擁有給得起的未來，打造更好的生活及生命品質

黃舜心的孩子還小，她對未來存有很大的隱憂，同時，本業的收入雖穩定但卻給不起她要的未來，由於現在住的房子是3房，她希望未來可以在高雄擁有一間4房的大房子，坐在客廳內窗外的景色就能一覽無遺，而這夢想至少需要2,000萬元才能達成，為此，她立下在明年底達成1星鑽，接續朝著終極目標12星邁進。尤其是現在伙伴看到她達成成就，各個開始燃起信心，相信自己也可以達成，接下來，她更要持續陪同伙伴一起上課及運作，和他們一起在這個事業中共創無限的可能性，強化競爭力，讓人人都可以擁有給得起自己及下一代想要的未來。

座右銘

拿回人生的發球權，提昇人生的價值。

鼓勵

伙伴的話

行動+堅持，一定可以完成目標。

補教老闆黃獻儀 把自己當企業經營

——經由環貫綠佳利創造最滿意的投報率

既是補習班老闆，也是安親班老師、包租婆、專售高檔寵物貓砂盆的網拍達人，黃獻儀就是閒不下來，把自己當企業經營、多角化經營人生。由於兒子有先天健康問題卻找不到有效的解套方式，2年前經好友的分享下認識環貫綠佳利的產品，兒子和她在體驗之後都大為讚不絕口，現在她又多了一個頭銜就是環貫綠佳利的代言人，經由她的簡單愛用及分享，讓自己及周遭的親友不僅愈來愈健康，還能擁有財富及時間自由，創造人生最滿意的投資報酬率！



完成美國舊金山州立大學學業，黃獻儀因父親的健康問題而返台接手家族的補教事業，迄今已18年，受到少子化的影響，她也開始為跟隨父親及自己打拚數十年的員工規劃未來，即便以後她們不做補習班仍有一份穩定的收入及終身俸。

幫助為健康、財富所苦的眾生

她坦言，當初因為確信環貫綠佳利的產品對自己及兒子的健康是有幫助而選擇加入，單純只想分享能吃便宜即可，因身兼多職而沒有想要啟動經營。不料，她的安親班老師到她常去的宮廟問師父：「環貫綠佳利可以經營嗎？」師父得知這位信眾的資訊是由她所傳遞，立刻多打電話請她把手中有關環貫綠佳利的所有資料帶來，師父曾在成功大學教授組織行銷、現任多家國際知名飲料品牌的大中華區經理，依他的專業判斷指出，產品成分有益健康，只需愛用及分享等經營模式，剛好可幫助為健康、財富所苦的信眾，符合神明救人的志業，同時師父也有建廟的宏願，師父向她提出加入環貫綠佳利的決定，為協助師父達成建廟的宏願，她決定啟動經營。

日本FESTA年會燃燒伙伴渴望成功的心

經宮廟師父大力分享，加入一票愛用產品的信徒，讓她接續達成民丹島、北海道等獎勵旅遊。恰巧遇到一些問題，她暫緩運作環貫綠佳利剛起步的事業，改被動協助師父運作，直到師父於去年11-12月上成就，加上帶伙伴到日本參加FESTA年會，伙伴渴望成功的心被燃燒，組織開

始衝刺讓她決定重新啟動運作，她採固定每周3天進高雄公司及系統運作，加上舉辦讀書會的定聚運作，藉由讀《秘密》等書來改變伙伴思維及了解他們的需求，並不定期舉辦2天1夜跨團隊旅遊活動，讓伙伴和新朋友對公司及產品更加確信及了解，同時也協助他們運作事業。

公開宣示達成成就的目標

經由今年台灣DASH年會的洗禮，她感受到滿滿的能量，在團隊定聚時公開宣示今年7-8月要達成成就，之前為事業所奠定的良好基礎也開花結果，她開始花大量時間陪同伙伴成長，以及設定目標、完成目標。

協助伙伴每月穩定賺到1、2萬元的月收入

在達成成就的目標，黃獻儀接續把目標設定在協助伙伴每月都能穩定賺到1、2萬元的月收入，這樣組織才會更穩定，進而在短期間內協助到5-6位伙伴上成就。她認為，顧健康的同時，還有機會擁有財富及時間自由，環貫綠佳利是一份可讓人創造人生最滿意投報率的事業，尤其公司積極布局中國的大健康產業市場，可預期眾人未來的人生會更加璀璨耀眼，同時她也能實現在50歲退休時能環遊世界的夢想，因為環貫綠佳利能創造無限機會及奇蹟。

座右銘

選擇就不要後悔。

鼓勵

伙伴的話

一起努力共創未來。



星鑽鐵粉楊淑貞

找到生命價值，助人翻轉人生

深具商業眼光的楊淑貞，在20多年前就看好電子產業的發展榮景，和先生共同成立電子公司，先生研發出全台首支無線麥克風，讓小本經營的公司創下3千多萬元營收成績；20年後，因先生的健康問題，經朋友分享環貫綠佳利的產品資訊，不僅讓先生找回健康，同時，也讓她看到健康產業的未來發展潛力，進而啟動經營，從中讓她創造財富及時間自由，也分享產品、傳遞事業助人翻轉人生，讓她找到生命的價值。

當了20多年的職業婦女，楊淑貞不僅要顧家庭又要協助公司運作，一手包辦金流、物流、開發、生產等工作，在老大及老二相繼生之後，曾經前後各背著一個站上生產線，和員工一起幫把貨趕出來。之所以投入環貫綠佳利還有一個主因就是簡單，因為公司已幫她準備好金流及物流，她只要顧好自己的健康就可以成就一番事業，重點是她平時就有在保養身體，只是換個品牌而已，卻因而讓她創造收入，還延伸出一票台灣，以及香港和中國等海外國家的伙伴，成就跨國事業。

經由目標設定共創多贏局面

楊淑貞指出，在本業中許多事都要親力親為，然而經營環貫綠佳利卻是可以靠著和伙伴共創的力量一起達成目標，因而愈做愈輕鬆，因此目標設定很重要。她指出，過往，她一直把時間用在公司及家庭上，沒有想過要環遊世界，看到公司推出美墨遊輪的獎旅活動，心想一定要去坐遊輪，就把達成此活動設定為目標，不僅實現出國旅遊的願望，同時也藉此擴大組織發展，讓自己及伙伴的收入向上提升，全賴於共創的力量創造多贏的局面。就這樣上癮每年挑戰，她接續達成雪梨、關島、杜拜、法國等獎旅活動，經由環貫綠佳利實現每年出國遊玩的願望。

幫女兒為自己創造一個不一樣的未來



二女兒也加入環貫綠佳利和楊淑貞一起運作，女兒也是一位目標導向者，她支持女兒為自己創造一個不一樣的未來，教導女兒何調權利性收入，藉此目標設立，女兒在結婚生子之後不需跟老公要錢也有收入來源，近期女兒剛生小孩，還可以陪著孩子成長，而小孫女也是識霸寶寶，同時也愛喝活美水素水。

鐵粉實績

全家人都愛用產品，不僅自己熱愛分享產品、傳遞事業，在雙胞胎女兒今年滿18歲時把環貫綠佳利的入會申請書送給她們做為生日禮物，讓她們也能助己助人。

鐵粉精神

設定目標，朝著目標前進，為此付諸行動全力以赴，就能為自己創造一個不一樣的未來。

鐵粉宣言

這是一份沒有負擔及壓力就能投入經營的事業，讓年輕人輕鬆一圓創業夢，同時，讓長者經由產品找到自己健康的健康，經由事業過著手心向下的尊榮人生，此外，經由這份事業助人還能讓人找到生命的價值。



星鑽鐵粉吳宛穎

量化目標迎向成功

從學生時代就在補教業工讀的吳宛穎，歷經20多年歷練，因耀眼的工作表現而晉升到經理一職，擁有璀璨的未來原本是可期待，卻因為少子化及景氣不佳等大環境因素對補教業的衝擊，她看到前輩到屆退年齡面臨被提前辭退的命運，深怕有一天也會輪到她被宣布OUT！她開始產生中年危機的隱憂，透過環貫綠佳利讓她學會量化目標，經由一個個目標被成功達陣，不僅讓自己開創人生新局，也協助伙伴更容易達成目標。

吳宛穎跟老公曾想過開冰店等創業方式，但因經營風險考量未能實現。直到11年前，客戶李東海向她傳遞環貫綠佳利的資訊卻遭婉拒，但他仍不間斷跟進5年。當她了解這份事業僅需透過簡單分享就可經營，她心想也許這是人生的新契機而決定進一步了解。她以備胎的兼職心態經營環貫綠佳利，直到6年前，老公及同事陸續加入，她才驚覺這不再是她個人的事業，已演變成和親朋好友的共同事業，因為環貫綠佳利讓大家的生活圈全連結在一起，讓彼此有共同的話題和人生目標，也讓這份事業變得更有意義，她決定全力啟動經營。

組織從台灣延伸到美國，培植一票鐵粉

環貫綠佳利是一個用愛去互相聯結的事業，透過共創的概念來達到共享與共好的境界。吳宛穎指出，經營環貫綠佳利的過程中有如中國經典小說《水滸傳》的劇情，沿途結識各路好漢，大家為共同目標一起打拚，經由愛用及分享將組織從台灣延伸到美國等海外市場，培植一票鐵粉。

量化成功目標 創造無限可能及價值



經營這份成功關鍵就是量化成功目標，吳宛穎指出，目標不是設定就會達成，要去量化成功的因子，設定目標就要去量化每天、每周、每月要達成的量，並規劃如何達成，也因為目標合理化符合每位伙伴的現實狀況，所以較易達成，大家也較願意堅持執行。她無私地把所學到的成功經驗傳授給伙伴，讓伙伴成為目標導向的人，藉由成功心法再向前邁進，以創造更多無限可能及價值。

鐵粉實績

參與公司各項活動，並擔任講師及主持人的工作，藉由自己的影響力，讓更多人了解到環貫綠佳利的產品及事業，進而改變人生，擁有健康、財富、幸福。

鐵粉精神

將所學到的成功經驗無私傳授給伙伴，讓伙伴藉由成功心法再向前邁進，一代傳承一代，讓彼此不斷地躍升，為人生開創新局，創造更多無限可能及價值。

鐵粉宣言

環貫綠佳利不僅是個人的事業，也是自己和親朋好友的共同事業，因為環貫綠佳利讓大家的的生活全連結在一起，讓彼此有共同的話題和人生目標，也讓這事業變得更有意義。



母女檔林香吟、陳薇安 讓承載幸福的夢想起飛 讓斜槓青年迎接更有價值的多職人生

擁有健康是許多人的夢想，對於陳薇安而言，過往，看到母親林香吟及兒子YOYO飽受健康所苦，她十分心疼及無奈，她希望人人都能露出健康的笑容，但看著現代醫療技術日新月異，飽受健康所苦的人不僅沒減少，反而不斷增加，對失去健康者而言似乎擁有健康只能是個夢想。直到遇見環貫綠佳利，不僅讓她的家人重拾健康，也讓她與母親共創一份家族事業，為全家人建構無憂的快樂堡壘，同時，也幫助到其他伙伴讓承載幸福的夢想起飛。

曾任保險公司副理的陳薇安，擁有不錯的待遇，因為對產品的確信而決定啟動經營環貫綠佳利，以創造財富及時間自由。因母親和阿姨在外商任職業務主管多年，希望她接棒，讓她內心產生糾結，直到CFC世界大使陳月玲跟她說，「只要堅持及努力經營2、3年，你和兒子的健康及生活一定會大不同。」這句話讓她開始思考未來。此外，看到CFC世界大使陳淑華因環貫綠佳利的產品及事業而讓健康及財富都呈現逆轉勝情形，讓她更加確信這份事業。

組織有醫界伙伴的專業背書加速運作動能

因為關心家人的健康，也讓她更加堅定要透過預防醫學來呵護家人及周遭朋友的健康。兒子在環貫綠佳利寫下的健康奇蹟引發她醫界朋友的高度好奇，讓她的組織有醫界伙伴的專業背書而加速運作動能。隨著組織不斷擴大，她的努力也獲得家族的認同及支持。

活出完美人生，再度擁有健康、熱情、夢想

曾任美商資深經理的林香吟，因追求完美、敬業的個性讓她在職場上寫下許多NO.1的榮耀紀錄。但高壓的業務工作造成她長期嚴重的健康問題，而事業的榮耀光環也因年齡、體力，以及大環境及公司政策等因素而褪色。經由女兒陳薇安分享而認識環貫綠佳利，透過產品找回生命健康的力量。而公司的雙軌制無限代、不囤貨、不歸零、全球營業額分紅、世襲等經營模式，讓人享有時間自由、累積所有走過的努力成果，讓她對事業確信，再次燃起熱情、重啟夢想，和女兒及家人一起運作環貫綠佳利的事業，讓人生下半場再度活出精彩。

能和家人一起為全家人的幸福打拚，建構屬於全家人無憂的快樂堡壘是件幸福的事，啟動環貫綠佳利的事業，你也能和林香吟、陳薇安這對母女一樣，為全家人的健康、財富、幸福加值，活出完美的人生。

健康夢想 找回生命的健康，擁有實現夢想的力量。

財富夢想 協助伙伴都能獲得全球分紅和財富自由。

幸福夢想 實現擁有時間自由的渴望、再度活出活力及完美。

健康夢想 幫助兒子及母親找回健康。

財富夢想 經由業績不歸零的制度，創造財富自由。

幸福夢想 在兒子成長的過程中陪伴他每一天。



環貫綠佳利DASH 2020年會相關資訊

日程 2020/02/22 六
地點 桃園市龜山區文化一路250號
國立體育大學 林口體育館

★外場展示 10:00~18:30

★內場活動 11:00~18:30

★節目時間 12:00~18:00

**會員免費
接駁專車**



免費 FREE

使用日期：2月22日活動當日

去程

機場捷運A7體育大學站→林口體育館
上車地點：A7體育大學站1號出口公車亭
班次 09:40起 12:15止
基本共計16班次，預計2台車輪流

回程

林口體育館→機場捷運A7體育大學站
下車地點：暫訂A7體育大學站捷運出口
班次 17:30起 18:15止
視活動結束時間調整，2車同時預備，滿座後依序開車



搭乘大眾交通工具者

機場捷運

機場捷運藍色普通車
站名：A7體育大學站

三重客運1211

台北市政府 - 長庚大學
站名：國立體育大學體育館

※A7體育大學站1號出口左轉，直行約10分鐘
※A7體育大學站1號出口，轉搭接駁

其他轉乘

(1) 三重客運1210
(2) 汎航通運2000、2001
(3) 汎航通運2003、2004

※請由林口長庚/林口復興一路轉乘三重客運往長庚大學/林口體育館，或機場捷運從A8長庚大學往A7體育大學
※發車時間、行駛路線、站牌位置等相關資訊，最終以三重客運/汎航通運公佈資料為準。

自行開車或騎車前往

A. 由林口交流道下往桃園龜山方向行駛至國立體育大學約4公里
B. 由新莊二省道，於新莊丹鳳經青山路往林口方向行駛
※請依現場交通指揮停車
※現場停車位數量有限，建議盡量利用大眾交通工具抵達會場
※未持有大會核發通行證之車輛，恕無法進入林口體育館管制區道路



★ 注意事項 ★

※離場時，因人數較多，請務必遵守會場人員指揮依序離場。
※請協助垃圾不落地，並於離場時確實做到垃圾分類。
※離場時，因天色已暗，請注意個人安全；若因故（廁所、領取商品等）與伙伴暫時分開時，請務必告知同行者。



NATURALLY PLUS New-ERA 2020.2.22 [Sat]
DASH 2020 國立體育大學·綜合體育館
心動才會感動 從「心」出發，一起迎向心時代

環貫綠佳利免費服務電話
0809-061-000
平日：上午10時-下午7時
※（星期六及國定假日暫停服務）



香港開賣識霸及識霸明力多系列升級版產品 劃時代營養成分獨家揭密

香港·綠加利開賣第七次升級新配方的識霸及識霸明力多系列產品，特邀請美國Kemin Human Nurition and Heslth公司董事長橋本正史到香港進行「β隱黃素你認識嗎？」座談會，主要解說識霸及識霸明力多系列產品中新加入的配方β隱黃素，當天全場座無虛席，甚至連站立的空位也是滿滿的，現場伙伴全是為了讓自己及家人擁有健康而來，期盼經此劃時代的營養素產品可以提升全家人的生活品質，每天都能展露健康的笑容。

首先，橋本正史介紹Kemin公司的背景，接續提及公司成立的使命是每天幫助全球120個國家中的80%人可以改善生活品質，而Kemin絕不是只把產品賣出去就算，而是有提供售後服務。他進一步指出，在2年前已達到當時目標的50%。

Kemin和綠加利致力引導全球邁向健康

現今全球面臨人口老化的問題，像是日本超過65歲的老年人口在2045年將占整體人口40%以上！橋本正史公布日本的一項調查，近20年來，只有10%的人到80歲仍是健康，但70%的人很多到70歲時健康會每況愈下，另外，有20%的人到了65歲健康會急劇轉壞，而Kemin和綠加利同樣都抱著是要讓健康的10%人口有所增加的使命，經由健康促進之相關產品來引導全球邁向健康！

β隱黃素有助維持骨骼正常發育

綜合類胡蘿蔔素之所以被全球人認識，全因為有葉黃素之父的Khachik博士所研發及推廣，本次新配方也全靠他研發而讓全球人的健康又向前進一步。橋本正史針對本次新配方的功效

進行說明，他指出，β隱黃素可被安全吸收、有助於維持骨骼正常發育，此外，也增加玉米黃質含量，由原來眼球需要的玉米黃質含量指標，現在更改增加到由食物中吸收到達眼睛內所需的含量，故此次升級版配方是有更多的玉米黃質在同一粒丸內。

FloraGLO® 葉黃素是

美國嬰兒奶粉唯一可使用的葉黃素品牌

此外，Kemin也追蹤近20年來，人們攝取葉黃素對健康的改善情形，從大量的數據中顯示，其對健康的提升有很大程度的助益，而其製成的產品安全性也值得注意，目前FloraGLO® 葉黃素是美國的嬰兒奶粉唯一可使用的葉黃素品牌，而識霸和識霸明力多系列產品就含有這高標準規格的葉黃素成分，值得所有人攝取及補充。

當天壓軸節目，由香港·綠加利的林董事為伙伴們頒發成就、星鑽的獎項。緊接還有伙伴的產品見證和經營綠加利事業的心得分享，伴隨著一浪接一浪的掌聲下會該場座談會劃下美麗句點。



平凡輕食點心

吃進不平凡的幸福滋味

普力活BB 三明治

BB仔的阿那達BABY最愛追韓劇，BB仔都會暖心陪她一起看，最近，她正在追一部校園劇《無意間發現的一天》，現由男主角手中拿著台味早餐三明治，正是台灣團購美食當中非常熱門搶手的輕食點心，看著男主角一口接著一口咬著三明治，吃的津津有味，阿那達BABY也餓起來，暖男一枚的BB仔立馬下廚，特製「普力活BB三明治」，要緊抓阿那達BABY的胃，讓她品嚐不平凡的幸福滋味。

傳說在古羅馬時期就有類似「三明治Sandwich」的食物，叫做「歐夫拉」，而三明治正式的命名則是因為18世紀英國貴族、第四代三明治伯爵約翰·孟塔古(John Montagu)。

據說三明治伯爵是位重度玩橋牌上癮者，常常玩得廢寢忘餐，伯爵夫人很貼心會把肉、蔬菜、麵包等食物放在他旁邊，以方便丈夫在玩橋牌時肚子餓著了可食用，但是伯爵實在太懶，習慣把所有餡料都夾在麵包中，一次吃掉。伯爵的朋友覺得此吃挺新鮮有趣，重要的是很方便，紛紛如法泡製，品嚐過後都大聲叫好，由於這種食物沒有名字，所以伯爵的朋友們將其命名為三明治，並開始從英國廣為流傳。而台灣則在1980年代逐漸蔚為風行，成為早餐或點心的一種。

普力活BB

三明治

作法大公開

熱量一覽表		
品名	份量	熱量
普力活BB三明治	1份	282卡
PS:「普力活BB三明治」所建議使用的材料及調味料的比 例，需依個人實際口感調整才能達最佳化。此外，實際 的熱量需視加入的食材而定。		

• 材料 •

吐司2片、
鮮奶油1/3罐、
火腿片1片、
起司片1片、
蛋1顆、
糖1匙、
普力活BB1包。

作法1

將鮮奶油用電動打蛋器打到濃稠
奶泡呈現綿密細緻狀態，備用。

作法2

打蛋，備用。

作法3

小鍋內加油，將打好的蛋倒
入，凝固後翻面。

作法4

將吐司邊切掉，抹上打好綿密細緻
的鮮奶油，先加起司片再加蛋及火
腿、普力活BB1包，最後斜對切
成兩半。





時間抹殺不了顏值

2020年散發360度無死角美

2019年即將進入倒數，許多人會趁著歲末年初進行大維修，改頭換面讓自己在新的一年能展現新氣象。本刊將傳授2020年如何散發360度無死角美，讓時間抹殺不了顏值的技巧，那就是將伶芙緹、奧芮姬、AND妍漾飲三項美顏法寶搭配使用，讓肌膚隨時充滿美活力，展現青春的光彩。

受到年齡、飲食習慣、生活作息、環境等因素，到了一定年紀時，許多人開始變了，出現看起來比實際年齡大的感覺，因為肌膚暗沉且呈現粗糙感，感覺擦再多保養品也沒有用，放棄保養、不再照鏡子了！

造齡神器伶芙緹引爆極效逆齡美肌力量

針對上述的年齡危肌，可藉由每天早、晚各一次伶芙緹讓人重現青春的笑容，其讓時間抹殺不了顏值的關鍵在於具有5大活酵能量、14種全效奇蹟修護因子，經由5大活酵能量啟動肌膚賦活關鍵，透過14種全效奇蹟修護因子給予肌膚緊緻新生、柔嫩彈潤、鎖水撫紋的極效逆齡美肌力量，讓你散發360度無死角美。

5大活酵能量的成分及功效，如下所示：



發酵白桑葚醇
豐盈彈力



發酵玫瑰蜜
滋養水嫩



發酵白蓮果精華
白皙活力



發酵摩洛哥堅果油
細緻滑順



發酵熟成胎盤精華
光澤亮麗

14種全效奇蹟修護因子的成分及功效，如下所示：

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〕

將年齡轉化為青春的光彩，奧芮姬讓人傲視群芳

內含葉黃素，以及頂級保養產品主打凍齡及女神肌的「AC-11」等成份的奧芮姬，掌握4大將年齡轉化為青春光彩的關鍵商品，包括：卸妝洗面露、滋養化妝水、修護精華乳、隔離修飾霜，讓人從卸妝清潔、保濕滋養、鎖水極潤、隔離防護面來強化Q彈水潤肌養成，因此，才能將年齡轉化為青春的光彩！讓人傲視群芳。

卸妝洗面露採用對肌膚溫和的成份，高度親膚性油份能夠深入毛孔，有效卸除老化皮脂，迅速溶解所有肌膚塵垢，達到溫和卻深層的淨膚效果，卻不帶走肌膚水份。在洗卸的同時發揮保養修護及優化肌膚能力，啟動美麗肌膚的第一步！

滋養化妝水採用植物萃取，將來自大自然恩惠所賜予的天然成份予以巧妙組合，化妝水及美容液雙重效果合而為一，高效保濕分子細緻，易於迅速被吸收，全面延展並直到肌底。源源不絕的深層滋潤活化，使肌膚重獲彈性、光澤與澎潤，增加肌膚吸收後續保養品的活性效益，進而創造水嫩肌膚，並帶來絕佳的滋潤保濕。

修護精華乳精選青春成份，不計成本，以黃金比例經層層交互作用，讓各種成份的力量互相加乘配合並取得平衡，密集鎖住美肌能量，全方位緊實讓潤彈，水嫩、淨白、細緻、撫紋、彈力的五大肌膚需求一次到位，在鎖水保濕的同時調理細紋讓肌膚恢復彈性，為青春畫下休止符，讓肌膚年齡超乎想像。

隔離修飾霜，嚴選具有整肌成份的百里香萃取物，以及聚季銨鹽-51、條斑紫菜萃取物等保濕成份，滋養程度直達美容液，提升肌膚對環境傷害的保護，為肌膚築起隱形防護網，全日防護紫外線及環境等各種傷害所造成的老化困擾，強化肌膚防禦屏障並啟動肌膚防禦力，遠離傷害。

AND妍漾飲讓人美「妍」再現、YOUNG出活力

不同於一般市售能量飲主打活力訴求，妍漾飲講求美麗與活力兼具的補給，讓人美「妍」再現、YOUNG活力，其精選美容、健康元素，包括：5大嚴選莓果、3大劃時代成分。5大嚴選莓果是指北歐的「越橘」、歐洲及南美的「覆盆子」、中亞的「沙棘」、紐西蘭的「黑醋栗」、南美的「智利酒果」，其神奇之處在於擁有超強的植物自我防禦力量，才能植物一樣展現美麗的丰采。

至於3大劃時代成分的元素則是AC-11、大豆胜肽、菸鹼酸，以及台灣限定的活力支援維生素群，包括：維生素B1、B12、B7、維B5、姜辣素、薑烯酚，透過建構身體必須的活力基礎營養素、支援活力的必須基礎營養素，可有效補充身體所需的活力。

經由5大嚴選莓果、3大劃時代結合成，為體內注入一股「美麗」與「活力」的強大能量，每晚睡前喝一瓶讓人補充美活力！

別把人生葬送在工作中

每年11月是日本「倡導防止過勞死之月」，日本官方配合該主題到各地舉辦相關研討會。在某場研討會中，一名中年婦女上台訴說13年前的切膚之痛，她說，那年老公到醫院探望住院中的婆婆，卻突然心跳停止倒在醫院長椅上，臨死前手上還拿著手機在談公事，那年他才46歲，正值壯年。她指出，老公在死前半年，一個月平均加班120小時，有時甚至達150個小時。她公開呼籲，希望大家別把人生埋在工作中，應該想想到底為何而工作？多為自己想想。

眾人皆知人生苦短，正因此，許多人總是趁年輕時在工作上多打拚，為了家人、自己的未來賺取更多的錢，過程中往往忽略自己的健康，或是不得不拿健康來換取升官、加薪的機會，經日積月累，健康也會大喊吃不消而亮起紅燈。小綠每每看到這樣的故事都十分心疼，畢竟人生才短短數十年，若不好好珍惜健康，一旦失去，好一點就是要付出更大的代價重拾健康，壞則人生走鐘，還連累到家人，一家人都痛苦。

健康潰堤，人生歸零

小綠有位朋友在小時候是國家代表隊的國手，為了比賽能有好成績而在飲食上嚴格控管，後來她擔任國家代表的教練，她以身作則仍在飲食上嚴格控管，長期不正確的飲食習慣，加上為了協助選手在比賽時奪冠，她把人生埋在工作中，飽受龐大的壓力，最終，健康潰堤，她不得不放下一切離開國家隊。

在重拾健康的過程中，她遇到環貫綠佳利，經由產品讓她找回健康，透過事業讓她月入百萬，現已累積百萬美金的收入，過程中，她還幫助到許許多多的人獲得健康、財富、幸福，同時，她也有足夠的能力投入各項公益活動幫助社會上需要被關懷的人，此外，經由達成公司所舉辦的獎勵旅遊活動，也讓她可以到世界各地旅遊，享受美好人生之際，她的身體也經由公司的養身、美身、潔身系列產品的全方位健康呵護讓她隨時充滿活力及美麗，處於最佳狀態。

選擇對的工作，你也能像小綠的朋友一樣擁有財富及健康，為了這樣的工作而打拚，才是對自己及家人最好的抉擇。

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



破「繭」而出

最近，莉莉看到一則新聞報導，一名台南高三學生在休學後沉迷電腦網路遊戲，幾乎足不出戶，家人求助警方勸說外出工作，他居然回說，「我要等媽媽倒下來才去工作」，讓所有人傻眼。心理醫師指出，多數時間都待在家中，對上學或工作無興趣，持續社交退縮超過6個月，這類有持續性社交退縮問題的族群，被稱為「繭居族」。

根據日本、香港、韓國等國家做的研究，網路成癮盛行率約4%，其中又有1到2%演變成繭居族，以男性居多，平均繭居1到4年。日本全國繭居族家庭協會聯合會發布2018年的調查資料顯示，繭居族平均初發年齡為19.6歲，繭居7年以上比例最高，如今平均年齡為34歲。而日本政府也預估現今有60到70萬家庭中有繭居族成員。如何讓繭居族「破繭而出」，最好的方法就關心他，讓他與人接觸。

找到人生的方向及價值

莉莉的好閨蜜阿香的兒子從國中開始沉迷於電腦網路遊戲，阿香十分擔憂，因為這孩子是她婚後盼了許久才生出，且懷孕過程中歷經各種驚險才生下，她試圖在假日時帶著小孩外出踏青或是吃飯，就是要他遠離電腦。不料，上了大學，孩子脫離她的掌控，變本加厲，每天下了課就是沉迷電腦網路遊戲，一玩十多個小時，不出門也不睡覺，深怕小孩變成繭居族，更怕他玩電腦玩到過勞。

經兒子室友的介紹而認識環貫綠佳利，看到許多菁英在環貫綠佳利找到人生的方向及價值，讓他開始思索自己的未來，也想像他們一樣，他破繭而出，戒了電腦，為了夢想而努力。

現在的他，不僅成為一名講師，同時還帶著一票年輕人為夢想而打拚，特別的是，這群人有些過往也是沉迷於電腦網路遊戲小孩，因為他們的父母聽聞阿香的兒子的故事，也希望自己的小孩能夠改變自己，因而帶著小孩參與團隊的活動及學習，這群小孩在團隊中與人互動中得到關心、讚美，同時也找到屬於自己的舞台，因而創造自我價值及得到肯定，過程中，也變得更健康，也開啟自己的事業。

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



壓力是塑造優秀的必要條件

阿萍所學的科系並非熱門科系，她對未來十分擔憂，父親為了鼓勵她而帶她到市場走走。

走到第一家賣豆芽菜的攤位前父親停下腳步，他叫阿萍看一下店家賣的豆芽菜，不僅長的又細又長，還帶著根鬚，賣相不佳因此剩下一堆。

父女倆走到另一家賣豆芽菜的攤位前停了下來，阿萍發現這家的豆芽菜長的短壯、鮮嫩，且沒有根鬚，很多人正在選購中。

阿萍好奇問父親，「為何這兩家的豆芽菜不同呢？」

父親回，「第二家攤位在豆芽菜的生長器上壓了一塊石頭，為了生存下去，豆芽菜必需抵抗外來的壓力，也造就它的茁壯成長。」

小故事大啟示

生活中的壓力激發出人們的內在潛質，相對地，植物也是如此，能抵抗大自然的壓力，才能立足於天地之間。

突破，走出舒適圈

小青蛙阿蓮厭倦常年生活的小池塘，因為池塘的水越來越少，不僅讓牠無法快樂玩水，並且池中已經沒有什麼食物。

阿蓮天每跳出小池塘尋找新天地，但牠的同伴小湘卻整日懶洋洋地在池塘中避暑，還跟阿蓮說，「現在的情形還不錯，挺舒服，你著急什麼？」

終於，阿蓮發現一個大池塘，臨走前邀約小湘一起前往，但小湘婉拒，牠說，「我從小就生活在這裡，已經住的很習慣，懶得動了！」不久，小池塘乾枯了，小湘活活被曬死、餓死了！

小故事大啟示

不願脫離慣有軌跡者將永遠無法突破現況，唯有勇於走出舒適圈才能改變命運，開創新局。

環寶綠佳利所銷售之商品中，除生活或保養用品外，「蔬糖」、「蔬糖明力多」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，同時亦不得低謬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」、「降肝脂」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」、「瘦身」、「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薦。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、禁止不當之直接接銷賣，影響市場交易秩序或造成消費者重大損失。

Vol. 62
Good Story
Good Business

說好故事 · 做好事業

價值

兒子想創業跟父親借錢，父親拿出祖父留下的百年古董懷錶對兒子說，「這是你祖父留下，你拿去附近的當舖問看看值多少錢？」

兒子走到巷口的當舖詢問，老闆回，「這懷錶太老舊只價值500元。」

兒子回來跟父親報告，父親要兒子去附近的古董店詢問看看。兒子走到住家2公里遠的古董店詢問，老闆回，「這懷錶太老只值5萬元，願意購買把它擺在店內當裝飾。」

兒子開心回來跟父親報告，但父親覺得這懷錶的價值不止這價格，跟兒子說，「你到博物館出售這隻懷錶。」

兒子從博物館回來，對他父親說，「博物館他們願意以1,000萬元買下這支懷錶。」

父親跟兒子說，「每個物品都有自己的價值，當然人也不例外，把自己擺在正確的位置才能突顯自己的價值，若是放錯位置將一文不值。」

小故事大啟示

1,000c.c.的自來水不值1元；但1,000c.c.的礦泉水卻要價數10元；但在沙漠中，1,000c.c.的水卻是無比珍貴。如同世上有很多千里馬，可惜伯樂卻很少，與其若等待伯樂，不如讓自己成為伯樂！展現自己的價值。

堅信成功，必能成功！

前院的廊檐間寬二丈餘，一隻蜘蛛在兩個廊檐間結了一張大網。牠在第一個廊檐上吐絲打結，順著屋子的支柱一步步向前爬，翹起尾部，小心翼翼不讓絲沾到支柱上的沙石或灰塵，一直爬上對面的廊檐，再把絲收緊，不斷重覆才能把蜘蛛網結在半空中，全靠著勤奮、敏感，以及堅信成功的精神。

小故事大啟示

有人說，「奇蹟是執著者造成的。」只要堅信成功，必能成功！即使像不會飛翔的蜘蛛，也能夠把網結在半空中。



請務必把自己跟伙伴的**目標訂為“參加DASH2020”**
從今以後任何行動都要以“參加DASH2020”為指標

向新伙伴預約2020/02/22的時間

別讓自己與伙伴錯過參與年會的機會
在年會掌握最新訊息
透過年會一起翻轉人生、確信未來

報件抽**20台**
gogoro

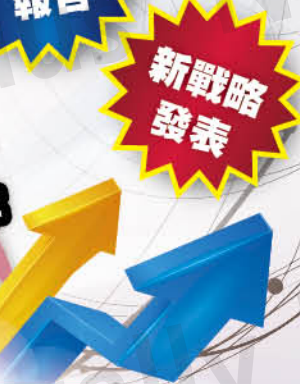
成分**升級發表**

驚喜**禮物袋**

業績
報告

新戰略
發表

領袖**分享**



票價：**11/01起** 每張**899元**

一般席

敬老席

輪椅席

聽障席

- 一律採親臨服務中心櫃檯受理購買，請向各服務中心提出「環貫綠佳利 DASH2020購買申請書」。
 - 請務必確實填寫申請書內各欄位資訊，以利後續作業。
 - 為保障大家權益，追加張數時，必須再次提出申請書，但座位將無法與原申請件連在一起。
 - 訂票一週後開放取票，恕無配送。
 - 敬老/輪椅/聽障席的陪同人也請採用申請書來購買票券，每位敬老/輪椅/聽障席最多一位陪同人。
 - 票券一旦售出將不接受退票或換票處理。票券如遺失、損毀，恕不補發。
- * 依照受理先後順序依序畫位，恕不接受指定區塊或位置。

環貫綠佳利免付費服務電話
0809-061-000
平日：上午10時~下午7時
※（星期六日及國定假日暫停服務）



寵愛卡友

YOKOSO Japan
Tour & Hotel

JCB卡友獨享

邂逅童話雪境
即日起 2019/12/31



KNT
TRAVEL
台灣近畿國際旅行社
電話：(02)8771-7551
傳真：(02)8771-7552
官方網站：www.knt-taiwan.com

於YOKOSO JAPAN官網
預約YOKOSO JAPAN Tours
全行程刷環貫綠佳利聯名卡皆享**9折優惠**

專屬優惠代碼
TJCB1



NATURALLY PLUS **DASH 20** New ERA 2020.2.22 [Sat]
國立體育大學·綜合體育館
心動才會感動 從“心”出發，一起迎向心時代



謹慎理財·信用至上 | 差別循環信用年利率之浮動利率為一銀放款基準利率+2.31%~9.31%；固定利率為15% | 差別循環信用適用之年利率依電腦評定，最高為15%·利率之基準日為2015年9月1日 | 預借現金手續費：預借金額X3.5%（最低新臺幣100元/3.5美元/400日圓/3歐元計）·其他收費項目及權益請上網查詢※最新事項依網站公告為準。

