



2020含氫水學習會系列報導1 迎向氫健康時代 「氫」鬆擁有活力

2019年11-12、
2020年1-2、3-4月表揚活動
首創台灣紀錄 開啟成功捷徑

線上世界學習會報導(下)
以年會動員數為主軸設整年目標
創造左右邊各100萬點商品流通



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

2020年首場表揚活動創新2項台灣紀錄

受到新冠肺炎 (COVID-19) 疫情影響，2020年首場表揚活動於7月舉辦，本次表揚2019年11月至2020年4月新科達成者，包括：CFC世界大使、高峰、星鑽、成就領袖。在3組新科CFC世界大使達成者中，還首創2項台灣紀錄，包括：首位最短時間達成CFC世界大使、首位最年輕CFC世界大使，藉由表揚活動，大家見證他們的成功，同時也為自己開啟一條通往成功的捷徑。

不僅如此，也有1組領袖在締造雙CFC世界大使榮耀之後，仍持續挑戰新位置，帶領組織伙伴不斷成長及茁壯，現今拿下9星鑽的榮耀，距離達成3 CFC世界大使的殊榮已指日可待！相信他們的成功必能帶給眾人更多的確信，並藉此見證經由環貫綠佳利所創造的無限可能。可預期在2020年結束之前，有更多的伙伴經由公司的產品及事業創造身心、經濟、社會健康的同時，還能夠為自己及伙伴的人生寫下榮耀的歷史，開啟嶄新的一頁！

線上申請書受理功能加速成為會員及取得首份商品

為了協助伙伴更容易創造成功，公司推出各種能協助眾人獲取成功的事業利器，以及各項激勵人心的活動。

環貫綠佳利APP自2018年推出之後，已成為眾人的事業好幫手，每天24小時不限時間及地點只要指間動一動就能經由手機隨時掌握公司、產品、自己的組織的最新狀態，並且讓周

遭的親朋好友、新朋友藉由APP秒懂公司的各項活動及產品資訊，及時增加對公司及產品的確信。2年來，環貫綠佳利APP不斷推出新機制給予伙伴最棒的成功利器，7月推出線上申請書受理新功能，新伙伴可經由拍照回傳申請書的方式，加速成為會員及拿到公司的首份產品，而最終目標是達成線上填寫，以減少紙本申請書的使用，為地球環保盡一分心力！而線上申請書受理功能在推出之後也帶動伙伴衝刺活動的成功力道！

「推薦雙人贏千金」振興身心及經濟健康良方

像是6月實施的「推薦雙人贏千金」活動，推出就引發廣大好評及迴響，有些伙伴在一個月內達成6次推薦雙人的成績，不僅獲得公司及AQA領袖所給予最實質的現金獎勵，重要的是，也帶動組織成長、公司業績，以及激勵更多伙伴全力衝刺，進而共創多贏局面。7月好評延長，該活動現在配合線上申請書受理功能，讓新推薦的朋友能快速成為會員，而推薦者也能加速達成推薦雙人的目標或次數，同時新伙伴也能立即把握機會參與此活動，經由推薦雙人贏得獎金。相信有更多伙伴能因此活動而受惠，達到振興身心及經濟健康最實質的效益，因而能為社會做出貢獻。

現今進入後新冠肺炎時代，當大家對健康及財富的意識覺醒，更加勇於追求之際，相信經由上半年眾人和公司所做的努力，必能帶動下半年的下一波成長！讓眾人的生都能迎風而起、逆風高飛，朝著人生勝利組之路邁進。

最新焦點



03 2019年11-12、2020年1-2、3-4月表揚活動
首創台灣紀錄 開啟成功捷徑

11 屬於你的環貫綠佳利事業系列報導2
設定目標朝成功之路邁進
開啟財富及時間自由人生

13 線上世界學習會報導(下)
以年會動員數為主軸設整年目標
創造左右邊各100萬點商品流通

15 Fellow Training系列報導13
組織擴大的成功關鍵
寫下及進化To Do List

17 2020含氫水學習會系列報導1
迎向氫健康時代 「氫」鬆擁有活力

19 Zoom線上學習系列報導3
最強締結神器Zoom
拉近成功距離、放大成功價值

成就非凡



23 斜槓銀髮族陳美珠寫下精彩第三人生劇本
經由環貫綠佳利打造幸福熟齡的美好生活

24 生物老師李函蓉創斜槓成功方程式
經由環貫綠佳利讓人生無後顧之憂

25 木工師傅郭泓廷打造養得起的未來
經由環貫綠佳利創造時間及財富自由的人生

國際兩岸



26 開啟「1億人全民創業時代」
實現「100萬的笑容」

榮耀經典



27 環貫綠佳利8月天寫下榮耀的歷史

健康補給站



28 回味無窮追尋最夯美食
「普力活BB火龍果流淚吐司」讓齒頰留香

心靈激勵



29 心靈成長小故事

發行地址/環貫綠佳利股份有限公司

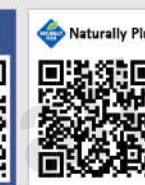
100台北市中正區忠孝西路一段66號30樓
(新光華天大樓)

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

http://www.naturally-plus.com/
tw/zh/seminars/

◆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)



首創台灣紀錄 開啟成功捷徑

2019年11-12、2020年1-2、3-4月表揚活動

2019年11-12、2020年1-2、3-4月表揚活動分別於台北、台中、高雄公司舉行，受邀表揚者包括：2019年11-12、2020年1-2、3-4月的新科成就、星鑽、高峰會員、CFC世界大使。這是公司在2020年首次舉辦的表揚活動，本期有許多領袖和伙伴因為立下明確目標，並且抱持志在成功的決心，眾人一起努力打拚，因而共創佳績，許多伙伴因而晉級為新科成就、星鑽領袖，甚至有些伙伴的月收入因而突破30萬元關卡成為高峰領袖一族。因為一連串的向上提升，也催生出3位新科CFC世界大使達成者，其中，首創2項紀錄，包括：首位在入會之後以最短時間達成CFC世界大使、首位最年輕CFC世界大使，藉由本次表揚活動，大家見證他們的成功的同時，也為自己開啟一條通往成功的捷徑。

除了首創2項CFC世界大使新紀錄，本次表揚活動還有一特別之處，就是雙CFC世界大使顏煥臻、王子昂伉儷，持續挑戰新位置，帶領組織伙伴不斷成長及茁壯，現今拿下9星鑽的榮耀，達成3 CFC世界大使的殊榮已指日可待，相信他們的成功勢必帶給眾人更多的確信，並藉此見證經由環貫綠佳利所能創造的無限可能。可預期在2020年結束之前，有更多的伙伴經由公司的產品及事業創造身心、經濟、社會健康的同時，還能夠為自己及伙伴的人生寫下榮耀的歷史，並且開啟嶄新的一頁！

新科CFC世界大使張昇倫：「唯有堅持，才能嚐到成功的果實」

曾是排球國手的張昇倫，過往面對每場賽事總是卯足全力！但成功的道路並非準備好了就不會有挫折，他始終抱持堅持到底面對每場賽事，最終贏得勝利掌聲。他透露在大學時曾經營5家傳直銷，不是倒閉，就是組織發展不順。但他仍堅信傳直銷事業是可以讓人創造財富及時間自由，進而改變命運的最佳選擇，重點是要找到擁有良好制度及優質商品的傳直銷公司，而環貫綠佳利就是最佳選擇，其是一間令人擁有成功條件的公司，因而讓他在30歲之前就獲得CFC世界大使的殊榮，嚐到成功的果實。他鼓勵台下伙伴勇於挑戰表揚舞台，以CFC為終極目標，堅持到底，最終必能挑戰成功。



新科CFC世界大使黃文華、薛美玲伉儷：「掌握優質商業模式加速成功」

兼具企業家、慈善家身份的黃文華、薛美玲伉儷深知「如果沒有強大的經濟實力做後盾，慈善只能淪為口號！」經由環貫綠佳利與樂活館的企業合作模式，發現大健康產業所創造財富第五波的機會，立下挑戰CFC世界大使的目標，兩人從登錄會員到達成CFC世界大使只花6個月，創新台灣CFC世界大使新科達成者最快達成的紀錄，不僅為自己開啟巔峰之路，同時也點燃全球人渴望成功的希望！而藉由這份事業不僅可以讓自己及別人獲得身心和經濟健康，以及心靈自由，同時，也讓他們擁有強大的經濟後盾，投入各項公益慈善活動，及時協助全球各地需要被關懷的人。



新科CFC世界大使曹洧莉：「不斷挑戰人生才能驅動前進的力量」

今年才24歲的曹洧莉，不僅刷新台灣紀錄，成為首位最年輕CFC世界大使，同時，她也實現兒時的夢想買下人生第一間千萬的房子！特別的是，她選擇在台北場表揚活動當天早上買房，為這值得紀念的日子留下幸福的回憶及故事。因為想要擁有一個不一樣的人生，她很早就踏入社會，不斷挑戰人生，希望自己的存在可以激勵到大家，成為眾人的驕傲，也因為這份信念驅動她不斷前進的力量，進而成為首位最年輕CFC世界大使，她也希望藉此帶動更多年輕人勇敢築夢，經由環貫綠佳利實現夢想，擁有一個不一樣的人生。她也分享一個「海星的故事」，她感性地說道，「也許世界很大，但我們的力量很小，只要我們願意散播愛、溫暖、幸福給予每個人，你就能改變這個世界。」而環貫綠佳利正是改變自己、世界最強而有力及能共創多贏的最佳利器！



表揚活動屬所有參與者，因環貫綠佳利擁有幸福人生

環貫綠佳利董事井山智幸在活動結束前，也特別說明舉辦表揚活動的意義，一來讚揚新科達成者，表彰他們的成績及幫助過那麼多的人，再則，激勵台下尚未達者，希望他們和新科達成者一樣設定目標，在下一期也能站上表揚舞台，因為表揚活動是屬於所有參與者。此外，他也指出，有許多領袖已達成CFC世界大使的目標，又重新挑戰第二個以上的榮耀，藉此幫助更多的人獲得身心及經濟健康，期盼大家以他們為榜樣，讓大家都能因為環貫綠佳利而擁有幸福的人生。

活動尾聲，主持人廖家威、林怡瑜提醒現場伙伴「推薦雙人贏千金」好評延長，活動自6月初推出至今深受好評，大家努力衝刺贏得獎金的同時，也讓自己的組織因而壯大，兩人呼籲眾人持續衝刺，並鼓勵新科成就都能設定一個月達成5組以上的推薦雙人目標，加速成功的速度！

2019

環貫綠佳利11~12月

榮耀表揚名單

2020

環貫綠佳利1~4月



世界大使達成者



張昇倫先生



黃文華先生



曹洧莉小姐



高峰達成者



黃裕晨先生



林甘霖先生



趙俊皓先生



謝寶慧小姐



曹洧莉小姐



高碩亨先生



星鑽達成者


 9星鑽
顏煥臻、王子昂

 5星鑽
萬采縈

★
星鑽達成者
Star Bonus



★★★★ 趙俊皓、鄧卉沂
3星鑽



★ 游海容、李思佳、林梓豪、黃裕晨
1星鑽



★ 李瑋奇、林香珠、高碩亨、萬駿逸
1星鑽



★ 廖少均、黃于芝
1星鑽

成就達成者
Spirit Bonus

2019年
11~12月



成就達成者

2020年
1~4月

成就達成者



屬於你的環貫綠佳利事業系列報導2

設定目標朝成功之路邁進 開啟財富及時間自由人生

繼上期報導「屬於你的環貫綠佳利事業」需執行的重要工作內容，本期傳授經由「設定目標」開創屬於你的環貫綠佳利事業，藉此邁向成功之路，打造財富及時間自由的人生。

環貫健康有限公司董事長兼綠加利集團總裁名越隆昭指出，經營環貫綠佳利需隨時保持足夠能量以持續不斷前進！他以車子比喻這份事業，在決定上車時就需要做好目的及目的地等規劃，才能成為聰明用路人，以事半功倍的方式快速到達目的地！



「設定新的目標」是通往成功之路的關鍵

經營環貫綠佳利是有技巧，只要掌握關鍵就能通往成功之路！名越隆昭指出，關鍵技巧就是「設定新的目標」，藉由開發獎金、獨立循環、成就獎金、1星鑽、3星鑽、5星鑽、7星鑽、9星鑽、CFC世界大使、百萬美金、千萬美金等各個目標的達成才能抵達最終站，進而開啟成功的大門。當大家坐上環貫綠佳利這部車，現在需要做的事就是掌握方向盤，將油門踩好、踩滿，持續朝著上列的各個目標不斷前進！



「熱情」是驅動環貫綠佳利事業不斷前進的動能

汽車需要汽油才能給予車子前進的動能，對於環貫綠佳利這部正在行駛中的汽車而言，油箱內需裝滿「熱情」才能產生不斷前進的能量，「熱情」如同汽油一樣重要，因此，身為環貫綠佳利的經營者需要時時確認油箱中的「熱情」狀況，並讓自己的熱情能量維持在最佳狀態，才能驅動這部車不斷前進。

切勿成為汽油小偷，促使組織停擺或停頓

然而當伙伴的內心充滿著熱情能量正要踩油門往前邁進時，周遭難免會有人持不同看法，澆熄你的熱情，如同偷取你油箱中的油一樣，名越隆昭透露，這就是所謂偷車油的小偷，泛指造成組織中的領袖和伙伴相互失去信任或對立者，像是有些伙伴因個人因素藉由負面言語或行為表達對領袖的不滿，很容易影響到其他人，當愈來愈多人感染這負面情緒時，就會導致組織油箱中的



終止負面言語，應把公司當作自己的事業經營

名越隆昭透露，在還沒加入環貫綠佳利之前，他曾是傳直銷商，帶領數萬人的團隊。然而當團隊愈來愈大時，就會有各式各樣的聲音出現，像是公司推出新活動時，有些伙伴會講公司都沒有聆聽我們的聲音等負面言語，此時，他會立即導正伙伴的思維，教導他們善用公司活動，畢竟大家都是因認同公司的產品或制度而加入，所以人人應讓把這公司當作自己的事業來經營才對！倘若負面的事情是因訂購的商品延遲到貨、獎金延遲發放等因素，才需跟公司好好反應，此外的事，眾人應該好好配合執行才對！

他進一步指出，任何領袖、伙伴存有負面思維一定會影響其他人，若持續擴大就會讓整個團隊變得更不好。身為高階領袖的他，過往若聽聞團隊中流傳負面聲音，一定立即找出源頭，告知這是不對的事，讓負面聲音停下來、不能漫延出去。即便後來他退社，也不交惡，並勉勵團隊伙伴繼續好好運作。

成為一位好的領袖，創造易於經營的環境

然而什麼樣的人容易講別人的壞話、傳遞負面言語？名越隆昭指出，第一名是嫉妒的人；第二名是愛比較的人；第三名是愛生氣的人。

他進一步表示，知道哪些事不能做之後，接續就要好好做，讓自己變成一位好的領袖才能讓這事業做的好，何謂好的領袖？就是隨時保持笑容，創造易於經營的環境，而這環境也要伙伴認同才算好，才能讓組織及伙伴運作得更好。

引導每位伙伴成長及自立，才能壯大組織

名越隆昭指出，傳直銷事業是從個人開始，經由不斷地學習讓自己得以成長及茁壯，當組織產生成員時，領袖也必需協助伙伴成長及茁壯，如果左線已可以獨立運作，就全力協助右線，當左右邊都可獨立運作時，領袖就會有更多的能量協助其他位置的組織，此時，領袖就必需發展002的位置，接續003、004、005等位置，唯有讓組織不斷擴大，才能讓自己及伙伴都可創造財富、實現夢想，而這前題的重要關鍵，就是要讓更多伙伴可成長及自立，進而成為能獨當一面的領袖，因為藉由大家的獨立，組織才能因此更壯大，每個人才能不斷地前進。



線上世界學習會報導(下) 以年會動員數為主軸設整年目標 創造左右邊各100萬點商品流通

日本.綠加利社長
美國.綠加利CEO
田嶋 隆志

上期《展翅》月刊經由線上世界學習會報導，讓大家藉由健康促進之相關產品掌握最新致勝先機，不僅化解健康危機為轉機，還從中掌握到商機，透過分享營養補助食品傳遞健康，進而改變人生、駕馭未來。本期《展翅》月刊將透過新的商業模式介紹，讓大家掌握未來時代趨勢，並經由創造組織左右邊各100萬點商品流通機會，讓自己在最短的時間內晉級為成功者。

隨著時代進步加上科技日新月異、資訊傳播日益發達，人類的生活習慣也進而改變。1998年當GOOGLE谷歌誕生時，Amazon亞馬遜還僅是一個網路書店，人們尚且無法輕易在網上查詢資料及購物；2004年當Facebook臉書誕生時，人們還無法與朋友在網上緊密聯繫；2007年當Apple蘋果開始銷售第一代iPhone，那時手機僅是隨身打電話的工具。短短20年，這四大美國科技界巨頭形成GAFA現象，針對全世界眾多人所提供的服務已讓世界的生活方式發生巨大變化，成為生活中不能被取代的一部分。許多人開始思考下一個構築人們生活的框架是什麼？答案是Naturally Plus。

創造身心、經濟、社會健康

日本.綠加利社長兼美國.綠加利CEO田嶋隆志指出，Naturally Plus是一家致力引導全球邁向健康的直銷(直接消費)企業，透過健康促進之相關產品來呵護眾人的健康，讓寶貴的醫療資源可用於更有價值之處，同時藉由健康促進之相關產品的分享，還能夠為自己及別人帶來經濟健康，讓人即便年過60也能擁有精彩的人生下半場，還能夠為社會做出貢獻，因此，Naturally Plus不僅是一份社會網絡事業，同時也是一家解決社會問題的企業。

現今Naturally Plus已誕生1位4千萬美金超級領袖，以及近20位領袖累積千萬美金的財富、近300位百萬美金達成者，同時還有近30萬位超過60歲以上的伙伴可以手心向下擁有尊榮的第二人生，從上述數字也證明這家公司確實能讓人改變人生，擁有更好未來的事業選項。

未來20年，產業、職場掀起大洗牌

平成元年(西元1989年)時世界前50大企業中日本占31家，但30年後，僅剩TOYOTA。接下的20年會有更多新興行業相繼誕生，促使現在許多企業面臨泡沫化的危機，此外，AI人工智慧也將取代許多行業的人力，人們將面臨失業的危機！

網絡與健康產業結合讓人站在經濟浪潮上

有鑑於此，田嶋隆志在美國開設一門「YOU ECOMONIC(你的經濟)」課程，教人掌握時代趨勢，經由新的方法提升個人經濟或開啟一個全新的事業，站在經濟浪潮上，決定自己的收入、做自己的主人，以迎接未來的人生。

他進一步指出，網絡與健康產業的結合就是提升個人經濟的成功方程式，而最佳途徑就是透過Naturally Plus來運作，重要的是，這是一份人人都可上手經營的事業，因為公司有引導全球邁向健康的全方位優質產品，加上有全球的伙伴可以互助共創跨國事業，集結眾人的力量及成功Know-How，讓人人都可擁有時間及財富自由。而具體作法如下：

(一)建立UNP鐵粉

Naturally Plus是1份「人」的事業，因此打造鐵粉才能讓組織不斷延伸及發展。而公司也建構專屬的網路頻道「UNP鐵粉頻道」，其為零落差學習的教育平台，經由24小時播放商品、事業、活動等影音資訊，讓人隨時、隨地深入了解公司各項資訊，是項打造最強鐵粉、獲取成功的神器！眾人不僅可以取得公司第一手資訊，還能掌握全球趨勢、大健康產業的商機，重要的是集結數以萬計海內外成功人士的黃金法則分享，還有享譽國際的專家、學者親授21世紀的健康新概念等資訊。經此內容學習，有助於所有伙伴快速圈粉，進而擴大組織成長，以及加速眾人成功的速度！

(二)創造組織左右邊各100萬點的商品流通機會

公司推出養身、美身、潔身系列商品為大家建構全方位的健康防護網，不單個人需要，家人及親友也都需要。1個鐵粉能創造10個商品的流通機會，只要組織左右邊各建立10鐵粉就會產生100個商品、100萬點點數的流通機會。在兩個月讓經營位置的左右線新增總累計有效點數各達成200萬點，就能達成成就目標，享有全球分紅，創造6位數的月收入。



(三)以年會為主軸設定整年目標

參與年會不但能掌握到公司最新的發展政策及商品情報，同時，經由各國新科達成者站上萬人舞台分享他們的成功故事也讓大家對公司的商品及事業產生更多的驕傲及確信，有助於組織的茁壯成長，因此以年會動員人數為主軸來設定一整年目標，如果團隊的伙伴都有相同的設定，就會創造最大的價值。



Fellow Training系列報導13

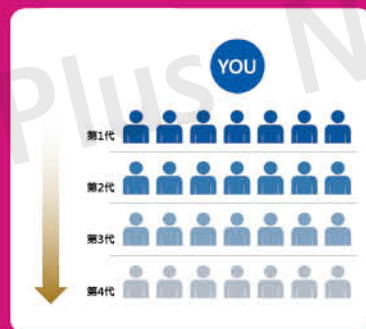
組織擴大的成功關鍵
寫下及進化To Do List

福特汽車公司的建立者亨利·福特曾說，「如果有做得比自己好的人，那就要請教那個人。」現今社會是一個充滿競爭的時代，千萬不要認為自己可以做到任何事，因為大到一個國家，小到一個企業無不時處處講究團隊合作。所謂「人多好辦事」、「眾人拾柴火焰高」，講的正是善用團隊力量的道理，畢竟人各有所長，也各有所短，只要相互協同作戰能力，以及做好完善團隊管理，就能讓團隊發揮超強戰力，共創無限可能！

日本·綠加利社長兼美國·綠加利CEO田嶋隆志指出，經營傳直銷的事業就是要靠著團隊的力量才能共創無限可能，因此，不斷擴大組織很重要！

1個月要邀約10位新朋友才能擴大組織

經營環貫綠佳利這份事該如何做才能擴大組織？田嶋隆志表示，具體的行動方針很簡單，首先，決定第2代以下的介紹人，1個月要邀約10位新人，也就是要下定決心確實在每1個月最少與第2代介紹人以下的10位新人見面。然而許多人會覺得每月邀約10位新人是件很難的事，其實只要心中抱持著想要遇見優秀人才的信念，並期待相遇時能擦出火花，不斷地向下深挖、跟進就會有意想不到的事情發生！



把To Do List填滿讓能量達到最高點

田嶋隆志進一步指出，訂下每天認識一位新朋友、每月最少認識10位新朋友的目標，把邀約新朋友的會面日程寫入To Do List月日程表，一定要把每月的行事曆填滿，並養成管理的習慣，如果組織中的每位伙伴都可以做到這點的話，當大家把To Do List行程填滿，行事曆都寫滿邀約新朋友的會面日程時，就能擁有源源不絕的衝勁，讓自己的能量達到最高點，進而促使組織運營更加順利！

1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

此外，他補充表示，每位經營者都應視自己為老闆，把環貫綠佳利當作是自己的事業投入時間經營，將時間及心思運用在邀約新朋友及協助伙伴運作這份事業上，自然就能獲得成功，正所謂時間花在哪？成功就在哪？正是這個道理。

最初邀約的目的是讓對方更想了解環貫綠佳利

在邀約見面的過程中，無需急於讓對方登錄成為會員，田嶋隆志表示，應掌握最初邀約的目的，就是讓對方更想了解環貫綠佳利，可以經由商品或事業層面進行說明，若覺得這對自己有難度，也可以只講個人的故事，分享為何選擇環貫綠佳利的過程，以及說明這項選擇對自己的改變。切記在聊天的過程中以不被拒絕的對話內容為原則，務求讓本次的對話內容有機會可以連結到下一次，同時也要掌握機會進行下次邀約。

進化To Do List行動，終會產生10個新件登錄！

西方現代哲學的開創者尼采曾說，「那些想知道有一天如何能在天空中飛翔的人，首先要先學會站、走、跑、攀、跳。不可能跳過這個過程就會飛。」而想要獲得成功者也正是如此，並非能一飛登天，有其需要學習及歷經的過程！田嶋隆志以想要透過經營環貫綠佳利邁向成功為例說明，他表示，首先要能持續執行每個月在To Do List寫下最少10個邀約，並確信每個月都能做到10個邀約，藉由經驗累積，終究會產生10個新件登錄！然而每月不間斷地落實這件事的過程中，也要不停地進化To Do List的行動，才能強化邀約及締結的成功率！

經由邀約內容讓組織與自己的成長一起華麗蛻變

進化To Do List的行動可從邀約目的開始，經由邀約內容讓組織與自己的成長一起華麗蛻變，進化內容如下：



隨著邀約見面目的的進化，也會帶動人才的進化，如下圖所示：

人才的進化		↑	見面目的的進化	
超級成功製造機 Super producer	發掘及培育締結高手 能活用全員		締結高手的成長培育	
締結高手 Closer	能締結 / 向下深挖 的領袖		1個月10個新件登錄	
專業分享者 Chief	以UNP fellow 說明公司或商品		1個月邀請10個人參加說明會 / 邀約ABC	
任務執行者 Staff	能講述環貫綠佳利 登錄的故事		1個月最起码碼與10個人見面	
新鮮人 Supporter	就是抱著興趣 不離不棄		與致來了就會推薦	

一定會有新的締結高手誕生！因為任何人都可以經由環貫綠佳利獲得成功的機會，重要的是，要持續累積才會獲得成功！

田嶋隆志指出，將To Do List的習慣與其他伙伴共享並實踐，不僅自己，連組織全體也能進化。從在To Do List寫下的每月10個邀約，進化到每個月10個新件登錄時，就是組織擴大的第一步！無論如何從與10個新人見面開始，持續共享To Do List，藉此和組織全體一起進化，在你之後



2020含氫水學習會系列報導1

迎向氫健康時代 「氫」鬆擁有活力



深受眾人喜愛的UNP鐵粉頻道的「猩主播與你有約」鐵粉會單元，於7月7日邀請日本水素研究權威太田成男教授之子、氫健康醫學實驗室有限公司社長太田史曉，在線上舉辦「含氫水學習會」，和台灣的伙伴分享最新的含氫水新知，以及各項臨床實驗或研究顯示對健康有益的發現。此外，猩主播井山智幸董事也代表大家提問如何選購高品質的含氫水商品等切身相關的問題，讓大家在迎向氫健康時代時能「氫」鬆擁有源源不絕的活力，以增進體內的恢復力，讓身體擁有好體力、保護力！

學習會一開始，太田史曉針對大家所關心市售含氫水百百種，而每個都宣稱有神奇之處，這些含氫水商品對健康有幫助嗎？他指出，有許多標榜有含氫水等字眼的市售商品，像是負氫離子、氫珊瑚鈣、活性氫、固體氫等含氫水商品都是假的，或是宣稱可自行製造含氫水的機器、保存含氫水的保特瓶產品，都不能稱為是真正含有氫氣水的商品。而對於首次接觸到含氫水者，太田史曉提出一個簡單的概念讓大家更容易理解含氫水，那就是含氫水具有由壞變好維持健康的效能，因此選擇有品質的含氫水商品是很重要！

含氫水具有「健康」功效，從平日做起

太田史曉指出，並非嚴重到健康出現問題時才需要喝含氫水，而是從平日開始就要養成每天定時定量飲用含氫水的習慣，其具有「健康」的功效，如同：漱口、洗手、清潔的功能一樣，都是要從平日養成健康習慣！

氫氣無法溶存在水中，需透過特殊技術才能製成含氫水

何謂含氫水？太田史曉表示，不論吸入的氫或含氫水中的氫，它的分子都叫 H_2 ，而以氫分子狀態漂浮於水中叫含氫水。氫溶於水中仍為中性、無味無臭，然而基本上氫氣是無法溶存在水中，是需要透過特殊技術才能製成含氫水。

全球已有1,500篇相關氫氣的研究論文被發表

氫氣有益於人體的重大發現，是因為日本水素研究權威太田成男教授以「氫氣與細胞關聯」為題所發表的論文，意指氫對人體具有良好正向作用，其在2007年被《Nature Medicine》學術期刊刊登，因廣受媒體爭相報導而引發眾人的關注。從2007年6月第一篇含氫水的論文發表至2019年，全球

已有1,500篇的相關氫氣的論文發表，現在全世界的學者都在研究氫，其研究跨足領域包含：急救治療、預防慢性病變的狀況、運動促進健康、美容、農業、漁業等。從相關研究顯示，氫氣不僅有益於人體健康，對於動植物都有效果。

活性氧能產生很強的氧化力對人體產生傷害

粒線體是細胞內氧化磷酸化和合成三磷酸腺苷（ATP）的主要場所，為細胞的活動提供化學能量，所以有「細胞的發電站」之稱。太田史曉妙喻，「當工廠是新的時候，產品良率較高，若工廠老舊，不良率就會變高。而粒線體如同工廠一般，當人們年長時，粒線體也呈現老化狀態，容易產生不良的能量，也就是所謂的壞的活性氧自由基。」

活性氧只是一種總稱，有好的也有壞的。活性氧本身具有強力的氧化作用，可去除侵入體內的病毒、細菌等有害物質，對於保護身體有相當重要的作用，也就是必要的活性氧。但體內活性氧若是過多，若是沒有被中和，就會愈來愈兇，像是最兇的活性氧叫做羥氧自由基，比必要的活性氧強度大100倍，很容易攻擊身體細胞，進而破壞健康、加速身體老化。

此外，右邊情形也會產生過多的壞的活性氧，不得不防。

含氫水與惡性活性氧產生化學反映，兩者結合只會變成水

為維持身體健康，一定要把必要的活性氧留下，把攻擊性很強會破壞身體的羥氧自由基去除。太田史曉社長指出，氫是種安定的元素，以水為導體進入體內，對於氧化力不強的良性活性氧並不會造成傷害，只會與氧化力極強的惡性活性氧產生化學反映，然而兩者結合只會變成水，並不會產生有害物質，正因此氫氣是健康的良配。

下期《展翅》月刊，將持續透過2020含氫水學習會系列報導，分享迎向氫健康時代，「氫」鬆擁有活力的關鍵。

氫的醫學・生物學相關學術論文
~1,500篇的發表數



Zoom線上學習系列報導3 最強締結神器 Zoom 拉近成功距離、放大成功價值

受到大環境影響，以及壽命延長等因素，人們已很難從「一間公司做到退休」，為了「自己給得起幸福的未來」，近年來，職場掀起「斜槓」、「不離職創業」、「一人公司」風潮，人們以多工的方式為自己創造「第二個錢包」，以時間換取金錢，增加更多的收入來源。然而人們一天的時間都是固定，再強的身體也禁不起長期的日夜操勞，如何兼顧健康及財富，並讓「第二個錢包」能夠大爆發，甚至超越正職的收入，從副業變成「富」業？已成為現今擁抱多職身分、多元所得者積極思考及突破的重要課題。

本期《展翅》月刊經由Zoom線上學習系列報導，以及活潑的漫畫方式，讓眾人秒懂如何將最強締結神器Zoom活用在環貫綠佳利的事業中，藉此跨越時間、空間、人數限制，建構一個更容易運作事業的模式，拉近成功距離、放大成功價值，以不窮忙、不瞎闖的方式，讓副業變成「富」業，同時還能兼顧健康及財富。

1. 如何經由Zoom進行邀約的技巧，如下：

有個不影響本業，只要簡單分享就能創造財富自由的事業，透過線上說明會一起評估，這會是你改變現況的最佳契機！

太棒了！我正在尋找這樣的機會。

成功關鍵：經由Zoom不用外出就可了解一個增加業外收入的機會，提升邀約成功率。

Online

線上課程 學習無限

2. 如何經由Zoom進行說明會或學習會的會前會和會後會的技巧，如下：

(A) 會前會

公司有最棒制度、優質產品，只要進公司學習及運作，公司或團隊都會無私協助。

真是太佛心！完善的培訓及實際運作協助都包辦。

成功關鍵：經由Zoom了解公司、產品，以及日後運作的模式，排除內心的恐懼、疑慮。

(B) 會後會

聽完Zoom線上說明會，你有沒有需要進一步解說之處？

如果我的人脈多在外縣市，我沒空協助他們怎麼辦？

我請一位28歲的星鑽領袖和你分享如何從傳遞2位朋友開始，到成就跨國事業的過程。

您好，我也是兼職運作，因為香港好友，而延伸海外組織，透過當地領袖協助，以及視訊軟體等方式，不用到當地也能經營跨國事業。

成功關鍵：經由不同Zoom平台，可隨時進行ABC，藉由借力使力，增加說服力。

3. 如何經由Zoom進行締結的技巧，如下：

公司推出「推薦雙人贏千金」活動，推薦2人就能獲得現金獎勵，推薦愈多領愈多！



比我在本業的業務獎金還容易獲得，我也要挑戰！



成功關鍵：經由Zoom平台可隨時詳盡說明公司各項優惠內容及活動，增加締結的誘因。

4. 如何經由Zoom進行跟進的技巧，如下：

公司邀請日本一位4千萬美金達成者分享擁有財富自由的關鍵秘訣，很難得的機會一定要來聽。



太厲害，我一定要認真聽！



成功關鍵：經由Zoom平台讓伙伴學習及複製海內外領袖的成功秘訣，增加伙伴對C公司的確信及驕傲，並加速伙伴成功的速度。



學習零落差的專屬教育平台
打造鐵粉的強大成功利器

UNP鐵粉頻道 正式上線囉！

最強鐵粉專屬網路頻道

環貫綠佳利專屬的網路頻道，24小時播放商品、事業、活動等影音資訊，是個讓人可以隨時、隨地深入了解公司各項資訊，以及零落差學習的教育平台，同時也是打造鐵粉的強大成功利器！

訂閱單月定價：NT\$200
訂閱一年定價：~~NT\$2,000~~

歡慶上線超殺優惠
訂閱一年NT\$

699
(平均每月NT\$58)



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)



斜槓銀髮族陳美珠 寫下精彩第三人生劇本

——經由環貫綠佳利打造幸福熟齡的美好生活

出生富裕家庭，陳美珠從小深受家人疼愛，原以為出生的那一刻就寫下幸福劇本。婚後，丈夫及婆婆也非常疼愛她，生下一對可愛的子女。卻因丈夫病逝，握在手上的幸福就此消失。為了家中老小，她從30多歲開始就當起斜槓青年，沒日沒夜地為家人的生活而打拼，即便子女已長大獨立，現年70多歲的她仍身兼2份工作變身斜槓銀髮族，因為她知道幸福是要靠自己創造。經由環貫綠佳利，她寫下精彩第三人生劇本，擁有健康、財富、還能助人，過著幸福熟齡的美好生活。



民國75年因為老公生病過世，留下年邁的婆婆及年幼的子女，陳美珠一肩扛起家經濟重擔。再度就業的她曾在貿易公司擔任會計，因公司要到國外設廠而轉職到電子公司擔任大夜班的作業員，以賺取較優渥的薪資。做完大夜班，她又兼職保險，女兒看著她晝日工作很辛苦，常常眼眶含淚看著她去上大夜班。雖不捨也怕長期這樣工作會把身體搞壞，但看在2份工作能創造10多萬的月收入，她也只能冒著犧牲健康的風險，做到不能做為止。

相信女兒和女婿獨特眼光及評估

民國89年，在女兒的介紹下到補習班擔任環境維護人員，陳美珠就不做大夜班。民國93年因為金融海嘯關係，她深怕保險公司一直要求她做投資型保單業績，客戶都為好朋友若因而賠錢就不好，加上孩子及孫子都長大，她不需為經濟而煩惱，她就做些服務及承攬業務，慢慢退出保險業。直到民國102年，女兒和女婿加入環貫綠佳利和她分享產品及事業，因相信兩人獨特眼光及評估，而到公司聽說明會並加入。

用產品呵護高齡90多歲婆婆的健康

陳美珠很認真吃產品獲得好體感，而向兒子分享產品，兒子在食用產品之後也感受到健康的正向反應，而推薦一票愛用者，同時她也用產品呵護高齡90多歲婆婆的健康，讓婆婆到97歲老去時都健健康康，盡心竭力照顧婆婆33年的她，被推舉為基隆的模範媽媽。也因為重心放在照顧婆

婆的生活起居，所以她在照顧婆婆之前完全沒自己的人生。

分享出一票教育界的愛用者

俗話說，「天公疼憨人。」陳美珠在補習班做環境維護工作時，和一位同學聊天，對方在民國60幾年就在中研院研究植化素，聽懂她所分享公司的植化素產品對健康的益處。對方的老公在大學當教授，把產品拿去化驗，從報告中確認產品對健康無虞，營養成分如標示所示，因而不僅加入，還分享出一票教育界的愛用者，讓她的組織快速成形，直逼成就。在女兒及女婿，還有組織領袖全力助攻下，她深挖人脈完成成就的臨門一腳。

朝著星鑽、達成各項獎旅之路邁進

陳美珠分享經營這份事業的成功秘訣，首先，自己要全方位愛用產品，用心感受產品對健康的幫助再去分享，其次，到公司上課學習別人的成功故事，再則，不斷地開發人脈及跟進伙伴，最後，有信心堅持做下去，一定可以獲得成功。接續，她要朝著星鑽、達成各項獎旅之路邁進，幫助更多伙伴達成成就，進而實現環遊世界及購買大樓房子的夢想，過著幸福熟齡的美好生活。

座右銘 成功是要不斷努力付出。

鼓勵 愛用及分享 健康很重要也能助人助己。

生物老師李函蓉 創斜槓成功方程式

——經由環貫綠佳利讓人生無後顧之憂

近年來，全球職場掀起一股「斜槓」風，許多人經由多份工作，創造有價值的多職人生。不希望60歲還在教書，在高中教生物的李函蓉，也在補習班教生物，一度還投入彩妝品的直銷公司，期盼在年輕時能為自己多存點錢，未來生子之後，可無後顧之憂陪小孩成長，但多職人生讓她擁有百萬年薪，卻犧牲健康及時間自由。經由好友的分享而認識環貫綠佳利，因而改變思維，不僅找回健康、擁有財富，同時，還幫助許多人建構無後顧之憂的幸福人生。



師大生物系畢業的李函蓉學以致用在高中擔任生物老師，也在補習班任教，長期生活作息及飲食不正常，加上備課壓力大，讓她從30歲起就飽受健康所苦。剛任教的前2年，她因為想要學彩妝，得知有免費培訓及學習的機會而主動找上門及加入，她才發現這是一家直銷公司，雖然最終因銷售因素在2年後離開，但卻結識好友陳慧書。3年後，陳慧書發現她年紀輕輕卻因為想賺錢而把身體搞得整組壞光光！於是跟她分享環貫綠佳利，期盼一起獲得健康及財富。

吃健康還可做事業創財富

到公司聽完說明會，李函蓉認同產品所含植化素成分有益健康，她心想不論事業成功與否，至少可顧健康，因而加入。她以吃健康還可做事業的好康向人分享，第2個月，她就拿到公司給的推薦獎金，她發現這事業不難經營，從月收入幾千元獎金，到一年可領約一台摩托車的錢。過往她做其它直銷時沒拿過獎金，且高聘人數一直不變，相形之下，伙伴很容易獲得環貫綠佳利給予的獎金，且每年都有人達成CFC世界大使，從中說明這是家有「錢」景、前景的公司。

主動表態給對方說YES的機會

加入第2個月，李函蓉用母親的名字追加1個經營權，要用產品呵護母親的健康，因母親不懂產品原理而沒有認真食用，1年後只好取消經營權。她了解先拿給母親吃而沒有教育怎麼吃的方式是錯誤，後續透過團隊活動，藉由領袖、伙伴

的母親分享，試著讓自己的母親主動加入，但事與願違，她只好直白詢問母親為何不簽入會申請書，才明白是自己沒有主動表態給母親說YES的機會！

不要讓愛你的親人等太久

母親在2017年10月時重新加入，也傳遞出一票愛用者。不久，李函蓉發現在補習班工作10年，除時間增加，其他都沒成長，與其如此，不如把時間投資在環貫綠佳利還能創造高價值的人生，因而辭掉補習班工作。去年，陳慧書分享一個觀念，「不要讓愛妳的親人等太久」她想到父母年紀也大，當時組織內一期約有3個伙伴可完成獨立循環，是有機會達成成就，因而決定花4個月時間全力衝刺。

2023年達成高峰會員目標

李函蓉以「幫助到朋友擁有健康或財富」為出發點，深入了解朋友的需求，提供協助，大大提高成功率。此外，當自己想要，敢開口傳遞，真的會有許多人願意幫助自己，就此達成成就。接下來，她要將達成成就的秘訣傳授給伙伴，幫助他們成長，同時，自己也以3年內達成高峰為目標，持續帶著組織前進，並藉由這份事業，實現每年都能帶母親出國，創造無後顧之憂的人生。

座右銘 成功是留給不放棄的人。

鼓勵 為自己的夢想奔跑，迎向璀璨的明天。

木工師傅郭泓廷 打造養得起的未來

——經由環貫綠佳利一圓五子登科夢想

25歲的木工師傅郭泓廷，擁有穩定的戀情及工作，對於未來充滿許多夢想期待及規劃，然而現實生活中仍充斥許多不安因素，讓夢想變得遙不可及。看到許多年輕領袖經由環貫綠佳利實現財富及幸福的夢想，同時又能顧好健康，讓他發現經由這份事業確實可以擁有改變未來的機會，觸動內心的渴望，他立下明確目標，要在30歲前打造養得起的未來，進而一圓五子登科夢想，當他達成成就殊榮時也拉近夢想距離，腦中的未來藍圖正向他幸福招手！



在國中時，郭泓廷就與環貫綠佳利相遇。那時年邁的奶奶有健康需求，父母經朋友分享而接觸到環貫綠佳利的產品，經由產品不僅讓奶奶和爺爺充滿活力，父母也將產品拿給他食用，讓他不受過敏所苦。父母因而啟動這份事業的經營，長期耳濡目染，公司產品及事業的好已在他幼小的心靈種下希望的種子，讓他在滿18歲時用自己的壓歲錢加入環貫綠佳利，做為最棒的成年禮。他笑稱，大半輩子靠產品奠定良好的健康基礎，而未來幸福則靠這事業打造實現。

僅成功締結一位同學，跟進人脈促使組織成形

郭泓廷透露，他在高中時就跟同學分享產品，同學帶家人到公司了解，但沒有締結成功，他雖受挫但也明白是因為自己對公司及產品不夠了解，因而在大一時，他投入一年時間進公司學習。最終大學期間，他僅成功締結一位同學，也就是女友，但卻跟進對方長輩並從其人脈深挖，組織因此開始成形，並藉由和父母的組織結合，協助自己的伙伴成長，進而促使組織茁壯。

環貫綠佳利屬權利收入，每日的努力都可被累積

大學時，郭泓廷就到舅舅的工廠打工，退伍後，他選擇在舅舅的工廠當木工師傅，方便持續運作環貫綠佳利的事業，他明白木工組裝工作的待遇雖優於其他工作，但屬勞動型收入，「有做有錢，沒做沒錢」，且每日的努力都無法被累積，重要的是，當他年邁時就無法從事。而環貫綠佳利則不同，屬權利收入，每日的努力都可被

累積，他不斷尋找適合自己及伙伴運作的成功模式。

環貫綠佳利創造無限可能，讓人有改變未來的機會

直到2018年達成民丹島獎旅，郭泓廷在這趟行程中，聽到許多年輕領袖的故事分享，了解他們因為愛用及分享產品而創造近30萬的月收入，讓他看到這份事業所能創造的無限可能，進而擁有改變未來的機會。經由這趟獎旅，他立下在2019年年底達成成就的目標，雖然晚了2月達成，但最終成功達陣，他分享成功之道：(1)不斷跟進及協助伙伴達成獨立循環；(2)開發、深挖人脈；(3)立下目標，將目標可視化，抱著破釜沉舟的決心，不斷朝著目標前進。

2021年達成一星鑽、2025年成為高峰會員

達成就就是經營環貫綠佳利事業的開始，郭泓廷在享有全球分紅之際，也讓伙伴看見未來的曙光。衝成就已在組織中發酵，女友開第一槍，做出專職經營環貫綠佳利的決定，並籌劃在半年後上成就，而他也計劃把這次的成功經驗傳授給伙伴，此外，立下在2021年達成一星鑽、2025年成為高峰會員的目標，藉此打造養得起的未來，給女友一個浪漫的婚禮，進而逐一實現五子登科的夢想。

座右銘 堅持永不放棄。

鼓勵 莫忘初衷。
伙伴的話



開啟「1億人全民創業時代」 實現「100萬的笑容」

香港.綠佳利於6月20日舉行空中說明會，隆重邀請環貫資本集團會長兼集團CEO稻葉秀二「到來」為香港的伙伴打氣！

首先，稻葉秀二會長透過2019年Festa年會影片，讓眾人了解到環貫資本集團的企業理念：「通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。」而環貫資本集團也將實現由共創資本主義為目標，當中提到每個人有其價值，每家公司有其價值，而每一個國家也有其價值。將世界上的各種價值構建出提升各自價值以及整體價值，致力產生出各自的WIN系統，是個互相扶助共創資本主義，這就是環貫資本存在的意義。

隨著醫學科技發達，人們壽命越來越長久

稻葉秀二會長也提到，現在人口存在老齡化問題，以前提倡「人生百歲」時，把老年人定義在65歲，但在現今來說似乎已經不合時宜。以綠加利伙伴的年齡層而言，在65歲以上的比率也有超過百分之40，隨著人類的醫學科技越來越發達，隨之壽命會越來越長久。他接著指出，在日本到了適婚年齡的男女約有2~3成仍是單身，此外，也有一部份已婚者處於喪偶或離異的情況，造成社會中獨居老人不斷增加，已成為普遍現象。

「社交直「消」」事業， 創造身心、經濟、社會健康

現在各國政府正認真思考人民在80歲以後應如何生活的問題。稻葉秀二會長提出一個可行的解決方法就是推行「社交直「消」(直接消費)」，他進一步解釋指出，不論任何學歷、年齡都能透過積極參與綠加利的社交直消(直接消費)事業，創造身心、經濟、社會健康，因而人人要自豪，要有自信把這個好消息分享給自己身邊的朋友，提供一個讓大家都感受到幸福的共同體，更把這好處推給世界各地的朋友們，帶給人們笑容，藉此建構全球100萬綠加利會員的健康支持團體，實現「100萬的笑容」的口號，一起開啟這所謂「1億人全民創業時代」。

以「在生活中使用綠加利產品」為題， 在FB舉辦活動

在新冠病毒疫情影響下，香港.綠加利伙伴也不忘努力在逆境下創造稻葉秀二會長所提倡「1億人全民創業時代」創業環境。香港.綠加利也以「在生活中使用綠加利產品」為題，在FB舉辦活動，以分享數最多，以及讚好數最多為優勝者，比賽結果在分享數奪冠者是Abmen Siu，而獲得讚好數最多者是Joe Wong，而公司也藉由空中說明會表揚獲勝者。



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因。

在環貫綠佳利歷史上的8月天，有哪些大事發生哪？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
2018年8月3至5日	 「秘蘿素®」特別講座	環貫綠佳利於8月3至5日，分別在高雄、台中、台北公司舉辦「秘蘿素®」特別講座，特別邀請長期投入「秘蘿素®」研究、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)蒞臨分享，從最新的醫學研究及臨床實驗讓人們透過對健康有益的營養素即時補充開啟新世界所需的養分，進而達到全方位的健康運作。
2019年8月	 活美水素水連續9年蟬聯「銷售NO.1」肯定	活美水素水連續第9年在日本奪下「銷售業績NO.1」的殊榮，全球銷售量直逼3億包，每3秒就有2人飲用活美水素水，經由愛用者的口碑見證，讓活美水素水穩居優質好水寶座。 以各種公開情報及主要對象企業所做的調查為評估基礎，IPSOS公司在2019年8月發表一份「2010-2018年日本國內含氫水市場中品牌別「銷售業績NO.1」」調查報告，結果公布「活美水素水」穩居同類型商品第一名，寫下連續9年NO.1的輝煌紀錄，成為優質好水的品牌首選。



創意料理

Health Tips

回味無窮追捧最夯美食

普力活BB 讓齒頰留香 火龍果流淚吐司



近年在台灣爆紅的「流淚吐司」，一條400元，讓吐司控甘願排隊許久等候，拿到時一邊抱怨貴森森，一邊卻吃得很開心，並流下幸福的眼淚！BB仔和阿娜答Baby在逛百貨公司時，看到一堆人大排長龍搶吐司也加入排隊行列，追捧最夯美食！雖然運氣不錯搶到最後一包，但一袋只有3片，看著阿娜答Baby一臉意猶未盡的表情，身為台灣最佳暖男代表的BB仔挽起衣袖，決定要為阿娜答Baby特製專屬的「流淚吐司」，讓她感受到自己對她的用心而感動流淚。

許多人被吐司單純無害的外表所蒙騙，據媒體報導指出，吃下2片約等於一碗飯的熱量！BB仔不能讓阿娜答Baby吃完「流淚吐司」之後站上體重機才驚覺內幕流下更多的淚！因此在材料的選擇上更佳用心，當然外表也要兼具可口誘人的特色，才能贏得芳心。

現今正值火龍果的產季，果皮呈玫瑰紅色的火龍果，去除外皮，包藏著深紫紅色的果肉，相當吸「睛」，吃起來甜而不膩，且富含維生素B2、B3、C、纖維素、葡萄糖及鐵、鎂、鉀等對人體有益的營養素，重要的是熱量很低。BB仔把這項對健康有益，且可讓吐司增加繽紛誘人的色彩的食材融入，特製「普力活BB火龍果流淚吐司」，讓人吃下時能感受到齒頰留香、回味無窮的美味。



普力活BB 火龍果流淚吐司 作法大公開

材料

- 火龍果 130g、高筋麵粉 250g、雞蛋 30g、低糖酵母粉 3g、細砂糖 24g、鹽 2g、黃油 25g、普力活BB 1包、杏仁片 適量。

作法 1

將火龍果去皮切片放入果汁機，加入普力活BB，把果肉打成汁。

作法 2

倒入2/3的火龍果汁、蛋黃放入麵包盒中，接續再放入高筋麵粉、低糖酵母粉進行揉面，視麵糰情況再添加其它的火龍果汁。

作法 3

揉到擴展階段時，再加入黃油軟化，直到揉到拉出手套膜，再分成3個麵糰，並鬆弛10分鐘，待用。

作法 4

將每個麵糰擰開再捲起，放入麵包盒，並蓋上保鮮膜。

作法 5

放入烤箱，發酵功能38度、60分鐘，直到發酵至8-9分滿取出。

作法 6

發酵完成後表面刷上一層蛋液，並撒上杏仁片。

作法 7

烤箱預熱165度，最下層烤40分鐘。表面上色後蓋錫紙，烘烤結束立即取出，輕震一下脫模，側臥冷卻。

熱量一覽表

品名	份量	熱量
普力活BB火龍果流淚吐司	1份	350卡

PS:「普力活BB火龍果流淚吐司」所建議使用的材料及調味料的比列，需依個人胃腸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。

Vol. 68

Good Story Good Business

說好故事・做好事業

貢獻自己力量就能改變世界

有個叫莉莉的女孩非常喜歡到海邊看日落，當潮水慢慢退去時，她看到滿沙灘都是小海星，她心疼不已，急忙彎腰拾起一隻隻的海星，把牠們放進大海中。周遭有對母女好奇地問莉莉，這沙灘很長，退潮後所留下的海星遍布整個海岸線，妳能改變多少海星的命運？還是省省力氣吧！

莉莉看著這對母女的同時，仍舊彎腰拾起一隻隻的海星，大聲地說，此刻我已成功改變這隻海星的命運。這對母女被莉莉的堅持所感動，也加入撿拾海星的行列，不久，其他的遊客也紛紛加入，讓更多的海星不會因為缺氧而死在沙灘上。

小故事大啟示

再小的力量只要願意付出，世界上就會有人因你的付出而創造出屬於他自己的幸福，進而改變人生。

轉念讓自己更美好

小龍在事業有成時，發現自己得了重症，一開始他很有信心面對問題，但隨著一次次的治療讓他痛不欲生，他開始自怨自艾，一度自暴自棄，不論家人及朋友給予任何的鼓勵及正能量，都被他視為同情及憐憫，日漸消沉。

主治醫生跟他分享一個故事，多年前有位病患跟他的病情一樣，因感染而住進加護病房，看到許多病人的手被綁在床上，仍為生命而奮鬥，激發他的求生意志，瞬間轉念，他了解到疾病和災難的發生是無法預料，而生命的流逝更是無法挽留，唯有活著才是一切希望，他決定今後將懷著感恩知足的心好好面對生活及一切治療，他不僅轉出加護病房，同時也一點一滴重拾健康。

小故事大啟示

人們都樂於接受開心的事，當憂傷、苦惱之事來臨時，人們總是埋怨命運，反而把自己弄得一場糊塗，其實不幸的不是人生，而是你的心，只要轉個念，才會有翻身的機會，因而讓自己的世界變得美好。

唯有自己才能改變自己

阿淵是位偏鄉國中生，身高170公分，體重直逼100公斤，因為外形過胖而常遭同儕、鄰居小孩的霸凌，因而他常常帶著一身傷，或是狼狽不堪地走進家門。母親心疼不已地關懷、詢問，讓阿淵崩潰哭訴被人霸凌或惡搞的經過。

母親跟阿淵講述一個村中的傳說，相傳村子後方10里外有一個枯井，只要把枯井放滿水，山神就會出現，許你一個願望。阿淵聽完母親的話後，每日從家中提著2大桶的水倒入枯井中，風雨無阻，經歷3年的時間，每當他把水倒入枯井中，瞬間水就滲透進入地底下，枯井依然還是枯井，令他很崩潰，心想自己這麼努力為何無法感動山神？當阿淵正在思考是否要加倍倒入枯井中的水量時，突然母親拿著一面鏡子迎面而來，笑著跟他說，照照鏡子看看有何不同？他驚覺自己的肉餅臉變成瓜子臉，他摸摸身體發覺自己變結實，與過往肉鬆的體態截然不同。

母親笑笑說，世間上是否有山神無可得知，但只要堅持努力，任何付出都會有所代價，任何人都可以成為自己的神，實現自己的願望。正因為每天不間斷提著2大桶水走10公里的運動量，讓阿淵消耗熱量，才能成功擺脫肥胖的外形，改變自己。

小故事大啟示

內心的渴望能夠改變外在環境，堅持對的事天天做，就能改變自己。

把握機會

相傳山頂有一片草原，甲、乙二隻羊相約攻頂去吃草。然而這座山又高又陡，這二隻羊從山下往上爬時，信心滿滿地說，「我不怕累，山有多高我就要爬多高！」爬了一小時，這二隻羊走不到1/4的路程，仍充滿活力地說，「我不怕累，山有多高我爬多高！」

過了4小時，這二隻羊開始有點氣喘吁吁，有點上氣不接下氣地說，「山...有多高，我...就要爬多高！」這二隻羊一心想攻山頂，絲毫沒有留意沿途中也有一片片的鮮草。快到傍晚，這二隻羊終於征服這座山，一看山頂的草皮光禿禿一片，早已被其他的羊群啃光。這二隻羊無奈地往山下走去。

小故事大啟示

朝著目標邁進的過程，有時也要及時把握機會，適當調整目標，才能更有效實踐目標！

環寶綠佳利所銷售之商品中，除生活或保養用品外，「靈驗」、「靈驗明力多」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，請勿使用下列與醫藥品混淆及易引起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，同時亦不得低價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，否則可能導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，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。
 - 五、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。
 - 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／退貨或換貨，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賣，影響市場交易秩序或造成消費者重大損失。



LINE

環貫綠佳利・官方帳號



好友募集中



最新資訊立即掌握



1
POINT

最新情報及
優惠活動

2
POINT

連假營業
時間等公告

3
POINT

各優質商品
豐富資訊



輸入ID @unp_tw



請先開啟LINE『加入好友』
選擇行動條碼掃描或搜尋ID:@unp_tw



4
POINT

公司及會員
精彩課程

5
POINT

不定時專屬
好康活動

專屬優惠券、抽獎活動



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）