

展翅 NATURALLY PLUS

Dream of Flying

2020 September 9 月號



蟬聯10年銷售NO.1 全球熱銷超過2億8千萬包

3個護身符系列報導1
3大護身符啟動經營力
守健康、招財富、增幸福

為世界和平做出貢獻
讓每天都是Peace Day



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

活美水素水蟬聯10年「銷售業績NO.1」

看好氫分子醫學的發展及對人體健康的幫助，13年前環貫綠佳利以前瞻思維和創舉，與專家學者、日本百年工廠合作，成功將原水精製成高濃度的含氫水，推出活美水素水產品，採用密封式高阻隔性的四層鋁箔包裝完整保存含氫水的鮮度與純度，讓人隨時都可經由飲用活美水素水補給健康活力！

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公司在今年8月發表一份『2010-2019年日本國內含氫水市場中品牌別「銷售業績NO.1」』調查報告，結果顯示「活美水素水」穩居同類型商品第一名，寫下連續10年銷售業績NO.1的輝煌紀錄，穩居含氫水的首選品牌地位。而截至今年3月止，活美水素水在全球已累積熱銷超過2億8千萬包，商品連接起來的長度可繞行地球近一圈半、堆疊出98,425座台灣101大樓！

致力引導全球邁向健康，環貫綠佳利肩負全球人的健康使命及責任，持續以嚴謹的製程、前瞻的研發及高科技技術不斷進化產品，進而引領同類型的商品不斷提升，並經由伙伴們將產品傳遞到世界各地把市場規模做大，讓全球人隨時都可呵護自己的健康。同時，也和含氫水領域的國際權威學者合作，以最新相關國際學術論文為依據，透過科學研究數據為大家解析含氫水對健康有益的養生新概念，讓全球人都能真正擁有身心健康！

全球已有118個國家及地區者愛用環貫綠佳利產品

致力引導全球邁向健康，環貫綠佳利所推出的健康促進之相關產品已獲得全球118個國家及地區者的肯定及愛用，最新擴展國家為黎巴嫩，藉由愛用及分享同時也創造經濟健康！為了讓全球有更多的人能夠因為環貫綠佳利的產品及事業而擁有身心、經濟健康，進而促使社會健康，造就世界充滿更多正能量呈現和平狀態！環貫綠佳利不斷進化產品，以及推出符合時代健康需求的養身、美身、潔身系列產品，此外，也推出許多有助於伙伴及組織快速成長的活動。

「雙雙推獎勵金」活動共創多贏局面

繼連續3個月推出「推薦雙人贏千金」活動，有感帶動伙伴的財富成長，以及組織的前進發展。9月起好評加碼進行第二波的財富及組織倍增打造計劃，推出為期4個月的「雙雙推獎勵金」活動，藉此活動目標達成可獲得公司所給予最實質的現金獎勵及領袖加碼，在增加財富的同時，也帶動組織成長、公司業績，以及激勵更多伙伴全力衝刺，共創多贏局面。更重要的是，大大增加新伙伴立即經營的動機及誘因，因為他們推薦雙人也即可獲得實質現金獎勵，隨著推薦人數的增加就可以吃便宜、吃免費產品，並打開通往成功的大門，讓人生更加璀璨及增添生命價值。

可預期經由這一波的努力及衝刺，環貫綠佳利和伙伴將在2020年寫下輝煌的成績，並帶動2021年跳躍式的成長，開啟健康、財富、幸福新紀元！

最新焦點

- 03 蟬聯10年銷售NO.1 全球熱銷超過2億8千萬包
- 10 Zoom線上學習系列報導4 最強締結神器Zoom 拉近成功距離、放大成功價值
- 13 3個護身符系列報導1 3大護身符啟動經營力 守健康、招財富、增幸福
- 15 Fellow Training系列報導14 活用一切的成功方程式
- 17 為世界和平做出貢獻 讓每天都是Peace Day

成就非凡

- 19 精舍負責人鄭珍麗 為眾生指引光明路 經由環貫綠佳利創造身心及經濟健康
- 20 早餐店老闆娘吳美峯 改寫人生與身體的劇本 經由環貫綠佳利勇於築夢、圓夢
- 21 會計師事務所秘書李珊珊善用月日程表 擴大組織 經由環貫綠佳利為父母 打造黃金人生下半場
- 22 護理系學生廖心鈴掌握關鍵營養提升健康力 經由環貫綠佳利吃健康、創財富、點燃幸福

榮耀經典

23 環貫綠佳利9月天寫下榮耀的歷史



蟬聯10年銷售NO.1 全球熱銷超過2億8千萬包

Zoom線上學習系列報導4 最強締結神器Zoom 拉近成功距離、放大成功價值

3個護身符系列報導1 3大護身符啟動經營力 守健康、招財富、增幸福

Fellow Training系列報導14 活用一切的成功方程式

為世界和平做出貢獻 讓每天都是Peace Day



精舍負責人鄭珍麗 為眾生指引光明路 經由環貫綠佳利創造身心及經濟健康

早餐店老闆娘吳美峯 改寫人生與身體的劇本 經由環貫綠佳利勇於築夢、圓夢

會計師事務所秘書李珊珊善用月日程表 擴大組織 經由環貫綠佳利為父母 打造黃金人生下半場

護理系學生廖心鈴掌握關鍵營養提升健康力 經由環貫綠佳利吃健康、創財富、點燃幸福



環貫綠佳利9月天寫下榮耀的歷史

國際兩岸

24 世界首要大事 引導全球邁向健康

法務小學堂

25 經營環貫綠佳利事業，應該注意的「告知義務」

健康補給站

26 秋季養生健康吃 「普力活BB黑木耳山藥溫沙拉」養顏又健體

心靈激勵

27 小綠專欄：台灣傳直銷產值首破90億大關

27 心靈成長小故事

28 莉莉專欄：設定目標，活出精彩人生



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

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 (詳細營業時間請洽詢各分公司或話務中心)

蟬聯10年銷售NO.1 全球熱銷超過 2億8千萬包

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2020年8月發表一份「2010-2019年日本國內含氫水市場中品牌別『銷售業績NO.1』」調查報告，結果顯示「活美水素水」穩居同類型商品第一名，寫下連續10年NO.1的輝煌紀錄，穩居優質好水的首選品牌地位。而據Naturally plus所做的銷售數字統計指出，截至2020年3月止，活美水素水在全球已累積熱銷超過2億8千萬包，連接起來的長度大約可繞行地球近一圈半，若以台灣地標101大樓建築物高度508公尺來看，可堆疊出98,425座101大樓！

深受眾人喜愛UNP鐵粉頻道的「猩主播與你有約」鐵粉會單元，繼7月初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，在線上進行「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。7月21日則邀請株式會社Shefco鹿沼工場取締副會長菅侯吉彥、取締役五十嵐純一，揭密「活美水素水的製作過程」，讓眾人一窺為何活美水素水能連續10年獲得銷售NO.1的原因。

製造工廠獲GMP、ISO22000、FSSC22000肯定

菅侯吉彥表示，Shefco的前身為「松の木目印黒焼屋」，創立於1690年，主要販售天然藥材(生藥)粉末等商品的店舖，在1992年則設立栃木工廠，專注於健康食品的代工生產，2005年公司名稱變更株式會社Shefco，2007年設立鹿沼工場開始生產活美水素水，接續在2013年設立熊本工廠。

成立至今已300多年，Shefco取得日本第一家有機農產物加工食品製造業認證，此外，鹿沼工廠也從2010年起至2015年分別獲得健康補助食品GMP、ISO22000、FSSC22000等肯定，這也說明為何活美水素水擁有高品質的原因之一。

四大製程重要關卡打造高品質活美水素水

菅侯吉彥經由活美水素水製程的四大重要關卡圖，讓眾人秒懂為何活美水素水擁有高品質的原因。



賦予水更高使命，成為活力與健康的泉源

環貫綠佳利董事井山智幸指出，活美水素水自2007年公開販售之後，令消費者驚歎不已，其以領先業界製程技術成功將原水精製成高濃度的含氫水，讓水不單只是身體的基本必需補充品，為了解渴而喝水，同時，賦予水更高的使命，增加對人體更多的益處，成為人們活力與健康的泉源！

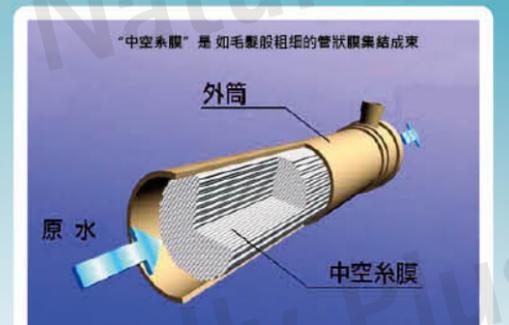
經脫氣膜、溶解膜將原水精製成高濃度含氫水

菅侯吉彥透露，之所以能將原水精製成高濃度的含氫水，其製程的首要關卡在於氫溶存區，該區的作業流程是把原水透過活性炭塔過濾及安全過濾網將水中的雜質去除，接續將水引流到脫氣膜把水中不需要的氣體去除，原水中就沒有氣體而成為「脫氣水」，接續進入到溶解膜透過膜溶解法讓存在溶解膜中的氫氣與脫氣水結合，而高濃度的含氫水就此誕生！



採高科技技術生產高品質含氫水

菅侯吉彥表示，脫氣的目的是為了讓氫氣更容易溶存於水中。另外，若水中殘留氧氣，則會產生氧化，影響氫氣的品質。其能做到脫氣的關鍵在於脫氣膜中充滿中空系膜，構造如毛髮般粗細的管狀膜集結成束，口開200 μ m（微米），而側面管壁上開有無數個0.03孔徑，而1微米相當於1米的一百萬分之一，因為太細所以液體進入不了中空系膜，唯一只有氣體能通過！而溶解膜內部也有相同的裝置構造。

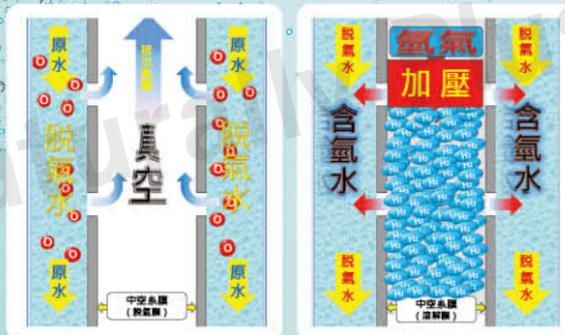


他進一步說明，脫氣膜運用脫氣法脫氣的原理，主要是利用中空系膜的管壁上開有無數個微米大小孔的構造，只有氣體能通過，加上膜的內側（管的內側）因真空泵而呈現真空狀態的特性，讓原水流經中空系膜周圍時，原水中的氧氣、氮氣等氣體會被中空系膜所吸引而經由膜的內側排出，但原水及其所含的礦物質因為無法通過微細孔而被保留在膜的外側的方法，而形成「脫氣水」。經過脫氣程序後的活美水素水因保留水中的礦物質也變得更加營養好喝。





而溶解膜則對原本存在管內的氫氣透過對膜的内側(管的内側)加壓往外推送的原理,讓過飽和的氫氣通過中空系膜上的孔與膜外的脫氣水結合,形成高濃度的含氫水。過往「膜溶解法」這項專利製法是被運用在人工肺等最先進的醫療技術上,Shefco在2008年將此技術使用在製作飲料水,被視為世界首例,在當時及現在都是一項高科技技術。



讓活美水素水的氫溶存率大大提升

菅侯吉彥表示,做好的含氫水會被運送到填充區,經由填充機灌入到鋁箔包中。而此填充技術自2014年起有重大革命性突破,就是以往是含氫水是被放入填充水槽儲藏後,再填充至鋁箔包,現今的活美水素水皆採新的加壓填充方式,不再經過填充水槽,而是在高壓狀態下直接填充至鋁箔包,藉由此法能避免過程中的微量氣化,成功讓含氫水的氫溶存率大大超越原來的2.0ppm。而為了讓產品維持在最佳新鮮狀態、防止雜質混入,填充全程都在無塵的環境下進行,並且採用密封式高阻隔性的四層鋁箔包裝完整保存鮮度與純度,讓人隨時都可享用到鮮味十足的活美水素水。



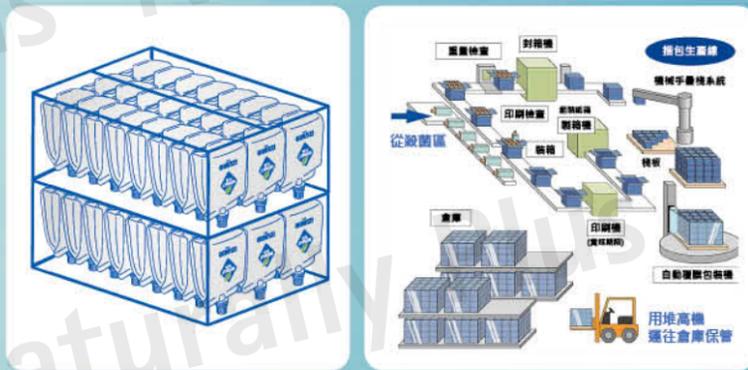
符合日本食品衛生法規定,商品不含任何細菌

填充至鋁箔包的活美水素水產品接續會被送至殺菌區,根據日本食品衛生法所規定,確實進行殺菌。菅侯吉彥指出,此區採用蒸氣熱殺菌冷卻裝置進行殺菌以確保商品不含任何細菌,之後再經除水機處理才能進入捆包區。同時從殺菌區出來的活美水素水,員工也會再重新做目測檢查,看商品有無異物、有無破損以排除不良品。



改變捆包方式以延長氫高溶存率維持時間

產品最後一道作業流程為捆包倉管區的作業,菅侯吉彥指出,自2015年起改變捆包方式以延長氫高溶存率維持時間,其將原有的瓶口橫置改變為瓶口朝下的捆包方式,以維持活美水素水的氫溶存率品質。



榮耀史

- A. 取得日、台獨家製程專利。
- B. 獲SNQ標章：通過國家生技醫療產業策進會嚴謹的把關檢驗,取得SNQ國家品質安全標章為產品掛保證,代表該產品是個安全優質的營養保健食品,民眾可以安心地食用。
- C. 「銷售業績NO.1」：連續獲得10年「銷售業績NO.1」肯定,迄今在全球累積出貨包數直逼3億包,創下每3秒就有2人飲用的傲人紀錄。
- D. 國際頒獎指定嘉賓贈品：不僅是優質好水的品牌首選,也是第69屆艾美獎頒獎典禮大會指定嘉賓贈品。
- E. 獎項肯定：榮獲中華民國國家品質金球獎、中華民國優良協會第一品牌認證等獎項殊榮。
- F. 國際學術雜誌刊登：使用活美水素水進行研究的論文被刊登於美國學術雜誌(American Journal of Food and Nutrition)。
- G. 台灣5大報專業報導：蘋果日報、自由時報、中國時報、聯合報、工商時報大幅報導。

PS：*1根據IPSOS公司在2020年8月所發表的調查指出,『2010-2019年日本國內含氫水市場(製造機器及營養補助食品除外)中品牌別「銷售業績NO.1」』。迄今,活美水素水年年在日本奪下「活美水素水販賣個數」與「活美水素水累積個數」雙冠王的殊榮。



狸主播、環貫綠佳利董事井山智幸也特別蒐集眾人對活美水素水關注的5個問題，經由和Shefco鹿沼工場取締役五十嵐純一以大哉問的方式，解析活美水素水的神奇之處。

問題一

井山：Shefco工廠如何為活美水素水的品質做把關？

五十嵐：株式会社Shefco每年會針對活美水素水商品進行40-50次的品質保證測試、衛生管理方法的確認等，以確保品質及層層把關。為此而做了許多實驗，並藉由實驗去做實驗的方式來發掘穩健製造活美水素水的技術，以及能符合食品衛生管理法並確實執行的方法。

此外，每天也會有專人做不同的突擊檢查，以確保每個製作關卡及流程是有確實且穩定的被執行，以符合我們所要的品質。因此，我們有非常大的信心向各位保證活美水素水的品質，而這也是活美水素水可以領先業界、持續保持銷售業績NO.1的原因。

問題二

井山：如何確保每批生產的活美水素水都能維持高濃度的氫溶存率？

五十嵐：株式会社Shefco的生產部在產品生產的每小時都會做產品樣品抽取檢驗，而品質管理部也有不定時做抽取檢驗，每次抽查都超過2.6ppm（填充時），因此，在工廠進行生產運轉時間，絕對都能製造出安全、高品質的含氫水商品。

問題三

井山：消費者在購買商品之後，如何維持商品中的氫溶存率？

五十嵐：建議採用低溫保存，像是將商品放置在陰涼處、冰箱冷藏，切記商品需倒立放置，也就是吸管處朝下放置，才能維持高濃度的氫溶存率。

問題四

井山：製程專利的厲害之處為何？

五十嵐：活美水素水在台、日都有取得製程專利，像是脫氣法將原水中的氧氣、氮氣等氣體排除成「脫氣水」，再經由膜溶解法，把氫氣與脫氣水結合精製成高濃度的含氫水，這都是非常高科技的技術及專利。

其次，氫氣濃度與填充時的壓力成正比，當壓力越高，氫的溶存度就越高。因此活美水素水的製程才會改採把含氫水以非常高壓方式直接灌入到鋁箔包中，讓產品保存在高濃度的氫溶存率的狀態，這也是一項十分厲害的技術！

株式会社Shefco針對填充時的壓力大小做出多次的改良，因為壓力過大會讓填充機、生產線遭受破壞，而壓力不夠則無法達到高濃度的氫溶存率狀態，然而壓力不是恆定，而是會有高

低起伏的狀態，會造成填充時濃度不穩定的情形。經由不斷測試的過程，株式会社Shefco發現如何控制填充壓力、穩定高含量含氫水的技術，已成為活美水素水的一項重要製程專利。最後，據調查研究顯示，現今採取吸管式的飲品包裝容器，可以做到填入飽和高濃度的製程，這樣的技術如今只有活美水素水產品可以做到，也是目前業界唯一獨一無二的技術。

問題五

井山：活美水素水令人心身「氫」爽的關鍵密碼為何？

五十嵐：目前有相關專家學者針對含氫水的氫溶存率最大含量進行臨床實驗，據研究報告指出，可達7ppm，以現在的科技這是有可能做到的事！而能維持高濃度的氫溶存率的技術之一就是「加壓填充」，因為「氫氣濃度與填充時的壓力成正比」。

株式会社Shefco不斷透過各項實驗去發掘如何在填充時能讓氫溶存率更高的方法，初期找不到好方法以致於無法讓氫溶存率大幅提升，直到2015年嘗試一個過往未曾做過的方式去填充含氫水，才得到非常大的改善，之後經過7次的改良，進而研發出一套領先業界的壓力填充方法，而經由每次抽查都有令人驚嘆超過2.6ppm（填充時）的高品質！

基於填充時的氫溶存率愈高，愈能確保製作後的氫含量保存期限的長度，株式会社Shefco不斷精進製程及流程，以提供安全、安心、最高品質的活美水素水產品給消費者。

環貫綠佳利董事
井山智幸

同
加

場
映

Shefco鹿沼工場取締役
五十嵐純一



活美水素水 狂賀

勇奪連續10年銷售NO.1

2020/09/01 ~ 09/30



活動資格

限環賈綠佳利台灣會員，含BC

活動條件 凡以以下方案購買「活美系列」，即加贈

FAN'S TV會員
再加贈
活美水素水1包

方案	1+5/1+5B/6+1/6+1B	1+11/12+2
10000點	活美水素水3包 	活美水素水6包 活美保冷袋1個 
15000點	活美水素水6包 活美保冷袋1個 	活美水素水12包 活美保冷袋2個 

注意事項：

1. 加贈贈品限現場領取，APP線上紙本繳件回傳登錄成功，活動期間至10/15(四)前可至各分公司現場領取，恕無配送服務。
2. 若因解約、退貨、方案變更等任何原因未符合活動標準者，環賈綠佳利公司有權追回已發送之點數、有效期間及所有相關獎金。
3. 環賈綠佳利保有修改、取消、解釋活動之權利，若有未盡事宜將另行公布。

Zoom線上學習系列報導4 線上課程 學習無限

最強締結神器 Zoom

拉近成功距離、放大成功價值

據世界衛生組織(WHO)推估，2025年全球65歲以上熟齡人口逼近7億！而台灣的內政部也公布「2019年簡易生命表」，國人的平均壽命為80.9歲，其中男性77.7歲、女性84.2歲，皆創歷年新高，且與全球平均壽命比較，台灣的男、女性平均壽命分別高於全球平均水準7.5歲及9.2歲。

隨著人們的平均壽命增長，如何擁有優雅、從容的退休人生已成為現今人們的重要課題。據台灣財經媒體和銀行多年針對國人的「樂活享退指數」進行調查，結果顯示指出，國人在退休準備上仍持續處於不及格狀態，超過半數國人認為自己到退休時所累積的金錢不夠應付退休後的生活開銷，這份調查也提出退休族需做好健康、情感、價值、財富「四大存摺」規劃，其中，「健康」指生理與心理健康，「情感」為家人、好友、社群的連結關係；「價值」分為小我的自我實現，大我的回饋社會；「財富」指的不單只是考量個人退休金，還包括整個家庭開銷，甚至夢想基金。

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活用在環賈綠佳利的事業中，讓退休族能做好退休所需的「四大存摺」規劃準備，以迎向優雅、從容的退休人生。

1. 如何經由Zoom進行邀約的技巧，如下：



成功關鍵：經由Zoom不用外出就可獲得改變人生的機會，提升邀約成功率。

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



成功關鍵：經由Zoom了解公司、產品，以及複製別人的成功之道，排除內心學不會的恐懼、疑慮。

(B) 會後會



成功關鍵：經由不同Zoom平台隨時進行ABC，藉由相同背景者的分享及見證，增加說服力。



3. 如何經由Zoom進行締結的技巧，如下：



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，以及新伙伴願意啟動經營的動機。

4. 如何經由Zoom進行跟進的技巧，如下：



成功關鍵：經由Zoom平台讓伙伴了解產品的製程及獨特之處，增加伙伴對公司及產品的確信和驕傲，讓伙伴勇於分享及傳遞正確的產品資訊。





3個護身符系列報導1 3大護身符啟動經營力 守健康、招財富、增幸福

深受眾人喜愛UNP鐵粉頻道的「猴主播與你有約」鐵粉會單元，於8月4日晚上再度和鐵粉們在空中相會，董事井山智幸化身猴主播和鐵粉們分享如何經由「3個護身符」啟動經營力，藉此讓每位伙伴都能擁有滿滿的正能量守健康、招財富、增幸福！

「3個護身符」究竟為何能讓人擁有強大的正能量？井山智幸指出，第一個護身符是「了解傳直銷產業的歷史」、第二個護身符為「了解營養輔助食品的重要」、第三個護身符則是「了解環貫綠佳利的本質」。

傳直銷產業創立目的是讓大家獲得健康及財富

井山智幸娓娓道來這3個護身符能讓人擁有強大正能量的原因。首先從第一個護身符「了解傳直銷產業的歷史」說起，他指出，傳直銷產業發展至今已有百年歷史，創立的目的是希望大家都能獲得健康及財富！

根據世界直銷聯盟（WFDSA）公布的年報顯示，2019年全球直銷營業額為1,804.79億美元、直銷商人數將近1億2千萬人。而公平會所發布「2019年多層次傳銷事業經營發展狀況調查」結果指出，在台灣於2019年從事傳銷商人數達367.71萬人，較2018年增加62.84萬人，334家多層次傳銷事業在2019年所創造的營業額總計達935.41億台幣，相較2018年增加105.14億台幣，成長率近13%，從銷售商品來看，去年傳銷商品仍以營養食品類銷售額最大，達608.73億台幣，其次為美容保養品類148.03億台幣。上述數據說明傳直銷產業確實是可以讓人獲得健康及財富的事業！

許多人對於傳直銷的發展歷史不夠熟悉，因人云亦云及過往業界的負面新聞而存有刻板印象，因而錯失改變自己的健康、財富、幸福的大好機會，甚為可惜！

傳直銷產業歷經三個演變時期

井山智幸從傳直銷產業的百年歷史演進過程剖析為何這產業值得投入經營，並藉由過往與現在的不同之處說明為何這產業能改變眾人的現況及未來。

傳直銷產業歷經下列三個演變時期



在傳直銷產業發展的百餘年期間，確實讓許多人獲得健康及財富，但也因人為因素在美、日、台發生多起重大欺詐性事件，像是龐氏騙局、假日魔法公司等，因而讓該產業被外界嚴重誤解，其最為人詬病之事首推「層壓式推銷」的商業銷售模式運作行為，其欺詐行徑為參與者付入會費加入需介紹其他人入會才有收入，而上線可分享下線的人會費，一層壓一層，形如金字塔，而發起人是最終得益者，至於最受害的則是最低層、最新進的會員，倘若他們不能介紹新會員入會就只有付出而沒有回報。該公司、組織或團隊通常沒有提供「足夠市場、商業價值」的產品和服務，或是以遠高於市價的價位來銷售其所謂的「產品」，大家因而覺得這產業是不能經營、無法賺到錢！

會員制直接消費模式徹底改變業界過往陋習

這樣的欺詐性事件之所以能發生的原因在於，以前傳直銷產業的流通制度、收款制度不完善等因素。以前的直銷公司把商品賣給上線領袖，由他們負責銷售及送貨給下線，而獎金發放也如此。為賺取更大價差，領袖往往會大量囤貨，若無法在期限內完售，就容易發生捲款潛逃、負債等情形。

自1999年Naturally Plus在日本成立，促使產業再次進化，其採會員制直銷(直接消費)模式運作，會員只需單純愛用及分享，不用推銷、囤貨、送貨、收款、不賺價差等作為，為業界注入一股清流，徹底改變業界過往的陋習。



讓人人都能賺到錢、改變人生、擁有更好未來

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的作法確實能讓人改變人生，擁有更好未來的事業選項。

	環貫綠佳利
參加條件/費用	登錄費1,100元，另有1+5、1+11等創業方案多元選擇！
利潤來源	以零售利潤及其下線的分享點數分紅為主要利潤來源
直銷計劃	直銷計劃基於分享，獲得點數，通過向社會大眾提供高品質、受歡迎的商品獲得合理利潤
直銷商囤貨	無直銷商、無需存貨，無銷售問題，只需持續分享
顧客退貨	准許會員在購貨付款後，如對產品品質有所不滿，並給於猶豫期(14天)內/外退貨
產品品質/保證	品質優良且價格合理，主力商品擁有銷售No.1及世界品質評鑑大賞紀錄，多項商品獲得SNQ國家品質安全標章
宣傳	透過共享，環貫綠佳利重視的是透過人與人之間的聯繫與溝通，傳達出真心的關懷
直銷商培訓	無直銷商，所以無直銷商培訓！有周詳的直銷計劃和專業的管理系統，輔導、訓練會員，協助會員開展業務
產品價格	產品定價合理而具有市場競爭力，持續研發、升級產品，符合時代潮流！
公司經營策略	強化線上系統，導入APP、FAN'S TV等，加快事業分享速度

下期《展翅》月刊將持續和讀者分享第二個護身符為「了解營養輔助食品的重要」、第三個護身符則是「了解環貫綠佳利的本質」，如何讓眾人守健康、招財富、增幸福的關鍵秘密。

Fellow Training系列報導14 活用一切的成功方程式



日本知名海軍名將山本五十六曾說，「做給他看、說給他聽，讓他做看看，人不稱讚就不會動。」意指用盡一切方法讓對方心動稱讚，就能讓對方有前進的動力，進而開啟成功的大門。經營環貫綠佳利的事業也是如此，受限於多數人對傳直銷存有刻板印象，擔心自己沒有人脈、口才不好無法經營這份事業，身為領袖者要不斷育成伙伴，不僅要做給他看、說給他聽，甚至讓他做看看，陪著他一起運作直到對方成長，過程中要活用一切的成功方程式不斷燃燒伙伴，讓他們有前進的動力，才能共創健康、財富、幸福的無限可能！

為了讓組織全體能共同成長，一同邁向成功，日本綠加利社長兼美國綠加利CEO田嶋隆志指出，可以藉由目標、計劃、預定、行動、思考等方式擬定成功策略，進而譜出成功方程式，如下所示：



成就優先，創造組織2邊各100萬點點數流通機會

田嶋隆志進一步指出，經營環貫綠佳利的首要任務目標就是達成成就，因為成就是經營這份事業的開始及基礎，還可享受有全球分紅領取3%的成就獎金。而環貫綠佳利在這幾年大力提倡「成就優先(Spirit First)」主張的用意正是如此，希望大家藉由達成成就的目標讓自己成為更好的人，同時引領伙伴朝著更好的未來邁進。



而具體作法就是在組織左右邊各建立10個鐵粉，而每1個鐵粉創造10個商品的流通機會，這樣就會產生100個商品、100萬點點數的流通機會，屆時，就可創造約6萬元左右的月收入，特別的是，這是經由自己和伙伴的共創之力所堆疊的成績，並非全靠一己之力去完成，意謂伙伴也藉此共創的力量獲得成長，此乃讓彼此快速邁向成功的捷徑。



列名單並將關係性分類

如果你要的目標結果是在2個月達成就，那你就在組織左右邊各建立10個鐵粉。當決定你的結果就要開始決定你要做的事情，那就是從列名單開始，將人脈區分為「熱」、「溫」、「冷」三個層次的交情關係性，如右方表格所示，根據不同的交情做出不同的訊息傳遞。在邀約的過程中，要先了解對方想法，找到適合他們的需求方式去做說明，才能成功締結。

熱 HOT	溫 WARM	冷 COLD
相互商量各自的煩惱 非常親近的關係	如果見面會聊天 但不屬於有深厚交情的關係	目前都沒有連絡 沒有見面或說話的機會的人
家人 / 交往關係等 非常親近關係的現在進行式	高爾夫球友 / 相同興趣的朋友 / 校友酒友等友人或認識的人 稍微有互動的關係	僅係認識但現在毫無聯繫的人 / 未來也不一定見面的人等 偶爾想起來關係
在邀請名單的關係性用「H」做標記	在邀請名單的關係性用「W」做標記	在邀請名單的關係性用「C」做標記

將預定行程寫入To Do List，讓能量達到最高點

田嶋隆志指出，列完名單之後，要把邀約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！

善用ABC成功黃金法則，並持續向下深挖

在進行和朋友會面這項行動的過程，可善用「ABC法則」，其為直銷界的成功黃金法則，該法則就是在你的介紹之下，由你的推薦人或團隊領袖向你的潛在客戶介紹公司、產品與制度的一種溝通方式。經由正確活用ABC法則，可有效借力，讓自己做得更輕鬆，還可讓組織的發展速度更快速。

然而個人的人脈有限，深挖組織伙伴的人脈就能產生無限人脈的可能性。田嶋隆志指出，「向下深挖」是組織擴大的基本，直接介紹人的組織下方代數中一定有能成為領袖的人才！因此，目光不僅要放在已經出現者的伙伴身上，還要把焦點放在還沒出現者，因為經由向下深挖，我們一定能找到更厲害的經營者，這也是經營環貫綠佳利這份事業的重要行動！

思考以DASH年會邀約者為目標，大幅擴大組織

當你達成成就時，可以參與3次DASH年會為期大幅擴大組織，第一次邀約組織中的10位鐵粉參與DASH年會，第二次這10位鐵粉各邀約20位伙伴參與，而組織人數就會擴大到200人，第三次從這200人中挑選100位，各邀約20位伙伴參與，組織就能成長至2,000人的規模。





為世界和平做出貢獻 讓每天都是



9月21日為「國際和平日」(International Day Of Peace)，其由來為英國知名演員兼電影製片人傑里米·吉利(Jeremy Gilley)於1999年成立非營利組織Peace One Day，其為中立的公益性組織，獨立於任何政府、黨派、公司或宗教之外。該組織透過多平台運作的方式經由不同工具推廣世界和平日，提高公眾對其認識，進而吸引全球積極參與各種相關的紀念活動。Peace One Day所做的努力終獲得回報，聯合國成員國在2001年一致通過決議，決定自2002年起把每年的9月21日訂為國際和平日，決議中提到：「宣布之後，國際和平日應成為全球停火和非暴力日，並邀請所有國家和人民在這一天停止敵對行動。」

僅一日和平能發揮何作用？儘管停戰協議只有24小時，但人道工作者不必擔心被綁架或殺害，可以進入原本封鎖的地區展開救援，像是在2007年有160萬名兒童因此獲得小兒麻痺疫苗接種，此外，在2008年的國際和平日時，阿富汗一天減少70%的暴力事件。而這樣的「和平」是一種全面性的和平概念，不僅是國際間的和平，更包含：國家、校園、家庭、企業之間的和平，像是知名運動品牌Adidas和Puma的創辦人原是兄弟，曾共同經營一家製鞋廠，於二次大戰期間分道揚鑣，各自創業並互相競爭，60週年始終處於水火不容的狀態，也選在國際和平日這天握手言和。

經由Win-Win-Win對世界和平做出貢獻

環貫資本集團的經營理念明確揭示：「通過我們的事業活動，在全球推廣建立Win-Win-Win的三贏關係，極力為實現世界和平作出貢獻。」從中明白指出環貫集團及旗下關係企業每天都透過Win-Win-Win來串連世界，將世界和平的理念推廣到全球各地。同樣都是對世界和平做出貢獻的團體，環貫資本集團也是國際非營利組織Peace One Day的官方贊助商，而目前被Peace One Day非營利組織認證的企業同盟伙伴，還包括：可口可樂、聯合利華等知名企業，集眾人力量共同為推廣國際和平日的理念而努力。



實現共創資本主義讓人們得到幸福

何謂Win-Win-Win的三贏關係？環貫資本集團會長兼CEO稻葉秀二表示，「每一位個人都有自己的價值，每一間公司也有各自的價值，每一個國家也同樣有著自己的價值，世界上的各種價值，時而相互合作，時而相互切磋砥礪，如此方能最終構築起一種能夠提升各自價值，以及整體價值的關係，這就是Win-Win-Win。」而將全世界所有價值聯繫起來，產生出各自的Win的系統，這就是「共創資本主義」，環貫資本集團就是透過實現共創資本主義讓人們得到幸福，最終是為實現世界和平的目標。

藉由社交直消事業實現共創資本主義

稻葉秀二指出，為了實現共創資本主義，環貫資本集團在世界各地不斷努力，並藉由環貫綠佳利所推動的「社交直消(直接消費)事業」加速達成的速度。而所謂社交直消事業是指，「通過將全世界的人們串連起來，構築一個人際網路，藉此解決社會問題的事業。」為了讓所有人都能參與，而非只有特殊部分族群，這樣的社交直消行為也被予以民主化，因此，無論年齡大小、學歷高低，任何國籍者都能參與這份事業，在現今及未來的時代中，社交直消都會被社會所需要。

經由身體、經濟、社會健康成為世界和平的助力

致力引導全球邁向健康的環貫綠佳利，則是一間帶給人們健康促進之相關產品的會員制直消(直接消費)企業。環貫綠佳利以「健康」為出發點，透過人際網路經由人與人的連結不斷地進行健康支援活動，藉由愛用商品讓自身得到健康，同時借助分享的過程中還能得到經濟健康，也因此人人都能找到自己在社會存在的意義及定位都可對社會有所貢獻，進而促使社會健康。憑藉身體健康、經濟健康、社會健康的Win-Win-Win方式來串連世界，進而成為世界和平的一種助力，正因此才能為世界做出重大貢獻！

用愛共創100萬人的笑容讓世界更美好

環貫綠佳利也期許建構全球100萬名會員的健康支援團體，為世界上100萬人帶來歡笑，讓人們感到幸福！然而為何當人人都處於身體健康、經濟健康、社會健康的狀態下就能促使世界和平？對此，環貫綠佳利指出，造成世界走向失序的原因，主要是因為地球的資源有限，造成國家之間由於政治上的自私等因素而產生許多不公平的爭奪和紛爭，造成彼此憎惡對方，進而上演著戰爭、戰亂、動亂等情形，而環貫綠佳利在推廣健康事業串聯全世界的過程中，還添加2個關鍵元素：「愛」、「共創」，讓各地的人透過愛而結合，經由共創來成就健康、財富、幸福的無限可能，也因為「愛」、「共創」讓彼此互愛、互諒、互助，進而願意無私地幫助彼此及世界上的人都得到健康、財富、幸福，一起共榮、共享、共贏，而這正是朝向世界和平邁進的最佳方式！唯有世界和平的早日到來，世界各地的每一天才能成為「Peace Day」。



精舍負責人鄭珍麗 為眾生指引光明路

經由環貫綠佳利創造身心及經濟健康

民國86年鄭珍麗在嘉義梅山買地為退休生活做規劃，在山上生活20多年，直到近幾年她開始經營精舍和有緣人一起修身養性、追求人生真諦。修行之餘也和老公種種蔬果，正當人生下半場調至安逸模式之際，老公的健康出問題，經兒子分享環貫綠佳利的產品而找回健康，從中發現這是一份可讓人創造身心、經濟、社會健康的事業，而這正是人們一生所追求及渴望擁有。經由自己達成成就證明這是條可行之路，也為伙伴點燃通往健康、財富、幸福的光明路。



提起與環貫綠佳利的相遇，鄭珍麗表示，兒子原本從事網路行銷，朋友跟他分享環貫綠佳利的資訊多時，但他不以為意，直到他父親的健康出問題，腦中閃過這資訊，才及時化解這場健康危機。她的眼神充滿感恩地說，「好在兒子的朋友勇於分享，讓這場危機變轉機，還開啟全家人的財富「薪」希望，她在去年11-12月達成成就，同時，兒子也達成成就及一星鑽。」她有感而發地說，「世界上有許多人在等待環貫綠佳利的資訊，千萬別小看分享的影響力！」

自己吃有好體感也呷好鬥相報

因妹妹經營其它傳直銷的關係，鄭珍麗力挺而很早就建立「預防保健」的概念，她看著老公食用環貫綠佳利的營養補充品也跟著食用起來，居然解決多年的老毛病。基於「呷好鬥相報」就跟妹妹的婆婆分享，當時對方正陷入負面健康的泥沼中，卻因為產品而重拾健康！妹妹的夫家進而成為公司產品的愛用者。

送健康最實在，分享健康大家較易接受

真正讓鄭珍麗願意大量分享的原因，是她聽了星鑽領袖顏麗玉主講的產品說明會，了解到對方的女兒因公司的產品而重拾健康，被對方的母愛所感動，從中也了解到產品所含營養素對健康的重要性。不久，朋友請她吃生日餐，她以送健康為由邀請對方到公司聽健康講座，對方覺得很好而加入，讓她意識到周遭的朋友都有一定年紀，以健康為由分享，朋友較易接受，而開始大

量分享。

領袖無私協助，強化眾人的專業及確信

喜歡溝通、助人的特質，加上對產業的確信，以及食用產品的好體感，鄭珍麗與人分享時態度真誠且充滿自信，加上熱忱服務，常開車數小時從梅山到各地協助伙伴，造就高締結率！此外，兒子每兩個月也會到梅山協助運作，她約莫認真經營近1年分享出一票愛用者，兒子看組織圖發現她有機會達成成就，恰巧CFC世界大使顏妘臻等領袖到梅山開HOMEPARTY強化眾人對產品及事業的專業及確信，她借助領袖的力量，跟進一位老闆級的伙伴，經他後續跟員工分享而延伸出另一票的愛用者，加速她的組織成長，促使她達成成就的殊榮。

2025年挑戰成為台灣首對CFC世界大使母子檔

感恩領袖無私協助，鄭珍麗在得知領袖顏妘臻要在今年衝刺第3個CFC世界大使的榮耀，自己也把1星鑽列為接續挑戰的目標，藉此回報領袖的同時，也持續燃燒伙伴前進的動能，共創美好的未來。她希望藉由自己不斷地成長，讓大家都擁有健康、財富、幸福，不再為生活所苦，此外，她也和兒子相約在2025年成為台灣首對CFC世界大使母子檔，增添生命的意義及價值！

座右銘 願力有多大，力量就有多大。

鼓勵 機會是留給準備好的人。
伙伴的話

早餐店老闆娘吳美峯 改寫人生與身體的劇本

經由環貫綠佳利勇於築夢、圓夢

早婚的吳美峯，人生上半場只有家庭，最大的夢想就是看著兒女成家立業、家人健康。為照顧小孩及增加家中收入，她開起早餐店，一晃眼過了23年，現在她還多了一個年輕阿嬤的身份。進入人生下半場，她覺醒人生，開始思索後半輩子該如何為自己而活？為避免成為子女的負擔，晚年該具備的健康及財富是一定要的！看懂環貫綠佳利能給得起她想要的退後生活及品質，她全力一搏衝刺成就，不僅改寫人生與身體的劇本，更懂自己想要的，勇於築夢、圓夢！



過往，吳美峯認為自己一輩子都會做早餐店，雖辛苦但為家庭所做的一切付出都是值得！9年前，婆婆有健康問題，經於簡單相信表姊所分享的環貫綠佳利產品資訊而加入，不僅改善婆婆的健康問題，連女兒出車禍所造成的健康影響也獲得良好幫助，環貫綠佳利的產品宛如家庭醫生進駐家中守護全家人的健康，因為產品的需求量較大，而改以黃金三角的方式加入，但忙於照顧小孩、婆婆，以及打理早餐店的運作，而無暇進公司學習及了解，她選擇當位愛用者。

產品含豐富蔬果營養素有助現代人的健康

3年前婆婆健康老去，加上小孩也長大，正當吳美峯肩上的重責大任卸下一大半，她的父親卻傳出嚴重健康警訊，她建議父親大量食用產品，而得到良好管理，親友好奇詢問，但她只知產品內含豐富的蔬果營養素，正因此她開始進公司學習，從中了解到產品的營養素可幫助到現代人的健康，以及預防醫學的概念，明白健康是需靠平日充足的營養補充才能打造出來的道理！

基於想幫助朋友擁有健康的初衷而開始分享產品

在學習產品相關知識的4個月之後，吳美峯基於想幫助朋友可以擁有健康的初衷而開始分享產品資訊。由於工作忙碌無法帶朋友進公司學習，領袖建議她可在下午的空檔在店內舉辦home party讓更多朋友明白公司的制度及產品訊息，而領袖也無私到場協助。初期，沒有考量到朋友真正的

需求，以及給予最佳產品食用議，造成成效不彰，同時也失去原本想助人的美意。

為讓退後生活無後顧之憂，全力一搏衝成就

2年半前，上線寶媽開始跟進吳美峯，以她朋友的健康或財富等不同的需求層面切入進行協助，獲得良好迴響，符合當初她想要助人的初衷，看著寶媽常常來回耗費3小時車程，從三峽到汐止分享最新的公司產品情報及解答伙伴的各項問題，她內心十分感動而決定啟動經營。直到去年3月，她上引爆課程時寫下要上成就的目標，因為已屆退齡，而環貫綠佳利能讓她擁有權利性收入，只要打拚幾年，就能讓退後生活無後顧之憂，她決定全力一搏！

2021年挑戰3星鑽目標，一圓買地蓋民宿的夢想

全家人都愛用全方位產品，但過往吳美峯不懂制度，將組織全排同一邊，經寶媽提醒，她重新調整組織布局，加上女兒的乾爹因健康需求而大量愛用產品，同時，她也掌握到如何讓全方位產品發揮加乘功效的關鍵，因而加速組織快速成長，促使她達成成就的目標。她計劃明年衝刺3星鑽目標，進而實現早日退休、出國遊玩，以及在宜蘭買地蓋民宿的夢想。

座右銘 保有初衷，一路到底。

鼓勵 聽話照做就能縮短成功的路程！
伙伴的話



會計師事務所秘書李嫻珊 善用月日程表擴大組織

經由環貫綠佳利為父母打造黃金人生下半場

因為領袖看重，詢問李嫻珊是否有意願挑戰今年1-2月成就，禮貌性回好，被解讀為志在必得及被放送，讓她有如箭在弦上，同時，經營不久的旁線好友也力拼同期成就的目標，讓她有輸不得的壓力，加上年邁的父親將退休，為了給父母無憂的退休生活，她明知成就的目標仍很遙遠，仍選擇射出這把箭。她在75天內把月日程表排滿，不斷地邀約，因而燃燒伙伴衝刺事業的決心，團隊力奏效，讓她打贏這場不可能的任務，也帶動3位伙伴有機會在年底達成成就。



5年前，李嫻珊在一家銷售中藥草產品的傳直銷公司任職活動企劃，經大哥的分享下而認識環貫綠佳利，她坦言，過往大哥因健康問題而很晚出社會，透過朋友介紹而想經營環貫綠佳利，深怕他被騙，她前往公司聽說明會，了解到公司靠著單一產品行銷全球10餘年，可見產品及事業是經得起考驗，對於不用銷售、囤貨等運作方式也給予加分肯定。當時她任職的傳銷公司，光一個月基本保養身體就要花費將近1萬元，相形之下，環貫綠佳利的產品很平價，她因而力挺加入。

經營環貫綠佳利所有努力可被累積

深知預防保健的重要性，李嫻珊選擇愛用產品保養自己的健康，但也會參與環貫綠佳利的活動，從中學習同業的優點。不久，她在本業上不斷被擢升，責任及工作量變大，卻沒得到相對的報酬，還遭受職場冷箭所傷。她腦中閃過「不如把時間及心力投注在環貫綠佳利，還可累積所有努力」，因而決定啟動經營。

唯有自己認真，別人才會當真！

李嫻珊找離公司很近的會計事務所擔任總經理秘書，就近學習及運作。她以自己的職場危機及改變的故事和好友分享及邀約，好友基於信任而前往，因不想給好友太大壓力，被誤認並非認真想經營，落得低締結率。直到大哥提醒，「唯有自己認真，別人才會當真！」她才驚覺B角色的重要性，因此開始聽話照做、歸零學習。調整過

後開始有了自己的小小組織，但陸續幾年下來，經營者來來去去、組織浮浮沉沉。

每日落實成功7件事，心得分享給愛用者及經營者

去年10月底，領袖們陸續找李嫻珊談衝成就一事，透過CFC世界大使蕭雪紅的課，跟伙伴一起做每日七件事：(1)閱讀營養及勵志等相關書籍；(2)參加公司活動；(3)和上線保持連絡；(4)愛用公司產品；(5)邀約及推薦；(6)跟進；(7)反省及激勵。她每日落實並把心得分享貼在愛用者及經營者各自群組中，讓大家知道她的目標及所做的努力，沒想到做足一個月這七件事，帶動整個組織，眾人紛紛力挺她上成就。

2021年力拚3星鑽，讓成功氛圍持續在組織發酵

此外，李嫻珊也活用田鳴隆社長所傳授「每月至少與10人見面，並將會面日程寫入月日程表」的組織擴大方法，她深知沒剩多少時間，因此她將每天的行程排滿，並公開在群組上，伙伴開始認真看待這事業也排滿行程，組織單月行程來到60幾場，進而創造簽件、成功氛圍，大家紛紛跟進，不僅讓她達成成就目標，也帶動眾人成長及促使組織擴大。她立下2021年年初拚1星鑽、年底上3星鑽目標，讓這股成功氛圍持續在組織擴散及發酵。

座右銘 不要想，直接做。

鼓勵 只要有心，沒有做不到的事情，只是你不想做而已。

護理系學生廖心鈴 掌握關鍵營養提升健康力

經由環貫綠佳利吃健康、創財富、點燃幸福

護理系學生廖心鈴雖是科班出生，卻因生活作息及飲食習慣不佳，造成健康失衡，讓20幾歲的身體開始傳出衰老的訊號。經學姊分享環貫綠佳利的產品不僅找回青春的活力，同時，還幫助家人及街坊鄰居找回健康，尤其在新冠病毒肆虐之際，環貫綠佳利的產品儼然成為里民鄉親的健康御守，為眾人的健康建構安全防護罩。因伙伴意識到自己及家人的健康重要性而大量愛用，促使她達成成就的殊榮，她期盼更多人能經由公司的產品吃出健康、創造財富、點燃幸福。



雖知均衡飲食對健康的重要性，但從小就有偏食習慣的廖心鈴就是挑食，加上外地求學，學校地處偏僻、周遭較少美食，因而三餐吃得很隨便，嚴重缺乏許多營養素，造就她的體型偏瘦、精神不佳。對於課業成績十分在意的她，白天忙於上課、實習，晚上常挑燈夜戰複習課業，以及準備國考。學姊基於關心和和她分享自己食用環貫綠佳利產品的體感，並拿了些許產品給她食用，深信學姊的專業，以及明顯感受產品在學姊身上的成效，她聽話食用產品。

產品富含多項人體必需營養素且食用方便

不久學姊跟進詢問廖心鈴在食用產品之後的感覺，又給她幾顆產品。雖然產品所含的蔬果營養素是自己長期所欠缺的營養素，但受限學生的經濟力，她在周末返家時跟母親分享此事。基於女兒的健康考量，加上複方產品在食用上較為簡便讓人容易養成食用的習慣，母親讓她先行向學姊購買一瓶試試，如果有效就繼續食用，若無，至少也捧場。

買6送1優惠大，全家人愛用產品顧健康

當廖心鈴吃完一罐產品之後，學姊詢問她食用的體感，她細想過往常有的毛病在這一個月似乎沒有再找上門，學姊繼續分享公司正在推買6送1的優惠，建議她可長期經由產品呵護健康，她覺得有道理且划算就跟母親討論，母親認為健康勝於一切，經評估以半年方案入會。因人會產品多放在家中，母親心想全家人的健康也需要被照

顧，產品也要趁新鮮吃，於是全家人加入食用行列。

新冠病毒肆虐，眾人食用全方位產品守護健康

產品在全家人的身上發揮良好作用，而廖心鈴的外婆也有健康需求，經母親的分享而讓健康獲得正向轉變。街坊鄰居主動詢問，外婆不藏私大力分享產品，眾人基於對她的信任，以及產品是日本製造等因素，而選擇愛用產品，進而促使她的組織快速成長。當大家開始有好體感時，恰巧新冠病毒肆虐全球，在此關鍵時刻，眾人大量食用全方位產品守護健康，造就她達成成就的殊榮。

勇於分享健康資訊，直驅財富、幸福殿堂

廖心鈴坦言，目前忙於課業，以及準備國考，無暇經營，卻因家人的分享，加上疫情等因素而讓她在一年內達成成就。期間，有賴於上線跟進及無私協助她的伙伴，讓她擁有權利收入，可以過著手心向下的生活。她有感而發表示，沒有任何事比自己的健康更重要！而環貫綠佳利的產品掌握關鍵營養，不僅能提升健康力，還有機會讓人啟動財富！只要你願意分享，你也能和廖心鈴一樣，在吃出健康之餘，還能開創財富，以及建構自己和親友的幸福人生。

座右銘 好東西要跟好朋友分享。

鼓勵 大家一起加油，共創、共享、共好未來人生。



世界首要大事 引導全球邁向健康



新型冠狀病毒疫情侵襲全球，不僅危害到全球人的健康，造成許多國家採取封城、鎖國，甚至到了全國隔離的地步，還促使全球經濟陷入危機！這場疫情幫人們上了一堂健康的課程，雖然代價很高，但人們了解到健康的重要及珍貴，因為不好好呵護自己的健康，不但自己會失去健康，還會影響到全球的健康及經濟。環貫綠佳利董事長兼總經理松延光泰深覺「引導全球邁向健康」已是一件刻不容緩的事，因為健康已從個人的事，演變為全球首要大事！他也藉由最新拍攝的環貫綠佳利影片，讓全球各地的人都能了解環貫綠佳利的企業理念，並期盼眾人能藉由公司的產品及事業擁有身心及經濟健康，進而促使社會健康，世界因而呈現健康、和平的狀態。

有人說，「危機就是轉機。」受到新型冠狀病毒疫情的影響，世界各地覺醒，許多人開始追尋身心及經濟健康良方，不僅期盼能安然度過這場風暴，還希望能迎向人生的100年時代。香港.綠加利為了讓廣大的香港居民都能將新型冠狀病毒疫情所帶來的身心及經濟健康危機化為轉機，特別播放董事長兼總經理松延光泰所拍攝的最新公司影片，藉由伙伴的傳遞及分享，讓大家都能在後疫情時代看見希望的新契機。

創造身心、經濟、社會健康

影片中，松延光泰開宗明義指出，環貫資本集團是透過結合世界上的各種資產價值(人力、知識、金融)，促使企業的進化和成長。環貫資本集團中有15個事業體系，分佈於世界14個國家、設立62家公司，其中，在健康支援事業項目中 NATURALLY PLUS 擔當著核心角色。他進一步表示，NATURALLY PLUS是一間致力引導全球邁向健康，帶給您健康促進之相關產品的會

員制直消(直接消費)企業，透過產品讓人擁有身心健康，經由愛用及分享讓人經濟健康，因而人人都有能力為社會做出貢獻進而促使社會健康。而這三大健康正是現今全球人所期盼擁有！

新增4位新科成就達成者

去年已先經歷了一場嚴重的政治風暴，造成經濟受到傷害，尚未復原，緊接而來又面臨到新型冠狀病毒疫情對人們的健康及經濟的嚴重衝擊，然而香港.綠加利的伙伴從危機中看到轉機，藉由公司的產品和事業不僅化解自己和伙伴的危機，本期有4位伙伴達成新科成就，包括：Tony Au、Jimmy Wong、Abmen Siu、Amanda Lee還成功開創健康、財富、幸福新局面。

香港.綠加利藉由這4位新科成就達成者的分享影片激勵香港伙伴的士氣，讓大家無懼大環境影響，只要堅持永不放棄，終能經由 NATURALLY PLUS和伙伴共創成功人生。



環貫綠佳利9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消(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9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9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9月2、15日	<p>百人烤肉迎中秋活動</p>	<p>中秋節是台灣的重要三大傳統節日之一，是台灣人和親友一家團圓的好日子。向來把伙伴及社員視為家人的環貫綠佳利公司於9月15日在彰化日月山景休閒農場舉辦百人烤肉迎中秋活動，在此之前南部的伙伴也在9月2日台南龍崎文衡店舉行烤肉PRATY，藉由烤肉嚐美食的方式凝聚彼此的感情，同時走進大自然放鬆充電，期待在這月圓人團圓的日子能月來月健康、月來月富有、月來月幸福！</p>
2018年9月3、16日	<p>環貫綠佳利和CFC世界大使出錢出力做公益</p>	<p>中秋節是東亞的一個傳統民間節慶，也是台灣的三大傳統節日之一，因為這一天月亮滿圓象徵團圓，又稱為團圓節，而在這月圓人團圓的日子，全家人吃著月餅一起欣賞皎潔明月是何等幸福的事。被會員及社員視為幸福企業的環貫綠佳利，在中秋節前，特邀約CFC世界大使及社員到喜憨兒位於台北中和的庇護工廠擔任一日志工，協助包裝月餅禮盒，在此之前，CFC世界大使和其他伙伴也認購近百盒月餅禮盒，在幫助喜憨兒的同時也將月餅禮盒捐贈給偏鄉學童，放大愛心正能量，讓更多人受惠，都能度過一個溫馨的中秋佳節。</p>



法務小學堂



經營環貫綠佳利事業，應該注意的「告知義務」

環貫綠佳利事業是一份透過『人際網路』以直接面對面的方式來分享及推廣的事業，因此必須受到「多層次傳銷管理法」的規範拘束。

依據多層次傳銷管理法第10條及第11條直接明文的課與傳銷事業及傳銷商有誠實說明與告知的義務，目的係為了讓消費者能正確且充分的獲得公司資訊，並且審慎評估並認同環貫綠佳利是一份值得經營的事業後加入，可減少未來產生的爭議的可能。告知義務不是單純的道德勸說性質而已，若是違反嚴重者甚至會被處以罰則。因此，經營環貫綠佳利事時，請務必一定要盡到告知義務。

何謂「告知義務」呢？白話來說，就是宣傳環貫綠佳利事業時，對於環貫綠佳利事業的資訊不可以用隱瞞的、虛偽不實的、引人錯誤之訊息等方式去傳遞。然而，實際上我們該如何去落實告知義務呢？以下的建議提供大家參考：

- 1、要正確地說明環貫綠佳利事業（如公司資訊、商品種類、金額、制度...等）
- 2、要充分說明「環貫綠佳利會員營業規章」內容
 - ①購買限制（不鼓勵囤貨）。
 - ②搶跳線禁止（維護組織倫理）
 - ③未成年人須得法定代理人同意。
 - ④猶豫期30日前、後退出退貨。
- 3、當被邀約者是年長者或年輕人時，建議連同其家屬一同邀約聽說明會，讓他們的家屬能更了解環貫綠佳利事業，是一份健康及良善的事業，彌平家屬對於環貫綠佳利

事業錯誤的認知，並進而也能認同環貫綠佳利事業。

- 4、對於無固定職業者、靠年金收入或學生等經濟較弱勢的人，也要特別配合其狀況給予誠實的建議，千萬不要用不實謊言來邀約。
- 5、進行邀約時，也千萬不要讓被邀約者感受困擾。一個良好的邀約時間，以不打擾被邀約者的作息為主，同時也要顧慮被邀約者的狀況，找出一個適當的時間。

法規提示

多層次傳銷管理法第10條：「多層次傳銷事業於會員參加傳銷計畫或組織前，應告知下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示。1、多層次傳銷事業之資本額及營業額。2、傳銷制度及會員參加條件。3、多層次傳銷相關法令。4、會員應負之義務與負擔、退出計畫或組織之條件及因退出而生之權利義務。5、商品或服務有關事項。6、多層次傳銷事業依第二十條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方式、基準及理由。7、其他經主管機關指定之事項。會員介紹他人參加時，不得就前項事項為虛偽不實或引人錯誤之表示。」

第11條規定：「多層次傳銷管事業或傳銷商以廣告或其他方式招募傳銷商時，應表明係從事多層次傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義方式為之。」



創意料理

Health Tips

秋季養生健康吃

普力活BB 養顏又健體

黑木耳山藥溫沙拉



時序已進入涼爽舒適的秋天，從中醫觀點來看，秋天的主氣為「燥」，而當燥邪入侵人體時，最先受侵犯的是肺部，因此秋季首重養肺。而此時人體也特別需要水氣清熱、潤燥，藉以舒緩燥氣對人體所造成的不適感。

BB仔最近看到一些醫學報導指出，秋季養肺聰明吃法就是多吃白色食物，以調節體內水分、促進大腸蠕動、強化健康力。而白色食物所代表食材，包括：山藥、蓮藕、萹角、百合、高麗菜、馬鈴薯、白蘿蔔、白米、糯米、糙米、小麥、薏仁、燕麥、水梨、甘蔗、香蕉、柚子、牛奶、雞肉、魚肉等。

秋天進入台灣山藥的產季，其是一種高營養、低熱量的食品，富有豐富纖維，讓人食用後易產生飽脹感，從而控制食慾，被人視為體重管理的最佳食物之一。此外，也富含多種人體所需的礦物質與維生素。山藥對健康的好處多多，連唐朝詩聖杜甫在詩中都寫到「充腸多薯蕷」等名句。BB仔在秋季也要好好呵護自己及家人的健康，特挑選山藥，搭配營養豐富、有「中餐中的黑色瑰寶」之的黑木耳等食材，以溫補的方式製作「普力活BB黑木耳山藥溫沙拉」，讓自己及家人都能養顏又健體！

普力活BB

黑木耳山藥溫沙拉

作法大公開

• 材料 •

山藥（10公分段長）、黑木耳（約手掌大小一朵）、黑白芝麻適量

• 醬料 •

日式醬油1/4杯、柴魚片1杯、味霖2大匙、昆布4公分段狀、普力活BB1包、水2杯。

作法 1

將山藥與黑木耳洗淨並切成細絲狀，備用。

作法 2

把昆布放進冷水中沖泡至少2小時，備用。

作法 3

把浸泡過昆布的整鍋水直接放在瓦斯爐上開「最小的火」約3分鐘，接著把柴魚片放入鍋中煮1分鐘，立刻關火，等30秒讓柴魚慢慢沈澱就可以準備過濾。加入味霖與醬油拌勻。

作法 4

將山藥與黑木耳放入盤子，倒入醬汁。

作法 5

預熱電鍋，冒煙後將裝著山藥與黑木耳的盤子放入，快速加熱5分鐘，撒上芝麻後即可食用。

熱量一覽表

品名	份量	熱量
普力活BB黑木耳山藥溫沙拉	100G	122卡

PS：「普力活BB黑木耳山藥溫沙拉」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達最佳化。此外，實際的熱量需視加入的食材而定。

台灣傳直銷產值 首破9百億大關

據公平會最新發布「2019年多層次傳銷事業經營發展狀況調查」，結果顯示2019年年底從事傳銷商人數達367.71萬人，較2018年底304.87萬人，增加62.84萬人，334家多層次傳銷事業去年營業額達935.41億元，相較2018年的830.27億元，增加105.14億元，成長率近13%！受到新冠病毒影響，百業蕭條，嚴重衝擊全球經濟，此訊息讓大眾看到財富「薪」希望，成為眾人創造第二個錢包，以及轉換工作跑道的最佳選擇！

台灣的傳直銷產業除了讓眾人看到未來的「錢」景及前景！同時，相關報導也指出，2019年傳銷商品以營養食品類銷售額最大，達608.73億元，其次為美容保養品類148.03億元，而清潔用品類38.01億元再次之。銷售數字也說明有許多人選擇傳銷商品呵護健康及打造美麗，此外，隨著銷售數字逐年提升，也透露人們的健康意識抬頭，不僅開始懂得保養健康，也追求讓自己的外在維持在最佳狀態的方法，以迎接高齡化時代來臨，讓人從年輕到老都能健健康康、帥氣迷人或美麗動人。

共創健康、財富、幸福的無限可能

投入傳直銷多年，小綠看到自己及伙伴不僅愈來愈健康、凍齡，同時也擺脫過往在職場上窮忙、薪資追趕不上飛奔的物價等情形，因為經由配合公司的各項政策及活動同步前進，大家的收入也大幅跳躍，更敢築夢、追夢及圓夢。透過環貫綠佳利的事業運作，大家所付出的每一分努力都可被累積及放大，同時，集結眾人的力量還可以共創健康、財富、幸福的無限可能！

小綠相信台灣傳直銷產業在2019年所寫下的935.41億元產值紀錄，在不久之後將被突破千億元產值的新聞所刷新及取代，因為受到這波新冠病毒的影響，大家的健康、財富意識覺醒，眾人開始思考如何常保健康、生財之道，而傳直銷是一個能讓人真正擁有健康，以及創造財富和時間自由的產業，同時，也是讓人翻轉人生、改變命運的最佳機會！相信大家會跟小綠一樣為人生做出睿智抉擇，經由環貫綠佳利掌握健康、財富、幸福的主導權！



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

設定目標，活出精彩人生

馬拉松，在台灣及中國等國家是項超熱門的運動，在台灣創造百億台幣的商機，中國則締造5,100億台幣的產業規模。全長42.195公里的馬拉松賽事，因深受大眾的喜愛，賽事種類與距離隨之調整為短程路跑賽、半程馬拉松、全程馬拉松、超級馬拉松、極地超級馬拉松。

新型冠狀病毒疫情對台灣的影響逐漸趨緩，久違的路跑活動再度復出。熱愛路跑的莉莉最近參加了一場愛護地球的路跑活動，過程中，想起了當年還是個熱血青年，在三五好友的邀約從短程路跑賽開始愛上這項運動，之後陸續挑戰不同種類與距離的賽事，直到就讀EMBA時參加極地超級馬拉松挑戰隊，在7天6夜中國戈壁沙漠250公里的超馬賽中，必需背上各項裝備迎向漫長無邊際的終點，過程中需忍受及克服反差極大的氣候、地形因素，耳邊不時迴響千百個放棄的理由，但莉莉抱持多堅持一分鐘的信念，不放棄才能成功跑完這場賽事。

馬拉松就像人生的縮影

莉莉從中領悟到「馬拉松就像人生的縮影」的道理，只要把長距離的賽程分割成一小段、一小段，把每一個小段都設成一個目標，朝著各個目標前進，經由不斷挑戰成功，就能讓自己產生動力及成就感以迎向下一個挑戰，而人生也是如此，並非那麼難！

環貫綠佳利的事業運作如同一場極地超級馬拉松，以短程路跑5公里賽事來看，如同挑戰獨立循環，6公里則如同挑戰成就，10公里則為挑戰1星鑽、3星鑽；至於半程馬拉松(21公里)則為挑戰5星鑽、7星鑽、9星鑽；全程馬拉松(42.195公里)則為挑戰CFC世界大使；超級馬拉松(超過42.195公里)則為達成百萬美金；至於極地超級馬拉松就如同達成千萬美金的等級。

莉莉內心的終極夢想是達成千萬美金，透過經營環貫綠佳利的運作，把夢想分割成一小段、一小段，並把每一個小段設成一個目標，如同上述方式設定，現今莉莉達成CFC世界大使、百萬美金，實現買房及環遊世界的夢想，仍持續朝著千萬美金之路邁進！

從現在開始設立目標，經由上述關卡達成，你也可以跟莉莉一樣，經由環貫綠佳利活出精彩人生！

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. 69
Good Story
Good Business

說好故事 · 做好事業

強大對手激發必勝鬥志

在南美洲西部的一個國家野生動物園中，住著一隻年輕美洲虎。政府為保護這隻珍稀的老虎，精心設計和建蓋一座豪華虎園，並人工飼養成群的牛、羊、鹿、兔在虎園中供老虎盡情享用。

然而參觀過虎園的遊客卻沒人看過美洲虎去捕捉那些專門為牠預備的「活食」，也沒看過牠展現王者的霸氣。看到牠總是無精打采在虎園中打盹，以及睡了吃吃了睡的畫面。許多人猜測牠大概是太孤獨、缺個伴兒。政府從海外租借一隻母虎與牠做伴，但結果還是照舊，美洲虎仍是懶洋洋。

有位動物學家看到此景，建議園方在虎園放進幾隻美洲豹或狼，園方聽從建議引進了幾隻美洲豹。這招果然奏效，自此，美洲虎每天不是站在高處咆哮，就是在虎園巡視。

小故事
大啟示

往往過於安逸的生活易使人鬥志消沉，而周遭有強大的對手卻能激發人們必勝的鬥志。

成功就在不遠處

在龜兔賽跑的故事中，雖然烏龜跑贏兔子，但許多動物們都不認為烏龜真的能跑贏兔子，常以輕蔑的口氣嫌棄烏龜的動作很慢！

烏龜淡定地回：「對，我就是慢，但如果沒有前進的目標，動作再快又有什麼用呢？只要立定明確目標，即使動作再慢，也離目標越來越近！」

小故事
大啟示

朝著目標勇往直前，只要堅持永不放棄，成功就在不遠處！

Line好友限定

加入Line官方帳號

月月抽出
你的小幸運

最高享有5次抽獎機會

2020.
9/1~
12/31

Special
Coupon

Special
Coupon

分享FB活動貼文及留言
還可再抽伶芙緹

活動
內容

活動期間，加入line好友即可享有抽獎資格。每月會發出一張抽獎券，中獎者需憑電子憑證畫面至任一服務中心領獎，並由工作人員當場核銷。（贈品依抽獎券上內容為主）

馬上加入好友
獲得抽獎券吧

最新資訊立即掌握

上FB參加活動
再抽伶芙緹



請先開啟LINE「加入好友」
選擇行動裝置掃描或
輸入ID @unp_tw

- 1 最新情報及優惠活動
- 2 連假營業時間等公告
- 3 公司及會員精彩課程
- 4 各優質商品豐富資訊
- 5 不定時專屬好康活動



環賞綠佳利FB

環賞綠佳利公司保有修改、取消、解釋活動之權利。若有未盡事宜將另行公布。



感謝AQA領袖

響應公司活動加碼獎金
感謝領袖 恭喜夥伴



雙雙推獎勵金

2020/09/01 ~ 12/31 四

獎金加碼

挑戰內容

關鍵1
限BC001

關鍵2
1+5
以上方案

關鍵3
可重複
達成

活動對象:環貫綠佳利所有台灣會員

【雙推獎金】

單月以單一BC計算，推薦「2件 (限BC001)」
「1+5以上方案」，即可獲得雙推獎金。

點數配對組合	雙推獎金
10,000點+10,000點	1,000元
10,000點+15,000點	1,000元
15,000點+15,000點	1,500元

【雙雙推架構】

活動期間內

單一BC單邊完成直推
1名1+5以上方案
BC001，再協助該位
直推2名1+5以上方案
BC001，即可獲得獎
勵金2,000元。

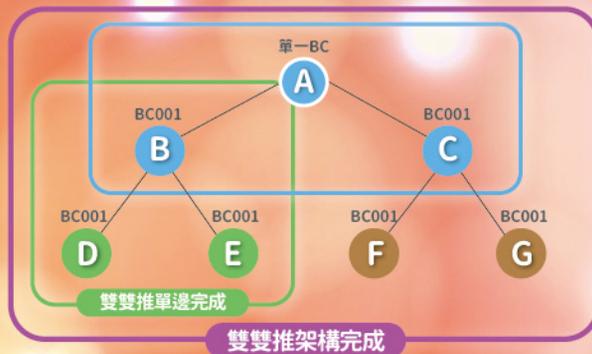
該BC另一邊也完成
上述條件，即完成雙
雙推架構，可再獲得
獎勵金6,000元。

! 完成雙雙推架構，AQA領袖加碼6,000元。

挑戰範例

以15,000點商品且1+5以上方案為例，A 推薦 B C；B 推薦 D E；C 推薦 F G

任務階段	A 可獲得獎勵金
雙推獎金	1,500元
雙雙推單邊完成	2,000元
雙雙推架構完成	6,000元
	6,000元 AQA加碼
合計	15,500元



注意事項：1. 雙推獎金及雙雙推架構皆可重複達成。2. 該BC需符合會員領取獎金的基本條件。3. 獎勵金發放日如下：*2020年09月達成者之匯款日為2020/12/11（五）；*2020年10月達成者之匯款日為2021/01/08（五）*2020年11月達成者之匯款日為2021/02/05（五）；*2020年12月達成者之匯款日為2021/03/12（五）4. 若因解約、退貨、方案變更等任何原因未符合活動標準者，環貫綠佳利公司有權追回點數、有效期間及所有相關獎金。5. 環貫綠佳利公司保有修改、取消、解釋活動之權利，若有未盡事宜將另行公佈。