

展翅 NATURALLY PLUS

Dream of Flying

2021 February 2 月號

心動
新動
行



DASH 2021「心動、新動、行動」
開創數位新時代 共心齊力造未來

2020年組織從成功邁向卓越
2021年創造大平台再造未來

一支手機搞定事業大小事
建構全球消費網、組織網



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

DASH 2021年會當日播放次數超過2千次

新冠病毒持續在世界各地延燒，環貫綠佳利向來把伙伴的安全列為優先考量，基於疫情評估把DASH 2021「心動、新動、行動」年會調整為線上方式進行，當天眾人分別透過1,200多個觀看裝置同步收看年會盛事，創下當日總累計播放次數達2千多次的紀錄！透過去年公司的表現，以及今後的發展策略及方向的内容發布，激發眾人的渴望，讓大家心動想要善用公司推出的自主創業+、自主創業+啟動課程、數位平台等創新新動作為來提升應變力，並經由行動力來建構市場力，進而引領團隊迎向新風口，直搗財富核心創造倍增業績！

「心動」元素讓人只有更好、沒有最好

環貫綠佳利充滿許多讓人「心動」的元素，包括：了不起的商品、安定收入的獎金制度、申請在台灣IPO上市等。去年全球深受疫情衝擊，公司仍逆風高飛，不僅各層級的自主創業家們在推薦王競賽活動中表現亮眼，同時誕生51名新科成就達成者、21名星鑽領袖、4名高峰自主創業家們，以及1組新科千萬美金達成者、2組新科500萬美金達成者，透過公司的「心動」元素讓他們只有更好、沒有最好！此亮眼成績也讓許多人對公司雀躍動心。

「新動」作為

開啟「一支手機」完成事業的模式

能夠逆風高飛的關鍵在於推出許多「新動」作為，像是導入類胡蘿蔔素檢測儀、環貫綠佳利鐵粉頻道開播，此外，UNP APP導入線上

補件、簡化登錄流程、官方LINE的AI自動回覆等多項新機能，並且與日本同步導入「行動學習系統」，讓眾人不受疫情影響持續創造身心及經濟健康。同時，為提升產業競爭力，公司積極強化數位平台功能，藉由整合線上與線下的全渠道運營建構僅用「一支手機」就能完成事業大小事的模式，藉此「新動」作為讓人人都能輕易上手，成就跨國事業。

付諸「行動」

照著公司的計畫前進就能獲得成功

為提升眾人的市場營銷競爭力，公司推出自主創業+、自主創業+啟動課程等計畫，輔以「實果卡」及「成對領導獎勵」等活動，以及IBO機制，讓眾人在快樂學習的過程中透過行動裝置管理、改善目標數值等方式，進而快速獲得報酬、邁向成功。

「共心齊力、再造未來」，

促使世界和平的到來

今後環貫綠佳利仍將持續推出各種「新動」的成功利器，建構一個令所有伙伴都能容易且快速獲得成功的運作事業環境。迎向嶄新的一年，公司將藉由DASH 2022主題「共心齊力、再造未來」強化眾人「心動」、「新動」、「行動」的動能，透過凝聚全球人的「心動」渴望，經由「新動」作為引領眾人付諸「行動」，藉由「共心齊力」穿透逆境、集中火力創新價值，不僅要轉動屬於你的世界，讓你站上趨勢「再造未來」以贏向人生最大成功，同時也借助此共心齊力所凝聚的龐大力量，共創100萬的笑容，促使世界和平的到來。

最新焦點



03 DASH線上年會系列報導1

DASH 2021「心動、新動、行動」開創數位新時代 共心齊力造未來

05 DASH線上年會系列報導2

2020年組織從成功邁向卓越 2021年創造大平台再造未來

07 DASH線上年會系列報導3

一支手機搞定事業大小事 建構全球消費網、組織網

09 DASH線上年會系列報導4

進化UNP APP、提供自主創業+服務 讓眾人迎向成功、拉近與夢想的距離



10 DASH線上年會系列報導5

直驅財富殿堂擁抱倍增收入 創百萬、千萬美金無限可能

11 線上數位5.0系列報導3

環貫綠佳利帶你上雲端 月入百萬不是夢



13 自主創業+系列報導4

「自主創業+」打造你的經濟 開啟1億人的全民創業時代

15 自主創業+啟動學院系列報導3

100%成功締結術 精準對象列名單

17 引領眾人迎向新風口、

直搗財富核心系列報導3 「直銷+」創造從1至N的無限可能

19 帶動團隊倍增業績的三大關鍵系列報導3

建構消費網、組織網 穩定倍增業績和收入

21 Zoom線上學習系列報導9

最強締結神器Zoom 拉近成功距離、放大成功價值

心靈激勵



25 小綠專欄：

創造財富 也要有好的生活品質

26 莉莉專欄：

全球淨土

國際兩岸

27 Nicolson教授獨家揭密身體健康法則

從健康視角讓人吃得營養、活得長壽



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)

DASH 2021 「心動、新動、行動」

—— 開創數位新時代 共心齊力造未來 ——

華麗的言語無法打動人心，唯有真摯的情感才能感動人心！致力引導全球邁向健康的環貫綠佳利公司，透過健康促進之相關產品經由人與人真誠分享及傳遞為無數人創造身心及經濟健康，令許多人感動，進而心動一輩子要成為環貫綠佳利的代言人，要幫助更多人也能獲得健康、財富、幸福。環貫綠佳利充滿許多讓人心動的元素，包含：了不起的商品、安定收入的獎金制度等，但為了持續引導全球人邁向人生佳境，以及成為一家超越新時代的全球性保健公司而不斷挑戰創新的行動作為，讓眾人藉此展開行動，開創璀璨未來遇見更好的自己。

全球持續受到新冠病毒影響，向來把伙伴的安全列為優先考量的環貫綠佳利，基於疫情評估，今年年會仍舊採取線上方式舉辦，今年年會主題為「心動、新動、行動」，UNIVA CAPITAL集團會長兼集團CEO稻葉秀二、環貫健康有限公司董事長兼綠加利集團總裁名越隆昭分別向台灣伙伴表達關懷之意，並從心動、新動、行動三個面向說明今後公司的目標及方向。

心動決斷、活用新動及付出行動就能獲得巨大成功

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，這次年會主題是「心動、新動、行動」，所謂「心動」指的是首先要打動你的心，如果你不動心，事情就不會繼續下去，此外，你也必須打動對方及團隊的心。他進一步指出，環貫綠佳利充滿許多讓人心動的元素，包括：了不起的商品、安定收入的獎金制度等，因此，首先要對環貫綠佳利雀躍動心。

而所謂「新動」則是，為了讓眾人更好，環貫綠佳利一直思考如何創新作為，像是在商品、制度、獎勵活動、數位化等方面有突破創舉，讓伙伴更容易經營這份事業，為此公司一直在挑戰新事物，讓眾人能藉此「行動」，在爭取成功時能因新動如虎添翼、神助攻，因而促使眾人不斷地成長蛻變及刷新個人成績！

環貫綠佳利不斷致力於提供所有伙伴易於經營事業的良好環境，因而伙伴付諸「行動」是絕對必要！他指出，經營環貫綠佳利的事業想要創造成功的不二法門，就是「付出行動就對了！」

然而有些人在行動前會先在腦中先行思考這件事做不做到，也有人因為不清楚而不願意行動，他表示，像這樣總是在腦中思考、行動遲緩的人就是在成功路上最會繞遠路的人。他進一步指出，「行動第一」，所有伙伴經營這份事業都需要先展開行動，從經由環貫綠佳利打動你的心做出決斷開始，透過活用環貫綠佳利隨時推動的新作為，並付出行動就能獲得巨大成功。

環貫健康有限公司董事長兼綠加利集團總裁

名越 隆昭



UNIVA CAPITAL集團會長兼集團CEO稻葉秀二 建構地表最強數位平台、後年Q1申請IPO上市

2021年環貫綠佳利將有何新動作為？對此UNIVA CAPITAL集團會長兼集團CEO稻葉秀二表示，前年，他曾提出「1億創業者時代」的構想，說的是一人多職現象，在這個社會中每個人都面臨著自主擇業的壓力，這次的新冠危機將會加速當今社會邁向多職社會的腳步，而環貫綠佳利就是最佳選擇，為了對應這樣的社會和環境變化，環貫綠佳利也做出蛻變，有了建構數位平台構想，在新冠疫情之後的世界，將大大增加公司的商業價值。

而具體的新動作為何呢？他進一步說明出，環貫綠佳利將結合既往的會員制直消(直接消費)傳統販售模式與網路通路，打造連結全世界的數位平台，此地表最強數位平台將會在後新冠時代中進一步提升環貫綠佳利的事業價值，環貫綠佳利將進化為「線上及線下結合」的全通路型事業模式，為此，環貫綠佳利將積極投資，不斷升級進化數位平台功能，提升眾人的市場力，進而培養人才，倍增業績和收入。

未來10年環貫綠佳利將飛躍成長

此外，環貫綠佳利已經準備在2022年春季於台灣證券市場申請上市，未來通過上市審核，也是公司向整個社會展示成為一間健全運營上市公司的展現，藉此可重建社會大眾對社交直消的信心。

今後10年環貫綠佳利將會以過往難以企及的速度不斷進化，畢竟10年前誰也沒有想到環貫綠佳利的產品能賣到119個國家或地區，但那時候環貫綠佳利已有將全世界的鐵粉聯合起來的構想，未來會變成什麼樣誰也不知道，但是沒有構想就沒有未來，引導全球邁向健康就是環貫綠佳利的構想。

他表示，「對我而言無可替代的人是伙伴，你我不是一個人在奮鬥，我們有很多優秀的伙伴，一個人做不到的事只要不放棄和伙伴們一起努力奮鬥就一定能實現，我想和我的伙伴們通過共創資本主義攜手打造屬於大家的幸福，一起照著這份新動藍圖前進，付出行動共創未來！」

UNIVA CAPITAL集團會長兼集團CEO

稻葉 秀二

2020年組織從成功邁向卓越 2021年創造大平台再造未來

新冠病毒疫情持續衝擊世界，全球的經濟活動深受影響而大幅限縮。在去年混亂的局勢中環貫綠佳利逆風高飛，不僅各層級的自主創業⁺在推薦王競賽活動表現亮眼，同時各組織也不斷成長，上期誕生51名新科初次成就達成者、21名星鑽領袖、4名高峰自主創業⁺，此外，CFC世界大使蔡蓬瀛和陳淑華伉儷、蕭雪紅和李東海伉儷也晉級為500萬美金領袖，令人興奮的是，CFC世界大使顏煥臻和王子昂伉儷創下千萬美金的榮耀，成為台灣第二組千萬美金達成者，這些數字也意謂有更多的人因為環貫綠佳利改變人生擁有健康、財富、幸福。

環貫綠佳利董事長兼總經理松延光泰透過線上年會，針對公司現在的主軸、今後的策略進行說明，藉此讓大家都能掌握成功關鍵，跟隨公司的各項政策同步前進，在2021年牛氣沖天，超越自我再創佳績！

創造身心、經濟、社會健康

環貫綠佳利所舉辦的DASH年會是引爆成功的加速器，每年總吸引許多新朋友參與，一往慣例先行說明公司的理念。他指出，環貫綠佳利的企業理念是「世界和平」，為實現此目標將企業理念定義為「引導全球邁向健康之健康促進企業」，然而引導整個地球邁向的「健康」指的是什麼樣的健康呢？他指出，就是「身心健康」、「經濟健康」、「社會健康」。受到新冠病毒的影響，全球許多人失去寶貴性命，全球經濟也在極短時間內嚴重衰退強烈喚起全球人的健康及財富意識，追求「身心健康」、「經濟健康」已成為全球運動。

經由線上活動協助自主創業家們迅速成長

為了讓眾人不受新冠病毒影響而阻礙「身心健康」、「經濟健康」發展，環貫綠佳利從去年開始轉向推廣線上活動，像是「DASH 2020線上年會」、各分公司導入「類胡蘿蔔素檢測儀（KHACHIK CHECKER）」、在台灣專屬APP內開播「環貫綠佳利鐵粉頻道（FAN'S TV）」，此外，環貫綠佳利APP也導入多項新機能，像是24小時商品超商取貨服務、APP內拍照上傳線上補件、簡化登錄流程、官方LINE的AI自動回覆功能啟用，此外同步轉換到ZOOM線上說明會、邀請特別來賓定期舉辦ZOOM講座，最重要的是，在去年與日本同步導入「行動學習系統」，並獲得許多回饋，讓眾人能持續追求及創造「身心健康」、「經濟健康」。

環貫綠佳利董事長暨總經理

松延 光泰



提供持續性的健康促進計畫對社會做出貢獻

在「社會健康」方面，環貫綠佳利提供持續性的健康促進計畫，對社會做出貢獻。去年，送上公司產品向在防疫第一線努力的醫護人員表達感謝之意；另外，「喜憨兒」單位是幫助心智障礙者走入社會的非營利團體，伙伴與公司總共募集了577個由喜憨兒們努力製作的母親節蛋糕，將其送愛給偏鄉小學學童，讓他們能與父母在佳節時刻共享美味蛋糕；此外也號召伙伴進行淨灘活動，共撿拾約500公斤的垃圾，使海灘恢復乾淨面貌，讓地球重獲健康。

整合線上與線下投資大平台的建構

對於公司今後的策略不僅整合線上與線下投資大平台的建構，還要徹底強化，同時也會持續強化各分公司的線下活動。此外，在硬體部分，宜蘭、台中、台北公司將進行大幅改裝，充實研修室及攝影棚等設施的新機能。

針對整合線上與線下投資大平台的建構內容，他進一步指出，此大平台是依「KGI・KPI」而設計，這個平台以大方向分為以下3個機制，包括：「目標設定」、「過程管理」、「強化改善」，進一步細分，主要流程有3個，如下：

- ①「設定目標，實踐練習」。
- ②「實際運營活動，快速獲得報酬」。
- ③「數值可視化，加速改善」。

每位自主創業家們只要照著公司徹底研究與建構的計畫一步步地階段性往前，就能獲得成功。具體來說，「目標→練習」是透過「自主創業⁺」的計畫，誰都可以快樂地學習；「活動→報酬」是透過遊戲型的「賓果卡活動」及「成對領導獎勵」等快速獲得報酬；「可視化→改善」則是透過IBO的機制讓「數值可視化」，並透過行動裝置等來「管理、改善」數值，藉此掌握、分析、行動、改善事業的各項運作情形，進而建構良好的經營狀況。

環貫綠佳利正努力要讓行動學習系統在今年內上線，今後只需一支手機就能促進及強化活動或事業成長的機制，這個機制是集結環貫綠佳利截至目前為止的智慧結晶，依循此機制將能大幅提升成功的可能性。眾人只要充分使用此計畫與公司一起實現讓你滿懷興奮的夢想，在你執行實現夢想行動時，也能對社會健康做出極大貢獻。

環貫綠佳利即將在台灣IPO上市

針對環貫綠佳利在台灣IPO上市，公司做了許多準備，目前正接受第三方機關的嚴格審查及指導，內部控制也在不斷強化中。當IPO成功上市時，更能加速許多的價值結合在一起，進而提升企業力，未來將能加強對所有人的支援。

環貫綠佳利強化投資線上與線下的整合，創造大平台，要讓大家的成長速度能大幅提升，接續DASH 2022年會主題是「共心齊力、再造未來」，藉此和眾人一起共心齊力創造美好的未來，協助所有自主創業家們實現夢想。

一支手機搞定事業大小事 建構全球消費網、組織網

自創立以來，環貫綠佳利努力建構一個讓任何人都以經營成功的事業環境，為此而不斷進化產品、制度，以及推出更好的事業運作利器。有鑑於數位轉型將提升產業競爭力，公司內部從去年4月開始提出數位平台構想，要建構僅用「一支手機」就能完成的事業模式，從入會登錄開始到人才訓練等，只需經由一支手機就能完成所有事業大小事，自此人人都能輕易上手，成就跨國事業。

日本.綠加利社長兼美國.綠加利CEO田嶋隆志表示，大約在七年前想到建構UNP數位平台，會有此契機是因為Naturally Plus提出進軍美國的計畫，為此花了一年半的時間研究許多美國公司，從中發現要在遼闊的美國國土上進行傳直銷事業，也就是拓展Naturally Plus事業，要直接見面是件非常困難的事，唯有靠著視訊通話才能讓眾人面對面溝通，因此美國傳直銷企業的話務中心存在著介紹人、組織伙伴、客服人員等3方的通話機制。

3方在遙遠的地方經由視訊通話進行ABC

他表示，「當我再次確認到美國拓展事業的可能性是去西雅圖，那時第一次使用3方通話，被拜託進行ABC時，我在西雅圖，新人在紐約，介紹人在新墨西哥，互相在遙遠的地方進行3方通話，通話時間為30分鐘，而1小時則是極限，在30分鐘內就能感受到對方是否有反應。」

他依稀清楚記得第一次經由視訊通話進行ABC時的畫面，當下懷著滿滿地熱情講話，當這次ABC成功讓對方登錄時，對方的內心燃起滿滿的經營鬥志，對方開始傳遞Naturally Plus事業給下一位伙伴，然而這位新伙伴卻遠在泰國，該如何進行ABC呢？確實是一大考驗。由於人們對初體驗的事情視為理所當然，自然會複製這樣的模式，因此他們再次借助3方通話進行ABC。

視最初做的事為理所當然，並複製運作

在日本或台灣，絕大多數人經營傳直銷事業會視直接見面說話是件理所當然的事，對容易經營傳直銷事業的地區或國家而言，像是在台灣，伙伴會帶新人去公司運作，並進行說明，而這位新人想要經營時，也會帶自己的新人到公司，若是去對方家中進行登錄時，當對方有意願經營時，每次介紹新人時都要請介紹人到場，也就是說，一般人都視最開始做的事情為理所當然，並複製此模式運作。

日本.綠加利社長 美國.綠加利CEO

田嶋 隆志



不受疫情影響，美國伙伴持續拓展事業

若第一回合就在線上直接完成時，對方會發覺原來這樣也可以成為事業，換句話說，對方會覺得這樣的事業是大有可為。當他了解這件事之後，從兩年前開始，就在美國協助伙伴運用此數位平台方式拓展Naturally Plus事業，雖然現在美國是世界中新冠疫情最危險的國家，但是新冠疫情前後並沒有太大影響，美國的伙伴依舊持續拓展Naturally Plus事業。

因此，他認為建構此數位平台確實可帶來非常大的效益，希望日本、台灣在今後也都能導入，他認為日本人在全球化發展是比較弱的民族，歸咎於語言的問題，例如：世界第一名的YouTuber在印度，據說9歲就能賺進30億日圓，但是以日本人的YouTuber來說，幾乎沒有人可以賺進30億日圓，最大的理由就是語言，因為英語佔極大市場。

UNP數位平台讓全球都是你的事業舞台

中文是世界上最具優勢、最了不起的語言，透過UNP數位平台，人在台灣就可跟世界各地的人建立起自己的環貫綠佳利事業，然而仍有兩個難關必須突破，他表示，首先要建構一個人用一支手機就能完成所有事業的數位平台環境，再則是配送的問題，如果能再解決一些的話，此事業的可能性將超越人們的想像，最後是付款問題，如果可以變得更簡單，那一定可以建立起地球儀轉到哪？不論走到哪都可以運作事業。

透過線上數位平台讓存款多加幾個零

他進一步說明，大家都有使用手機，以他為例：約用不到10%的功能。以現今手機超強的功能為人們所帶來的便捷及社會的進步來看，如果所有人都能100%使用所有功能，將讓人們的生活更加方便、社會繁榮興盛，然而事實上卻存在有連用都不想、放棄用的人，如同對環貫綠佳利的事業也是亦然。在現存的口耳相傳的傳統事業模式中，環貫綠佳利已創造出能夠讓大家豐衣足食，以及獲得成功改變人生的事業模式，請想像一下透過線上數位平台的加乘作用，現在收入能增加1個「0」，經由數位平台說不定就能迎來收入兩個「0」以上的成功。

線上產品說明會1小時創8千萬日圓商機

他指出，日本日前發表「OLEMIO」新品，他跟石川雅仁社長經由FAN'S TV 進行1小時的產品說明，接續以超優惠的價格開放電話訂購讓大家搶先體驗，短短1小時就創下8,000萬日圓以上的營業額，這背後意謂各位自主創業家不需要自己說明，只需將此訊息傳遞給組織內的所有伙伴就能創造財富。

令人興奮的是，在該場線上產品說明，有位領袖因而增加50萬日圓的獎金，這就是環貫綠佳利在數位平台構想中所提出的未來藍圖，透過這個新契機讓大家敢去想像未來的模樣，期望在今後的10年內，讓環貫綠佳利這套與眾不同的事業模式能引領眾人及傳直銷業界開創嶄新的前景及亮麗的「錢」景。

進化UNP APP、提供自主創業+服務 讓眾人迎向成功、拉近與夢想的距離

在去年，環貫綠佳利已經幫所有伙伴畫好未來藍圖了，只要大家一步一腳印循規蹈矩地執行每一個步驟，就能實現人生夢想，此外，UNP APP也不斷進化，成為眾人運作事業的好幫手。環貫綠佳利的井山智幸董事也藉由DASH線上年會和台灣的伙伴說明今後的戰略。

井山智幸指出，現在大家在做的事情，其實都是一隻手指頭就可以完成，所以經營環貫綠佳利是件很幸福的事，大家只要持續去愛用跟分享，其他事情都交給環貫綠佳利為大家搞定。為了能讓大家愈做愈輕鬆，公司也進化UNP APP及自主創業+服務，而這也是眾人今後需好好善用的事業戰略利器。

UNP APP新增「提醒功能」協助眾人創成功

環貫綠佳利在2021年要帶給大家更強大的UNP APP功能！他指出，過往可經由APP完成設定目標、列名單及邀約，現在新加入「提醒功能」，讓眾人了解目前執行的程度距離目標有多遠，此外，還將手機當中的好友名單直接匯入APP當中進行分析、分類，甚至在邀約的當下也可以透過APP中和領袖們所建立的共同行事曆了解領袖們的行程，進而借力使力，找到當日有空的上線協助進行ABC，進而成功締結。環貫綠佳利藉由不斷進化UNP APP讓眾人有更多的機會創造成功的可能性。

自主創業+啟動學院讓伙伴經實際演練增自信

而自主創業+服務不僅僅是線上跟線下的融合，也藉由自主創業+啟動學院的8堂課課程讓眾人學習到的觀念可以進行實際操作演練，讓自己更有信心。這跟過去所謂的說明會、學習會最大的不同之處在於台下的伙伴不只是一位聽眾，而是可以將課堂所學的內容實際在課堂上進行演練，從中獲得自信。

「九宮格集點卡」檢視運作事業各項進度

在上完自主創業+啟動學院的課程之後，公司為檢視伙伴到底有沒有完成課堂所學的事情，也幫大家準備「九宮格集點卡」，藉此讓自己、伙伴、新朋友都能確認彼此在設定目標、列名單、邀約人進來等事項進度。

持續推出成對領導獎勵活動加速組織發展

此外，在今年環貫綠佳利仍會持續推出成對領導獎勵活動，每位伙伴只要推薦2位新朋友之後，讓他們各自再去推薦2位新朋友，屆時，包含你，就能建構7個人的組織，透過此組織的基本盤運作，一定能夠加速組織的發展，奠定巨大的組織基礎。

環貫綠佳利董事
井山 智幸



直驅財富殿堂擁抱倍增收入 創百萬、千萬美金無限可能

美國經濟學家保羅·皮爾澤著作的暢銷書《財富第五波》指出繼科技新貴之後，下一波是保健新貴的時代！而保健產業是繼第四波網路革命後的明日之星，將帶來財富第五波的錢潮，成為驅動經濟發展最有活力的力量。目前Naturally Plus已誕生1位4千萬美金達成者、20位千萬美金領袖、近300位百萬美金領袖，以及超過30萬個60歲以上的會員手心向下，創造財富的無限可能性，並且都能對社會做出貢獻，擁有尊榮及新價值的第二人生，其中，環貫綠佳利在本期也新增1組新科千萬美金領袖顏煥臻、王子昂伉儷，以及2組500萬美金領袖：蔡蓬瀛和陳淑華伉儷、蕭雪紅和李東海伉儷。

自我挑戰第4個CFC、協助2位伙伴成為千萬美金達成者

經營環貫綠佳利10餘年，顏煥臻從當初不知如何經營，以及不確定這份事業是否能做成功，到對產品及事業充滿確信，以及成為協助無數人獲得健康、財富、幸福的CFC世界大使，迄今因這份助人的事業讓自己累積千萬美金的財富，而開啟美麗新人生，讓生命更有價值。對於這份榮耀，她表示，這是大家共同努力的結晶及成果，懷著感恩的心，接續她將協助2位伙伴成為千萬美金達成者，為此，她也將自我挑戰第4個CFC世界大使，刷新台灣CFC世界大使的紀錄。

她分享成功的秘訣，首要，懂得人和，並做好人際關係；其次，堅持做對的事情，無私協助伙伴；再則，以感恩的心用心經營。正因為她十分用心把環貫綠佳利當成生命的一部分在經營，以及感恩願意相信及信任她，並跟她一起努力的人，因此，她的團隊伙伴願意一路相挺，在她的帶領之下，配合公司的各項政策及目標同步前進，一起改變自己及別的人生，遇見更好的自己。



達成500萬美金 邁向千萬美金最後一哩路

本期500萬美金新科達成者，分別為：蔡蓬瀛和陳淑華伉儷、蕭雪紅和李東海伉儷。



線上數位5.0系列報導3

環貫綠佳利帶你上雲端 月入百萬不是夢

UNP APP自2018年起推出至今深受伙伴們的喜愛，已超過15,000位伙伴下載使用，在伙伴運作事業的過程扮演著重要角色及推手，成為眾人打造百萬月入的事業神器。為了讓眾人更加了解UNP APP的各項功能，並善用這項成功利器，環貫綠佳利台中公司代理經理洪聖傑以「環貫綠佳利帶你上雲端，跟上線上數位5.0，月入百萬不是夢」為題，解析UNP APP的各項功能，讓眾人壓縮成功、倍增財富。

上期洪聖傑傳授如何善用首頁資訊讓伙伴更好進行邀約，和對的人進行更好的溝通，進而把他們帶進公司一起運作。本期他教導眾人如何善用線上登錄、線上補件、線上購物、FAN'S TV等功能，讓你事半功倍創造更好的事業效益。

藉由線上登錄可快速自主創業家

線上登錄為去年新上線的功能，可經由上期所提到的推薦紅包功能分享連結給新朋友，經此連結進入UNP APP的界面進行線上登錄還可在期限內享有200元的折扣優惠，或是直接到UNP APP的界面進行線上登錄。新伙伴只要依照UNP APP的界面指示，不用進公司就可進行及完成線上登錄，再輔以線上補件把申請書拍照上傳，即可完成登錄。藉此功能可加速成為環貫綠佳利的自主創業家，以及拿到公司的首份產品。

UNP APP補件享好康，月抽20瓶送伶笑緹

為鼓勵眾人多多使用UNP APP這項事業神器，環貫綠佳利推出限定期間UNP APP補件送大獎，月抽20瓶送伶笑緹，讓自主創業家們在開創事業的同時還能擁有高顏值。

經線上購物可購買循環商品

透過UNP APP線上購物功能可購買循環商品，以及改變訂購方式為自動出貨模式，經由選擇BC位置及點選要購買的商品就可採自動出貨方式取貨。

線上補件



線上購物



變更個資不求人，線上一指搞定

至於想要變更個人相關資料，現在也不用到公司進行變更，可直接經由UNP APP首頁中我的帳號功能進行名字、住址通訊、介紹人、定期訂購資訊等資料變更。

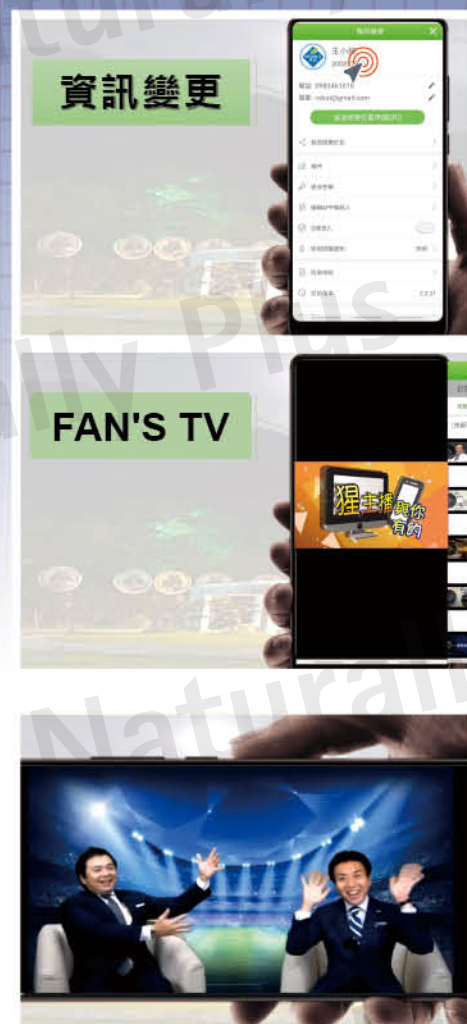
觀看FAN'S TV隨時、隨地強化專業知識

經由UNP APP也可隨時、隨地觀看FAN'S TV，經由24小時的商品、事業、活動等影音資訊的播放服務強化專業知識，特別的是，還集結許多海內外菁英領袖的成功黃金法則分享，讓大家可以經由成功複製，加速達成成功的速度，以及擴大組織成長。

UNP APP持續升級，讓組織網產生倍增的業績和收入

UNP APP自2017年開始籌劃，於2018年DASH年會正式發表及上線，為符合眾人從事生產性活動需求而不斷進化，至今已歷經4次升級，進入到5.0階段，也就是只要一支手機就可經營環貫綠佳利的事業，藉此讓眾人可以更容易發展「組織網」進行進人、育人、留人，以產生倍增的業績和收入。

洪聖傑透露，當初在規劃UNP APP時，松延光泰董事長指示把未來進入直銷5.0時代所需的資訊及功能都要含蓋在其中，藉此平台將線下及線上整合，也就是把線上APP和線下OPP做完美的結合，建構全通路時代，當眾人將此平台活用到極致時，將對眾人的事業有很大的幫助。





為了讓所有人都能快速掌握「自主創業+」服務助人成功的精髓，環貫綠佳利董事井山智幸特藉由線上開課的方式，幫眾人打通任督二脈，創造事半功倍的效果。

「自主創業+」 開啟1億人的 打造你的經濟 全民創業時代

環貫綠佳利新推出的「自主創業+」服務，引發獨當一面成功企業家的秘訣寶典，其蘊藏運作事就可解開成功方程式，藉此引導讓你不論何時、進一步步步朝著各階段的目標邁進，「贏」向

大好評及迴響，現已成為經營者快速搖身一變成為業的各項成功法則，特別的是只需掃描QR Code何地都可簡單快速進入各階段事業運作的數位學習成功。

1 建構150個以上國家或地區的商品流通機制

首先，他針對公司商品目前在全球流通的情形進行說明，他指出，自2011年起透過NPGL已建構150個以上國家或地區的商品流通機制，現今已有119個國家或地區的人藉此購買公司產品及領取獎金。據聯合國統計，全世界有196個國家，現今公司在全球的發展規模距此目標還有77個國家有待努力開發。這數字不僅透露公司掌握全球通路，同時也意謂公司的產品深獲各國人的喜愛，可以為眾人帶來身心及經濟健康，是一門真正可以顧健康、擁財富的自主創業生意首選。



3 透過手機連結公司數位平台就可啟動事業經營

現今只要透過手機、電腦等相關設備連結到公司的數位平台就可啟動事業經營，藉此平台讓大家可以聚集，從中獲得更多的成就及滿足感，讓人與人的感情透過數位化的平台去做結合並發揮最大幸福功效。



4 「自主創業+」提供進入各階段事業運作的數位學習服務

2020年的11月所推出的「自主創業+」是藉由一份紙本資料上的QR Code掃描，讓剛加入的伙伴可以快速進入各階段事業運作的數位學習，像是第一階段登錄成為會員，可經由掃描紙本資料上的QR CODE連結到環貫綠佳利APP，經下載APP就可進行線上登錄成為環貫綠佳利的會員。



掌握公司訊息



環貫綠佳利
鐵粉頻道



環貫綠佳利
官方FB



環貫綠佳利
官方LINE



2 UNP APP及FAN'S TV 加速事業邁向成功

致力引導全邁向健康，環貫綠佳利透過健康促進之相關產品讓人們獲得身心健康，經由愛用及分享創造經濟健康，也因為人人都有能力為社會做出貢獻進而促使社會健康。公司不僅不斷研發及進化符合各時代人們健康需求的產品，同時也努力創新事業利器，讓大家可以以簡單的方式開創屬於自己和伙伴的成功，繼2018年推出環貫綠佳利APP，至今已有15,000位伙伴下載使用，藉此事業利器，新伙伴可以做登錄、買產品、看課程、看獎金發放情形、了解組織的運作情形、了解自己何時可上成就等等資訊。



2020年在台推出的FAN'S TV，其構想源自日本的FAN'S TV及FAN'S CLUB計劃，是環貫綠佳利專屬的網路頻道，採24小時播放商品、事業、活動等影音資訊，是個讓人可以隨時、隨地零距離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！藉此平台不僅能掌握全球趨勢、大健康產業的商機，重要的是還集結海內外菁英領袖的成功黃金法則，經由他們的故事以深入淺出方式娓娓道出其成功之道，讓人更容易理解和應用。此外，還有海內外頂級專家、學者就他們長期關注全球人的健康情形，以及投入營養、預防醫學相關領域的研究，親授眾人21世紀的健康新概念。

下期《展翅》月刊將針對「自主創業+」服務第二步驟成為環貫綠佳利的鐵粉進行報導，揭開運作事業的成功密碼，讓你打造你要的經濟。



自主創業⁺ Startup 啟動

100%成功締結術 精準對象列名單

隨著創業意識高漲和創業風潮興起，為了讓每位伙伴都能站上經濟浪潮，以迎接自主創業的黃金年代，環貫綠佳利針對所有經營者開設「自主創業⁺」啟動學院課程，特邀請菁英領袖分享運作事業的基本功，一個循環共計8堂課，分別為：確信、設定目標、列名單、邀約關鍵、會前準備、ABC啟動、QA關鍵、夢想版。相信將這些基本功確實落實在事業運作上必能提升生產性活動，擴大組織發展，創造屬於自己和伙伴的成功！

「自主創業⁺」啟動學院第3堂課程特邀請星鑽領袖許筱涵北上和眾人分享「列名單」技巧，讓大家都精準對象100%成功締結。

善用人脈清單將成為你的龐大財產！

在列入脈清單時，腦海中所浮現名字或臉的人就盡可能地寫下，此外接下來有可能遇見的人，或許有什麼樣的機緣接觸的人，也就是「未來的人脈」都要列成清單，這將會是你的龐大財產！而列入脈清單的技巧為「屏除先入為主的觀念」，一定要把認識者的名字記錄下來，可依親朋好友、職場、生活周遭、其他、性格或狀況等類別所認識的人來區分，如下：

- (A)親朋好友：雙親、小孩、兄弟、姊妹、丈夫、妻子、爺爺、外公、奶奶、外婆、堂親、表親、姊夫、妹夫、親家、甥姪、青梅竹馬、同學、學長姊等。
- (B)職場：同事、上司、部屬、客戶、業務、往來廠商等。
- (C)生活周遭：洗衣店人、宅配人員、美容師、理容師、美甲師、按摩師、孩子的老師、餐廳或飯店人員、保險員、醫護人員、房仲、服飾店員、銀行人員、郵局人員、銷售員、旅行社人員、各宗教相關人員、獸醫或寵物店店員、計程車司機、便利商店店員、超市店員等。
- (D)其他：媒人、講座認識者、搭交通工具鄰座者、旅行時認識者、在健身房認識者、社區中的人等。
- (E)性格或狀況：活潑、充滿活力、溫柔、健談、獨立、笑容滿面、成功者、有錢人、有夢想的人、負責任、喜歡照顧別人、積極、喜歡聚餐、不喜歡傳直銷、喜歡傳直銷、華麗、有品味、光芒四射、有孩子、有上進心、電力十足、臭氣相投等。

在人脈清單標示熱、溫、冷關係

將這上述人脈清單依交流等級分為熱、溫、冷三類，何謂熱？泛指關係或交情很好者，像是可以相互商量各自的煩惱、非常親近的關係、家人或交往關係、現在具有非常親近關係等，若具有上述條件，請在人脈清單的關係性用H做確認。

至於溫則指的是關係或交情普通者，例如：不具有深厚交情關係的友人或認識的人、見面會聊天但話題不多，或是雖具有相同興趣，像是酒友、高爾夫球友等，但卻無法為了對方兩肋插刀，若具有上述條件，請在人脈清單的關係性用W做確認。

冷則指的是關係很生疏，舉凡目前都沒有連絡的親友、沒有見面或說話機會的人，或是雖認識但現在毫無聯繫的人、未來不一定見面的人，若具有上述條件，請在人脈清單的關係性用C做確認。

找對的人溝通好帶進來才能發揮加乘功效

許筱涵指出，環貫綠佳利的每位伙伴都要列名單，對於資深領袖而言經由列名單可以幫助到周遭的人讓他們更好，至於其他自主創業家經由列名單開拓事業、倍增財富。而經由上述方式列出所有可能的名單，接續要做的是精準對象，鎖定目標客戶，進行邀約及分享才會讓簽單率更高，唯有找對的目標客戶，做好良好的暖身及邀約溝通，將受邀者帶進公司或會場運作才能發揮加乘的功效，創造最大的成功，畢竟經營環貫綠佳利就是要幫助愈多人成功自己才會愈成功，才能領取公司所給予的領導獎金。

加入環貫綠佳利已經10年，今年32歲的許筱涵藉由這份事業，不僅找回健康，也實現買房、買車、成家立業、生子等人生夢想，現在的她充滿著自信，對未來也非常明確，她特別分享長期對於組織網的市場發展觀察，列出5大組群，各位自主創業家們只要鎖定下列5大組群精準對象列名單，將能大大增加成功締結。

- (1)錢不夠用的小資族：指上班族想經由投資翻轉人生，或是額外想投資賺錢者。
- (2)喜歡自由的業務族群：指想要擁有時間自由、愛好自由卻被工作綁住。
- (3)積極上進喜歡研究趨勢者：指主動了解未來趨勢者。
- (4)有創業精神者：指老闆族群。投資環貫綠佳利的創業資金只有其它創業的1/100，還可成就跨國事業及顧健康。
- (5)有家庭負擔族群：指家中有長輩及小孩要撫養者。



引領眾人迎向新風口、直搗財富核心系列報導1

掌握傳直銷發展新契機 迎接自主創的黃金年代

創世紀
講師 時台明老師

當全球陷入新冠病毒疫情危機時，人人都在尋找健康及財富的新契機。環貫綠佳利透過健康促進之相關產品帶給人們身心健康，並經由愛用及分享為人們創造經濟健康。結合全球人的健康及財富需求，環貫綠佳利正是人們在後疫情時代自主創業的佳選擇！

上期時台明老師傳授如何經由「升級」及「進化」商業模式突破瓶頸關鍵，進而迎接新風口。本期他和眾人分析「直銷+」如何創造從1至N的無限可能。

全民分銷時代來臨

數位化和移動網路時代中，口耳相傳不再是唯一的傳播途徑，消費者每天從移動裝置中接受到各類不同的信息，而這些信息正在不斷影響人們的選擇。

然而數位時代的商業模式也不斷在演變，形成下列5種模式：

(1) B2B (Business-to-Business, 企業對企業)

指企業間透過電子商務進行交易，利用網際網路支援企業與企業間的各種買賣資訊流、商流、金流、物流等經營流程與架構。

(3) B2C (Business to Customer, 企業對消費者)

是目前最為大眾熟知的零售電子商務模式，企業在B2C電商平台上提供商品或服務給消費者，而消費者也可以利用平台搜尋喜歡的商品，像是MOMO、PCHOME、Amazon、天貓等都是經營B2C知名的電子商務網站。

(4) O2O (Online to Offline, 線上消費帶動線下活動或線下線上的整合)

這是一種新的電子商務模式，指經由線上行銷及購買帶動線下經營和消費。O2O通過促銷、提供資訊、預訂等線上服務方式，把線下商店的訊息推播給網際網路用戶，從而將線上消費者轉換為店家的線下客戶。

(2) C2C (Customer to Customer, 消費者對消費者)

以消費者間的互相交易為主，而電商平台則主要負責管理、匯流資訊，在C2C電子商務中最知名的例子就是拍賣，像是E-BAY，強調消費者自行上網找喜歡的商品，透過競價得到想要的商品，賣家再寄送商品，而平台也會協助處理物流、電子支付等等作業。

(5) S2b2c (「S為supplier, 供應方」；「b為business, 個人分銷商、自主創業者」；「c為customer, 客戶」)

品牌商把商品提供給更多的個人分銷商，經由他們再分享給消費者，達到列變也就是倍增。大供貨商(S)不僅要整合上游優質供應商，還要提供給個人分銷商(b)各種技術、數據支持，以及輔助個人分銷商(b)完成對顧客(c)的服務。S2b2c的核心價值在於建構供應商、商家與消費者的協同網。而自媒體、分享裝置、社群營銷等促使「全民分銷」時代來臨，然而面對競爭最好的策略未必是排斥和對抗，「吸納」和「整合」才能讓自身「升級」和「進化」。

類直銷、泛直銷已成趨勢

而直銷+就是加入新的直銷模式讓這個市場不止從0-1，而是要分享更廣以吸引到更多的人加入，打造從1-N的無限可能。

因為跨界不同行業的界線愈來愈模糊，也造就網商、雲商、跨境電商等泛直銷，以及微商、社交電商等類直銷的興起。類直銷、泛直銷是未來的趨勢，可以從此導入再提到傳直銷，未來是全民分銷，而分享的產品要有市場競爭力，以及好的獎金制度才可賺到錢，未來市場不缺製造能力者，但缺行銷能力者，如何接觸更多的消費者開創更大的市場，以達到裂變也就是倍增的效果，是所有自主創業家需思考課題，如果能站在更大的高度看到其它的電子商務市場，進而吸納更多的人才就可創造上兆的市場商機。



創新4大關鍵，在既有優勢疊加創造優勢

唯有不斷創新才能吸引更多人才的加入，加速組織蓬勃發展。創新的4大關鍵，如下：

- (1) 創新不是否定過去和摧毀原有基礎。
- (2) 創新是在既有優勢上通過疊加創造優勢。
- (3) 創新需要循序漸進不可能一蹴而就。
- (4) 創新必需持續和堅持才能創造實際效果。

下期《展翅》月刊，時台明老師將從全通路/渠道行銷的時代來臨，和眾人分析未來的商業模式以創造最大競爭優勢，藉此引領眾人突破瓶頸關鍵迎接新風口。

帶動團隊倍增業績的三大關鍵系列報導1

強化應變力 領導伙伴改變未來

創世紀
講師 吳勝男老師

上期，吳勝男教導眾人如何快速創造業績唯一方法，落實市場開發的行動力，本期，他傳授大家如何建構消費網、組織網，進而穩定倍增業績和收入的訣竅。

吳勝男明白指出，『經營環貫綠佳利要「做大」、「做穩」，一定要建構「消費網」和「組織網」。』藉此兩大網絡建構強大市場力才能「穩定業績」、「培養人才」，進而創造倍增的業績和收入，打造收入源源不絕的財富管道。

消費網為「銷售導向」的市場發展

所謂的消費網是由「消費者」和「分享者」所建構組成，為「銷售導向」的市場發展，只要好好用心經營就能產生穩定的業績和收入，可藉此網絡先發展忠誠客戶，後續再發展建構組織網。

然而該如何經營呢？可藉由下列穩定「消費市場」的3大步驟：分享、服務、轉介/轉型，才能建構有如鐵粉般的消費網。

(1)分享

客戶對自主創業⁺的意義不在於「購買一次產品」，而在於是否能夠「重覆和持續消費」，形成穩定的業績和持續性收入。消費者後面也有一票人脈，千萬不要小看每次交易的機會，然而產品需要持續性消費的主因為環貫綠佳利的產品非藥品，並無速成功效，因而需要持續使用，不然別人會認為是無效。至於新伙伴沒做重覆消費的原因多為領袖在首次分享時沒有出正確有效的分享，讓該次分享淪為人情單。

然而該如何分享才能讓顧客有第2次消費？分享過程中需花40%的時間建立對方對自主創業⁺的「信任」；接續花30%的時間用正面肯定的話有效激發對方的「需求」，像是亞健康等；之後花20%的時間針對新伙伴在意產品的「價格」、「成分」、「成效」清楚「說明」；最後花10%的時間主動提供建議讓對方做決定，對方感受到此建議是為他好而做的挑選，並非捧場，不僅願意成交，也會進行第2次以上的消費，這才是正確的成交心態。

(2)服務

(A)能取得訂單是一回事，讓消費者再度購買是另一回事：保有一個舊客戶只需花開發新客戶五分之一的力氣，然而，許多銷售人員沒有穩固消費網的最大問題卻在於「客戶流失率太高」。

(B)服務是做「未來」與「持續性」的業績：當市場的信息愈多，消費者的標準愈高，「忠誠度」愈低，未來市場的決勝關鍵是「客戶服務導向」服務品質決定一切，也就是訂閱經濟，具體而言就是公司所推的「1+5」及「1+11方案」。

(C)客戶會持續購買來自於兩個原因：「產品用得好」、「關係處得好」。

(3)轉介/轉型

(A)決勝的關鍵不在於誰的客戶多，而在擁有「忠誠客戶」。

(B)「忠誠客戶」才能幫我們做「轉介紹」和轉化為「經營者」。



組織網為事業導向的市場發展

至於組織網則是由領導者和經營者所建構組成，為事業導向的市場發展，能產生倍增的業績和收入，開創大業績，可藉此網絡先建構團隊後穩定消費網。而發展「組織網」的3大步驟為：進人、育人、留人。

(1)進人

團隊是由「人」所組成，人的「素質」決定市場的發展。

(A)營銷人員的天職就是開發市場和持續地開發市場。

(B)先求量，再求質，量足夠才能找到對的人。

(C)停止開發就是團隊老化和市場萎縮的開始。

(D)推薦新人4大流程：
改變必要性→直銷未來性→環貫綠佳利優勢→成功保證性

(3)留人

新人的啟動。

(1)新人加入的前3個月是「關鍵期」，有效的輔導和陪同，能夠提高新人的成功率。

(2)進單不等於進人，進人不等於啟動，當前的經濟環境和行業發展階段中進單容易啟動難。

(3)做好「新人啟動」的5大關鍵：

(A)強烈的成功動機。

(B)正向的團隊環境。

(C)標準的啟動模式。

(D)紮實的新人培訓。

(E)實際的業績收入。

(2)育人

人才的培養和人才梯隊的建構。

(A)行業發展的兩條腿：業績和人才。

(B)團隊的發展不在於領導人個人能力的強弱，而在於人才的素質和人才梯隊的完整性。

(C)「人員的素質和能力」決定團隊的競爭力，領導力就是培養領導者的能力。

(D)人才發展的5個階段

C角色(該做的事是新人啟動)→B角色(該做的事是學習基本功)→小A(該做的事是能獨當一面成交，以及帶新人及小組活動)→獨立A(該做的事是創造績效，能訂目標做計劃、要有行方案及決心)→大A(該做的事是懂得配合公司的目標及政策，像是線下和線上的結合、雙雙推活動，進而策劃運做事業的戰略，以達成百萬及千萬美金殊榮。

Zoom線上學習系列報導9

線上課程

學習無限

Online

最強締結神器 Zoom 拉近成功距離、放大成功價值

據人力銀行調查發現，有高達93%的上班族透露，在牛年農曆年後想換工作，此比例高於去年的91.8%，更創下12年以來新高紀錄！

此外，媒體報導指出，全球疫情仍然居高不下，多數行業受到影響，有72.1%的上班族受到疫情影響，考慮發展副業。受到新冠病毒疫情影響，許多人重新思考、定義人生與工作，在挑選工作或副業的考慮要素，29.75%的人覺得「時間自由有彈性」最重要，而20.94%認為要「跟網路有關」；至於17.63的人則想要「不受地點限制」，綜合歸納，多數人認為工作、副業不再一定需要在定點辦公，反之，時間彈性、不被固定地點所束縛較為多數人肯定，成為挑選工作或事業主要考量。

環貴綠佳利兼具時間自由、不受地點限制、網路相關行業等特性，同時又是財富第五波的未來明星產業，是一間能帶領所有人站上經濟浪潮擁抱財富的企業。《展翅》月刊經由Zoom線上學習系列報導，以活潑的漫畫方式，讓眾人秒懂如何將最強締結神器Zoom活用環貴綠佳利的事業中，藉此在新的一年里讓眾人迎向新風口直搗財富核心，創造被動收入、有感增加第二錢包！



1. 如何經由Zoom進行邀約的技巧，如下：

有一個可以讓你變漂亮、變有錢的機會，只需愛用及分享就能改變人生，透過線上說明會一起評估，經由自主創業拿回人生的發球權！



我每個月薪水不夠用，還飽受工作壓力，皺紋都跑出來，我一直思考轉換跑道，如果真能改變人生，我有必要了解。



成功關鍵：新年新氣象，不讓新的一年留下遺憾，許多人尋找改變人生的方法，經由Zoom的線上方式讓人及時掌握一個前瞻創新的商業模式進而拿回人生的發球權，大大增加邀約的誘因。



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

公司推出養身、美身、潔身系列商品為身體建構全方位的健康，讓人在獲得身心健康的同時，透過人脈傳遞還能創造經濟健康。

賺健康還能賺財富！聽起來穩賺不賠，太划算。



成功關鍵：經由Zoom讓人掌握公司的優勢，確信這是一個正確的選擇！

(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？

我該如何踏出成功的第一步？



我請一位曾是白領上班族、現為高峰領袖，分享他是如何藉由這份事業拿回人生的發球權？

一定要大量學習、落實基本功、進會場運作，最重要的是，配合公司各項政策及活動同步前進，才能跟著公司一起成長茁壯、跨足全球市場。



成功關鍵：經由Zoom等數位平台運作事業，可以在同一時間讓不同區域的人同步學習、及時溝通，藉此借力使力以創造最大的價值。



3. 如何經由Zoom進行締結的技巧，如下：

隨著高齡化時代來臨、健康意識抬頭，人們更需要健康及財富，公司所推出的健康促進之相關產品，讓人可以快樂迎接人生100年時代。

健康及財富是任何時代的人都需要，沒人會嫌多，不褪流行的商機！



成功關鍵：經由Zoom平台可隨時詳盡說明時代趨勢，以及公司各項產品和事業的競爭力，增加締結的誘因，促使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：

公司推出自主創業'啟動課程，讓人不僅能複製成功模式，還能經由實際演練增自信、更上手，拉近你與成功的距離，太重要不能錯過！

我一定會每堂課都去上，藉此成為強者！



成功關鍵：經由Zoom平台讓伙伴參與公司重要課程，進而強化對公司及產品的確信及驕傲，大大增加自信，進而增加締結的成功率及壯大組織。



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)



創造財富也要有好的生活品質

台股近期表現非常亮眼，許多人每天都在關注「護國神山」的表現，有不少人對進入護國神山工作產生濃厚興趣，有民眾觀察到在那上班的朋友似乎「生活品質欠佳」，貼文一出，在PTT引起熱烈討論。

原來該名網友邀約幾名好友相聚，但其中一位在護國神山工作的朋友很難約，連假也缺席，後來好奇打聽對方情況，才知道他平時工時就很長，即使4天連假也有3天要去工廠加班，令人疑惑該企業的員工是否用時間換取高薪？對此，「有人留言各取所需，看要錢還是要生活品質」、「有錢才有資格談幸福」、「看部門」、「打拚10年，勝過別人工作一輩子」。

兼顧高所得、健康、生活品質

擁有高所得，還能兼顧健康、生活品質，是許多人心目中的最佳工作。然而很少有這3者都能兼顧的工作，若有可能，該員工也要具備很高的工作能力，或是豐富的工作經驗，但並非人人都可如此幸運及具備此能力。

致力引導全球邁向健康，環貫綠佳利經由健康促進之相關產品讓人獲得身心健康，並經由愛用及分享創造經濟健康。環貫綠佳利努力打造人人都可輕易上手經營的環境，藉由生產性的活動讓領袖和伙伴不僅能創造高所得，還能過著優質的生活品質。

小綠最近上自主創業+啟動學院課程，講師提到她從大學時期接觸到環貫綠佳利，至今約莫10年，她藉由這份事業，不僅找回健康，也實現買房、買車、成家立業、生子等人生夢想，現在的她充滿著自信，還擁有時間自由可以學習自己有興趣的事物，並對未來非常明確，不再蝦忙、窮忙，過著有品味的生活。

此外，在今年的線上年會，UNIVA CAPITAL集團會長兼集團CEO稻葉秀二也提到一個令人振奮的消息，那就是環貫綠佳利已經準備在2022年春季於台灣證券市場申請上市，小綠相信以公司在台灣創下年年營收正成長的傲人成績，在上市之後一定能成為護國神山，讓所有自主創業家們擁有高所得，還能兼顧健康、生活品質，成為人人羨慕的對象。

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



全球淨土

新冠病毒疫情持續威脅全球人的身心及經濟健康，現今威力加倍，英國、美國、日本、巴西、南非、俄羅斯、奈及利亞等國家相繼爆發出不同於其它國家的新變種毒株，其中，在英國首先發現的變異病毒已擴散到50個國家和地區，此外，在20個國家和地區出現了在南非發現的變種病毒，在傳染力更強的變種新冠病毒出現之後，讓新冠病毒疫情變得更加棘手。

美國是全球最大染疫國，目前確診人數已超過2,387萬人，此數字已超過台灣人口。在這場尚且看不到盡頭的疫情中，台灣的防疫表現做得相當好，不僅被讚譽為防疫模範生，也被視為地球上的淨土！連CNN都大讚全世界都該好好學。

守護好自己的健康，才能保障別人的健康

台灣做出亮眼的防疫表現全靠醫療人員、防疫人員的努力，以及全民的防疫意識。然而入冬後疫情明顯開始升溫，台灣的醫院爆發群聚感染事件，在短短8天內已有2名醫師、4名護理師、2名醫護同住家人及1名外籍看護等9人染疫，讓台灣疫情升溫。

莉莉過往也是一位醫護人員，深知醫療人員的辛苦，此次醫院爆發群聚感染事件，醫療人員還得面對外界的責難和異樣眼光，莉莉十分心疼他們。儘管醫療人員在院內都有戴口罩，但戴口罩並不能百分之百防範疫情，若不小心接觸到病毒，又再摸眼口鼻，還是有可能導致感染。

據報導下半年才有國產疫苗可施打，只限定某些條件人士可優先施打，並非人人都可施打。在不知這場疫情何時結束，也無法預測是否還會有其它更凶猛的新變種毒株產生，莉莉呼籲所有人必需提升自我健康力，攝取或補充每日健康所需的足夠營養素，加上在任何場所都不要隨便觸摸眼口鼻，同時仍做好戴好口罩、勤洗手、保持交距離等安全防護，才能讓這場疫情不再漫延，畢竟只有守護好自己的健康，才能保障別人的健康，台灣才能重返全球淨土的行列。

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



Nicolson教授獨家揭密身體健康法則 從健康視角讓人吃得營養、活得長壽

在未來全球人口老化、健康意識抬頭的趨勢下，人人開始在找尋有效的健康之道。香港綠加特邀請遠在美國的Nicolson教授經由Zoom線上說明會的方式傳授「身體健康法則」。

Nicolson教授以美國現今常見的都市病、過敏和精神上疾病等問題為例，從生活及飲食習慣和眾人分享身體健康法則。

現在生活中潛藏著危害健康的因子

他指出，美國的飲食習慣並不健康，經常在飲食中進食高糖分與高脂肪食物，長期下已成為許多人的不良飲食習慣。此外，現代人的壓力易引發多種疾病，加上生活環境充斥著環境毒素與化學物質等污染，人們呼吸的空氣、喝的飲用水都潛藏著危害健康的因子，這些對健康的傷害都遠遠超過人們所想像的，如果大家什麼也不理會，也不去做任何事情，不去預防這些潛伏的疾病的話，終究疾病會找上門，會因健康上的問題而縮短人類的壽命。



預防重於治療可減少個人及醫療負擔

現代慢性病患者之比例如果繼續增加，相對地也會增加政府的醫療負擔，形成社會整體的壓力。他指出，美國是如何控制這些慢性疾病和壓力的減少，首先要由教育層面開始，要認清問題及瞭解問題，因為等發生問題才做出反應或尋求治療，不如先預防，所使用社會的金錢與資源亦都相對比較少，相對更為輕鬆及更有前瞻性。他指出，人們不應該等到年老才關心健康，應該在年輕時及早關心個人健康並留意全家健康。當人們知道健康之道不僅可以活得健康、長壽，維持身體的健康還可減輕對社會及家庭帶來的負擔，這樣生活才更有意義。

垃圾食物促使健康力嚴重下滑

自從有速食文化，人們平日的飲食習慣中很少留意吃了什麼？或是注重自己的飲食。他指出，最少美國是如此情形，代表人們嘗試去避開認為健康的食物，往往喜歡上一些更快和對健康未必有益的食物，以及垃圾食物，這也造成身體長期得不到所需營養，促使健康力嚴重下滑。

營養補充品應援身體代謝所渴望和需要

他指出，現在人們應該要改變吃得健康、吃得更聰明，例如：多吃些蔬菜、少吸收飽和脂肪，除了這些當然也要好好考慮食物中的營養平衡，儘量在日常中不吃垃圾食物，別再為了飽足一餐的食物而去吃一些不健康的食物。因為這有可能破壞一些確保人們細胞正常運作的重要維生素及礦物質，人們應該從營養角度來攝取均衡營養的飲食，因為營養補充品對身體真的十分重要，才是身體在進行代謝時所渴望和需要。然而許多人覺得這些有益健康的食物並不美味和不方便食用，但其實在烹調中亦可以做得十分美味和方便。

富含天然營養補充品有助身體維持良好狀態

由於一日三餐都未必能夠吸收到均衡的營養，所以富含天然物質的營養補充品尤為重要，營養補充品亦屬於預防保健康的重要習慣，有助於身體維持良好狀態，以及體內系統良好。

營養品最好是選擇不含添加化學污染成分，類似的營養品其功效及品質強度差異很大，所以要從有信賴的公司中購買有信譽的營養產品才好！除了飲食習慣以外人們亦不要忘記要有適量的運動習慣及生活習慣。

成對領導獎勵

2021/01/01(五)~03/31(三)

限環貫綠佳利所有台灣會員

關鍵1 限BC001

關鍵2 1+5以上方案

關鍵3 可重複達成

成對獎金

單月以單一BC計算，推薦

「2件（限BC001）」 「1+5以上方案」，

即可獲得成對獎金。

點數配對組合	成對獎金
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

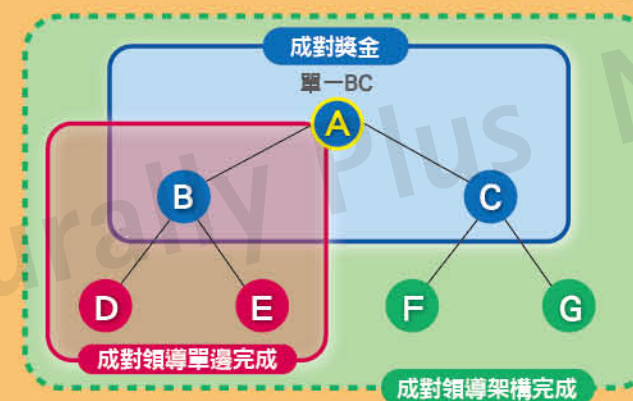
成對領導獎金

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，即可獲得獎金2,000元。
- 該BC另一邊也完成上述條件，即完成成對領導架構，可再獲得獎金6,000元。

挑戰範例

以15,000點商品為例，A推薦B C；B推薦D E；C推薦F G



任務階段	A 可獲得獎金
成對獎金	1,500元
成對領導單邊完成	2,000元
成對領導架構完成	6,000元
合計	9,500元

注意事項

1. 成對獎金及成對領導獎金皆可重複達成。
2. 該BC需符合會員領取獎金的基本條件。
3. 獎金發放日如下：
* 2021年01月達成者之匯款日為2021/04/09（五）；* 2021年02月達成者之匯款日為2021/05/07（五）；
* 2021年03月達成者之匯款日為2021/06/11（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。

2021

High Quality

金牌推薦王

NATURALLY PLUS

申請人及介紹人
皆需為
環貫綠佳利
會員

於活動期間內，推薦新人入會（可含BC），依創業方案給予介紹人相對應分數，累積分數，分四層級挑戰金牌推薦王，各組年冠軍將獲得榮譽獎座。

新人組

2021年01月01日起登錄者

領袖組

星鑽組

2020年11、12月前已達成星鑽者

CFC世界大使組

2020年11、12月前已達成CFC者

分數計算方式

Score calculation method

創業方案	介紹人點數		
	1+5/1+5B	1+11	12M 按月給分數
10,000P	60	120分	10分/月
15,000P	95	200	15分/月
30,000P	190	400	30分/月

注意
事項

1.排名每季公布於各服務中心。2.年冠軍的推薦件數須超過5,000分以上，方得進行表揚，表揚執行方式將另行公告。3.台灣地區方案變更申請為5天內，逾期者恕不接受點數回溯。4.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告。5.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。

喜迎牛年 好禮到

環貫綠佳利牛年新春限定版商品登場囉

活動時間

即日起~售完即止(全台限量500組)

活動內容

資格	循環	追加
FAN'S TV會員	○	○
一般會員	×	○

※新春版商品限各服務中心現場出貨。



牛年新春版識霸明力多

NT\$5,990元

15,000點



牛年新春版活美水素水

NT\$5,990元

15,000點

注意事項：

1.新春版屬限量商品，數量有限售完即止。2.若因解約、退貨、方案變更等任何原因未符合活動標準者，環貫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。



自主創業⁺Plus



九宮格 BINGO



2021 01/01 (五) ~ 2021 02/28 (日)



環貴綠佳利台灣會員，每人都能參加一次。



於各服務中心櫃檯領取《自主創業⁺》九宮格實果卡，由【ROUND1】開始，挑戰空格對應條件，成功連線即可獲得「活美素水」商品，單【ROUND】全壘打再加碼，依序完成【ROUND2】及【ROUND3】。



各ROUND連線獎品



連線	《ROUND1》	《ROUND2》	《ROUND3》
1條線	活美素水 1包	活美素水 1包	活美素水 1包
2條線	活美素水 1包	活美素水 1包	活美素水 1包
3條線	活美素水 1包	活美素水 1包	活美素水 1包
4條線	活美素水 1包	活美素水 1包	活美素水 1包
全壘打	活美素水 1包	金賞禮 2組	伶芙緹 1瓶

實果卡內容

- 目標設定：需與「事業相關」並設定「完成日」。
- 列名單：20名
- 邀約成功：需填寫新朋友姓名，不得重複。
(有參與OPP或環貴綠佳利事業相關)
- 入會件：限定BC001、依照空格對應方案。
- LOGO：下載APP、加入FAN'S TV、加入FB粉絲團、加入官方Line。(四擇二)

注意事項

- * 12M以上創業方案：新12M合約方案、1+5B預購方案、1+5預購方案、1+11預購方案；1+5以上創業方案：1+5B預購方案、1+5預購方案、1+11預購方案。
- * 普力活金賞禮：PURIFICAR FIRE 蘋果風味、原味、BB各1包。
- 1. 本卡限本人使用，參加課程時需攜帶身份證明文件，遺失恕不補發。
- 2. 贈品不得轉售，需現場提領。
- 3. 贈品兌換期限：2021/03/10 (三)。
- 4. 每一義限領一張，各獎項限完成一次。
- 5. 環貴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。
- 6. 若因解約、退貨、方案變更等任何原因未符合活動標準者，環貴綠佳利公司有權追回點數、有效期間及所有相關獎金。

