

展翅

NATURALLY PLUS
Dream of Flying

2021 April 4 月號



UNP鐵粉頻道開台一周年
對公司、產品產生強大確信及驕傲
引爆成功的加速器，擴大組織成長

IBO Meeting系列報導1
揭密財富跳躍5大關鍵數值
加速收入及組織倍增成長

攜手同淨灘，環保愛地球
為世界健康做出最大貢獻



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

商品成功流通至121個國家或地區

身為「引導全球邁向健康之健康促進企業」，環貫綠佳利以協助全球人達到身心、經濟、社會健康為最高宗旨。

從年初至今捷報不斷！很開心公司的商品成功流通至西非的甘比亞，目前全球已有121個國家或地區的人民可以購買到公司的產品。這數字意謂愈來愈多人的健康意識覺醒，需要全方位的健康促進之相關產品守護健康，進而創造高品質的生活。

建構開啟成功的商業模式促進經濟健康

在促進經濟健康方面，公司由自主創業+啟動學院課程，輔以九宮格BINGO卡，並搭配成對領導獎勵、金牌推薦王獎勵活動，建構開啟成功的商業模式，讓眾人都能掌握運作事業的基本功技巧，因而奠定良好事業基礎，同時還能帶動個人及伙伴財富曲線呈現正成長，促使組織不斷茁壯及成長，進而重新掌握人生主導權！

打造組織健康體質，加速迎向成功人生

為加速眾人邁向成功的速度，公司把原本自主創業+啟動學院的課程進行濃縮，推出精華進階版4堂課程，分別為：創業驅動力、成功三步走、高效能ABC、締結高手，每堂課皆由菁英

領袖以深入淺出的方式傳授眾人如何落實運作事業的基本功，加上自我實況練習，讓所有自主創業家具備立獨立運作事業及帶領組織前進發展的能力，藉此奠定良好事業基礎及打造良好事業經營狀況，促使財富曲線呈現正成長，進而迎向成功的人生。

同時，公司也推出IBO (Independent Business Owners) Meeting課程，經由IBO自主創業+的機制，讓自主創業家們從新入會率、回購率、客單價、有效會員、直推的直推率的金五角數值檢視組織的體質，藉由「數值可視化」的方式改善、管理、強化組織健全發展，有效提升團隊合作，進而結合眾人的力量讓成功極大化！

把守護健康廣及世界，讓全球綻放笑容

在促進社會健康方面，創立至今，環貫綠佳利不僅全力推動各項能帶給眾人健康的服務，也把守護健康廣及世界，進行各項公益活動，像是推廣多年的「攜手同淨灘，環保愛地球」活動，至今已累積撿拾數千公斤的海灘垃圾，現今公司也將愛地球的觸角延伸至南台灣，藉此喚起全國重視環境保護的重要性，號召更多企業共襄盛舉投入公益活動讓地球更健康。

期盼更多人加入環貫綠佳利的行列，一起為全球邁向健康做出最大努力，讓世界綻放笑容！

最新焦點



03

UNP鐵粉頻道開台一周年
對公司、產品產生強大確信及驕傲
引爆成功的加速器，擴大組織成長

05

自主創業+系列報導6
「自主創業+」打造你的經濟
開啟1億人的全民創業時代

07

UNP FAN'S TV系列報導5
2021年創造奇蹟、主宰未來

08

自主創業+啟動學院系列報導5(上)
「ABC啟動」造就更高的締結成功率

11

IBO Meeting系列報導1
揭密財富躍5大關鍵數值
加速收入及組織倍增成長

13

引領眾人迎向新風口、
直搗財富核心系列報導5
傳直銷業的全渠道營銷策略剖析
「變與不變」及「6大升級」大揭密

15

Zoom線上學習系列報導11
最強締結神器Zoom
拉近成功距離、放大成功價值



19

攜手同淨灘，環保愛地球
為世界健康做出最大貢獻

國際兩岸



21

牛年旺返、幸福奔騰
超越自我、再創佳績

榮耀經典



22

環貫綠佳利4月天寫下榮耀的歷史

健康補給站



23

親民養生、養顏聖品
「普力活BB鳳梨炒黑木耳」
HOLD住健康及美麗

心靈激勵



25

小綠專欄：
「新」啟動

26

莉莉專欄：
全面建構健康體位生活

27

心靈成長小故事

發行地址/環貫綠佳利股份有限公司

100台北市中正區忠孝西路一段66號30樓
(新光摩天大樓)

服務電話：0809-061-000

編輯群/環貫綠佳利股份有限公司企劃課

http://www.naturally-plus.com

中華民國97年9月創刊 版權所有 翻印必究



課程表訊息
請洽服務中心
或官方網站
http://www.naturally-plus.com/
tw/zh/seminars/

◆服務中心

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服務中心)

UNP鐵粉頻道開台一周年

對公司、產品產生強大確信及驕傲 引爆成功的加速器 擴大組織成長



環貫綠佳利專屬的網路頻道「UNP FAN'S TV鐵粉頻道」開播至今一年，期間，猩主播井山智幸董事邀約許多海內外公司高層、專家學者、產品合作伙伴、千萬美金達成者進行專訪，從市場趨勢面談到實際運作事業的成功關鍵技巧、從21世紀全球最夯明星營養素談到公司商品的研發及製程獨特處、從人生谷底談到翻轉人生及引領數十萬伙伴「贏」向成功的致勝秘訣，眾人從這些精彩的專訪影片中對公司、產品、未來都產生強大的確信及驕傲，進而重新掌握人生主導權！

此外，金意如(Amanda)副理、謝秉翰(Edward)講師也針對公司的制度做一系列完整的精闢說明，再加上CFC世界大使的百萬及千萬美金財富倍增心法分享，以及星鑽等領袖透過鐵粉俱樂部分享產品、事業見證，所有伙伴經由「UNP FAN'S TV鐵粉頻道」這個零落差的教育平台，藉由商品、事業、活動等影音資訊的播放服務，24小時隨時、隨地深入了解及掌握公司各項資訊，因而強化自我和伙伴的專業知識，加上複製菁英領袖的黃金成功法則，大大加速達成成功的速度，以及擴大組織成長！

目前「UNP FAN'S TV鐵粉頻道」區分為：產業、事業、制度、產品，以及鐵粉俱樂部等單元，讓人從中掌握健康、財富、幸福的成功關鍵。

產業單元掌握經濟趨勢創造競爭優勢

特邀日本、綠加利社長兼美國、綠加利CEO田嶋隆志主講線上世界學習會，首播當天吸引3千多位各國伙伴經由線上學習掌握經濟趨勢創造競爭優勢，進而站在時代浪潮頂端駕馭現在及未來；此外，董事井山智幸也透過「3個護身符」議題，讓眾人藉由了解「傳直銷產業的歷史」、「營養輔助食品的重要」、「環貫綠佳利的本質」，讓人擁有滿滿的正能量守健康、招財富、增幸福！

事業單元啟動經營力。月入百萬不是夢

環貫健康有限公司董事長兼綠加利集團總裁名越隆以「屬於你的環貫綠佳利事業」為題，傳授台灣伙伴如何經營環貫綠佳利的成功訣竅。而洪聖傑(Robot)經理則以「環貫綠佳利帶你上雲端，月入百萬不是夢」為題，教導眾人經由善用UNP APP壓縮成功、倍增財富。此外，台灣、日本、馬來西亞的千萬美金達成者也分享千萬美金成功心法及成功新利器，讓人躍升月入百萬一族，進而直驅千萬美金的財富殿堂。而台灣的百萬美金達成者也傳授打造全方位幸福人生的成功秘訣，另外，還有星鑽等領袖講授啟動經營力，讓自主創業家們都能開創成功的事業。

制度單元開啟新商業模式思維向世界「錢」進

在制度單元，金意如(Amanda)副理、謝秉翰(Edward)講師也針對公司的制度做一系列完整的精闢說明，讓眾人看懂這份事業，進而掌握財富及時間自由。

產品單元建構全方位健康。擁有美麗與活力

有「含氫水之父」美譽的太田成男教授、「水素專家」之稱太田史曉社長、被譽「葉黃素之父」的弗雷德里克·哈奇克博士(Dr. Fred Khachik)、有「美麗與活力開創者」美名的石川雅仁代表取締役社長、中山醫學大學營養系副教授翁玉青博士，從長期對全球人的健康觀察，以及相關學術、論文研究，深入剖析全球人的健康問題及需求，教導眾人健康新概念，經由攝取最夯的明星營養素，為健康建構全方位的安全防護網，擁有美麗與活力；此外，還有星鑽領袖將本身的專業和體感見證的結合剖析公司產品的優勢及獨特之處。而株式會社Shefco鹿沼工場取締役副會長菅侯吉彥、取締役五十嵐純一，則透過UNP鐵粉頻道揭密「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。

鐵粉俱樂部單元

產品及事業鐵粉揭密重拾人生主導權關鍵

星鑽等領袖分享因為對公司的產品及事業的確信進而成為鐵粉，不僅改變人生，同時還點亮自己及伙伴的生命，讓世界充滿希望及光明。

V-TALK LIVE ONLINE單元

透過成功者的視野晉身為超級領袖

UNP鐵粉頻道開台一年已成功圈粉無數，成為伙伴在運作事業過中最佳充電及成長的補給站，為了讓眾人都能成為超級領袖，UNP鐵粉頻道從3月開始推出「V-TALK LIVE ONLINE」全新單元，由蔡碧蓮(VIKI)經理主持，藉由談話有趣、活潑生動的日常聊天式訪談，讓眾人深層了解來賓特質，以及與環貫綠佳利的經營之道。





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。繼上期傳授「自我定位」的觀念，讓眾人懂得如何在經營環貫綠佳利這份事業的各階段都能航向正確航道，進而創造生命的價值，本期要讓眾人懂得「列名單、邀約、跟進」，進而加速組織發展、快速創造業績。

「自主創業+」 開啟1億人的

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、進而一步步朝著各階段的目標邁進，「贏」向

打造你的經濟 全民創業時代

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。

2 列名單找尋目標客戶 目標精準成交機會大

列名單主要的目的就是找尋目標客戶，當目標愈精準，成交的機會越大，組織的發展速度就愈快。名單該怎麼列？一定要先拋棄先入為主的觀念，將想得到的大量名單列入名單內，可以依照居住區域、關係、最想合作的人、有業務經驗等條件區分。

1 每日落實行動圈 快速創造高業績

在傳直銷的領域中，沒有落實市場開發行動，所有的夢想與目標都是口號。貫徹該有的市場開發動作，是快速創造業績的唯一方法。

行動圈是傳直銷從業人員開展業務的基本流程，包括：列名單、邀約、跟進。藉由按部就班每天落實行動圈，就能快速創造業績。

3 邀約人到公司ABC運作 讓客戶接觸產品及事業

邀約是為引導客戶接觸到公司的產品及事業，可邀約到公司或會場進行ABC法則運作，畢竟有接觸才有機會，同時經由ABC法則借力使力也大大增加成功締結的機率。

邀約3大重點：

找對的人：
找想賺錢的人。

1

溝通好：
落實B角色的工作。

2

帶進來：
讓新朋友心甘情願地
走進公司及會場。

3

進行邀約的3步驟：

寒暄暖身讓對
方產生好感。

挖掘
需求。

時間、地點
確認。

邀約的秘訣：除了保持誠意建立穩固的信賴關係，更重要的是「比你朋友多一分堅持。」



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



4 持續跟進 加速成交、強化組織運作

跟進是對事情採取後續行動，其目的是：①成交；②售後服務。

在銷售的最後階段，成交會有幾種形式：一種是水到渠成式成交，是你在整個銷售過程中做對所有事情的結果；另一種是引導式成交，當顧客猶豫不決，想買又不想買，他需要你的正確引導。

為了達成成交機率可運作的跟進技巧，如下：

- ①線上、線下課程學習：像是自主創業+啟動學院課程、FAN'S TV等課程。
- ②參與公司或組織活動：引導新朋友參與表揚活動、DASH年會等公司各項重要活動。
- ③定時、定點進會場運作。
- ④讓經營力持續燃燒：經由金牌推薦王、成對領導獎勵等活動燃燒前進的動能。

服務是成交的開始，並非結束，藉由跟進做好售後服務可使新伙伴重複購買產品或轉介人脈，不僅可以讓愛用者變成分享者，甚至進化為經營者成為你團隊中重要的一員，同時也可以深挖對方的人脈，強化組織。

下期《展翅》月刊將針對「自主創業+」服務第六步驟「ABC成功關鍵」進行報導，揭開運作事業的成功密碼，讓你打造你要的經濟。



UNP FAN'S TV系列報導5 2021年創造奇蹟、主宰未來

在2021年金牛年開始，很多人許下希望自己及家人都能擁有健康、財富、幸福的願望，如何讓夢想實現、「牛」轉新機？猩主播井山智幸董事藉由UNP FAN'S TV和眾人傳遞經營環貫綠佳利事業邁向成功的重要關鍵，讓你實現所有願望。

節目一開始，井山智幸直接點出公司今年主推及發展的重點核心，就是數位平台、自主創業⁺啟動學院課程、九宮格賓果卡活動及成對領導獎勵。

加劇數位化平台進展，創新產業商業模式

數位化正在改變全世界的經濟與商業環境，尤其在新冠肺炎疫情爆發之後，全球已有許多企業將更多業務轉移到線上進行，數位化已攸關企業及人們的未來發展！根據世界經濟論壇（WEF）估算，未來10年內產業數位化將會帶來超過100兆美元的經濟效益。

環貫綠佳利自在台成立時即開始提供數位化經營服務，有鑑於數位轉型將提升產業競爭力，公司積極強化數位平台，經由線上與線下整合建構全渠道的運營通路，不久，眾人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，人人都能輕易上手，成就跨國事業，進而主宰未來、創造更好的前景及「錢」景！。

落實自主創業⁺啟動學院課程內容就能獲得成功

為讓眾人都能與數位平台接軌，公司推出許多啟動經營力計劃，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付諸行動前進，就能獲得成功。具體來說，「目標→練習」是透過「自主創業⁺啟動學院課程」的計畫，誰都可以快樂的學習；「活動→報酬」是透過遊戲型的「九宮格賓果卡活動」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「管理、改善、強化」數值。

今年是環貫綠佳利的創業元年，每位自主創業家只要扛起當老闆的責任，把公司或產品的資訊傳遞給兩位新朋友，再協助他們跟自己做同樣的事，上自主創業⁺啟動學院課程，並落實課堂所學基本功，同時，並把公司所推廣的成對領導獎勵列為目標，隨時透過九宮格賓果卡檢視，當每個關卡過關時，意謂個人及組織又向前邁進一步，還能同步達成成對領導獎勵領取最實質的現金獎勵，以及協助新伙伴獲得獎金，進而可以吃便宜、吃免費產品，大大增加立即經營的動機及誘因。

2021年所有自主創業家們透過經營環貫綠佳利的事業一定可以重新創造奇蹟！只要設定好明確目標、啟動大量行動，並配合公司各項活動同步前進及不斷努力，就能在「牛」轉乾坤，開創健康、財富、幸福的人生。

自主創業⁺ Plus Startup 啟動 Rally PLUS

「ABC啟動」造就更高的 締結成功率

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，第4堂課程特邀請CFC世界大使暨百萬美金達成者張隆熙傳授「ABC啟動」的技巧，經由ABC法則的應用，讓伙伴懂得如何有效借力，不僅可以讓自己做得更輕鬆，還可讓組織的發展速度更快，進而讓眾人人都能成功開啟環貫綠佳利所建構的全球事業通路。

課程一開始，張隆熙分享為何經營環貫綠佳利？主因有三創，分別為：(1) 創造內在驅動力：也就是讓人擁有追求成功的動力，藉此追求快樂、遠離痛苦；(2) 創造需求；(3) 創造推力：製造推力與拉力讓新朋友或伙伴有危機意識，願意跟隨你共創成功的人生。

重零開始，創造百萬月收入成績

人的一生一直處於改變或不改變的抉擇，然而改變是需要做許多的冒險才能突破現況，進而遇見更好的自己。過往張隆熙曾是一位保險業務區經理，擁有200多萬年薪，被視為處經理的儲備人選，因為姊姊張惠伶的分享，加上看到姊姊和姊夫經由環貫綠佳利再創事業高峰，觸動他潛在的內在驅動力，決定中年轉行，做出重「零」開始的決定，造就現今擁有百萬月收入的成績。



有效啟動環貫綠佳利事業經營訣竅

他藉由AB大補帖，有效啟動環貫綠佳利的事業經營訣竅，成功把C(Customer顧客，意指新朋友)帶進公司、會場，藉由「ABC啟動」讓對方看到透過經營環貫綠佳利可以他們創造未來價值，像是可以讓父母的晚年生活過著更有品質的生活環境、和妻兒過著美好的未來等，藉此讓對方選擇改變自己，進而創造內在驅動力，追求快樂、遠離痛苦。

解析6大族群的成功締結關鍵

如何啟動新朋友做出具體行動成為環貫綠佳利的事業伙伴？他指出，和新朋友互動對話時需掌握3個技巧，分別為：(1) 讚美對方，拉近距離；(2) 認同對方，取得信任；(3) 適時提問讓對方說出真心話。他也針對社會新鮮人、退休族、家庭主婦、上班族、業務、專業人士等6大族群，解析如何和他們互動對話技巧，讓他們做出具體行動成為環貫綠佳利的事業伙伴。

成功締結 互動對話技巧

想先做其它工作累積社會經驗與人脈，不想這快經營環貫綠佳利！

您的觀念很棒耶！但這樣你應該更早啟動經營環貫綠佳利！這裡有許多來自各行業的菁英，可以循序漸進累積很多寶貴的社會經驗與人脈！

恕我打個比方，如果您碰到一位心儀對象，您是否會說先去追其他人累積經驗？待您具有經驗、條件，但機會可能已不在！

噢，有道理！趁年輕拚了！

太棒了！公司開設自主創業+啟動學院課程，現場有許多菁英，一起學習並認識他們好嗎？

好。

社會新鮮人

上班族

好羨慕上班族朝九晚五生活！對了，您最想實現的夢想是什麼？

哪敢有什麼夢想。真要說的話，想買房、出國、車子。但這樣的工作收入簡直是天方夜譚。

我相信您一定可以很快實現夢想。如果有機會透過環貫綠佳利協助您增加收入完成夢想，會不會是一個很棒的機會？

也是啦！

下周一我們有一個教您簡單快速成功的系統課，一起來學習好嗎？

可以！

退休族

家庭主婦

環貫綠佳利的確很棒，但我已65歲，拚了大半輩子人生，現在要從頭開始經營，跑不動，認真吃產品顧健康就好了！

看不出您65歲！以您過往職場經驗及人脈，正是經營這事業最佳資源，況且您的朋友也都需要保養健康，顧健康還能賺錢正是啟動這事業的最好時機。

剛好這個禮拜公司有健康新主張的課程，從趨勢看環貫綠佳利所種下的健康種子優勢，讓我們一起活出最精采的生命，好嗎？

好耶！

老公要我把家庭及自己的健康顧好，其它事不要我擔心！因此我只想認真吃產品。

好羨慕妳，但長期和社會隔離會導致妳都沒有成長，經營環貫綠佳利可認識各行各業的朋友讓自己不斷成長，顧健康、賺財富，還能和老公更有話題可聊。

剛好這個禮拜公司有產品小學堂的課程，從健康趨勢看商機，讓我們一起顧健康、創財富，好嗎？

好耶！

下期《展翅》月刊將持續分享如何成功締結業務、專業人士的互動對話技巧，讓更多人能做出具體行動成為環貫綠佳利的事業伙伴。

IBO Meeting系列報導1 揭密財富跳躍5大關鍵數值 加速收入及組織倍增成長

為加速眾人邁向成功的速度，公司在北、中、南開設IBO Meeting課程，讓眾人藉由IBO(Independent Business Owners)自主創業家的機制檢視組織體質，經由「數值可視化」的方式管理、改善、強化組織健全發展，進而有效提升團隊合作、共創成功極大化、跳躍式的財富成長。

首發課程在台北公司登場，由蔡碧蓮(VIKI)經理主講自主創業IBO、如何創造百分百成功團隊，而張文萱(ELSA)副理則講授營業相關內容。

五角數值攸關創業成功與否的關鍵

在自主創業IBO單元課程中，蔡碧蓮指出，自主創業最常發生的問題就出在創業者身上，解決之道就是從攸關創業是否成功的五角數值(新人會率、回購率、客單價、有效會員、直推的直推率)進行檢視，從中找出創業問題及解決問題。

一般而言，在日本成就以上的伙伴可從NDS(NP DATA STATION)系統左上角功能選項點選IBO診斷機制檢視自我組織的五角數值情形。而公司也特別針對參與本次課程的伙伴提供各自組織的五角數值，讓眾人從中了解自己組織潛在的問題。

新人會件比每月成長10%，活化組織新氣象

新人會件比是個人組織內當月新登錄的數值與前月新登錄的比例，每月至少要成長10%才能促使產生成長的動能，為組織帶來活化的新氣象。探究一般新人會件比無法有效成長的主因為「無法成功邀約」，可從ABC進行檢視。

所謂A是Adviser指借力者；B是Bridge意指自己，當A和B在邀約的過程中發生(1)不堅持、(2)不行動、(3)不敢訂目標、(4)不回報，就會造成新人會件比下滑情形。而C是Customer泛指新朋友，當C在被邀約的過程產生(1)不了解、(2)不投入、(3)不學習、(4)不相信、(5)不配合，就會造成邀約失敗的結果。



回購率、有效會員構成穩定業績和持續收入主因

客戶對自主創業家的意義不在於「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。因此回購率的高低也代表組織中的有效會員情形，而回購率比為個人組織內當月有購買商品的數值，與前月有購買商品的比例，當自主創業家建構出有如鐵粉般的消費網時，此2個數值就會呈現正成長。

從下列情形可檢視回購率、有效會員衰退的原因：



增加商品購買數量及組合以提升業績

「業績 = 來客數 * 客單價」，然而當商品品項及客人沒有增加之前該如何增加營業額或提升業績？答案是提高消費客單價。客單價比為個人組織內當月平均購買單價的數值，與環貫綠佳利整體的平均購買單價的比例，可經由「增加購買的數量」或「商品組合」、「締結後臨門一腳」等方式提升消費客單價，像是伙伴單純只是因為對識霸明力多的喜愛及需求而入會，可在後續跟進時再向對方分享活美水素水、普力活BB、普力活FIRE系列等商品，而公司定期開設營養學苑課程，可邀約伙伴透過此課程學習，從中了解商品組合的優勢，一來可產生健康加乘效果，二來可經由黃金三角產生日循環獎金、推薦獎金等回饋，小則攤平產品價錢，大則賺到豐沛獎金直達財富自由。

提升直推的直推率促使組織穩固茁壯

團隊不只建立在直推讓組織成形，還有直推的直推，才能促使更多人能加入參與這場團體戰！直推率比(直推的直推率比)為過去的4個月個人組織內的新登錄會員中，有直推成功的數值及比例。如果所有的會議只有介紹人加3個直推伙伴的情形，代表會議的重點在領袖，為個人演說，其背後潛藏著7個危機，分別為：(1)關注重點錯置，只關注自己；(2)沒有可複製的經營模式，組織會出現人才短缺的困境；(3)領袖為親力親為者，凡事全部一把抓；(4)不重視人才培養，組織倍增有難度；(5)不懂被領導藝術；(6)遠離市場安於現狀，不知道市場變化；(7)沒有升級團隊。

下期IBO Meeting系列相關報導，將從營業相關內容，讓眾人達成領袖的必備條件，以及善用運作事業的成功利器、具備解決異議問題的能力，進而有效提升團隊合作。

引領眾人迎向新風口、直搗財富核心系列報導5 傳直銷業的全渠道營銷策略剖析 「變與不變」及「6大升級」大揭密

創世紀
講師 時台明老師

上期時台明老師傳授如何在全渠道行銷時代創極大化成功，進而擴大目標客群提升成功締結率。本期他將剖析傳直銷產業的全渠道營銷策略，揭密「變與不變」及「6大升級」關鍵，藉此引領眾人迎向新風口、直搗財富核心。

時台明指出，傳直銷產業之所以永不退流行、走在時代前端的主因及關鍵？在於其能吸納及整合其它行銷模式。

保留核心優勢，迎合潮流進行升級及改變

然而未來會有更多新的行銷模式誕生，傳直銷業在進入全通路時代，在營運及行銷方面該如何進行呢？他經由下列6個變與不變，剖析在堅持保留核心優勢下，該如何同步進行升級及改變。

創業精神不變，經營模式多元

自我定位決定看事業的角度及高度，進而決定行為及結果。面對任何新的經營模式，仍需保留「就是要藉此開啟卓越非凡人生的創業精神。」

A

分享本質不變，開發方式多元

不論開發的方式為何？經營傳直銷不是去販售商品，而是「分享健康、成長、人生的價值」，讓你藉此平台完成生活中所想要的條件及實現夢想。

B

管道建設不變，對象來源多元

建立管道是經營傳直銷的重要要件，消費網能產生穩定業績和收入，組織網則能產生倍增業績和收入，因此分享來源不僅既有人脈，也包含冷暖市場。

C

人的溫度不變，服務形式多元

直銷以人為核心，因此人際間的情感傳遞溫度是不變，因而不論提供任何服務，人的情感溫度感受是重要。

D

會議凝聚不變，線上線下多元

每週兩小會：小型分享會、經營者會議；每月兩大會：大型說明會、新人啟動會，藉由會議凝聚團隊情感，以及借力協助伙伴解決問題、事業運作。

E

團隊運作不變，合作機制多元

傳直銷就是運用團隊力量所共創的事業，集結眾人的優點一起運作，為團隊創造更多成功的機會。

F

站上世界新趨勢浪潮，成就更大的事業版圖

面對世界新趨勢浪潮強勢來襲，可經由下列6個升級，成就更大的事業版圖！

1 自我定位的升級

- A. 定位-思想-行為-結果，定位對了，一切都對了！定位決定個人思想，而思想決定做事的行為，致於行為則會直接影響結果。
- B. 領導和骨幹的3個定位升級：
1. 從關注自我到成就他人。關注自我只會再乎個人收入，但成就他人則組織就會變得更大。
 2. 從被動配合到「主動承擔」。
 3. 從埋頭苦幹到抬頭看路。領導人是團隊的領路人，要知道未來的方向及趨勢為何？甚至要跟上公司的布局，才能成就更大的事業版圖。

2 思維模式的升級

- A. 社群思維：社群就是社交群體，藉此盡可能擴大人脈圈。
- B. 流量思維：把人脈引流到自己的流量池看自己的訊息，需傳遞有用訊息。
- C. 迭代思維：除自我原有技能仍需不斷吸收新知及技能，讓自己不斷地進化、升級。
- D. 平台思維：整合各平台的資源。
- E. 跨界思維：從別的行业學會優化本身行業的能力，或是整合及吸納市場發展的方式。
- F. 裂變思維：也是倍增的思維，讓消費者成為分享者、分享者成為經營者、經營者成為領導者或未來的領袖，一層層上去，團隊的網絡才會變得更大。

3 事業訴求的升級

- A. 直銷：一般人常講直銷優勢有管道革命、無風險創業、倍增、合作代替競爭。
- B. 全渠道行銷：
1. 沒有時間和地點的限制(移動網路)。
 2. 不受人脈瓶頸的限制(社群行銷)。
 3. 分享變得加容易(社交軟體、FB、IG、YouTube等)。

4 開發模式的升級

除了既有熟人暖市場，運用線上開拓弱連結的陌生市場，拓展更大的市場發展空間。

5 會議系統的升級

- A. 會議的「目的」及「對象」要正確，效果才能出得來。
進人會議、留人會議、育人會議。
- B. 會議的模式要均衡：
1. 小型會議：遍地開花、小組作戰、複製獨立A角色。
 2. 大型會議：集中替代、提速增量、加快市場的發展。
- C. 會議的節奏要合理：
會議過少伙伴借不到力，會議過多則因過度動員造成疲乏和缺少做市場的足夠時間。以每週兩小會(小型分享會、經營者會議)、每月兩大會(大型說明會、新人啟動會)為合宜。

6 人才梯隊的升級

- A. 直銷的兩條腿：人才及業績。
1. 人才跟不上業績，業績怎麼上將來就怎麼下。
 2. 業績跟不上人才，沒有業績就沒有收入，沒有收入就留不住人。
- B. 直銷是以「人才」建構財富管道的事業，團隊的強弱不是看領導人的個人能力，而是看誰能培養更多的人才，並將人才整合成完整的「人才梯隊」，誰就是贏家。
- C. 團隊發展遇瓶頸的最大原因：
A角色(獨立的領導者)和小A角色(懂得辦小型活動及能做市場成交能力、輔導新人的能力者)的欠缺。

Zoom線上學習系列報導11

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

受到新冠病毒疫情衝擊，中國 2020年到11月止的統計已有301萬家小型私營企業註銷經營，扣除流動攤販、網店等，小店、店鋪倒閉數量有上百萬家，其中，近7成店家營運不滿5年；有人在網路上整理出一份「2020年台灣消失的企業」，總數多達168家，許多知名店家也抵擋不住疫情，搭上這波倒閉潮！連名媛、藝人加持的手搖飲店也不紛紛倒閉，而國內旅遊業龍頭從去年9月初至年底，更是以一週關一家門市的速度，總計關閉30家實體門市，藉此衝破疫情難關。

根據統計，創業1年後存活比例只有10%，而5年後存活率則只剩1%。從數據來看，創業開店屬「高失敗領域」，從日本作家伊關淳的著作《為什麼1%的人創業賺大錢，99%的人三年後卻賠光本金》一書得知，開店不僅要搞定貨源、人源、財源，還要懂得利用大數據做精準行銷，此外，每個運作環節都要小心謹慎，在面對未知的危機來臨時，還要及時做好危機處理，才能成功走出風暴。

如何成功創業，並擴大市場、年年業績正成長、永續經營？這是許多創業家的夢想，該怎麼做才能實現呢？《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活用在環賈綠佳利的事業中，藉此讓任何年紀的自主創業家們都可以成功創業，成就永續經營的跨國企業。

1. 如何經由Zoom進行邀約的技巧，如下：

有一個零風險、低資金、專業團隊協助的創業投資機會，透過線上說明會一起評估，一同站上經濟浪潮好嗎？

我們夫妻倆一直在尋找零風險的創業模式，如果這是讓我們成功逆轉人生的契機，非聽不可！

成功關鍵：許多人想創業卻害怕有風險，又擔心專業不夠，因而裹足不前。經由Zoom線上方式讓人掌握一個零風險、低資金，又有專業團隊協助的商業模式訊息，還能開創跨國事業，大大增加邀約的誘因。

Online



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

健康是時代趨勢、人人都有需要，公司透過全方位的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。

擁有健康、財富是所有人的願望，分享這樣的訊息也等同做善事，百利無一害。

成功關鍵：經由Zoom讓人了解健康趨勢、掌握產品優勢，創造身心、經濟、社會健康。

(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？

我們沒有相關專業背景及傳直銷經驗，該如何啟動這份事業？

我請一位曾是禮品批發商、現為CFC世界大使，分享他在10多年前如何藉由這份事業成功轉型、再創事業巔峰的過程？

我非科班、也無傳直銷經驗，因簡單相信，從分享2位朋友開始，透過大量學習專業知識及分享、邀約，至今已累積200萬美金財富！

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，看到希望的未來，進而創造高締結成功率。



3. 如何經由Zoom進行締結的技巧，如下：

公司和領袖們精心設計自主創業+啟動課程，每堂課由菁英領袖傳授運作事業的基本功，再輔以BINGO卡檢視運作情形，藉此打造良好事業經營狀況。

事業基礎穩定，就有機會讓財富曲線呈現正成長！



成功關鍵：經由Zoom平台可隨時詳盡說明公司所提供的事業成功利器，促使新伙伴真正掌握成功的秘訣，大大增加締結的成功率！



4. 如何經由Zoom進行跟進的技巧，如下：

公司推出金牌推薦王、成對領導獎勵，讓人不僅能獲得財富，還能擴大組織發展，進而邁向成功，一定要以此為目標並達成喔！

我一定要達成，同時也會協助伙伴一起達成！共心齊力、再造未來！



成功關鍵：經由Zoom平台讓伙伴把公司的各項重要活動做為目標來設定，進而創造財富，以及擴大組織。



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



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

Special
Coupon 10% OFF



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)

攜手同淨灘，環保愛地球 為世界健康做出最大貢獻

身為「引導全球邁向健康之健康促進企業」，環貫綠佳利以協助全球人達到身心、經濟、社會健康為最高宗旨！不僅全力推動各項能帶給眾人健康的服務，也把守護全球人的健康廣及世界，進行各項公益活動，為全球邁向健康做出最大貢獻，讓世界綻放笑容！

深耕台灣超過17年，環貫綠佳利秉持取之於社會用之於社會的精神，投入公益不遺餘力，除了和伙伴長期贊助台灣導盲犬協會，以幫助視障者走向光明的人生，同時也關心及協助身障者、貧窮老人和偏鄉小孩等弱勢團體。此外，環貫綠佳利深知唯有地球健康，人們才會更健康的道理，也把掃街、淨山、淨灘等環保愛地球活動納入年度的重點公益事項中，以實際的行動對社會及地球付出多一點關心、多一分愛心，讓地球及人類都能變得更健康！

海洋健康攸關所有地球生物健康

海洋占地球表面積約71%，海水儲量占地球總水量97%約為1.3x10¹⁰億噸，不僅是珍貴的水資源來源，同時也蘊藏著豐富的生物，因此海洋也被譽為孕育萬物的生命搖籃！有鑑於海洋的健康攸關地球上所有生物的健康，近年來環貫綠佳利定期號召伙伴投入「攜手同淨灘，環保愛地球」活動，至今已累積撿拾數千公斤的海灘垃圾。

老中青熱血撿拾垃圾為地球盡一份力

環貫綠佳利董事長兼總經理松延光泰於3月20日帶領300多位伙伴和社員，前往位於高雄蚵仔寮海邊沙灘進行「攜手同淨灘，環保愛共享」活動。本次活動有許多年輕人、銀髮族，還有小朋友熱血參與環保愛地球的活動，透過撿拾垃圾為地球的健康盡一份心力。

為了讓大家都能了解環貫綠佳利號召伙伴做公益的用意，在開始淨灘活動之前，松延光泰從公司的企業理念「世界和平」談起，環貫綠佳利經由健康促進之相關產品的讓人們獲得身心健康，經由愛用及分享創造經濟健康，因而人人都有能力為社會做出貢獻促使社會健康，進而推動世界和平。反觀人類生存於地球上，倘若地球不健康，相對地也會對人們的健康造成傷害，因此唯有地球健康，才能讓身心、經濟、社會健康發揮最大正面功效。



1小時共撿拾233公斤的海洋垃圾

根據近年來各種國際淨灘活動所撿拾的垃圾統計，海洋主要兩大垃圾為「免洗餐具」及「塑膠垃圾」，其中，單單撿拾到的塑膠瓶堆疊起來約有8.4座台北101大樓的高度，而免洗餐具的數量，以單人的3餐使用量來計算，可用上將近30年。

在本次1小時的淨灘過程中，眾人不放過沙灘上的任何垃圾，即使夾在大石頭縫隙中的垃圾也難不倒眾人，對於伙伴而言，大石頭如同經營事業中所遭遇到的困境，但只要堅持不放棄，集結眾人的力量努力不懈就能突破困境，最終大家一一突破，把大石頭縫隙中的垃圾揪出，總計撿拾近233公斤的垃圾，其中，塑膠垃圾為大宗。

看著美麗的沙灘充斥著大大小小的垃圾，大家十分心痛海洋被人為破壞，更憂心這些沙灘上的垃圾若不立即處理，隨著海浪飄向大海，被海洋中的動物吃下肚子，那就糟糕了！因為塑膠廢棄物歷經幾十年也不會分解，若漂流沉入大海，魚類將誤食這些微塑料，當人類吃下這些魚類時，最終自食其果，也將微塑料吃到自己的肚中，危害到自身的健康。

重視環境保護把愛地球元素融入產品

當天晴朗暖熱，深怕淨灘過程肌膚被紫外線曬傷，大家在遊覽車上開始擦奧芮姬隔離修飾霜來保護肌膚。向來重視環境保護，環貫綠佳利也將綠色永續視為發展目標之一，在製造產品時也將愛地球的元素融入產品中，以深受大眾喜愛的奧芮姬隔離修飾霜為例，不含二苯甲酮（Oxybenzone）、甲氧基肉桂酸辛酯（octinoxate），因為這兩個成分是導致珊瑚白化現象！致力引導全球邁向健康的環貫綠佳利絕不允許產品所含的成分為了保護人們的健康，而有傷害大自然的生態情形發生。

此外，眾人也經由補充活美水素水、識霸明力多強化健康安全防護網，因此，在1個小時的淨灘活動中大家都沒有一絲疲憊感，反而愈撿愈起勁，因為淨灘是一件有意義的事！眾人也將當天的活動照片PO上臉書，期待周遭的朋友也能響應環保愛地球的活動。當然，還是希望經由本次的淨灘活動喚起國人重視環境保護的重要性，藉此拋磚引玉，號召更多企業一起投入公益活動，讓地球更健康，世界更美好！



牛年旺返、幸福奔騰 超越自我、再創佳績

「贏」向嶄新的2021年，香港綠加利以環貫健康有限公司董事長兼綠加利集團總裁名越隆昭的座右銘：「今日的我勝過昨日的我」獻給所有伙伴，期望眾人今日都能比昨日的自己稍微成長一些，在新的一年里都能超越去年的自我，再創佳績！

2月11日是香港綠加利進入牛年的開工首日，公司特別把擦亮的5円日幣穿上紅繩放進紅包中限量送給伙伴，其用意取自日文五円(ごえん)的發音很像「ご縁」(結緣)，當日本人送人5円日幣，代表想跟你結緣，此外，多數的日本人到神社投香油錢時都會選擇捐5円日幣，希望能跟神明結緣，期盼有好事發生。相傳從古代開始日本人就將5円日幣視為能帶來幸運的吉祥物，而中間開洞的硬幣也包含對未來充滿希望的意思！

首次舉辦兩岸三地線上直播

牛年一開始，香港綠加利希望牛年「旺」返，大家都能超越自我、好運旺旺來！香港綠加利也帶頭超越自我，率先經由線上節目升級引領眾人更上一層樓。公司在2月27日首次舉辦兩岸三地線上「新春Rally空中春節團拜」直播，為了讓台灣的伙伴也能融入其中，公司貼心地在影片上加上中文字幕。

香港體育舞蹈及單車代表隊成員見證分享

本場活動由香港最紅姐妹檔畢雁玲和畢雁兒擔任主持及開場，接續由獲獎無數的香港體育舞蹈代表隊成員林軒宏(Henry)和劉映彤(Chloe)表

演3套雙人拉丁熱舞，跳完後分享喝含氫水的體感。緊接著安排港姐級歌后羅子晴(Camie)獻唱「喜歡你」，帶動整場歡樂的喜氣，同時還邀請前香港單車代表隊成員、中國第九屆全國運動會金牌得主何兆麟親臨現場，他也分享跑完馬拉松後喝3包含氫水的驚人感受。

公司及台灣領袖提供大獎把活動帶到最高潮

香港首位CFC世界大使黃其發也經由線上直播向所有伙伴拜年，祝賀眾人：恭喜發財、個個身體健康、業績牛氣沖天、組織繼續大大大，而台灣的CFC世界大使張惠伶、黃其輝也勉勵所有伙伴都能在逆境中自強、牛轉乾坤。

當眾人沉浸在節目的歡樂氛圍時，公司和CFC世界大使張惠伶、黃其輝分別獻上春茗規模等級獎項、數個紅包大獎把活動帶到最高潮！讓伙伴即使參與線上活動也能抽中大獎！

新冠病毒疫情持續延燒一年多，香港綠加利在活動最後，期望大家在金牛年時都能力大如牛、健壯如牛、氣吞牛斗、金牛敲門，「牛」轉乾坤突破這波疫情難關！「贏」向更好的人生。

環貫綠佳利4月天 寫下榮耀的歷史

環貫綠佳利自創立以來致力引導全球邁向健康，努力促使全人類獲得身心健康、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4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4月天，有哪些大事發生哪？透過下列讓你秒懂環貫綠佳利所做的努力及貢獻。

2009年4月9日 環貫綠佳利成立

看好亞洲市場潛力，環貫綠佳利於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。



2020年4月 UNP FAN'S TV開台



「UNP鐵粉頻道」是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！而「UNP鐵粉頻道」不僅月月都有超強大卡司傳授事業成功之道、全球經濟脈絡及健康趨勢等重大內容，同時，也和Zoom平台進行串聯，以發揮更強大的影響力。





親民養生、養顏聖品

普力活BB

HOLD住健康及美麗

鳳梨炒黑木耳



鳳梨是台灣最具代表性的水果之一，時序進入產季，卻受到中國大陸暫停台灣鳳梨進口的影響，迫使農民陷入困境，對此，政府喊出「吃鳳梨救農民」的口號！

秉持「吃在地、食當季」的健康飲食觀念，BB仔響應吃鳳梨運動力挺農民，不僅把它當水果食用，也發揮創意製作「普力活BB鳳梨炒木耳」料理，吃進健康的同時，也是愛土地、愛農民的具體展現。

鳳梨內含有機酸、膳食纖維、維生素B1、維生素C、維生素類E、胡蘿蔔素、鳳梨酵素（鳳梨蛋白酶）、鉀和錳、硫胺等微量礦物質、抗氧化物質，其中，維生素C的含量是蘋果的5倍。鳳梨有助消化吸收，卻無脂肪、無膽固醇，根據政府衛生福利部食品營養成分資料庫顯示，每100公克的新鮮鳳梨熱量為57大卡，也被視為對體重管理有加分效果的食材，此外，還具有預防自由基的破壞、強化膠原形成等功效，對健康好處多多。

近年來市面也掀起黑木耳養生熱潮，其含有膳食纖維、維生素B2、花青素、多醣體、礦物質、類核酸、鈣、鐵等成分，其中，維生素B2含量是米、麵和大白菜的10倍；鈣含量是肉類的30-70倍，鐵質更是肉類的100倍。而有「素中之葷、菜中之肉」、「植物性燕窩」等稱號，具有和靈芝、人蔘、燕窩同等級的養生地位，但價格卻十分平價、親民，被視為健康食品中的一匹黑馬，現也成為新一代的女性養生、養顏聖品。

普力活BB

鳳梨炒黑木耳

作法大公開

材料

鳳梨100公克、
黑木耳200公克、
胡蘿蔔1/4個、
鹽巴1小匙、
醋1大匙、
糖少許、
橄欖油1小匙、
普力活BB1包。

作法1

將鳳梨切小塊，黑木耳、胡蘿蔔洗淨切絲，備用。

作法2

熱鍋。

作法3

倒入橄欖油於鍋中，把胡蘿蔔放入並快炒。

作法4

加入鳳梨炒香，接續把黑木耳絲及糖、鹽加入。

作法5

食材熟透後，淋上醋、一包普力活BB，拌勻即可起鍋食用。

熱量一覽表		
品名	份量	熱量
普力活BB鳳梨炒黑木耳	1份	105卡
PS：「普力活BB鳳梨炒黑木耳」所建議使用的材料及調味料的份量，需依個人實際口感調整才能達最佳化。此外，實際熱量需視加入的食材而訂。		

金牌推薦王

2021

High Quality

NATURALLY PLUS

申請人及介紹人
皆需為
環貴綠佳利
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，環貴綠佳利公司有權追回點數、有效期間及所有相關獎金。

「薪」啟動

據報導指出，近1成上班族被「凍薪」超過10年以上，有87%上班族已經1年沒調薪，平均被凍薪3.8年，此外，受新冠病毒影響，有近6成受訪者遇到變相減薪的情況，包括：62.5%有年終獎金縮水情形、37.2%被刪減加班費、28.7%分紅縮水，雖然有37.7%上班族曾以「不滿意薪水」為由提出離職，結果僅有26.4%獲得加薪慰留，沒有獲得調薪留人者高達73.6%。新的一年，許多上班族重新開啟履歷，據人力銀行指出，近期重新開啟履歷並投遞的人數都較去年同期大增，宣示後疫情時代的「報復性轉職潮」正式啟動！

綜觀這波轉職潮的主要原因，前5名依序為「薪水太少，且生活開銷大」(52.1%)、「沒有升遷機會」(42.3%)、「覺得現在的公司沒前景」(36.6%)、「太久沒有加薪」(31.1%)，以及「工作壓力大」(22.6%)。

掌握加薪的主導權

在衡量最快為自己加薪的方法中，有61.9%受訪者選擇跳槽、44.6%打算兼差、38%認為可考證照。

過往，小綠跟大家一樣，當不滿意目前的薪資狀況，又無法改變現況時，也會經由跳槽、兼差、考證照等方式為自己調薪，但明年、後年、大後年呢？畢竟加薪的主導權在老闆手中，總不能每次遇到被凍薪、變相減薪、加薪幅度不如預期時就選擇離去。小綠不斷思考如何掌握加薪的主導權，同時還能超越飛奔物價、年年有感調薪，經由治標又治本的根本方式擺脫壞「薪」情！

直到小綠遇見環貫綠佳利進入明星產業，從中掌握世界經濟的大勢脈絡，並看懂財富運行的軌跡，藉由全方位健康促進之相關產品、雙軌制無限代的優質制度、公司各項激勵人心獎勵活動，不僅站上新經濟浪潮，還掌握加薪的主導權，時時有感為自己調薪。

目前公司在全球已協助1位領袖擁有4千萬美金的財力、20多位領袖創造千萬美金的財富、300多位領袖累積百萬美金的財產，同時，有直逼30萬個60歲以上的伙伴手心向下，創造財富的無限可能性。只要你願意，你也可以和他們一樣在環貫綠佳利「薪」啟動，不僅可以拿回自己的加薪主導權，同時還可協助伙伴擁有好「薪」情，共創財富「薪」未來。

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



全面建構健康體位生活

隨著人們的飲食日益西化，加上生活忙碌、活動量減少，導致肥胖人數急速增加！肥胖已成為全球人當前所面臨的嚴重健康問題與挑戰！根據世界肥胖聯盟估計，全球過重或肥胖者會從2014年的20億人增加到2025年的27億人，目前台灣至少有350萬人深受肥胖症困擾，平均每5人中有1人超重！

世界衛生組織（WHO）把肥胖定義為是一種會引起諸多毛病的慢性疾病。從台灣在108年的國人十大死因中發現，癌症、腎炎、糖尿病、心臟疾病、腎臟病變、腦血管疾病、高血壓性疾病、慢性下呼吸道等8種疾病都與肥胖有關。另外，從國外的研究顯示，肥胖患者比體重健康者易罹患第二型糖尿病的風險超過7倍。

力行「肌肉up、體脂down」的新健康概念

健康體位是人們健康的基石，在健康意識抬頭下，現代人追求塑造亮麗外型的同時，也開始注意如何吃出健康、活得健康的方式？長期以來，莉莉一直追求體態完美，從飲食、生活作息、運動等方面落實體重管理。在飲食方面落實少油、少鹽、少糖、高纖、每日五蔬果等原則，並養成定時、定量的用餐習慣，卻仍無法攝取足夠每日健康所需營養素，為吃出健康，莉莉也會搭配環貫綠佳利所推出的健康促進之相關產品，補充每日健康所需的必需營養素，讓身體維持在最佳的狀態。

而人體是由骨骼、肌肉、脂肪、水分等成分所組成，其中，肌肉是消耗能量的組織，所以肌肉的含量多寡也決定體內熱量燃燒的速度，進而影響到人的外在形體狀態。莉莉也力行「肌肉up、體脂down」的新健康概念，經由攝取肉類、魚類、雞蛋、乳製品、大豆製品等富饒蛋白質的食物補充有助於肌肉生長相關的維生素與礦物質，同時也經由深蹲、硬拉、舉重機、划船等複合式高重複次數的訓練運動，給予大量肌肉群最大的刺激，讓肌肉不斷增長，並經由肌肉的運作來消耗更多的熱量，進而提高自身的基礎代謝水平，減少多餘能量的囤積，自然體脂down，讓外型常保健康體態，擺脫肥胖對健康的傷害。

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. 75

Good Story
Good Business

說好故事・做好事業

珍惜擁有

比爾非常富有，凡是用錢買得到的東西都能擁有。雖然衣食無缺，但他總覺得自己不夠幸福、快樂，因而在FB上貼文表示，若有人能告知如何得到真正幸福、快樂的方法，他將重賞。

有人留言指出，蓬萊山居住一位隱世的智者上知天文下知地理、通曉一切。比爾立馬帶著貴重的有價物品前往蓬萊山向這位智者請益。歷經千山萬水跋涉，比爾到了蓬萊山，映入眼簾是一片風光明媚的景緻，大人辛苦忙著耕作卻笑聲不斷，而小孩則四處奔跑隨性嬉戲，洋溢著幸福快樂的氛圍。

比爾向智者表明來意。智者突然伸手搶了比爾手上裝有財物的袋子往外跑，比爾急慌跟著跑出去，跑到叢林中居然跟丟、迷路，他心痛、懊惱地說道：「我被騙，這麼多貴重的財物全都不見了。」正當比爾傷心欲絕時，智者拿著袋子緩緩走向比爾面前，比爾見到失而復得的袋子，打開看見裡面的財物都在，開心地抱在懷中，笑說：「太好了……！」

智者說，「你現在覺得幸福、快樂嗎？」比爾回，「開心，太幸福！」智者說，「人們對於自己所擁有的一切都視為理所當然，一旦失去，才會明白所擁有的一切對自己而言是這麼重要，幸福、快樂近在咫尺，只是不懂珍惜罷了！」

小故事
大啟示

人們總是在意已失去的，卻不懂得珍惜還擁有的，往往要等到失去一切，才開始學會珍惜現有的，才懂得何謂幸福、快樂的道理。

黎明即在眼前

在羅馬王政時代，有位長勝將軍找了一位工匠特製一枚戒指，提出在上面刻上一句話提醒他，讓他在勝利時能收起驕傲之心、陷入絕望時候能豁然開朗走出低潮。工匠做了一枚很漂亮的戒指卻了不知該刻哪句話而煩惱，他向城中最有智慧的長者請教，長者回，「一切都將過去！」

將軍看到這句話大讚「太棒了！」因為人生中，不論任何榮辱、得失、權勢、財富、成功、失敗，轉眼一切都會過去。

小故事
大啟示

從各朝代的興衰、日月的輪替中，讓人明白再輝煌的功績終將會過去，而再漆黑的夜晚也會迎來曙光，再崎嶇的道路也會有盡頭的道理。

不改變就等著被淘汰

古代靠馬、牛拉載物品做運輸工具，體力、耐力不好，馬、牛就會被淘汰。當工業革命誕生車輛，牛、馬被機器打敗。

相機巨頭Nikon，有「高品質、高科技、創新、精密、值得信賴」之稱，受智慧型手機普及配備超高畫素鏡頭，導致卡片式數位相機的市場正在急速縮小，運營變得十分困難。隨著Foodpanda、Ube Eats的掘起，近期康師傅和統一方便麵的銷量急劇下滑；而共享單車的出現也衝擊計程車、自行車廠商、修車業等行業。

在跨界打劫時代，每個行業都在整合、交叉、相互滲透，原本一直獲利的產品或行業，在另一企業或行業中變成一種免費的增值服務，你若不改變，別人就會改變你！

小故事
大啟示

有人說，「觀念改變命運，思路決定出路。」時代不斷進步，人們需要保持開闊的視野，當有新鮮事物發生、新興行業興起，多去思考，從中抓住機遇就能比別人早一點看到未來。

養生貴不過醫藥費

阿明是一位正值壯年的工地工人，每月花大筆錢購買保健品保養健康。旁人看在眼中不禁好奇問他，你每天工作那麼辛苦才存那一點錢，健康又沒出問題，為何要花錢養生？

阿明娓娓道來，原來幾十年前，他爸爸省吃儉用存下百萬元的積蓄全給他爺爺看病花光了。而他不畏風吹、日曬、雨淋，每日在工地辛勤做粗活所存下的3百多萬元，直到5年前，為了搶救他爸爸的健康，他也把存款貢獻給醫院。他不想將來他的孩子辛苦工作、省吃儉用的薪水也要為了他而全部給醫院。所以他要在沒病的時候把自己的身體調理好、保養好，一來讓自己可以過著有品質、尊嚴的生活，再則照顧好自己就是送給家人最棒的禮物。

小故事
大啟示

養生再貴也貴不過醫藥費，健康需要一輩子用心經營、保養，一定要在沒病的時候把自己的身體調理好、保養好，才能享受著健康的生活，幸福的人生。

宣稱具有利事銷售之商品，除生活或保養用品外，「調經」、「滋補」、「強身」、「健胃」、「助消化」、「助睡眠」、「助記憶」、「助學習」、「助工作」、「助生活」、「助健康」、「助幸福」、「助成功」、「助財富」、「助名譽」、「助地位」、「助權力」、「助尊嚴」、「助榮譽」、「助光榮」、「助榮耀」、「助名望」、「助聲望」、「助威望」、「助權威」、「助影響力」、「助控制力」、「助支配力」、「助統治力」、「助領導力」、「助組織力」、「助協調力」、「助溝通力」、「助交際力」、「助社交力」、「助人際力」、「助親和力」、「助亲和力」、「助包容力」、「助寬容力」、「助大度力」、「助豁達力」、「助開朗力」、「助樂觀力」、「助積極力」、「助主動力」、「助進取力」、「助奮鬥力」、「助拼搏力」、「助毅力」、「助堅毅力」、「助耐受力」、「助忍耐力」、「助承受力」、「助抗壓力」、「助抗挫折力」、「助抗困難力」、「助抗逆境力」、「助抗挑戰力」、「助抗競爭力」、「助抗淘汰力」、「助抗失敗力」、「助抗挫折力」、「助抗逆境力」、「助抗挑戰力」、「助抗競爭力」、「助抗淘汰力」、「助抗失敗力」等。

從事利事銷售活動時，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、書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、虛偽、誤解
○涉及生理功能者。例：「強化細胞功能」、「降消除自由基」、「解毒」等。
○涉及身體特定部位有效之陳述方式。例：「對眼睛很好」、「會使肌膚光滑」、「加強腸胃功能」等。
○涉及改變身體外觀者。例：「減肥」、「塑身」、「防止老化」、「美白」等。
○涉及以抽象或過度刺激購買慾的方式來說明。例：「可以變年輕、苗條」、「奇蹟之水」、「傳說之水」等。
○涉及以造成使人不安的方式來推銷。例：「飲用一般自來水會損及健康」等。

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

●進行事業說明時
一、請主動並清楚告知對方此事業為傳銷事業。
二、請務必正確地說明「猶豫期」的相關規定。
三、請詳加說明「會員手冊」的內容，並將手冊交予對方，讓對方能充分理解。
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，並務請詳讀「會員標準手冊」，在健全且合法的情況下展開傳銷活動。
七、未經事實錄佳利同意前，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，要求其他會員停止契約、退與或換款，或以任何方式來干擾或影響會員間之關係。
九、為保障消費者對事實錄佳利商品安全使用之認知權利，會員不得於商店、零售市場及網路銷售等公開場所，陳列事實錄佳利商品及業務轉銷品，亦不得提供事實錄佳利商品予他人於公開場所轉售。
十、禁止不當之直接推銷買賣，影響市場交易秩序或造成消費者重大損失。

自主創業+ 九宮格BINGO

活動時間

2021 03/01 (一) ~ 2021 04/30 (五)

參加資格

環貴綠佳利台灣會員，每人都能參加一次。

參加方式

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「活美水素水」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	活美水素水 1包	活美水素水 1包	活美水素水 1包
2條線	活美水素水 1包	活美水素水 1包	活美水素水 1包
3條線	活美水素水 1包	活美水素水 1包	活美水素水 1包
4條線	活美水素水 1包	活美水素水 1包	活美水素水 1包
全壘打	活美水素水 1包	金賞禮2組	伶英緹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：PURIFCAR 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：2021/05/10 (一)。
- 4. 每一名義限領一張，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。



成對領導獎勵

2021/04/01 (四) ~ 06/30 (三)

限環貴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

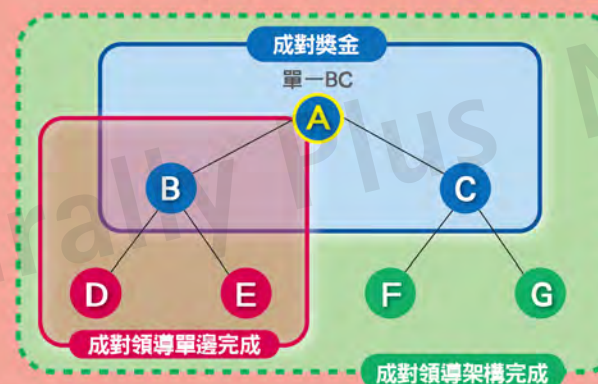
成對領導獎金

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04月達成者之匯款日為2021/07/09 (五)；
 - * 2021年05月達成者之匯款日為2021/08/06 (五)；
 - * 2021年06月達成者之匯款日為2021/09/10 (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，環貴綠佳利公司有權追回點數、有效期間及所有相關獎金。
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。

自主集合

GO!GO!
TAIWAN

創業家

三天兩夜
國內研修
預計2021年
10月出發

2021年4月1日(四) ~ 7月31日(六)

活動 條件

介紹人

- 需為台灣環貴綠佳利登錄之自主創業家。
- 需參加4月起開辦的進階版自主創業+啟動(四堂課程)。
- 需完成至少一Round九宮格實果卡。
- 點數以名義計，達成名額無上限。

* 新入會之自主創業家亦為台灣環貴綠佳利登錄之自主創業家。

資格

單月挑戰

四個月累積

全額招待分數

550分

800分

分數計算 方式

※ 以下的P為商品點數，簡稱P
推薦以下創業方案(含BC)入會，介紹人即可獲得相對應分數。

創業方案	介紹人分數		
	1+5/1+5B	1+11/1+11B	12M
10,000 P	60 分	120 分	10 分/月
15,000 P	100 分	200 分	15 分/月
30,000 P	200 分	400 分	30 分/月

★ 12M按月給點數，例：6月推薦A以識霸明力多產品12M方案入會，且A於6、7月均有出貨，即可獲得30分。

- * 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)，未使用完之名額亦視同放棄，不另受理折抵現金或商品等之要求。
- * 所有招待之獎勵活動項目，以公司安排為主，若有其他個人之消費或個別要求所產生之費用，應由達成者本人自行負擔。
- * 達成者填寫報名表同意前往後，若因可歸責於己之事由而無法前往時，已產生之必要費用及損失由達成者本人負擔。
- * 方案入會後辦理循環商品退貨者，其點數不列入計算。
- * 台灣地區方案變更申請為5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，環貴綠佳利公司將追回相關費用。
- * 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。