

相信創造機會，行動實現夢想！新 ASLF 進階版成功經驗分享！0801

親愛的雅芳同仁們，

上個週末台灣之光王建民重返大聯盟的舞台，大家都非常的興奮。在兩年的復健之路，王建民善用球團的醫療資源，及教練耐心的指導，借用球團的力量，一步一步的練習、復健，王建民的身體慢慢的康復，今天才能重新站上大聯盟的球場上。所以相信透過**善用球團的資源，加上他自身的努力，一定能再創佳績**，為台灣人爭取榮譽。

這次訪問秋燕經理，她也提出『**借力使力才能不費力**』，善用公司的課程，招募新人加入。除了七月份宣布的全方位的Believe獎勵方案、在八月份還有NDO新人訓、體驗會、美技班、彩妝訓練、及營養訓練課程等多項資源，請大家善用公司資源，借力使力，才能招募更多的新人，擴大base，全力往目標衝刺。

營運處長
程冠達

陽光隊 41001 陳秋燕資深專業美容經理

在三月份公司進階版的ASLF獎金制度公告後，秋燕經理很興奮的把這個好消息解說給團隊下線，但卻發現推不動原有的SL，於是**改變策略開始找新人加入**，剛好在四月份下旬公司訓練組為現場規劃『產品體驗會』和『專攻班』兩種課程，協助SL**發展雅芳事業及銷售產品的專業技巧**，於是秋燕經理想到『**借力使力才能不費力**』，立刻安排五月份的課程，廣邀下線來參與。

從五月份七月份公司提供了全方位的Believe獎勵方案、NDO新人訓、金牌教練研習營、美容營養訓練課程等多項資源，後秋燕的團隊開始進新SL，到六月份發酵**晉升四位UL**，七月份更進一步**晉升了兩位AUL及八位UL**，改善了進階版ASLF獎金制度實施後，三、四、

五月SL晉升掛蛋的窘境,爲自己的組織團隊帶來一番新氣象。

秋燕經理分享,在**課程前**會先獎勵招募、晉升及特聘的SL,藉以凝聚團隊士氣,**課程中**專業的虹膜檢測搭配專業的解說,吸引下線帶會員及新朋友來參與,人多自然整個氣氛就活絡起來,加上組織中的SL不乏曾做過其他傳銷公司,**課程後**利用學習到的銷售技巧,充分發揮運用會場進人的專長,及事後跟進辦Home Party來招募新人、增加業績,於是下線的發展越來越好,她笑說七月份招募了一百多人,60%以上都是這樣招來的;還有一個SL錯過黃金期,上完『專攻班』後才開始動起來開始招募,如果不是加入這些新血,只靠原有的會員業績是很難拚到的,未來的每個月都要定固開課,讓下線們在台東也能賺到錢,獲得更多的經濟自由!

相信創造機會，行動實現夢想！新 ASLF 進階版成功經驗分享！0725

親愛的雅芳同仁們，

三場的“金牌教練研習營”在上週剛結束，這個訓練課程著重的是如何當好教練的角色，將經營雅芳的技術精準的傳承下去。很多姊妹們課後向我們反映，在訓練中獲得的還不止是發展事業上的幫助，這些學到的知識和能力更可以運用在生活上。尤其在進階版的制度，更多的中階主任們需要我們的引導，讓她們也能因為經營雅芳有全方位的收穫。

營運處長
程冠達

飛龍隊 21101 蕭秀鳳資深專業美容經理

7/22 『金牌教練研習營(PATD Coach)』在台中舉辦，八成多的出席率是三場中最高的一場，超過百人以上的經、副理們，很快就坐滿了整個會場，人群中看到陳韻如、彭菊貞、蕭秀鳳等經理們多對母女檔一起出席，呈現許多經營有成的經理們，把雅芳事業傳承給新生第二代的氛圍。其中以秀鳳經理的女兒子榆開始投入雅芳事業的時間最久，在認同媽媽對她的工作長期發展的分析，子榆決定把時間的掌控權還給自己，不再東飛西飛日夜顛倒，毅然辭去原來空姐的職務做自己的老闆，專心在雅芳大里區域服務中心從面銷開始學習起，秀鳳經理欣慰的表示，女兒現在的面銷可是一級棒，服務又親切，很受來店購買的會員們喜愛，下一階段則要開始學習如何帶組織，獨當一面了。

問秀鳳經理在這次的課程，對她組織最大的幫助是什麼？她說發展新版的ASLF獎金後，主任或副理領到比較多的獎金，開始想要發展組織了，但是遇到被拒絕、不會帶組織或帶不動下線時很容易就退縮，看到課程中『搭手扶梯到一半，碰到停電』的那一段影片後，很多下線都釋懷了，知道自己是有選擇權的，可以選擇在原地一直等下去繼續浪費時間、不停抱怨；

也可以把主導權交給自己,立刻決定走上去到達下一個目的!用這樣的方式來激勵下線們,解決她們心態上的問題,加上育瑄經理務實的分享,是這次課程最大的收穫,十月份的**金牌教練研習營**第二階訓練一定要帶更多的下線一起來參加。

子榆說她的夢想是擁有一棟屬於自己的豪宅,而目前已經朝這個目標一步步完成中,而秀鳳經理呢?她爽朗的笑說,自己想要一棟透天房子的夢想已經完成了,下一個夢想是要買下一間像麥當勞一樣的店面來做為區域服務中心,除了有漂亮的雅芳店面外,一定要有一個兒童的遊戲區,讓會員或**SL**們都能放心的帶孩子一起來做雅芳,相信在她和子榆的共同努力下,不久一定能看到她母女倆的夢想實現。

相信創造機會，行動實現夢想！新 ASLF 進階版成功經驗分享！0718

親愛的雅芳同仁們，

最近網路上流行著一首歌唸你，為劉家昌的兒子劉子千將父親的作品重新以復古的方式改編詮釋。雖然獨特的嗓音，引起大家的關注批評，但是**傳承**的意義深遠，值得我們讚賞。

這次公司訓練組舉辦『**金牌教練研習營(PATD Coach)**』的課程，洪傳隆老師也特別引用這首歌的歌詞「我的字典裡沒有放棄，因為已鎖定你。」來勉勵大家，**鎖定雅芳事業後，就要全力以赴，不能放棄**。在台北場的研習營，我們也趁機訪問了李美華經理。不謀而合的，美華經理除了鼓勵SL要充電再出發，不管有沒有機會，**不要放棄任何招募的機會**外，也提到了**傳承**的重要性。

營運處長
程冠達

寶馬 51600 李美華資深專業美容經理

7/17 周日在Y17台北青少年育樂中心，雅芳公司訓練組舉辦『**金牌教練研習營(PATD Coach)**』的課程，看到會場近兩百人的人潮坐滿了18桌，其中有一整桌是由美華經理所領軍的7位SL，是出席中人數最多的團隊，學員中包含了資深、中階、初步發展到AUL三種不同發展階段的SL。利用短短午休十分鐘訪問美華經理：『假日是與家人團聚的時間，尤其是正逢暑假，許多家庭的孩子們都在家，為何她的SL們還能在假日排出時間，準時參加一整天的訓練課程？』

美華經理很認真的說，組織在發展過程中總會經歷**高成長期**及隨後而來的**停滯期**，**重新整理腳步、想清楚下一階段的方向**，是很重要的，這次的課程正符合**適時充電及省視組織發展**兩個目的，她的團隊也很同意這樣的想法，於是報名的SL均全員到齊。而美華經理也把參與課程的**成熟及起步**階段兩類SL做不同的規劃：

1. 對於組織中已穩定的資深、中階SL的目的在於:尋求自我再突破,回到初衷,歸零後在找到新的機會點,做為重新再出發的動力,找到更多的新SL來茁壯組織
2. 對於初加入雅芳發展成AUL的新人,多到會場感染雅芳的文化,點燃她對雅芳的熱情,相信雅芳的優勢,更重要的是『傳承』先進成功的發展軌跡,複製成功的模式

最後,她引用了課中育瑄經理的分享--『**不管有沒有執照,也要努力走(台語發音),就是要走出去招募,不管認不認識,有說就有機會**』,這是在雅芳發展事業要成功的重要過程及方法!

看著課程終了前,學員們把剛寫好的感謝卡,親手交給她在雅芳事業發展中要感謝的貴人時,真摯的擁抱、感動的淚水,充滿整個會場,有一股無形的量能聚集成一個新動能,鼓舞著現場的每一位學員,相信這一天的課程,已成功的喚起對她們對經濟、心靈、選擇的自由的渴望,再次朝向自己的新夢想出發!

相信創造機會，行動實現夢想！新 ASLF 進階版成功經驗分享！0712

親愛的雅芳同仁們，

繼上週美雀經理分享重要的成功關鍵來自不停的示範及成功的複製後，本週我們很高興可以採訪到美娟經理，讓她來跟我們分享ASLF新制在她們組織內運作的方法和成效，以及美娟如何激勵團隊，帶領團隊往成功邁進。

營運處長
程冠達

法拉利 20101 簡美娟資深專業美容經理

美娟經理興奮的說『上次期會設定給SL的目標達成啦！只是第三季公司的資源下很大，要行動的事很多還排不出時間出去玩！』

原來美娟經理在四月底的期會做了一個獎勵旅遊活動，主題是『孵小雞計劃』，只要當天參與期會的12位SL，在五月份培育出8位新晉升的UL，就全部可以去飯店渡假休憩充電一下。

期間美娟經理和下線SL們合作了幾個行動：

- 1. 定期期會:**除固定的產品教育課程外，多加了開心門培養正確的經營事業心態，隨時為SL加油打氣、補充能量
- 2. 鼓勵辦活動:**鼓勵SL結合鄰里做敦親睦鄰活動，如適逢端午佳節，在里長舉辦的同歡會中加入美妝教學，免費修眉、指甲彩繪等，藉此認識更多人脈、發掘志同道合的潛力人選
- 3. 定點招募:**設定每個星期五為共同招募日，每次由2、3位SL一起做2小時的尋訪，結束後彼此分享心得及回饋，保持加入新血活力

行動力加上明確的目標,讓參與的SL都很基極的朝著共同的目標前進,果然在群策群力下,最後成功的培育出十幾位新晉升的UL,超出原先設定的目標許多,美娟經理開心的說現在只差沒時間去渡假而已,看著自己幫助更多的人有自己的一份事業,更有一份使命感鼓舞著自己不斷的母雞帶小雞一起成長!

相信創造機會，行動實現夢想！新 ASLF 進階版成功經驗分享！0704

親愛的雅芳同仁們，

在持續發佈有關進階版ASLF的好消息四個月後，我們將陸續的採訪個別的經理來談這個新制度在她們組織內運做的方法和成效，以更精簡的方式直接呈獻給大家，也讓同仁們更瞭解業務現場的實際狀況，以及未來如何協助她們做的更好。

營運處長
程冠達

朝日隊 35000 魏美雀資深專業美容經理

在6/27歡樂成長營的『幸福雅芳激勵元素』訓練中，美雀經理團隊的副理們坐滿整整一桌，課程中可以感受到每一位學員都充滿學習的熱忱與積極的企圖心；而美雀經理的團隊在五月份也晉升了8位UL、1位AUL及1位EUL，整個家族揚溢著蓬勃朝氣及向前的動能。

訪問美雀經理時，電話那一端傳來她爽朗的笑聲及中氣十足的聲音，立刻感染她十足的活力，她說『**不停的示範及成功的複製**』這兩點是美雀團隊成功發展的兩個最重要關鍵，例如：學會一期的新產品或是雅芳的明星產品，一定由自己示範給新主任學習**Call out**的話術，並集合大家一起**Call out**，彼此分享成交的方法，及如何處理遇到會員的異議問題處理，讓每一位新加入團隊的主任都有足夠的信心，養成未來都獨立運作的能力。

還有自己一定保持對雅芳事業及產品的高度熱情，並隨時把它傳遞給下線，同時在每次期會時不論那一代只要晉升，一定公開給予頒獎鼓勵，激發大家的士氣。美雀經理表示只要大家認同理念，願意一起耕耘屬於自己的雅芳事業，都可以在她的團隊中獲得很多的支持與幫助，這也是她的家族陣容越來越壯大的原因之一。

相信創造機會，行動實現夢想！新 ASLF 進階版成功經驗分享！0628

親愛的雅芳同仁們：

上個禮拜雖然米雷颱風帶來豪雨，但是雅芳進階的ASLF制度和現場的熱力與感染力，絲毫沒有受到雨勢的影響，反而遇水更見發酵。本週的ASLF進階版的成功分享，訓練組特別訪問了幾位資深的ADVM，他們都是在業務最前線直接接觸中階美容代表的主管，來談如何啓動主任。

南台灣熱情洋溢的陽光隊在五月份晉升48位UL、6位AUL、1位EUL，活潑又活力十足ADVM Winnie，分享她們足跡踏遍墾丁及台東成功的征戰故事及心得，果然熱力四射：

ADVM Winnie 分享：

對生活比較輕鬆隨性的南台灣人，幫她們直接計劃好然後照著做是最實際又有效的方法，於是擬定三個大方向來執行

1.對於以前偶爾會開期會的上線，要求落實一定要定時開期會或HP，來營造團隊的氛圍，再由ADVM或上線規劃SL晉升計劃

2.曾經晉升到EUL而SL無法配合開期會的二軍，則改採由ADVM跟行程，陪同親自一一拜訪主任，面對面做當期的產品教育訓練，確保一定會做到銷售來增加業績，然後再規劃晉升計劃

3.陽光隊以銷售型的隊員居多，邀請SL一定要本身或帶新朋友參加美容老師或營養師的體驗課，或一些隊上的銷售訓練，同時連結AOM，一方面讓新朋友了解雅芳，一方面加強SL對公司的信心度

此外，招募是擴大組織的基礎，Winnie更帶著SL運用彩妝教學，踏遍南台灣的各大觀光飯店、餐廳、婦女會等等讓陽光隊的招募跟太陽一樣熱滾滾，一路招募到墾丁又拚到台東成功，下一步還計劃要攻進長濱呢！

北台灣寶馬隊的Eileen也馬不停蹄地衝刺業績，成功的在

五月份創下33位UL晉升的佳績!! 以下是Eileen的分享及心得:

ADVM Eileen 分享:

五月份晉升33位UL採穩健作風的寶馬隊,以三個重點來協助美容代
容們在雅芳賺到多一份收入,來實踐她們的夢想:

- 1.篩選名單 :跟上線挑選出潛力的晉升、持聘名單,每周用簡訊提醒
活動人數及招募人數的進度,到最後一周再加入業績的跟進,達到
- 2.面對面規劃 :對於潛力的晉升、持聘名單中指標數字表現特別突
出的SL,採用面對面的溝通晉升規劃,講解新制的獎金結構,以及額
外的獎金如CDB及招募獎金等,務必讓她清楚每一筆獎金收入
- 3.營造會場 :主要的產品訓練課程及訓練舉辦的『體驗會』及『專攻
班』等,一定邀約前來參加,營造團隊的歸屬感及增加銷售的動能

除此之外,紮實的訓練也是協助這些想發展的主任們最實際的方法,
看到有幾隊已開始**結合訓練組的力量,來營造團隊的凝聚力**,未來將陸續
和大家分享訓練課程的成果,歡迎大家把美容主任甚至是VIP會員邀約
到合適的訓練場合,目前的訓練課程很完整,有『美容/營養專攻班』,協助
SL及VIP發展雅芳事業及銷售產品的專業技巧;另有**整年度『產品體驗會』**
讓參與課程的學員們試用每期的新品或主力產品,提升SL、VIP及新會員
對產品的知識。**學習是銷售的基礎**,在經過這樣有系統、有效率的產品訓
練課程,凸顯可藉由**銷售、分享、示範**雅芳高品質的產品,讓美容代表們
建立一個屬於自己的事業,實現未來的夢想,將人生無限升等。

營運處長
程冠達

相信創造機會，行動實現夢想！新 ASLF 進階版成功經驗分享！0620

親愛的雅芳同仁們：

在實施進階版的ASLF之後，許多新的美容代表加入雅芳，在感覺雅芳是一家產品很好制度可賺錢的公司後，他們如何能定下決心發展是重要的關鍵。本週的ASLF進階版的成功分享，訓練組特別訪問了幾位資深的ADVM，他們都是在業務最前線直接接觸中階美容代表的主管，來談如何啟動主任。

法拉利隊在五月份新增96位SL中，晉升42位UL、1位AUL，兩位ADVM的心得是：

ADVM Kenny 分享：

對於原有的SL用以下方法來加強ASLF進階版的信心度，讓他們願意重新啟動：

1. 利用一對一說明ASLF進階版並透過獎金的試算，讓SL知道收入可增加多少。
2. 對於有意願發展事業的SL做晉升規劃，讓他補足晉升缺乏的項目，及試算晉升後增加的收入。
3. 對於銷售型的SL說明ASLF進階版獎金率增加，可擴大G1的會員數及加大訂單購買金額，達到收入的增加。

藉由以上三個方式，讓原有不動或聘階起伏不定的SL重新衝刺，成功發展雅芳事業。而對於新加入的SL，直接用定期購讓她感覺做雅芳的事業很簡單，而且一直有穩定增加的收入及領獎金要達到的活動人數，成為初始接觸雅芳事業的入門方法，同時規劃這些新的SL去上訓練組的『營養定期購專攻班』，增加她對產品的知識及技巧，來增加成交的成功率！

ADVM Joan 分享:

每月期初對原聘階在JAUL及UL的先篩選出潛力名單,用報表方式提供給上線經理,並每天提醒工作重點,隨著要領到獎金缺乏的項目調整行爲,並配合FT每天跟催進度,讓這些有潛力的SL重新啓動。

對新加入的SL客製化領到獎金的達標方式,例如:本身有銷售但人數不足時,教導增加招募人數;已經有招募行爲的,則教導擴大群體銷顧客價業績。同時用**新制/收入/跟進**三個簡單的方法交叉運用,教導新進SL達成領取獎金的技巧,並在黃金期領取到CDB獎金及推薦獎金等收入。

另外一位資深又熱情的ADVM Sabing也提到了如何啓動停留一些時日的姊妹們,她對原有停留在JAUL就無法晉升的專業美容代表重新啓動,結果有6位成功晉升到了AUL的獎銜,

ADVM Sabing 分享:

首先利用SL期會或Home Party,讓在ASLF進階版實施後收入增加的SL分享她賺錢的方法,吸引其他新加入的SL願意跟進一起賺錢。

當SL有意願時,立即協助**規劃晉升目標**、分析要達成目標的方法,利用邀約到三五好友的聚會,親自示範生活化的體驗會,凝聚組織的向心力,同時也依據SL的專長來規化她實際的行動方法,例如:朋友多的運用轉介紹的方式招募;擅長陌生拜訪的就利用質優的產品做招募。

在釐清SL晉升的目標及行動方法後,因爲有**明確增加多少收入要付出多少行動力的評估**,讓SL明瞭並不困難後,都願意爲增加收入實踐夢想而一同發展雅芳事業!

除此之外,紮實的訓練也是協助這些想發展的主任們最實際的方法,上週開始,我們也陸續的和大家分享訓練課程的成果,歡迎大家把美容主任甚至是VIP會員邀約到合適的訓練場合,目前的訓練課程很完整,有**美容/營養專攻班**,協助SL及VIP發展雅芳事業及銷售產品的專業技巧;另有**整年度產品體驗會**讓參考課程的學員試用每期的新品或主力產品,提升SL、VIP及新會員對產品的知識。**學習是銷售的基礎**,在經過這樣有系統、有效率的產品訓練課程,凸顯可藉由**銷售、分享、示範**雅芳高品質的產品,

讓美容代表們建立一個屬於自己的事業,實現未來的夢想,將人生無限升等。

營運處長
程冠達

相信創造機會，行動實現夢想！新 ASLF 進階版成功經驗分享！0613

親愛的雅芳同仁們：

近來塑化劑的風波像滾雪球一樣越滾越大，因為上游原料廠商在起雲劑中添加塑化劑，造成下游無數廠商跟品牌受影響和被波及。而這其中最讓人害怕的是，許多知名大廠的產品也在受污染的行列，消費者的信心受到嚴重衝擊。但是，也因為這個危機，讓我們更能凸顯雅芳的不一樣，公司在最短的時間內推出了檢驗報告，並刊登大幅的廣告，也寄送了所有的資料給業務現場的主力部隊，這些作為，都和進階版的ASLF一樣，要提供給業務最前線的姊妹們在事業運作上最好的支援，因為雅芳的願景在成為“**最瞭解而且最能滿足全球女性，對產品、服務和自我成就需求的公司**”，而這樣的執著已經超過了**125年**，是值得大家放心和相信的好公司。

在過去這幾週ASLF進階版的分享上，我們已經談論過很多收入增加和獎銜晉升的實際案例，有了值得信任的好公司和許多實證的好制度，接下來就看我們的執行力和持續力了！五月份因為公司推出的“500專案”，我們的招募和復職人數創了近期來的新高，很多新主任們也因此開始了成功的第一步。而在六月份，這樣的動力還能持續嗎？答案絕對是肯定的，雅芳的強項就在我們有很好的產品和靈活的促銷，這樣的優勢可以讓大家藉由不斷的招募，來建立起穩固的消費族群，只要我們的目標夠清楚，對下線的輔導夠落實，這些點點滴滴的努力就會很快的匯集和結果。

本週我們要和大家分享的這幾位姊妹，她們都是在五月份在招募上有很好的成績，而在進入六月份才短短的六個工作天，她們還是持續著原本的行爲和精神不斷的招募和分享，她們不但相信公司，更相信自己！

- 201區 賴主任 五月招募52人 6/09止已招募21人

賴主任是新人，在結束白天的工作後，每天 18:00~20:00 持續固定的做陌生拜訪，在家巷子附近、小吃店等發放目錄，一定至少要招募到兩位會員才休息，定時定量持續不間斷的分享雅芳，是賴主任的堅持，也

是上線經理和她本人都深信邁向實現夢想之路的不二法門,而且,當看到對方因此願意改用雅芳的產品時,那種成就感和做好事的心情就油然而生起,做雅芳好快樂

- **350區 賴主任** 五月招募44人 6/09止已招募10人

賴主任說,當塑化劑事件發生後,南部的人非常在意,由於雅芳是國外的大廠牌又通過檢驗,這一點很有說服力,其實消費者不是不買,而是沒找到值得信任的廠商前不會購買,所以當她把目錄發放給同事時,她們除了自己加入成爲會員,還會幫忙轉介紹給朋友,因爲在這時候大家都希望周遭的親友們能夠遠離受污染的產品,選擇雅芳的產品就對了,對她的招募很有助力

- **336區 吳經理** 五月招募26人 6/09止已招募12人

吳經理原本非常排斥直銷,但接觸雅芳後感覺很不一樣,不但產品好用且價格優惠,很容易分享,這和一般直銷價格高掛又來源不明的誇張銷售方式截然不同,即便是賺到錢也不會覺得心安,而在雅芳,她和她的團隊都是用關心顧客肌膚狀況做爲開啓話題,接著用目錄談公司的優勢,並提供試用包讓對方體驗產品,再進行招募成會員,這樣的模式和行爲是她一直持續在做的,無論公司有沒有活動都一樣,讓她的團隊一直能穩健的成長

持續行動是所有事業的基本,相信自己是豐富人生的定位,一起爲我們共同的雅芳事業努力!

營運處長
程冠達

相信創造機會，行動實現夢想！新 ASLF 進階版成功經驗分享！0606

親愛的雅芳同仁們：

進階版ASLF五月份的分析資料剛出爐就又有好消息要和大家分享！

在完整三個月的運行下，之前許多成功案例已漸漸影響到整個組織的發展，而這樣的發展呈現最明顯就在獎銜的晉升。本週要分享給大家的好消息是我們業務現場領導人在五月份的晉升狀況：

39個人新晉升到**SEUL**，**98**個人新晉升到**EUL**，**283**個人新晉升到**AUL**，這是實施進階版ASLF制度以來最好的成績，這樣的結果也顯示了整個組織都在動的力量。

在晉升**AUL**的姊妹中，有三個人是由儲備主任直升副理，她們分別是**201**區的許副理、洪副理以及**212**區的陳副理；從未曾領過獎金到馬上可以賺到四、五千元，她們都很欣奮，雅芳真的可以很快速的讓她們有另一份收入；還有兩位姊妹，加入才第一個月就分別招募了**52**及**41**個人，她們的熱情和行動力也值得我們學習，訓練組特別訪問了她們的上線，將她們的實際作法整理如下：

• 快速晉升成功案例

1. 上線的規畫和熱情：

因為上線細心規劃及熱情的影響力，因而受到激勵，決定全力衝刺，不辜負期待。

2. 五月招募活動：

搭配公司資源「**500**成爲新會員，**500**休職會員回娘家，**500**抽轎車，**50**送**500**，**500**抽 iPad。」發揮**500**的力量，招募更多新會員。

3. 歡樂成長營：

爲了自身榮譽而戰，努力達標，參加歡樂成長營。

- 快速招募成功案例

1. **熱情積極:**

看到上線的成就,因此從消費者轉為經營者,透過朋友及會員轉介紹多,也利用下班時間努力陌生掃街,拿著目錄去問鄰居、以及小吃街人來加入雅芳,就是一定要贏的心。

2. **執著猛做:**

趁著五月正好有500入會,因此拿著目錄尋訪時不害怕,講出雅芳時生人都聽過,因此很好講,也不再受限於500元!因為執著,自己還花投資買目錄100本,好好利用每一本傳出去機會來招募,也讓很多人到雅芳的不一樣,很容易招募到會員。

3. **自信見證:**

自己打理的很有時尚感,很多人問她怎麼保養的,她說就是用這個啊透過自身見證,很快的也將產品分享出去也招募到會員。

有了這三個月的基礎,進階版ASLF會越來越好,她需要我們所有編隊經理持續的關愛和扶持,也需要所有同仁的付出和努力,當越來越多的下線主任們賺到額外的收入,我們的組織也就更健全和獲益!

營運處長
程冠達

相信創造機會，行動實現夢想！新 ASLF 進階版成功經驗分享！0530

親愛的雅芳同仁們：

在充斥著塑化劑新聞的這幾天，您看到雅芳的獨特和新機會嗎？已有現場姊妹們在消費者開始惶恐時，告訴他們嚴選的雅芳產品才是最好的選擇，堅持信譽和理念的國際化雅芳公司才是可依靠和信賴的機會，這就是懂得把握時機創造價值的領導人行爲，他們正面積極的態度繼續的爲"新雅芳"注入新價值。

而本周的進階版ASLF分享，訓練組也本著這樣的角度，特別採訪了幾位DVM(業務經理)，請他們談談自己隊上，在我們施行進階版獎金制度這段時間以來，行爲上有著不一樣的隊員或潛力之星，將他們的實際作爲和大家一起分享：

寶馬隊：徐美霞經理

原先美霞經理的做法是直接幫下線做，但是從ASLF進階版後就改爲自己示範，但由下線自己來做。同時在開始培育新SL時，即導入正確的觀念，讓SL清楚知道擴大會員的基礎是增加收入的方式

不同的做法具體有三點：

1.不斷招募及複製正確觀念

教導新SL從加入第1個月先招募10人，以後每月都持續招10人
第2個月起則開始加入招募及培育SL，並且也要求新招募到的SL也比照第1個月招10人往後每月都招10人，第2個月招SL的做法，持續複製這個模式

2.每月固定舉辦大型的活動

由美霞經理發動以活潑、生活化的方式來舉辦50-60人的活動，營造會場的氛圍及功能，並一定傳達雅芳事業的訊息。藉此將PC培育成VIP、招募新會員及凝具SL的向心力及培育辦小型Home Party的能力

3.循序漸進的教授SL產品的知識及賣點

加入第一個月先教S/C並以當期的主力產品為主軸

第二個月教授營養輔助食品及定期購

第三個月指導跨品的銷售

依據以上的方式,美霞經理從三月份招募的SL李姓主任到五月份已成功晉升為AUL收入從三月4仟多元、四月近7仟元、5月可達到1萬多元是一個很不一樣的新氣象

法拉利隊:顏秋華經理

自實施新制後秋華經理即結合定期購來做AT1,因這個方式讓收入穩定且賺得到錢,增加了自信,並藉此事業機會幫助到其他的人

具體的例子是到谷關去輔導一位臉部被毀容的SL,其實這位SL是她的G3,而且是從2010年起就不斷的在接觸

而今年4月份時,這位SL在電話中秋華經理的對雅芳事業有詮釋出新的機會點及感受到她展現自信後

,主動要求秋華經理到谷關去輔導她,並隨後以定期購的方式加入成為SL,及招募2位定期購會員

之後秋華經理又協助她招募了8位會員,在她加入的第一個月賺到8仟多的收入

對於長期依賴70幾歲的父母供養,這筆收入大大減少壓力及改善生活

在五月份她更積極經營雅芳事業了,短短十天就做到5萬多的業績,並持續增加中

由於秋華經理的改變及積極的行動力,讓她的業績較去年成長許多

陽光隊:李淑英經理

淑英經理的組織已許久沒有太大的行動,但在ASLF制度進階版實施看到了賺錢的機會點後,開動重新啓動下線

由於本身的行動力同時也感染及影響她的下線一起動起來,在組織中形成一個良性的循環

淑英經理目前已成功招募到三位SL,並開始以下的行動:

- 1.重新啓動久未行動的主任及拜訪在北部的主任,為她們分別規劃晉升計劃
- 2.恢復每周開期會或定聚,教授或教育不同產品及每期的達標做法;也利用HP招募會員
- 3.利用新版的AOM,協助下線談進對雅芳事業有興趣的人

卓越家族：叢玉美經理

玉美經理在ASLF制度進階版實施後,重新啓動公開聘階曾達成EUL的美容代表,

在能夠賺到更多收入的前提下,獎金聘階紛紛恢復到AUL,並開場招募會員

玉美經理有三點積極的作法:

1. 在既有的會議中對原SL加入AT1課程,授課後開始列名單及陪同招募
- 2.運用新版的AOM招募SL
- 3.做招募競賽獎勵,鼓勵組織動起來招募新血

霹靂嬌娃：劉愛珠經理

愛珠經理的做法有以下三點:

- 1.分享成功見證,讓主任有信心去新增下線
- 2.運用ASLF績效與獎金表的進度,定期提醒CDB差異,激勵主任領到更多獎
- 3.不斷做HP,幫助主任開發VIP

持續的招募和培育主任是雅芳事業成功的唯一秘訣,無論在哪個位階,這樣的行爲都不能停頓,期待這個好的循環能夠在所有業務經理的團隊持續發酵!

營運處長
程冠達

相信創造機會，行動實現夢想！新 ASLF 進階版成功經驗分享！0523

親愛的雅芳同仁們：

在連續幾個星期分享了許多進階版ASLF成功實例後，相信我們對這個新制度的好處和機會已經熟悉很多。而本週要和大家再進一步分享的是後續的作法，許多現場的姊妹們因為有了不一樣的行動，在這次“新雅芳”的系列活動中，不僅讓原有的主任們動了起來，更帶動了整個團隊的士氣和組織的成長。這也是由公司整體面所看到的，當想做的主任增加時，無論是既有的或新加入的，都會帶動新會員的招募和成長，業績也因而正向的成長，**有後續行動力的人將會是最大的贏家**。本月份到上週為止，**新增主任**的數字已經是上月份的**兩倍**，他們在招募上的動力也比上月份多。本週訓練組的同仁們特別訪問了幾位在新制度下推薦主任和招募會員都做的很好的經理們，在此為大家做個整理：

"舉辦組內行動聚會"

許多經理們在這個月份舉辦了自己組內的啟動大會，除了分享這兩個月在ASLF上的成功案例外，也規劃了後續的所有活動和支援。如果你的組織規模較小，何妨運用週會和家庭聚會，或者聯合幾位經理一起，創造時機有著同樣的作法，後續的行動將會是您組織未來成長的關鍵。在這些有好成績的經理們的行程表中，也都列下了相關的活動行程，除了共同尋訪，還有人創意提出了髮質檢測的新活動，搭配著公司的獎勵方案，讓制度延伸到聚會，聚會延伸到行動，行動延伸到收入，收入延伸到招募，持續著成長循環。

"大力運用500的力量"

“500成爲新會員，500休職會員回娘家，500抽轎車，500送500，500抽iPad”是這個月最火熱的話題，被訪問的姊妹都告訴了我們，對於重新出發和新推薦來的主任，500的力量真的影響很大，她們都快速的得到信心，當信心建立後，往往帶來的訂單都超過500很多，因此，不斷的傳遞和成爲話題是經理們現在的最主要活動。她們說，如果只是把500的力量用在既有的會員身上就太可惜了，這次的活動，就是要整線一起動起來，最新的人都覺得雅芳容易時，往上影響的力道更能激勵上線的開發和輔導。

"後續的跟進與追蹤"

這幾位經理們也和我們分享了她們的行事曆,特別的是,除了活動還有主任的姓名甚至所設的獎勵,每週還會發簡訊捷報給所有的主任們。當有潛力名單被發掘時,也立即安排行程陪同新主任們一同去深談。在這其中,AT1手冊的使用是最廣泛被提到的,而運用既有的產品訓練和聚會後的時間來段新版的迷你AOM,也是舊主任們被跟催和觀察的內容。大家重要的心得是,對一些新主任們,不要急著讓她們去辦AOM,而是先學會如何運用雅芳的產品和目錄,大量的招募和列名單,在建立起穩固的消費群有基本的零售和VIP收入後再談組織的發展。

希望大家也能一起鼓勵我們這些在現場打拼的姊妹們,有了好的開始,我們更期待未來豐盛的收穫!公司也將會在六月及七月份推出新主任訓練營,屆時歡迎有興趣的同仁一起參與!

營運處長
程冠達

相信創造機會，行動實現夢想! 新 ASLF 進階版成功經驗分享! 0516

親愛的雅芳同仁們:

進階版的ASLF在四月份施行的結果在日前出爐,正如我們之前在每週和大家分享的成功個案一般,四月份又比三月份多出了更多好的實例,本週,我們就先看整體面的表現,一起和大家分享這兩個月在ASLF數據上的差別。

"更多的人在做了"

四月份和三月份比較,領獎金的人數增加了**16%**,也就是說,有更多的人在四月份動了起來而且有實質上的獎金收益,這在增加主任的信心上是很重要的。在這其中,UL的人數增加了**312**個,AUL的人數增加了**75**個,而高階的EUL增加了**13**個,連SEUL也增加了**8**個,很開心的看到進階版的ASLF為公司帶來更多成功的領導人!

"有做的人錢多了"

進階版的ASLF才實施兩個月,就已經有超過**77%**的主任們領到更多的獎金,想做的人就是不一樣,九個月的轉換期對這些人而言根本不需要,現在就可以馬上享受更高的獎金。

我們拿四月份和三月份比較,每個獎銜領取獎金的金額也都增加了。UL增加了**25%**,AUL增加了**16%**,EUL增加了**17%**,SEUL增加了**17%**,所有的人在四月份等於都被加薪了,這和現在外面的經濟環境比較起來,雅芳真的很具競爭力。

"要做的人穩住了"

在實質的收入增加後,各個獎銜的穩定度和以往有很大的差別,以前因為低階的收入不具指標意義,她們幾乎是一上新獎銜的隔月就掉下來,但是四月份,各個獎銜的平均維持率高達**93%**,有了這樣的基礎,中階的人可以更容易的發展,

高階的人可以更有精力輔導潛力的下線,進階版的ASLF帶來更健全的消費和組織網路!

"大家都動起來了"

在四月份,我們的活動人數暴增了10,642人,比三月份足足增加了10%,除了在行銷處提供的500復職資源中我們的人數增加了19%外,另外在超過5,000元訂單的人數上,也增加了16%,這種大家都動起來的感覺真的很不一樣,我們更可以期待的是,這些人在體驗了雅芳的好產品和服務後,會繼續帶來的訂單和業績一定更多。

這兩個月的成效帶給了我們很大的興奮,但是,我相信這還只是開始,當組織都動起來,更多的人會散發熱情的相互感染,我們每個人都是扮演這樣傳遞好訊息的重要推手,讓雅芳可以幫助更多需要的人和家庭!

營運處處長
程冠達

相信創造機會，行動實現夢想! 新 ASLF 進階版成功經驗分享! 0506

親愛的雅芳同仁們:

昨天是母親節,相信大家都藉此和家人們團聚在一起,溫馨經歷這一天的假期。而在業務現場,我們則是提早了一週,上個週末總經理Michelle,業務處長Kaz和我特別南下,在各地和編隊經理們提早慶祝這個意義非凡的節日。在這次的餐會中,我們除了一起開心輕鬆的聊聊生活點滴外,也分享進階版ASLF的施行成果和幫助大家加速未來的利多方案,而一週下來,還有好多姊妹們意猶未盡的和我們談及現在下線主任們有多興奮和被啓動。

"相信・創造機會" "行動・實現夢想"

這是今年度公司和業務部們提出的主張,在本週和大家分享真實案例中,她們都是秉持著這樣的信念和作為,持續的招募和培養VIP,培育主任們晉升。這些雖然聽起來都是老生常談,但經營雅芳就是需要這樣的細水長流,因為公司對她們的支持和對這個事業的承諾也是永不間斷的,這也是雅芳和其他公司最大不同的所在。在這些好消息後,五月份業務部門乘勝追擊,又推出了一系列的獎勵和措施要加速業務現場的動能,詳細的內容將在員工月會上和大家分享。

讓我們一起期待更豐碩的五月成績!

營運處處長
程冠達

成功案例1:從AUL持聘AUL~M1招募4位、M3擴大招募38位、M4奮力招募28位

986區兼職做雅芳的溫副理說”。自己從M1獎金領\$7,520元,ASLF 進階版實施後,M3獎金增加到\$13,290元,收入倍增!”

本來就有持續招募的習慣,但自從三月份進階版實施之後,我更利用廣

發目錄給我的同事及同事的家人,讓她們趁著雅芳週年慶好康時加入更有動力。

我也有順帶一提雅芳也有兼差的機會給新招募的會員,我更發現其實只要我們敢講就有,不是只有光銷售而已喔~

成功案例2:從AUL特聘AUL~M1招募7位、M3持續招募10位、M4繼續招募7位

201區兼職做雅芳的張副理說” 自己從M1獎金領\$4,227元,ASLF 進階版實施後,M3獎金增加到\$11,485元,收入倍增 !”

我很興奮的是自從進階版ASLF實施之後,我本來就持續招募的習慣沒有變喔,可是讓我高興的是獎金居然倍增了,也代表真的只要持續做簡單的事,

配合這次的ASLF順風車,一定會有所收穫~我還會更持續分享雅芳,至少每個月都要有基本的10位左右~

成功案例3:從AUL特聘AUL~M1培養 VIP 52位、M3持續培養 VIP 66位、M4繼續培養 VIP 75位

141區兼職做雅芳的蔡副理說” 自己從M1獎金領\$29,043元,ASLF 進階版實施後,M3獎金增加到\$48,136元,收入倍增 !”

被溝通到ASLF進階版後,我知道我之前培養的大咯VIP需要更多,才會讓我有收入倍增,因此每一位原本是會員的,我都好好有溝通到請她們再列名單一起團購,

一方面有機會讓這些VIP更享有優惠,一方面也會讓VIP得到更多抬面下的好處(像C6的贈品就是很好的誘因),所以我趁這波週年慶好好的衝VIP的量,沒想到

居然獎金突破四萬,真是太令人高興了!

成功案例4:從AUL特聘AUL~M1培育UL2位、M3持續培育UL3位、M4繼續培育UL3位

115區兼職做雅芳的許副理說” 。自己從M1獎金領\$4,618元,ASLF 進階版實施後,M3獎金增加到\$12,411元,收入倍增 !”

進階版ASLF實施後,我就很注重我的主任的未來,因為希望她的夢想能夠實現,因此我特別花一點時間溝通我的主任,也將她的夢想給帶起來,

當然也不是只有銷售產品,更要讓主任知道如何將自己會員穩定住不要流失,我相信只要她們能夠先穩定UL聘階,配合ASLF獎金一定不會讓她們失望,

果然三月一過時,培育的UL跟我說獎金的確開始不一樣了有增加,有信心繼續學習更多產品專業技能再持續擴大業績及收入!我自己的收入也有相對倍增!

成功案例5:從AUL特聘AUL~

M1培育UL2位、M3持續培育UL5位、M4繼續培育UL4位

342區兼職做雅芳的陳副理說” 。自己從M1獎金領\$14,436元,ASLF 進階版實施後,M3獎金增加到\$23,574元,收入倍增 !”

培育主任就對了,ASLF進階版之後,我只有想到如何快速穩定UL群,因此我特別對於想經營的UL好好溝通,並且幫她們規劃如何招募的量要出來,

至少我要讓她們穩定UL聘階,配合ASLF進階版才會讓她們覺得不一樣,果然我的主任們很爭氣的都有特聘,當然幫助主任們實現夢想時,我自己的收入也大幅倍增,這是利人利己的事業,我會繼續培養UL讓我們一起實現夢想!

相信創造機會 行動實現夢想

相信創造機會，行動實現夢想！新 ASLF 進階版成功經驗分享！0429

親愛的雅芳同仁們：

又有進階版ASLF制度的好消息要告訴大家，本週我們特別挑選的都是兼職從事雅芳，其中三位還才達到最初階的美容主任，她們一樣有**收入倍增**的實例外，還有好多**個人成長**的感動可以和同仁們分享。

"如果每個月的收入開始多個**5,000到10,000元**，您的生活會有什麼不同？"

對所有的美容代表而言，除了開始**擁有自己的事業**，重要的能夠**掌握自己的生活**。在業務現場最常聽到幾乎都是：我打算把這些收入用在**改善家庭生活**特別是**孩子的未來**上，開始對自己的未來有期許，進而**設定生活目標**，**產生自信心**，不再有只能依賴別人的宿命。這些奇妙的改變源頭，就只有**雅芳**這兩個字！在雅芳的世界裡，伴隨而來的每個實例都是那麼樣的感動和有意義！正如總裁鍾彬嫻女士曾說的：有多少扇的大門被我們敲過，就有多少人的生活因此不同！

營運處處長
程冠達

成功案例1:從UL晉升AUL~擁有妳自己的事業

391區兼職做雅芳的黃副理說”。自己從M1獎金領\$1,390元,ASLF 進階版實施後,M3獎金增加到\$24,651元,收入倍增!”

接觸到三月開始的ASLF進階版獎金真是令人很興奮,開始積極的分享雅芳是可以經營兼差,也給我周遭上班族的同事一個兼差的機會。之前我都只是自用消費而已,三月時我才開始積極的鼓勵同事也一起做做看,很高興的她們利用目錄分享很快的找到一群人來使用雅芳。這次很興奮的我獎金有大幅提昇,接下來我要更思考如何快速幫我的主任們也拓展她們兼差的事業,賺取她們想要的收入!

成功案例2:從AUL持聘AUL~掌握妳自己的生活

356區兼職做雅芳的黃副理說” 。自己從M1獎金領\$11,066元,ASLF 進階版實施後,M3獎金增加到\$22,421元,收入倍增 !”

之前經營雅芳就是很自由,想做就做,收入當然也是上上下下不穩定,後來三月開始的ASLF進階版獎金開跑之後,我決定要讓自己的生活更不一樣,試著多跟我的主任們把握自己的生活改善的機會,獎金比率的提升也能不無小補,因此我主任們的招募有明顯的倍增起來,我自己也勤打電話告訴之前想經營雅芳的會員,這波進階版獎金制度能讓她們的生活不一樣,也因此招募進來主任3人,非常高興生活上又有新動力了!

成功案例3:從UL持聘UL~設定妳的生活目標

231區兼職做雅芳的陳主任說” 。自己從M1獎金領\$232元,ASLF 進階版實施後,M3獎金增加到\$5,967元,收入倍增 !”

本身就是工廠上班在雅芳只是偶爾消費經營一下,也沒想到會有什麼多的收入,但是這一次三月的ASLF進階版溝通完之後,我試著訂下能夠有零用金超過10,000元的目標,沒想到才一個月我就達到目標的一半,分析下來,大概是我挪出原本生活時間上每天至少1-2小時好好分享目錄,甚至幫助我的親友會員們更多了解產品的使用,就這樣產品的消費量增加,也讓我首度獎金突破1000元以上,我還要更多的努力來讓自己生活改變。

成功案例4:從UL持聘UL~增加妳的個人信心

304區兼職做雅芳的王主任說” 。自己從M1獎金領\$269元,ASLF 進階版實施後,M3獎金增加到\$5,077元,收入倍增 !”

被溝通到這次的ASLF進階版獎金制度時我真的沒有什麼信心,一面自己就沒有認真作,一面也不敢跟人說雅芳可以賺錢,所以都停留在銷售上面,

經由上線副理的鼓勵,又告訴我自己的獎金比率提升,500元也算獎金計算,的確讓我三月份銷售的動力更增加了,當然小單的500元左右很好出手,

我也努力開始讓原有的會員下單,活動率也增加,結果獎金居然突破5000元,滿高興的~雅芳真的可以經營,我對自己更有信心了!

成功案例5:從UL特聘UL~幫助妳的家庭生活

298區兼職做雅芳的張主任說”。自己從M1獎金領\$533元,ASLF 進階版實施後,M3獎金增加到\$5,799元,收入倍增 !”

開始作雅芳就是想幫家裡增加一點收入,可是之前感覺沒有什麼特別快的收入進來,這次進階版ASLF實施後,想說就試試看再從目錄上分享產品給我的親朋好友,

主打著讓自己家庭多一些幫助、尤其雅芳的營養食品能夠給家人健康,前陣子日本核災輻射污染,讓我深覺健康重要,也推了定期購SOD多張訂單,

不僅讓我的會員有健康概念、更驚奇的是我的獎金收入也有突破到5000元,也可以幫小孩買部腳踏車當禮物~真是太高興了~下一步要更認真推廣雅芳真的可以幫助家庭生活的改善!!

相信創造機會 行動實現夢想

相信創造機會，行動實現夢想！新 ASLF 進階版成功經驗分享！0423

親愛的雅芳同仁們：

自從三月份公司推出進階版的ASLF制度後，在業務現場陸續的傳回許多令人興奮的訊息，許多美容代表們除了感受到不一樣的新雅芳已經開始之外，更積極的為她們的新事業展開不一樣的行動。

我們特別整理了其中幾位姊妹們的心情轉變和收入改變分享給大家，讓所有的同仁們能夠瞭解這個新的獎金架構對雅芳的正面意義，也珍惜在這過程中我們所看到的雅芳的價值，美容代表們的堅持還有公司同仁的努力。

營運處處長
程冠達

成功案例1:

320區兼職做雅芳的蔡副理說”新的制度真的很值得，因為玉梅經理的鼓勵，讓我重新起步做雅芳。自己從M1獎金領\$345元，ASLF 進階版實施後，M3獎金增加到\$18,552元，收入倍增！”

蔡副理是一個全職的家庭主婦，兼職做雅芳事業，她本人非常開心的說：“新的制度真的很好、很優惠，可以增加很多收入！跟以前不同，感受很深，也更好推廣了！”

熱愛雅芳的蔡副理提到雅芳有很多優勢：每20天就有一本新目錄、產品選擇很多、買了用不適合還可以退換、可以在門市取貨也可以自己在線上訂購、很方便、牌子可以信賴，加上修改過的新制度獎金很多，真的很棒！

除了做招募和產品推廣，每個星期三的訓練課程，如果自己沒有時間親自去參加，就會請也在做雅芳的親姊妹幫忙，分享產品知識和訓練教

材。

成功案例2:

391區在屏東鄉村開雜貨店的李副理說：“獎金比較高,就更願意衝!。收入從M1 \$896元,M3成長到\$13,315元,ASLF進階版讓我從零售產品賺差價,現在開始思考如何佈線、做組織,賺更多獎金!”

李副理說:『在屏東鄉下的人都很純樸,要買化妝品都要進城市裡去買,他在自己經營的雜貨店裡,總是用目錄跟客人介紹產品,太太也一起做,跟街坊鄰居聊美容知識,“口紅”是最受歡迎的人氣商品。』

李副理在參加了ALSF 進階版說明會後感受到,公司的新制度很好,只要自己更勤快,多做、就多賺! 他現在除了在店裡推銷,也會在朋友聚會時主動分享產品

成功案例3:

201區從事保險業務也兼職雅芳的張副理說 “只要照表操課,穩穩做,就對了!ASLF進階版實施後,花同樣時間,收入卻增加了近3倍!! ASLF讓我更有信心!現在的我,要邁向經理之路!”

來自台中從事保險業的張副理表示,以前常被別人拉去聽直銷公司的介紹,常常覺得藍鑽、金鑽等級是個遙不可及的夢想,而且產品價錢高又不好賣。但接觸雅芳之後,她發現價錢很合理,品質又好,相當容易銷售出去!

加入雅芳後跟著育瑄經理的張副理表示:「我真的很感謝育瑄經理,育瑄經理很照顧下面的人,每次都會幫我規劃這個月要做的目標,我只要照表操課,穩穩做,就有一定的收入。再加上ASLF進階版,我只花同樣時間,但收入卻增加了近3倍,ASLF讓我對雅芳事業更有信心!現在,我要朝向9月晉昇專業美容經理的目標邁進!」

成功案例4:

119區全職經營雅芳的曾副理寄予高度肯定,表示:”聽到這項改變時,心裡很興奮,我的下線很多是7年級生,我直接比較舊制與新制的獎金制度給他們看,這些小朋友都很有衝勁和野心,新的制度馬上激勵他們更努力做雅芳!”

119區全職經營雅芳的曾副理,是個7年級生,年紀輕輕的她體認到一般

上班族工作責任制的辛苦,所以毅然決然辭掉原本的工作,全職做雅芳事業,現在月薪高達8萬的她,回頭看身旁仍只有2.5-3萬月薪的朋友,不禁說:「在雅芳真好,現在我要為5年後買到自己的房子而努力!」對於ASLF進階版,曾副理抱予高度肯定,表示:「聽到這項改變時,心裡很興奮,我的下線很多是7年級生,我直接拿舊制與新制給他們看,相較之下,收入真的差異非常大,這些小朋友都很有衝勁和野心,新的制度馬上激勵他們更努力做雅芳!」

成功案例5:

519區全職經營雅芳的林經理,在聽到ASLF進階版後,馬上在3/21與主任及副理以1對1表格進行對談,原本主任及副理期待的近萬元收入,在實施ASLF進階版後竟然全部兌現。林經理表示:”ASLF進階版對我最大的幫助是下線都動起來了,大家都知道自己要努力多少就會有成果,不用過多的提醒,大家馬上開始主動做雅芳!”

519區全職經營雅芳的林經理,3月聽到ASLF進階版後,馬上在3/21與主任及副理以1對1表格進行對談,請主任及副理在表格中列出想要獲得的收入,有些寫2000,3000元、有些甚至寫近萬元,而這些原本列出的收入,在3月份竟全部兌現。

林經理更幫下線列出清楚目標,每個下線都知道自己這個月要招多少人,達到多少業績,有了這些數字目標後,林經理興奮的說:「下線都動起來了,大家都知道自己要努力多少就會有成果,不用過多的提醒,大家馬上開始主動做雅芳!」

相信創造機會 行動實現夢想