

正解业务制度，多劳多得是正道

2005年《直销管理条例》正式颁布，为我国直销业的健康发展提供了必要的法律依据，同时也为直销业创造了公平有序的外部经营环境，使直销行业步入了规范的运行渠道。作为直销业主体的直销企业以及直销员，应该自觉遵守《直销管理条例》的各项规定。直销是一种特殊的营销方式，经过多年的发展，已经形成一套基本的经营模式，但是在对直销模式的认识上，往往存在着一些误区-----似乎只要加入直销就可以在短时间内轻而易举地获得高额的回报。其实，任何正规合法的经营模式都是需要付出巨大的努力的，直销模式也不例外。一份耕耘，一份收获，直销员应该认识到，只有通过自己的劳动以及相关要素的投入，才有机会获得相应的报酬。切忌一夜暴富的幻想和不劳而获的投机心理。

如新（中国）日用保健品有限公司（以下简称“如新公司”）从创立之初就希望通过直销模式让每个直销员开创自己的事业，让我们的直销员在这份事业机会中不断的学习，不断的改变自己。在这个氛围中，成功取决于您是否有梦想和目标，是否愿意学习，是否愿意改变，是否愿意不断地行动，总之，多劳才能多得。如新公司一直以来遵守国家的各项法律法规，扎实落实《直销管理条例》的各项规定。另一方面，如新公司一直坚守自己的道德操守，每一位直销员都是怀着感恩的心来从事这份事业，他们付出的每一滴汗水都值得大家去尊重，同时，如新公司不会招募那些有着不劳而获的想法的人去经营我们的事业。

如新公司的直销员在经营如新事业的过程中始终坚持公司“成功五动因”要求，凡事都先要确立自己的梦想和目标,然后是科学地规划自己的时间,最后积极地行动。任何人都不可能在短时间内轻轻松松拿到高收入,大家都是在如新公司提供的这样一个公正公平的平台里同场竞技共同进步。如新公司相信，我们的每一位直销员都是诚实正直善良的如新人，都能担负起善的力量的使命，将正确的业务理念传递给周边更多的人。

让我们携手共同创造和维护合法有序的市场环境,正确认识直销行业的经营方式,秉承多劳才能多得的正确价值观,为社会主义市场经济的健康发展和构建社会主义和谐社会而共同努力。