

急功通歧路，稳健走通途

案例：

小雁是某知名航空公司的时尚空姐，对于自己的生活品质，她有着极高的要求。一次偶然的机，她接触到 NU SKIN 的产品，深深被其产品的优异性所吸引，从此便成为 NU SKIN 的爱用者。由于她购买次数越来越多，向其介绍产品的朋友便向她介绍道 NU SKIN 不仅可以成就个人的美丽，还可以成就个人的事业。朋友的话打动了小雁，于是她便决心开始经营 NU SKIN。由于她的人缘好，人脉广，再加上她良好的外形条件就是一个活广告，身边的很多亲戚、朋友都向她购买产品。小雁的事业可谓是经营得有声有色，但是她感觉还不能满足于现状，她希望自己的事业能够快速成就个人的成功，达到真正意义上的高品质生活。于是她便将事业的重心倾向于如何快速赚钱，并以从事 NU SKIN 能快速增加收入的噱头吸引更多人。看到小雁这样的行为，她的朋友也提醒她要注意，别忘了从事这份事业的初衷。但是小雁不管不顾，依然我行我素。由于小雁一心扑在了如何增加收入方面，忽视了对伙伴的教育和管理，出现了有部分伙伴违规而收到公司商德部门的纪律处分的严重情形。由此其他伙伴对小雁的话半信半疑，甚至有些伙伴放弃了如新事业。朋友们也渐渐与小雁疏远了。最后偌大的销售团队只剩小雁和几个朋友支撑，她只能对着蓝天长吁短叹，感叹自己太急功近利，舍本逐末，结果得不偿失。

案例分析：

随着向 NU SKIN 3.0 时代迈进的过程中，事业经营伙伴们充满信

心，积极响应公司的市场策略。与此同时，公司也一再强调“速稳为皇”。我们追求长期稳定的发展，我们还有更远大的梦想：帮助世界上更多的人能过上更好的生活、让更多的孩子摆脱饥饿增添一份笑容、帮助贫困心脏病患儿重获新生。如果只是为了达到某些目标而不惜采取各种不正当不合规的方式方法，会让这种暂时的表面的辉煌充满泡沫，伙伴们的事业前途也将行走的踉踉跄跄，甚至因此失去得更多而最终得不偿失。所以希望诸位事业经营伙伴在推广事业的同时一定要谨记公司如下相关规定，严守事业发展的守则：

第一，正确理解如新中国的奖励制度、经营模式和经营理念；拒绝就获利可能性作出任何不合理、误导或者不具有代表性的说明；

第二，尊重其他事业经营伙伴的工作成果，拒绝教唆、怂恿或协助已是如新事业经营伙伴的人假借他人名义申请成为如新中国事业经营伙伴；

第三，严禁散播海外奖励制度或对 NU SKIN 中国业务模式做错误的介绍、解释；

第四，销售推广过程中应着重解释如新产品的优异所在，请勿利用奖励制度对其他公司、行业、品牌进行攻击、诋毁、轻视。

各位亲爱的事业经营伙伴，推广事业提高业绩固然是我们工作的重中之重，但是要注意的是要讲究速度的稳健，团队的和谐，行为的合规，这样才能当之无愧地成为行业的德优模范！