

开市推广需规范，争当合规如新人

每一位伙伴加入如新后，第一个要面对的挑战就是如何做好开市和推广。当今社会，资讯发达，渠道多样，每个人接受到的讯息都不一样，有的伙伴踏着资深前辈的脚印循序渐进，也有的伙伴创意新颖，自成一派风格，但是无论用哪种方式也好，在如新公司，我们始终倡导规范经营，速稳为皇。

向顾客介绍产品时，需注意：

必须专业，专业才能带来尊敬。按照产品标签和说明书内容介绍产品，实事求是，严禁夸大功效，误导顾客、推荐超量使用。

用心用出真效果，坚持用产品去分享，突出健康生活结合个体差异地去做正确见证。

慎对病患顾客，如遇到顾客有产品不适的情况，谨记“停，查，问，医”的4字口诀：停用特定产品，查明顾客过敏史，询问公司产品专员，求助专科医师。

关键词：不夸大不误导，正确见证，慎对病患

推广公司形象时，须知道：

维护公司高端形象，请勿在公共场所或住宅区向非特定对象广泛散发名片或宣传资料。

未经公司证实的信息，请勿擅自传播。公司会对获奖信息或对某些媒体事件做出官方的回应，伙伴可至官网查证。而从其他渠道获取的信息，在未经核实的情况下，应当先行向公司求证，在未得到公司证实之前，切勿传播。

夸耀财富不能要。如新事业让很多伙伴拥有了酬报优渥的事业机会，但是公司不主张使用夸耀财富作为事业机会的宣传手段，我们更崇尚的是公平的事业平台和不断进取的职业精神。

关键词：勿滥发宣传品，不夸耀财富

产品订购与销售时

审慎估算销售量合理订货，切忌为达成业绩盲目囤货。公司推荐大家根据顾客的需求预估合理的订货量，一方面确保本身现金流的通

畅，另一方面也保持产品的流转率。

公司规范销售行为。为保持公平的市场环境，如新的所有产品都源自统一授权的销售渠道，所有事业经营伙伴都有责任和义务维持公平、公正的市场环境和秩序。

代为他人订购产品，还须得到本人的授权委托。

关键词：合理订货，统一售价，委托授权。