

事业推广,请拒绝不实介绍

如新公司长期以来以其回报优渥的事业机会吸引了很多优秀人士。在如新的“善的力量”文化熏陶下,凭借着优质的产品,越来越多的事业经营伙伴在如新收获了成功和喜悦,同时他们也希望将这成功的经验分享给更多的人,帮助更多的人一起参与到这个事业中。但是在分享的过程中,有个别的事业经营伙伴为了增强吸引力,会使用一些不符合实际情况或者违反相关法律法规的言辞去进行表述,这个是绝对不可以,也是需要引起大家高度关注的。

2006年,如新成为中国第二家获得直销经营许可证的直销公司。目前在中国大陆,如新有三种经营渠道:即直销渠道,体验点渠道和独立经销商渠道。如新的事业经营伙伴可以根据自己的实际情况,选择适合自己的经营渠道去开展如新的业务。但是任何渠道下的业务发展都需要遵循公司的业务规范和国家法律,像以下这些行为都是需要引起大家注意,并避免出现在自己的事业宣传中。

一、承诺成功

“之前我就是一个打工族,每月就3000多块工资,2011年从事如新后,大家看,这是我2014年的工资单,月均收入过三万!像我这样没有资金、没有口才、没有人脉的人在如新都能取得成功,你怎么可能不成功?!我保证你三年后年收入一定上百万!”上面这段话是不是很有号召力吸引力?可是我们都知道,任何人的成功都不是随随便便得来的,它与每个人努力的程度、坚持的时间、持续地付出等多方面因素息息相关。个体是有差异性的,个别人的成功经验是无法作为一个普遍规律应用在所有人成长路中的。所以分享时,请务必强调付出与收获的对应关系。没有人可以保证其他人的成功。

二、夸大收入

曾经听到一位伙伴在台上分享:“经营如新3年后,我已经有能力在市中心全款买下一套200平米的公寓,价值1000万。”可真实情况却是,房子是按揭购买的,按照目前的收入是无法全款买下的。

但是为了凸显如新事业的优异,这位伙伴夸大了自己的收入,传递了不真实的信息。

而且即使通过自己的努力,获得了物质上极大的丰富,但是这也不是一个具有代表性的结果。如新提倡大家去分享自身的成长及帮助了多少人获得成功,这个才是正确的如新事业推广之道。

在《如新中国事业经营伙伴之从业守则》

第二章、职责中明确规定

14.4 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。

每一位如新的事业经营伙伴都有责任和义务,通过正确的分享如新事业和个人真实的成长经历来维护共同的市场环境。让我们首先从自己做起,成为一个有觉悟有高度的如新人吧!