

招兵買馬有訣竅，拓展鴻圖更快速

炎炎夏日，正是暑假的來臨。小典想趁暑期學生潮，大開利市。先前透過 B-Class 線上報名系統認識的小漢，傳授小典幾招。第一招，印製個人名片，給自己漂亮的職稱和頭銜，看起來就是 NU SKIN 的公司代表。第二招，製作平面文宣。在人潮眾多的地方，使出纏功，獲取聯絡方式後，不斷地邀約也不輕易放棄。還有大絕招，介紹產品時要搭配明星的使用分享。於是，小典精心設計了專屬於自己的名片，挑選了最經典的 Before-After 照片，加上相關產品的簡介和 NU SKIN 商標。帶著剛出爐的海報文宣和名片，小典來到人來人往，滿滿都是放暑假學生的捷運站地下街，捲起袖子準備開始暑期任務。

除上個月份提及社群網站推廣的禁止事項外，時下流行的「線上報名系統」，如 B-class 是絕對被禁止用來從事招新夥伴。「推廣輔銷品的規定」，不單只限於網路使用。請參照政策與程序「第三章 1.1 節 - 業務輔銷品的使用」、「第三章 4 節 - 藍鑽直銷商製作的業務輔銷品」及「第三章 5.4 節 - 宣傳資料之派送」之相關規定。

暑假期間，是學生活動的旺季，提醒夥伴們，招募新人時，請注意：

第一、針對未成年人

不要任意招攬未成年學生，讓學生專注在學業上。選擇正確招募對象，合規開市。

第二、針對業務經營

不拖、不拉、不勉強。根據政策與程序「第二章 1.3 節 - 一般性直銷商道德規範」，希望各位夥伴都能合乎道德規範，有禮貌地表明自己的身分，和所推廣的事業。維持專業素養，不用欺騙、誤導的方式來做宣稱或說明。用禮貌的態度向潛在的客戶推廣，不讓對方感到被騷擾而產生不悅或反感，以保持自己和公司的形象和維護公司在社會大眾之中的觀感。

第三、針對招募場合

守法、守紀，好形象。在公共場合從事招募行為，請確實遵守相關規定，以維持公司形象。例如：依據「大眾捷運法第五十條第一項第七款」：未經許可在車上或站區內募捐、散發或張貼宣傳品、銷售物品或為其他商業行為，視為違規，會處以罰鍰。此外，「線上報名系統」，如 B-class，已違反多層次傳銷管理辦法「第四章 - 傳銷行為」，以及違反政策與程序「第三章 7 節 - 網際網路」之規定，即須表明從事多層次傳銷行為外，也要慎選平台。請夥伴將眼光放遠，以長遠為計。

夥伴們都相當積極認真，但是希望大家都是站在一個公平的立基點上，維持正面的形象，能協助公司建立更好的口碑，帶領夥伴們再創新的紀錄。

