# 安利奖金分配制度讲解（第4稿）

## 第一篇：安利奖金分配制度讲解(第4稿)

安利卓越随州菁英

安利奖金分配制度讲稿

各位朋友大家好！我叫×××，非常高兴在这个特别的日子能和大家一起分享这样一份事业，那就是“安利事业”，我不知道在座的各位朋友是否完全了解安利这个创业机会，但我知道无数人通过这个创业平台，造就了非凡的生活方式：原山东省政府秘书长刁瑞庆、原青岛啤酒集团总经理韩世荣、原武汉洪山商场月薪200元的营业员袁为群、原具有华中科技大学两个硕士学位并且拥有3800名职工的公司老总赵荣生、原开有14家美容店的老板徐君、营销专业大二学生王议萱、中央《科技日报》驻湖北站站长刘志伟、湖北日报社记者陆国强、湖北日报社宾馆服务员国华平、河南种菜的农民潘留根、因车祸而高位截瘫的藏祺，等等等等，他们都通过安利事业取得了成功。

一、安利是什么

1、商标价值：安利是全球第一大直销公司，他的商标价值820亿美元，96--97国际商标局评选出的十大品牌中名列第八位，并且是唯一的日用品品牌。

2、科技实力：科技领先。安利公司有专门的科研中心，拥有97个国家级实验室、700多名专家级的科研人员、1000多项专利。

3、成功系统：安利公司创办51年，历史悠久，经验丰富，形成的企业文化，承载过无数人的梦想，经历过了数次经济周期和战争，诚信，实力。一家公司可以在一个国家成功有可能是偶

随州市格林豪威546

安利卓越随州菁英

然，但在90多个国家成功就是必然。有广泛认同度，不同宗教不同信仰不同层面，每一个人都可以找到自己的位置，有一个非常大的平台。

当然，优秀的公司世界上很多，随便就可列举出很多，像微软、沃尔玛、松下等，但这些公司和我们个人的事业有直接的关系吗？能影响我们的生活方式吗？能切实地帮助我们变得富有吗？可以说这种可能性很小，因为它不直接和我们的个人事业挂钩。同为世界上的大公司－安利公司，它的运作模式却和我们的个人事业有关，因为安利公司创业时就有两个重要的企业理念，一是为消费者提供优质的产品和周到的服务，二是为那些愿意勤劳付出的人士提供一个平等、公平的创业机会。它的产品和事业制度都和您我有关。有一种什么样的关系呢？

二、安利事业与传统行业商品流程的比较

传统事业与安利事业最大的差别，在于商品“流通过程”的不同，安利之所以被称为“改革行销模式的先驱者”，即在于他将传统商品流程做了一个很大的改革。

传统事业商品流程：

工厂→代理商→大批发商→中批发商→小批发商→零售商→消费者

安利商品流程： 工厂→营业代表→消费者

随州市格林豪威546

安利卓越随州菁英

从上面这个商品流程图我们可以很清楚地看到，在传统商业的商品流通过程中，消费者要购买一件商品，不论是本国制造或外国进口，这件商品都要经过许多中间商才能到达消费者手中。每经过一个环节都要加上一些费用和利润，使这件商品的销售价格不断提高，另外还要支出庞大的广告费用，最后都转嫁到消费者身上。

缩短商品流程是安利事业的基本理论

安利的两位创办人杰·温安洛和理查·狄维士当初就认为：一件好商品，不应该经过层层加价，而应由营业代表直接将产品销售给顾客，安利公司也因为省略了产品的中间流通环节和大量广告费支出而获得利润。但这些利润并非由公司独享，而是做了合理的分配，包括：

1.用于产品的研究开发：

公司有专门的研究中心、97个实验室、700多名专家级的科研人员，研发未来5-10年要上市的产品，保证安利的产品能生生不息，推陈出新。这些研发工作，安利公司投注了大量的人力、物力和财力，使安利公司能不断发展壮大，保持世界营销业龙头地位的优势。

2.用于从事环保及社会公益事业：事例略 3.用于支付营业代表绩效奖金及奖励：

随州市格林豪威546

安利卓越随州菁英

安利公司能有今天的辉煌成就，除了两位创办人的卓越理念，以及安利高品质的产品之外，另外一项就是安利的“奖金制度”，这套“奖金制度”被比尔盖茨赞誉为“无懈可击”。也被列为国际上许多名牌大学（例如美国的哈佛大学、英国的牛津大学、我国的中国人民大学）的工商管理专业的必修案例，公司的奖金制度完全做到了公平、公正、公开的原则。

三、奖金分配制度

安利公司用全国统一的收入分配表，作为奖金发放 净营业额（元）奖金比例 115000 27% 80500 24% 46000 21% 27600 18% 13800 15% 6900 12% 2300 9% 下面，解释一下净营业额的概念：

安利公司不但是产品优质的企业，而且是个遵纪守法的企业，自觉纳税就是一个很好的表现。公司按产品的实际价格上缴15%的产品税之后的营业额，就叫净营业额。

打个比方：假如一款产品100元，如果税率是15%的话，那实

随州市格林豪威546

安利卓越随州菁英

际公司计算的营业额就是100-15=85，85元就是净营业额。

奖金分配制度的第一项：

1、销售收入（属于个人的行为）安利是个自用+分享的事业。

当您自用+分享净营业额达到2100元的时候（按奖金比率2100元以上，5400元以下，取9% 的比率）：2300元×9%=207元

这不起眼的207元，您可不要小瞧了它。它意味着：1.第二种赚钱的能力；2.自己事业的开始。钱虽然不多，但是如果您要求您的老板每月给您加207元的薪，应该也不是那么简单吧。

不断地积累顾客，业绩也会做到10000、20000元，对吗？如果达到20000元，那么

20000元×15% = 3000元

这也算不了什么，做业绩领工资而已。但是安利公司有一点是不同的，那就是：

安利公司代理的几千种产品，在几年内也将会在中国上市（沈阳正在兴建起我们安利<中国>的第一个大型超市式店铺）。这几千种产品几乎涵盖了我们家庭中使用的所有用品。除了安利公司自行研发和生产的五大类产品（个人护理用品、家具护理用品、雅姿美容护肤品、纽崔莱营养保健食品、厨房耐用品）外，还有日常家具用品类的，还有内衣、首饰、鞋子、帽子、外套、包括小孩自用的奶瓶、尿不湿等等；还有吃的，像米、面、油、盐、酱、随州市格林豪威546

安利卓越随州菁英

醋、茶、蔬菜、水果等等；还有像家电类的冰箱、电视机、空调、电磁炉、电脑、还有PVC管、钢材等等。总之，家庭所需物品，几乎无一不是我们安利将来要代理的产品，并且所代理的产品绝对都是领先市场的、有绝对安全保障的产品。

您想想，这是一个多么大的生意呀！

今天我们办卡加入安利，成为一名营销人员，成为一名代理商，将来安利几千种产品上市，我们将同时也是这所有产品的代理商。

我们不断地积累顾客，假如有100个家庭去用安利产品，每个家庭每个月的平均消费是600元，这100个家庭1个月的业绩就是：

600元×100=60000元

按照奖金比率：60000元×21%=12600元

也就是说，积累一百个消费家庭，每个月您就有12600元的月收入，更何况未来1个家庭1个月的日用品消耗又何止600元！

这第一项虽然很简单，但是却很有内容。虽然是个人行为，但却具有了非个人所能创造的价值和意义。

2、市场开发奖

也叫做市场贡献度，这可以算作是第一个奖金项。加入安利事业，安利公司给您开发市场的权力：

生意想做大，就要靠连锁。我们也可以开出我们的连锁市场。

随州市格林豪威546

安利卓越随州菁英

假如您开发了A、B、C、D 4个市场，在您的帮助和市场每位营销人员的勤奋努力下，每个市场分别做到了如下的业绩：

A ：1万 20000×12%=3000元 B ：2万 20000×15%=3000元 C ：3万 30000×18%=5400元 D ：4万 40000×18%=7200元

因为帮助他们，这个月您可能没有销售1分钱的产品。也可能销售，便于计算：

您：5000元

您这个市场的总业绩（总净营业额）却有：11.5万 您这个市场的总奖金是：11.5万×27%=31050元

安利公司是很人性化的，也做到了真正地为每一个营销人员考虑，公司会分文不少地先把工资分别付给A、B、C、D 4个市场（先人后己）。

即：A 3000元 B 3000元 C 5400元 D 7200元（多劳多得）

4个市场合计18600元

剩下的就是公司奖励给您的市场开发奖金了： 31050-18600 = 12450元（这就是您这个月的收入）虽然您没有做多少销售，但是您帮助了4个市场创造了不错的业绩，公司一样会给您奖金，也就是给了您市场开发奖金。

随州市格林豪威546

安利卓越随州菁英

① 这12450元绝对不包括A、B、C、D 4个市场的一分钱。② 12450是您的4个市场奖金提成比率的差额。

③ 做生意，每个月能有12450的净赚算是很不错了，而在安利事业中，在正常情况下，做得比较慢的（如利用几年的业余时间），也能获得这样的收入。

随着经验的积累和时间的推移，您的这些市场也会做到11.5万的销售业绩：

A ：11.5万 B ：11.5万 C ：11.5万 D ：11.5万

而这个时候，您的市场总业绩：11.5万×4 = 46万

总奖金：42万×27%-11.5万×27%×4=0元

这个时候，没有提成比率上的差额了，安利公司是不是就不管您了呢？不是的——安利公司专门为您设置了第三项奖金：领导世袭奖金。3、4%领导世袭奖金

4%的领导奖。就是，当您有一个市场业绩做到了11.5万以上（包括11.5万）的时候，公司就会给到您一个4%的领导奖。这4%的领导奖是公司另外给的。这时如果您已有四个市场都做到了11.5万，那么您的领导奖是：

随州市格林豪威546

安利卓越随州菁英

11.5万元×４% = 4600元，4600元×４个市场 = 18400元 人来到这个世界，终有一天也会离开这个世界。请问，当我们离世后，我们能留下什么呢？

刚刚的这个4%的领导奖，它会留下。留给我们想留给的那个人。或许是我们的爱人，或许是我们的孩子，或许是我们年迈的父母。这个奖金会永远的继承下去，也就是说，它具有世袭性。

以每年出租门面4600元为例，您相当于已拥有一套100万的房产。

即：您少了一份工作，多了一份收入。传统行业如果带一个徒弟，或养育一个孩子，您每个月都能如期拿到不低于4600元的回报吗？

在座的部分朋友中，如果有能力去购买一两套五六十万的房产来作投资，每月收取3000元左右的房租；但是您有能力购买几十套甚至上百套的房产而去收租金吗？就算是有这个资金，您也不会这样去做，因为收益率实在是太低了，换句话说就是成本太高了。

而安利呢，只要您具备了一定的能力，然后不断地把这个能力复制给您的合作伙伴，利用这个其它行业不具备的绝无仅有的神奇特性，建立起自己的系统，让系统为我们工作，就相当于您购买了几十套，甚至上百套的房产。想象一下，当您拥有数百套房产时的那种景象、那种感觉又是什么样的呢？

随州市格林豪威546

安利卓越随州菁英

安利是什么？我不知道。但，拥有安利，无惧未来！拥有安利，我们的子孙就可以过有钱有闲的富人生活！

四、下面，我要为大家谈谈有关安利奖衔的概念： 1/12×11.5万 营销助理（银章）3/12×11.5万 营销主任（金章）

6/12×11.5万（其中有3个月为连续的）高级主任（DD）。做到DD是安利里的一个里程碑，可以享受8～14万元的年薪、免费的海外旅游，并可以将待遇世袭给后代。

4、翡翠奖金

当您一年中帮助3个部门做到DD，公司就晋升您为翡翠，额外用全国市场营业额的0.25%，作为全国安利公司的年终分红分给翡翠，做到翡翠，年收入就可以达到30万元左右了。

5、钻石奖金

当您帮助6个部门做到DD，公司晋升您就为钻石，再一次用全国市场营业额的0.25%，作为全国安利公司的年终分红分给钻石，做到钻石，年收入大概就可以达到70万元。这时您已远离贫穷，成为财务自由、时间自由、心灵自由的人了。

6、行政钻石奖金

当您帮助9个部门做到DD，安利公司就晋升您为行政钻石，做到行政钻石，年收入就达到100万以上了。

依次类推：

随州市格林豪威546 10

安利卓越随州菁英

7、双钻石奖金（12个DD，双钻石）

8、三钻石奖金（15个DD，三钻石）

9、四钻石奖金（18个DD，四钻石）

10、五钻石奖金（21个DD，皇冠大使）

五、不同行业的收入及未来生活的比较

1、上班、做传统生意与安利比较图 上班：如果工作30年，收入90万 ① 学历、经历受限 ② 工作时间长 ③ 工资增长慢 ④ 舞台受限

传统生意：年收入6万×30年=180万,稍强于上班，但风险巨大：

资金、经验；人际关系；行业景气、自然灾害；三角债；成功的持续性，不能停。

20岁 30年 50岁

┗━━━━━━━━━━━━━━━━━━━┛

180万/30年

安利：五年打拼成钻石，再活30年,收入2100万

30万/年 70万/年 行政钻石„„

30岁 35岁（翡翠），40岁（钻石）80岁 ┗━━━━┻━━━┻━━============━━┛

2800万/10年

随州市格林豪威546 11

安利卓越随州菁英

2、举王议宣钻石的例子，她花了5年的时间做到了钻石；国华平老师花了8年的时间上钻石，请问大家，按他们的速度，要多少年就可以做到翡翠？

无论如何，花10年的时间是绝对可以做到翡翠的，当然前提是真正在“做”安利，然后再花3年的时间做到钻石。就以这样．．．慢的速度，达到这样的收入，也是传统行业的3～6倍呀，而且是毫无压力的有钱有闲的生活（每年可以享受1～2次的海外旅游，有自动运行的系统为自己赢得未来，更重要的是，还可以给子女们留下了一份巨额的保障！）

在座的都是为人父为人母的，或者是即将为人父为人母的，我们现在所有的打拼，再苦再累，不都是为了下一代吗？那还有什么比给我们的下一代找到一个高枕无忧的保障系统更有价值，更让人放心的呢？

综上所述，我们不难发现，安利事业是一个可以给平凡人创造不平凡人生的最佳途径之一。如果您能摘下您的有色眼镜，扔掉您心中怀疑的包袱，带着您的热情，付出您的行动，安利事业一定可以成就您非凡的一生！

人生可以输在起点上，但一定不要输在转折点上!给自己一个梦想，给自己一个支点，我们的人生一定会与众不同！

谢谢大家！

随州市格林豪威546 12

## 第二篇：安利奖金分配制度

安利奖金分配制度

共九种十二项：

★ 第一种：毛利（零售利润）★ 第二种：月结奖金 ★ 第三种：领导奖金4％ ★ 第四种：红宝石奖金2％ ★ 第五种：明珠奖金1％ ★ 第六种：翡翠奖金 ★ 第七种：钻石奖金 ★ 第八种：行政钻石奖金 ★ 第九种：双钻石奖金 ★ 九种十二项奖金以外的奖励 ★ 无懈可击的安利奖金制度 ：

努力一阵子享受一辈子

当你成为安利的营业代表，你不只取得一项产品的代理权而是安利公司450多种 产品代理权都一次取得。

当你学会了安利产品的知识，有了使用产品后的真实体验，你要不断去「分享」，每当你推荐一个朋友成为安利的营业代表，也就是帮助他从使用者――喜爱者――经营者 等于你开了一家分店。

下面请继续看奖励方法： ★ 第一种：毛利（零售利润）

安利公司所生产的450几种产品，工农业代表的进货价格与顾客售价之间，约有15％至25％的价差，平均约20％，这就是「毛利」又叫「零售利润」。

很多初次接触安利事业的朋友，在听别人讲述安利事业的第一项收入「毛利」的时候，就产生轻视的心理，尤其是做过生意，当过老板的人，认为安利卖的都是日用品，这些「蝇头小利」怎么能成为一个「事业」？

其实安利事业制度九种12项收入的每一项，都不能只以字面去猜测其丰富。

「毛利」的真实内涵 「毛利」（零售利润）的真正的内涵，应从以下说明中去深入了解。

（一）代理权的取得

在传统商业中，一项产品代理权的取得，并非易事，必须具备足够的条件才行。例如：我们想取得某种知名度颇高的牙膏或洗发精的某地区市场代理权。我们必须要从备以下几种条件：

（1）要拥有一家资本雄厚的公司。

（2）公司的历史、信誉、股东背景、实力都要有事实证明。

（3）具备畅通的营销渠道。

（4）财务周转能力，银行信用证明。

（5）每年最低售货额保证，否则会被没收保证金，或取消代理权。

（6）缴付宠大数字的进货押金。

（7）聘用许多业务人员、行政人员，每月要支付庞大的薪资、业务费用、行政费用。

一次取得四百多种产品代理权

当你成为安利的营业代表，你不只取得一项产品的代理权，而是安利公司450多种产品代理权都一次取得。

这种机会，在传统商业领域中是绝对没有的。

如此简单而不需具备任何条件，可以一次取得四百多种产品代理权，岂是「毛利」或「零售利润」寥寥数字所能表达其真实内涵？

（二）不是「推销员」的工作

谈到「毛利」、「零售利润」等名词，一般人根据传统知识经验，马上会自然「推论」到「推销员」的结论上。脑中马上浮现：「左手提着安利洗衣粉，右手提着安利洗洁精，腋下夹着安利牙膏、牙刷、沿街按门铃，频频吃闭门羹」的「惨状」。其实安利事业绝对不是这么做的。

安利事业中的第一种收入：「毛利」，来自于自己试用安利产品开始。当你成为安利的营业代表以后，先从了解安利的产品知识开始。例如安利牙膏，它是什么原料制造的？成份如何？它能洁白牙齿又不操作珐琅质的原因何在？为何它有预防慢性牙周病的功能？与市面上知名度高的牙膏价格相比贵不贵？

了解这些知识以后，再以营业代表身份向安利公司买来试用。试用一段时间以后，证明安利牙膏是否如同你所知道的这些优点，是否真的使原来刷牙会流血的情况消失，刷过以后的「口感」如何？ 安利牙膏因为是「浓缩」的，用量只要一般牙膏的三分之一，这些都是自己的「亲身体验」无从受骗。自己用过以后「感觉」才是真的。如果你感觉不好，没关系，把未用完的牙膏退还给安利公司，拿回原购牙膏的钱。

因为安利的产品有「百分之百」的「满意保证」。你购买市面上任何品牌的牙膏，都不可能在使用过后包退、包换。这项「百分之百的满意保证」，已够让你感到「惊讶」的了。如此尊重、信赖、保护「消费者」的产品及公司，以前你可曾遇到过？

人的本能——“口碑”

在现时生活中，你常常会遇到这样的情况，例如你最近去看了一场风靡全球的电影「铁达尼号」（TitaniC）,你对该片的气势、音乐、导演手法、男女主角的爱情故事等等都赞赏不已。

你事后「忍不住」的不停地告诉亲朋好友、家人、同学、同事，不停发表你的观后感人热忱的为「铁达尼号」进行「免费宣传」，甚至「半强迫」的鼓励他们去看这部电影。看过这部电影的人，几乎事后都做与你相同的「宣传」行为，这部电影不赚钱，不卖座才怪！

从这个例子，我们证实了「口碑」的功力。也清楚的证明一部卖座好，大赚钱的影片，必须「品质」要好到让人产生「自动」去「分享」的动力。

安利事业的特性，就是这个道理，当你试用安利的某种产品，「亲身体验」侦感觉如果证实果真很好，你会产生「自动自发」、「忍不住」要去告诉别人。它与「推销」截然不同。

「欺骗」、「推销」与「分享」的区别

如果我们没用过某种产品，也不「确知」该产品是否真好，为了赚钱的目的「信口雌黄」、「言过其实」，凭三寸不烂之舌，说动别人购买。靠别人的吃亏上当，而自己赚到钱。这种行为应该叫做「欺骗」。

如果我们没用过产品，但为了赚钱，照厂商提供的说明资料，进行对客户的服务与宣传，达到把产品销售出去，赚取利润。而且产品不能包退、包换。这种行为叫做「推销」。

如果经过对某种产品详细的了解，经过自己的试用，亲身体验，认为不好，不满意，可立即退货还钱。如果证实真好「忍不住」去告诉别人，如同看过「铁达尼号」后的感觉与行为，这叫「分享」。这种「好东西与好朋友分享」的情操，属于善良、高贵的情操，属于人性真诚的流露。

透过这种「口碑」的本能与人性善良、高贵的情操而完成的商业行为，和「猎人头」、「老鼠会」等不法欺骗勾当，则又另当别论了。

「欺骗」、「推销」、「分享」所蕴含的人性、出发点、手段及目的，皆有天壤之别，经渭分明，岂能一概而论，混为一谈？

（三）因不断「分享」而产生毛利

「分享」的行为来自于亲身试用产品，了解产品知识，证实使用产品的感觉，而产生「忍不住」自然去「宣传」的效果。当你透过一段时间的学习，对安利所生产的五大系列产品都有清楚的了解与认识之后，因为这些产品都与自己、家人的健康息息相关，因此你已具备了家庭生活、健康生活、美的生活的丰富知识。这些知识虽然比不上那些专业「博士」、「硕士」、「学士」那么「吓人」，但绝对是非常有价值、有需要，且是生活中不可缺少的知识。

人要靠正确的知识过生活

没有正确而丰富的生活知识，无法提升家庭的生活品质；没有正确而丰富的健康营养知识，无法保障自己与家人的健康；没有正确而丰富的美容、保养、彩妆知识，无法展现自己美的形象。

「人要靠正确而丰富的知识过生活」。

当你对安利五大系列产品具备了丰富而正确析知识，你已成为一位「健康」、「美丽」及「生活」的顾问。加上你使用安利产品的经验与体验，你已经「忍不住」分享这些知识、经验、体验给你的亲朋好友。

当你的亲朋好友也开始学习这些产品知识，试用安利产品，你已完成了「分享」的工作，「毛利」自然产生。安利事业竟在不知不觉之中，在你不停的「分享」过程中，开始建立基础。

你从安利产品的学习者→试用者→使用者→喜爱者→分享者一直晋升为一位经营者。这个过程是从人性的善良与高贵的情操出发，极其自然而充满动力，绝非「推销」可比拟。

（四）成为别人的生活顾问

「有知识才有发言权」。

当你不停的进行分享产品时，你已经将产品知识、生活知识、健康知识、美的知识，加上对人的真诚、关怀、爱心、友谊，随着产品一并做了传递。

「分享」的积极意义在于「给别人所需要的」、「解决别人生活上的问题」、「成为别人生活上的顾问」。

「不能产生第二次以后的持续购买行为，都不能成为大事业」。当你的消费者用过安利产品，又从你的传递与分享了解产品知识，他将成为安利产品的喜欢者、长期使用者、分享者、传播者。建立一个客户，即可成为终生客户，他也会产生持续「分享」行为，自然而然又产生了更多的「分享客户」。当一部分客户也成为「经营者」时，你安利事业即向前推进了一大步。

你「分享」得越多，毛利也累积得越多，一分耕耘才有一分收获。没有任何事业可以偷懒而有所成就的。这也证明安利是一种「公平」事业，而不是投机取巧的生意。

★ 第二种：月结奖金

顾名思义，「月结」就是每月结算业绩奖金的意思。但是如何结算？以及该项奖金在安利制度中表达了什么样的内容与价值？必须加以说明与分析：

月结奖金是根据每个月的业绩积分为计算标准。业绩积分中有两个计算数额：一个是：积分额（Point Value,简称PV）；另一个是「售货额」（Busines Volume后称BV）。兹分别说明如下：

（一）积分额（ＰＶ）

积分额代表你要达到不同业绩奖金标准所必须付出的努力。

此数额用以决定你每个月由9％到27％不等的业绩奖金百分比。

（二）售货额（ＳＶ）

1.售货额是指不包括增值型营业税及零售利润在内的产品原价。2.是计算奖金的基础。

3.售货额会随着通货膨胀而向上调整时，当营业代表所销售的产品数量相同时，其所得的奖金也会随着增加。

因此当产品价格因通货膨胀而向上调整时，当营业代表所销售的产品数量相同时，其所得的奖金也会随着增加。

售货额（ＢＶ）与积分额（ＰＶ）者之间的比率，安利公司会根据当年通货与汇率的变化做适当的调整，会预先在安利月刊中报导。例如1997年的SVV在中国大陆是8比1，在台湾是29.1比1；1998年调整为32比1。目前在香港是9比1，在美国及加拿大是2比1。2002-2003其间为6比1。

（三）业绩奖金的计算方法：

业绩奖金并非只根据你一个人的业绩计算，而是根据你及你的所有合作伙伴整组业绩来计算的。

一、开分店的原理

任何一项生意如果只开一家单店，生意再好，收入还是有限。像麦当劳，虽然只卖汉堡包、饮料，因为全世界已超过三万家分店，如果每家分店月赚十万元，每个月麦当劳总公司就赚30亿以上，这当然也是大事业。

月给奖金就是鼓励你开分店，当你学会了安利产品的知识，有了使用产品后的真实体验，你要不断去「分享」，每当你推荐一个朋友成为安利的营业代表，也就是让他从使用者对喜爱者――经营者，等于你开了一家分店。

你推荐的朋友越多，等于开的分店越多，这些分店又会自动去再开分店，因此你也慢慢变成了麦当劳总公司，一个大事业就这样日积月累而成。

安利事业开分店不需要资金投资

开分店，说来简单其实不易，像麦当劳每开一家分店都要投资店面、设备、聘用员工、水电行政费用，要进行管理、监督、考核、发薪水等等庞杂的工作。

而安利事业的开分店，却不要投资任何金钱设备，更不要负担管理、发薪水等工作，月结奖金的计算也不要你请会计人员，安利公司的电脑每月会帮你计算的清清楚楚，再将每个人应得的奖金直接汇入银行户头。介绍人也碰不到所属部门组员的一毛钱，既公平又省事。

二、充满生命力又没有风险的事业

你自己从事安利事业，是介绍人推荐把你从不会教到会，从不懂教到懂。他陪你上课；陪你去分享产品，当你从3％做到21％或更高的奖衔时，表示你已经可以独立操作安利事业，你就是介绍人开的一家分店。

「能力转移」等于开分店

当你学会安利事业的正确方法、经验，再不停的去传递、分享。也把别人从不懂教到懂，从不会教到会，你的合作伙伴在你帮助之下，从9％做到27％以上，也表示他可以独立操作安利事业，他就是你开的一家分店。

以此类推，证明这个事业充满了自动生命力。因为你会教一个合作伙伴，也会教第二个合作伙伴、第三个、第四个„„，你只要学会一种能力，即可不断的将能力去「转移」，事业就会生生不息的扩大，分店会越开越多。

通常传统事业做的越大，风险也越大。但安利事业没有任何大资本的投资，当然就没有任何风险可言。

三、助人的事业

当你深入了解了安利事业的本质、价值及远景。学会了安利的产品知识，培养出做安利事业的能力。再将这些知识、经验、能力去转移给别人，把别人从不了解安利事业一直教到会做安利事业。你多开一家分店，等于帮助别人创立了一个有终生保障的事业。

因为你把安利事业介绍给他，带给他的是一个没有金钱投资，没有风险的事业，带给他安利产品的丰富生活，健康知识，带给他沟通、表达的能力；带给他一发和良师益友型的事业伙伴；带给他一个学习成长的好环境；让他的人生产生良性的改变与循环。

因此安利事业是一个真真实实的助人事业，既利人又利己。★ 第三种：领导奖金4％

你有A、B、C、D、E五个部门，其中Ａ组在某一个月份做到27％（10000积分），在前述第二种「月结」奖金部分，你与Ａ之间已无「业绩差额」，因此你领不到Ａ这一组的「月结」奖金。

人都有「自私」的本性。你辛辛苦苦培养一个部门，把他从不会教到会，从不懂教到懂，从3％教到21％，当他会独立操作安利事业时，你反而领不到月结奖金的百分比差额。

如果制度设计出现这种结果，就表示出现了「盲点」。你可能会要求Ａ只要做到18％即可，留3％的业绩差额奖金给你领。那么这个制度就不具备「自动的生命力」，这个事业就没有前途远景可言。

安利公司为了突破这个盲点，因此特别设计了第三种的奖金「领导」奖金。

上级部门的奖金不是从剥削下级部门而来

当你的Ａ组做到21时，安利公司另外发给你Ａ组当月业绩总额为基础的4％奖金。这4％奖金不是从Ａ身上抽取，而是安利公司另外发给你，Ａ该拿的毛利及月结奖金一分不少，这一点是安利奖金制度的一大特色，由此亦可证明安利制度的绝对公平性，上级部门的奖金不是从剥削下级部门而来。假设当月Ａ这组的业绩达到10，000分，营业额达到90，000元（人民币），你的4％领导奖金计算如下： 90，000×4％＝3，600元（人民币）

这就是你当月领到Ａ这组最低的领导奖金。（如果养育一个儿女从出生后到成人，他们能每个月孝敬你这个数字，你就是一位令人羡慕的父母）。

当Ａ在你的教导、鼓励，又在其他部门的合作协助之下，从9％做到27％时，表示他在安利事业中已具有独立领导该小组的能力，有继续发展行销网的能力，他会在安利事业吵不断前进，Ａ的所属部门也在学习中不断成长，安利事业「自动生命力」也就明白的呈现。

因此这一组的业绩会不断自动扩大，Ａ的奖衔也会继续升高。而你在Ａ的身上所付出的时间则相对减少（当然不会有金钱的投资与付出）。如果Ａ的努力和积极都超过你，很可能他在安利事业中的成就比你高，速度比你快。这就是安利事业「公平」的地方。

培养一个部门胜过一辈子的退休金

我们再以Ａ为例，计算一下当你培养Ａ做到27％以上，你这辈子可以从安利事业中最少可以领到多少「世袭」奖金？假设你可再活四十年或更长时间，现以四十年为例。3，600元×12月×40年＝1，728，000元（人民币）

这一百多万元的数字，远超过一位高级公务员终生为公家服务所领的退休金。你对这个数字应该会产生「震撼」的感觉。

一般人如果只「听过」安利，只「知道」安利是卖洗衣粉清洁剂的公司，而不知其制度内涵，怎能了解如此令人震惊的奖金数字？而且你会培养一个部门，也会培养3个、5个、10个、20个，这个奖金数字累积起来将更惊人了。这不是推论而是事实，因为许许多多的安利事业领导人，每月都领到这笔奖金，只是我们不知道而已。

1.多一份收入，少一份工作：在传统事业中，一份工作只能有一份收入。想要多一份收入，必须再去打一份工，社会上这种努力工作的人非常多。一天打两份工，这已是「体能的极限」也是「收的极限」。因为传统工作的「制度」，没有「自动生命力」的存在，因此它的工作与收入就会只能如此「有限」。

而安利制度的第三种收入领导奖金，却能使你多一份收入，少一份工作。

当Ａ做到21％以上，表示他在你的帮助之下，从不会到会，从不懂到懂，他也能教他所有的合作伙伴，还可以帮他的其它部门的合作伙伴，他从事安利事业的能力已可独立，甚至也有可能比你还强。因此你不用再在他身上花太多的时间与精力。

这等于你少了一份工作，但每月却多出3，200元以上的收入，而这份不用工作的收入将延续终生。与传统的工作比较是何等美妙及意想不到的事？当Ａ做到 21％以上，你可以将时间、精力转移到帮助还未长大的其它合作伙伴身上，还可以从Ａ得到助力，因而使你的安利事业产生生生不息的动力。

2.终生保障：

一般人买的保险，所买到的是自己对「将来的保障」，但必须每月按时向保险公司缴交保费，这份保障才能持续有效。而安利的领导奖金，却在不必每月缴交保费，不必上班工作，不必再付出什么时间与精力，又不存在风险与烦恼之情况下，提供了「终生保险」。领导奖金使安利制度突破了盲点，显现出它「无懈可击」的迷人之处。3.重视人才培养：你的某一位合作伙伴，在你用心教导、鼓励、协助之下，从对安利事业一无所知，到成为一个领导人：从不具备做安利事业的能力，到具有独立操作领导的能力；从消极变为积极，从没有信心到对事业前途深具信心从对未来不抱希望到对自己未来充满梦想，且有能力一步一步去规化实现。

这些明显的转变，使一个平凡的人变成不平凡的人，当你的部门成员变成对安利事业有知识、有能力、有信心、有希望时，他已成为安利事业的「人才」，他将来在这个事业上能激发出多大的奥运会潜力，你是无法预估的。

因此，领导奖金的设计，很明显的告诉我们，在安利事业中，只要我们肯用心、细心耐心的去发掘人才，培养人才，这个事业就会充满无穷的希望与保障。

第四种：红宝石奖金2％

你的部门中A、B、C三级已分别做到21％以上，这就是你的独立部门，你每个月可以领到这三组4％的领导奖金。D、E、F、G各级分别只做到3％、6％、12％、18％均未达到21％，这就是你的小部门。如果这些小部门的当月业绩总和达到20，000分以上（营业额达到16万人民币以上），你即符合「红宝石高级营业主任」的奖衔。除了可以领到毛利、月结奖金及A、B、C三级的领导奖金之外，公司再发给你小部门业绩总和2％的「红宝石奖金」。

「红宝石奖金」说明了：

（一）安利事业无盖子、没限制，努力与收入永远成正比：

传统事业的工作，月薪大部分都是固定不会困你这个月特别努力辛苦，月薪会加倍。如果你是公司的业务员，你固定月薪2，000元（人民币），当你下个月增加一倍时，公司不太可能发给你4，000元（人民币）的薪资。

而且这一倍的业绩，往往不是你一个人可以拼命努力独立完成的，所以你很难靠自己之力开创出多一倍的业绩，即使努力达到，收入也不太可能与付出成正比，可谓处处受限制、永远有盖子。安利红宝石奖金提你和你的合作伙伴共同的总和，与传统事业的工作相比，轻松太多了。

这项奖金也是鼓励你尽量把安利事业做宽、做大。因为人有情性，当收入不错，可以维持生活，难免会松懈下来。这项资金可以发挥、激励你的「潜能」。因为当你学会做安利事业的能力，你去与一个人分享，也可以去分享也可以去分享10个20个，你的努力与付出会与你的收入成正比。不会有盖子不会有限制。这种制度才符合「人性」，才不会有努力后的失落感。

（二）红宝石是上钻石的基础：

红宝石奖金的设计，就是鼓励你把组织网做宽、做大，每一份耕耘都会有一份收获。鼓励你去不断分享，多帮助别人。越多的人使用安利环保产品，地球的环境就多一份保护。当你的合作伙伴越来越多，你的安利事业基础就不断扩大，当你每月都保持「红宝石高级营业主任」奖衔的时候，也表示你上「钻石高级营业经理」奖衔的基础已打好，就可以轻而易举的超过「明珠」、「翡翠」而上「钻石」。

做到「钻石」奖衔，而且能稳住这个奖衔，就靠「红宝石」为基础。当你能继续维持红宝石奖衔，安利事业更上一层楼的成就已指日可待。

★ 第五种：明珠奖金1％

当你培养A、B、C三组部门，同一个月做到21％，你可以同时领A、B、C三级4％的领导奖金。而A、B、C三组以下的每个部门，不管第几代，你每个月都可以领到他业绩的1％奖金，一直到你部门中有DD亦做到「明珠」，则他第二代以下的明珠奖金归他。这项奖金就叫做「明珠」奖金。

这项奖金设计的用意在鼓励你除了尽量做「宽」、做「大」（成为红宝石）之外，再向深度去发展，结果有如「串串明珠」。

明珠奖金展现了安利制度充沛的「自动生命力」。安利事业「自动生命力」来自于每位营业代表对部门组员会无私的进行「能力转移」。介绍人恨不得把所有安利的能力都灌输给所有合作伙伴。

这种「不藏私」的行为，证明这个制度会激发人性的光辉。你也许认识一个朋友可你朋友可以认识更多的朋友，这些合作伙伴你极可能已不认识，但他们这一辈子在安利事业上的努力成果，都与你有关。这是你原来无法想像的事业生命力。这种奇妙的「自动生命力」在传统事业中是绝对没有的。

「明珠奖金」的原理就像一个苹果切开，你可以数得出有几颗种子。但如果把一颗苹果种子种在肥沃的土壤中，经过园丁的细心照顾、灌溉、施肥，有一天苹果树长大了它会结出多少个苹果，你是绝对数不出来的。明珠奖金就像一棵果实累累的苹果树，真是奇妙又迷人。

前面所介绍的从毛利、月结奖金、领导奖金、红宝石奖金、明珠奖金共五种，这五种奖金，除「毛利」由营业代表直接获取外，其余四种由安利公司每月结算发给，均属于「月结奖金」。如果你符合「明珠」资格，又符合「红宝石」资格，你每个月可以领到人明珠、红宝石、领导奖、月结奖金加上毛利共五种奖金。

安利公司创设至今四十年，从美国本土发展到超过80个国家和地区，他对任何一位营业代表，从未延迟发给应发的月奖金。安利公司四十年来对将近三百万位营业代表信守承诺，这是他足以傲视同行业的光荣纪录。每一位营业代表均对安利公司充满了信心与信赖，因此在安利事业中所有的付出与努力，没有任何风险存在。

接着第六种以后的奖金均属于年终奖金。安利的会计是从每年九月一日到翌年的八大三十一日。因此奖金都在九月初开始结算，在年底以前即逐项发放。

★ 第六种：翡翠奖金

在介绍「翡翠奖金」之前，也对「直系高级营业主任」、「代推荐」、「银章营业主任」、「金章营业主任」之定义先加以说明，以便读者明白有关各类奖衔的内涵。

（一）直系高级营业主任的定义： 直系高级营业主任（简称DD）的资格是营业代表必须在同一个会计内，任何连续12个月中，有六个月整组业绩做到符合银奖章资格其中有三个月要连续，三个月可以不连续。

1.银章营业主任的定义：

符合下列三项中任何一项业绩者，即符合「银章营业主任」的资格；（1）任何月份个人及其所年代原小组积分达10000分（即21％）或以上者。（2）推荐或代推荐一个21％小组，且其个人小组积分额达4000分以上者。（3）推荐或代推荐两个或两个以上的21％小组者。2.「代推荐」的定义：

假设你有一位在美国的朋友「A」，是美国的安利营业代表，A推荐了一位住在中国的B在中国加入为安利营业代表，因A在中国没有户籍，B对A而言是「国际推荐」。B在中国还需要一位本地营业代表为推荐人，当A拜托你做B的中国推荐人时，你就是B的「代推荐人」。

换句话说，你是B在中国介绍人，A是B的「国际推荐」上如果B在你的帮助、鼓励之下做到21％以上，百分之四的领导奖金，你和美国的A各领百分之二。可见安利制度的周详、公平符合人性。

如果B在中国做到DD，B就是你在中国的一个部门，同时B是美国A的一条国际推荐部门。假设A在美国有两个部门上DD，他可以把B的DD资格PASS回美国，A就可在美国符合「翡翠」资格。

3.银章营业主任的定义：

在任何连续12个月内，有三个月达到银章业绩资格者；这三个月并不需要连续。

（二）翡翠高级营业经理的资格

你推荐的部门中，有三个部门组在同一财政中有六个月做到21％的业绩。简单的说，当你的部门中有三个小组做到DD（直系高级营业主任），并保持六个月，你就符合了「翡翠」的奖衔资格。你就可以领到翡翠的年终奖金。

（三）翡翠高级营业经理的奖金计算方式

全国符合翡翠奖金衔小组，当年营业额总和×0.25％，再除以当年符合翡翠奖衔人数，即为每位翡翠应得的年终奖金。

（四）翡翠奖衔的收入情况

月收入在2至3万人民币再加上年终奖金，全年总收入约40万人民币左右（税前）。

这份「安全感」在传统工作中是很难找到的。

（五）「部门」的定义

「翡翠」的资格是你有三个DD「部门」要有清楚的认识。如历图所示，介绍人介绍你，你介绍A，A介绍B，B介绍C„„，以此类推下去。

但A、B、C、D、E都无心在安利事业中发展，唯有F看懂了安利事业，认真学、努力做，当F做到DD（直系高级营业主任）时，F就是你的一个「DD」部门，你有三个DD部门，你就是翡翠，六个DD部门就是钻石„„，20个DD部门就是皇冠大使。

许多初识安利事业的朋友，当他介绍第一位朋友如A，如果A不热衷于安利事业，他就心灰意冷，认为安利事业很难做。其实他是对「部门」的真实定义还不清楚，你的部门不管有多少个，只要有一个做到DD以上，他就是你的一个「部门」。可见安利的成功率极高，只要你肯坚持到底就行。

★ 第七种：钻石奖金

（一）钻石高级营业经理奖衔的资格

在同一会计，你推荐的部门中有六组业绩做到DD以上，你即符合钻石资格。

（二）钻石年终奖金有计算方式

全国钻石组的年营业额总和×0.25％，除以当年全国符合钻石奖金积分的总得分，用以计算每位钻石可领取的钻石奖金。

（三）钻石奖衔的奖金收入情况

月收入在4至5万人民币左右再加上年终奖金，全年总收入约70万人民币左右（税前）。因为你已符合钻石奖衔，必然亦符合翡翠奖衔，因此翡翠的年终奖金亦可照领。

（四）做到钻石你已终生远离贫穷

在安利事业中做到钻石，快则一、二年，慢则三、五年，要快要慢完全由你自己努力的程度决定。

做到钻石奖衔，是你在安利事业追求最起码的「成功指标」。这时你有六个已做到DD以上的「部门」，还有许多成长中的「小部门」，你整组的人数少则几百人，多到数千人。

每个人都知道安利事业是为自己做的，不是为别人做的。因此，只要教育训练、能力转移的方法正确；不投机、不取巧，心态正确、行为端正、言行诚恳一致、快乐地付出爱心、真诚与关怀，你的营销部门就会充满「自动扩张的生命力」。你以前为部门中每一位伙伴付出的心力，永远不会白费，永远不会有失落感。

此时你和你的家人已远离贫穷的威胁，你付出「一小段」岁月的学习与努力，换来的是终生有保障又没有风险的稳固事业。你的生活充满了成长的喜悦，与伙伴们合作的快乐。你在安利事业中累积的经验、方法、知识，永远被所有合作伙伴所需要。此时你会突然发现，在生命中为别人「付出」是一件多么高层次的喜悦。当你发现每天生活在「被肯定」、「被羡慕」、「被需要」、「被尊敬」、「被爱戴」，同时又「充满希望与未来」之中时，你才知道「幸福」二字的真义是什么。

安利事业的「钻石」奖衔，让你此生立于不败之地，你怎能容许自己偷懒而不努力追求？ ★ 第八种：行政钻石奖金

（一）行政钻石的资格

在同一会计，你推荐的部门中，有九组业绩做到符合DD的资格以上，你即符合行政钻石资格。

（二）行政钻石奖金的计算方式

全国行政钻石组的年营业额总和×0.25％，得出总奖金之金额，再依每位符合资格者的合格小组数及合格月数计算每一位获得的EDC奖金。

（三）行政钻石奖金收入情况

月平均收入在5至7万人民币再加上年终奖金，全年总收入约100元人民币（税前）。因为你符合了行政钻石的资格，必然亦符合钻石及翡翠资格。因此钻石年终奖金及翡翠年终奖金也一样照领。

★ 第九种：双钻石奖金

（一）双钻石奖衔的资格 在同一会计，你推荐的部门中，有十二组业绩做到DD以上，你即符合「双钻石」的奖衔资格。

（二）双钻石的奖金收入情况

月平均收入在9万至10万人民币之间。

全年总奖金约200万人民币左右（税前）。因为符合了双钻石资格，一定也符合了行政钻石、钻石及翡翠的资格。因此你也同时可以领到行政钻石及翡翠的年终奖金。这四份年终奖金一次领取，其总额将是一笔可观的财富。

回想看看你在传统事业的工作经验中，哪一家公司老板在你努力拼命为公司付出一年之后，公司在年终时一次发给四种年终奖金，让你一次领取？这种机会至少你没有遇到过。

（三）双钻石「单次奖金」

除前面所列从翡翠、钻石、行政钻石到双钻石的年终奖金之外，当你做到双钻石，公司在年终时再

额外颁发给你一项「双钻石单次奖金」人民币13万。

这就是第九种奖金之外的「另一项」奖金。

第九种之二：叁钻石奖金

（一）叁钻石奖衔的资格

任何一位合格的直系营业主任，若个人直接推荐、国际推荐可代推荐一十五个小组，在同一中做到DD以上的奖衔，即符合「叁钻石」的资格。

（二）叁钻石的奖金收入情况

月平均收入在13至15万人民币之间，再加上年终奖金，全年部收入约300万人民币（税前）。

因为符合了叁钻石资格，一定也符合了双钻石、行政钻石、钻石及翡翠的资格，因为亦同时可以领到上述四项年奖金。

努力做到叁钻石，整年的奖金总和已近300万元人民币。这样的收入在靠薪水收入者而言，一辈子也难以达到。如果是企业的老板也许有此可能；但要年收入达300万，要做多大的生意？要冒多大的风险？要付出多少管理公司的心血？才能稳稳当当的赚进300万？

如果市场情况及经济景气一旦发生变化，也许又要赔进300万，这种在传统事业中每年都在发生。而在安利事业中，如果做到叁钻石，你已成为一位永无风险的中型企业家。

「永无风险」四字，在生命历程中到底代表了什么含意？值得我们深思。

（三）三钻石的「单次奖金」

除以上所列从翡翠、钻石、行政钻石、双钻石到三钻石的年终奖金之外，公司在年终时再增发一次「三钻石单次奖金」人民币25万左右，这就是第九种奖金之外的「另一项」奖金。

第九种之三：皇冠

（一）皇冠奖衔的资格

任何一位合格的直系经销商，若个人推荐、国际推荐或代推荐小组中，有十八个做到DD以上，即符合「皇冠」的奖衔资格。

第九种之四：皇冠大使

这是安利事业中最高的奖衔。

（一）皇冠大使的资格：任何一位合格的直系高级营业主任、着个人推荐、国际推荐或代推荐，在同一会计中有二十个部门做到DD，即符合「皇冠大使」的奖衔资格。

（二）皇冠大使的收入情况：

月收入在25万人民币以上。

年终奖金在600万人民币以上，翡翠、钻石、行政钻石、双钻石、叁钻石及皇冠的年终奖金仍然照领，因此做到皇冠大使的年终奖金约在人民币1000万左右。

（三）皇冠大使的「单次奖金」：

除了上述的月收入、年终奖金之外，当你做到符合皇冠大使的资格，公司再额外发给你一次「皇冠大使单次奖金」人民币78万元。

以上所列之奖金数字，都是比较保守的估计，做到皇冠大使的年收入会有多少，你会有兴趣作个概略的统计。当你的年收入在八位数字而前面的数字还不是「1」。这一生需要钱去解决的问题，用钱去满足自己或家人的需要，对你而言，已是轻而易举之事

★ 九种十二项奖金以外的奖励

1.当你作到行政钻石（EDC）以上奖衔时，除了可以领取月结奖金年终奖金及单次奖金外，公司招待你一年出国旅游两次以上，坐飞机的头等舱，公司派专人随行服务，把你当上宾接待。在旅游期间，公司安排你与来自世界各国的同等奖衔以上的领导人在一起开会交流、同游、同乐、让你在旅游中认识其他国家地区、其他部门的成功领导人，认识一群在安利事业中积极、成功的朋友，突然间你扩大了生命的领域，也扩大了你安利事业的国际空间。

## 第三篇：奖金分配制度

\*\*\*有限公司工程部执业人员奖金分配制度

一、目的：将工程公司各工程部执业人员的的年终奖金分配制度化。

二、奖金分配时间：每年年底的最后一个月（以阴历为准）。

三、奖金分配总量：将工程一二三部每年利润的30%作为执业人员的年底奖金。

四、个人奖金分配额计算公式：

个人奖金=系数\*个人上月发放工资全额\*奖金分配总量/工程部全部执业人员单月工资总和

1、系数：采取与每半员工评比的等级情况相结合。“优秀”等级换算系数定为1.2，“良好”等级换算系数定为1.0，“合格”等级换算系数定为0.8，“不合格”等级换算系数定为0；该系数=（年中评比等级系数+年底评比等级系数）/2。

2、个人上月发放工资全额：个人在奖金发放月的前一个月工资条中“应发工资”项的额度。

奖金分配总量：将工程一二三部每年利润的30%。

3、工程部全部执业人员单月工资总和：工程一二三部的各职业人员在奖金发放月的前一个月工资条中“应发工资”项额度的总和。

注：

1、本制度所牵涉到的员工评比等级部分可参看《\*\*\*有限公司工程部执业人员晋级制度》；

2、本制度最终解释权归工程公司。

## 第四篇：无限极奖金分配制度

无限极奖金分配制度

默认分类 2011-01-16 11:17:34 阅读25 评论0字号：大中小 订阅

无限极奖金分配制度优惠消费者权利

第一,顾客以零售价一次性购买产品满230元,可成为我们的优惠消费者

第二,优惠消费者可在全国任何一家专卖店享受8折产品优惠价

第二,优惠消费者在与公司签定劳动协议后可从事产品的销售业务,并可享有以此带来的丰厚的奖金回报。作为优惠消费者,通过使用,体验产品,如果你想:更进一步认识公司及产品,学到更多的知识,又愿意将自己使用产品的切身体会传播给其他消费者,你可以成为我们的 业务员。

业务员申请资格

第一,年满18岁的中国公民(没有年龄上限)

第二,本公司的优惠消费者

第三,非国家规定禁止经商的人员

业务员义务

第一,严格遵守国家法律,法规及公司制定的有关规章制度,依法纳税

第二,不断学习产品知识,销售及服务技巧,提高自身的专业水平和沟通能力

第三,弘扬企业和精神,诚信务实,积极拓展业务,为客户提供良好的售前,售中,售后服务

业务员权利

第一,享有公司按多劳多得原则发放的劳务报酬的权利;包括零售利润及一定比例的销售佣金

第二,享有培养优惠消费者和拓展业务的权利

第三,享有申办专卖店的权利

奖金制度

第一项 优惠差额20%

优惠差额指公司业务推广代表优惠价格与顾客零售价间的价差.如:沐浴露:28(零售价)-22(优惠价)=6

例如:您向周围20位朋友分享产品,他们为您的分享都改换品牌使用了100元产品,则您已销售了2000元产品,您大概可以

赚到400元左右的优惠差额.2000\*20%=400.00

第二项 销售折让2%-10%

销售折让比率表

小组业绩 折让比率

8000 10%

6000 8%

4000 6%

2000 5%

1000 4%

500 2%

两个特点:1 两月累加 2 只升不降

备注:1 以小组业绩考核比率 2 以产品销售点数计算业绩

计算方法:1 以小组业绩分别考核比率 2 按劳分配奖金

好东西与好朋友分享的同时,象这样的好机会也可以向好朋友介绍.假如您向A,B,C,D四位好朋友介绍了南方李锦记,同时又

把您销售2000元产品的经验教给他们,你们每人本月都分别销售了2000元产品,您的奖金计算方法如下:

第一步:分别根据其小组业绩考核比率:

您(10%)A(5%)B(5%)C(5%)D(5%)

第二步:按劳分配奖金

小组销售折让奖金总和:10000\*10%=1000.00

A应得销售折让奖金:2000\*5%=100.00 B应得销售折让奖金:2000\*5%=100.00

C应得销售折让奖金:2000\*5%=100.00 D应得销售折让奖金:2000\*5%=100.00

您应得销售折让奖金:1000-(100+100+100+100)=600.00

销售折让两个特点是为了考核比率,具体考核办法如下:

一月:500\*2% 二月:3500\*6%(两月累加)三月:5500\*10%(两月累加)四月,五月,六月,七月(没做)八月:200\*10%(只升不降)

第三项 培训奖励12.5%

培训奖励是在第二项佣金销售折让基础上为了感谢业务推广代表为公司培养出人才而设计发放的.有两个条件检验您是否

可领取到公司培训奖励佣金,(仅满足其中一个条件即可).培训奖励的领取条件是:

(1)组建一位以上合格8000小组

(2)个人小组业绩8000点以上

具体计算方法如下:

您下面有A,B,C,D,E,F各个小组两个条件都具备

小组业绩: 您(1000)A(500)B(8000)C(2500)D(4000)

培训奖励:8000\*12.5%=1000.00多劳多得

小组业绩:您(1000)A(8000)B(8000)C(8000)D(5000)E(8000)F(8000)

培训奖励:8000\*12.5%\*5=5000.00满足条件(1)

小组业绩:您(1000)A(8000)B(500)C(2500)

培训奖励:4000\*12.5%=500.00满足条件(2)

小组业绩:您(1000)A(6000)B(1500)C(3500)D(2000)E(2000)

培训奖励 1000+6000+1500+3500+2000+2000-8000)\*12.5%=1000.00

备注:培养一位合格8000小组按8000点计算业绩

第四项:业绩红利6%

第四项业绩红利奖金是专为高阶业务推广代表设计的一种佣金,其业绩考核标准如下:

小组业绩 业绩红利

8000 1.25%

20000 1.50%

35000 1.75%

50000 2.00%

80000 2.25%

110000 2.50%

140000 2.75%

200000 3.00%

300000 3.25%

400000 3.50%

600000 3.75%

800000 4.00%

1000000 4.25%

1500000 4.50%

2000000 4.75%

2500000 5.00%

3000000 5.25%

3500000 5.50%

4000000 5.75%

4500000 6.00%

计算方法:分别根据小组业绩考核业绩红利比率按劳分配佣金

随着您不停地将经营南方李锦记的心得教给您的组员,您的固定消费群体也随之增加,其业绩也会倍增,您的业绩红利奖金则

按如下方法计算:

A,B,C,D分别为你的业务小组

小组业绩: 您(1万)A(3万)B(20万)C(10万)D(15万)

第一步:分别根据小组业绩考核比率:

您(3.50%)A(1.5%)B(3.00%)C(2.25%)D(2.75%)

第二步:按劳分配奖金

小组业绩红利总和:49万\*3.50%=17150.00

A应得业绩红利奖金:3万\*1.5%=450.00

B应得业绩红利奖金:20万\*3%=6000.00

C应得业绩红利奖金:10万\*2.25%=2250.00

D应得业绩红利奖金:15万\*2.75%=4125.00

您应得业绩红利奖金:17150-(450+6000+2250+4125)=4325.00

第五项:公司分红7.5%

参与公司分红分配的业务推广代表须同时具备以下两个条件:

(1)组建一位以上合格8000小组

(2)浮动业绩达到相应要求或当月有一位以上新角

一,关于浮动业绩的计算

浮动业绩=个人小组业绩+压缩代数时不足8000的上浮业绩

个人业绩:指个人直接销售,消费,推荐的产品点数

个人小组业绩:个人业绩加上不合格8000小组业绩的总和

二,公司分红计算

在享受条件范围内每个合格小组本身的销售业绩乘以1.5%

1,公司分红计算表

类别拥有8000小组数 1-2 3-5 6-8 ≥9

浮动业绩要求 8000 6000 4000 2000

安全阀补点范围 800 600 400 200

代数 2 3 4 51.5% 1.5% 1.5% 1.5%1.5% 1.5% 1.5% 1.5%1.5% 1.5% 1.5%1.5% 1.5%1.5%

2,代数的计算

南方李锦记第五项公司分红中关于代数的计算采用8000点压缩代,具体计算为从最基层业务推广代表向上压缩,达到或超

过8000点为一代

代数计算则采用由上向基层业务推广代表计算.3,具体计算

凡当月具备下列条件之一者,可以获得公司分红.(1)浮动业绩达到8000点(含个人业绩180点)并拥有至少一个合格小组.(2)个人业绩180点,并培养出一位以上全新的(第一次达到)直属合格小组.(3)浮动业绩达到6000点(含个人180点)至少有3个合格小组.(4)浮动业绩达到4000点(含个人180点)至少有6个合格小组.(5)浮动业绩达到2000点(含个人180点)至少有9个合格小组.第六项 旅游培训1%

南方李锦记第六项旅游培训专门为丰富卓有成就的业务推广代表的生活,加强相互之间的交流与合作而设计.一,旅游积分计算公式

旅游积分=税前收入/10

二,出席资格

出席次数 所需旅游积分 地点

第一次 6000分 无限希望之旅——香港,曼谷,芭堤雅

第二次 9500分 无限激扬之旅——布吉岛

25000分 无限风光之旅——法国

备注：为了丰富业务员的生活，每年旅游所去国家和地区公司都会做出相应调整。

第七项 继承制度

给别人鱼吃，不如教给别人钓鱼的方法，给子孙后代留下一份财富不如给子孙后代留下一份可以创造无限财富的事业。香港李锦记以百年老字号的良好信誉赢得了顾客的信赖，加盟无限极是一份永恒的事业，这是一份值得您一生付出的事业。您现在成为我们的业务员，有了自己的业务团队，团队有了一定的业绩(没有限制)，只要您保留自己的业务员资格，即使您以后不

再直接从事本公司的业务，您也同样会得到公司的奖金回报。这是李锦记对每一位业务员的郑重承诺！

优惠顾客就是一次性购买２３０元以上产品.....可以免费获得一张优惠卡，可在全国２１００多家专卖店、２５家自营店购买无限极产品，可以获得优惠积分，凭积分可以兑换无限极产品，体现了直销“越用越便宜”的精神，门槛特别低 ,适合最广大的中国消费者.在２３０元购货的基础上，提供身份证和银行复印件（中行、建行或工行）可以申请为公司直销员。当收入超过３０元时，公司免费寄送《资讯速递》，包括工资对帐单和公司每月重大新闻.同时可以获得公司提供的九项奖金制度，每月结算，各项可兼得。

第一项：市场开拓奖，２％－１０％(业绩和比例的对照情况是：５００元２％；１０００元４％；２０００元５％；４

０００元６％；６０００元８％；８０００元１０％)

举个例子：如果本月你和你推荐的四个朋友各销售及消费２０００元，那么你的市场开拓奖是多少呢？２０００元对应５％，４个朋友各拿１００元。你的总业绩是１万元，超过８０００拿１０％是１０００元，减去４个朋友的４００元是６００元，这就是你这个月的市场开拓奖。市场开拓奖有两个优惠政策：一是业绩相邻两个月相加；二是业绩比例只升不降.(第一月你销售５００元，对应２％是１０元；第二月你销售３５００元，本来对应５％，但因相邻相加可拿到６％即２１０元；第三月你销售４５００元，本来只能拿到６％，但因相邻相加可拿到１０％即４５０元；第四个月你没有销售，比例为10%收入为

0；第五个月你销售200元，因为比例不降为10%收入为20元)

总结第一项制度特色：起步低，500元开始有回报，很容易留住新人，市场可以最大化，体现公司“共享成果”的精神理念；级差小，不用很辛苦地爬坡；终点近，8000元即可以稳定拿到上千元；业绩相邻相加，人性化；比例只升不降，公平合理。第二项：市场培育奖：12.5%。条件：超过8000元部分.第一个例子即五个人各两千，可以拿到市场培育奖2000\*12.5%=250元.本例子除了能拿到前两项，还可以拿到第三项：市场深度奖：1.25-6%.条件是：8000元1.25%，2万1.5%……450万6%，一共分为20个等级，它的左边是按0.25%比例递增，左边是按市场发展规律从8000到450万元

第一个例子总业绩为1万，超过8千没有达到2万，因此可以拿到1万元的1.25%为125元.因此本例子1万元业绩的总收入为975元.做到450万元第三项收入可以拿到多少呢？如果为两个市场达到的，你自己的消费额为180元，其中一人250万元对应5%为12.5万元，另一人为200万元为4.75%9元，450万零180元对应27万多，减去12.5万和9万，剩下5万元为你本月的市场深度.市场深度奖的特色为：无限代计算总业绩。只要是通过你推荐的人发展下去的，都计入你的市场总业绩第四项：市场宽度奖：10.5%，根据市场内的达标个数（8000为达标）提取达标的百分比.分别是：1-2个达标，提取下面3代8000元的1.5%即120元/个.3个达标提取4代1.5%.4个达标提取5代1.5%.5个达标提取7代，前五代为1.5%，第六代1.3%，第七代1.1%.6个达标提取9代，前七代同上，第八代0.9%,第九代0.7%。备注：从第五代起分别下调0.2% 那么大约是多少钱呢？如果完全按六六复制，即每个人都推荐六个人做到8000元，到第九代可拿到超过4亿元的宽度奖，前九

代一共可以拿到5.2亿元每月

第五项：市场稳健奖：0.5%(全国总业绩).条件：有两个市场，每个市场业绩超过10万元

第六项：优秀奖：0.3%（全国总业绩加权平均，上、下同.),条件：有市场业绩达到450万元，其他市场之和为225万元；

或有两个450万元的市场

第七项：卓越奖：0.2%（全国总业绩加权平均）, 条件：拿到第三项的同时可以同时拿到，只要在450万市场内有5个

50万的市场

第八项：杰出成就奖：0.1%（全国总业绩加权平均）.条件：900万总市场，有10个50万的市场

以上四项奖金拿全国平均数的好处：体现公司“客企一体”的理念，共同发展；其次，市场与市场之间是良性的合作关系，而不是恶性竞争关系..以上四项奖金一人可拿多份

第九项：旅游培训奖：1%（全国总业绩）.分为三档：6000分，希望之旅，06年目的地：泰国、香港.,9000分，激扬之旅，06年目的地：澳大利亚.20000分：风光之旅，06年目的地：英国.积分的含义：税前总收入除以十等于积分，全年积

分之和为旅游积分.旅游备注：免费、尊贵.制度备注一：业务员当月的责任消费额180元，达到才能领取奖金。备注二：连续两月市场业绩超过8000元或者连续三月超过4000元，可以申请经销商.经销商是独立法人与公司合作，除享受制度奖励外，还可以节约大约75%的税收并领取店扣。备注三：达到8000元后公司每月寄送《无限极月刊》，6元/本从收入里代扣。以上为公平、合理、人性化、极具吸引力的无限极市场计划即奖金制度。

总结：

1、通过两个月左右的时间可以达到1000元以上的收入，起步快。

2、通过半年左右的时间可以使普通人达到3000-5000元的收入。

3、制度综合地考虑了前期与后期、横向与纵向的关系，是一个没有漏洞与陷阱的制度。优惠条件多，看得到拿得

到。人人可从事，老板级可以按230的几十倍操作，成长速度大大提高。

## 第五篇：完美最新奖金分配制度

完美最新奖金分配制度

完美公司自2006年12月1日开始施行新的奖金制度。这是完美公司一次重大调整，必将为完美公司的腾飞，起到关键作用。同时也为广大完美的爱用者和经营者提供巨大的发展空间。请以前做过完美的朋友和现在想了解完美事业和广大消费者能真正明白完美新制度的深刻内涵。共有38项优惠制度我们简单的介绍前 5 种

一、优惠顾客。

无论您是消费者还是经营者，您都要从优惠顾客进入完美事业。优惠幅度最多可以达到18%（解释一下，PV就是产品值，是公司为方便计算奖金制定的，在这里 1.17元=1PV。举例：您自己购买或销售468元产品可以获得400个PV的累积。< 400×(1+0.17)＝468 >）500----1000PV 优惠6% 1000---2000PV 优惠9% 2000---4000PV 优惠12% 4000---6000PV 优惠15% 6000PV 以上优惠18%。

条件是个人无限期累积。而且是永远不归零上到那个级别，就永远享受那个级别的待遇。如果您想从事这个行业，在这个阶段通过个人的销售也能得到一定的收益。如果您想把事业做大，那就要转为公司的销售代表。销售代表也很容易。只要您坚持一个动作，重复完成。您早晚可以成为公司的销售代表。（注意：这里的6000个PV必须是自己消费或者销售累积所得业绩。不像下面说的直销员积分可以累加您所介绍朋友的业绩）

二、成为销售代表(又称为直销员)升级条件：在这里，无论是您还是您介绍的朋友消费或者销售的所有业绩都算您的升级积分，也就是说您可以享受团队积分的累加（举例：您消费或销售了1000个PV，您的朋友消费或销售1000PV，您的朋友介绍另一位朋友来消费或者销售了1000个PV，那么您获得的PV值为3000PV。）而且是整组累积，无限期（没有时间限制）累积到3.6万个PV，升级当月您的团队必须要销售达到12000PV，也就是说您所销售的PV加上您的所有朋友销售的总PV的总和要够12000，这个时候，恭喜您成为公司的销售代表！无论多少人无论多长时间只要达到3.6万个PV的积分就可以成为直销员---简单吧？ 这个时候的优惠条件为:

1、每个月的当月如果您的团队业绩达到12000PV。你个人的优惠是30% 也就是说这个时候您自己使用完美产品或者销售的话都是30%的优惠。如果成为直销员后您的团队总业绩后达不到12000PV的话，公司会分成两个阶段也给你优惠，也就是当业绩在6000PV—12000PV之间时您的个人优惠为26%；在200PV---6000VP之间的时候您的个人优惠是23%。

2、如果您成为直销员后，你和你下面的每一个不是直销员的优惠顾客就有差额奖金。举个例子，比如您下边无论是谁发展的优惠顾客进入完美公司，所消费或者销售的业绩都和您有直接的关系。您的团队里面任何一个人，他的积分在500PV以下的时候，您有30%的差额奖金。（解释清楚：为什么是30%的差额我需要解释清楚。就是比如您当月团队销售积分达到了12000以上 <可能也达不到,就按照您的业绩获得的优惠度来算,23%和26%两个。>，您的个人优惠是30%，而他的个人优惠是0%，就拿您的优惠度减去他的优惠度再乘以他消费的400个PV就是您获得的奖金了。如果他的个人优惠度是6%，那么您享受的差额就是30%-6%=24%。依此类推。）就是400PV×（30%-0%）=120元。如果当月您的团队中有一个这样的朋友您当月就获得120元的奖金。我们可以看出即使我们到了销售代表这个级别，每个月拿到3000到5000也不是什么大问题。所以希望想运作完美事业的朋友一定要看明白。一定要弄懂，升到销售代表能给您带来什么样的结果。只要你能无限期累积到3.6万。您就在您一生中有不小的改变了。但这仅仅是开始阶段。此时公司会颁发给你直销员证书和最低保障金300元~ 大概月工资在1500-2500之间根据你的业绩走最低也有1200。

三、成为初级经理

只要你在帮助1-2位朋友做到直销员你就是初级经理 【直销员】 帮助1-2位朋友-----------------

↓

↓

直销员 直销员

（3.6wPV）（3.6wPV）

此时你就是初级经理了~也很简单吧 这个时候 您的收入=9%的领导奖金+2%的特殊奖金。（9%的领导奖=您的团队总PV×9%。2%是公司给予的鼓励奖之类的。）还有公司给你的意外人身保险10万元，然后公司会请你国内免费旅游到珠海澳门然后去公司总部参观。还走走红地毯住5星级酒店（顾客住一晚上要花1888元呢！而您是免费的）。月工资大概在3000-8000元之间

四、成为中级经理

只要你能帮助3-4位朋友做到直销员你就是中级经理 【初级经理】 帮助3-4位朋友-----------↓

↓

↓

↓ 直销员 直销员 直销员 直销员

（3.6wPV）（3.6wPV)（3.6wPV）（3.6wPV）

9%领导奖金+2%的额外奖金+6%的无限代奖金。公司会请你到国外旅游。马来西亚、巴黎，每年旅游的地方不一样！听说还会去慕尼黑喝啤酒呢！这个阶段月工资在1万-3万之间！~

五、成为高级经理

只要你能帮助5-6位朋友做到直销员你就是高级经理

【中级经理】

帮助5-6位朋友----------------------------↓

↓

↓

↓

↓

↓ 直销员 直销员 直销员 直销员 直销员 直销员(3.6wPV)（3.6wPV)（3.6wPV）（3.6wPV)（3.6wPV）（3.6wPV）奖金大概在3-5万之间/月。

注意：解释一下，以上所指的帮助朋友上到直销员必须是您本人帮上的，比方说你帮一个朋友上了直销员，而你的朋友却帮了他自己的两个朋友上直销员，按理说您的团队里就有了3个直销员，但是因为您只培养了您朋友一个人上直销员，所以您只能算有一个直销员，而您的朋友却有两个。也就是说他可以比你先上初级经理，而你还不能上。这就符合了多劳多得的原则了。在这里面，人与人的机会是均等的~！

完美奖金分配制度

购完美公司礼品套装（485元）。（内含清、调、补保健康复产品、二张VCD、全套资料、公文包等价值122元的赠品）。你就可以加入完美事业。完美公司奖金分配制度

一、零售利润 %20

例 完美芦荟矿物晶全国统一价（185元）— 您的批发价是（150元）= 零售利润（35元）

二、市场开拓奖 1元 = 1（PV）PV代表计分

业务员 0 — 1000（PV）八折

一星 1001—6000（PV）6% 二星 6001—12000（PV）9% 三星 12001—25000（PV）12% 四星 25001—50000（PV）15% 五星 50000（PV）以上 18% 说明：

1、积分可累积，无时间限制无压力

2、级别只升不降

3、积分为个人及团队总和 注：计分永远不归零

三、管理奖

1、初级经理

条件：培养 1 至 2 个五星 收入：2000-8000元/月

2、中级经理

条件：培养 3 至 4 个五星 收入：8000-30000元/月

3、副高级经理

条件：培养 5 至 6 个五星 收入：30000-60000元/月

4、高级经理

条件：培养 6 个以上五星 收入：60000元以上/月

5、高级经理平级奖

条件：培养 1 个高级经理 收入：100000元以上/月

四、免费培训：

1、初级经理（中山珠海三天二夜）

2、中级经理（野外拓展潜能训练五天四夜，价值5000-10000元）

五、免费海外旅游：副高级以上业务经理可享受夫妻双人游。

六、终生奖、车房奖、年终奖

该事业计划优点是： 1。简单、易懂

2。公平、合理

3。多劳多得

4。切实可行

5。人性化

6。具有激励性

7。压力小

8。非凡自由(培养八个合格稳定五级业务员小组)

解释权归中山完美有限公司

【直销创业三要素之一：制度】

完美事业计划的运作方案

完美计划是按照国家有关法规所采用连锁店经营，同时雇佣业务人员的销售方式。先成为完美优惠顾客的条件是：一次性购买485元的完美产品（清调补）后，将获得以下好处：

1。\*\*获得一张完美顾客优惠卡，凭此卡在全国300多家专卖店和分公司购货时，可至少享受20%的优惠。

2。将赠送一个精美的资料袋（内有VCD产品介绍、计算器、公司简介）。3。可随意选购保健系列、口腔系列、洗涤系列、美容品和日用品系列。

完美优惠顾客及业务员的九大报酬：

一、零售利润(直接反馈20%)

产品零售价减产品优惠价（鼓励业务员多劳多得）。例：AMP=185元-150元=35元；AG=38元-30元=8元；AG10=380元-260元=120元；PM=25元-20元=5元；PM15=375元-260元=115元。

二、拓展奖励（6%-18%）

优惠顾客：400-1000元（可八折优惠）

1级业务员：1001-6000元（可享受6%）

2级业务员：6001-12000元（可享受9%）

3级业务员：12001-25000元（可享受12%）4级业务员：25001-49999元（可享受15%）

5级业务员：累计50000元以上（当月12000元）可享受18% 注：1。业绩累计不归0，不受时间地点限制。压力小、易达成。2。自己消费产品越用越便宜，同时可获得差额奖金。

3。锁住固定式、习惯性的消费群体，只升级不降级。

三、初级经理（R）培训奖金9%+2%

若培训养一到二名成为五级业务员便可升为初经理（可享受9%）方法如下：

（一）R(6000PV)----5\*(12000PV)

(二)R(200PV)|----5\*(12000PV)

|----5\*(12000PV)

（三)R|----R----R

|----5\*(12000PV)

注：1。初级经理奖金（五级业务员的9%,遇到平级后可拿第二代2%）

2。拥有紧缩制和借分制，没有个人压力。

四、中级经理（E）培养奖金(6%)

若培养三名到四名成为五级业务便升为中级经理，除了享受初级经理奖金外，还可获得6%的中级经理领导奖金。方法如下：

E|----(9%)R----(6%)|R----R----R----R

|----(9%)5\*

|----(9%)5\*-----R----E|----(6%)5\*

|----(9%)5\* |----(6%)5\*

|----(6%)5\*

|----(6\*)5\*

注：1。公平合理，帮助越多人成功，自己才更成功，下级可以在级别和奖金方面超级上级。

2。中级经理奖金的拿法是从第二代5级业务员开始拿，直至遇到同级别的中级经理的下一代 为止。若未遇到平级的中级经理，则6%无限代数拿下去。

五、高级经理(D)培养奖金(3%)

若培养五名或六名下属成为五级业务员便升为高级经理，除了享受初级、中级经理奖外，还获得3%的高级经理领导奖金（不同级一直拿下去）。

六、金牌经理(G)培训养奖金(1%)

若培养七名或以上下属成为五级业务员便升为金牌经理，除了享受初级、中级、高级奖外，还可获得1%的金牌经理领导奖金。

七、金牌经理(G)平级奖金(2%)

金牌平级奖2%,即可享受四代金牌经理平级奖金，即1%、0.5%、0.25、0.25。

G----G1----G2----G3----G4(1%)(0.5%)(0.25%)(0.25%)

八、旅游奖：凡是连续三个月符合高级经理资格的经理，\*\*8天豪华旅游。

九、特别奖(2%)

1.尾线五级业务员另奖励200元。

2.连续三个月合格初级经理，\*\*参加高级业务经理培训（住四星级宾馆，包吃住，来去车费报销）。

3。促销奖励(小轿车、摩托车、电脑、手机、手表、公文包)。

《如何申请加入完美事业》

第三篇：如何申请加入完美事业

非常简单的一课，只须花两三分钟就可以看完了。申请加入完美事业：

第一，为证明你是合法的公民，向公司提供一份身份证复印件。

第二，要有一个推荐人。请您跟我联系，我是您的推荐人。

第三，填写一张申请表格，这是一个合同。合同上要写明你的姓名、身份证号，住址及联系方式等常用信息。如果夫妻可以合办一张卡，一正卡一副卡。（因为即使您的妻子/丈夫不用做完美也可以有一定的奖金收入，何乐不为？）还要写上你银行帐号。

第四，538元购买公司任一套礼盒＋2元购买一张优惠卡，当您的资料输入完美公司的电脑系统时，你就可以荣幸地成为公司的VIP会员。同时还可获得：

1.价值15元的电子购物礼券（成为完美VIP顾客的次月获得，3个月内使用有效）

2.完美公司购买的一份保期为一年、最高保额4万元的人身意外保险（欲知保险赔付手续及更多保险详情，请登陆公司网站www.xiexiebang.com）

开启完美人生，享受完美保障！完美VIP卡助您轻松享受完美人生！此时你就获得以下四项权力：

①优惠权。就是前面所说的个人优惠。

②经营权。从此就可以经营公司产品。

③拓展权。你可以介绍朋友加入，为其办理优惠卡，拓展市场。

④继承权。可以把你的所有业绩继承给你的继承人。

有必要解释一下继承权：就是说您的这张完美VIP卡以后可以传承给您的子孙，您传给他们时有您多少收入他们就可以有多少收入，这是肯定的。也就意味着，您一但成功了，子子孙孙都不会再贫穷~！这并非诳语，而是实实在在的真实！如果您确定了,就行动吧!行动是成功的最高法则!请您联系我.成功并不可贵,可贵的是速度!那么我们马上就进入下一课吧

第四篇：认识完美

我有一个观点：人生最大的财富是健康！大家同意吗？

没钱的人，需要健康的身体去挣钱生存；有钱的人，需要健康的身体去享受生活。

根据科学家的权威调查，全世界真正健康的人群只有5％，而处于亚健康和疾病状态的人群就有95％。这些亚健康和疾病状态的人群要恢复健康的话，至少都需要一种方法，那就是保健！要保健，就需要产品；每一种产品，都需要有一家公司来生产。

有这样一家公司——她成立于1994年，坐落在革命之父孙中山先生的故乡——广东中山市，由马来西亚完美资源有限公司和中山市健康饮料厂合资组建。在国内已有33家分公司，4600多家专卖店，并设立了多家海外分支机构„„在中国已经是实力最强的一家直销公司！

她，就是完美（中国）日用品有限公司！

短短的十三年，巨大的成就！

成功一定有方法！大家想不想知道完美公司成功的秘诀？

我们的董事长在公司五周年庆典上说出了完美公司成功的秘诀，这就是完美公司从来没有改变过的三个经营理念：

1、为消费者提供优质产品的理念没有改变！

2、为完美业务员提供事业发展机会的理念没有改变！

3、坚持在中国投资长远发展的理念没有改变！

公司在发展过程中，一直秉持“取之社会，用之社会”的经营方针。至今为止，公司向社会各界捐款捐物累计资金达1.2亿元。用于西部“母亲水窖”建设、希望小学、救灾、献血、万人行、敬老、文化、教育、医疗、体育、机关、慈善机构公益活动。其中值得一提的有：在98年长江流域发生特大洪涝灾害中，公司捐赠536万元物资和现金，并派遣专人用28部大卡车，将赈灾款物亲自送到江西九江灾区；2003年12月23日重庆开县井喷，完美公司捐款230万，当时社会总捐款不到500万；2004年6月2日捐款620万给希望工程。修建西部“母亲水窖”超过120万眼，捐献总额超过1200万~！今年又再次捐献300万给“希望工程希望教师基金会”

董事长承诺——在5－10年内，完美公司将捐建100所希望小学，目前已捐建五十多所。

产品是一个企业的命脉，完美公司的产品以卓越的品质，平民化的价位，赢得了广大消费者的喜爱。在2002年6月至2003年1月，完美公司连续通过四项国际权威认证：

保健食品GMP

ISO9001∶2000质量管理体系

ISO14001∶1996环境管理体系

HACCP食品安全控制体系 公司一年内获得四大国际权威认证(产品进入人民大会堂精品展示中心)

2003年3月，完美保健食品通过了中国伊斯兰教协会的清真（HALAL）食品监制认证。

2003年非典刚刚结束，7月30日的《人民日报》用整版的篇幅，以“完美”筑起健康长城、“完美芦荟矿物晶筑起免疫的长城”为标题，高度褒扬了完美芦荟矿物晶！

连续十年作为3·15消费者维权日的形象代言！

新华社为完美公司出版发行“清调补”组合的说明书

2003年，完美产品进入人民大会堂精品展示中心„„

完美公司目前已经研发和生产的产品有四大系列，营养保健食品、美容护肤品、家具日用品、个人护理用品。

我们做不做完美，都要花这些钱。我们只需要把买其他品牌产品的钱，换来买完美产品——换个牌子用产品，就可以在享受高品质产品的同时，拥有一个获得财富的机会。

通过直销这种模式，可以节省中间大量的管销费用：房租水电、员工薪水、仓储运输、广告„„因此，直销公司的产品可以在高品质的同时保持适中价位。

成本为1元钱，通过厂家、批发商、零售商三个环节，每个环节加上3元钱的利润，最后到消费者手上就是10元钱。

直销行业，把零售商的利润让给消费者和经营者，把批发商的利润让给经营者。

为什么要做完美

一、可以缩短我们的奋斗历程。

上班族除了吃用如果能存1000元，一年下来能存12000元，那么工作50年才能存60万元；如果我们借助这个机会通过努力，用五年的时间培养5-6个部门，那么我们每月就能赚5万，只要一到两年的时间就能实现我们一辈子的财富。

2、创造我们人生无形的财富。

除了给我们带来有形财富的同时，它也会影响着我们如何去做人、助人。学到的知识还能让普通人成为日后顶尖的人物。许国伟总裁曾经说过这样一句话，我今天有一千万的资产，如果明天不小心丢了，但三年后我依然还会拥有这些财富。为什么这么说呢？因为他已经具备创造财富的能力了！

二．完美事业是用什么方法来帮助我们成功呢？（倍增与复制）

A: “倍增”能产生什么样的效果呢？假如有两家公司给你不同的工资付费方式,那么你会选择哪一种呢？

A

B

1000/天

第1天给你1分钱

1000/天

第2天给你2分钱

1000/天

第3天给你4分钱

1000/天

第4天给你16分钱

„„

„„

一个月后总共得30000元。第30天所得的报酬是 2的30次方 分钱，合1073万元。

B: “复制”能产生什么样的效果呢？有一家外资企业，有一天，总经理要求秘书通知全公司780名员工在两个小时后，到会议室召开紧急会议。秘书小姐就开始电话通知下去了，她首先给公司的5位同事打电话，告诉他们开会的时间、地点，同时，还告诉他们也去通知5个人，照她的话层层复制下去。通知5个人整整花了15分钟。于是，就出现了5人×5人=25人，用了15分钟。25人×5人=125人，用了15分钟。125人×5 人=625人，用了15分钟。这时候780人都已经知道了，总共花了一个小时的时间。如果让秘书小姐1人通知780人的话，每人用3分钟，结果要花39个小时！整整一天半的时间，不吃不睡地去打电话，去通知，后果可想而知了！这就是复制给人们带来的好处。

一个人的能力再强，但毕竟还是有限的！这个行业其实很简单，最难的就是复制。当团队出现问题时，第一个要找的人就是自己。复制错误的话，带来的结果是不堪设想的！

三．为什么选择完美公司？

选择一家公司应该从公司的背景、领导人的经营理念、产品、制度来分析（木桶定律）如果选择一家公司，它的制度上只有60分，那么它也就只能装60分的水。只有在各个方面都是实力相当的情况下才能最适合自己全力以赴地投入。