



成功起步



目錄



3 30秒掌握成功起步

4 歡迎加入4Life

5 心態觀念篇

6 您的夢想是什麼

8 設立目標 / 做好計畫

10 實際操作篇

12 家庭聚會

14 產品生活化

15 速升鑽石與全球推薦獎勵分紅

17 如何符合全球推薦獎勵分紅

19 發現持續性的成功

20 如何訂購4Life產品

22 設定自動送貨

23 如何推薦新人入會

24 網路上的資源

30秒

掌握 成功起步

釐清夢想 找出動機

設立目標 做好計畫

真誠分享 樂於助人

善用資源 借力使力

積極堅持 邁向成功





歡迎加入 4Life ！

歡迎加入 4Life 大家庭，更恭喜您決定投入這個有益健康與個人生涯發展的事業。

現在，您就是自己的老闆，主宰自己的將來與命運。我們希望您了解，雖然您經營的是您自己的事業，但您並不是孤軍奮戰；我們就在您的身旁，隨時支援，提供您最佳的工具與訓練。

在這本「成功起步」中，它是您最強而有力的工具，簡潔扼要地摘錄投入 4Life 事業初始所需的步驟、原則、活動，指引您跨出成功的步伐。

請相信自己，相信自己有做大事的潛力。記住，我們隨時在您左右，支援著您所跨出去的每一步。

4life 創辦人兼執行長 David Lisonbee

Bianca Lisonbee, 共同辦人

夢想

飛翔 靠的不是翅膀
而是夢想

萊特兄弟不屈不撓堅持夢想發明了飛機



成功 靠的不是天賦
而是保持夢想

蘭斯·阿姆斯壯（Lance Armstrong）抗癌的過程中拿下自行車環法賽 7 連冠被譽為「車神」

圖片來源 蘋果日報 <http://www.appledaily.com.tw/>



不斷地追求夢想
才能讓夢想成真

無臂鋼琴師劉偉，失去雙臂卻用雙腳彈琴圓了音樂夢，更感動數億人。

圖片來源 Photo Source : chinadarenxiu -ifeng

那麼，
您的**夢想**是什麼？
您想要過**什麼樣**的生活？

健康？

個人成長？

改善家庭生活？

財富？

獲得尊重、肯定？

時間自由？

提早退休？

回饋社會？

環遊世界？

成就感？

幫助他人？

做自己的主人？



Juan Rosado原是停車場管理員，在Herminio Nevarez的推薦下加入4Life，2000年至今，Juan Rosado不但還清了負債、買了新車和有庭院的大房子，甚至還把他當初擔任停車場管理員所待的那間小亭子買回家，擺在門口顯眼處，逢人便說：「這是我以前的辦公室。」然後開始分享4Life事業帶給他的種種改變。

用手寫 成功機率高

10 倍

把您的夢想期望寫下來，並且寫出「為什麼」



釐清夢想 找出動機



例如

我的夢想：我的夢想是「財務自由」

為什麼？

我可以讓家人住在夢想中的房子、陪家人四處遊玩

不用為了工作、為了收入犧牲了陪伴孩子成長的時間

把夢想或是目標「寫下來」， 是個人成就與財富差異的起始點

「每當我遇到困難時，我會拿出一張紙，寫下自己的目標，然後把這張紙放在床邊每天看、每天提醒自己，直到目標實現為止。」

被封為「飛魚」、「水怪」的美國游泳名將麥可·菲爾普斯（Michael Fred Phelps II），在 2008 年北京奧運中一口氣奪下 8 面金牌，而他締造金氏世界紀錄，比別人快 0.01 秒的關鍵，就在於他寫下了明確的目標。

菲爾普斯之所以成為飛魚，源自於把夢想 寫下來，並且隨時檢視夢想



設立目標 做好計畫

在您開始圓夢之旅前，您必須先準備好一張地圖，了解旅程中必須經過的“路線”，沿路有哪些“中繼站”，以及，旅途上所需具備的方法與工具！

將您的大目標拆分成幾個小目標，並填上達成該目標需要完成的相對條件，記得，一併寫下時間表。

在擬定行動計畫時，4Life 終身回饋計畫將是最佳的參考指南，您可以把每一個階銜當作是一個階段的目標，而符合階銜所必須完成的資格條件，更是您明確的行動指南。

每次一小步， 離目標就又近了一步

1、將有效的目標明確寫下來

例如：成為合格鑽石或（及）符合推薦獎勵分紅

2、評估達成目標所需要的時間，訂下達成目標的日期

例如：需要 2 個月時間，目標完成日為 2014 年 3 月 25 日

3、列出達成目標所帶來的種種好處

例如：開始享有第四代 6% 的組織獎金

4、列出達成目標可能遭遇的挑戰，並且擬定對策

挑戰：如何成功有效地與人分享 4Life ？

對策：與上線合作舉辦家庭聚會

5、列出達成目標過程中所應具備的條件

6、列出達成目標過程中可以合作的對象有哪些

7、擬定完成目標的行動計畫

8、詳列行動計畫進度表

在您執行行動計畫的同時，要記得「檢討進度」：檢查每月的進度是否與預定目標符合；若無達成預定目標，找出原因並修正做法再執行。





成功起步的 4 個要素

釐清了夢想，也做好了行動計畫，接下來就是「付諸行動」！

成功需要行動，而行動必須鎖定在「為實現目標而必須做的事情上」！

在 4Life，已經有許多人實現了夢想，歸結他們的成功，可以發現在他們經營 4Life 事業的過程中，他們始終堅持、並且做到 4 個要素：



1

家庭聚會

邀請朋友來到家裡，
分享4Life產品與事業機會。

產品生活化

讓4Life產品成為生活中的一部分，
且樂於與人分享它所帶來的改變。



2



3

速升鑽石入會

鼓勵夥伴選擇以速升鑽石入會，幫助
他們迅速體驗全產品，並藉由行銷工
具讓 4Life 事業起飛且順暢地運作。

符合全球推薦獎勵分紅 (Power Pool)

每月至少推薦3位新人加入成為組織夥伴，
且幫助他們對4Life事業做出承諾。



4

當您結合了家庭聚會、產品生活化、速升鑽石入會、參與全球推薦獎勵分紅，
您就會體驗到組織人數快速成長、且有更好的續訂率、以及全面性成功。適當地運
用這 4 項要素，很快地您就會發現它所帶來的力量，並獲得成功的起步。

分享不設限，機會無國界！

家庭聚會能製造出溫馨、非專業化的環境，不但有助於對方打開心門，也能促進上線、新事業夥伴、新朋友之間的良好情誼。而，家庭聚會能夠讓新朋友親身體驗 4Life 產品，直接面對面分享到產品的見證，滿足了人性中「眼見為憑」的特質。

.....

舉辦家庭聚會的好處：

- 推薦新人加入您的組織
- 引導新人如何舉辦家庭聚會
- 與上線、新事業夥伴、新朋友建立良好關係
- 提升產品的使用量
- 傳達事業商機，幫助夥伴達成財務自由
- 提升信心，學習異議處理



家庭聚會能製造出溫馨、非專業化的環境，不但有助於對方打開心門，也能促進上線、新事業夥伴、新朋友之間的良好情誼。而，家庭聚會能夠讓新朋友親身體驗 4Life 產品，直接面對面分享到產品的見證，滿足了人性中「眼見為憑」的特質。

確定要讓你的簡報時間少於 1 小時，分享成功且激勵人心的個人故事或下線夥伴的故事，你要讓人們聽到真實的故事且會讓他們興奮地感受到 4Life 事業機會如何能改變他們的生活。

您想邀請哪些人？或者說，您想跟哪 些人分享 4Life？（列名單）

- 希望改善健康的人
- 注重養生保健的人
- 希望多一點收入改善經濟條件的人
- 想轉行、換工作或自行創業的人
- 剛退伍或畢業，正要開始找工作的人
- 渴望個人自由，不想再被工作綁死的人
- 最要好的朋友，最容易搭上話的人
- 最常聯繫的人
- 通訊錄裡頭的聯絡清單
-

其實，這就是一種列名單的技巧，列出您潛在客戶的名單，這些都極可能是您未來的組織夥伴！

在列名單時，有幾個重點要留意：

1. 保持客觀，盡可能將您所認識的人寫下來，先別急著幫他們做出判斷。
2. 完成名單初稿後，要和上線推薦人一起研究、分析、歸類。
3. 名單要持續不斷地延伸，新認識的朋友、朋友轉介紹的朋友...
4. 名單不要輕易隨便劃掉，這次不要不代表永遠不要，要繼續保持聯繫。



只要親身體驗、用心感受，一定會被 4Life 產品所帶的效益而感動、折服，而您及家人就成為 4Life 產品最佳的代言人及推廣者。

當您用一顆善良的心、誠懇且熱忱的態度，將 4Life 產品發生在自己身上的故事，簡單地分享給周遭的人，很快地就能引起對方的興趣或共鳴。

再透過家庭聚會的舉辦，分享自己最喜愛的產品，提供一種有感覺的經驗。讓朋友能看得見、聞得到、品嚐得到、甚至是感覺得到，簡單的字句表達、輕鬆的說明或示範。

這樣的過程中，很自然地會形成一種樂於分享的文化。這是一種極容易做到與複製的方式，假如您與夥伴每個星期皆舉辦家庭聚會，藉著複製的過程，組織與業績也就會跟著成長。




速升鑽石入會與 全球推薦獎勵分紅 (Power Pool)

推薦速升鑽石入會及參與推薦獎勵分紅 (Power Pool) 將形成強而有力的結合，大大協助新進夥伴能夠更早享受到財務上的獎勵回饋。一旦有了一個好的起步，對 4Life 事業將更有熱情、更具信心，就會更迫不及待地想要與更多人分享，接踵而來的就是更甜美的收穫，接著熱情與信心、與收入就會像滾雪球般越滾越大、越滾越快！

推薦速升鑽石入會

當您及您的夥伴不斷地舉辦家庭聚會，藉由分享的力量，就會有越來越多的新朋友，因為想要改變生活、改變健康或提升生活品質而想要加入 4Life。建議您，推薦新朋友以速升鑽石加入，因為速升鑽石可立即享有下列好處：

1. 購買套裝產品 (500LP 套裝) 約可省下 6000 元以上。
2. 只要每月維持 100LP，前 6 個月獎金計算模式比照鑽石階銜計算。
3. 可較全面性的體驗產品，並在家庭聚會時分享產品 (零售)。
4. 為下線夥伴樹立榜樣，讓他們跟隨。



不要預先幫新朋友做出決定，只要誠心地分析速升鑽石入會的好處，尊重對方的決定。

記住，入會方案有多種選擇，唯有以對方的需求為出發點，找出最適合他的入會方案，才是最好的建議。

搭配全球推薦獎勵分紅的運用

當您的潛在客戶以速升鑽石入會後，下一個重要步驟便是參與 Power Pool 全球推薦獎勵分紅。

因為全球推薦獎勵分紅不但可以使組織快速增長，25% 的推薦獎金加上全球業績 2% 的分紅獎金（註），能讓新事業夥伴快速享受到財務上的收穫，為成功的起步奠定信心的根基，還可參加豪華海外旅遊（GE+）的抽獎，有機會贏得免費招待的海外旅遊。

推薦獎金25%

個人所推薦的新事業商之第一筆有積分訂單，將回饋給您 25%。

所以，推薦 3 位速升鑽石，則推薦獎金約有 9,450 元

$$400LP \times 25\% \times 3 = 300$$

$$300 \times 31.5 \text{ (獎金兌換比例)} = 9,450 \text{ 元}$$



如何符合全球推薦 獎勵分紅？

一個月內至少
推薦 3 位新人

1



確認您親推的新人
次月也完成 100LP
以上的訂貨

2



您個人每月維持至
少 100LP 以上之
訂貨


3

第 3 個月將可領取到全球推 薦獎勵分紅獎金。

註 1：每個月的全球推薦獎勵分紅獎金為 4Life 公司總積分的 2%，因此獎金金額將因積分總額而異。

註 2：全球推薦獎勵分紅獎金之計算，依業績積分達 100LP 以上之新事業商的積分總額按比例分配；每位新事業商之積分計算以 400LP 為上限，且每位事業商個人每月的全球推薦獎勵分紅獎金以 1000 美元為最高上限。





簡單又快速的雙贏策略

教導您的新夥伴以推薦速升鑽石入會及全球推薦獎勵分紅的方式建構他們的 4Life 事業，快速從獎金計畫中獲得好處。同時還享有業績點數增加，有充裕的產品來體驗與和人分享。當您的新進組織成員對於獎金回饋感到興奮時，他們就有機會成為組織中忠實的成員。這是雙贏策略。



發現持續性的成功

在組織行銷產業中，許多在加入後不久熱度便急速下降、甚至開始動搖，這種缺乏持續力的狀況往往是因為無法看到立即的成果，因此而感到沮喪，而補救的方法就是結合速升鑽石推薦與參與全球推薦獎勵分紅。

許多事業商能強而有力地起步，對於每件他們能完成的事情充滿興奮，為了達到持續性的成功，強而有力地持續是很重要的。當您藉由速升鑽石推薦與參與全球推薦獎勵分紅計畫來建構 4Life 事業，您可快速地倍增成果與收入，您將可增加組織業績且持續保持事業熱忱與活躍度，努力工作，來達到財務自由的目標。簡單而言，您將以最佳的方式展開迎向財務自由之旅。

當您結合了家庭聚會、產品生活化、速升鑽石入會、參與全球推薦獎勵分紅，您便為 4Life 事業的成功奠下完美的起步；當您不斷地將這些方法複製給夥伴，很快地，您和夥伴將攜手共同見識到它滾動的加乘效益，邁向更高的成功！





如何訂購4Life產品

傳真訂購

步驟 1：填寫產品訂購單

步驟 2：付款



付款方式有 4

1、現金支付 (僅限於 4Life 公司櫃台)

2、銀行匯款或 ATM 轉帳

務必將您的匯款或轉帳單據連同產品訂購單，傳真至公司 0800-888-927

匯款資訊：台北富邦銀行敦和分行 (銀行代碼 012) 帳號：570102114222

戶名：美商福萊有限公司台灣分公司

3、郵局劃撥

務必將您的劃撥單據連同產品訂購單，傳真至公司 0800-888-927

帳號：19912426 戶名：美商福萊有限公司台灣分公司

4、信用卡

詳細填寫信用卡資料並簽名可以用別人的信用卡嗎？

請務必徵詢持卡人的同意，並詳填「信用卡付款授權」

電話訂購

只要先設定「信用卡扣款授權」，即可享受「一通電話（來電 0800888917 告知客服人員所欲訂購之產品），送貨到家」的服務！

貼心小叮嚀：
傳真後務必撥打 0800888917 確認訂單



設定自動送貨

一個設定的動作，您所愛用的 4Life 產品自動每個月都會送貨到府，免出門、免運費！

如何設定自動訂購

1. 填寫「產品自動訂購單暨扣款授權書」，勾選「新自動訂購單」

2. 設定自動送貨日期

A 每月 1 ~ 19 日的「自動訂購」：（不論您在設定日期前訂貨與否，此自動訂購都會生效、出貨）您可指定每月 1 ~ 19 日的其中一天作為訂購日期，此稱為 4Life 公司將於您指定的當日進行扣款動作，並於次個工作天將您所訂購的產品送至您府上。

B. 每月 20 ~ 25 日的「保障訂單」：（若您在設定日期前已訂貨超過 100LP，此保障訂單將不會生效、也不會出貨）

您可指定每月 20 ~ 25 日的其中一天作為訂購日期，4Life 公司將於您指定的當日進行扣款動作，並於次個工作天將您所訂購的產品送至您府上。

3. 選擇想要訂購的自動訂購優惠套裝

4. 填寫信用卡等各項資料

5. 送交客服人員，即可當月啟動您的自動訂購。（需在訂購日期前完成設定喔）

常見Q&A：

Q1：設定自動訂購，是不是就一直都得吃同樣的產品呀？

A：不是的。公司目前提供 9 套不同的自動訂購優惠套裝，夥伴可以視需求狀況加以變更。只要在您設定訂購日的前 5 個工作天，以書面傳真、郵寄或親自到公司辦理，即可變換不同的優惠套裝。





如何推薦新人入會

1. 填寫「事業商申請與合約書」
2. 在推薦人欄位寫上自己的資料。
3. 填寫安置人資料。

說明：您想要新加入事業商被安置在誰的第一層，那個人就是所謂的安置人

4. 附上身分證正反面影本、獎金帳戶存摺影本
5. 繳交 840 元入會費，速升鑽石則可享有免入會費優惠。
6. 相關資料可先傳真辦理入會手續，正本則須於 30 日內遞交公司。（若 30 天後，公司仍未接獲合約書正本，則資格將轉為「優惠顧客」。）
7. 簽名處親簽

※ 推薦人 (Enroller) 與安置人 (Sponsor) 有何不同？

推薦人：指的是推薦您加入 4Life 的那個人。

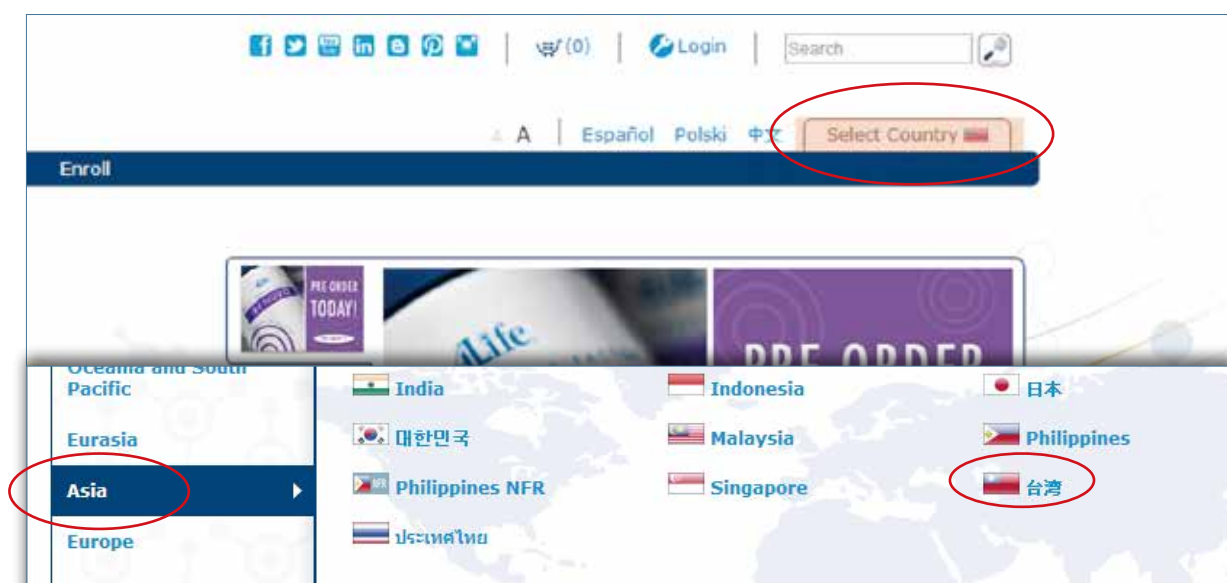
安置人：有時候推薦您加入 4Life 的朋友會把您安置在他組織中某位下線底下第一層，則這位下線就是您的安置人。

網路上的資源

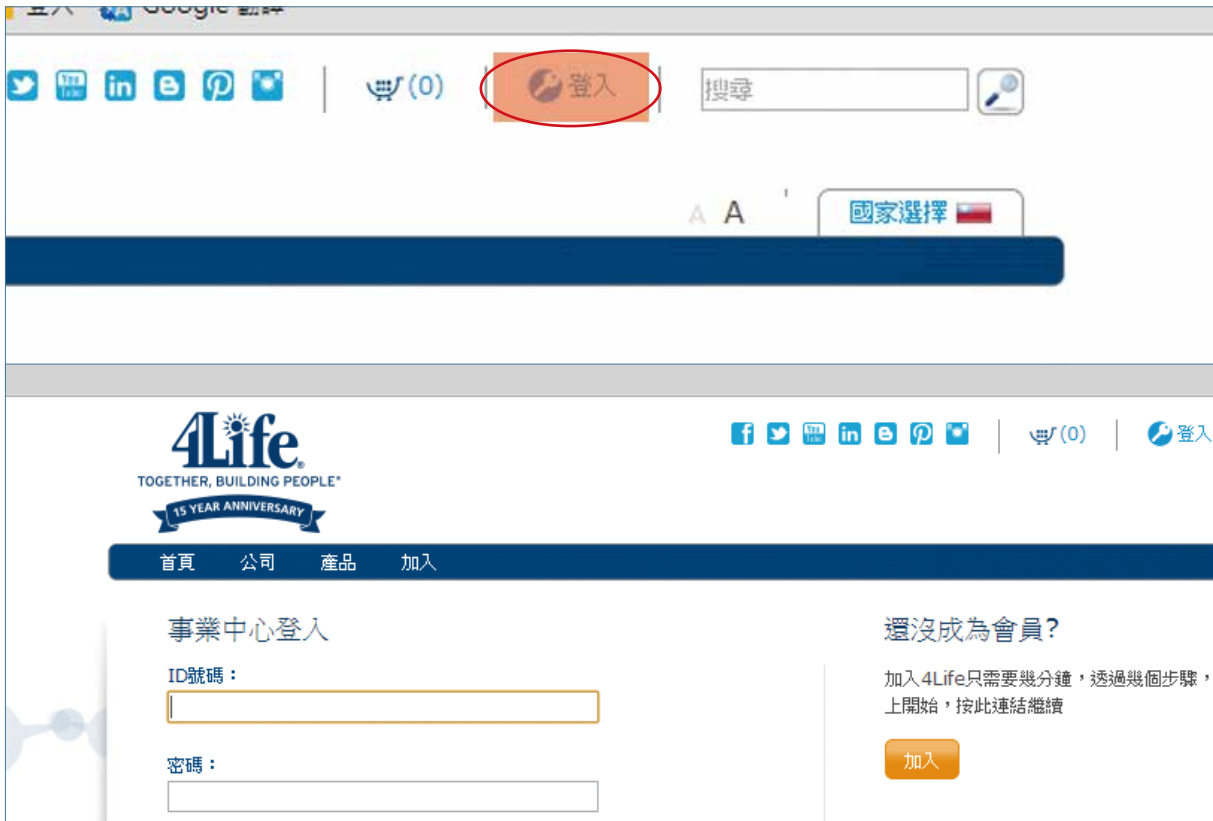
4Life 網站是您了解公司、產品、制度另一個重要的管道，而影片、新聞等資源亦可幫助您掌握公司最新發展動態。您也可以透過網站進行線上訂貨、推薦新人等事業拓展，而事業中心裡頭各項報表更是您掌握組織發展狀況的最佳幫手！



輸入 <http://www.4life.com/>



在選擇國家（select country）選擇亞洲（Asia）臺灣



輸入您的事業商編號跟密碼
(新事業商第一次登入的密碼為：身分證號碼後 4 碼)



在「e-工具」的「報表」選項

- e-工具
- 帳戶管理
- 報表**
- 企業傳訊
- 表格

報表

目標階銜報表 [查看報表](#)

透過這個個人化的報表，能幫助您設定4Life事業的目標階銜，同時輔助您一步步向目標邁進！透過報表，獎勵方案的達成狀況，以及各項獎金的計算，您的下線也同樣能夠獲得相關資訊。（您只能查詢階銜低於他人可以取得國際黃金鑽石及國際白金鑽石的資料。）這些資料可作為輔導訓練之用。

事業商總結報表 [查看報表](#)

在這裡，您可以查到整體業績的總結（前一年的業績），包括前三層下線組織的業績概要、在各國的事業事業商的人數，以及各項成績的圖表，這些資料亦可作為輔導訓練之用。

組織報表 [查看報表](#)

只要點擊數次便可掌握組織的每月進度！請參閱以下的詳細資料，如聯絡資料、安置層數、上月階銜、上動訂購訂單及當月LP積分。這報表同時能夠幫助您掌握下線的狀況，方便您集中注意力去協助一些需要協列印這個報表，這些資料亦可作為輔導訓練之用。

組織報表 Old [查看報表](#)

只要點擊數次便可掌握組織的每日進度！請參閱以下的詳細資料，如聯絡資料、安置層數、上月階銜、上

「報表」選項中有 10 種關於組織狀況與訂單明細等相關報表，方便您掌握組織的發展及下線夥伴的活躍狀況。

上個月合格階銜

總裁鑽石

截至今天的階銜資格

總裁鑽石

個人積分	自動訂購業績積分	3層總積分值	整組業績積分	第一層	親
115	100	10,064	22,549	7	10
				6 >= 100業績點數	8

目前合格狀態

條件	目前狀況	狀態
購買 100 LP 4Life 產品	115 LP	完成
參加自動送貨達 100 LP	100 LP	完成
6 位親推事業商完成 100LP 產品訂購	8	完成
3 位第一層親推事業商都成 100LP 產品訂購	6	完成
3,000 前三層個人小組業績積分(包括個人業績積分)	10,064 LP	完成
3,000 個人小組業績積分(包括個人業績積分)	22,549 LP	完成

合格線

以「目標階銜」報表為例，您可以一目了然自己目前合格狀態，哪些條件已完成、其它條件的達成程度。



獎金發放

4Life 台灣於**每月 15 日**前後將每位事業商的獎金報表寄出，並於**每月 20 日**將獎金匯入事業商所提供的獎金匯入銀行帳戶（如獎金撥放日適逢例假日，則將順延至下一個工作日匯出）。

在獎金報表的右上角會顯示出「獎金合計」及「實發獎金金額」，您可以一眼就知道當月獎金金額，並方便您做獎金帳戶核對。

推薦獎勵分紅、所得稅、健保費及其它帳戶的調整則會顯示在「獎金調整」欄位。

獎金報表 - 組織獎金																																			
事業商資訊																																			
事業商編號:	7542010	積分獎金合計:	1,959.97																																
姓名:	王國華	獎金合計:	NT\$61,739																																
業績計算日期:	2013/11/01 - 2013/11/30	實發獎金金額:	NT\$55,565																																
獎金計算日期:	2013/11/01	控制#	2612645																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">獎金調整:</th> <th>金額</th> <th>調整金額</th> </tr> <tr> <th>轉帳日期</th> <th>項目</th> <th></th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>03/11/2013</td> <td>Order</td> <td></td> <td>NT\$0.00</td> </tr> <tr> <td>03/11/2013</td> <td>Visa</td> <td></td> <td>NT\$0.00</td> </tr> <tr> <td>07/11/2013</td> <td>全球推薦獎勵分紅</td> <td>Recommend 2013</td> <td>NT\$0.00</td> </tr> <tr> <td>08/11/2013</td> <td>所得稅</td> <td>Withholding 2013</td> <td>NT\$0.00</td> </tr> <tr> <td>08/11/2013</td> <td>Withholding Extra NHI - Debit (TAT)</td> <td>CALCULATED ON: 2013/11/01</td> <td>NT\$0.00</td> </tr> <tr> <td colspan="2">合計</td> <td></td> <td>NT\$0.00</td> </tr> </tbody> </table>				獎金調整:		金額	調整金額	轉帳日期	項目			03/11/2013	Order		NT\$0.00	03/11/2013	Visa		NT\$0.00	07/11/2013	全球推薦獎勵分紅	Recommend 2013	NT\$0.00	08/11/2013	所得稅	Withholding 2013	NT\$0.00	08/11/2013	Withholding Extra NHI - Debit (TAT)	CALCULATED ON: 2013/11/01	NT\$0.00	合計			NT\$0.00
獎金調整:		金額	調整金額																																
轉帳日期	項目																																		
03/11/2013	Order		NT\$0.00																																
03/11/2013	Visa		NT\$0.00																																
07/11/2013	全球推薦獎勵分紅	Recommend 2013	NT\$0.00																																
08/11/2013	所得稅	Withholding 2013	NT\$0.00																																
08/11/2013	Withholding Extra NHI - Debit (TAT)	CALCULATED ON: 2013/11/01	NT\$0.00																																
合計			NT\$0.00																																

現在，您已經建立了正確的心態觀念，也掌握到實際操作的方法，以及公司所能提供的行政資源，您已經擁有了成功的實力，接下來就是積極堅持，運用您的成功，幫助更多、更多人成功！

無限的成長潛力

您付出的努力越多，您所獲得的回饋就越多，您的成功取決於您的行動力！

波多黎各 國際白金鑽石 Dr.Herminio Nevarez



當您結合了家庭聚會、產品生活化、速升鑽石入會、參與全球推薦獎勵分紅，您就會體驗到組織人數快速成長、且有更好的續訂率、以及全面性成功。適當地運用這 4 項要素，很快地您就會發現它所帶來的力量，並獲得成功的起步。

