



Re Young Your Life

新揚

Re Young Your Life 热忱 • 科技 • 时尚

May 2008 No.32

中华焦点凝聚·见证美丽品牌
美丽曲线·始终来自柔漾

林总裁的话：

坚持·执着·创新是我人生致胜的人生观

林總經理的話：

激情開拓的心·挺進中國美麗健康品牌

網址 web-site: www.reyoung.net

Contents

《32期 / 2008年5月》

目录

林总裁的话： 坚持·执着·创新是我人生致胜的人生观	1
林总经理的话： 激情开拓的心，挺进中国美丽健康品牌	2
副总经理的话： 把一个店，一个点作好，才是你真正要创业的开始	3
特别报导 2007年下半年度Re-Young品牌荣誉餐会	4-5
厂方访谈 - 金子先生 品质，Re-Young永恒的追逐	6
中华焦点凝聚	7
见证美丽品牌 用美丽回报客户--美体大使 林萧 将美丽进行到底-糖言居经贸有限公司 祁总经理	8-9
区批活动报导 《远离乳腺癌，从健康内衣开始》-厦门郭总经理 《Re-Young国际品牌推广暨佛山春茗晚会》-佛山李总经理 《携手奥运 赛Re-Young的风采》-福州林总经理	10-12
旅游介绍 07-08年度澳洲亚昆士兰旅游介绍	13

发行资料：

发行机构：新扬国际集团
荣誉发行人：Any Lin
发行人：Salina Lin
顾问：Tsai Hsien Yuan
出版日期：2008年5月
总编辑：香港总部业务部

台北电话：(886) 02-2781-2122
香港电话：(852) 2736-7555

<http://www.reyoung.net>

版权所有·不得翻印。
All rights reserved.

2007年下半年Re-Young品牌荣誉餐会林总裁嘉勉的话

各位区域总经理及各位伙伴大家好：

坚持·执着·创新是我人生致胜的人生观，让柔漾品牌精神持续向前迈进，让柔漾品牌成为美体界的指标。而我们的从事人员成为专业的代表，我们的产品成为消费者的最爱，更是我们一生的志业，这就是品牌的内涵。把精神及内涵二合为一，那就是一块金字招牌，这也就是我和柔漾所有同仁自始至终所坚持执着的信念，愿与各位共勉之。

<创新>是我工作的最大动力来源，终身学习也是我人生最大的课题，其中三大要素：第一要素<目标>；第二要素<纪律>；第三要素<计划>，只要抱着终身学习的目标前进，柔漾会永远成美体界的指标。

多月前适逢身体不适，但在大家的关怀及个人的毅力配合，医生给了我100%的肯定，今天虽然无法亲临会场和大家见面，但是我的心是和大家在一起的，而且非常想念大家，也就是这个思念之心，让我更有勇气及意念去面对身体的状况，也因为这样，我的身体状况也逐渐在康复之中，希望在不久的将来，我一定来和大家共聚，和大家一起打拼。人生是一连串的奋斗，包括自己的身体也是一种奋斗，只要有毅力，相信任何事情都迎刃而解，这就是我的奋斗理念，也就是像我今天依然精神振奋的在摄影机前说话一样，人的身体会变，环境会变，但是心态和态度是不能变的。

上次培训柯副总已向大家报告了未来五年计划，这是我们的共同目标，而且势在必行，让我们携手向前向目标迈进，相信在我及林总经理、日本三之桥隆太 样及柯副总的领导之下，我们的集团必定是更上一层楼，也更绝对是<美丽曲线·始终来自柔漾>。

谢谢各位的莅临，更祝福各位身体健康，事事顺心！感谢各位。





2007年下半年Re-Young品牌荣誉餐会林总经理致词：

柯副总,各位嘉宾,各位区批老总,各位店长,大家下午好!

很感谢大家来参加2007年Re-Young品牌荣誉餐会,2007是Re-Young国际美体之路中国的第五年,当初总裁高瞻远瞩的目光,用激情开拓的心,挺进中国将美丽健康带给各位,也借着各位的脚步,继续将美丽健康带给全中国,我本人也依照总裁的信念,在坚持的基础上,积极进行市场创新,全力规划Re-Young国际美体未来的走向与远景。

回望过去五年Re-Young通过美体大使,专业体系的完善,以及大家共同对美体大使专业体系的塑造和坚持,很好规范了销售时的流程及服务,并在现有的市场制度下,每个城市,每个地区都限制了经销点的数量,这使我们变得更加区域化,独立化,大势化,开业是不容易的事,是一个门槛,但当具备此能力,就是挣钱的机会,所有的事情都是一体两面,一切的根源只是自己,Re-Young很会打品牌的知名度,通过央视广告的投播,不仅是对我们产品质量上的肯定,也是对我们产品进入美体界的一个肯定,而且通过慎重的选择,我们也在上海徐汇区最优越的地理位置,投入巨资,开立了上海旗舰店,为了方便Re-Young在全球布局,公司在香港建立了自己的物流中心和办公大楼,服务国际市场,单看中国公司总体资产就增加了7倍,包含了台湾公司所有的营业所在地,公司一律自购,100%的所有权,为什么所有的办公大楼都要自购,很多人都会告诉我,大部分的企业办公楼是用租的,为什么Re-Young要用买的,因为Re-Young是真的要跟大家走一辈子,我们用最好的资源给大家,最大的诚意给大家,我相信在座的各位是最优秀的,这也是给Re-Young的一个肯定,最后我很感谢柯副总在这几年为Re-Young的付出,真的辛苦了,我相信在公司高阶主管全心全意的努力下,以及日本原厂的全力支持,只要大家跟着公司完成品牌建设并且随着国家的进步,社会的进步,公司也在进步,未来5年我们要达到品牌的知名度,都市人口50%,专卖店300家,店长900人,我们一定可以成为美体界的LV.我相信美丽曲线始终来自Re-Young,再次谢谢大家的光临,并祝大家生意红火,财源广进,谢谢!



2007年下半年Re-Young品牌榮譽餐會柯副總致詞:

台北公司,林總經理,各位區批總經理,各位店長,各位最優秀的夥伴們,大家下午好!

非常感謝大家今天能夠親臨我們會場,我相信大家很久沒有看過我們總裁了,對不對?

人生是一連串的奮鬥,不管你用什麼樣的心態,用什麼樣的感覺,去面對一件事情,你會發現往好的方面想,事情就全部都是好的,往壞的方面想,事情就全部都壞,所以說所有人的成功基本上只有兩個字:【態度】,你的成就有多大,基本上也只有兩個字:【格局】,總裁講的三要素中第二要素是什麼?各位記得嗎?--【紀律】,當我們有了目標,各位要完成目標,最重要的是【紀律】,所以這一部分,我們需要大家共同努力,來一起完成,让它盡善盡美,让它成為我們每一個人的生活習慣,讓我們變成一個生活模式,讓我們變成最有素質的人,好不好!

黨的十七大也在前兩天閉幕了,我們可以感覺到整個國家,整個社會是處在一個未來更光輝燦爛的年代,所以我們很幸運,我們有機會共同來做這個事業。但是我們要了解,在不斷的前進當中,我們更加要從務實方面去出發,每一件事情很實際的去把它做到位,也就是人家常講的,做事情不貪大,做人不記小的一個格局,經濟學家亞當·斯密曾經說過,市場經濟發展已經是越來越專業化的競爭,國際上許多優秀的大企業,都是專注在一個領域裡面去做,我們昨天上課是不是談到麥當勞,麥當勞賣什麼?賣的是一個氛圍,賣的是一個磁場,對不對?那麥當勞的產品是什麼?除了上述東西以外,是不是就是漢堡,你會看到裡面有賣衣服嗎?應該不會吧,所以這一點很明顯的證明所有的百年企業,都在一個領域裡面非常專注,把工作做足,做細,然後再涉及相關領域,而不是到處插手,盲目多元化,在座有許多都是非常優秀的,各位的優秀不是一般的字眼能夠形容的,但是也是我們過於聰明,所以有時候會東想想這個,西想想那個,造成一些不必要的繞路行為,所以我們應該有一個共同信念,那就是把一個店,一個點作好,才是我們創業的開始,各位可以嗎?這一個部分,我希望把它當成我們共同的信念,把自己的批發客戶照顧好,把自己的消費客戶也照顧好,把店面的經營成為一個經營核心,讓店面的管理更加規範,更加的理性,更加和諧,這一點我也希望我們共同來做一個溝通。

我們常常講,我們在爬山的時候,我發現,爬山的過程當中,不是那座山有多高,你爬不到那一座山的原因,通常都是你腳的鞋子裡面有一粒很小的沙子,磨到你腳走不動,對不對?山慢慢爬,總是會到達,但是鞋裡面的那顆沙子不拿掉,你就走不動,所以讓人疲憊的可能就是你鞋裡的那顆沙子,所以我們為什麼強調要把事情做細做足也就是這個道理,我們希望我們人員不管做事業做人都在這方面多琢磨,這樣很多事情你可以做的非常棒。

區批公司是公司政策的一個延伸,也是執行者,是市場的管理者,還有培養者,因此務必要嚴格按照公司的規章來執行,這一方面是非常重要的,只有是一個有紀律的行銷市場,才能够創造可大可遠的一個局面,和諧共處,才是我們最重要的一個目標,這是在市場的過程當中,邁向藍海世界所必須做到的,我們應該共同把目標,放在客戶身上,而不是放在競爭者身上,通常一個市場,一個品牌會被淘汰,不是競爭者淘汰,都是被客戶給淘汰,我們要很清楚,各位的客戶是誰,把他做足做好,相信你的事業一定會開創得非常美好,把自己的規格做好,讓我們自己成為一個有格調的人,而不是只知道賺錢的工具,真正把自己的公司管理好,真正把自己的店面管理好,讓自己成為所有人心中的模範,而不是我們嘴巴中的模範,各位能共同理解嗎?我們一起共同來做,好不好?

營銷是賣的藝術,是滿足客戶的策略,是提高性價比的智慧,公司的5年計劃,在今天各位的刊物上面都可以看得到,我們就是把所有的基础建立在这个上面,在未來5年當中我們去落實執行,並且繼續深耕我們的區域市場,讓區及店的质量要强化,形成品牌真正的力量,使我們的經營者在經營中得到財富以及更高的評價及成就,這評價包含我們在座所有人的形象及素質,這是我們未來5年要做的,因此我們都讓我們自己的公司思考,如何能够更細,更好,更穩更壯大,不要在思考事業能不能做,應該思考的是我們自己的公司自己的店面怎麼樣把它做得更穩更好更細緻,而不是思考市場能不能做,世界上沒有不能做的事業,只有被自己做失敗的事業,所以我們應該來反求自己,每一個人都把自己的各項執行過程做一個總檢討,讓自己知道自己是什麼樣的一個角色,應該做什麼樣的事情,應該講什麼樣的話,這樣我相信我們在這個市場當中絕對會形成一股非常大的美體力量,我希望大家能意識到台上的口號不只是口號而已,而要讓自己真正的知道美麗曲線始終來自Re-Young,Re-Young代表誰,Re-Young代表就是各位,我們希望我們共同來勉勵,因為Re-Young好,大家才會好,對不對?Re-Young不好,我們這邊200多人也很沒面子,是不是這麼講,所以說不是你公司我公司而是我們共同在經營這個品牌,把這個品牌的金字招牌給擦亮,共同愛護自己的羽毛,好吗?可以嗎?最後,我要感謝大家的盡力,也要感謝大家的愛護,也非常感謝大家的支持,我要在這邊,預祝大家平安順利,在未來的事業當中能够更加發展,和諧,能够更加具有財富,具有魅力,具有水平,在這邊謝謝大家,謝謝!

2007年下半年度Re-Young品牌荣誉餐会



区批奖励第一名周雅如及第二名郭奕彤



各区批奖励得奖者大合照



柯副总颁发Re-Young经销点证书给各得奖者



柯副意颁发绩优店长



澳洲旅游局代表致送纪念品予柔漾

新扬国际集团，2007年下半年度Re-Young品牌荣誉餐会于2007年10月24日深圳观澜湖高尔夫球会所举行。是次餐会于亚洲第一高尔夫俱乐部举行，吸引了全国各地近三百名Re-Young同事及客户共同参与，为餐会增添不少喜气洋洋的气氛。这次的餐会具有双重意义，不但是集团香港物流中心的乔迁开幕典礼，也是2007年上半年度绩优经销商的颁奖仪式，让各地的经营人员有机会聚首一堂，相互联谊及交流。

是次餐会可谓星光熠熠，集团邀请多位极具份量的贵宾出席是次餐会，除了大中华区的区域批发商之外，还有来自台北公司的总经理Salina Lin、柔漾品牌公司副总经理Daniel Or、日本三林商事三之桥隆太样、长滨样、内衣厂商金子浩之样、澳洲旅游局香港代表陈小小姐等等，让整个盛典生色不少。

餐会开始，新扬国际集团总裁林素娥林总的影像就出现在了餐会舞台中央，由于医生建议总裁不适宜长途旅行，因此总裁特地赶在餐会之前，录制了她的致辞，感谢所有经销商对她的关心和爱戴，感谢所有柔漾成员长久以来的坚持和付出，感谢所有Re-Young的拥护者和爱用者。同时，总裁也恭贺所有绩优和获奖的经销商，勉励大家不断进取，不断创新，开启Re-Young事业的新高峰！

之后，台北公司林总经理、香港公司柯副总、日本内衣厂商代表金子浩之样等贵宾分别致词，并举行香港物流中心开幕及祝酒仪式。

为了表扬2007年上半年度绩优的同事，大会颁发七个奖项予绩优的同事，分别为旅游竞赛奖励、金玫瑰、绩优王、Re-Young经销点、绩优店长、形象店、区批奖励。每位获奖的同事在台上都露出满意的





笑容，得奖也代表着成就、荣誉，美丽及健康，每位经营者都热切期待在台上接受殊荣的一刻，亦鼓励各经营者继续努力向前，向着成功的目标前进。

期间，我们共同回顾了公司举办的韩国真情趣之旅，透过录影欣赏了韩国美景、美食、美女，同时，总部也宣布了下一届旅游奖励竞赛开始，并特别邀请到了来自澳洲旅游的香港代表陈小姐，陈小姐向所有经销商介绍了美丽的澳洲，风光无限的黄金海岸以及可爱的袋鼠，期待与我们相约在澳大利亚！

各地同事们精彩的表演节目是餐会最让人难忘的环节。序幕演出是佛山经销商自编自导的舞蹈演出祝福祖国，代表了演出人员对人生和事业前景的美好憧憬。这次的表演节目还包括大会主持人带来的开场曲“圆梦”，歌声把大会引入高潮。而温州大南舒宇内衣店李佳佳店长的韩国热舞表演，古朴的音乐和优雅的舞姿仿佛把大家带到了韩国，感受了一把韩风。温州市鹿城区大南美漾内衣为我大会献上了印度热舞，表演人员的婀娜身姿，曼妙舞姿让观众更深刻体会了Re-Young的女人是如何的风情万种。餐会的最高潮由模特走秀引发，Model演绎《异国风情丽人*柔漾风姿溢四海》，法国红酒会佳人，中国少数民族女郎，西班牙舞娘，美国牛仔，风情各异的各国美女装扮，搭配不同款式的Re-Young产品，表示Re-Young调整型内衣不论是成熟、甜美、清新、高贵方面都能点缀出最媚惑的时尚、性感，典雅。同时，也代表了Re-Young在欧洲，美洲等国际市场不断取得成就，获得全世界女性的认同和爱戴。厦门团队的压轴演出“我爱你中国”“天路”更是赢得全场掌声不断，展现了Re-Young人的多才多艺和聪明才智。

“相亲相爱的一家人”歌声响起，Re-Young餐会在一片欢乐的气氛中圆满结束。期望通过是次餐会，各同事把Re-Young品牌发扬光大，让更多的人知道【美丽曲线 始终来自柔漾】！



品质，Re-Young永恒的追逐

Re-Young国际美体中国之路伴随着一路风雨，一路感恩，一路收获与喜悦已走过了5个年头，一路走来，通过公司对Re-Young的整合营销策划，以及培训支持，包括整个Re-Young大家庭成员的努力，Re-Young一天天成长壮大，同时，在这一路上的成功，更是离不开作为Re-Young日本厂方的支持，因为有了他们在生产线上孜孜不倦的研究生产，才有了Re-Young的品质保障，才有了Re-Young今天得到越来越多社会各界人士的肯定和信赖局面，为此，公司的特别邀请到了作为Re-Young的厂方代表，来自日本三林商事的金子先生出席2007下半年颁奖盛典的讲话，先将金子先生的讲话摘录如下：

首先，先给大家作个自我介绍，我是日本三林商事的金子，今天能出席新杨国际集团、香港、上海Re-Young的盛大典礼，深感荣幸。

上次与大家是在今年4月份上海新公司完成纪念庆祝会上见面，今天通过香港物流中心开幕形式再次与大家相聚，非常高兴。

时间往往是在不经意间流失的。与Re-Young的成员相识，已将近10年时间。

我们所说的【真正的内衣】是【不管在任何时候都能捉住客户】。跟着时代的步伐，日本三林商事至今为止在这40年里，一直以【以一次使用，就能一直继续使用下去】的理念创造下去。

在此期间，日本三林商事的产品在以日本为中心的内衣和睡衣业界里取得非常高的评价，同时也得到过许多客户的高度赞赏及认可。

而且，现在通过Re-Young集团及大家的努力，以台湾为起点，在香港及中国各地得到确实扩展。接下来我们也会尽快在中国市场上取得属于我们自己的商品消费群，创造出更高效。

日本三林商事也会继续追求高品质和高机能性的商品，支持各位发展。

林素娥总裁最近身体状况不是很好，但我相信很快林总裁一定会以一个健康姿态，再出现我们大家的面前。

最后，祝林总裁，Re-Young集团以及在座各位，在接下来的日子里工作顺利，身体健康。

谢谢大家！

金子浩之

在Re-Young厂方代表金子先生讲话的字里行间中，可以看出日本厂方对Re-Young品牌倾注了极大的心血和给予的无比的期望，相信在Re-Young的未来之路中，Re-Young将为社会带去更多健康，美丽！品质，Re-Young永恒的追逐。



内衣厂商代表金子浩之一样到致词



中华焦点凝聚

自2003, Re-Young在中国登陆至今, 迅速为广大爱美女性所青睐, 目前仅在国内就拥有十几家区域批发公司, 上百家专卖店, 国外已在日本、新加坡、西班牙等到十多个国家和地区建立了销售机构, 形成完整的行销网络。

集团总裁林素娥女士说: 在亚洲乃至全球美体内衣市场领域, 新扬拥有得天独厚的优势和国际最先进的一流技术水平。新扬国际集团以她独特的服务, 高品质的产品以及为女性追求事业同家庭平衡所设计的事业道路, 为女性带来健康和美丽的生活。

随着国际流行趋势的走势, Re-Young及时推出最新的时尚色彩、设计, 与国际潮流同步, 把最新、最快的流行讯息带给中国的广大消费者。同时Re-Young也十分关注亚洲女性自身的特点, 力求产品既有来自欧式的时尚, 又能够更适合东方女性的美体需求。

“专利是力量, 质量是生命”, 新扬集团把质量当作企业管理的第一目标。新扬具备自主知识产权的核心技术, 新扬塑身美体内衣采用日本最新高科技的3D立体光学人体采寸系统, 并结合人体工程学原理, 在设计上汇集了医学、脂肪学、生物物理学、人体工程力学、人体美学、心理学的原理, 在制作上采用独特的曼陀螺编织法, 并辅以经络原理精雕细琢, 使其真正发挥“引流、阻挡、定位”的神奇功效。新扬集团在日本生产基地均已通过国际质量ISO系列认证, 且建立了严格的质量检测和保证系统。Re-Young系列产品自投入市场以来, 已在国家知识产权局获得五项设计发明专利, 其产品面料均经过中国国家及省级纺织品质量合格的严格检测, 并在2007年获得中国质量万里行认证之产品质量优质企业称号。



产品项专利证书

“精密的销售渠道及服务管理”, 在产品质量保证的前提下, 新扬结合传统的销售优势, 搭配全新的销售模式, 建立精密的销售渠道, 在整个销售过程中, 对批发商以及经营者的要求非常严格, 建立了专业的培训系统, 要求任何一位经营人员对售后服务一定要做到:

定期回访服务、收集反馈意见、教育并改变消费者正确的内衣选择及穿着方式, 并亲自指导洗涤和保养产品。只有充分做好售后服务, 才能真正的在消费者心里建立良好的信任, 扩大集团的知名度和美誉度。因此, 优质和完善的服务才是Re-Young产品在竞争中取胜的根本。



完善完美配套设施及各地店面

“传媒及名人支持”

2000年10月, 台湾传媒华视新闻对“Re-Young”进行专访。

2003年10月香港知名的《东方日报》对新扬美体内衣的介绍和专访。

11月香港《三周刊》名人名气专栏对新扬集团创办人林素娥女士进行专访。

上海《美网》的《Trade Sources Apparel & Associations》杂志上做广告宣传。

2003年11月, 香港5大名模陈沛嘉、蒋怡、ROSEMARY、欧阳妙芝、李庭出席集团发布会, 共同见证“Re-Young”产品的魔力。

06年4月新扬集团与“超级女声”联袂合作庆祝新扬表扬大会。

2007年Re-Young与全国超级名模邵桦·

携手绽放品牌魅力精髓, 融汇健康美丽与时尚,

诠释Re-Young的美好内涵。



“受诸社会，用诸社会”，新扬不仅仅是从事美体内衣的事业，更是在从事一项净化心灵美的事业！她在努力发展的同时以“受诸社会，用诸社会”为理念，在台湾及内地积极回馈社会，进行各项慈善活动。

除了集团公司本身，我们的区域批发商也积极加入慈善事业，2008年3月，厦门康杨联合厦门市妇联、厦门市红



十字会携手举办了“粉红行动”慈善爱心义卖活动，将义卖专业内衣所得的钱款全部捐给厦门市红十字会，会上，妇联发言人表示“此活动的举办秉承了Re-Young始终关注美丽与健康的宗旨，表达了Re-Young品牌在迅速发展的同时也关注中国社会的和谐发展及积极回馈社会的公益心，为推动国内更多女性加强关注自身健康，参与到塑造美丽健康的行动中来发挥了积极的作用。”

通过新扬不断积累起来的社会认可度及知名度，新扬的专业和文化已在业界享有相当权威，出席各种行业互动活动，为全行业的发展作出了有利的贡献。

随着市场国际化的日趋加剧，人们生活水平的日益提高，人民币增殖，Re-Young将在这充满远景广阔的大环境下，利用自身多年的经验积累及蕴涵丰富的文化理念开拓更广更深的美丽沃土，与行业同仁们为中国，为世界，为全人类描绘一副更加五彩斑斓画卷！

用美丽回报客户

——访Re-Young美体大使林萧

在Re-Young品牌这个大家庭中有这样一个群体，她们通常气质幽雅，精神饱满，自信从容的穿梭在美体设计室和美体培训场所，各种身材不太佳的女性都在她们娴熟调教下，魔法般的将她们的身材变得丰腴而匀称，她们是谁呢？她们就是Re-Young大家庭中传播健康、美丽、时尚的美体大使，那么在她们忙碌身影和出色的美体技能背后，在与Re-Young一起走过的路上，她们又有些怎样的心得和感悟呢？现就来自她们中的一名优秀成员林萧给大家带来的心得及工作经验与大家分享，摘录如下：



当我来到上海旗舰店，我才真正感觉到了作为一名柔漾公司的美体大使是多么的自豪，但是我也同样有着很大的压力，因为我要为公司添砖加瓦，和其他同事一起，和公司共同进步，共同创造辉煌！

当我销售出第一个产品后，心里真是充满了成功的喜悦。因我最早的客户是我一些周边的朋友，通过她们对产品效果的肯定，这使我更增加了对工作的热情和信心，同样，我也和其他伙伴们一样，在工作中也遇到过困难和压力，但是我知道Re-Young所固有的优势和前景是永远不争的事实，而且在公司及伙伴的鼓舞与支持下使我从种种困难中，把压力变成动力，最后获得成功。

在Re-Young这个大家庭里，我可以看到公司为我们提供的许多实用的种种资源，为我们提供信息的同时也促进了我们的成交率。有一次，在我们接待一名外国客户的过程中，由于语言问题，我们沟通自然有了障碍，她无法详细的对我们的产品作更多的了解，但公司网站上的英文版介绍为我们解决了这一难题。另外，在公司每一期发布的内刊上，公司为我们收录整合了很多行业信息及公司动态，给了一个我们与公司交流的平台，同时我们可把上面一些对公司参与的公众活动以及公司在社会各界的影响及地位的报告传递到我们服务客户中。在培训方面，公司也给予了我们很大的支持，正因为如此我才有机会获得美体大使的荣誉称号。通过老师的细心培训使我丰富了专业知识、产品知识、如何分辨各种体型，因为只有客户认识到我们好的产品品质和好的服务才会有下一次的销售机会，掌握好工作技能才能和客户沟通自如，赢得客户的信任。借此，我要感谢我的区批周总经理、指导老师彭店长，感谢我所有的伙伴们，感谢上海公司的全体工作人员给予我的帮助，让我很快的融入了这个大家庭。

专业和产品知识、专业的销售技巧丰富着我的专业技能，使我学之精透，用之深切，在与客户的交流中了解其需求，以便于为客户提供更好、更专业、更优质的服务！让我们一起用美丽回报客户吧！

但是投入比较大,风险也有,所以有点力不从心,后来在和美体老师的多次接触下,让我对美体行业产生了很大的兴趣,而且投入不大,这样我还是可以尝试去做。于是我去了Re-Young总部做商务考察,看到总部充足的资源和在行业领域里赢得的各种美誉,使我坚定了加盟这个行业的决心,于是毅然辞去了原来月薪丰厚的工作,开始专心在此行业里开创一番事业。刚开始时正遇三伏酷暑天,天那么热,产品又那么贵,朋友们都说没有人会买它的,试图说服我不不要去吃这个苦,冒这个险,现有的工作已经很不错了,但我已决定了,就是想挑战一下自己,不能再做那个老呆着不动的工作。就这样,和我的伙伴李老师开始奔走在上海各个美容院、会所及专业场所等等,开始了推销路上四处碰壁的坎坷征途。在遭受一次次被拒绝后,也曾想过放弃,但最终坚信,这只是一个过程,人们需要一段时间来接受。终于在一次的美容院的拜访中做成了第一个客户,正是这个客户从怀疑到理解到试穿,最后她提出她想穿着我们的产品去隔壁服装店试穿那件她心仪的旗袍,我们也答应了,结果可想而知:整个人的气质简直可以用脱胎换骨来形容。这位客户不仅给我们带来了进入美体行业以来的第一笔收入,同时还在她真诚的话语中让我意识到自己从事的事业不仅可以成就自己,更能帮助别人,让她们知道怎样去疼惜自己,让她们更有自信去面对自己的婚姻,事业,给她们带去健康和幸福。怀着这样的心态,在后来5年经营Re-Young美体内衣的日子里,我们很认真,很执着,也很荣幸成为Re-Young区域批发商。

在这五年的时间里,其间也受到其他赢利可观项目的诱惑,但当我再三想到自己这五年来已经建立起来的优势渠道和Re-Young品牌提供的广阔平台及丰富资源配置、培训支持等等,以及我的一群同甘共苦的同事们的信任、支持,我便决定坚持做我喜欢的事和工作,我觉得只要你锁定一个行业并努力去做专做好,就一定有所回报。

在内衣演变的历史长河中,我们可以看到内衣的市场潜力是在不断延伸升华的,内衣从最初的遮羞,到后期的修饰和点缀,越来越多的融合高科技,有了它塑造体形的实际功效。俗话说,花无百日红,女人的追求是什么?是婚姻幸福,家庭幸福,事业上的自信和自如,希望自己永远看上去充满青春活力。另外,除了特殊原因外每个女人都是要穿内衣的,如果说我们换一个品牌内衣可以让我们在入过中年后还能保持年轻时的魅力身段,那不是我们每个女性都梦寐以求的吗?而且还可以一代一代的延续下去,我5年前的客户,已经有很多带着她们的女儿来设计使用我们的产品,这充分证明此市场潜力无穷,将来就是我们女性生活的必需品,如女人使用的化妆品、保养品一样不可缺少,商机无限。

我相信在Re-Young这个大家庭中我们会始终如一地坚守在自己的岗位,带领我们的公司同仁不断将这条路越走越宽,把这一珍宝带给更多爱美人士,和他们一起分享这一行业中的种种乐趣,始终做到学习、感恩、分享,始终不忘肩上背负使命去将美丽进行到底!

“将美丽进行到底”

——访糖言居经贸有限公司祁总经理



从一路遭受拒绝、不被理解的美体内衣销售员蜕变成一个满载硕果、从容、干练,秀外慧中的Re-Young区域总经理,她是美体业的佼佼者,同时她也是为东方女性传播美、健康、时尚的使者中优秀的一员,从她写满阳光、自信青春洋溢的脸上,看得出,在她的事业取得丰硕成就的同时也收获了生活上、精神上的富足。但在地成功的背后又有多少故事是不为我们知晓的呢?有着哪些的让她记忆犹新的故事以留给我们怎样的启发呢?又是怎样的憧憬,使她树立了坚定在美体行业中走下去的决心呢?抱着这些疑问和敬慕的心情,祁总终于在百忙中抽出时间为我们对她本人一路走来的风雨历程作了一个生动的讲述,现在就让我们一起来分享她成功之路上的风雨和阳光吧!

以下是祁总针对我们此次采访为我们提供的关于她自己与美体内衣的故事,摘录如下:

作为一个有5年美体从业经验的我,最初却一直对美体内衣充满质疑和抵触的,并不相信其具有的特殊功效。一天,当朋友拿着她刚买的一套叫我试试时就被我立即回绝了。

直到过了两个月,当我再一次看到我穿美体内衣的朋友并发现她当初跟自己差不多胖的身材确实明显改善时,我才从心里对其功效产生了默默认同。在第二年的3月,在一次与各行业朋友的旅游中,听大家谈起塑身内衣的功效是如何的好,那时刚好是临近我的生日,很想给自己选一件礼物,于是在美体老师的讲解和朋友的见证鼓舞下,终于买了一套当作生日礼物送给自己。但刚穿几天,就觉得很贴身,很别扭,想要放弃穿它,这时在我的美体老师耐心分析解说下,我终于又坚持穿了下去,二个月后,我欣喜的发现自己的身材明显比以前苗条匀称了。从此,我对美体内衣有了新的看法:如果每人穿上她效果都和我一样,那有太多的人需要它了。当时虽然我有一份收入不错的工作,但是一直很想自己能出来做点自己的事,我曾考察过一个项目,



远离乳腺癌 从健康内衣开始

“粉红行动”慈善爱心义卖活动

2008.3.16下午，厦门康扬美形联合厦门市妇联、厦门市红十字会，举办了“粉红行动”慈善爱心义卖活动，让广大女性认识到正确穿戴内衣对于预防乳腺疾病的重要性，更将义卖专业内衣所得钱款全部捐给厦门市红十字会。

当天讨论的话题虽然沉重，但空气中活跃着一股乐观和温馨的气氛，活动的发起者——厦门康扬美形总经理郭奕彤说，她从事美体设计八年以来，看到无数女性朋友错误挑选、穿戴内衣，感到非常痛心。更重要的是，内衣直接接触皮肤，对乳房健康是“切肤之痛”。本着“预防胜于治疗”的原则，郭奕彤带头发起此次活动，让更多的人了解乳腺疾病和如何穿戴内衣，拥有更健康 and 美丽的身体。

当天下午厦门妇幼保健院林玉斌主任的讲座，则让在场许多女性朋友感到受益匪浅。林玉斌列举一个数据：本月截至16日，厦门妇幼保健院已经接待了近20名乳腺疾病患者。她还指出，在她多年的临床诊治过程中，接待的最小的患者为19岁大二女生，而国内最小的乳腺癌患者只有14岁。

乳腺癌的日益普遍，并最终成为超过妇科疾病的最大“红颜杀手”，除了现代人的饮食、工作压力和精神压力等方面的因素外，我们还忽略了一个问题——正确穿戴内衣。当天活动的高潮之一，是8位不同年龄段女性的内衣秀，她们全部来自康扬美形的VIP客户。如果不说，你一定不知道在台上身材笔挺、走着轻盈猫步的美女，竟然已经52岁了！

现场，康扬美形的设计师们在郭奕彤的带领下，集体宣誓要全力以赴宣扬预防乳腺癌，成为我市一群特别的“粉红丝带”健康大使。



厦门郭总经理及柯副总出席「粉红行动」

2008年度Re-Young国际品牌推广暨佛山春茗晚会报导



2008年3月13日晚，佛山市神韵形象设计顾问有限公司举办的Re-Young国际品牌推广暨佛山春茗晚会在当地的佳宁娜大酒店伴随着欢快的乐曲拉开了序幕。

本次晚会出席人数将近300人之多，Re-Young集团柯副总经理亲临出席支持，场面非常热闹。晚会安排了很多精彩的节目，当中包括2辑大型的舞蹈：《彩云追月》、《祝福Re-Young》；以及由名牌服装商赞助的时装秀，特别制作的内衣秀《少女情怀》、《黑色诱惑》、《紫醉迷离》，完美地展示了Re-Young内衣的时尚、健康、科技，搭配上我们专业美体顾问在场的详细介绍，促使了更多女性认识到我们柔漾品牌的魅力所在并得到了她们的认同，因此现场促销反应热烈，接受订单金额达80万元，送出4名韩国游名额。晚会还安排了紧张刺激的有奖问答环节、鼠年幸运抽红包及压轴大抽奖—韩国游1名，礼品之丰富，使全场欢乐气氛达到最高点。晚会落幕于一片欢声笑语之中！

为了进一步扩大Re-Young品牌的知名度，佛山市神韵形象设计顾问有限公司将于2008年6月份在佛山举办一场大型的招商活动。



佛山李总经理在春茗晚会上致词

携手奥运 赛Re-Young的风采

迎着3月和煦阳光，作为著名的美体内衣Re-Young品牌的经销代理商福州思折贸易公司，受福建电视台邀请，来到了奥运主题栏目的节目录制现场。福州思折贸易公司的代表与奥运各路明星们，济济一堂，谈笑风生，围绕奥运主题，共同关注2008北京奥运这个塑造人类健康、文明的伟大工程。

自1988，Re-Young品牌创始人林素娥女士正式把由欧洲引进，被当时日本女性视为珍宝的调整内衣，依据东方女性的曲线，改良、设计推广至亚洲，并在日本投资建厂研制生产以来，Re-Young凭着自身优势和不断的自我超越的精神，始终领居同行业之首。在“健康工程美丽人生”的企业理念引导下，Re-Young人个个都已成为传播健康、美丽、时尚的使者，让每一个东方女性都将形态美、心态美、自信美俱于一身，使其体验真正的完美曲线，传播优美文化。

在2008北京奥运的推动下，促进中国经济的同时，也使全民对健康，对品质的需求与日俱增，中华大地更需要真正成功的企业、优质的产品去满足国计民生的需求，推动经济的发展。Re-Young产品经过无数考验，始终紧跟潮流，不断创新，成为美体内衣行业的风向标，赢得众多荣誉和口碑。

携手健康、携手奥运，Re-Young正不断的在内衣领域这个大赛场上赛出自己的风采！为全球女性缔造美和健康！为社会亮出一道美丽、和谐的风景区！



福州林总经理及其团队获邀
出席福州电视台录制奥运节目

2007 - 2008 年度 旅游峰会竞赛 向澳洲昆士兰出发



是次Re-Young旅游竞赛，选址在澳洲昆士兰，由于澳洲是结合活力与自然景观交融的国家，昆士兰州的黄金海岸更是世界著名的度假胜地之一，所以所有Re-Young经营者都尽力拼旅游券，在这短短几个月的竞赛，已经有很多人达标，可以参加公司举办的旅游，共同享受，独特城市和海滩生活方式，带给大家不一样的旅游感受。让我们为您缔造精彩难忘的旅行，我们大家一同向澳洲昆士兰出发，感受大自然鬼斧神工所形成的自然景观！

昆士兰素称阳光之州，全澳第二大州，横跨副热带与热带型气候，海岸线2800多公里，使昆士兰充满探险般的生活世界，游艇、娱乐场、购物中心、赌城等，包罗万象，趣味盎然，而这一切更因本州得天独厚的黄金海岸(Golden Coast)和世界最大的珊瑚礁群—大堡礁(Great Barrier Reef)而闻名于世。

澳大利亚黄金海岸 (Gold Coast, Australia) 位于澳大利亚的东部沿海，属亚热带海洋气候，终年阳光普照，空气湿润，一年四季都适宜旅游，但最好的时间就在每年的八月到次年的一月，那时正是澳洲的夏季，非常适合潜水。这里有明媚的阳光、连绵的白色沙滩、湛蓝透明的海水、浪漫的棕榈林，来这里旅游度假的人们更为这里增添了不少生机和动感。黄金海岸的中心就是冲浪者天堂 (Surfers Paradise)，那里风光明媚，旅游设施完备，你既可以在太平洋中畅游，也可以在沙滩上打排球，或者只是躺在沙滩伞下看看景色，想想心事。在海边，很多男女老少为了感受南半球耀眼的太阳，毫不在乎地展现着自己的肌肤，这时如果你很随便地打个招呼，就能加入到澳大利亚俊男靓女当中，成为他们的一员。

这里有全国最大的海洋公园，园内展出各种珍奇鱼类，其中海豚表演十分精彩，令人叹为观止。英国航海家库克船长乘坐的[努力号]帆船复制品，飘泊湖上，供



游人凭吊观赏。黄金海岸附近的山野园林中，建有许多供游人宴游玩乐的场所，有供儿童游戏的儿童乐园；有可以鸟瞰名胜的空中缆车；有比赛抛掷回旋镖（一种澳洲土著人使用的猎具）的广阔的大草坪；有展示珍禽异兽名花奇卉的公园；有直升飞机供游人在海上和田野间低飞盘旋；有令人目炫神迷的水上芭蕾舞表演。太阳落山时，黄金海岸的沙滩上像撒满了金粉，在夕阳的余晖中，一群群海鸥急不可待地飞来抢啄人们遗弃的食物。海水依旧一浪推着一浪冲洗沙滩，极目浩瀚的太平洋远处，暮霭将海天连成灰蒙蒙一片。深夜，热闹喧嚣过后，海岸沙滩上显得特别寂静，只有从云缝里穿出来的月光，照着余温犹在的海水，仍在轻轻摇荡，一波又一波地向沙滩吐着白沫。在阳光下黄金海岸处处都是金光灿烂，入夜后只有海风拂起轻浪，摇曳树影，洋溢着浓浓的诗情画意。

我们Re-Young的优秀经营者凭实力赢得了本次澳洲游的机会，能一览黄金海岸的迷人景色，感受国外悠闲优质生活，在羡慕与恭喜他们的同时，也期待下次的海外旅游中见到更多更优秀的Re-Young伙伴！！



Re-Young品牌体验会

中华焦点凝聚 • 见证美丽品牌

2008新扬国际集团的年度盛事于5月8日在五星级酒店隆重举行。为表扬绩优的人员，及让全国Re-Young精英有机会聚首一堂，相互学习及交流，集团特别为此准备了连续二天的活动，以实用的知识招待各Re-Young经营者，以耳目一新的风格、别具创意的制作、美伦美幻的节目，共同见证Re-Young品牌的魅力，让各位有一个既可学习、庆贺以及接受表扬的机会。

为隆重其事，集团特别邀请了中、港、台演艺红星邵美琪小姐亲临体验会现场担任竞赛表演评委及颁奖嘉宾，与各绩优店长、区批总经理及荣誉大奖得主一同分享喜悦，留下难忘回忆。此外，全国新进乐队组合《飘乐队》也会亲临现场担任表演嘉宾。

另外，Re-Young内衣走秀（包括新推出的Re-Young男士调整裤系列）将是整个体验会的压轴部分，精彩纷呈、美妙绝伦，Re-Young将发挥作为美体业领航人无限的热情与活力，与我们的伙伴们共同为所有东方女性缔造美和健康，实现我们共同的理想！

中港台演艺红星
邵美琪小姐

全国新进乐队
飘乐队

