

舞动  
飞扬  
新人生  
全世界



## 目录

- 03 新扬国际集团·林总裁向大家问好
- 04 新扬国际集团·林总经理讲话
- 05 新扬国际集团大中华区·柯副总经理讲话
- 06 日本三林商事·三之桥隆太样讲话
- 07 08年下半年度『Re Young 品牌体验会』回顾  
“彰显魅力柔漾 共绘财富曲线”
- 08-12 品牌文化：
  - Re Young 品牌之魅力
  - 2009 VIS 专题会议报道
  - 柔漾璧萝紫保养品
  - 媒体宣传 — 《37度女人》
- 13-18 品牌动态：
  - 经销商如何有效经营管理
  - 成功思维的模式
  - 新签约区批感言
- 19-23 市场信息：
  - 形象店专区展示、店长风采展现
  - 佛山春茗晚会报道
  - 柔漾盛泽专卖店客户答谢会
  - 温州献爱心公益活动

## 发行资料：

发行机构：新扬国际集团  
荣誉发行人：Any Lin  
发行人：Sallna Lin  
顾问：Tsai Hsien Yuan  
出版日期：2009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.



新扬国际集团·林总裁  
向大家问好

“

祝福大家身体健康，  
万事如意！  
祝各位事业家庭双丰收！

”

各位亲爱的佳人：

大家好！感谢大家对公司及Re Young 产品的支持，十分感谢！  
我的身体一直在康复和复健中，相信很快就能和大家见面了。也期待及祝福大家身体健康，万事如意！祝各位事业家庭双丰收！

谢谢各位！

新扬国际集团  
林素娥总裁



新扬国际集团  
林总经理讲话

“感谢大家对美体事业的支持和热爱，正因为大家怀着共同的目标，才使 Re Young 这朵瑰丽的玫瑰绽放得如此鲜艳夺目！”

总裁，隆太先生，柯副总，各位嘉宾，大家下午好！

这是一年收获的季节，我们满怀喜悦云集在这里，共同为大家的收获喝彩。感谢大家参加今天的荣誉餐会，感谢大家对美体事业的热爱，对新扬的支持！

为着一个共同的事业，我们从相识到相知，我深信这种相识既是一种缘份，因循这种缘份，我们逐渐从相知到成为朋友。自进入大陆后，Re Young 品牌就逐步稳住了脚跟，稳定了队伍，经营得到了良性循环，得到了众多消费者的喜爱和认可，成为美体业领导的品牌。

当今区域经济一体化和经济全球化的趋势下，合作多赢成为企业发展的共同主题，新扬正是与你们一道抒写着这一主题。围绕着这一主题，发扬优质新扬人的五大标准，我们始终坚持以质量和服务去求市场，保市场，拓市场，去建立品牌、优化品牌，创造财富。

因如今美体内衣是朝阳事业，市场需求量非常大，所以很多人看好这一行业，同时，受竞争及利益的趋势，市场出现了一些混水摸鱼、违背商业道德、威胁健康的塑身内衣项目。俗话说，“人无信不立，企业无信则衰”，对于这点，没有人会否认。然而许多人还是在利益的驱使下，铤而走险，抛弃诚信。比如近期发生的“毒奶粉事件”，使许多婴儿的健康，甚至生命受到威胁，无数家长恐慌。沉痛的教训告诫商家：在追逐利润的同时，必须坚守住自己的道德底线，承担起应尽的社会责任。以牺牲道德和消费者利益换取利润，最终必然付出沉重的代价。所以我们在面对竞争对手的盲目及恶意攻击时，一方面，我们相信，在逐步完善的市场竞争秩序的环境中，市场是日趋理性的，消费者将不会轻易被蒙骗，另一方面，我们要相信那些抄袭你的永远不可能超越你，因此，我们只需把握好正确的方向，让自己跑得更快，用我们激情的创业梦想和我们

宽厚豁达的理性修炼，做到市场的“精”和“专”，不受外界环境的干扰，在自己的产品领域里深耕市场，用实际行动告诉大家我们 Re Young 就是一个大品牌，正所谓好品牌自己会说话！

Re Young 来到中国大陆伊始，我们的目标就一直着眼于永续经营，而不在于短期效益。正是靠着诚实守信，企业才在美誉中不断发展壮大，不断赢得业内人士的认可，进而赢得社会效益和经济效益。在新时期，诚实守信应成为为人处世的起码准则和基础。因此，只有在诚信的基础上企业才能有出色的产品及技术，只有做到了我们内心的修行，才会培养出高水平的经营人才，才能做到 Re Young 对自身品牌建设的修型，最后才谈得上为客户做好服务而有效的与客户沟通，为客户提供有效的建议、有效的解决方案，为客户塑造美丽的曲线，完成对客户身体的修形，为她们带去价值。因此，只有做到了这“三修”我们才可能最终赢得属于自己的客户，赢得竞争力。

最后我想借这个机会告诉大家：大家经营 Re Young，就是对我们的信任，相信 Re Young 是你们最佳的选择！集团公司、经营伙伴及消费者都能达到共赢，这是我们不变的宗旨。凭着这一理念，只要是我们的加盟商，我们都会来扶持他，帮助他一起成长，分享成果。我始终坚信专业的人员、专业的设备加上专业的精神和凝聚力，一定能为女性朋友提供最专业、最适用的产品。相信 Re Young 这个品牌就是中国身材保养品的顶级品牌，因为它能让更多的中国女性充满魅力、充满自信、享受品质生活。毫无疑问，在我们共同的努力下 Re Young 的品牌之路将走得更绚丽，更广阔，更久远！

最后再次感谢大家的光临，在此祝福大家财源广进，家庭幸福美满！

谢谢大家



新扬国际集团  
柯副总经理讲话

“由于所有在座人员的不懈努力和坚持，让我们的品牌可以发扬光大，变得越来越强大。”

总裁、林总、隆太先生及在座的所有区批和嘉宾，大家下午好！

首先感谢各位对 Re Young 的支持及能够亲临今天的会场，并致上十二万分的感谢和感恩。在我们下半年的经营过程当中，我们历经了许多挑战，但是也让我们刻骨铭心体验到市场变化及个人变化的快速，也只有不断强化自身市场才能保持不败之地。由于所有在座人员的不懈努力和坚持，让我们的品牌可以发扬光大，变得越来越强大。

那么我们如何坚持不移地向我们的目标愿景迈进？

首先，我们每年至少要培养500位以上的美体设计师，能够为我们更多的女性服务。同时，我们每年至少要培养2名以上的区批，能够提高我们市场的战斗力。与此同时，每年至少有2家形象店成立，在中国所有的城市建立形象据点，以形象店为基础打造内衣行业的4S店。每年评选优良商德及专业设计师，将公布在平面媒体上，让所有受众了解到美体设计师的重要性。

其次，我们致力于帮助女性建立正确的内衣穿着观念，因为我们的品牌不仅是在单纯的销售产品，更重要的是用我们专业的服务态度以及品牌精神来感染更多的女性。「美丽曲线始终来自柔漾」这是我们未来长远、远大的目标，让每一位女性因为柔漾而成就、而美丽，让每一位女性因为柔漾而找到魅力新概念！让我创造美体新故事、美体新概念，这就是我们未来不断发扬光大，发扬特别的根基。让我们共同奋斗，共同前进！

最后，敬祝大家，行销精神不变，感恩之心不变，幸福安康，事事圆满！

谢谢大家



日本三林商事  
三之桥隆太 样讲话

“

新产品具有流行时尚感  
及完美功能性的效果，  
希望我们的消费者都能喜爱。

”

总裁、林总、柯副总及敬爱的中国经销商们，大家下午好！

我是日本三林商事的三之桥隆太，感谢各位一直对本公司所开发之商品多年来的支持及鼓励，等一下将由我代表日本三林公司来发表公司研发之最新产品的介绍。

目前本公司为新扬集团所开发之新产品还在继续进行中，新产品不仅在功能或外表设计上，都十分符合人体工学及现代感，目前本公司所研发的所有产品也是朝着这个方向努力的将最完美的一面呈现给每位消费者。

另外，今日我发表的新产品，也是延深目前公司的产品所开发不同的系列，在外表上我们花了很多心血下去研发。新产品具有流行时尚感及完美功能性的效果，希望我们的消费者都能喜爱。

虽然我是个男性，关于新产品的研发，也多次与研发团队接洽，希望能研发出最好的产品呈现给各位，也希望在座的每位，都能把你们的感想与建议传达给林总及柯副总，他们必定会转答所有的反应给我，我真心希望在座的每一位都能喜爱新扬集团的所有产品，我将更努力的为各位开发各种更加科技时尚之产品。

谢谢各位！！

日本三林商事  
三之桥隆太 样

# 新扬国际集团 2008下半年度 Re Young 品牌餐会回顾 “彰显魅力柔漾 共绘财富曲线”



新扬国际集团, 2008下半年度 Re Young 品牌餐会于11月11日在深圳喜来登酒店隆重举行。大会现场吸引了全国各地近两百多名 Re Young 同事及客户共同参与。这次餐会除了是表扬绩优人员外，也是全国各地柔漾爱戴者聚首一堂、相互联谊的大日子。是次表扬大会可谓星光熠熠，大会邀请了极具份量的贵宾出席，分别是新扬国际集团总经理林秋萍 (Salina Lin) 女士、新扬国际集团大中华区副总经理柯云峰 (Daniel Or) 先生、日本三林商事三之桥隆太 样及来自全国各地的16位区域批发商总经理等等。另外，此次餐会公司还特别邀请了深圳电台飞扬971主持人担当大会主持。

餐会开始，新扬国际集团林总裁的信就给会场刮来了一阵暖风，使幸福和爱始终洋溢整个会场。由于医生嘱咐林总裁多静养，不适长途旅行，因此总裁特地赶在餐会之前，为大家写了一封信。林总裁用最简短的语言表达她的感恩之心及对大家的问候与思念，还告诉大家她的身体将很快康复且不久后就会与大家见面，这对大家来说是多么倍感欣慰啊！之后，新扬国际集团总经理林秋萍 (Salina Lin) 女士、大中华区柯副总、日本三林商事代表三之桥隆太 样分别发表了致词。日本三林商事代表三之桥隆太 样在致词中，向大家介绍了2009年即将面市的 Re Young 新研发产品即轻塑型内衣系列，给大家带来了欣喜及期待。

为表扬2008上半年度绩优的经销商，大会颁发了8项绩优奖项给相关公司，分别为：金玫瑰、绩优王、绩优经销点、绩优专卖店、玫瑰店、凤凰店、区域批发商年度奖励，并包含经总部从四队表演参赛队

伍甄选出荣誉大奖。每家获奖公司及其代表人员都成为台下众人瞩目的焦点，代表了 Re Young 经销商的荣誉、成就、美丽和健康，也鼓励我们不断进取，超越一切，向更高的目标迈进！

期间，还颁发了“澳洲魅力之旅摄影大赛”之奖项，之后就明年旅游的目的地—沙巴进行了短片播放及介绍。夺得本次澳洲之旅魅力摄影大赛的两位获奖者于现场为大家展示了她们在旅途中拍下的精彩照片，并同时配上她们的讲解。通过幽默、风趣的叙述，不仅展现了澳洲的美丽风光和激情魅力，还巧妙的把 Re Young 的理念、特性融入其中，让大家感同身受、寓教于乐，真实体现了 Re Young 人积极向上的工作及生活作风。

大会中精彩纷呈，美伦美奂、引人入胜的比赛节目与闪耀着荣誉光芒的奖杯、奖牌、勋章等相得益彰，把大会喜悦的气氛烘托的格外鲜活四溢。打头阵的第一队参赛队伍是由佛山表演团队为我们带来舞蹈表演《唐古拉风》，欢快的节奏、动人的舞姿，跳出了新扬人的朝气与热诚，也为盛会营造了浓厚喜庆气氛。紧接着一曲由温州伙伴呈献的表演节目《香格里拉》把大家带到一个童话般的世界，仿若身处世外桃源。由厦门区批选送的《我爱你》，跌宕起伏、欢快的节奏，让台下的观众都跃跃欲试起来。由温州区批选送的《双人扇子舞》，飘逸的舞姿、优雅的身段，真是为我们演绎了一场浓郁的民族风情，同时也展现出魅力 Re Young 的风采，体现了新扬人勇于开辟路径、永领行业先锋精神！最后由广州区批选送的《印度舞娘》再次把

大家带到了一个如痴如醉的境界，让大家感受了一把印度舞娘的娇媚风姿，使大家在这超豪华的会场里不仅品尝到了美味佳肴，同时收获到了一场丰富的视觉盛宴。表演期间掌声四起！经过评审，最终是由温州团队选送的《双人扇子舞》夺得是次表演比赛的荣誉大奖。

2008全新研发的 Re Young 产品系列在本次大会走秀表演中闪耀登场，成为焦点中的焦点，同时也是整场走秀的压轴秀，新产品一亮相，就赢得台下欢声一片。弥漫着青春魅力、散发出炫目神秘之诱惑力的新扬全新系列产品，采用280丹尼布料为主，达到轻塑保养及健康目的，配合优质高雅的三色刺绣蕾丝，必将成为新时代女性保养身材的首选护理产品，此系列内衣也是依据环境气候变化所研发的健康型轻塑内衣，同时 Re Young 也再一次以科技技术的突破，创造出无钢圈的短胸衣，造福女性，呵护女性。本次 catwalk show 以演绎《玫瑰之约·凤凰之美》为主题，婀娜多姿的曲线，玲珑浮凸的美丽身段，使整个会场顿时弥漫着《玫瑰之约·凤凰之美》的迷人浪漫，整个舞台充满了如梦境般的绚烂华丽，从各个角度将 Re Young 品牌之魅力得以完美诠释，将内衣最媚惑的时尚、把女性的柔美展露无遗，令现场宾客惊艳不已、全场掌声哗然。

“相亲相爱一家人”歌声响起，2008下半年度 Re Young 品牌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」！



## 品牌文化 Re Young 品牌之魅力

近几年，内衣行业消费市场非常热闹。随着国内女性对美体塑身内衣的意识渐渐强烈，国内企业和财富持有者越来越重视美体内衣产品的市场营销运作，只要谁塑造好了自身的品牌，谁就成为了消费者的宠儿。于是乎，各种美体塑身内衣品牌如雨后春笋般出现，其中既有大家耳熟能详的知名品牌，亦有许多地方性和小规模的品牌。即便有如此众多的商家，国内的内衣行业仍未饱和，中国拥有十亿人的巨大消费市场，足以提供给各商家广阔的用武之地，随着行业、产品的不断细分，总是有机会开辟新的领域。

品牌多，必然会激烈竞争。谁也不会坐视同行饱食消费市场这道大餐而不动一下筷子。耐何僧多粥少，多到一定程度，大战就不可避免了。只有潜心经营品牌运作与产品创新开发的企业才能屹立于瞬息万变的市场中。Re Young 美体塑身内衣它又不仅仅是传统内衣的延伸那么简单，其中包含着 Re Young 对于市场消费心理的绝妙把握，符合消费需求和女性对于美的追求的心理，符合了现代人对于自身形体美与健康的关注。Re Young 美体塑身内衣，抓住了美体修形这一永恒的主题，与其说消费者是买美体塑身内衣，不如说是在购买 Re Young 的新颖功能。一时间美体塑身内衣风行开来，并结合产品特点和美体新概念，打造女性量身服务的专属品牌，以“美丽曲线·始终来自 Re-Young”为经营目标。一句看似简单的话语中，却包含了许多对于消费行为的深刻分析，可见品牌理念和行销的效果是何等的巧妙。

但是行销哪怕做得再玄妙，最终也还是要靠产品“说话”，没有好的产品，一切都是空谈。美体塑身内衣行业已经进入了质料搭台，功能为主，以产品概念取胜的新时代。从而 Re Young 美体塑身内衣寻找新的市场卖点、热点作为突破口，每套内衣动辄二三千的价格也会让很多消费能力薄弱的女性犹豫不定，怕花冤枉钱。因此，Re Young 潜心研究产品，利用叶片原理，表面光滑如丝，内侧柔触如绵的产品材质，和“横向窄，纵向宽”的特殊设

计原理以及采用曼陀螺双经纬的高科技编织技术，使穿着者塑身而不紧身。于此同时，Re Young 品牌考虑到内衣对女性的健康及私密性，特别采用环保技术处理布料，不含荧光剂，环保科技染色及雷射切割布料，使产品不易变形，不抽丝，深得女性青睐。Re Young 产品更为科学的设计便是，按照人体工学3D立体剪裁，特殊多针车缝技术，辅助产品立体成形，让每一位女性只要美丽不要压力。从而，为经营者创造持久的利润来源。

当今代理经销已成为国内美体内衣行业营销网络建设的主流。其特点是“快、短、强”，即扩散速度快、前期投入时间短、品牌统一管理性强。Re Young 在中国市场发展只短短几年即拥有了一批富有实力的经销商。同时，Re Young 集团采用软硬结合的营销策略，即报纸软文、平面广告、电视硬广告等的全方位结合。电视广告给消费者传达品牌形象，报纸广告用来灌输概念、烘托市场气氛，平面广告告知品牌形象，各尽其责，全方位出击，整合推广，根据品牌不同的发展时期作出相应的形象推广战略，一切尽在运筹中。各地软硬结合的广告攻势给人非常好的品牌形象和深刻的产品印象，平时似乎若有若无，但在消费者真正购买时却是首选。由于 Re Young 成功的品牌前期塑造，也给经销商建立了信心，各经销商在当地投入广告和活动宣传，使产品在各地受到更多女性的关注。

由此可见，Re Young 品牌的美体及塑身概念将继续成为今后美体内衣行业的主流，而且因其产品特性加之品牌的精心塑造和软硬结合的媒体宣传攻势，功能性美体塑身内衣将是以后内衣消费的一大主流。Re Young 品牌以不断精心打造品牌自身素质为根本，扎根市场，力求发展。

而 Re Young 品牌公司更是在2009年度锐意进取，不断创新，不光有全新的产品问世，以齐备产品线；也有完善产品色系的新品上市；更让我们兴奋的是，全新的VI设计将为我们经销商提供更强有力的支持帮助，使我们更有信心取得市场的进一步成功！

## 2009 VIS 专题会议报道

### 2009揭开 Re Young 最新的一页

Re Young作为国际一线塑身内衣品牌，无论从产品质量还是到品牌包装都致力于引领同行业内衣发展风向标，让更多女性朋友享受优质内衣所带来的福音，让她们始终不忘“美丽曲线·始终来自 Re Young”。

在 Re Young 20多年的发展成长中，从生产到服务力求不断创新改进，现已培养了众多忠实的 Re Young 消费者，并迅速用5年时间在大陆打开了广阔市场。随着国际形势的变化，中国市场在世界各国的竞争力与日俱增，中台关系日趋密切，无疑给 Re Young 带来了更加无限可能的发展空间。众所周知，机遇与挑战总是形影相随相互并存的。Re Young 在大陆面临新的发展机遇的同时也面临着新的挑战。更高的标准，更多的要求都不断给 Re Young 的进一步发展提出了新思考，制定出新思路，新模式的目标迫在眉睫。

为寻找制定出更适应市场需求，使Re Young 发展与与时俱进之策略，新扬国际集团不惜重金与香港享有盛誉的 LightHouse 国际品牌顾问公司签定协议，旨在委托其对 Re Young 品牌形象进行全面革新，制定并制作出一系列全新的、国际化的，更符合消费需求的 Re Young 新形象。2009年1月8日，就在这个充满希望、辞旧迎新的喜庆气氛里，在公司的筹备、动员下首次举行了 Re Young 公司与经销商及VI品牌顾问公司三方一起共同参与的“首届 Re Young VIS 专题会议”。此次会议的举行正是在国内外新环境新机遇面临全新变革的背景下召开的，会议的主题围绕如何从市场角度制定出一系列全新的 Re Young 品牌形象展开，还分别针对公司2009活动行销及相关培训方面计划与各地区批总经理进行了共同探讨与报告。会议重点针对 Re Young 的定位、视觉等方面存在的问题进行讨论，并汇聚各区批意见、市场要求研究出一套店面VI系统、明确的 Re Young 品牌新形象，以增强 Re Young 的市场竞争力。此会议的召开为 Re Young 顺利通往下一个崭新目标起着至关重要的作用。

会议后，此次 Re Young VIS 的最终提案将在来自香港 LightHouse 国际品牌顾问公司首席顾问高家玉小姐带领的团队执行



下完成。LightHouse公司曾以其出色创新的市务推广策略勇夺2006年香港创意品牌大奖。其服务客户包括东亚银行、佳能等国际知名品牌企业，负责本次 Re Young VIS 专案的该公司首席顾问高家玉小姐在业界亦享有广泛声誉，除具独特的个人魅力外，在对企业品牌的塑造上有其专业独到之见解，在推动行业的开拓与创新过程中建树明显。在此次“首届 Re Young VIS 专题会议”上高家玉小姐首先从全新角度对品牌的定义向大家进行了分享，再从市场的战略高度提出了其针对 Re Young 品牌塑造方面的一系列方案展示，通过结合现场各区域总经销商的市场反馈意见，其表明将对 Re Young 品牌定位、视觉形象等方面进行进一步系统规划，并在4月底将再与各区域总经理见面进行第二届“Re Young VIS 专题会议”，以将其前期修正后样品展示给大家分享与讨论，以将效果不断加以完善。

品牌就是生命，在金融危机的影响下，2009将成为众多企业唯品牌就是生命的起始年，同时也是中国品牌巨头诞生的加速年。在集团的推动下与 LightHouse VI 公司的有力协助，Re Young 品牌已经在2009年的第一时间得到全新塑造并将在很快时间内全面亮相市场，为赢得 Re Young 2009 年的市场竞争树立了坚定信心。最后让我们共同触摸时代脉搏，走进崭新的2009！

记首届 Re Young VIS 专题会议





# 媒体宣传 — 《37度女人》

## Re Young 新春亮相《37度女人》

在日益激烈的市场竞争中，Re Young 始终注重品牌宣传和推广，2009年1月8日，迎着节日的祝福与新春欢快气氛，Re Young 亮相在《37度女人》杂志封底，为该杂志的女性读者们带去春天里第一曲美的乐章！

Re Young 深刻的意识到品牌宣传不仅是与客户产生联系的纽带，更明白通过对产品或服务信息、价值理念等进行集中表达，使客户对 Re Young 的品牌产生认知，使客户在购买过程中根据自己的价值取向和需求，针对提供相同产品或服务的各种品牌进行选择，从而缩短其购买时间，降低搜寻成本。

# 品牌动态

## 经销商如何有效经营管理

在女性内衣产业发展得如火如荼的今天，随着消费意识的觉醒，消费者对内衣的要求也将越来越高。所以，特别是美体塑身内衣产业是一个潜力巨大、前景非常美好的朝阳产业。但如何将美体塑身内衣做成一个大行业并可持续发展呢？特别是面对终端销售，对于不少经销商来说已不是一个简单的问题。

其实，终端销售实际上是可以实现良好的甚者火爆的销售，只要经销商和营销团队采用正确的方法，敢于下苦功的努力，把各项工作做扎实，就能实现较良好的、持续性的销售。要实现这些，那就要下苦功夫，把一些必要的工作做细致，才能由量变质，一步步推进终端销售的飞跃。其中，经销商第一要做的事情就是对区域市场进行整体运营的规划。

《礼记·中庸》说：“凡事预则立，不预则废”。说的就是：要想事情成功，就要先行计划好。事实上，科学的计划，对事情的推进和成功有着至关重要的作用。各行各业上千万经销商，真正有完整的、科学的、实用的区域市场运营计划的，数

《37度女人》杂志是面向全国知名城市发行的知名月刊杂志，发行量达86万本。其读者群均具较高文化水平，具有稳定职业及收入，有积极向上的人生追求目标，讲究时尚，注重事业，追求高品质生活，年龄层在25-45岁之间的都市新女性。Re Young 在此知名女性杂志上以一整彩页封底广告形式，对 Re Young 品牌形象进行了完美展现，同时，也在全国女性读者中得到了良好的反响，同时能够协助所有经销商提高业绩，更为重要的是在品牌知名度和影响力方面起到了积极的推动作用。



者对其产品的喜好和消费习惯，以及竞争对手的长处和缺点，从而发现突破口，为自己的产品实现优良的销售打下扎实地基础。很明显，市场状况分析就是要对市场容量、消费水平、消费习惯、竞争情况等内容进行深度分析，达到“知彼”，为自己的“百战不殆”做好工作。

多数经销商几乎是通过某途径选择代理经销某品牌的产品，把款一打把货一收，急急忙忙地找几个人把店一开，销售就起航了。但是，过了一段时间就发现这儿有问题那儿不理想。其中，对优秀销售人才的寻找与招聘、销售人才的技术提升和人员的管理，都成为极其迫切需要解决的问题。是的，企业以人为本，方能决战千里致胜未来，经销商更不例外。所以，经销商在整体运营规划的前提下，在产品上市前后，把营销团队工作尽可能的做好显得异常的重要。毕竟事在人为，必需要一支能征善战的一线市场实战营销团队。而且，通过优良、低成本的运作，经销商不但能在一定时间内组建和锤炼出一支优良的实战团队，有效地把销售业绩做起来，还能为经销商节省很多因缺乏优良团队而

那么，如何进行区域市场的运营规划呢？都要做哪些工作呢？主要是四个方面，即市场状况分析、自身情况分析、年度目标制定和整体运营规划。

一、市场状况分析。《孙子·谋攻》说：“知己知彼，百战不殆”。我们进行市场状况分析，就是要了解市场、消费者和竞争对手，看到市场的需求、消费

额外支出的一些不必要的费用，包括销售业绩进展缓慢带来的资金和利润的浪费，等等。

那么，经销商如何才能组建和锤炼一支能征善战的营销团队呢？只要用心和努力！根据大多数经销商的实际情况，组建和锤炼一支优秀的营销团队，包括：营销团队的完整规划、精准人员招聘、员工需掌握的工作技能与培训提升、工作科学规划与分配、各负其责的严格执行与问题解决，和集体主人翁式管理。

一、营销团队的完整规划。在对经销商的深入接触后，发现每位经销商都有七八个甚至十五六个销售业务人员，即人数虽不算多但也绝不算少。怪就怪在有这么多人，却没有形成一支战无不胜攻无不克的营销团队，而只是些游兵散勇。而且，有不少的经销商反映：有些业务员招进来，做了十来天，也不提要工资就悄悄地退出了。可见，经销商没有强势组建和锤炼一支营销团队的思路，和解决员工销售问题的机制与行动，导致人数虽撑得上场面，但只是一盘散沙而已。显然，这对经销商的运营与发展是不利的。面对这种情况，经销商更要对整个营销团队进行完整的规划，一步步地把团队组建和培养起来，确保一定时间内能够实现销售质的飞跃。

实际上，在进行整体规划的过程中，经销商首先要确认需要多少人，这要根据经销商的资金实力、自己经销点建设能力、分销开拓需求和整个市场的大小来决定。例如要招十个人，那这十个人都要做什么，完成什么工作，实现什么目标，以及相关人员在一段时间内要兼顾什么，都要规划清楚。尤其，根据工作的分类进行人员招聘非常重要，如负责零售的几人、负责业务开拓销售的几人、负责售后服务的几人、负责经销店的几人、负责策划攻坚的几人、负责管理创新业绩的几人……哪些工作先集体攻克，哪些工作由某人兼顾推进，尽量根据经销商的实力量力而行，不要想一口气吃成胖子，而应该是一步步地推进，整个团队协调和配合好，把工作一一做到位。

事实证明：虽然经销商的人数可能少了点，资金并不充足，事情又多了点，但懂



得扬长避短和轻重缓急地解决问题，困难都是可以消灭的，经销商和营销团队都能早日拥抱成功的！可见，对营销团队的整体规划，使得工作的目标性更强，条理更分明，工作效率更高，工作效益也因此获得抢眼的体现。

二、精准人员招聘。有少的经销商曾诉苦，那就是怎样招到可用的销售人才。实际上，很多经销商连撰写一份过关的人员招聘内容都办不到，更别谈人员来了如何看出对方是否有“料”，以及日后如何激发员工的潜能，有效地促进销售。事实上，这是一项很基础的工作，要实现优良的人才招聘，一要会制定标准，即撰写自己需求的人员招聘资料，二要会看人，即能看出应聘者的实力和发现应聘者的长处。

其中，人员招聘资料撰写并不困难，主要把工作职责和应聘要求制定好就行了，

例如招聘部门经理，应聘要求可为：1、大专以上学历，具有四年以上业务开拓和部门管理工作经验；2、性格开朗，具有较好的语言表达能力和业务谈判能力；3、富有强烈的责任心、进取意识和销售团队协作能力，具备独立完成市场开拓的能力和独立签订合同能力，具备团购、工程等业务的开拓能力；4、具有较强的销售策划能力和文字撰写能力，具备参与制定经销政策规划、零售销售规划、促销规划、经销点销售规划等工作的实战能力；5、吃苦耐劳，能按时完成工作目标，具有某某行业工作经验，和具备销售策划、员工培训等能力者优先。要注意的是，如果任何一个员工具有一定的策划能力或培训能力，说明他们爱动脑子，或者沟通能力强，这样，对工作的推进更有帮助。

那么，如何“看人”呢？我们可以从以下几个方面来看：一是书面简历；二是着装礼貌；三是沟通洽谈能力；四是过往工作经验；五是当场表现能力；六是突发问题解决能力。显然，通过以上的专业考核，一个优秀的人才或者具备潜力成为一个优秀的人才就挖掘出来了，这对经销商日后的运营和发展都极具帮助。

让我们在不断的学习和摸索中，寻找成功、有效的经营模式和管理模式，更好的完善市场体制，与时俱进，取得正真的价值和利益。

## 成功的思维模式

无论做人还是做事，我们发生的每一行为举止都是在为我们的大脑服务的。行动效果的好坏直接反映出我们思维方向正确与否。所以把握思维方式的正确、合理性对我们工作、生活都起着非常重要的作用。其实，生活本身就蕴涵了许多可贵智慧与哲理，关键在于大家在各自平时的实践中是否对它进行过真正的思考，以总结出合理、成功的思维模式，以此给我们的生活、学习、工作带去巨大能量。在此就来与大家一起分享反映成功思维模式的两则寓言故事，希望能给大家的学习、工作带去启发。

### 如果换成是你的吗

孔子周游列国停歇之时，坐骑之马没拴好，跑到农家大吃麦子，主人立刻将马扣下，扬言要杀死马。这时，门生中最善辩的子贡，自告奋勇前去跟农夫办理交涉，礼貌地说：「我们老师的坐骑来您的麦田进食，这是我们的疏忽，实在非常抱歉。但这匹马对我们来说很重要，能否请您发挥饶恕美德，把马还给我们好吗？」

接着，子贡又对农夫说了番大道理，但农夫只当耳边风，不加理会。最后，子贡只得失败而归，孔子笑了笑，鼓励子贡不要灰心后，派了另一个新进学生前去跟农夫交涉。

这名新学生走到农夫面前说：「老乡，真不好意思，这匹马肚子饿了低头就吃，也分不清这麦田是您的还是咱们的！如果换成是您的马来咱们田里，肯定也会把麦吃掉，咱们知道这是马的天性，所以一定不会把您的马扣住不放。这样，不如您也把马还给咱们吧！」

农夫听得进去这新学生的话，两人聊了起来，很爽快的把马交出来。

所以，在沟通过程中，最重要不是能言善道的口才技巧，而是以同理心，将心比心，诉诸与对方站在同一感觉立场，才能产生亲切感，爆发感动力，进而达到目标效率。

### 真相大白

著名作家马克吐温具有幽默、机智，又善于说故事搞笑的口才，并以此颇为自豪。

某次，他到一个小镇演讲，当地有个朋友对他说：「我有个伯父，表情严肃，从来不笑，而且任何人都没有办法逗他笑。」自认说笑话一流的马克吐温立刻响应：「那天晚上你一定要请他来坐在台下，我一定会有办法使他大笑不已的。」

晚上，马克吐温使尽所有说笑话的口才诀窍，满场观众几乎都笑得前仰后倒，偏偏这个老先生就是肌肉僵硬，一脸呆滞，无动于衷，这令马克吐温不仅引为憾事，更是为之丧气、羞愧。

一段时间后，这个朋友再遇马克吐温，一向充满自信的马克吐温，不由得再提起此事，一脸困惑地问：「实在搞不懂，全场观众都笑成这样……，我的笑话怎么可能不动你伯父呢？」朋友恍然想起地问：「你用说的吗？哎呀！真是不好意思，我忘了告诉你，应该要用动作演出啊！因为我伯父已经聋了好几年了……。」

不论马克吐温是否被人捉弄，这都说明里了一件事，在沟通过程中，自信很重要，但也需给自己一点暂缓的思考空间，了解对方的特质与需要，并真实的产生互动，否则无论自己如何拥有天赋口才，使出浑身解数，可能都会白忙一场。所以，先关心对方的背景状态，是沟通能够产生效益的第一步。



## 新签约区批感言

### 潮安县浮洋镇健康内秀服装商行 总经理 康健萍

#### 柔漾是我信赖的奋斗事业

各位亲爱 Re Young 佳人们：

大家好！

2000年中国加入了世界经济贸易组织，当时我的一位朋友劝我抓住世界品牌纷纷



抢登中国市场的机遇，找一家国外品牌做代理商。在2003年时机遇来了，在一个偶然的机会和场合，我与柔漾结了缘。

柔漾的产品质量、品牌效应、经销模式、培训方法、公司制度、规章要求使我坚定信心，认定柔漾是我信赖的奋斗事业。我从经销商起步，在吴元元老师多年的培养和指导下，现在已经成为区域批发商。回顾成长经历，我体会到：“抓住机遇，信赖柔漾，执着努力，就能成就事业。”今后，我还要继续开拓创新，把这项事业做得更好！并把柔漾优质的产品和服务理念带给更多的爱美女性！

潮安县浮洋镇健康内秀服装商行总经理 康健萍

### 江苏省南通市同心圆商贸有限公司 总经理 王聪灵

#### 区批感言

各位亲爱的 Re Young 佳人们：

我是江苏省南通市同心圆商贸有限公司的王聪灵总经理。就如我公司名字“同心圆”意思是以上海为中心，各伙伴同心协力，并协同团队所有人的心愿把 Re Young 事业做的圆圆满满！！所以在此，首先我要感谢我们智慧的总裁，是她创造了这么神奇的产品，搭建了这么好的平台，让我结识这么多好姐妹，是她们支持与帮助我才会有今天的成绩。

选择了 Re Young 就是选择了一种结果，我和 Re Young 结缘是在2003年8月，回想起来收获很多、感受很多、体会也很多。其中最深体会就是做 Re Young 事业，一定要具备真正良好的心态。与其说这是我得出的结论，还不如说是经验换来的智

慧的结晶。认识到在做 Re Young 事业时，真正把它当作一个伟大而高尚的事业，而不仅仅为了物质上得到满足，是让更多的女性得到健康、美丽、自信。所以几年来每当遇到困难和挫折时，我从不逃避，也不上推下卸，总是想尽办法自己解决，因为我知道这是我一生的事业。

于此同时，我也经常告诉我的伙伴，一定要积极配合总公司部门对专卖店的管理工作，在不断解决困难和问题的过程中，我个人的管理能力得到了不断的完善，专卖店的管理水平也在提高。Re Young 事业是我毕生所追随的，所以我坚信这样一句话：“只要路是对的，就不怕路远！”

江苏省南通市同心圆商贸有限公司 王聪灵





广州美妍坊美容公司  
总经理 胡影

#### 成功人生

人生短短数十年，你要用什么去达到你要的未来？这是我一路思考的问题。因为环境在变，工具也一定在变，因此我一路向人生路途迈进，也一路转战一个个战场，我不愿让过去的成就或所学，成为开拓未来的绊脚石，让未来越来越狭窄。

#### 成功必备三要素

从遥远的北国，我孤身背着行囊走进温暖却万分陌生的南方大都市——广州。凭着自己的韧性以及年青永不言败的心，一路走来。从酒店的小管理，到房地产的大胆切入，以及到金融界的打拼……但任何时候都无损我对美容、仪态的热爱。2001年便专心从事美容业，希望能以此寻找到生命中的幸福密码！直到几年前投入到柔漾事业，才找到圆满人生的所在。这一走就超过了4个年头，并计划如何将它经营成终身事业。

多年商场生涯的经验让我明白，要将一个国际品牌做得出色是非常不容易的，但是柔漾优质的品质，林总裁的信念，以及世界领先的高科技产品，优越的市场环境，再配合标准化运作平台的系统。在这里我能同时掌握成功的三个因素：1.媒介；2.观念（通路）；3.经营的方法。成功只是时间的问题，若能看懂其中的奥秘，我们将可以与麦当劳，7-11，沃尔玛等企业，在国际市场上同在一席之地。

这就是我寻找多年的人生，而这真的需要智能才能看懂。放下过去的基业需要魄力，重新打造一个未来需要勇气，我自许是个企业家也自认有企业家的格局。在柔漾与系统里，我会开创一个无限延伸的新视野！

#### 要象一个领导人一样去思考、做事和待人

从走进柔漾的第一天起，我就把柔漾当事业来经营。坚持严谨的风范，始终如一，这也是我心中强烈的责任感使然。“我们有责任帮助团队所有人成功，每一个人走进柔漾，都是基于一种信任！”面对每一位决心开始经营柔漾事业的伙伴，我看到的不仅是关于一个人的收入，还看到一个家庭的生计。如此的重责大任，身为领导人怎能不严谨呢？我认为，未成功前，领导者没有轻松的权利，伙伴们看到自己的领导人如此的战战兢兢，自然以认真的心态看待柔漾事业！

#### 市场无限广大，只要你不放弃

谈到市场，总是令人眼睛一亮，心跳加速。几年的经营，亲自深入市场，我再次确认内地市场的巨大潜力；加上产品会“说话”，更是形成一股凡人无法抵挡的魅力。台湾10年有成，而大陆市场即将发光发热的前夕，我身边又拥有过人胆识及智能的伙伴，正在开垦努力，我想说：“让我们一起加油吧！上海、杭州、厦门、温州、佛山、澳门、广州……各地的伙伴们，这是一项即将要见证成功的历史，只要你不放弃！”

#### 爱可以照亮一切，爱让我勇往直前

除了无可比拟的优质产品与自己的努力，在经历成功的路途中，我得到更多的是大家给予我的支持、帮助和鼓励。人生最幸福的是莫过于拥有知心好友，而在这

里我不但拥有一群知己，更有生命中的贵人成就我们：感谢广州万事达有限公司姚总经理，感谢和我一路手牵着手，不离不弃的好拍档李嘉纯，她们给予了我最大的鼓励和支持，感谢我的家人对我的理解和包容，感谢 Re Young 公司给我们中国女性带来健康和美丽，以及给我们提供的平台，让我们能够在快乐中获得事业、财富、友情……更感谢所有团队伙伴们的共同努力，有你们才有我今天的成绩；有你们我的生活才更加多姿多彩！

#### 成功的秘诀就是立刻行动

柔漾就像一场所有人都可以拿到冠军的竞赛，在这场比赛中，有人走走，有人停停；有时候是绿灯，有时候又会遇到红灯；有时是黎明，有时又是黄昏。不管你现在是在什么地方，什么心情，只要坚定目标马上起跑，立刻开始，就是成功的最好时机！

美妍坊美容公司总经理 胡影



## 苏州真雅商贸有限公司 总经理 邱雅萍

各位 Re Young 的朋友：

大家好！

我是柔漾公司苏州真雅商贸有限公司的邱雅萍总经理，我在上海从事美容行业14年，曾经拥有六家连锁店。04年一个偶然的机会接触到柔漾，从此和柔漾结上了不解之缘。最初，我只是一个柔漾产品的体验者，但当我享受到柔漾产品为我带来美丽曲线和自信时，我已深深的被这个产品所吸引。因此，我将柔漾产品引进到我的美容企业里，同时也成为一个主要的经营项目。

渐渐的我意识到柔漾才是我事业发展的最好舞台，从05年11月到08年12月我将我的美容连锁店陆续的转让，于是我全身心的投入到柔漾事业中，随着对公司的不断了解和实践，加上公司提供完善的教育系统，和谐的团队帮助我不断的成长和提升。目前我已成功转型为柔漾的区域批发商。在此，我要衷心的感谢公司提供了这么好的产品，感谢公司一直以来的支持，更要感谢我的伙伴们对我信任！

经常有美容行业的朋友问我，放弃我生意红火的六家美容院后悔吗？我非常自豪的告诉她们：我一点也不后悔，我认为我这么多年的美容行销经验，都是为我的柔漾事业做很好的铺垫，柔漾有更大的舞台等着我去发挥，我将接受更大的挑战，不断地超越自我。为打造最专业、最团结、最和谐、最有爱心、最有力量团队而不断努力，将美丽、健康、快乐、自信带给全天下女性！

苏州真雅商贸有限公司总经理 邱雅萍



## 可旺形象设计中心

### 生命的高歌：梦月无悔，人生有价

大概属虎的人天生是命运的主宰，而属虎的女人更是因为对优雅、幸福的人生充满了向往而会拼了全力去争取！去努力！

尽管有着好的工作单位，幸福的家庭，何昆还是在08年3月遇到柔漾的时候，一发不可收拾的爱上了她，并投入了她的怀抱！短短的一年时间，何昆已经让数以百计的女人改变了身材，改变了对生活的态度，变得更加的积极，乐观！她经营的可旺形象设计中心成了众多爱美的、有素养、有品味的女性聚集地，正在影响着一



批又一批的女性！现在她的分店已经开到三亚，张家界，星沙.....未来，她希望她的分店能在祖国遍地开花，帮助更多的女性改变身材，经营自己喜欢的事业，进而能掌控自己的命运。让所有的人都明白：女



人可以越老越美，越老越有价值！

何昆店长

## 西安柔漾专卖店

### Re Young 专卖店经营心得

柔漾进入西安虽然只有短短的几个月时间，但是在柔漾总公司的大力支持和帮助下及承蒙广大顾客的厚爱，柔漾已在西安成功的开设了俩家柔漾品牌专卖店。到目前为止，两家专卖店运营顺利，人源稳定，客户在逐渐的稳步增加。在这里，我们总结了一点心得与大家分享。

首先，店面的选址对于零售来说是非常重要的，因此我们挑选了商业繁华、人流聚集的地区，并在该区域的购物广场内开设专卖店。巨大的客流量保障了进店人数，为品牌宣传和推广起到了很好的促进作用，使消费者更容易关注到柔漾的产

品，也为销售业绩的增长，奠定了良好的基础。

其次，是店务管理。对于一个成熟的专卖店将来，就必须建立完善的店面管理系统和服务系统，其中包括货品管理，财务管理，人员管理，会员管理等。全部制定出健全的制度，并全力以赴的执行。才可以带给客户更好的服务环境，才可以更好、更专业的服务客户，取得客户的信任和支持。

最后，是良好的心态。我们已意识到自己不是一个普通的内衣销售，而是将自己定位为传播美的使者。把为顾客提供最专

业的服务当做我们的使命，致力于使每位女性都恢复并拥有美妙的曲线，让每一位女性的家庭，事业更幸福，更成功。

做好经营管理只是成功的一部分，最关键的是充分了解、学习柔漾产品知识和特点，了解客户的需求，从而更好的在销售中真正帮助到客户，成为她们值得依赖的贴身顾问！

我们希望把柔漾事业长久的做下去，使它最终成为深受客户信赖的知名品牌，造福更多女性。

觉群店长



## 2009年度 Re Young 品牌形象店 暨佛山春茗晚会报道

2009年3月5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华夏宫伴随着时尚欢快的乐曲拉开了序幕。

本次晚会出席人数有230人之多，新扬国际集团大中华区柯副总经理亲临出席做主礼嘉宾，场面非常热闹。晚会安排了很多精彩的节目，当中包括埃及舞蹈以及由名牌服装商赞助的时装秀，特别制作的内衣秀《风情万种内衣秀》，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350万元，由佛山总经销商神韵形象公司送出10名沙巴游名额。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，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每一个季度在佛山举办一场大型的招商活动。

佛山市神韵形象设计顾问有限公司  
2009年3月12日



## 柔漾 盛泽专卖店客户答谢会

值此“三·八妇女节”到来之际，柔漾盛泽专卖店为了感谢柔漾的新老客户，于2009年3月6日晚七点在盛泽盛世锦江国际大酒店，举行了一场隆重而又华丽的“健康工程、美丽人生”客户答谢晚会，参加此次活动的嘉宾将近250余人，到场的佳人们为晚会现场增添一笔靓色。

本次活动特别邀请无锡广播电台的节目主持人云雀先生，作为现场司仪，随着主持人的登台，活动现场一开始就火爆异常，上海公司朱经理发表了致词，苏州真雅商贸有限公司的邱雅萍总经理，柔漾盛泽专卖店负责人沈良英分别上台发表了热情的讲话，柔漾会员们齐聚一堂只为一睹柔漾伙伴们的风采、领略他们的默契与才华。在柔漾店员的舞蹈中，拉开了活动的序幕，接连着的小品表演、瑜伽、爵士舞、魔术、杂技、抽奖等内容丰富的精彩节目，特别是时尚内衣秀模特们身穿柔漾产品出场，展露沸腾的热情与青春！生动的体现了柔漾产品带给女性的柔美曲线，现场嘉宾掌声雷动，将本次答谢会推向了最高潮。现场会员观众的热情与欢呼遍布了整个会场。

通过此次活动，客户反响非常热烈。从而扩大了柔漾的影响力，进一步提高了柔漾的知名度。我们相信通过这次的活动的，柔漾这个品牌一定会在盛泽家喻户晓，我们一定将健康、美丽、自信、快乐带给带盛泽的每一位女性！

柔漾盛泽专卖店  
2009年3月6日

## 温州献爱心公益活动

2009年3月7日，位于温州闹市区的温州华侨饭店四楼致和厅张灯结彩、热闹非凡；温州舒宇美形贸易有限公司“柔漾献一片爱心与关怀 展现女性自信与风采”活动在这里隆重举行。

下午13:00点钟刚过，大厅门口活动的嘉宾络绎不绝，参会人数大大超出原先计划的人数；14:00整，活动正式开始，一首优美动听的歌曲过后，来自温州电视台著名主持人赵锦华女士作为本次活动的司仪，首先，新扬国际集团的总经理林秋萍女士致辞，林总充满热情和祝福的话语打动了全场；接着温舒宇总经理的致辞使气氛更加活跃、热烈；特别邀请厦门康扬形象设计有限公司郭奕彤总经理和杭州诗鼎旭贸易有限公司周韵儒总经理，在模特儿走秀环节，以淋漓尽致地旁白产品的优势，模特们激情惊艳的走秀让全场惊呼，掌声雷动。

Re Young 集团赞助的柔漾内衣及护肤品的慈善义卖活动把活动推向高潮，与会者争相竞买，叫价声此起彼伏，最后共筹得善款2万多元，现场还进行了慈善捐款活动，嘉宾们共捐出3千多元。在一首《爱的奉献》歌曲过后，林总、温总、温州万年青美容美体会所的何月蒙总经理一起把善款转交给温州市妇联，温州市妇联第一副主席陈晓甜发表了激情洋溢的讲话，对我们柔漾的献爱心活动表示肯定和赞扬，感谢温州舒宇美形贸易有限公司出色的组织和所有义买者和捐款者，感谢新扬国际集团对本次活动的支持以及柔漾产品女性带来的变化，祝愿我们柔漾事业越来越兴旺。

本次活动在厦门、上海、杭州区批总经的支持下，圆满成功。

温州舒宇美形贸易有限公司  
2009年3月8日

