

Selina Chang

推薦人：李迎

時時抱持助人的心 感受身邊的美好



加入婕斯這個幸福的大家庭剛滿兩年，Selina 只用短短的一年九個月就上到了鑽石；對於婕斯，她從開始的驚喜、驚奇，到如今的全心信任、投入，是自身事業的最佳代言人。



本身在營銷業界小有名氣、已有 20 幾年經驗的 Selina，笑說應該不敢有人來跟她推薦產品或組織，畢竟她曾在業界創下最年輕晉升的案例，一路順遂，未到中年就已經過著半退休生活。經濟無虞的她，在偶然的機會下接觸到婕斯的產品，讓 Selina 十分驚艷，激起她的強烈企圖心。

行銷老手也驚奇

「女人愛美是天性，尤其到了中年，對於外表會更在意，我看過、也用過那麼多的產品，婕斯的產品就是不一樣，就是科研趨勢！」

婕斯的制度也和其他公司大不相同，在婕斯真的可以純做消費、不做銷售，但只要願意開口，就是發展事業的大好機會。婕斯制度簡單易懂，又能做全世界的生意，婕斯的版圖多達 130 幾個國家，且透過網路能夠彼此串聯，這是別家公司做不到的事！婕斯 6 年就破 10 億美金，全世界只有幾家像蘋果這樣的科技公司能做到。

成功心法

機會永遠是給準備好的人



每個階段都有該學習的任務

Selina 於 2015 年應邀到美國參加年會，親眼見證了創辦人夫婦的善心，以及公平公正的制度，讓她更加肯定婕斯的與眾不同。

「我認為在婕斯的每個階段，需要的能力和對自己的要求都不太一樣。在升上藍寶之前，很多人還是把婕斯當兼差，這個階段應該要大量的體驗產品，透過體驗，你才會對產品有更深的認識，進而而有更大的信心；而且要參加婕斯大學，你可以多聽別人的經驗分享，想辦法把自己變成獵物而不是獵人，當婕斯的產品改變了你，周遭朋友自然會來問，你再順勢介紹，成功機率會大得多。」 Selina 如是分析。

升上了藍寶後，表示你開始有意願把婕斯當作事業來經營，這個階段更應該打好基本功，並透過大量的學習來增進自己的能力。

而在紅寶、綠寶階段，可以嘗試著多策畫小組活動，並逐漸開始整合資源。上了鑽石後，最重要的是建立自己的團隊，但仍要持續學習，循序漸進並多汲取別人的成功經驗，就能往成功的道路邁進。

婕斯給的不只是事業更有愛

Selina 強調，從來沒有遇過如此親和的老闆，在公司招待的旅遊中，創辦人夫婦和總監就和他們住在同一間飯店，在電梯裡、餐廳裡隨處能遇到，也會熱情地和大家打招呼，和大家相處就像一家人，提供給經銷商的福利一點都不手軟。Selina 加入婕斯至今不過兩年多，因著婕斯，帶全家一起出國旅遊的次數比以往多上許多。

「因為婕斯是全世界的事業，會應夥伴邀請出國邊玩樂邊工作，像之前去日本和加拿大，孩子們玩得開心，也親眼見到我和夥伴像一家人的情感，對他們來說就是個很好的身教。」 Selina 說：「我的夥伴們都很努力，像有一次去成都進行三天兩夜的課程，因為行程臨時更動，我第三天突然空下來了，夥伴為了想多學習一些東西，改機票的改機票，延期的延期，就是為了留下來和我多聊一些，這是我覺得很感動的地方。」

親身見證了那麼多，Selina 敢大聲說，婕斯是她遇過最照顧事業夥伴、產品力最強、制度最簡單的公司。如果你還在猶豫，歡迎親身來體驗，你會發現原來分享愛可以這麼簡單。

謝謝總公司一直以來對我們團隊的協助，更要感謝所有的夥伴們！是他們對我的信任，讓我們可以同心協力的一路向前衝！最後，最要感謝的是我的推薦人～李迎雙鑽石！謝謝她讓我下定決心經營婕斯，並且全力的支持及協助我，沒有她就沒有今天的我！我真的是感恩再感恩！

