

## 探索婕斯 遇見新視界

# 傳統創業家在婕斯成為數位新貴

# 林宗瑤、呂文騫

## 讓婕斯重啟你的伺服器，轉型數位新人生

「遇見婕斯之前，我們對數位行銷完全沒有概念」，2010年正式投入美商婕斯經營行列前，林宗瑤與呂文騫夫婦從事美容沙龍保養品代理工作，當時隨著政策改變、網路興起，整體經營環境已經大不如前。

▼「人與大健康之間，總是有婕斯。」是林宗瑤（左）與呂文騫（右）最大的使命。

就在那時，呂文騫接觸到美商婕斯，她告訴林宗瑤：「這是我們轉型的機會！」林宗瑤一聽到是直銷後興趣缺缺，但呂文騫告訴林宗瑤：「這家公司不一樣，婕斯是透過網路行銷到全球市場。」當時連WIFI是什麼都不清楚的林宗瑤，一聽到「網路」更緊張了。夫妻倆經過一番討論，也明白傳統事業已經陷入瓶頸，勢必得做出改變，他們慎重的飛到婕斯位於佛羅里達的總公司深入了解。

### 自帶數位基因，引領網絡營銷潮流

看過婕斯美國總部的企業規模與佈局全球的數位系統後，林宗瑤的心情從緊張轉為振奮，於是兩人用破釜沉舟的堅定態度全職經營。買了智慧型手機，還請朋友教他們怎麼用，從零開始學習電子商務。

自帶數位基因的婕斯，入會、訂貨作業一律在網路上進行，團隊中不少夥伴連電腦開機都不會，更別說要上網Key訂單，「當時不少人還怕電腦會電人呢！」呂文騫笑說訂單激增，不能一直要求行政團隊加班協助，勢必得讓所



▲林宗瑤與呂文騫帶領夥伴探索婕斯，遇見新視界。



▲林宗瑤夫妻帶領的光宗耀祖團隊，除了做事業，更不忘做慈善公益、回饋社會。

有經營夥伴學會雲端作業，才能跟上這股潮流；當時公司加緊開課，教會領導人如何操作數位工具，領導人再複製給團隊，果然很快就讓大家複製了數位基因。

### 感恩遇見婕斯的創新平台

林宗瑤表示，婕斯的營運模式、商業模式、獎勵制度、運作模式跟傳統完全不一樣，「90%以上的工作，公司都幫你做好了。」交互式網購的創新商模，只需體驗後去分享推廣，整個後台管理都由公司處理，完全不需要像傳統事業投入資金囤貨，「我們負責體驗、分享，其他的就交給公司。」

除了讓人耳目一新的數位模式，還有超過萬人參與的婕斯大學、數千人同遊的海外獎勵旅遊，除了有效將線上能量移轉到線下的凝聚，也持續提升了婕斯的市場量能。林宗瑤與呂文騫夫婦感謝婕斯為所有夥伴的付出，更慶幸自己當年願意改變觀念，跟著婕斯發展數位化的全球市場，「思維一改變、市場就一片」。在婕斯的創新平台上，還有更大的全球市場等著去開發，推廣健康就能創造財富，呂文騫相信：「人與大健康之間，總是有婕斯！」

### 掌握數位未來，就掌握了未來財富

以傳統創業家的身份來到婕斯，林宗瑤與呂文騫夫婦搖身一變成為數位新貴，「你不需要會寫程式、更不用爆肝加班，只需要善用婕斯提供的五大數位資源。」婕斯的數位資源從平台、工具、行銷、社

群到培訓一應俱全，提供夥伴全方位的事業協助。

「婕斯本來就是網絡營銷業界的獨角獸公司，未來大有可為。」林宗瑤指出，這兩年的疫情，讓線下活動大幅減少，婕斯非但不需要從頭建構數位系統，累積十年的數位資源，反而成為夥伴最強大的借力工具與後盾。

「在這個平台比陽台還多的年代，婕斯也為夥伴建構多樣化線上培訓平台，並透過Jeunesse Live全球放送。」林宗瑤表示：夥伴年輕化，對於使用自媒體宣傳已經習以為常，婕斯有很強的外掛程式，顛覆傳統的商業模式讓敢於表現的年輕人多了一個可以展現自我又能創業的平台。

創新才能打動、抓住人心，贏得天下，「我們要幫助夥伴將影響力、平台力、傳播力，變成銷售力」，更表示經營婕斯就像在開法拉利，不但要看懂並學會操作才會開得快！進入元宇宙時代，林宗瑤與呂文騫夫婦慶幸他們當年轉變思維，提早佈局，才能探索婕斯，遇見新視界。他們將持續帶著夥伴將婕斯數位平台運用到極致，因為，掌握數位未來，就掌握了未來財富。

成功座右銘：

迎難而上，就會迎刃而解；  
有所可能，就盡其所能。