

探索婕斯 遇見新視界

婕斯的數位基因，讓我用一支手機做出全球事業

潘俞靜

婕斯讓平凡人升等成跨國企業家

從事20多年的美容保養品總代理，潘俞靜曾以為這是個可以做一輩子的產業，奈何隨著趨勢變化，醫美、直銷、網購都來搶食這塊市場大餅，以她個人單打獨鬥、資金不足的狀況，要再開發市場、擴大規模，在

在顯得捉襟見肘，就在那時，她遇見了婕斯。

單純相信、預見美好未來

「我發現婕斯跟我以往的专业息息相關，卻不需要投入大筆資金，」思考著往後人生要怎麼走的她，認真覺得自己是該做出改變了。了解婕斯是透過網路連通全世界，搭配獨一無二無法被超越的產品，加上持續的努力，並透過婕斯獨特的商業模式，她預見了在婕斯的美好未來。

當時婕斯還在起步階段，「婕斯全球領導人Kim將這個訊息帶來台灣，我單純的選擇相信，」潘俞靜第二年就帶著夥伴到美國，看到婕斯創辦的背景與理念，深深感動。透過學習，她建立了產品的專業，也相信婕斯能幫助自己完成夢想。

一支手機打開全球版圖

剛開始，潘俞靜從周邊客戶與好友分享產品，一路從屏東、高雄往北拓展，原本對網路陌生，不知道怎麼用的她，對公司的數位基因感到震撼，在她短短幾個月的線下分享，組織已經自動連線了好幾個國家，「不用出門，就有美、加、英國、澳洲的夥伴，我發現自己還沒出國，已升等為跨國企業家了。」

傳統行業必須自己負責所有的業務，這也是潘俞靜在傳統產業面臨過的困境，在婕斯，「只要一支手機，就可以做事業，」只需要大量分享，金流、物流都由公司妥善處理，讓經營者輕鬆就可以跨越好幾個國家。



▲潘俞靜鼓勵團隊邁出步伐、勇敢追夢，迎接的將會是更加遼闊壯麗的視野！

「這種獨一無二的全球商城模式，就是在婕斯創業的全球化優勢，」線上招募、線下培育，將實體與網路完美結合。隨著海外夥伴越來越多，潘俞靜也成了空中飛人，前往各個市場輔導夥伴、凝聚向心力，同時加深市場力度。當疫情降臨，婕斯的數位基因讓無法出國的她，非但沒有與海外夥伴疏離，反而在線上更加緊密聯繫，經常有7、8個國家的鑽石夥伴連線開會，每個月固定舉辦的線上課程，產品講解、分享，商機說明、傳遞成功人士的見證，團隊運作更加活絡。

多元化社群互動，吸引新朋友

因為疫情，課程從線下轉移到線上，世界各地的夥伴都可以同時上線，團隊的線下活動也沒閒著，財商課程、公益淨攤、夥伴聚餐等多元化的活動，知性與感性並具，維繫了感情，也充實了內在。

無論是吃喝玩樂、公益慈善或者培訓進修，潘俞靜會用直播的方式將聚會內容分享給更多人看到，讓他們認識婕斯人的生活，進而加入婕斯。公司也會引導團隊推展社團，潘俞靜說，團隊內會用讀書會、Home Party聚餐等方式來凝聚，在安全的情況下，也會邀約戶外旅遊，在活動中讓新朋友自然而然了解婕斯文化以及團隊精神。

不受疫情影響的偉大事業

「疫情讓我們真正看到婕斯以及這個平台的偉大，」潘俞靜強調，兩年多來，因為有婕斯平台，讓她收入維持穩定，同時因為少了出國機會，反而讓她實現當畫家的夢想，完成一幅又一幅的畫作。

多年來為事業奔波，一直沒有機會做自己想做的事，她心裡有個大願就是開畫展，在公司與



▲公益慈善在潘俞靜的團隊活動中佔了很大比重。

夥伴鼎力支持中，完成了這個心願，更得到大家的支持認購，並且全數捐給了岡山的匠愛家園，「這個園區有收容近90位老弱者，捐款在疫情期間大幅縮水，我內心真誠的感謝大家一起幫我實現夢想，付出愛與關懷。」

10多年的努力成果，在疫情期間不但沒受到影響，反而有時間重拾畫筆，完成心願，讓潘俞靜更深刻體認到婕斯價值，她鼓勵所有夥伴：婕斯是個充滿愛與慈悲的偉大事業，只要帶著滿滿的感恩去分享，一定可以把事業分享得很好，改變無數人的命運與人生。



▲疫情期間，潘俞靜重拾畫筆，並辦公益畫展將義賣所得全數捐給慈善機構。



潘俞靜成功座右銘：

沒有奇蹟，只有努力的軌跡；
沒有運氣，只有你堅持的勇氣。
每一份堅持都是成功的累積；
只要相信自己總會遇見驚喜。