

## 品茉兒以「道」奔騰成一匹直銷黑馬

# 成立不到 3 年 累積營業額就超過 20 億

## 高子翔相信：能量對了 物質就會跟上

什麼樣的產品與制度讓業績還在微商階段就一年成長 10 倍？品茉兒創辦人兼執行長高子翔一開口卻不提這些，而是談「道」。她既從西方有關吸引力法則和利他概念等書籍中去理解，也從東方古老典籍中去汲取智慧，然後，大膽地把她所相信的理念落實的事業，成功如一扇不敲自開的大門，她不用鞭策，就讓企業奔騰成一匹業界黑馬。

### 逆風是起飛的真正動力

「企業要成功，速度是關鍵，商場如戰場，那就要掌握孫子兵法中的五大致勝要素——道、天、地、將、法。」高子翔毫不藏私地暢言。孫子兵法中的「道」是最上乘的一環，講的是上下齊心同欲，「品茉兒的道，用簡單的一句話來說，就是：以利他的善循環來打造強而有力的領袖。」

她 23 歲投入直銷，歷經 17 年的資歷醞釀出特有的經營理念，事實上也依循著生命哲學的軌跡。在她眼中，台灣直銷產業過去 40 年來，雖然前半段曾達到高光，但後半段在精神本質與「道」上卻走向沒落，包括：教育老調重彈、產品制度缺乏創新、企業思維更加投機、跟不上世界趨勢和科技發展……「台灣直銷產業應該是最棒的領先者才對，我卻看見許多衰退和敗壞的跡象。」

「當遇到人生的十字路口，該怎麼選？選擇越困難的事往往越正確！」一位恩師的提點不時言猶在耳。逆風才會讓飛機產生更大升力，也縮短滑跑距離，阻力不夠大，飛機無法起飛。高子翔堅信只有堅持正確的「道」，

秉持「困難的事往往也是最正確的選擇」的信念，勇於迎向阻力，才能逆勢飛升而起。

### 成立不到 3 年就向國際啟航

「強大的領袖才是一家公司的核心與資本，而非有噱頭的產品或模式；創造強大的領袖必須以利他為出發點。」這是高子翔對夥伴的培訓重心，「當你不忮不求、只管發出利他的能量，宇宙遲早會以不同形式讓能量回





到你身上。品萊兒從公司做起，讓大家不要在乎眼前小利，先無私地做，最終必能印證能量回轉。」品萊兒提供公平機會和高額獎勵，藉由商學院培訓夥伴成為「人」的專家，讓大家不僅要賺到錢，更追求一個致富的機會，並且成為更理想的自己。

品萊兒成立不到3年，已經在為跨足國際運籌帷幄。高子翔指出，RCEP（區域全面經濟夥伴協定，台灣未名列其中）的簽訂讓去年整體GPT跟前年相比足足翻了10倍，專家預估在2030年會來到3兆美元的GPT。根據推估，屆時將會產生大量的中產階級，並衍生出非常巨大的市場需求。有鑒於此，品萊兒勢將超前部署，務求延伸觸角，釘樁亞太市場。

品萊兒籌畫在中國大陸設廠正如火如荼進行中，從製造到通路一條龍作業，也會在當地合法模式下進行。此外，馬來西亞的商標註冊已完成，並積極爭取Halal認證；一旦通過，不僅有利於立足馬來西亞，日後更在重視此認證的印尼市場取得優勢。品萊兒跨足國際，勢在必得。

### 利多只是自我實現的誘因

品萊兒在台灣已創下累積超過20億驚人營業額，仍步步為營。憑藉獨特商業模式，以「前微商，後直銷」迅速在產業中引領風潮。獎金分潤制度上更是在計算時直接採一比一模式，沒有多餘的PV或積分設計成偽%數將獎金留在公司。堅持利他的善循環理念之實踐，是高子翔表達對事業商合作的誠意，更是對所有「萊寶」的尊重！

加碼，讓業績飛速成長。品萊兒前後二次的制度加碼，都在公司業績成長時釋出，也都在堅持原有制度不變之前



提下，額外提高的獎金分潤，且所有獎金計算皆是在無PV或積分稀釋下的真實百分比；營業額，就是業績！誠如高子翔所言：「用不斷的加碼創造利多，落實品萊兒利他的善循環以及財富共享的理念。同時，物質也只是一個過程，最後的自我實現才是那道光，深植於心，誰都拿不走！」

「讀再多的書，研究再多的理論，重點仍在於能不能內化、願不願意實現。」這位因為喜歡出其不意給事業商及員工「大放送」而著稱的「瘋狂執行長」，始終持守著初衷：「利他的本質就是愛，我和我的夥伴是戶口名簿外的家人，彼此合作和貢獻才能。公司的教育一直在投射這個能量，我相信：能量先對了，物質就會跟上！」

# 旗下經銷商破萬 業績超過 10 億

## 吳芮芃帶領芮芃家族見證事業奇蹟

「我要自己創業！」就是這樣一個堅定的意念，在百貨業已經做到兩家公司雙櫃長的吳芮芃，揮手告別 10 年血汗耕耘，走向不可知的一趟冒險之旅。當年她為了不漏接任何客戶，一天工作 8 ~ 12 小時，不敢上廁所、無法正常用餐，每月收入也不過 3 萬。現在，她是品萊兒「芮芃家族」的創辦人 and 公司執行董事，去年 8 月為自己寫下單月 220 萬進帳的創新紀錄。

### 負債也要一圓創業夢想

堅持自己的理想有多難？離開既有成就時，周圍很多人只當是一個未經思考的衝動決定，但事實上這是吳芮芃敏銳觀察後的當機立斷。「隨著代購和網路崛起，櫃檯業績逐漸不如預期，我意識到整個消費市場的趨勢已經在改變。如果賣的產品本身沒有提高市場競爭性，我永遠只是在幫老闆服務客戶和打工。」她的斜槓人生於焉展開——下班後進工作室做美甲美睫。

她在 2018 年離開百貨業、投入直銷，一切從零做起。但因為缺乏資金和人脈，難以施展。不過就在這時，她結識了之後一路上最好的夥伴林瑀宸，她們決定攜手打江山。於是，兩人一起批發飾品服裝、直播帶貨、網路行銷、在市場擺攤……「只要是可以讓我生存下去的行業，都全力以赴！」這是當時載浮載沈間的鬥志，然而虛耗





5年的結果是資金用罄、必須仰賴負債支持創業夢想。

品萊兒上線的及時出現，有如否極泰來的一道初陽。「只是批發零售，竟然最高有50~60%的利潤，這是我要的！我一直在找生存機會，哪怕一個月5萬、10萬都好！」吳芮芃斬釘截鐵地決定：即使辦貸款借錢，也要搏命一試！「7天有感、10天見證奇蹟」這套大膽挑戰美容市場的產品，讓以此起家的她預見成功商機。

### 在三級警戒中傲然崛起

2021年加入品萊兒時，正遇上台灣COVID-19疫情大爆發，立刻面臨嚴峻的考驗。她們一無所懼，以一套「微代謝保養品」、極盡所能地征戰各種通路，在三級警戒的威嚇中殺出重圍。「疫情5月大爆發，我們照常5月啟動，到12月突破千萬業績，當時還只是在做前端的微商而已。」

「芮芃家族」的快速成長令人咋舌，目前總經銷商已經超過4000，「如果加上VIP、小盤、代理商……肯定破萬，銷售額則超過10億。」吳芮芃的領導策略是關鍵：「我秉持執行長強調的利他精神，堅信幫助別人就能成就自己。我明白要深耕組織必須從利他著手，公司採取的是四代模式，我認為四代以下能賺錢，四代內才能安穩。」所以，她盡力協助四代後的經銷商，連帶讓四代內的夥伴也跟著活絡起來。

2022年2月，品萊兒在台中正式成立總公司，草創初期軟硬體都不足，「芮芃家族」卻能創下當年1億2

千多萬的業績，今年光上半年粗算已迫近3億。「我心中的畫面常停留在最初，當時我負債、連投資的現金都沒有。」吳芮芃回想過去、挺身證明：這是一個可以讓經濟困窘或負債累累的人最快翻身的契機。

### 換位思考有助提升決策高度

「想要的決心是關鍵。」她說，相輔相成的是產品，「當初執行長來跟我分享這套產品時，台灣一些知名公司在通路的營業額已經破百億了。她告訴我，我們的產品擁有絕對的優勢和魅力，售價卻只訂在別人的1/3。我從她眼中看見信心，決定同行。只要我們願意努力，她就不斷給予利多和加碼，這是很大的激勵。」

產品的功能和客戶的黏著度決定了事業的永續，之前在職場的訓練，讓她居前線佈局、服務、回報都駕輕就熟。服務細緻，就能了解顧客的真實反應和效果，回報研發部門，就能不斷提供調整與改善的資糧。

「一滴水放進大海裡，就永遠不會乾涸！」她不時提醒夥伴通力合作的重要，在帶團隊的過程中，舉凡遇到疑難雜症，她的訣竅是換位思考：「如果是執行長，她會怎麼想、怎麼決策？」然後答案便呼之而出。

「我骨子裡就是一個對直銷熱血的靈魂！」吳芮芃笑說：「最大的考驗是自己。利他的概念如何說服一個當下可能口袋空空的小白？只能先要求以身作則。這就是執行長教的；把你的信念先投射出去，能量自然會匯聚而來。她的故事是始終深植在我心中的種籽！」

# 放下鍋碗瓢盆 學習與人互動

## 林瑀宸更新人設 攜手夥伴舞動直銷人生

她是知名美式餐廳的大廚，除了手藝要過人，還得展現氣魄與威嚴，才能駕馭全由男性廚師組成的團隊。她呼風喚雨、指揮若定，在同行中脫穎而出、獲得表揚。

她是品萊兒執行董事林瑀宸，也是「芮芃家族」首腦人物之一，曾經擁有引以為傲的工作成就，但是為了區區 18 萬的難關，毅然重新定位人生，也因此真的改寫了命運！



### 顧家思維啟動創業決心

內疚是深沈的痛。林瑀宸曾經自信只要努力、沒什麼辦不到的事，可是當父親不幸罹癌，她竟然對急需的 18 萬治療費用一籌莫展！「當時我是個月光族，賺了錢，吃個美食、出個國，就這麼過日子。」她從來沒想過在面對攸關至親生死的時候，自己什麼忙都幫不上。所有鍋碗瓢盆間的氣勢、五色佳餚中的風光，瞬間成虛浮泡影。

與其說是一道雷擊，莫若說是一記警鐘。如果想讓父親接受更好的醫療、讓家人得到更多的陪伴和照顧，光靠一份固定薪資絕對不敷所需。這是她最初把希望寄託於直銷的緣由，以往只顧自己逍遙，此時開始正視儿子的責任。

林瑀宸 2018 年在一家直銷公司與吳芮芃相識，套句吳芮芃的話：「從那時候開始，我們所有的創業過程都是綁在一起的！」她們一起衡量商機、擬定決策，也一起承擔之後一路披荊斬棘的艱辛和資金掏盡的窘迫。

林瑀宸對吳芮芃從事直銷後的改變充滿驚訝：「她凡事親力親為、衝勁飽滿，我在她身上看到希望，而且從內到外，我都能以她為榜樣、學習很多。」林瑀宸辭去大廚、跟著吳芮芃走，雖然兩個直銷小白最終





經營慘澹，但在過程中林瑀宸革新了自己。

### 初入直銷吞盡挫敗

走出廚房的林瑀宸，忽然瞥見身上有種種欠缺。她不知道怎麼放鬆地與人溝通，也不會探索客戶，更甯提怎麼領導一個團隊！尤其團隊的人數已不是從前廚房內的屈指可數。

「在餐廳我是主管，有絕對的領導權，覺得自己很厲害，一切精準地照 SOP 走。但是做銷售完全是另外一回事，你不可能命令客戶買商品，還要讓他們有黏著度和成就感。」她說，威嚴在廚房裡能塑造架式，帶入直銷卻成為致命傷。當她直挺挺地站在吳芮芃身旁，吳芮芃好氣又好笑：「妳可不可以不要像個保鏢？」

「我在廚房裡不用微笑啊！」她直白地承認，只好隨身攜帶一根筷子，有空就拿出來咬著、練微笑肌。

開拓人脈是林瑀宸最痛苦的關卡。過去自認是個服眾的上司，當她頂著直銷商頭銜上門時，吞飲了最深的挫敗。「我其實跟人一直沒有很多互動，但至少曾經是他們的管理階層，沒想到完全沒有影響力！那些不信任的眼光、質疑我拋下正職去做直銷的眼光，讓我無法忍受！」

生平第一次，她到爸爸面前哭訴。爸爸聽完後開始講故事：老和尚帶著小和尚下山化緣，回程遇到暴雨，河水上漲，只見一個女子因此受困。老和尚當下決定揹女子過河，小和尚心裡嘀咕：「男女授受不親，不是該六根清淨？」7天後，小和尚忍不住提問，老和尚回：「我

在揹她渡河的那一刻已經放下了，你卻揹了7天！」

林瑀宸當下明白父親教她要懂得放下。而今斯人已逝，但幽思長存，這個小故事也成為她銘刻在心的教誨。

### 完美搭配造就成功家族

林瑀宸和吳芮芃在做微商、賣保養品時，也正是品茉兒在微商起步的階段。林瑀宸的推薦人跟執行長高子翔是舊識，就這麼牽上了線。進入品茉兒後，她感覺自己層次逐漸提升，「過去我一直在學習改變自己的形象和談吐，現在我領會凡事從心出發。透過利他、幫助別人翻轉，我開始得到心靈上的滿足，這種滿足遠勝過金錢！」

心念轉換也形塑出領袖的高度。當夥伴堅持己見，以前的她會有情緒：「為什麼不相信我！」現在她想的是：「每個人特質不同，有時讓問題發生也未必是壞事。我提出自己的想法，但不干預，不論他最後怎麼做，從旁支持就好。」

林瑀宸許多經驗都靠吳芮芃傳授，「她是一個勇往直前的人，敢創新突破；我習慣冷靜思考，但執行力好。」一個大膽設立目標，一個即時展現行動，她們組成最完美的搭配，「芮芃家族」就這麼成功了！