

ISSUE
06

ALAN WANG

His energy is palpable and his
influence is international

CONVENTION 2019

New product, new tools,
and a brand-new bike

ASEA® VIA™ OMEGA

Heavy on the Omega 3s,
light on the fish burps

BECOME

RECOGNITION MAGAZINE



ASEA®

WINTER 2020

放手一搏

走進Alan王譽霖的其中一個會場，他的會場很容易辨識。他每週舉辦三個場次，你會立即感受到活力充沛，宛如置身於一個家庭中。

場內滿是團隊成員，他們彼此熟識並相互關心，展現出如老朋友一般的互動，他們也熱情歡迎新人，氣氛愉快而和諧。

會場熱情激昂，舞台上高呼的口號和標語獲得全情投入的觀眾熱烈迴響。



王譽霖

三鑽大使



你們覺得怎麼樣?
很好!

如果你相信自己可以成功,
請說YES
YES!

如果你相信自己可以成為鑽石, 請說YES!
YES!

全世界最好的產品是什麼?
ASEA!



Alan到訪的每個城市中，會場都是爆滿的。這是一股源自於數十年前的動力，當時Alan就意識到網絡市場商業模式的可能性。

Alan以前任職於台灣政府機關，當初他剛剛獲得升遷並搬至一個新地點，在那邊，他遇見了一群經營直銷事業的人。

“起初，我不看好這個事業，認為他們賺不到多少錢”他回憶道。“但是六個月後，他們的收入超過了我。”

出於興趣，Alan決定參加會議。這是一場大型活動，有一位從美國飛來的上線領導人。會議中她展示了數千張名片，而這些人名都是她的下線。

“你知道該如何經營一個成功的事業嗎？”她問到，接著將名片撒向空中“你需要一個團隊。”

當時Alan突然就意識到一個人無法獨自完成一份事業。他心想：“我需要具備經營連鎖事業的心態。”他既震撼又受到啟發，他渴望做同樣的事情。

Alan設定了一個目標，一個超越他朋友的成就的目標。他得辭掉他的政府工作以抽出時間來經營，這讓他的大家庭深感憂慮。他們提出尖銳的質問，為何他要放下一個收入豐厚、穩定的、理想的職位？

不為所動的，Alan開始學習和直銷事業相關的所有知識。他參加了許多自我發展課程、事業說明會和經營研討會。大約一年後，他投入了自己的第一個事業機會，也賺取到了他的第一桶金。

在接下來的二十年裡，Alan努力地在兩家公司建立了龐大的組織，在第一家公司達成了他設定的目標，並在第二家公司每個月都超越了目標，這時他尚未遇見ASEA安司雅。



當他初次發現ASEA產品的時候，他知道這是個絕佳的事業機會。“這是我在這個領域二十多年來見過最獨特的產品”他說道“沒有一個產品的跟它一樣，太神奇了！”

不過，他決定建立ASEA事業並非一時興起而已。“我對這個行業非常敏感，”Alan解釋說“我對這個行業的了解比其他人多一倍以上”

Alan已經將他的ASEA事業發展到比以前的收入增加一倍以上的程度。* 他以誠實和正直的原則建立自己的事業，並且始終以人為本。

他說：“我最大的動力是看到我的下線成功。” Alan的目標是幫助100個人達到鑽石甚至更高的級別，並幫助100,000個家庭。Alan致力於他的團隊系統化，保持成員的積極性，並教會他們相信自己的成功潛力。

“我的團隊對我來說就像一個家庭”Alan說。“我希望他們都能成功。我的一位三鑽夥伴賺取了豐厚收入，她才剛買了新房子，我看到她對自己更加自信，我樂見如此，而她只是眾多例子之一。”

在家人的全力支持下，Alan的工作時間表十分緊湊。他每天早上先跑步30分鐘，然後開始行程。每天一早先聯繫領導者們。“我的領導人們是我的朋友”他說，“我們互相激勵。”

下午和傍晚則安排了密集的會議：事業說明會、培訓、見客戶。

“ASEA就是要向人們傳播愛” Alan解釋道。“在我的培訓中，我不會去深談產品科學。我保持簡單。對於產品，人們所需要知道的是，這對他們有巨大好處就夠了。我更大的重點是幫助人們相信自己可以成為最好的自己。”

Alan總是滿懷著熱情造訪每個城市

“誰想要健康和自主生活？”他喊道“ASEA可以改變你的人生！”

*獎勵計劃可能會有不同。請上aseaglobal.com/opportunity查看2019年收入公開聲明書。

邁向成功

王譽霖
三鑽大使

台灣 

成為ASEA頂尖領導人之一，需具備嚴謹的心態。 Alan 王譽霖教導他的團隊「成功12大關鍵」，並在BECOME雜誌分享了其中的一些重點。

選擇比努力重要

你的選擇比你投入在事業上的努力更重要。 選擇對的公司、對的合作夥伴和對的平台。

放手一博

勇敢一點，勇往直前去做。很多人想加入ASEA卻又躊躇不前，他們只是不斷發問。他們一下說會加入，一下又說不。當你無法決定放手一搏時，就很難獲得成功。

保持熱情興奮

與客戶交談時，保持興奮。表現出你對所分享的公司和產品充滿熱情。如果你不感興趣，你的潛在客戶也將不會感興趣。

掌握時機點

了解你周遭的情況，以便為下一步做好準備。如果你能站在市場趨勢的最前沿，那麼任何事情都可能發生！

建立你的網絡

感謝有些人走進你的生活，他們帶動你、引領你走向成功。尋找那些人，並與他們合作。你的下線夥伴會成為你一生的朋友。

持續學習

學習是成功的關鍵！當你熟稔一切時，人們就會覺得他們可以依靠你。一筆生意能否成交的關鍵就在於此。

