

# 向上 向善 丰富女性人生 全球护肤品和彩妆品直销企业玫琳凯建立妇联组织

55年前,美国得克萨斯州,一个普通主妇的非凡梦想,诞生了世界知名化妆品品牌——玫琳凯。

40年前,中国向世界敞开怀抱,中国妇女以崭新的面貌,投入国家与时代的发展进步中。

24年前,玫琳凯进入中国,在带来美丽的同时,也用“你能做到”精神,鼓励万千女性创业成功。

今天,玫琳凯辽宁分公司建立妇联组织,将“丰富女性人生”的使命感,与中国妇女自尊、自爱、自重、自强精神深度融合,旨在践行企业可持续发展理念,成就更多中国女性。



玫琳凯辽宁分公司第一次妇女代表大会合影。

辽沈晚报、聊沈客户端首席记者 查金辉 摄

凭借丰富的直销经验,以及对传统直销模式的大胆革命,玫琳凯在化妆品直销领域取得了一席之地。如今,玫琳凯成为全球顶尖的美容品牌和直销商,业务遍布五大洲近40个国家和地区,年销售额达数十亿美元。

从公司创办伊始,玫琳凯就致力于为广大妇女提供前所未有的经济独立以及个人发展和个人成就的机会。用“你能做到”的精神来激励其他女性加入自己的事业,将她的个人目标变成了美国商业史上最成功的故事之一。

## 建立妇联组织 成就万千女性

不断扩充自己的产品线,并且坚持优化特色服务优势,为中国女性带来了全新的美丽体验。传承“丰富女性人生”的企业使命,令中国女性有机会成长为独当一面的女性企业家。玫琳凯进入中国24年来,玫琳凯秉承可持续发展理念,走出了一条符合中国国情的本土化道路,使中国成为玫琳凯全球最大的市场,同时也成就了万千中国女性的创业梦想。

创始人玫琳凯女士自强不息的奋斗精神,以及玫琳凯企业传递的“丰富女性人生”理念,与中国女性具有的自尊、自信、自力、自强美德有着高度一致的精神内涵,因此玫琳凯也受到了越来越多中国女性的喜爱。

为了更好地融入中国,服务更多中国女性,充分发挥企业在促进中国妇女事业发展中的作用,加强非公有制经济中妇女组织建设,在沈阳市和平区妇联的支持和指导下,在玫琳凯辽宁分公司组建妇联组织。

“哪里有妇女,哪里就有妇女组织”。玫琳凯妇联组织的成立,必将为企业自身发展和妇女事业的进步做出应有的贡献。

辽沈晚报、聊沈客户端记者 王琳

## 45岁开始创业 玫琳凯说:你能做到

玫,玫瑰。琳,琳琅。在汉语中,玫琳凯三个字的组合,让人瞬间产生无数姣好、美丽、华贵、丰盈的联想,然而在这一品牌的诞生之初,却没有玫瑰,没有香槟,没有衣香鬓影,更没有豪气干云。一切,都开始于美国女性家庭厨房的餐桌旁——一个女人生活中最实际、最琐碎的地方。

1963年,45岁的玫琳凯以全部积蓄5000美元开始了她的创业——一间只有45平方英尺的化妆品公司。“许多人开创新事业是为了赚钱,但这绝不是我的主要动机,并不是我相当富裕而可以不在乎钱,我只是认为这个事业必须成功,否则我将没有第二次机会开创自己的事业了。”玫琳凯以只争朝夕的精神,开始了她不凡的创业生涯。



# 内蒙古鄂尔多斯高端品牌荣恒羊绒 “首届暖冬羊绒节” 优惠继续

活动地址: 皇朝万豪酒店 三楼 (和平区青年大街 388 号) 时间: 2018.11.29-12.04  
地铁乘坐地铁2号线至市图书馆站下车 热线: 024-66675782\15698809046  
公交车乘坐109. 126. 272. 286. 333. 238路至夏宫站下车



## 最后六天

## 厂家直供、比款式、比质量、不满意就退货

持续半个月的“首届暖冬羊绒节”,让沈阳市民过了一把实实在在的“羊绒瘾”!直接从厂家发货的千余款式、上万件单品,包括羊绒衫、羊绒裤、羊绒内衣、羊绒围巾、羊绒披肩等,全部以超低的价格、全程无忧的售后服务,深受市民的欢迎。然而仅仅4天的“抢购”时间显然不能满足市民的需求,主办方的咨询电话依然响个不停!“首届暖冬羊绒节”就快结束了吗?上次去光顾着买羊绒衫了,羊绒内衣都没来得及看!首届羊绒节本周还继续吗?顺应消费者需求,首届羊绒节将延续最后几天,有保暖需求的市民不要再错过机会了。

3000多名读者本周抢购羊绒衫部分款式断货,主办方急补货

近日,由荣恒羊绒推广的“首届暖冬羊绒节”成功开卖。共有3000多名读者涌进会场。在首届暖冬羊绒节的现场,十几位工作人员忙成一团,连喝水的时间都没有,收款台前等待交款的读者一度排起了长长的队伍。据主办方介绍,本届羊绒节销售场面异常火爆,下午2点后达到入场人数高峰,场面一度失控,部分款式已经卖断货。其中特价羊绒衫最受读者青睐,60%以上的读者一次性购买了3件以上的产品,受欢迎程度可见一斑。

## 来就送

凭报扫码即可领取  
98元精品披肩一条

## 惊爆价

- 羊绒围巾 30元
- 羊绒貂绒大衣 199元
- 羊绒衫 99元
- 双面呢大衣 199元
- 羊绒裤 88元
- 皮衣特价 199元



去掉中间环节→省20%→省20%→省20%→省20%→直接让利给消费者

