**Q：为什么必须通过安利营销人员购买产品？**

**A：**1、安利自创立以来，一直坚持通过销售人员向顾客推销产品的模式。今天即使安利已经成长为跨国企业，在100多个国家和地区开展业务，依然还是坚持“只通过营销人员一个渠道销售产品给顾客”的模式。这是安利的“金科玉律”，是对营销伙伴的一种始终不渝的承诺，也充分说明了这种模式具有强劲的生命力和竞争力。

2、消费者通过营销人员购买产品，可以享受到包括个性化解决方案在内的一系列专业周到的增值服务。相比超市等零售模式，前者无疑具有更优质的顾客体验。

3、安利拥有强大的线上购物平台，消费者可以通过安利云购方便快捷的购买产品，并得到营销人员的周到服务。