**Q：有人说，做安利很难，业绩每月归零，安利公司怎么看？**

**A：**业绩归零与不归零是计算营销人员业绩时的两种不同计算方法，是各个企业的不同做法，与难易无关。所谓归零是指每月的业绩当月结算，不累计到下月；而不归零则是指当月业绩和以前的业绩累积计算，用于确定当月计算佣金的比率。以此作为做安利很难的理由是站不住脚的，原因如下：

A、在不归零制度下，许多获得“高职级”的营销人员，其“高职级”可能是通过长期的业绩累积而来的，而其每月的销售业绩可能很低或是为零。因此其以销售业绩为基础计算的销售收入，也可能很低或是为零。这种“高职级，零奖金”的现象说明不归零制度下的“高职级”可能只是徒有其名，并无其实。

B、不归零制度不利于鼓励营销人员积极销售和激发生产力。而在归零制中，职级级别能客观体现其实际销售能力，营销人员要取得高的奖金比率，必须不断提高销售能力。因此，在归零制度下，高职级营销人员的销售能力得到锻炼，其获得的奖金与职级也是名实相符的。业绩每月归零，但是个人能力不归零，累积的市场和顾客也不归零。