**Q：某些直销公司宣称奖金拨出率高于安利公司，这些公司更有竞争力？**

**A：**1、从安利公司的发展经验来看，营销人员奖金、产品定价、公司成本以及利润之间的比例只有保持均衡才能健康发展，永续经营。如果营销人员奖金发放比率过高，相应的产品成本占比率就会降低，这将导致产品物非所值，而且也会影响公司在研发上的持续投入，最终失去市场和消费者信任，从而动摇企业事业发展的根基，无法持久。

2、奖金发放的多少不仅仅看企业的宣称，必须看实际支出比例和所宣称的支出比例是否一致，如果不一致，宣称也仅仅是宣称而已。

3、事业机会是否有竞争力，不能单纯只看奖金拨出率，还要考察回报的持续性以及是否不断增值。过去很多企业声称能给出较高的奖金拨出率，但没过多久都消亡在市场中。在安利，营销人员随着事业的不断进阶，获得的报酬和各种奖励，均领先于其他竞争对手。