

7個月2.2億

愛樂唯

以獨家光能科技產品快速崛起

雖然愛樂唯從品牌形象到行政團隊的資歷，洋溢滿滿的「外商味」，但它卻是一家不折不扣的本土公司，榮譽主席王鴻鈞是台灣「有機電激發光顯示器」的開拓者，也是愛樂唯的主要推手，這個研發和生產背景，成為愛樂唯獨特的優勢。

文／林忠成・圖片提供／愛樂唯

故事要從愛樂唯執行長陳唯亮上一家任職的美商公司說起。在前公司，他引進智晶科技董事長王鴻鈞的光能產品，後來美商公司退出市場，想轉型做大健康科技的王鴻鈞不希望辛苦研發的成果

失去銷售管道，於是決定自己打造通路，出資成立了愛樂唯。

從愛樂唯的英文命名Alfawise=alfa（腦波）+wise（智慧），就能看出公司的核心理念，主打光能科技產品，其「賦樂儀」透過聲波共振原理，帶動體內能量的串流，加上紅光與遠紅外線的溫感，幫助身體放鬆。去年5月正式啟動，7個月時間業績就達到2.2億。

不只儀器，保養品也導入光能科技

光能科技產品之外，愛樂唯也陸續推出保健飲品與保養品，陳唯亮表示，5月到9月主推的機能性健康食品，取得不錯的銷



▲成為台灣女婿的愛樂唯執行長陳唯亮，要將 MIT 精神發揚光大。

售成績。去年的銷售佔比，保健品7成、保養品2成，健康儀器僅佔1成，他坦言，賦樂儀的售價並不親民，較適合專業工作室使用，今年2月在啟動大會上發表新一代的產品「曜樂儀」，不只體積從蓮蓬頭變成香皂大小，價格也僅第一代產品的1/3，一推出就成為會員的新寵。

曜樂儀內建5大保健模式——提升活力、緩和痠痛、打造緊緻美顏、減輕壓力、更能體驗一夜好眠，「我們的儀器通過實驗室的測試，推薦時除了個人見證，還能拿出科學實證，搭配日夜曜樂儀貼片，更可以發揮加乘效果。」陳唯亮很有信心地分享，這款結合光波與聲波的儀器，訴求顧客在使用時可以立即感受到產品的功效，不需要講解太多的光學原理或產品結構，也能快速成交。

愛樂唯也將光能技術注入保養品，以專利高壓融合技術，將量子與外泌體結合，成為專利科技成分SPECVITA™光譜素，



▲今年2月推出的新一代光能儀器曜樂儀，搭配光波貼片，是愛樂唯的利器。



再透過量子點光能轉換激活外泌體，讓肌膚散發健康光澤；光能優化科技可以改變產品中有效成分的分子表面電子分布，提升產品吸收率。

產品有科學數據佐證，愛樂唯未來也計畫推動透過健檢來檢視產品的效果，以昨天的自己作為一個基準，在使用產品的過程中，讓自己越來越好。

為了讓不想接觸直銷的人，不會將產品拒之門外，愛樂唯推出優惠顧客計畫，參考微商的概念，一般顧客不需要繳交證件加入會員，就可以在官網上購買。如果在購物時輸入介紹人的編號，消費業績仍會歸入介紹人的組織分數。

積極的經營者，在輔導愛用者時，業績可以跟組織產生連結，消費者則不用顧慮會被拉到會場，成為常客的機率自然提高，這個做法解決了微商產品快速替換、



▼愛樂唯用時尚清晰的產品論述，吸引年輕族群加入。



替代性高、品質不穩的問題，即使對事業無感的消費者，也會因為產品而定著。

「這些忠實顧客，同時幫助公司擴大產品的觸及率。」陳唯亮看到許多消費者，即使不做事業，也會分享產品使用心得。而占比70%的消費族群，每月20%的重消率，就為愛樂唯的起手式做出了好成績。

「一旦消費會員了解獎勵計劃的利多，就可能順勢成為代理商。」

帶領年輕族群思考未來

4年的直銷經驗，讓創投業出身的他學到不少領導與管理技巧，「直銷有個部分是

再先進的AI無法取代的，那就是『情緒價值』，人與人之間互動的溫度，是直銷產業最重要的核心。我也許不是最敢講的，但我肯定知道怎麼把話講好，也知道怎麼帶領經銷商。」

面對團隊中較年長的領導人，陳唯亮尊重他們的直銷資歷，「他們知道怎麼帶團隊，我到現場只需要跟大家一起吃炒米粉就好。」這位8年級的執行長笑說，自己最有辦法影響的是30~45歲的夥伴。

公司的課程，有業務經理講開發與銷售，行銷經理談品牌與產品，各有專人負責，但多年的海外經驗讓陳唯亮看到各國年輕人的差異，想與年輕夥伴分享他觀察到的世界，因此每個星期，公司都會幫他排課，從宏觀的角度勾勒出世界現在的樣貌，引導夥伴認識世界的趨勢。



▲今年2月22日，愛樂唯舉辦第一次啟動大會。

「台灣的年輕夥伴，需要用更寬闊的視野，去看待全球的現況，建立起正確的商務思維，才不會把直銷做成推銷。」「有了正確的思維後，更能明白為什麼要做直銷，為什麼要經營愛樂唯。」陳唯亮認為，具備開拓者、冒險家、夢想家、給予者這4項特質的經營者，事業旅程才會走得愉快。

打破直銷與世界的隔閡

愛樂唯也認知到透過自媒體行銷，已經不只是趨勢，而是必須立即投入的行動，執行董事王晴玟接手這項任務，教導經銷

商怎麼將粉絲力轉成變現力，並吸納更多年輕族群加入。

陳唯亮發現，這幾年直銷業與其他產業之間還是存在著很大的隔閡，這種隔閡來自於資訊的不透明，「如果我們可以讓資訊透明化，所有人都能看懂我們直銷在做什麼，對於提升直銷形象會很有幫助。」

出生在香港、成長於美國，兩年前成了台灣女婿之後，他對於台灣直銷產業有更多的使命與期許：「以往在美商公司任職，是外派經理人的心態，現在多了一份要將MIT精神發揚光大的使命感。」

成立第一年就以黑馬之姿取得台灣50大直銷公司的門票，愛樂唯今年訂出的目標是挑戰4億業績，星馬市場也緊鑼密鼓籌備中。陳唯亮的使命感又升起：「愛樂唯要用光能產品，讓所有夥伴一起成為照亮世界的那道光。」

愛樂唯 (ALFAWISE)

成立：2024年5月

榮譽主席：王鴻鈞

執行長：陳唯亮

主產品：光能儀器、保健品、保養品