**Q：安利营销人员是否通过“拉人头”来赚钱？**

**A；**1、“拉人头”是传销的典型特征，其本质是靠不停地拉其他人加入，并缴纳较高金额的“加入费用”，或是要求必须购买一定数额的产品来赚钱。拉人头数量越多，赚的越多，却不是靠销售产品来赚钱；

2、在安利，营销人员必须通过销售产品或从事推广服务才能赚钱。此外，公司鼓励营销人员将安利事业机会推荐给更多伙伴，但这绝非是 “拉人头”。如果没有销售产品，即使介绍一万个人加入，也不会有奖金。