



別讓夢想向現實低頭！

RCCA Cyndy Gooi

(活動/行銷人員)

RCCA Kelvin Yeap

(生意人)

”



RCCA Cyndy Gooi 曾經夢想成為一名女商人，經營著一家時裝店或寵物店。不過，因為經費不足，所以夢想未曾兌現過。儘管如此，她的丈夫擁有自己的物流建設業務，而Cyndy從丈夫身上領悟到原來傳統生意人也不過是表面風光實質辛酸。

RCCA Kelvin Yeap說道：「嗯，我從大學時期就夢想開名車、過上舒適的生活。我以為自己當老闆做生意就是實現夢想的方法。不過，從商12年之後，我的生活卻和夢想背道而馳。我總是在忙，壓力如山大，時刻都擔心業務會被自己能力控制以外的因素影響，例如經濟危機。」

從直銷開始

在瞭解直銷的潛力之後，家庭主婦Cyndy決定試一試經營BE業務。她說：「對於像我這樣的家庭主婦來說，這無疑是一個非常理想的事業機會，因為僅需低成本就可以獲得一個完整的事業配套：系統、指導，以及最重要的導師。」

作為商人，Kelvin以開明的心態對待BE的事業機會。他解釋說道：「基本的商業模式仍然一樣。唯一的區別是傳統業務是B2B模式(商家對商家)，而直銷則是B2C模式(商家對消費者)。」

「在過去幾年裡，我發現直銷領域的潛力巨大。直銷的組織和收入可擴展性令人驚歎，而這是傳統業務難以實現的部分。」

轉變心態

起初，Cyndy對於銷售BE產品感到無從下手。不過，親身體驗和感受到BE產品的好處之後，她的信心大增並終于意識到業務的成功關鍵在於愛和關懷。她說：「分享就是關愛。很快的，我的分享開始收到很多正面回饋，身邊友人感謝我的幫助。現在，我依然樂於和人們分享自己和家人如何從BE產品中受益。就是這麼純粹的分享，簡單的快樂。把愛傳下去。」

和Cyndy不同，Kelvin並不覺得他在經營BE業務時有過什麼巨大挑戰。「無論什麼生意，難免會遇到問題和挑戰。但是和傳統生意相比，BE事業所遇到的問題都是小問題。就拿我之前的業務為例，一個小錯誤足以導致巨大的虧損。然而在BE，無論我們遇到什麼問題，上線和公司的客戶支援都會全力說明我們一起解決。」



成功的平臺

成功需要正確的平臺，這一點Kelvin和Cyndy非常認同。Kelvin如此形容說道：「選擇正確的事業平臺就像是選對共度幸福人生的終身伴侶。我們相互瞭解、磨合，全心全意專注於建立幸福家庭和成為孩子們的楷模。」

Cyndy難掩幸福說道：「生活上，我們感恩彼此的存在；事業上，我們有BE和BE大家庭！」