



表揚之夜與創辦人合照



一個人，
走得快；
一起走，
走得遠

RCCA Pauline Tong & Jacky Chan

前美容院和婚紗店業者 / 前人力資源外包商

在珀斯科廷大學畢業後，RCCA Pauline 和 Jacky 本來打算要留在澳大利亞發展。當時，他們認為那裡的工作和生活前景比較理想。

Pauline說：「如果不是父親堅持要我回國，我想我會錯過認識BE的黃金時機！」

Jacky笑著說道：「雖然我很想留在澳洲，但是我怎會願意和她分隔兩地呢，只好跟著回國了！」

平凡的求職路

回國後，兩人很快地開始了各自的朝九晚五生涯。工作數年後，Pauline厭倦了打工生活，毅然離開多年的舒適區，赴台修讀化妝課程，返馬開創了自己的美容院和婚紗店。

與此同時，Jacky也前後涉足不同的業務。經過多番嘗試後，他在加入BE前經營著一人力資源外包業務，成績不俗。

職業轉型

努力多年後，他們的事業可謂各有所成。從邏輯上而言，他們根本沒有理由捨棄現有的事業成就，在BE從頭開始。為何事情會有這樣的變化呢？



BE Lifestyle Travel 劉迪輝

Pauline分享說：「我多次從客戶那裡聽說到AULORA褲子。經過一番研究後，我發現這是一個非常有潛力的熱銷產品。當時，我的第一個問題是，這個產品需要投資多少錢？」

她萬萬沒有想到那筆投資金額僅需60令吉。她笑著繼續說道：「我還以為我要投資一筆錢進貨呢，後來才發現原來這是一份直銷業務。我的BE旅途就這樣開始了！」

至於Jacky，故事則不一樣了。「我本來就非常抗拒直銷，身邊朋友若遊說我加入直銷總逃不過我的『毒舌』。所以，我當然對Pauline對BE和AULORA褲子的熱忱抱著懷疑態度和觀望的立場。Pauline總是邀我和她一起出席BE會議，但是每一次我總是找藉口推託。」

不過，他知道他不可能一直拒絕Pauline的邀請。當上線RCCA蔡智軍剛好到訪時，Jacky決定是時候對Pauline的新事業表示興趣，於是出席了一場會議。在那裡，他對人脈生意和現代直銷的深度與模式大開眼界，而後來的事也毋庸贅述了。



BE Lifestyle Travel 劉墨爾本



眾人與創辦人合照



夢想車

組織越大，越是容易

過去「疫」年，這對夫婦深感慶倖有BE一起同行。對他們來說，BE正是為這個充滿挑戰的時期量身定做的一份業務和事業。

「在傳統和實體業務中，規模越大，則越需要擴展，風險也就越高。這一波疫情讓我們看到了傳統業務是多麼的脆弱和不堪一擊。事實上，對於傳統業務來說，規模越大，越是艱難。」

“

「但是在BE，組織越大，則越是輕鬆容易。」這對夫婦總結說道。

