

與公司創辦人合照



一份朝陽的 長青事業

RCCA Agnes Hiew &
Ho Yong Heng

前婚紗店業者

RCCA Agnes 和Hendry夫婦倆都是經驗老道的生意人，他們曾經經營自己的婚紗事業長達15年，所以不管是綫上業務的崛起還是傳統業務實體店的興衰，他們都可以講出整個市場趨勢的變化。如今他們要以他們豐富的經驗告訴大家，BE并不只是一個趨勢——而是一份朝陽的長青事業。

鼎盛時期擁有3家婚紗店

Agnes和Hendry在年輕時就開始接觸婚紗行業。打工多年後，他們更在新山開設了自己的婚紗店。

「在2000年，網絡科技還不發達，婚紗和專業攝影設備非常昂貴也不普遍，所以你必須光顧婚紗店才能買到合適的禮服、拍攝到專業的婚紗照。這也造就了婚紗業在2000年來到了巔峰期。我們在那時一共開了3家婚紗店！」但隨著互聯網的發達，人們可以在網上輕易找到更多可負擔的選擇和方案，婚紗店也不再是人們唯一的選擇。雖然他們已經很努力，咬緊牙關的撐著慢慢走下坡的生意，最終在2017年他們還是敵不過現實，必須結束經營了15年的婚紗店。



夢想車



與上綫合照



當時，Hendry毅然地重返朝九晚五的銷售工作，而Agnes則開始從事微商兼化妝師。她說：「過去的經驗讓我很清楚，不管是化妝還是微商，不是不賺錢，但却很難做長久。在微商裏我必須一直囤貨，承擔貨損的風險，加上公司政策不斷的更改都讓我非常苦惱。化妝方面，我必須面對一個殘酷的事實，不管手藝多好，顧客只會對年輕漂亮的化妝師有信心，遲早我也會被淘汰。」

感動一輩子的事業

由于自己和全家人都受惠于BE高素質的產品，Agnes開始對BE事業的生意模式產生興趣。在第一次接觸BE國際的市場計劃後，她馬上就被汽車和房屋基金所吸引。「這門事

業不需要成本，不必煩員工、租金、囤貨、資金等問題，根本就是零風險的黃金事業機會。再加上現在進入了互聯網的時代，人們的健康意識也不斷提升，我們只需要通過做分享，建立起屬於自己的組織網絡就可以了。做BE事業太簡單了，我們只需要通過 BE4U 應用程序，全世界的市場都是我們的市場。」

在BE事業裏，最觸動他們的是BE文化和導師的領導。「在傳統業務中，同行如敵國，競爭激烈且殘酷。爲了生存和脫穎而出，你必須自私，因爲沒有人會和你分享他們的成功秘訣。但在BE，我們都有上綫導師在旁用心指導和支持你。在這裏，你不僅學會如何經營事業，更難能可貴的是你學會了如何讓自己變得更優秀，照顧好身邊的人，更學會如何成爲別人的導師，把他們栽培成下一個領袖，讓他們也把事業建立起來！」

其實，Agnes和Hendry在BE所得的成就遠比他們想象的要多。「我們一直想從新山搬回吉隆坡，以便和家人住得更近。真的沒想到20年後，因爲BE事業我們終於辦到了！」



產品分享



BE Lifestyle Travel 到韓國



Agnes最後說道：「這是一個千載難逢的機會。抓緊機會，向前沖吧！」



BE Lifestyle Travel 到澳洲墨爾本