



## 從掙扎生存到 跨越巔峰： 十年堅毅與轉型 的力量

RCCA DK SITI NASRUN  
HIDAYATI PG HJ MOHD DAUD /  
VIKRI MURDIANSYAH

10年的商人



### 傳統副業的現實

十年以來, DK Siti 和 Vikri 在汶萊一直過著傳統商人的生活。他們經營一家以流行服飾和女裝為主的時尚精品店。從外人看來, 他們是成功的創業者, 但他們實際只是過著「勉強維持生計」的生活。

「我們做了十年的商家, 但因為我們沒有系統, 那始終只是一家小店。」DK Siti 回憶道。儘管她曾當過製造業的銷售經理, 但她和 Vikri 都發現, 傳統生意需要不斷地付出努力才能維持運轉。「那時候, 我們的儲蓄不足以讓我們全家出去度假, 也蓋不起房子, 那純粹是一種維持生計的生意。」

### COVID-19 的催化作用

疫情爆發時困難加劇, 物流停滯, 供應鏈中斷, 實體店面臨封鎖的殘酷現實。正在這段充滿不確定性的時期, 一位堅持不懈的顧客向 DK Siti 介紹了 BE 國際的「1-3-9 策略」。

起初, DK Siti 和 Vikri 並沒有打算尋找新的機會, 因為他們只專注於挽救自己多年來的心血。然而, DK Siti



在 BE THE LEGEND 獲得 RCCA 表揚

決定獨自參加一次分享會, 令她驚訝的是, 在她分享 BE 遠景的第一個月, 她就成為了大使(Ambassador)。到第二次疫情封鎖時, 他們從 BE 所獲得的收入已遠遠超出預期。

### 系統的力量

關鍵的轉折點出現在 DK Siti 和 Vikri 意識到, 與他們的實體店相比, BE 國際的可擴展性更加強。DK Siti 說道:「我曾對 Vikri 說:『在等待傳統生意恢復的同時, 何不讓我專注發展 BE 的事業?』但隨後, 我們的團隊網絡不斷擴大, 短短一年內, 收入和網絡呈爆發式的增長。這是一個零資金生意模式, 卻超越了我們十年來所建立的一切。」

他們最終作出了大膽的決定——僱用一位經理來打理精品店，好讓 DK Siti 一心專注發展BE事業，而 Vikri 則管理他們其他的業務。如今，他們已經不再親自經營實體店，而是共同領導一個全球性的組織網絡。

### 培養人才，而不只是銷售

DK Siti 和 Vikri 在五年內成為 RCCA 的成功之道建立在他們的教育與品格理念之上。他們把重心從「銷售者心態」轉向「領導者心態」，並特別針對其他商人和 Z 世代。



與組織團隊一起參加 BE 訓練營



B.O.S 与文莱网络合作

「我們的願景是幫助更多年輕人實現他們的潛能。在我們的網絡裏，有一些領導者在加入BE之前是失業的，如今他們正走上成為RCCA的道路，並且每個月都能在經濟上回饋父母。」「這是關於教會他們責任感、紀律以及領導他人的勇氣。」

### 確定與感恩的人生

今天，對於 DK Siti 和 Vikri 來說，以往勉強維持生活的日子已經成為過去。他們現在正在無貸款地建造自己的夢想家園。這種財務上的確定性，是他們在傳統零售行業十年期間從未想像過的。

「我們活出BE。我們百分百相信創辦人的願景。」他們說：「BE已經達到另一個層次。這是一個公平的機會，只要你順勢而為便行。」

與導師回顧



### 給下一代的智慧之言

對 DK Siti 和 Vikri 來說，成功首要是內在的修煉，然後才會轉化成外在的現實。

「當你想成為一個成功的人，首先需要打造你的品格。當你的品格堅不可摧時，你的成功就會像參天大樹般穩固。從內而外散發美麗，並始終懷著感恩的心。」