



# 成为被记得的人

RCCA Annie Lau Ai Na  
(手机店业者)



早在加入BE之前，RCCA Annie已经是一位成功的企业家。她拥有9家手机专卖店，代理各大国际品牌，当中包括华为。这一切都是她在手机行业辛苦打拼18年的成果。那么，她到底是如何涉足直销业的呢？在众多直销公司当中，她又为何偏偏看中了BE呢？且来看看Annie坦率真诚的分享。

## 本来，从事BE是为了放松心情

一直以来，Annie是一名刻苦耐劳的人。打从求学时期开始，她就开始了半工读的日子。随着毕业踏入社会之后，她也身兼两职。即使到她创业开始了手机业务，她仍然在做其他兼职。

Annie笑着说道：“该怎么说呢？我从小到大都是这样，喜欢让自己忙东忙西的。我享受辛勤工作所换回来的成果。”

因此，当她接触到BE时，她自然而然地就以兼职性质开始业务，完全不曾有过全职的念头。

“起初，我抱着兼职心态从事BE，让我可以暂时从繁忙的手机业务中抽离，喘一口气。慢慢地，我发现每个从事BE的人都是那么的开心、有趣和充满活力。他们是那么享受BE业务的每一点一滴。这很让我好奇。”





## 从兼职到真正投入

随着Annie越来越投入BE业务的运营时，她渐渐发现BE和传统业务有着天差地远的区别。她说：“是的，我的手机业务很赚钱，但是个中辛酸只有自己知道。销路、存货、死货、租金、工资等等，这些都是最令我头痛的事。不过，BE业务很不一样，无压力。我只需要做的就是尽量分享、尽量认识新朋友。”

Annie继续说道：“在我的工作生涯里，我从来不曾有过像在BE所获得的满足感。看到人们的生活变得更好，自己的举动被人们感激和赞赏，和大伙儿像一家人般一起经营BE，这一切都是最纯真的幸福、喜悦。我的所得收入和手机业务一样，但是在这里我却不需要担心任何事情！”

Annie表示在行动管制期间，如果她只有手机业务可以寄托，她一定会为了业务而寝食不安。

“在行动管制期间，我的BE业务却如常运作。从物流到线上会议、活动和研讨会，公司都竭尽全力确保一切顺利进行，无需我们操心。很多生意在行动管制期间都受到重创。但是，BE香港分公司却如期在五月正式开业！”



## “我要成为被记得的人”

Annie想起当她还是个手机促销员（在她开创手机业务之前）的时候，母亲说到人们不会天天买手机，所以担心她会收入不定。但是在BE, Annie却认为人们在任何时候都会想要健康、美丽、生活素质和财务自由。

“所以，我要帮助人们取得这一切。我要人们记得谁是Annie Lau，那个曾经启发和改变他们人生的人。我要成为那个人，而我会和BE一起办到。”