



表扬之夜



“

“想”是问题。

“做”是答案。

RCCA Chris Bong & Frederick Ho

宠物店业者及前总经理

RCCA Chris和Frederick在加入BE前各自事业有成。Frederick在企业界有超过40年的经验，而Chris的事业生涯也非常精彩，曾是书记、销售员，也经营过民宿，直到后来开了一家宠物店。

遇见BE，却让他们找到一个更理想的平台去活出更精彩和有意义的人生。

成功的代价

在加入BE之前，Chris经营着宠物店生意。除了热爱宠物美容，也热心于TNR结扎放养活动。开宠物店一直都是她的梦想，所以业务再忙，她依然非常开心满足。“因为工作需要，我必须长时间站立，而慢慢地健康也开始受到影响。一天，我看到客户在脸书分享Aulora裤子的贴文。她是宠物店的常客，而我也发现她最近的气色变好，整个人看起来精神奕奕。因此，尽管她不曾亲自跟我分享过Aulora裤子，我还是被她的贴文吸引，决定投资一条Aulora裤子，希望能够改善我的健康问题。”



属于我们的梦想车

在三星期内，Chris发现她的健康问题渐有起色。当有人问起她的健康和气色的转变时，她自然而然地就跟他们分享BE。她的BE事业，就是这样开始的。

3H – 成功的钥匙

起初，Frederick对Chris从事BE一事抱着远观态度。对他来说，直销就是囤货和强行推销。但是，经过一番深入了解，BE的事业模式却令他深感叹服。“这是一份以3H（Hardworking努

力、Honest诚实、Humble谦卑) 为本的事业。我必须承认太太从事BE后，性格也变得更好。此外，创办人对所有IBO的谦恭和尽责态度，也启发了我要以同样态度待人处事。”

Frederick在年轻时曾想过要成为一名医生，只可惜当时的家境不允许他出国留学。Frederick笑着说：“所以，每当我看到客户的健康有所改善，我都替他们感到开心。这就是我们在BE的最大收获。接下来，我希望能看到更多的团队成员赚取更好的收入，迈向财务自由的人生。”

直销——试试又何妨呢？

大多数人对直销的第一印象都不好，Chris曾经



BE Lifestyle Travel 到墨尔本



与上钱共聚晚餐



BE Lifestyle Travel 到迪拜

也一样。她说道：“在拒绝之前，你应该问问自己为什么不喜欢直销？是因为单方面听过太多有关直销的负面消息才有所抗拒吗？我是过来人。说实话，只要放下成见打开心扉去尝试这份事业，你会发现直销完全和你想象中的不一样。” Frederick继续说：“BE和你想象中的直销完全不一样。这个平台不需要大量资金，而且和我之前的所有工作相比，在这里我可以在更短的时间内成功。所以说，我有什么理由不喜欢直销呢？”

Chris继而分享道：“我的学历并不高，但我是一个非常努力的人。在BE，我的努力却不但为我，也为我的家人姐妹好友带来更丰硕的成果，生活变得更精彩充实。显然的，选择比努力更重要！”



这对夫妇总结说：“生命中唯一不变的就是改变。所以，改变自己让生命更有意义。别想太多，做就是了。记得，‘想’是问题，‘做’是答案！”



Chris的大姐和姐夫，及二姐如今也一起从事BE。