



Recognition Night



“

Sekadar memikirkan masalah tidak akan menyelesaikannya. Harus bertindak!

RCCA Chris Bong & Frederick Ho

Pemilik Kedai Haiwan Peliharaan & Bekas Pengurus Besar

RCCA Chris dan Frederick sedia berkecimpung dalam kerjaya masing-masing sebelum BE. Frederick mempunyai pengalaman lebih dari 40 tahun dalam dunia korporat. Manakala Chris mempunyai portfolio yang lebih menarik - daripada bekerja sebagai seorang kerani pentadbir hingga melakukan penjualan, mengoperasikan sebuah inap desa (homestay) dan memiliki sebuah kedai haiwan peliharaan.

Tetapi ketika mereka menemui BE, mereka menemui sebuah platform yang menambahkan makna dan erti dalam kehidupan mereka.

BERJAYA PADA KOS KESIHATAN

Sebelum BE, Chris memiliki sebuah perniagaan kedai haiwan peliharaan yang berjaya. Selain menyukai kerjayanya, beliau juga bergiat aktif dalam aktiviti pelepasan dan ligasi TNR. Sudah menjadi impiannya untuk memiliki sebuah kedai haiwan peliharaan. Oleh itu, pada peringkat permulaan, beliau amat gembira walaupun sibuk dengan jadualnya. “Saya perlu berdiri berjam-jam untuk menjalankan tugas saya dan ini akhirnya menjejaskan kesihatan saya. Pada suatu hari, saya terbaca catatan FB pelanggan saya tentang Aulora Pants. Beliau seorang pelanggan tetap dan



Kereta impian kita

saya juga memperhatikan peningkatan penampilan luaran dan kesihatan keseluruhannya. Walaupun tidak pernah beliau berkongsi tentang Aulora Pants sebelumnya, ketika saya melihat catatannya, saya memutuskan untuk membelinya, dengan harapan dapat membantu mengurangkan masalah kesihatan saya.”

Dalam masa 3 minggu, masalah kesihatannya mereda. Secara semula jadi, beliau berkongsi dengan orang lain ketika ditanya tentang peningkatan kesihatan dan kulitnya. Dan begitulah beliau terlibat dalam perniagaan dan selebihnya adalah sejarah.

3H - KUNCI KEJAYAAN

Pada mulanya, Frederick cuma memerhatikan dari jauh penglibatan Chris di dalam kerjaya BE kerana beliau berpendapat bahawa jualan langsung bermaksud membeli stok dan penjualan keras. Ketika beliau mengetahui bagaimana perniagaan BE dijalankan, beliau berasa kagum. "Perniagaan ini berdasarkan pada 3H (Bekerja keras, Jujur, Rendah diri) dan saya harus mengakui perubahan pada perwatakan isteri saya (menjadi lebih baik) dan rendah diri serta tanggungjawab pengasas terhadap semua IBO memberi inspirasi kepada saya untuk menerapkan sifat yang sama."

Frederick ingin menjadi seorang doktor ketika beliau masih muda tetapi ibu bapanya tidak mampu membiayainya ke luar negara untuk melanjutkan pelajaran. "Saya sangat teruja apabila melihat peningkatan kesihatan pelanggan saya atau ketika kesakitan mereka berkurangan. Ini adalah bahagian yang paling memperkaya dalam perjalanan BE kami."

Perkongsi produk



BE Lifestyle Travel ke Melbourne



Makan malam bersama upline



BE Lifestyle Travel ke Dubai

Selanjutnya adalah melihat ahli pasukan saya memperoleh pendapatan tambahan dan mencapai kebebasan kewangan," Frederick berkongsi secara ghairah.

MENGAPA KATAKAN TIDAK KEPADA JUALAN LANGSUNG?

Kebanyakan orang mungkin tidak menyukai jualan langsung pada mulanya. Chris berkata, "Tetapi, adakah kerana mendengar terlalu banyak berita negatif mengenai jualan langsung sehingga anda menolaknya? Secara ikhlas, selagi anda mengetepikan prasangka dan membuka hati anda untuk mencuba perniagaan ini, anda akan mendapati bahawa jualan langsung sebenarnya amat berbeza dengan yang anda bayangkan." Frederick terus berkata, "BE sangat berbeza daripada pendapat anda mengenai jualan langsung. Platform ini tidak memerlukan modal yang besar dan ini membolehkan saya berjaya dalam masa yang singkat berbanding dengan pekerjaan saya sebelumnya. Jadi, mengapa saya tidak menyukai jualan langsung?"



Pasangan itu membuat kesimpulan, "Satu-satunya perkara yang berterusan dalam hidup adalah PERUBAHAN. Jadi, ubah untuk menjadikan hidup anda lebih bermakna. Jangan berfikir terlampau teliti. Lakukan saja dan keraguan anda akan lesap."



Chris kini berjuang di BE dengan kakak sulung, kakak kedua dan kakak ipar sulung