



Jangan menurunkan taraf impian anda hanya untuk menyesuaikan realiti!

RCCA Cyndy Gooi
(Eksekutif Acara/Pemasaran)

RCCA Kelvin Yeap
(Ahli Perniagaan)



RCCA Cyndy Gooi pernah berimpian untuk menjadi seorang ahli perniagaan, mungkin sebuah butik fesyen atau kedai haiwan kesayangan. Namun, impiannya tidak pernah menjadi kenyataan kerana kekurangan modal. Suaminya pula mempunyai sebuah perniagaan logistik dan pembinaan, dan melalui beliau, Cyndy sedar bahawa menjadi seorang peniaga tradisional tidak semewah yang difikirkannya.

“Ya, sejak di universiti, saya berimpian untuk memandu kereta mewah dan menjalani kehidupan yang selesa, dan saya berpendapat bahawa menjalankan perniagaan sendiri merupakan cara untuk mencapainya,” RCCA Kelvin Yeap berkongsi. “Tetapi setelah menjalankan perniagaan saya selama lebih 12 tahun, kehidupan saya bertentangan dengan impian saya. Saya selalu sibuk, tertekan dan bimbang perniagaan saya akan dipengaruhi oleh faktor di luar kawalan saya, seperti krisis ekonomi.”

Bermula dengan MLM

Seorang suri rumah, Cyndy memutuskan untuk mencuba perniagaan BE setelah mengetahui potensi MLM. “Ini merupakan suatu peluang yang baik untuk suri rumah seperti saya kerana ia sejenis perniagaan berisiko rendah yang memerlukan modal rendah dan dilengkapi dengan pakej lengkap: sistem, garis panduan, dan yang paling penting, mentor.”

Sebagai seorang ahli perniagaan, Kelvin mengalu-alukan peluang BE. “Model perniagaan asasnya masih sama. Bezanya cuma perniagaan tradisional ialah model B2B manakala jualan langsung ialah model B2C (perniagaan kepada pengguna),” jelas Kelvin.

“Dalam beberapa tahun yang lalu, saya mendapati bahawa industri MLM memiliki potensi besar dan saya terpesona dengan perkembangan rangkaian dan pendapatan, sesuatu yang sukar dicapai dalam perniagaan konvensional.”

Perubahan minda

Pada mulanya, Cyndy bergelut untuk menjual produk dan mencapai persetujuan dalam urusniaga BE. Setelah secara peribadi mengalami dan memperoleh manfaat daripada produk BE, keyakinannya bertambah dan ketika itulah beliau menyedari bahawa kunci dalam perniagaan ini adalah menyayangi dan mengambil berat. “Berkongsi bermakna mengambil berat. Saya mendapat banyak maklum balas positif daripada perkongsian saya. Orang ramai menghargai pertolongan saya. Kini, saya amat menikmati kegembiraan sederhana dalam berkongsi - berkongsi dengan orang lain tentang bagaimana saya dan keluarga saya memperoleh manfaat daripada produk BE. Bayarlah ke depan,” katanya.

Berbeza daripada Cyndy, Kelvin tidak menghadapi sebarang cabaran awal dalam perniagaan BE. “Sebarang perniagaan akan menghadapi masalah. Tetapi masalah yang dihadapi di BE amat kecil berbanding dengan perniagaan konvensional. Dalam perniagaan saya dahulu, kesalahan kecil boleh mengakibatkan kerugian besar. Tetapi di BE, kami mempunyai upline dan sokongan khidmat pelanggan syarikat untuk membantu kami menyelesaikan masalah kami.”



Platform untuk berjaya

Kelvin dan Cyndy bersetuju bahawa memilih platform yang tepat adalah mustahak untuk berjaya. “Memilih platform yang tepat adalah seperti memilih pasangan hidup yang tepat untuk kehidupan yang ‘bahagia selamanya’, di mana terdapat banyak persefahaman dan beberapa masalah hubungan dan kedua-duanya berfokus untuk membina sebuah keluarga yang bahagia dan menjadi teladan yang baik kepada anak-anak kita,” Kelvin berkata.

Cyndy mengusik, “Kami bersyukur kerana dalam hidup, kami mempunyai satu sama lain, dan dalam kerjaya, kami mempunyai BE dan keluarga BE!”