



## 授人以鱼， 不如授之以渔”

RCCA Mariam Bte Mohd Yasir

(前房地产经纪)

Anwar Bin Abdullah

(飞机备件业者)



许多成功的直销业者当初加入直销的原因通常有两个：财务所需，或健康所需。不过，Mariam的原因和大多数人不一样。她的原因是如此真挚，来看看她的故事吧。

### 不甘成为主妇

Mariam 曾经是一名非常成功的房地产经纪，当年为了有更多时间陪伴孩子而选择急流勇退。其实，她的丈夫Anwar 事业有成，她可以安然享受人人艳羡的阔太生活。她说：“我们已经住在梦想中的房子，开着梦想中的汽车，总资产达250万令吉。但是，我不甘成为一个家庭主妇！”

Mariam有想过重返房地产业务，但是房地产经纪那么忙碌，毫无时间自由可言的生活却令她不寒而栗。她说：“再者，新加坡房地产业务的规则和制度变化不断，非常耗神。”

就在那时候，Mariam 接触到直销业务。她心想，“这或许行得通”，丈夫Anwar 非常支持她的选择。



## 直销是大趋势

时间飞逝，Mariam和Anwar从事直销业不知不觉已经有17年之久。Mariam说道：“很多年前，经济学家预测直销会成为21世纪的大趋势，它果然被证实了！如今，完善的基础设施使直销变得更容易。在互联网、社交媒体和即时通讯广泛使用的时代里，任何人，即便是没有经验的人都可以凭着小资本在家开创业务。你不需要费力寻找好产品和供应商——你只需要一家顶尖的公司做你的后盾，就像BE！”

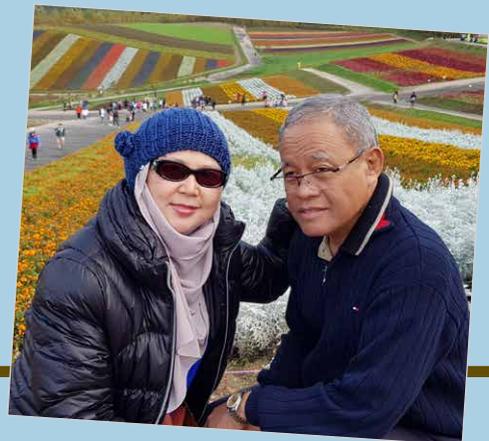
对于这点，在传统业务拥有超过40年丰富经验的Anwar深感认同。他说：“我花了将近15年才终于把飞机备件生意带上正轨稳定发展。这门生意仰赖丰富的经验、雄厚的资金和许多商业因素才能成功。每年，我的生意风险可高达一百万新元。但是在BE，这一切都无需操心。”



## 成功三宝

显然的，Mariam 和 Anwar 从事直销的目的并不是为了追求金钱上的富足。Mariam 解释说道：“身为BE 先锋领袖之一，我们的主要目标是协助组织和下线成功。他们成功了，我们才算成功。BE 的创立旨在帮助人们实现梦想，活出更有意义的人生。这也是我们的意向。”

所谓帮助人们，这当然也包括了帮助人们解决自身的健康问题。在求学时期，Mariam 曾经想过要当一名医生，“现在，我可说是圆了这个‘执医’的梦想，因为BE旗下的卓越产品可帮助人们重拾健康，最终帮助他们取得财务和时间自由。健康、财富和时间自由，是不可分割的成功三宝！”



Mariam 总结说道：

“授人以鱼只救一时之急，授人以渔则可解一生之需。这就是BE事业的意义所在！”

