



表扬之夜与创办人会晤



“  
一个人，  
走得快；  
一起走，  
走得远”

## RCCA Pauline Tong & Jacky Chan

前美容院和婚纱店业者 / 前人力资源外包商

在珀斯科廷大学毕业后，RCCA Pauline和Jacky本来打算要留在澳大利亚发展。当时，他们认为那里的工作和生活前景比较理想。

Pauline说：“如果不是父亲坚持要我回国，我想我会错过认识BE的黄金时机！”

Jacky笑着说道：“虽然我很想留在澳洲，但是我怎会愿意和她分隔两地呢，只好跟着回国了！”

### 平凡的求职路

回国后，两人很快地开始了各自的朝九晚五生涯。工作数年后，Pauline厌倦了打工生活，毅然离开多年的舒适区，赴台修读化妆课程，返马开创了自己的美容院和婚纱店。

与此同时，Jacky也前后涉足不同的业务。经过多番尝试后，他在加入BE前经营着一人力资源外包业务，成绩不俗。

### 职业转型

努力多年后，他们的事业可谓各有所成。从逻辑上而言，他们根本没有理由舍弃现有的事业成就，在BE从头开始。为何事情会有这样的变化呢？



BE Lifestyle Travel 到迪拜

Pauline分享说：“我多次从客户那里听说到Aulora裤子。经过一番研究后，我发现这是一个非常有潜力的热销产品。当时，我的第一个问题是，这个产品需要投资多少钱？”

她万万没有想到那笔投资金额仅需60令吉。她笑着继续说道：“我还以为我要投资一笔钱进货呢，后来才发现原来这是一份直销业务。我的BE旅途就这样开始了！”



至于Jacky，故事则不一样了。“我本来就非常抗拒直销，身边朋友若游说我加入直销总逃不过我的‘毒舌’。所以，我当然对Pauline对BE和Aulora裤子的热忱抱着怀疑态度和观望的立场。Pauline总是邀我和她一起出席BE会议，但是每一次我总是找借口推搪。”

不过，他知道他不可能一直拒绝Pauline的邀请。当上上线RCCA蔡智军刚好到访时，Jacky决定是时候对Pauline的新事业表示兴趣，于是出席了一场会议。在那里，他对人脉生意和现代直销的深度与模式大开眼界，而后来的事也毋庸赘述了。



众人与创办人合照

BE Lifestyle Travel 到墨尔本



梦想车

### 组织越大，越是容易

过去“疫”年，这对夫妇深感庆幸有BE一起同行。对他们来说，BE正是为这个充满挑战的时期量身定做的一份业务和事业。

“在传统和实体业务中，规模越大，则越需要扩展，风险也就越高。这一波疫情让我们看到了传统业务是多么的脆弱和不堪一击。事实上，对于传统业务来说，规模越大，越是艰难。”

“

但是在BE，组织越大，则越是轻松容易。”这对夫妇总结说道。

