



从挣扎生存到 跨越巅峰： 十年坚毅与 转型的力量

RCCA DK SITI NASRUN
HIDAYATI PG HJ MOHD DAUD /
VIKRI MURDIANSYAH

10年企业主



传统副业的现实

十年以来，DK Siti 和 Vikri 在汶莱过着传统企业主的生活。他们经营一家以流行服饰和女装为主的时尚精品店。从外人看来，他们是成功的创业者，但现实却是“勉强维持生计”的生活方式。

“我们做了十年的企业主，但我们没有系统，那始终只是一家小店。” DK Siti 回忆道。尽管她曾是制造业的前销售经理，但她和 Vikri 发现，传统生意需要不断付出努力才能维持运转。“那时候我们的储蓄连建一栋房子都不够，也无法带全家去度假。那纯粹是一种维持生计的生意。”

COVID-19 的催化作用

疫情爆发时，困难加剧。物流停滞，供应链中断，实体店面临封锁的严酷现实。正是在这段充满不确定性的时期，一位坚持不懈的顾客向 DK Siti 介绍了 BE International 1-3-9 策略。

起初，DK Siti 和 Vikri 并没有打算寻找新的机会，因为他们专注于挽救自己的精品店。然而，DK Siti



在 BE THE LEGEND 获得 RCCA 表扬

决定独自参加一次分享会。令她惊讶的是，她在第一个月分享BE远景后，就成为了大使(Ambassador)。到第二次疫情封锁时，他们在 BE 所获得的收入已远超预期。

系统的力量

转折点出现在DK Siti和Vikri意识到，与他们的实体店相比，BE International的可扩展性更强时。DK Siti 说道：“我对 Vikri 说：为什么不让我专注于 BE，同时等传统生意恢复呢？”“但随后，团队网络不断扩大。短短一年内，收入和网络呈爆发式的增长。这是一个零资金生意模式，却超越了我们十年来所建立的一切。”

他们最终做出了大胆的决定——雇用一位经理来打理精品店，让 DK Siti 可以全身心专注于 BE 事业，而 Vikri 则管理他们的其他业务。如今，他们已经不再在店里工作，而是共同领导一个全球性的组织网络。

培养人才，而不仅仅是销售

DK Siti 和 Vikri 在五年内作为 RCCA 取得的成功之道，建立在教育与品格的理念之上。他们将重心从“销售者心态”转向“领导者心态”，特别针对其他企业主和 Z 世代。



与组织团队一起参加 BE 训练营



B.O.S 与文莱网络合作

“我们的愿景是帮助更多年轻人实现他们的潜能。我们网络里有些领导者，在加入BE之前失业，如今他们正走上成为 RCCA 的道路，每个月都能在经济上回馈父母，”DK Siti 自豪地分享道。“这是关于教会他们责任感、纪律以及领导他人的勇气。”

确定与感恩的人生

今天，对于 DK Siti 和 Vikri 来说，以往勉强维持生活的日子已经成为过去。他们现在正在无贷款地建造自己的梦想家园。这种财务上的确定性，是他们在传统零售行业十年期间从未想象过的。

“我们活出BE。我们百分百相信创办人的愿景。”他们说。“BE已经达到另一个层次。这是一个公平的机会，只要你顺势而为就行。”

与导师回顾



给下一代的智慧之言

对 DK Siti 和 Vikri 来说，成功首先是内在的修炼，然后才会成为外在的现实。

“当你想成为一个成功的人，首先需要打造你的品格。当你的品格坚强时，你的成功就会像参天大树般稳固。从内而外散发美丽，并始终怀有感恩的心。”