



Nanti mungkin sudah terlambat, jadi jangan menunggu!

RCCA Calvin Wong Ung Tee
(Investor real estat)

RCCA Kiew Hieh Siong
(Ibu rumah tangga)



RCCA Calvin Wong adalah seorang pendongeng alami. Percakapan dengannya pasti akan ‘menyegarkan’ Anda, karena dia punya cara untuk menyemangati orang lain dengan pikiran dan energi positifnya.

Ragu-ragu kemudian percaya

Calvin mulai bekerja ketika dia berusia 18 tahun. Selama lebih dari 20 tahun, dia bekerja di sebuah perusahaan kayu dan melihat perkembangannya dari beberapa karyawan menjadi lebih dari 15.000 karyawan, dari perusahaan kecil hingga menjadi perusahaan publik. “Di usia 45 tahun, saya hampir pensiun,” ujarnya.

Dengan profil karir yang cemerlang selama 25 tahun, Calvin tidak pernah kekurangan peluang bisnis di sekitarnya. Namun, tidak ada peluang bisnis yang menarik perhatiannya.

Partisipasinya dalam MLM merupakan kejutan besar bagi banyak orang. Semuanya bermula ketika istrinya, Hieh Siong, diperkenalkan dengan AULORA Pants untuk mengatasi masalah varises yang dideritanya. Saat pertama kali mendengar tentang manfaat AULORA Pants, dia berkata: “Apakah kamu bercanda? Bagaimana celana bisa membantu?”





Tapi celana itu adalah testimoni mereka sendiri. Ketika varises istrinya membaik dan berat badannya turun, Calvin mulai bercerita kepada teman-temannya tentang mukjizatnya dan terkejut dengan tanggapan yang diterimanya. "Mereka semua tertarik dan mulai memesan celana itu dari saya! Mereka bahkan tidak menanyakan harga celananya!"

Namun Calvin menolak ide untuk menjalankan bisnis ini. Dan kemudian dia bertemu dengan pendiri BE, Lee Suet Sen.

Setelah pertemuan selama satu jam dengan Pak Lee, Calvin yakin bahwa inilah bisnis yang dia cari. Faktor penentu yang memperkuat keputusannya untuk bergabung dengan BE adalah latar belakang perusahaan, pendiri dan visi pendiri.

"Saya sangat terharu ketika Tuan Lee ingin bertemu dengan saya. Saya kan hanya anggota biasa," ujarnya.



Menjadi mentor seseorang

Banyak orang mengasosiasikan penjualan langsung dengan 'menjual'. "Tidak, di BE, kami memulai sebagai konsumen. Ketika Anda merasakan manfaat dari suatu produk, tentu saja Anda ingin memberi tahu orang lain tentang produk tersebut. Di BE, kami tidak mengajari orang untuk menjual. Kami mendorong mereka untuk berbagi," kata Calvin.

Dengan pengalaman hidup dan kariernya yang berlimpah, Calvin tahu bahwa hidup bukanlah tentang berapa banyak uang yang dihasilkan seseorang, namun berapa banyak orang yang Anda bantu.

"Ketika tujuan Anda adalah menghasilkan lebih banyak uang, Anda akan kesulitan mencapainya. Manusia mempunyai dua kaki, tetapi uang kertas mempunyai empat kaki (dalam bahasa Cina, kata "sudut" dan "kaki" adalah homonim). Itu sebabnya Anda tidak akan bisa menghasilkan uang sebanyak-banyaknya. Namun bila Anda berbagi dengan hati yang tulus, Anda akan menarik kekayaan. Bukankah itu lebih mudah?"

Calvin mengatakan bahwa banyak orang bertahan di tempat mereka karena rasa takut – takut meninggalkan zona nyaman mereka, takut akan terlambat untuk berubah, dan takut akan terlambat untuk terjun ke perahu sampan.

"Peluang sering kali ada pada saat ini. Berhentilah mengatakan pada diri sendiri 'nanti'. Ketika 'nanti' datang, Anda akan menyesal ketika 'terlambat,'" katanya menyimpulkan.