Berfoto dengan pendiri

Karier yang selalu hijau mengharga perjuangan Anda

RCCA Agnes Hiew & Hendry Ho
Mantan pemilik toko pengantin

RCCA Agnes dan suaminya Hendry adalah pebisnis yang sangat berpengalaman dan telah melalui lika-liku bisnis konvensional selama 15 tahun. Maraknya bisnis online yang menyalip bisnis konvensional semakin meyakinkan mereka untuk meyakinkan dunia bahwa karir BE selalu terdepan dalam tren karena menggabungkan kekuatan bisnis online dan offline.

3 toko pengantin di masa kejayaan mereka
Pasangan ini telah terlibat dalam industri pengantin sejak mereka masih muda. Setelah bertahun-tahun berusaha, mereka akhirnya memiliki toko pengantin di Johor Baru.

"Memang ada sesuatu yang istimewa dalam karir kami, apalagi ketika akses internet dan peralatan fotografi mahal dan langka. Toko pengantin menjadi satu-satunya pilihan bagi pasangan untuk mendapatkan gaun pengantin cantik dan sesi foto profesional. Faktanya, kami membuka 3 cabang pada puncak karir kami di tahun 2000. Namun, sulit untuk mempertahankan bisnis ini ketika kami memasuki era digital karena masyarakat memiliki akses yang mudah ke pilihan yang lebih banyak dan terjangkau di internet." Sekeras apa pun mereka berusaha, perjuangan mereka selama 15 tahun akhirnya berakhir saat mereka memasuki era baru.

Hendry kemudian kembali ke pekerjaannya sehari-hari di bidang penjualan sementara Agnes melakukan dua pekerjaan menjual WeChat dan sebagai seorang penata rias.

Mobil impian

Berfoto bersama upline

Menghadiri lokakarya perusahaan

"Tentu, Anda bisa menghasilkan uang sebagai penjual WeChat atau penata rias, namun kenyataannya profesi ini tidak bertahan lama. Sebagai penjual WeChat, saya harus menyimpan stok dan menanggung biaya kerusakan stok saya selama pengiriman. Selain itu, kebijakan perusahaan yang selalu berubah sangat mengganggu saya. Saya juga menyadari bahwa sebagai seorang penata rias, betapapun bagusnya keahlian saya, klien hanya akan percaya pada penata rias yang lebih muda dan lebih cantik. Cepat atau lambat, aku akan menjadi usang."

Sebuah bisnis yang selalu menjadi tren teratas

Agnes langsung terpukau dengan dana tunjangan mobil dan rumah saat diperkenalkan dengan bisnis BE. Sebagai pengguna produk yang puas, dia terkesan dengan model bisnisnya. "Tidak memerlukan modal, karyawan atau sewa tempat. Ini sebenarnya adalah peluang bisnis bebas risiko.

Kita hidup di era internet dan kesadaran kesehatan yang semakin meningkat. Yang kita butuhkan hanyalah berbagi dan membangun jaringan. Dengan aplikasi BE4U kita dapat dengan mudah mengakses pasar internasional. Bisnis BE sesederhana itu."

Saat mereka melanjutkan bisnis BE, mereka terkesan dengan bimbingan yang ada. "Dalam bisnis konvensional, mitra industri adalah pesaing Anda. Persaingan itu brutal. Untuk bertahan hidup dan berkembang, Anda harus egois. Tidak ada seorang pun yang akan berbagi resep suksesnya dengan Anda. Namun di BE, kami mendukung pembimbingan. Semua orang siap membimbing dan mendukung Anda. Di sini, Anda tidak hanya diajari cara menjalankan bisnis, yang lebih penting lagi Anda belajar cara menangani diri sendiri dan cara menjaga orang-orang di sekitar Anda. Anda juga belajar membimbing orang lain, mempertajam keterampilan kepemimpinan mereka, dan membantu mereka membangun bisnis!"

Agnes dan Hendry telah mencapai lebih dari yang mereka bayangkan. "Kami selalu berharap bisa kembali ke KL agar lebih dekat dengan keluarga. Setelah 20 tahun, kami akhirnya mampu mewujudkannya."

Sharing produk

BE Lifestyle Travel ke Korea

"Inilah peluangnya. Raih, maju dan jangan melihat ke belakang lagi," tutup Agnes dalam sharingnya.

BE Lifestyle Travel ke Melbourne, Australia