

The 商頁 PAGE

洞悉商機 • 享優生活

贈閱

2021

1-2月號



S.L.HO

康莊的領軍靈魂人物
創辦人暨執行主席及總裁

傳承康莊精神 領航直銷行業



你有投资的技能吗？

我讲课的内容很广，包括投资理财，因为牵涉的数目比较大，且日新月异，不会枯燥乏味，时常会有惊喜，有快乐。

多数人了解罗伯清琦的ESBI (Employee, Self-employed, Business owner and Investor, 知道最终必须成为投资者，但是每个岗位所需的技能 (skills) 不同，所以有些就停留在E或S的阶段。

有些销售做很好的人，完全不能带团队，因为这些「个人英雄」者，不能忍受那些做事情速度慢一点的人，且急性子，跟这些主管处事的下属，最后都「顶不顺」而离开。

个人销售和带人的技能有很明显的不同，所以不能「换挡」的人就只能做一种事。个人销售要做好，必须懂多一点的技术性技能，例如汽车推销员必须懂车的马力，安全性能有哪些，跟同等级的车比较，哪些性能是对方没有的。可是成为经理后，带人的技能和你懂多少车的性能完全没有关系，因为



你现在是管人。例如管理者必须懂得做规划，要能很有效地传达讯息，执行力要强，懂得激励下属等。

经营一间公司和管理一小组人又是完全两回事。很多人做手套，有些可以大到占市场的30%，有些却1%不到，跟领导人绝对息息相关。

经营企业所牵涉的层面很广泛，所以要了解的事情比较多，包括经济、趋势、市场需求、客户口味等。

最后赚很多钱却整天喊没钱的老板，肯定是对投资理财缺乏知识；只懂得节俭，不知道市场上还有很多理财的项目，可以把公司所赚到的钱极大化。

如果脸书的创办人扎克伯只会技术性的技能(开始脸书时需要)，只会写电脑程序；就不可能成为世界十大首富之一，因为要做到像脸书这种规模和公司上市，必须要有经营企业的技能。

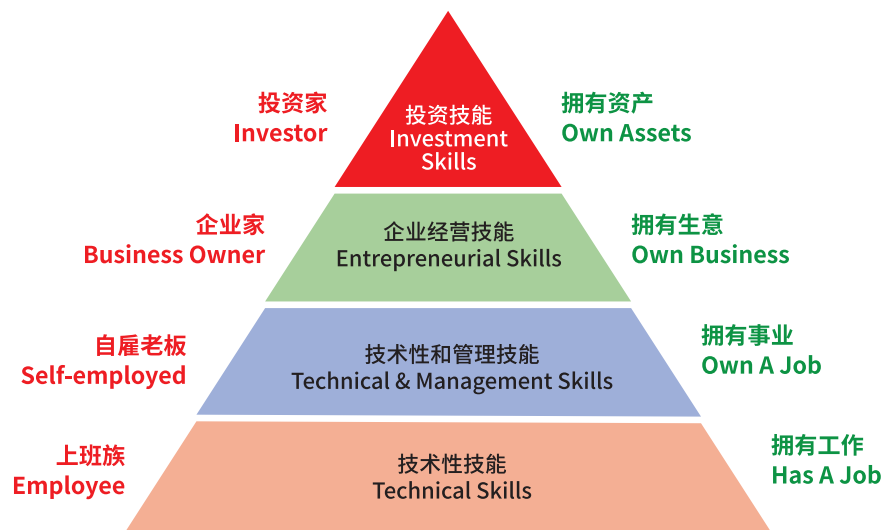
市面上有很多医生、工程师、会计师、律师都不是超级有钱(比上不足，比下有余)，因为他们是专业人士，非常技术性，缺乏企业家的精神。

企业家和这批人的最大差别是有冒险的精神；创业一定有风险存在，很难很精准地算出最后会有多少获利。可是对工程师来说，不精准的算法是有很大风险的(算不准可能楼会倒塌)。

要有钱又有闲，一定要懂得金字塔上面的投资技能(上图)，可是很多人却懒得动脑筋，不喜欢做研究，只会听朋友讲那支股票好，最近「要炒」这支股，就进场「投资」。

马来西亚有一个非常奇怪的现象，就是喜欢研究的人往往是比较没钱，那些听消息就买股票的人都比较有钱，这也是为什么马来西亚会有很多「集资」的活动，因为有钱喜欢「听」别人讲投资可以赚大钱的人多。

近期因为有在讲投资香港的课题，所以遇到很多类似上述的人。我们知道某某人有钱，是潜在客户，可是讲到香港投资，再做细节分析这支IPO股有多好，最后都是不能成交，最大的原因是我们不是他们要「听」的对象，饼画得不够大。



Hierarchy Of Money Skills 赚钱技能的架构

比较了解我们讲课内容，提问题都很有水准的人，最后都是没钱买的人(最低门槛为美金五万)。

为什么懂得分析的人最终都是比较没钱?我觉得analysis leads to paralysis是最主要的原因。可是为什么不会分析反而会更有钱?这跟马来西亚的民情有很大的关系，因为在这里发达的人，多数是靠一个字 - 敢。

投资肯定有风险，且回酬越高，风险越大。只要在能接受的风险范围之内的投资，都必须考虑去做，不然就做到死也不会发达。

香港是世界的金融中心之一，2018和2019年在香港上市的公司都超过一百间，成为世界之冠。2019上市的阿里巴巴，2020年涨了接近60%，也就是说如果你投资一百万令吉，就赚了六十万，相等于银行40年的利息(假设1.5%)。P

欲知香港投资详情，请联络

Mr. Jensen (018-3915881)

拿督蔡明敏 Dato' Chua Meng Min

- ◆ 寿险，房产投资及理财顾问。担任顾问多年，桃李满天下，栽培了数十位百万富翁。
- ◆ 白手起家，创办MMTS以及Pisteuo联合创始人。目前除了在马来西亚分享经验，还经常被邀请到香港，印尼，台湾等地演讲。
- ◆ 近年来他的演讲注重在创造财富与传承，打破华人富不过三代的魔咒。
- ◆ 他的演讲风趣，特别是对管教孩子和华人思维的问题，有独特的见解。
- ◆ 他注重改变人的思维，因为「不会想」是最根本的问题。
- ◆ 六本畅销书的作者，也是The PAGE杂志社社长。



若真**牛**逼又何须**装**逼？

牛，给人的第一感觉是勤劳、敦厚、老实、默默耕耘。踏入牛年，当然得应节，拿「牛」说事，必须的。其实，以「牛」作为形容词司空见惯，除了成语、谚语、歇后语，连网络潮语都用上了。「牛逼」一词，相信大家都再熟悉不过吧？

「牛逼」，是赞赏的生活习语，指的是一个人行为上或者学识上的一种状态，形容很厉害、很彪悍的意思，而常常用作带出反差效果的形容词则是「装逼」，意思是装作很牛，假装很厉害的样子。

春天充满着希望的味道，来点轻松的文字，让大家一览「牛逼」到底是有多牛。

高档次的风马「牛」不相及

牛逼和装逼只一字之差，却是天渊之别。虽说装逼的人是否真牛，还真是说不准有没有半毛钱的关系。真品赝品尚且有可能混淆专家的判断，说到底，「装」也是一门学问，若是装得像模像样也算是一技之长，总比「骗」来的正直。什么？「装」也能称为正直吗？当然。「装」就好比太公钓鱼，你若信了也是心甘情愿。比如，你可以装作很厉害去让别人为高费用买单，但是骗钱就下三滥了，所以，「装」和「骗」并不是同一个档次的。

初生「牛」犊无需钻「牛」角尖

与其装，不如尝试成为。初生牛犊不怕虎的勇气便是打造牛逼架势的底气，一个人若总是唯唯诺诺，处处表现得低人一等，别说面对老虎了，怕是遇到小猫也该脚软了吧？再者，是便是，不是便不是，如果对自己的认知处于一知半解的状态，那么，就该重新认识自己，发掘自己的长短处，该进修就进修、该改变就改变，山不转路转、路不转人转，钻牛角尖只会让人迷失，进而对自己越来越感到陌生。

新界嘅「牛」也不会杀鸡用「牛」刀

常常听别人用广东话揶揄「新界嘅牛够勤力啦...」，后面的不必多说也知道不是什么褒奖的话。努力但没有成果便是浪费能量--这句话很残酷但却也很真实，与其很努力地假装到达了一个高度，不如真正地达到一个高度，这两者之间差以毫厘谬以千里。所以，把力量用在对的地方才能奏效，否则都是徒劳。杀鸡若用牛刀，再多的资源都不够挥霍，如此大费周章却大材小用，岂不牛逼成了傻逼？别逗啦。

你愿九「牛」一毛还是九「牛」二虎

真正的牛逼是九牛一毛，是极大多数中的一小部分，就好像九头牛身上的一根毛一样，而有些专业则是「装」也装不来的。专业用词、行内术语、一个眼神、一个动作乃至长在手上的茧都是最好的佐证，能装的，确实是有限。都说天生我才必有用，苦苦装逼希望别人把自己看成牛逼，殊不知在旁人眼里却成了傻逼。装，太费力了。同样是九牛二虎之力，与其自欺欺人地模仿，何不把精力用在对的途径上，踏踏实实地去实践、去苦干、去拼搏呢？

庖丁解「牛」

「庖丁解牛」这一条成语出自于《庄子·养生主》的一则寓言故事。庄子原意是用它来说明养生之道，借此揭示了做人做事都要顺应自然规律的道理，以至后人更广泛地理解为经过反复实践而掌握事物的客观规律，做事便能得心应手、运用自如。庖丁的驾轻就熟说明了，「牛」的境界不是与生俱来，也非朝夕练就，而是反复地实践、经验的积累，这个过程中，装不来，也没有捷径。

别把自己「逼」傻了

请教了一下谷兄和查看大家的不同见解，整理出了「逼」的境界，如下：

牛逼：对某方面了解地透彻，知道是什么、为什么、可能会变成什么。

装逼：也许是一知半解或是似懂非懂，但是却表现得跟专家一样。

傻逼：什么都不懂，糊里糊涂的不知道正在发生什么事，更不可能按常理出牌。

照这样来看，那是不是能被解读为「真人不露相、露相非真人」？牛的，会不会巨细靡遗给你解释一遍；装的，给你解释完了可能连他自己都圆不了，你确定真能懂吗；傻的，难得糊涂也不见得是一件坏事。话说回来，「装」也得装得其所，除了装逼，装傻行不行？你说呢？P

若真「牛逼」又何须「装逼」这么「傻逼」呢？装、披上不合身的盔甲、拿起耍不动的武器，多累多没意思呀。雷神之锤够牛了吧？前提是，也得拿得动、举得起呀，否则只会让别人看笑话。

说真的，纯粹装逼跟傻逼没啥差别，何苦为难自己呢？何不就别装了呗，放过自己说不准还能更快找到适合自己的位置，发挥光芒。装逼是一时，发掘自己的潜能，发挥「牛逼」本色才能稳稳地走下去。趁着牛年好好地干，发挥「牛」的本性，踏踏实实地干、默默地努力，磨练出自己真正的「牛逼」模样。

经过了在惊涛骇浪的鼠年，迎来「牛」转乾坤的新一年，谨以一字记之曰恭祝各界，牛！



赖芊翠 Cathryn Lai

- ◆ Catfish Consulting Sdn Bhd 创办人
- ◆ 国际行政企业管理硕士 (International Executive Master of Business Administration)
- ◆ GAFM® 全球金融与管理专业学会名誉咨询委员会成员 (Member of GAFM® Honorary Global Advisory Council)
- ◆ AMC™ 管理顾问认证 (Accredited Management Consultant)
- ◆ CIPM™ 项目企划经理国际认证 (Certified International Project Manager)
- ◆ 管理专栏作者、杂志特约作者、自由撰稿人

洞悉商机 投资致富

股神巴菲特投资BYD 十二年翻二十四倍

根 据百度百科,「趋势」一词就是指事物自身发展运行的一种自然规律,它具有重复、持续、有序、有向的特点。投资趋势是一门观察

- (i) 大环境大趋势
- (ii) 市场结构性变动
- (iii) 大国政府未来资源投放和
- (iv) 信息技术基础设施完善度的大学问。

通过学习和掌握这一大学问将可以协助投资人以宏观趋势(MACROECONOMIC TREND)的角度来判断投资策略。

缺乏敏感度,错失投资机会

一般普通的老百姓对大环境大趋势的敏感度是不高的,主要的原因是他们被困在一个舒适和不愿意改变的环境。相反的对投资大师来说,他们无时无刻通过多元管道提升自己在大环境大趋势的敏感度。唯有如此,投资大师才能准确地预测未来有哪一类型的行业和资产将在大环境大趋势里得益。

在80年代初的时候,有多少人可以准确地预测到像今天「人人有手机」的普及现象呢?回想当初,手机是大老板的奢侈品而并不是必需品,它代表身份的象征,所以它的价格理所当然是非常昂贵。世界上第一部手机面市是Motorola DynaTAC,它的售价是3,995美元,可是只有三十分通话时间和六个小时电池的功能。

像这种高档次的奢侈品,一般人预测产量不会在中短期里带来高增长。然而,眼光独到的投资大师却能根据以下的大环境大趋势来预测和判断手机将在未来取代固定电话网络服务而把资金投入在这个新兴行业的生态圈子里,尤其是像芯片生产商:

- 通讯是必需品,不是奢侈品
- 科技的研发可以把生产价降低

新冠肺炎带来商机

今天2021年元月,我们如何能像投资大师判断和预测未来的大环境大趋势呢?有哪一些行业或新产品能够在科技的研发下转变为必需品中长期受惠?眼下无论是汽车的自动驾驶,公用事业的智能电网,能源领域的可再生能源,银行和零售领域的数字化,还是工业领域的机器人技术,经济的大多数

领域都在见证商业运作方式的范式转变。

截至2020年圣诞节,全球新冠肺炎受感染和死亡的人数分别是8千万和1百7十6万人。预期疫情将加快市场结构性变革进程,当中最为显著的行业是**新零售和新科技**。

新冠疫情加快全球电子商务行业蓬勃发展的步伐,也使本已陷入困境的实体零售业加速消亡。在中国,疫情中出现的无人自提、机器人配送、无人零售店等方式的尝试突破了配送收货的心理障碍,无人门店、无人货架、自动售卖等方式在交通枢纽、社区商业、医院和学校等人群大量时间聚集点作为终端零售有效补充,为快递、外卖配送服务提供了良好服务平台,降低最后一个公里配送运营的成本,同时在供应链段的自动拣货货架、自动化输送设备等手段的创新和应用,随着供应链的大量整合,规模化优势必将带来仓储效率和服务质量的提升。

(资料来源:KPMG 中国)。

电动汽车是未来趋势

近几年全球各大国非常积极推广新能源汽车。例如,英国将于2030年禁止销售以汽油和柴油为燃料的汽车,并于2035年禁售混动车;日本和美国加利福尼亚州将在2035年禁售新的汽油汽车;法国也宣布将在2040年采取类似措施。

身为汽车大国之一的中国也大力支持新能源汽车产业发展,她计划在2035年所有售出的新车都是环保型车辆,其中纯电动汽车将占新车销量的一半,混合动力汽车占销量的另一半。新能源汽车最核心的研发是动力电池技术。动力电池在能量密度方面不断取得突破,目前市场已出现电池系统能量密度超过180Wh/Kg的量产电池包,可实现550km-650km的续航里程。

此外,动力电池在电池包重量、电池温控系统等方面也在不断得到改善。与此同时,动力电池的价格在持续下降,过去10年价格下降近90%。预计未来5年动力电池技术水平将进一步提升,价格将进一步下降,从而加速新能源汽车的应用普及。随着国家大力投放资源在新能源汽车,动力电池生产商例如BYD比亚迪公司的股价也相应涨疯了。

股神巴菲特在2008年以每股8港元的价格购买2.25亿股BYD比亚迪股份,交易总额为18亿港元。今天BYD比亚迪股价是每股193港元,股神的12年投资翻了24倍。除此之外,近年来新能源汽车制造商如美

国的TESLA和中国的NIO(蔚来汽车)的股价也随着各大国政府大力推广这新兴行业也翻了好几倍。

投资趋势非常强调信息技术基础设施的完善度。回顾1981,马来西亚第四任首相敦马哈迪医生启动耗资约马币60亿建造南北大道(PLUS HIGHWAY)计划。这项计划对我们国家发展的意义非常深远而且根深蒂固,不但促进贸易经济和大大提高国产效益,这条南通新加坡北接泰国南部的基建物流网络被视为我国发展历史的转折点,尤其是以农业为主的发展中国家提升为制造业经济体。

把马来西亚半岛11个州属连接起来的基建设施孕育了许多新的行业例如冷链运输、旅游业、电子商务等。凭着一样的道理,未来十年的基础设施将以信息科技做为经济建设的「原材料」,主要为包括5G、人工智能、工业互联网以及物联网四大领域来铺路。

新基建将以科技创新为核心,在短期到长期内不同程度地影响到众多行业发展和个人消费模式转变。一旦信息技术基础设施被完善后,紧跟随的将是各行业如何运用信息科技提升应用场景。作为投资趋势的基金经理需要从行业应用场景普遍化前布局以达到回报率最大化。

学习如何掌握投资趋势,顺势而上的道理不是快速致富的通道。这是一种持续性,灵活性和富有前瞻性产生中长期投资回报的行为。P



林健胜 Lim Jen Sen / 投资顾问

马来西亚籍,澳大利亚昆士兰大学电子商务学士。拥有近15年咨询、投行、并购行业经验。曾先后就职于普华永道、德勤会计师事务所(马来西亚)、新加坡大华银行投行部、三菱UFJ证券(新加坡)并购部、华侨银行(马来西亚)并购部以及中国上海财晟私募基金。成功主导了多家东南亚和中国企业的主板上市,募集资金和并购案例,累计交易额超过8亿美金。

目前为Provident Wealth Sdn.Bhd. 股东,专负责投资IPO及Pre-IPO项目。

有兴趣可联络012 -213 8148 (Ting Mun)

美后在商界里的 恒温人生

提起Jenet Foo这个名字，大家的印象就是美后的头衔或者是太太选美赛的主委。2015年尾我参加了马来西亚世界太太选美赛，侥幸夺冠，顺理成章在2016年初代表马来西亚赴中国东莞与近60多位来自世界各地的佳丽角逐。在那里，让我打开了世界观、人生观和价值观。

在那场国际赛，我深深感受到东方女人与西方女人及不同国家的文化差异。东方女性是含蓄的，西方女性是热烈的；西方女性象火，东方女性象水；西方女性象钻石，明亮耀眼，而东方女性象珍珠，圆润朦胧。在半个月的朝暮相处里，让我领略其中女人大不同趣味。

2016年尾，机缘巧合下，我成为了马来西亚世界太太选美赛的主席。2017成为马来西亚旅游太太的主办人，2018成为国际旅游太太的主办人。由于本身已有参加选美赛和国际赛的经验，也曾考察亚洲国家多项选美大赛，所以主办选美赛对我来说是挺驾轻就熟的。由于深知透过选美平台能让女人得到许多启发、增进自信心、挑战自我、精彩蜕变，我对于举办选美赛的热忱是热情弥漫的。

回顾近几年，我的人生就是在不断进阶的过程，从家庭主妇融入职场，一步一个脚印，目标在升级、理想在拉近、格局在放大。2019年，是我人生另一个转折点，上了许多有关商业的课程提升自己，也在这一年遇见了一位女企业家Shenny Eng。和她畅谈之后，让我意识到我其实还可以把格局放大，透过学习再进阶进入商界。以前的工作是接触想蜕变或爱美的女人，现在接触的对象则是爱健康的男女老少。

当然，转行的过程，必有人质疑我的决定。但我认为转行除了是看盈利与否，更重要的是企业在这个行业 and 这个市场上有没有别人所不具备的优势？如果眼下没有优势，是否能够通过一番努力去建立一个属于自己的优势？针对这样的情况，我的思考步骤是：

(一) 通过对市场上该产品供需状况的描述与具体分析和产品定位，就可以了解现有产品的销售生命周期，决定是否应该投入我的时间和精力，采取积极主动的营销方式开拓市场。

(二) 另一个方面就是对公司的战略目标及战略实施过程做一次审核。我去了解合作的公司，它的战略目标和经营理念、措施是否完善，这对于企业是否能持续性发展很重要。还有平台能给予的栽培，这里所说的学习，不单是培训，而是「干中学」，「在职场实践中学习」的能力。

毕竟转行下决心不容易，我相信转行者必须也拥有更强烈的学习意愿。

身为女人，身兼多职，是母亲的女儿，自己也是为人母亲，也是丈夫的妻子。一个爱家的女人，必定明白健康的可贵。我转行踏入大健康行业，亦是我认同健康是生命之基，是人生幸福的源泉。健康不能代替一切，但是没有健康就没有一切。人生是否幸福，或许有很多的衡量标准，而健康永远被列在第一位。失去了健康，没有了健全的体魄与饱满的精神，生命就会黯然失色，生趣索然。这个观念，让我非常明白分享健康资讯的使命是很有意义的。我热忱与人交流并传递健康知识。

就我自己而言，从选美舞台到商业世界，我选择了跟生活、跟生命息息相关的健康行业，从而对「防患于未然」的重要性加深了解。事实上，大众对于健康课题的醒觉和意识已日益提高，从运动、睡眠素质、保健品，乃至高科技优化健康的产品，健康行业已经呈现全球化趋势。

赚钱盈利自然重要，但商业世界的「价值观」更重要，游走在商业世界里，每个人的做法都不一样，而我的人生观是每个人都应该有「自主选择、掌控人生、管理健康的态度」。

养生之道，不能不懂。这使命，我愿意付出爱心和心力去传递，让更多的人关注健康的重要，让健康的身心灵维持健康、幸福、完满的人生，一如我主持的直播访谈节目《恒温人生》一样，时刻保持恒温、宠辱不惊、淡定从容，尤其是扮演多重角色的现代事业女性更应该把自己的健康放在首位，当一位称职的「现代女性」。P



符绣云 Jenet Foo

- ◆ 马来西亚世界太太2015冠军
- ◆ 2017 马来西亚旅游太太主办人
- ◆ 2018 国际旅游太太主办人
- ◆ 佳莱国际经销商
- ◆ 《恒温人生》主播



柔力量的崛起

图: Freepik.com

所以女人全方位提升自己的十大方向,1.心商、2.健商、3.美商、4.德商、5.情商、6.智商、7.财商、8.志商、9.逆商、10.悟商。

女人一辈子不能缺乏的就是不停学习和成长,强大自己的内在,女人的能力和智慧确定了一切,也许你的生活并不富裕;也许你没有一份体面的工作;也许你正在困境中;也许你被情所弃;也许你现在下岗了。不论什么原因,你是撑起自己的唯一,只有你自己真正精彩起来了,那才是真正的精彩和强大,女人如果你无法将自己撑起,那么别人是永远撑不起你的。

只要你自己真正撑起来了,别人无论如何是压不垮你的,内心的强大那才是真正的强大。女人请对生活多一份热爱,多一份憧憬,不要把幸福系在别人身上,眼望别人的生活。女人,一定要做一个有自尊、自强、自爱、自信、自立的女人,而且一定要经济独立、思想独立、人格独立。P

少年强则国强,少年富则国富,而少年是谁培养的呢?据调查研究发现,百分之九十的少年都是女人培养的,但是现在大部分的家庭都忽略了女人的地位和重要性,一些低收入群体的女性更是缺乏学习和成长的机会,纵观历史很多伟大领袖、成功的企业家背后都有一个智慧的女人,可现代有多少女人可以成为男人背后的强女人呢?有多少的母亲可以成为孩子的榜样呢?

如果一个家庭夫妻关系不和谐,话说人是环境的产物,而这个人从呱呱坠地「一张白纸」一样纯洁,在不良的家庭氛围中长大,很难令他/她对未来充满希望和信心,何谈将来可以成为国家和社会的栋梁?幸运的人被童年治愈,不幸的人一生都在治愈童年,这是我们做成人教育多年来见证过很多人痛苦的根源可以追溯到童年,这也是我们做教育人内心一直追求的答案,和要实现的目标,如何令到健康一个女人(身体、心理、生理),幸福一个家庭,和谐一个社会。

这个答案不是一个单选题,而是一个多选题,我们一直在探索在这个物产丰富的年代为什么那么多的女性过得并不幸福?

总结起来有以下几个因素:

一、没有自己独立的经济来源。作为一名女性,如果没有一份稳定的工作,没有独立的经济来源,生活的吃喝拉撒都依靠男人来养活,用的每一分钱都跟家里的男人要才能生活,如果一旦

离婚或是男人出了意外,断了经济来源,生活就无所依靠,请问幸福又是从何而来呢?

二、没有健康的身体。健康是我们的生命之源,一个人身体健康,才能享受生活的乐趣。如果一个人,纵有一千万元钱摆在你面前,但没有一个健康的身体,那也是望钱轻叹,毫无办法享用生活。

三、没有一个健康的心态。当一个人没有一个健康的心态,发生任何事情都与自己无关,就会抱怨指责,怨天怨地就是不回看和总结自己,又怎么会升华智慧呢?只会掉进一个痛苦的漩涡。

四、没有和谐美满的婚姻生活。都说美满的婚姻生活是女人的二次投胎,好的婚姻生活,就会给女人带来容貌,体态上靓丽的改变,很多的经验告诉我们,女人生活得好不好,不用听她说,看她的脸就知道,所以说,美满的婚姻生活对女人的幸福确实是很重要。

五、没有和谐的家庭关系,一个女人,先从女孩蜕变成女人,然后变成妈妈。在错综复杂的关系中扮演者女儿、妻子、媳妇、家婆(婆婆)的关系,如果处理不好,家里整天鸡飞狗跳,跟外面的人际关系也好不到哪里去,又有何谈幸福之言。



陈天亿 Macsamco Cheng

- ◆企业领导力导师
- ◆生命动力导师
- ◆杰果落地训练师
- ◆个人全方位打造训练师
- ◆企业目标文化赋能导师
- ◆中国企业教练师认证
- ◆中国能力资源资料库培训师
- ◆马来西亚国家认证导师
- ◆马来西亚生命觉醒导师第一人
- ◆国际演说培训导师
- ◆国际沟通系统大师
- ◆慈缘慈善教育创始人



RCEP 关你企业品牌的事!

在 2020年11月15日,号称「世界最大自由贸易区」的RCEP区域全面经济伙伴关系协定的签署对马来西亚未来的经济发展意义重大。RCEP涵盖了中国、日本、澳大利亚、韩国、纽西兰和东盟十国,总人口达22.7亿,GDP达26万亿美元,出口总额达5.2万亿美元,均占全球经济体总量约30%;市场潜力巨大,对国内金融、电子通信、制造业、交通物流等行业都有巨大影响。这将为我国企业迎来新一轮发展机遇,能够在更广阔的国际化平台上大展身手。

RCEP对于维护全球多边贸易体系具有重要意义,一并推动成员国之间经贸合作,加速区域经济发展,力助疫情下的全球经济复苏。我国政府认为RCEP可以用作经济复苏的工具之一,并执行该协议,鼓励市场重新开放;确保国际供应链不会间断。RCEP希望形成区域内的统一规则体系,降低经营成本,减少经营的不确定风险。各成员之间的关税削减至零关税、以10年内降至零关税的承诺为主。RCEP不仅能促进本区域内的商品、资本、技术、服务、人员跨境的流动,对吸引区域外的投资者也有好处。原来企业到这里投资面临着不同的规则,随着区域内的规则统一,投资者进入一个国家,就意味着进入整个区域各国,市场和空间都会大大增长。

因此,马来西亚的企业必须抓紧时间把自己企业与品牌做好全方位的准备并搭上这RCEP庞大的经济发展平台,企业非常有必要结合自身的战略目标。在发展路径,除了须有品牌建设和品牌商标注册,企业的竞争定位、市场选择、客户选择、产品策

略选择、渠道选择以及营销组织建设等方面都须进行组合式的规划,逐步奠定我国企业在海外市场应有的地位。专注做好建设品牌对企业长远或未来的发展是非常重要环节,一个品牌的价值包含了提高销售额、客户忠诚度、情感、区别于竞争对手的独特性等元素,这些元素足以让品牌从不同层面去展现品牌形象的影响力,从而让不同海外市场的消费者能引起共鸣或优越感与参与感。品牌在各个国家和地区市场的差异化和本土化至关,所以必须在不同的市场做出深度研究来提高说服力,因为每个市场的消费者对不同元素和诉求的敏感度或优先级排序并不一样。只有接近消费者并深度了解当地市场的特点,才能掌握当地的消费者的行为习惯、情感需求和价值观。

当企业进入海外市场后,一个企业构建的信誉稳健与品牌形象将赢得消费者的信任。企业信誉有两种「价」,即:现实价值,这在于提高企业的营销效率,卖出更多的产品后,好的产品又会让企业的品牌口碑更好,成为一个良性循环。另一「价」是未来价值。企业声誉的未来价值在于能提供一段「信心包容时期」。每当出现企业或品牌危机,公众或利益相关方对该品牌将会有更宽容心态的对待。

此外,企业必须要把产品或服务做好为重点来构建的企业信誉与品牌形象。首先,必须了解当地市场消费者的需求,从中找出能够解决的方案。其次,好的产品或服务须要融合当地的文化和传统,非常有必要拥有一个优良的企业管理,特别要注意企业处理事项须符合海外当地的规范。企业也要承担更多的责任及对当地社会有所贡献,如:对社会

负责的态度来开展业务,包括对环境负责、保护隐私等。这可称之为企业社会责任,必须重视并策划好宣传,才能提高品牌的价值。

企业须采用产品本土化战略,迎合当地用户需求并提高产品竞争力,更须深入理解本土市场。不同地区的经济、政治、文化都有差别,即便同一个市场,在不同的发展阶段,其用户的思维、心理与行业发展也是有所不同的。通过动态视角不仅能更了解目标市场,对浸入式研究收集的资料做更深层的分析,甚至能够超前地看到一些市场的前景。

许多其国家市场仍然十分依赖通品牌建设为导向的媒体活动来建立企业信誉。因此必须找到适合当地消费市场的品牌营销和广告投放策略。唯有做好线上渠道的广告并准确地投放才能触达大部分目标消费者,或通过当地KOL的影响力来进行品牌营销。

品牌需要经历不断的尝试,才能找到最适合的跨境商业管理模式。除了媒介环境和消费者接受信息的习惯存在差别,不同国家和地区的政治环境、法律制度、教育程度、宗教环境也是影响品牌的重要因素。所以,不要一开始就设定长远的目标,而是要不断地做短期市场测试再进行调整。因为每个市场的诉求和消费者偏好差异巨大,必须精准地摸清这部分消费者族群的偏好,才能在不断测试和复盘的过程中树立起更鲜明的企业信誉和品牌形象。我衷心希望企业专注于保持品质和标准,提升品牌持续发展以便在国际市场中保持强大的竞争力,让我们一起把马来西亚的品牌做好,做强,做大! **P**



苏彦禄 Luke Saw

- ◆ 品牌策略专家、专业品牌管理公司 Adcellent 优盛能创办人。
- ◆ 拥有超过27年的品牌经验,服务超过200家国际和本地企业。
- ◆ 与星洲日报合作,于全马各州主办14场品牌讲座。
- ◆ 活跃于各非政府组织为马中丝绸之路 (MCSREA) 署理总会长、青运(YMM)、马来西亚电商工会等品牌顾问。

遇到员工行为失当 怎么办？



我们常见到老板提到员工在工作时做出不当的行为(Misconduct)，例如旷工、迟到甚至是偷窃公司资产。员工的不当行为是一个难以理解的概念。在某种程度上，在一种情况下的不当行为在另一种情况下可能不会被视为不当行为。在大多数情况下，不当行为是指在工作场所或工作时间内发生的或以某种方式涉及抵触到雇主利益的行为。在这里，我们将跟各位你探讨，若是遇到员工失当，该如何妥善地处理。

在马来西亚，通常不当行为可以根据它的严重性来进行分类，就例如轻微的不当行为(Minor Misconduct)或者严重的不当行为(Major Misconduct)。当然，也不一定是说轻微的不当行为就永远是轻微，从而不会受到严厉的惩罚。举个例子，一直重复性的不当行为，即使是轻微的，也会变成严重。值得一提的是，不当行为是否是轻微或者严重，也可从职场的不同来进行判定。例如，若是员工在工作上说粗话，可能雇主认为这只是轻微的不当行为。但是如果是一位补习老师，在工作时说粗话，雇主可能会认定这为严重的不当行为。或者做粗工的员工在工地上工作时抽烟，以及医院救护人员在工作场所内抽烟，相比起前者，后者的雇主可能会认为这是严重失当。

这样当公司发现员工有不当行为时，就会采取纪律处分，包括解雇该名员工。但是公司往往就没有根据对的流程，直接解雇员工从而导致了公司非法解雇(Unlawful Dismissal) 员工的局面。当该名员工被解雇后，他到劳工部进行投诉，那对公司来说简直祸不单行。

所以公司一旦发现员工有不当行为时，需要采取纪律处分的程序如下：(一)一旦有不当行为指控，理应进行调查；(二)在调查期间或者调查结束时，可以选择向该名员工发出出示原因书(Show Cause Letter)；(三)如果有不当行为的证据，则必须对员工进行正式起诉，并通知其员工将进行内部调查(Domestic Inquiry)，(四)必须进行内部调查以确定被告雇员是否犯有针对他的指控；(五)如果发现雇员有罪，雇主必须决定适当的刑罚。

当雇员因不当行为而被解雇时，需要进行内部调查。在某些情况下，员工可能已经实施了一项或多项不当行为，也可能是他个人表现不佳。如果雇主不确定是否要如何处置该名员工，最好的解决方案就是以内部调查为开始。内部调查就类似刑事案件的审判，只是他使用的是更加简单的程序来进行。

值得注意的是，在解雇雇员的情况下，并非在所有情况下都需要进行内部调查。某些情况下，是不

需要进行内部调查，例如雇员被公司裁员。

总结，当遇到员工失当行为时，必须谨慎处理，避免导致非法处理的情况。下回再跟大家分享关于内部调查所需注意的事项。P



黄康贤 Wong Kang Xian

执业律师

- ◆ 中国驻马大使馆法律领事保护
- ◆ 华总国际外交事务秘书处法律组组长(2018-2019)
- ◆ 华总青全国法律局副局长
- ◆ 律师有话创办人
- ◆ 律师来新村发起人
- ◆ 报馆法律专栏作者



Jan-Feb 2021
FREE DISTRIBUTION

BOARD OF EDITORIAL

KDN: PP19224/09/2017(034771)

Founder & Director

Dato' Chua Meng Min 拿督蔡明敏

Publisher:

Darren Teoh 张家辉
darren.teoh@thepage.asia

Editor:

Cathryn Lai 赖芊翠

Graphic Designer:

Calvert Chang 郑斯鐔

Contributors:

Dato' Chua Meng Min 拿督蔡明敏
Cathryn Lai 赖芊翠
Lim Jen Sen 林健胜
Jenet Foo 符绣云
Macsamco Cheng 陈天亿
Luke Saw 苏彦禄
Wong Kang Xian 黄康贤

Sales & Marketing:

Karen Choong 锺丽娟
karen.choong@thepage.asia

Peggy Wong 黄贝仪
peggy.wong@thepage.asia

出版

BBBD Creative Sdn Bhd

马斯克的时代来了!



「如果一件事情够重要时，即使是不被看好，你也得非做不可。」

When something is important enough, you do it even if the odds are not in your favour.

~Elon Musk

去年十一月，特斯拉股价冲破六百美元，市值突破五千七百八十亿美元，丰田的两倍，成为世界最值钱车企，但全球还卖车不到一百万辆，数量也只是丰田的十一分之一。

五十岁的总执行长马斯克 (Elon Musk) 也因此登上彭博亿万富豪排行榜上全球第一有钱人，身价高达一千八百八十亿美元，挤下亚马逊的杰弗里贝索斯、微软的比尔盖兹和法国奢侈品集团LVMH的伯纳阿诺。

美国公司的股价不是看这季或今年的利润，而是看公司的管理层和未来的发展潜能，以传统的计算方式，特斯拉的市盈率 (price over earning ratio) 为一千多倍。（*马来西亚一般的上市公司为十至三十倍）

眼光独到的总执行长 - 马斯克

马斯克在2004年加入刚成立一年的特斯拉，成为该公司的联合创始人，在2008年担任该公司的CEO至今，他曾被一位股市评论员形容为「有史以来最聪明的两位CEO，一位是苹果的贾伯斯，另一位是马斯克」。

「马斯克要打造车界的iPhone」，BBC报道写道，「彻底改变大家对车的看法，非买不可」。

马斯克的母亲为加拿大人，父亲是南非人，小时候在南非长大，十七岁到加拿大读书，后来到美国史丹福大学选修博士学位，可是只上了两天课就放弃，勇敢出来创业。

马斯克在还未加入特斯拉之前，已经有很大的成就，包括创立了赫赫有名的PayPal，后来eBay以十五亿美金收购PayPal。他的宏愿之一就是要让太空旅行成为一种普通的事，因此成立了火箭公司SpaceX。

母亲梅耶在自传里提到她一直以来都灌输孩子冒险精神，孩子们不负期望。她在二十二岁的时候与高中男友匆促结婚，但遭受到家暴，九年后结束婚姻，自己抚养孩子长大。

她节俭度日，一边靠着奖学金，一边做模特儿赚钱，获取营养学博士后，在一家模特儿公司担任营养师。

梅耶和很多西方父母教导孩子方式一样，「孩子不习于奢侈，就会活得很好。你不需要宠坏他们。确定孩子安全后，就让他们追寻想要的事物」。

马斯克在十二岁的时候就靠着自学写出电脑游戏，读过的百科全书过目不忘。

中国制造特斯拉

特斯拉在2018年十月与上海市政府签约租赁210依格的土地，建造特斯拉上海超级工厂。在短短十二个月过后，第一辆的特斯拉 Model 3 就在2019年底推出市场。特斯拉预估每年在上海工厂的产量为二十五万辆，不只是供中国内需，也出口到欧洲。

电动车的驱动力来自全球对减碳的承诺，中国政府已制定政策要在2035年全面采用电动车，作为减低空气污染的措施之一。

中国电动车品牌，被誉为「特斯拉杀手」的蔚来也有不俗的表现。至去年十月，特斯拉共组装了七万两千辆 Model 3，蔚来也出货了两万四千辆，股价也不断攀高。

企业经营皆非一帆风顺

特斯拉在2010年六月上市，卖一千三百万股，每股价值十七美元，集资了两亿两千六百万美元。

与大多数的企业一样，特斯拉并非一帆风顺地走到今天。在2009年美国能源部曾经提供四亿六千万美元的贷款给特斯拉。之前也找了德国赛地和日本丰田进行投资，后来这两家公司出售所持股票，获得颇高的回酬。

马斯克是一个典型的科技创业家，大胆地想，敢敢地做。P

NETFLIX

疫情肆意下业绩反而突飞猛进

上市于2002年，从十五美元一股到去年冲破五百美元的Netflix（翻译为奈飞或网飞），为2020年全球梦幻企业第一名。联合创始人海斯丁（Reed Hastings）的新书取名为《零规则No Rules Rules》，这也就是网飞的企业文化。「在制造业，你会希望零失误；但在创意工作上，你会希望有很多失误」。

疫情肆意下，很多人无法出街，网飞所播放的电影和连续剧就成为大多数人在家的娱乐节目，全球190个国家的订约客户从一亿六千万飙到2020年的一亿九千万。这家成立于1997年的公司，开始时只是售卖邮寄DVD。

新书讲述网飞的独特企业文化

在海斯丁的新书内提到网飞属争议性的企业文化，即提供无限的假期给员工以及市场上最高的薪水，可是员工每年必须「考试过关」，如果被发现对公司没有贡献，就得离职；但「分手费」却相当可观，大约四至六个月。

「我们就像一支专业的球队，我们要最好的球员下场」海斯丁解释说，「这种文化肯定不适合每个人」。

网飞也主办「现场360」，就是午餐或晚餐，然后每个人都可以提供意见给其他同事，提醒他们如何把工作做得更好，能够更专业。海斯丁本身也会被员工讲太乐观，没有聆听他人的意见和太积极等。

网飞发展到今天的规模，经过了四个阶段：

1. 租借DVD
2. 线上播放其他公司的影片
3. 线上播放自己制作的影片
4. 全球化

在1999年开始在线上播放其他公司的影片时，速度非常缓慢，可是当时海斯丁就已经看到未来的网飞。「今天的网飞就是当年海斯丁所形容的一样；当时网络速度非常慢，而且上网很贵，好像这种线上播放影片的经营模式行不通」。在公司上班已二十年的联合执行长德克沙兰咯（Ted Sarandos）说。

伟大的企业创办人眼光独到，在很多人还看不清发生什么事情的时候，他们已经开始执行他们的想法；这种基因尤其在与电脑有关的行业更加重要，因为它日新月异，新的创意不断涌现，类似Grab、抖音都是近年来的创意发明。

NO RULES
RULES
NETFLIX
and the
Culture of
Reinvention
REED
HASTINGS
ERIN
MEYER

2013年网飞开始自己制作影片，第一部名为House Of Cards《胜券在握》的电视连续剧广受欢迎，讲述华盛顿民主党议员的政治报复。这部花了一亿美元的制作费，还请到名演员卡尔文斯佩尔（Kevin Spacey）担任主角。

网飞在创立将近20年后，才开始全面发展海外市场，在美国的订约客户约七千五百万，占全球四成。去年亚洲的成长迅速，包括台湾、韩国、日本、印度和新加坡。最大的竞争对手为YouTube。

亚洲人也许不适合网飞的直来直往文化

今年61岁的海斯丁已经满头白发，在五大硅谷巨头「FAANG」，脸书、苹果、亚马逊、网飞和谷歌掌门人中，年纪最大。如今的网飞已取代谷歌，成为年轻人首选的上班公司。

网飞的《零规则》企业文化是海斯丁刻意打造的。「我们关注怎么让员工采取主动，做出决策。我们会奖励这样主动的人。也正因如此，那些更为独立自主，特立独行的人，就会被网飞吸引，而那些比较习惯遵守规则的人，则相反」。

「我们会试着为亚洲的同事们解释，西方人的



「从串流到娱乐，
网飞一直都是创意公司，
就是大量尝试，放手去做。」

养成就是对彼此直来直往，那不是粗鲁无礼的表现，而是想试着帮忙。拐弯抹角反而会被视为算计或操弄。我们也会试着为亚洲同事向西方同事解释，在儒家文化下，太过直接就好像是一种斥骂」。

客制化推荐影片

网飞去年全球推出400部新影剧。这些影剧各有特色，靠着大数据分析客户，把观众分类，针对不同的口味推荐内容。当你在网飞观看一部剧时，背后的系统就会开始分析你的喜好，然后为观众客制专属的影片库，因此每个使用者，系统推荐的影片都不一样。

网飞的第一部华语原创影集《罪梦者》在2019年10月开始全球播放，共八集，每集六十分钟，由台湾演员贾静雯和张孝全领衔主演。

剧情的主题是探讨死刑议题和亚洲社会的现实与矛盾，取自真实社会案件，讲述死刑犯在等待死刑时进入了一个神秘空间，他策划逃出的过程中发现自己身陷更危险的阴谋之中，并在保护家人的历险过程中得到自我救赎。

未来企业家的典范

身家五十亿美元的海斯丁，是成功企业家的典范。1988年毕业于史丹福大学硕士，主修电脑。他工作三年后，在1991年创立第一家自己的公司Pure Software，一个解决有问题软件的软件公司。他这家公司和另一家Atria公司合并后不久离开。经过一段时间的沉思后，在1997年设立的网飞。 P



七亿三千万令吉 再创业绩新高

2020 Pisteuo以骄人业绩，打开信托新局面

六年前如果有人提起信托这两个字，一定有人会问「是不是那个我投资了，让我亏钱的信托基金？」。经过六年不断教育和从业员的努力付出后，现在很多人对信托的功能有更深入的了解。

高资产人士了解信托功能

二十年前，银行和储蓄保险年利率高达五至六巴仙时，人们把大部份的钱都存在这两个金融机构内。

以前的人说「生吃都不够了，还要晒乾」的确是事实，可是当有多余现钱的时候，第一件事情就是把钱存起来，因为华人的优秀传统文化之一就是懂得「未雨绸缪」和「居安思危」。

这种现象目前也在中国发生，储蓄险大卖，客户的需求单纯，市场上也不会有很多很复杂的投资金融产品。可是当钱越来越多时，口味开始改变，很多衍生金融产品开始出现，募资的花样百出，看到大家眼花缭乱。

信托也在这个时候开始吸引到超级有钱人的注意力。在国外，信托有节税功能以及避缴交遗产税。对高资产的生意人来说，万一生意失败，被银行起诉破产，在信托内的钱也可以避免被债主追讨。

信托是在做传承规划时不能切割的一种安排，因为一旦委托人去死后，留在信托内的遗产不会被冻结，省掉繁文缛节的解冻过程；快的话三年，有些已经二十多年都还无法解冻。

马来西亚的信托公司有二十多家，可是它们一向来都只提供服务给高资产人士，普罗大众可以说完全没有听过信托这两个字。

UBB信托的高层认为信托不是有钱人享有的专利，应该把它普及化，让所有人都能享受它的好处。

危机就是转机，对的时间点做对的事

Pisteuo的初创期，只有几位寿险从业员有兴趣参与，第一年的业绩只做了一千万令吉。

「我们知道寿险从业员有后续的佣金，所以不会感觉到佣金开始递减的痛苦；我们被逼要去找其他行业的从业员来加入」，创办人之一的古泽珊解释说，「后来我们找来了信托基金代理和银行理专，他们很快就上手，业绩成长速度很惊人」。

创业就是要不断地寻求解决方案，很多计划书都写五年后要上市，可是执行的时候才发现很多当初没

有想到的事情；这也是为什么打工皇帝做久了，出来创业失败的例子比比皆是，因为所有的难题都要自己去面对，没有后援。

目前与Pisteuo签约的顾问超过两千两百人，每个月都大约有一百位新人加入。Pisteuo的加入条件为大学文凭，除非有寿险代理员，信托基金顾问或银行理专；没有大学毕业或以上所述的行业，Pisteuo不接受他们的加入。

Pisteuo鼓励寿险主管利用其它的平台去做增员。「我们是通过利用信托去吸引年轻人加入，因为刊登寿险增员广告，几乎是零反应」。蔡享纹，其中一位从事寿险十多年的经理解释说，「我们这样做的效果非常好」。

「保险金信托」协助寿险从业员 签大保单

2021年Pisteuo会主办多场的「保险金信托」线上讲课，从业员只要在预定的时间，到准客户家一起听课，就有机会签单。

主讲「保险金信托」这堂课的拿督蔡明敏担任营销顾问二十多年，对寿险的趋势了如指掌，这是他累积多年，与很多准客户交谈，了解他们的需求后所开发出来的一堂课。

「我们把寿险和信托捆绑在一起，让客户有一种新的体验，因为很多客户的寿险知识和我们都差不多一样，所以一定要有创新，才能挑起他们的投保意愿」。拿督蔡明敏解释说。

有钱人投保人寿保险和一般普通人的出发点有所不同。后者只是希望在「天有不测风云，人有旦夕祸福」的时候，有一笔钱可以让家人渡过难关。

了解「保险金信托」的功能，对他们的业绩肯定会有帮助。

投资办公楼， 提供更完善服务给从业员

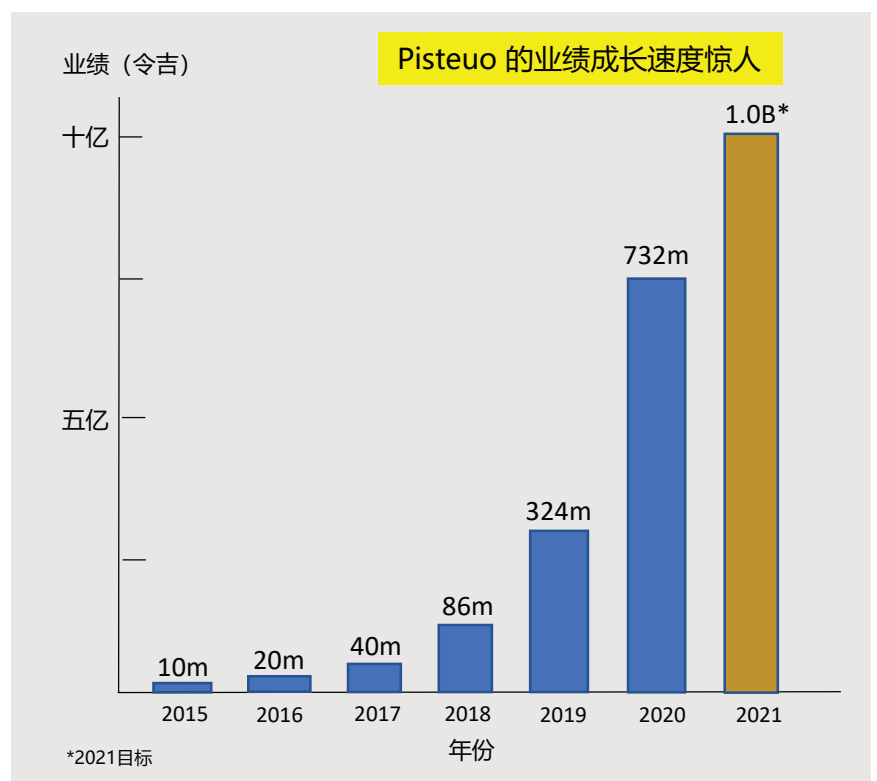
Pisteuo去年在八打灵Uptown买了一间四层楼店面，准备在2021年搬迁，以便能够提供更完善的服务给从业员。这里的交通方便，可以在Starling Mall内停车，过马路之后就可以到办公室交单或参加培训课程。

「以我们过去三年的业绩成长来做预估，2021年的业绩应该可以到十亿，这个数字可以跟一间大型的寿险公司媲美；从业员人数也会达到三千人。」古泽珊得意地说。

Pisteuo不是一间信托公司，它只是一间营销机构，就好比寿险的营销组织，可是它有自己主办海外旅游奖励，年度感恩之夜，每星期在线上提供培训等，生意模式独特。

这一次的疫情提醒一个在平时生活稳定的时候不会想到的问题，也就是不能只靠一份收入过活。报纸上有刊登很多因为疫情而失去工作的人士；例如飞机师和旅游业者。

如果你想提早财务独立和避免下一次疫情发生时遇到财务危机，现在就要开始铺路，不要等到时才来想办法。P



UBB 现金信托女王

张芳鸣做信托后大开眼界，人生变化大

去年完成接近一千万令吉的业绩，对美里的张芳鸣来说，是一件完全没有想过可能发生在她身上的事情。做UBB「现金信托」的第一年，她只完成一百万，去年是完成之前的十倍。

中国大学毕业，跟随母亲从事寿险

她在中国华侨大学毕业，回国后就加入寿险业，成为母亲的代理。在寿险业的她，每年都完成海外旅游奖，在美里那里业绩还算优秀，有车有房，可以「安度晚年」。

2017年是她生活改变的开始，因为那年她加入了聘请拿督蔡明敏担任顾问的团队，从此以后人生观起了很大的变化，从「平淡乏味」到「惊涛骇浪」。

「记得开始听蔡总讲课时，很多他讲的内容似懂非懂，因为他所提的东西好像很遥远，很难明白到底他背后的动机是什么」。张芳鸣接受访问时说。

孩子小学毕业，进入国际学校

有一天蔡总讲完课后，大家到餐厅吃宵夜，她就随口问蔡总关于孩子升学的事。经过了解之后，蔡总就建议她到吉隆坡一趟，他介绍一间寄宿中学，这样她就可以安心地工作。

她听话照做地带孩子到这间在芙蓉附近的国际学校，孩子看完之后很喜欢读书的环境，她也不多考虑就报名就读，「至于学费嘛，赚就有啦」。她潇洒地解释说。

目前她的两位小孩都在这间国际学校就读，一年的学费加住宿费，大约要十八万令吉；对一位单亲妈妈来说，这不是一个小数目。

「我跟我们母亲提费用的数额时，她几乎不敢相信世界上居然有那么贵的学校。因为在美里也是有国际学校，学费只是四分之一而已。从她的脸部表情可以看出她很担心」。

潜能被开启，明白人的潜能是无限的

面对一年要还三次六万令吉的费用时，她开始往前冲，没有像一般的从业员，想多过做。有时约客户吃早餐是在早上六点，连续一直到晚上，可以约谈的人多达八位。

「之前听过被老虎追时会跑很快，可是感觉不到；现在就亲身体验，真的非常刺激」。

她为了要完成业绩，会在银行门口等看是否有认识的人，因为会到银行去的人都是一些有放定期存款的女人。这些都是很好的潜在客户群。

如果到小贩中心吃饭，她也会主动找单一个人吃饭的位子，发挥她的发觉潜在客户技能。对很多没有必要赚钱的从业员来说，这样的行为是不可思议的；这也是为什么寻找做的推动力非常重要。

其实「现金信托」的市场非常大，因为只要有资产的人，都会遇到去世时遗产被冻结的问题；信托的好处就是它不是遗产的一部分，所以不会被冻结，受益人能够在七个工作日获得「现金信托」内的数额，解决生活上所需的开销。

与寿险事业相辅相成

由于活动量增加，每天面谈的人数非常多，间接地帮助到她的寿险事业。以前专注销售医药卡，所以客户群都是一般大众。自从专注在跟潜在客户谈关于设立「现金信托」后，客户群也开始往比较有钱的客户群，平均保费也提升不少。

这种多元收入的做法，对现在寿险业普遍佣金减低的情况下，可说是雪中送炭。张芳鸣的寿险收入保持，但是信托的收入大幅度提升，所以总收入非常可观，可以媲美一般集团经理的收入。

「虽然在开始的时候我不明白蔡总的苦心，一路走来，遇到种种的苦难，加上心里的煎熬和挣扎，也是会想到放弃；但是在身边的同事和朋友的鼓励下，我咬紧牙关，坚持走下去，所以才看到山顶上的风景。与强者同行，与智者对话，让自己的内心强大起来，人生就是要去闯出来」。最后她补充说。P



善用独家销售系统

马六甲张扬荣独占鳌头

从事保险行业23年的张扬荣陪伴着客户长大、变老，其最年长的客户已超过80岁高龄。坚守客户群及继续提供理财规划的相关服务一直都是张扬荣的使命，4年前蔡总推荐UBB Cash Trust(现金信托)，在分析过后发现那是财富传承工具的不二之选，经过团队的领航人杨莉云集团经理(ARP Advisory)与伙伴们的讨论，决定采取行动发展以拿督为首的退休与传承事业，积极学习及珍惜每一场马六甲的讲座会并邀请客户参与聆听拿督的分享。

杠杆效应、多倍收获

张扬荣表示，Pisteuo结合了MMTS领导人拿督蔡明敏的创意「明智财富传承规划」销售概念发挥杠杆效应，提供客户多一个选择的机会，利用设立现金信托的利息投保一份人寿保险，在无需额外负担下利用信托传承打破华人「富不过三代」的咒语，可说是全马MMTS伙伴唯一仅有的独家销售系统。

洞悉市场竞争少和行业可塑性强，张扬荣义无反顾地投入发展推广，加入Pisteuo 4年，他表示也有律师和会计师加入其团队，通过Pisteuo的有效培训和营销计划让从业员轻松在各自领域上凸显魅力。除此之外，Pisteuo的奖励制度如表扬晚宴及旅游交流更是有效鼓励大家继续往更高目标挑战并且吸引更多志同道合的伙伴共同发展。

对于张扬荣而言，这是可以发展到百人乃至千人的团队，在有效的培训制度与支援团队的帮助下让业务执行更简单、容易，有效可复制是MMTS的标志，也是让张扬荣非常信服的一环。

危机信托是号角、转行是改变形式

为客户提供一项明智的理财方案就是提供一个财富传承有效工具，所以，与其说是转行，他认为这是换个形式继续为客户提供专业服务。他解说，存钱是华人的优良传统，但数据报道过去20多年来立写遗嘱的华人却不到10%，可见市场空间非常的大，这也促使他决心改变。

2020年3月18日全国迎来MCO，公司在一个星期后宣布4月份推出「危机信托」，大家在不能见面的情况下透过ZOOM听课、培训、邀请客户线上听分享，每



一场500人都爆满的情况下让张扬荣更佩服拿督的前瞻眼光和行动力。受拿督启发，他设定了必须在4个月创出佳绩。

虽然大部分客户听完线上分享过后都说等到疫情之后再联络，但是他并没有坐等机会，反而靠创意为客户解决顾虑，这其中让他印象深刻的是一位特许会计师听完拿督的分享后给他发简讯说5月2日一旦开放就会安排见面，结果5月2日去收到的惊喜是1百万的现金信托，到8月4日截止特许会计师个人和公司股东及家人一共设立将近5百万危机信托让他印象深刻又感动。

疫情年创出佳绩

在大家都喊苦的疫情年创出佳绩，张扬荣表示并没有什么秘诀，唯团队的不断激励及保温段练出积极心态，遇到困难都会想尽办法去解决；往「机会」这个念头去想会发现无限商机，要是往「命运」弄人去想就只有认命忽视眼前的机会。疫情来袭加上天时地利人和

是大肆发展的好时机，2021年他已经做好准备挑战1500万个人业绩，3年建立百人团队、10年迈入千人团队。

驰骋业界23年，张扬荣得出的结论是，不要放弃任何曾经拒绝过你的人，因为信托是要不断地教育及提醒，就好像客户买保险一样，没多久会问他买的利益到底有什么？这就是为什么他非常耐心不断地教育客户朋友让他们明白现金信托的好处与保险和公积金都是信托户口。加入Pisteuo秉持信念至今，以6千万的业绩拿下全国第二大组织(ARP Advisory)，并且个人以1千万业绩拿下全国总冠军的佳绩，张扬荣为个人和组织过去4年来的努力做出了一个总结。

思维决定成果

张扬荣认为，做好的理由可以很多，但只要有一个不可能做到的理由在脑袋里浮现，看到一切的全都是障碍。一直推动着他往前的动力来自于家人、同事、朋友，而客户才是真正成就他的关键，所以，他总是把客户的生命与财产看得比任何事情都重要。

他感谢一路坚持的自己、ARP Advisory合作伙伴和团队们彼此依靠的力量、他最敬重的人生导师MMTS创办人拿督蔡明敏、Pisteuo创办人Kathryn Khoo和Elsie Loo作为良师益友在发展初期不断提供产品知识，他以一颗感恩的心期待情谊长存。

谈及成功，他强调不断鞭策自己做一个堂堂正正的人，不骗、不抢、不做违背道德良心的事，从做「人」开始、以「责任感」为基础、以「信用」经营，一切从细节做起，因为成功没有捷径。在他看来，他从事的信托行业能够让社会国家乃至人民生命财产给予足够保障，便是通往成功的大道。P

Evolcare推出超精致 Amour Giftset限定护肤礼盒， 让你为挚爱的人儿送上 最贴心的情人节礼物！

情人节指日可待，若还在烦恼该挑选什么情人节礼物送给心爱的人儿，
The Page今日为大家推荐值得入手的MUST-BUY情人节礼物！



EVOLCARE Amour Giftset, RM200

以「排毒及修复」为护肤理念打造高效天然护肤配方的Evolcare推出诚意十足的Amour Giftset, 透过丰富的天然活性成分助肌肤排出老废物质和毒素、促进细胞更新及再生，贴心呵护你我他的肌肤。

寓意着「爱」的Amour护肤礼盒就像最真挚的祝福与心意，包括了Magic洁颜粉、Detox排毒精华、BIO Repair修复面膜、Ocean Breeze保湿精华及Noni面霜，让你一次拥有Evolcare 5款明星护肤品。



明星排毒精华

Detox The Evolcare Essence | 0.8ml x 10pcs

品牌从2016年诺贝尔的得奖发现——Autophagy (细胞自噬机制的发现) 得到启发，将酵母菌、红茶菌及白睡莲花精萃打造成独家养肤复合物——Evolcare Complex融合进这款精华深入肌底，激活人体自噬机制，加速细胞「捕捉」体内的毒素及老废物质的过程，促进细胞再生更新，达到自我排毒的效果。这款精华清爽好吸收，于洁颜后使用，具有舒缓、滋润、提亮及软化肌肤的功效，帮助促进后续护肤产品的吸收之余，有效帮助击退老化迹象，还原肌肤光泽。



清爽洁颜

Magic Cleansing Powder | 0.35g x 10pcs

蕴含玉米淀粉、木瓜酵素和柠檬精华，可以有效去除死皮和油脂，消除毛孔中的杂质与污垢，使肌肤恢复剔透光滑。



修护面膜

BIO Repair Mask | 25ml x 2pcs

运用纳米纤维和3D结构科技打造，并采用了100%天然生物级材料制成，能紧密贴合肌肤，令效果加倍。另外，品牌利用脂质体技术增强面膜的保湿效果，让活性成分渗入深层肌肤，提高肌肤的保水能力，令肌肤恢复澎润饱满有光泽。



多功能面霜

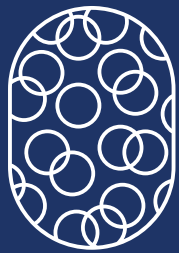
Noni Cream | 1ml x 10pcs

富含诺丽果精华、天然植物萃取、维生素C、E、B1、B2、B3、B6、B12、锌、钙、镁、铁、铜、蛋白质和钾，只需一步就能给予肌肤丰富的营养，非常适合拥有快节奏生活的都市人或喜欢简易护肤的人们使用。

欲购买请前往EVOLCARE官网 evolcare.com 及门店购买，Evolcare贴心提供全马包邮及礼物包装及写祝福卡的服务。

门店: Unit G-1, Ground Floor, Tower 5, Avenue 7, No.8, Jalan Kerinchi, Bangsar South, 59200 Kuala Lumpur

欲知更多产品详情，请浏览EVOLCARE Facebook @evolcareHappySkin 及 Instagram @evolcare.



ReUphoria
净化 + 修复

为什么你需要排毒？

**你是否长期喝酒，抽烟，熬夜，
喜爱高热量油炸食物？**

开始面对睡眠质量差，记忆力衰退，
疲劳，皮肤问题，严重脱发以及
莫名肌肉骨骼疼痛的问题？

**REVINE专利技术的REUPHORIA
高效排毒疗法能帮助你！**

专利技术为基础，针对活性代谢物，促进新陈代谢。
优化体质，拥有健康体重，免疫调节，提高日常活力。

开业钜惠

节省高达
RM3,996

**买7
送3**

(10次排毒疗程)
+送2次
细胞年龄检测



REVINE诊所坐落于马来西亚首都吉隆坡，是一家致力从事预防与再生医学的顶尖医疗保健诊所。本院将为每位到访的客户量身打造定制化的疗程，倾力协助客户管理疾病及延缓衰老治疗方案。旨在以最新的革命性医学科技，助您重新掌控自身的健康状况与衰老管理状况。

本院提供目前市面上最先进的干细胞疗法 – 分别为：“ReGrow”（自体多功能性干细胞）、“ReTernal”（自然杀手细胞与间充质干细胞）、“MSC”（间充质干细胞）以及“ReVival”（细胞因子诱导的杀手细胞）疗法。我们技艺精纯、于本领域深耕多年且经验丰富的专业医学团队，将鞠躬尽瘁地致力协助您完成每一步细胞激活再生、疾病治疗、逆龄新生等，并全面改善您的身心健康，从而创造全新更健康年轻的您。我们承诺是通过专利医疗科技和细胞治疗技术重启再生光彩，让您再度拥抱年轻自信健康、活力！



REVINE SDN BHD 201901046341 (1355671-W)

Lot 23A - 3A, Level 1, UOA Business Park, No 1 Jalan Pengaturcara U1/51A, Seksyen U1, 40150 Shah Alam, Selangor, Malaysia

M +6010 9799 013

E hello@revineclinic.com

f RevineClinic

g revineclinic.com





康庄35年稳固基业



成立35载的康庄，或是更广为人知的 Healthy Way Malaysia Sdn Bhd、「小麦草」，旗下的保健品、护肤品、个人用品和家居护理产品为健康和财富而布局，在直销界屹立至今，已是一家文化底蕴深厚、成功硕果累累的行业典范，被誉为直销界商德兼备的模范企业。

宣扬健康精神 创造世界品牌

康庄致力于打造国际顶级健康品牌，立百年基业、树行业标杆。自成立以来，康庄一直秉承助人圆梦、助人成功、助人过更好生活的梦想，坚守持之以恒的市场研究迎合市场发展，以达成高标准和认可，推出国际化、产业化的产品和服务、创建全赢直销模式，全面提升健康和幸福指数，无论种族、宗教与国籍，创造和谐美满的新景象。这其中以SL Ho自2018年接管康庄以来，带领康庄团队通过改革创新，在短时间内已收获骄人成效，其中包括获颁ISO认证。

建立康庄基业，SL Ho更是有其矢志不渝的追求，秉承「创造更美好的生活」愿景的基础，以新的管理模式赋予老品牌新生命。据SL Ho分享，康庄的产品效果历史悠久，而且广泛被市场接受，所以他希望能带领康庄面向国际，经由SL Ho重新定义，康庄的商标展现出「世界平台，开花结果」的新景象。

康庄的使命并不仅是成为直销领域的领航者，而是成为最适合每个人和最可靠的企业，以完美的市场计划完成每一个人的梦想。在为直销商创造人生的第一桶金的同时，为客户提供最好的服务、品质优

良的产品，惠及所有利益相关者。康庄深信其缩写为PPRI (Passion热诚、Persistence坚持、Respect尊重、Integrity诚信)的核心价值能成为世界的共同语言，贯通全球；当世界了解康庄的梦想，康庄的世界平台便可开花结果。

康庄引领时代 梦想成就未来

梦想是快速成长的核心力量，驱动梦想起飞、创造美好的世界。人类因梦想而伟大，而追求梦想的基本条件则是先拥有健康。康庄洞悉健康乃生活之根本，而美满的生活则在于明智的抉择。有鉴于此，康庄将健康与梦想结合，以捍卫健康为出发点，倡导「工作和生活」之间的劳逸平衡，以大爱守护追梦人的体魄、成就远大梦想。有健康才有追求梦想的资格，真正成功的人生建立在健康的基石之上，因此，真正的健康人生，从康庄出发！

延申康庄精神，关爱社会是康庄最主要的目标之一，因此康庄的企业社会责任计划涉及的内容广泛且深远。康庄以健康为导向，致力于满足市场需求，以实际行动关注社会发展、以正能量影响正能量，在负责任地为利益相关者创造更大价值的同时，康庄化概念为行动，以金钱或实物形式回馈社会，建立一

再创高峰



个健康的生活环境，以注重健康、关爱环境和实践大爱的概念改善整体生活水平。

无论个人或团队、每个叠加的小进步或转化都会为身边的人带来正面的影响，从而推动伟大远景的齿轮。每个正向的举动都会如蝴蝶效应，为人类整体生活水平的永续发展添砖加瓦。康庄深信，不仅是企业承诺有助于树立大众对企业正面积极的认识，更甚的是化梦想为行动，身体力行地实践对自己、对家人、对社会、对世界的关爱。

传播全赢文化 传承延续传奇

康庄以积极开放的态度迎接变革，坚持创新精神，以创新、尊重、利人的方式响应变革、履行承诺、赢得信任。以SL Ho为首的新管理层积极推进，将新元素和新思维融入营销策略、产品和服务，成为业界的标杆。

「成为领先的直销公司，鼓励大家继续前进！」康庄掷地有声地说出梦想，以更响亮的行动诠释「团队」这个词。对于康庄的产品、所服务的社群，康庄预见这将成为团结一致、合众为一的枢纽，通过市场渗透、产品和服务在市场上稳健发展，最重要的是持续改进的同时实现更多、更远

大的目标。

康庄对于业界的前瞻性和无形思想是切实且可行的。凭借众志成城的不懈精神和信念，康庄为关爱健康的人士带来前所未有的无忧体验。管理团队强调卓越和不懈于追求高品质服务和质量以确保企业丰富回报和永续发展，并将利益相关者的回报和价值更大化。

目前，康庄的产品赢得许多来自马来西亚、文莱、新加坡、香港、印度尼西亚、澳门和中国7个国家的忠实客户。康庄事业全球化布局，只因一个坚定的信念：朝上市的目标奋进，与直销商和员工共享成功。康庄一如既往秉持饱满的奋斗激情、宏伟的梦想目标、务实的工作态度，扎实地推进全方位战略规划，为世界伟大健康品牌的崛起做出积极的贡献。

自前创始人到SL Ho接管经营，在大家共同努力下，康庄事业持续蓬勃发展、蒸蒸日上，深深扎根于马来西亚，把健康和梦想播撒在这片土地上。康庄相信打造全赢是最好的传承，为了确保持续发展和延续健康精神，康庄全面注入传承专业理念，通过传授知识、建立文化、复制和延续成功的精神为管道，为下一代和未来更多世纪的新人类做好接班的准备，永续经营。



Facebook:
Healthy Way Malaysia



Youtube:
Healthy Way Channel



Instagram:
Healthy Way Malaysia

传承康庄精神 领航直销行业



SL Ho

康庄的领军灵魂人物
创办人暨执行主席及总裁

“助人圆梦、助人成功、
助人过更好的生活”

现任康庄的执行主席SL Ho是康庄领袖们的领军灵魂人物，也是直销行业的佼佼者。SL Ho毕业于檀香山大学，在马来西亚直销领域积累了35年的经验，同时也分别在文莱、柬埔寨、香港、印度、印度尼西亚、台湾、泰国、新加坡和越南扩展业务并取得骄人的成就，因此成为受直销人追捧的领导，也是领域里声名远播的梦想创造者。

除了领航直销领域之外，SL Ho自1987年以来也是马来西亚青年运动(YMM)口才圈的创始人之一。为了鼓励人们在各自的领域里取得成功，他带着伟大使命，通过演讲鼓励、引导，或直接或间接地帮助他人实现梦想和目标。讲而优则写，SL Ho同时也是一位专长撰写激励性书籍的出版作家，他的大作包括获奖的「勇敢站上台」及「复制的力量」。

接管经营 持续发展

在直销领域累积了35年经验，从著名直销品牌荣休的SL Ho对直销行业依旧充满热衷和热诚，适逢康庄创始人意欲退休，加上旧同事和领袖们的鼓励下，于2018年6月正式接管康庄。他认为康庄在

市场上稳扎稳打35年，无论是商誉或是品牌名声都有口皆碑，是个值得信赖的直销企业，旗下的小麦草、AKG鲨鱼肝油等都是高口碑、高回购的产品。

SL Ho认为直销是一门可以世代相传的事业，一如他从创始人手上接管康庄，同样意味着「传承」。屹立不倒35年的品牌，加上个人35年的专业经验，SL Ho把热忱全投放在康庄，以利他思维赋予老品牌新的生命，目标直指国际。

悠久的历史 为优秀的品牌加冕

自1985年成立以来，因为成功帮助许多马来西亚人改善他们的健康和生活素质，康庄一直被视为是市场上的先锋。2018年，执行主席SL Ho决定通过其新的业务转型，将这颗隐藏的宝石展现在世界的眼前。



历经35年的严谨研究和市场认可,康庄带给消费者根深蒂固的印象是保证、质量、效果和安全。康庄所有产品质量和安全性都是经过严格的质量监管,以确保其效果符合马来西亚卫生局、GMP和当地机构的最新标准和要求,因此,康庄不仅仅是一间拥有优质产品的公司,而且还是可信赖的品牌。然而,康庄并未固步自封,反而承诺研发新产品,满足客户的期望和每一代的需求。

35年以来,康庄帮助过的人和直销商不计其数、累积了许多忠实的消费群和直销商、也收获了许多动人和感人的故事。经得起岁月的洗礼,在年月流逝间建立一个好的品牌,将会让人留下深刻的印象,而历史,便是它的价值。

融合新旧模式 开拓直销大时代

劳逸平衡几乎是每个人的梦寐以求,而康庄则将奢侈定义为自由。因为当一个人拥有时间、财务和健康自由,自然而然就会达到象征奢侈的生活。SL Ho把这种状态重新定义为:康庄可以兑现的「终极奢侈」,因为他深信融合新旧的商业模式最大的特点是没有门槛、高灵活性和低投资风险,以优质产品作为最坚强后盾,康庄高度承若投入为后代创造健康的生活方式,进而点燃并实现更多人的梦想。

SL Ho认为成功有方法、失败有原因,而他的成功方法就是复制成功,他的复制口诀和秘诀是:简单的事情重复地做、重复的事情坚持地做、坚持的事情有自律地做。康庄最显著的成功模式在于划分公司和直销商的责任,以直销商的系统教育配合公司的企业教育为公司创造文化。比如在新模式下,计划方面以公司为主、直销商为辅;态度方面则以直销商为主、公司为辅,在有经验的领导层带领下,以简单赚钱的市场计划带领直销商一年内赚取百万已经过验证。

带领康庄更上一层楼的前提是加强竞争优势和能力,对内对外都必须相互尊重、达到共识、达成双赢、营造归属感,以共识的力量凝聚志同道合的人们一起全力往同一个目标奋进,管理层和直销领袖尤其应该以身作则。为了让内外结合、环环相扣,SL Ho提出三大策略:

1. 培养人才,包括内部人才和在外的领袖;
2. 建立永续经营的制度,尤其是经营管理方面;
3. 建立组织拓展的系统 - 在领袖方面、开发市场、建立组织。

未来的方向朝现代化发展,所以康庄善用互联网进行各类商业活动、培训,实践线上服务线下、线下服务线上的模式。同时,也拥有自己的APP,让直销商随时随地都可以查询和掌控组织的业绩。此外,康

庄于2020年6月获得ISO9001认证,而且分行模式在短时间内见成效乃至2020年7月把成功模式倒模到印尼,开发印尼市场。

伟大事业启航 朝着梦想起飞

SL Ho认为,在这个时代,取得成功是主观的,因为人们有很多资源及机会去争取成功,创业机会就是其中之一;然而,无论在任何时代,人们安逸的心态却是最大的挑战。

有人说现时的直销带有微商的味道,但说白了,那其实是时代进化的动力和成果。有别于一般商业模式,直销的独特性在于强调团队、定位清晰、线上线下营商方式更为弹性、有品质和认证的保证、降低因冲动性购买带来的期望落差。

人们之所以称直销是伟大的行业,是因为它帮助人梦想成真、促进国家经济成长,然而,并不是所有的行业有这样强大的势力和实力作为支撑。在直销协会的积极推广下,直销公司和直销商的前途一片光明,尤其是保健品和美容产品。事实上,市场已经回归传统直销的趋势,后端工作由公司负责和管理,让直销商无后顾之忧为自己的梦想拼搏。

作为马来西亚直销协会和世界直销协会的会员,康庄预计在未来5-10年内突破2000万业绩,帮助和鼓励更多人实现他们的梦想并通过康庄的带领得到向往的生活,朝上市的目标奋进,与直销商和员工共享成功!

| 康庄事业楷模 |

追随魅力领袖 网络行销精英效力康庄

18岁毕业后就踏入社会工作，网络行销经验超过17年。陈紫吟重燃心中热忱之火，追随直销界的巨人、恩人、贵人，让梦想再度起飞。



陈紫吟 Rene Chan

首席组织拓展领袖 (砂拉越)

“先相信，后拥有，
你值得拥有更好的”

到位的问题 直击心中所想

陈紫吟坦言Mr Ho这位直销界巨人是她在直销事业的恩人和贵人，也是非常熟悉的前辈、老板、老师、大将、领导。2020年疫情期间，Mr Ho希望能够跟陈紫吟见个面，所以就自然而然地跟他会面。她记得见面当日，Mr Ho问的第一句话就是「妳心中那一团火还存在吗？对直销的热忱还在吗？」

一个直接到位的问题，顿时她心中的那团火重新被点燃。在简短的见面里分享了奖金制度，对陈紫吟来说非常吸引，因为比起她所经历过的，康庄的制度和计划更加简单、容易、直接，只要勤力奋斗，回酬和财富更多。因为Mr Ho在过去创造过的辉煌已经是铁一般的事实，再创奇迹只是把他的成功倒模到康庄而已，所以，康庄的前景肯定一片光明。于是，于2020年10月正式加入康庄。

陈紫吟快人快语，她说在众多直销品牌中选择了康庄，是因为Mr Ho的魄力和魅力。她坦诚若不是因为熟悉Mr Ho，也许就跟康庄无缘了。看到Mr Ho的热诚、爱心、愿意提拔后辈的意愿、看到他对未来的计划如此清晰有理想又有目标性，她就跟着Mr Ho肯定错不了。她说「成功，能不能做就是一种感觉。当你确认了那种感觉就相信自己的感觉，就是这么简单」。

除了Mr Ho以外，陈紫吟也提到了来自印尼的Mr Baba。是因为他的穿针引线才成就了陈紫吟跟Mr Ho的见面，所以她特别感谢和感恩Mr Baba一直不间断的联系，把好的机会带给她，让她少走冤枉路。

选择对了 就能梦想起飞

以过来人的身份分享，陈紫吟视直销为实现梦想的行业。她深信并见证直销帮助更加多人获得成功、看到未来、看到希望，只要跟着系统、跟着上线的脚步，

选对公司，就是梦想起飞。而她自己本身就是一个活生生的成功例子，被塑造成一位成功的领袖。

在加入康庄短短四个月的时间内，陈紫吟竭力于在古晋开发市场。在陌生和新鲜的市场进行开荒，这个奋斗的过程感觉在为全新的行业、全新的前景和全新的目标冲刺。她每天都兴致勃勃到处去谈梦想、谈未来、谈改变、谈成功，帮助更多人找到机会，仿佛找回了当初努力奋斗的自己。她把那种心情比喻为重出江湖的感觉，那一股强大的推动力令她无比兴奋。

凭一个人之力开拓市场是一件不容易的事，但对陈紫吟来说并不算是个困扰，因为没有人知道这个品牌才会有更大的机会引领市场看见真正美好的前景。在经过Mr Ho整顿和整理之后，在公平合理和高回酬奖金制度的前提下，相信在不久的将来实践2千万的业绩也是指日可待的事。

在过去十多年间，陈紫吟也参与了直销的行业，并且体验了从零到百万的经历。而加入康庄意味着重新开始，毕竟万事起头难，但她明确眼下必须要做的是朝着目标不断地分享，开拓更大的市场，把这么好的机会和前景在古晋的市场招募新的团员、召集新的团队，让更多人看到康庄的目标和未来，一起奋斗和实现梦想。

改变思维 把握直销创业机会

因为大家都没想到疫情期间让许多行业受到严重影响，经济萧条让许多百年企业都开始动摇，甚至裁员风也刮起来了。真正在这样的危机下，为康庄缔造了一个难得的机会，招募更多身边需要机会的年轻人。

陈紫吟觉得现在的年轻人思想和观念不断在进步，无论在科技方面或是善用社交平台的能力，都是值得令人学习。但是，有一种信念是无论任何年纪都

应该学习和保留的，就是想要得到，那就是必须要学会付出。有时候，身边出现了愿意伸手拉自己一把的人，比自己单打独斗、孤军作战要重要得多。所以，人生需要导师，让自己成长，变得更优秀。

有些人常抱怨机会少，但是观望的人一直在观望，而没有行动，嘴里说着要找机会，但是机会到了面前却平白让它流失，那是非常可惜的。每个人都有24小时，但是赚的人一直在赚，而看的人却一直在看，这就是其中的差别。她坚定地相信这是一个机会，因为这个平台太好了，所以她用正面的能量去影响身边的人。

梦想接力 才是真正的成功

团队在一起能做到的比独自奋斗无法作出的成就和事业大很多，就经验而谈，通过大家的智慧和力量，几乎没有什么是做不到的，尤其是直销这个行业，只有通过团队才能够实现每一个人的梦想。在直销这个复制的行业、梦想接力的行业，成功的上线和领袖会把自己成功的经验传授、复制、代代相传，通过复制的力量实现可观的、可延续的财富。

成功不是一时的，成功是下了足够的决心和努力换来的。作为一位实战型的领袖，她认为成功的关键是长远的眼光，所以她对自己所做的、所讲的、所付出的，为长远的计划而铺排。

然而，谦卑的她却自称为不起眼的小人物，感恩这个平台把自己塑造成百万领袖。她没有所谓的成功秘诀，但是明白「想是复杂的，做是简单的」道理。她认为，有时候，傻傻地跟，傻傻地做，也是大智慧。因为相信有一位成功的贵人为自己伸出双手，相信自己的能力和付出，愿意为自己提供机会，那么，就伸出手一起往前走成功的道路就行了。

| 康庄事业楷模 |

助人助己的事业 健康和财富双丰收

追溯加入康庄的过程，从事销售行业的廖俊杰开拓康庄事业的契机源自于帮母亲寻找合适于素食者的营养辅助品。2019年开始接触，在了解商业模式后，于2020年9月加入拓展成为事业。



廖俊杰
Desmond Liew

新世代领袖

“行动比言语更重要”

理念和商业模式 一拍即合

因为母亲是素食者，无法在肉类的食物里面补充需要的营养，所以廖俊杰在帮母亲寻找适合素食者的营养辅助品时认识了康庄。他开始留意康庄是因为它的产品不仅价格亲民，而且效果也很显著，透过产品的见证发现不只可以帮助到身边的人，而且也可以得到不错的收入，所以在了解康庄的商业模式之后决定加入，拓展自己的直销事业。

对他来说，直销是透过网络助人助己、创业成本不高但是却足以成为理想事业的行业。透过了解公司、产品、创办人的理念，他发现自己的理念和初衷跟公司吻合，加上产品的价格和效果都有优势，而且公司的环境和磁场都很正面，所以他毅然决然选择了康庄。透过康庄，他让家人的健康得到保障，一家人拥有更优质和更健康的生活，持续增加的收入也让他有更多选择。

瞄准机会 发挥竞争优势

他加入康庄的初衷纯粹就是「找钱+助人」。刚开始的时候，他只是向往找到一个有价值又有意义、可以帮人还可以赚钱的事业，到逐渐明白若想要有更好的收入，必须不断改变自己，他坚定信念跟着公司的脚步走就一定可以成功。推动他在康庄事业不断迈进的是其人生价值观的升华，以实现梦想、健康生活方式和成长经历不断，让开始时那颗纯粹的种子，在风雨同路而且不断从过程和挫折中汲取养分、茁壮成长。

洞悉产品廉宜未必有效，加上许多人对「卖产品」的概念感到抗拒，廖俊杰表示透过产品的效果可以轻易成交的品牌在市场上有绝对的竞争优势，因为只要透过分享效果，根本无需硬销，产品自带销售能力，而更美好的是透过分享和介绍帮助到更多人。

他视康庄事业为一项新挑战，所以面对任何挑战都从不退缩，积极学习发现可用的优势、更好地运用系统助力团队成长、成功。在康庄事业中蜕变，他经常检讨和调整自己，务求成为一个好榜样、以身作则、诚实待人、优先考虑别人的利益、经得起批评。他愿意为身边需要他的人尽一份责任，让追随他的伙伴感觉幸福和快乐。

不放弃、不算命 贵在坚持

开始的时候，家人对产品心存质疑，但透过坚持得到他们的支持，甚至后来大家纷纷加入一起打拼，家人之间的关系也因为共同的话题而变得更融洽。当时也遇到不认同这个行业的朋友，但透过产品的介绍便开始服用，直到亲自验证了效果之后也想要了解这个行业和介绍给家人和朋友，最后还决定加入团队与廖俊杰一起打拼。

在大量找朋友分享的过程中，他领略到成与败已经不再是他追求的结果，而是在磨练的过程中体会自己做少了什么或做错了什么，从而建立不轻易放弃的信念。他不懈肩负使命和责任，让各方面的历练书写自己越来越精彩的人生。看着团队伙伴在直销事业中得到不错的收入，让他体会到无论遇到什么困难都不要放弃，也不必算命，因为只要把握住机会并一路坚持，就一定会得到别人的支持。

在康庄事业里，因为受Mr Ho和其他领袖的影响，他找到更好的自己 and 生存的价值。最让他觉得开心的是有缘认识很多优秀的伙伴并且在合作的过程中拓展了视野。

团队的认同是前进的推动力

廖俊杰认为走在系统的道路上，建设团队的过程中，向心力和凝聚力都非常重要。他说「每一次面对

伙伴的思维、理念和信念出现差异，我都会以正能量、感恩回馈和责任心去理解对方」。他把康庄当成自己的终身事业、把伙伴视为自己的家人，在鼓励共同学习的同时，自己也学习与人相处、学习做更优秀的领导。

对于有机会参与公司战略推进开拓市场的重任，他认为康庄提供了一个让他承担责任、磨练意志的机会，这不仅带给他实现人生梦想的希望，也总结出带领团队的关键要素：

1. 借力是我们年轻人最重要的能力，因为我们除了年轻暂时什么都没有；
2. 放下面子；
3. 跟着对的人、对的系统、对的方向，我们将会少走很多冤枉路；
4. 坚持、坚持、坚持。

廖俊杰倡导正面的思想、用心体验生活中发生的事情，每一件事情的发生都是促使自己成长的推动力，一如母亲的营养辅助品成了自己的事业。而一位成功领袖则该以德得天下、有驭下的能力、有容人的胸襟、有责任感，有不拘一格的阳光、要能识人用人、团队精神和一颗坚定的心。团队成员衷心对自己说一句「谢谢」有如强心针，他期望在未来能全力以赴、自律管理和坚持不懈，务求打造一支强而有力、为梦想拼搏的团队，带领大家收获想要的收入和健康，生活不再迷茫，也可以帮助更多的人。

| 康庄事业楷模 |

坚守康庄的文化和价值 传承于第二代接管经营

张为集期望在公司和他个人的带领下，能够协助团队更多的人完成梦想，成为他人的需要、父母的骄傲、孩子的榜样，传承康庄的企业文化和核心价值，共同迈向财务自由，并立下誓言继续携手志同道合的伙伴们一起成长，直到成功。

改变人生的一个正确选择

张为集和他的太太在30多年前开始服用康庄的产品，而今他已年届80岁，太太也已经70余岁，俩老都很健康，极少看医生。当这些产品维持了他全家的健康，他开始认真地将它当成一份事业介绍给许多人，让更多人认识康庄的产品，一同走在健康的道路上。他从中交到朋友更获得了财富，是因为一个正确选择改变了他的一生。

康庄的产品极具竞争力，经由他的上线介绍而后再发现产品有许多独特之处，是市面上同类型产品无法媲美的。那之前，张为集常听医生提醒，服用过多鱼肝油会导致维生素A、D和重金属中毒，但康庄的鲨鱼肝油是经过认证，去除这些疑虑，是可以大量服食的健康食品。康庄的另一个明星产品小麦草丰富的营养素也难以在市面上找到取代品，无论每天多努力从食物中摄取营养，依然无法面面俱到摄取到如小麦草内含的多样营养素。

打动他的除了是上佳的产品，康庄创办人一路以来不断地协助和指导、企业文化、创办人的决心和毅力也让他决定立志做一个有钱、有闲、有尊严，并受人尊敬的康庄企业家，在赚钱的同时还可以共修并推广健康知识，把自己的品德修好，承载并享受所有获得的收入和成功的喜悦。

以情怀撰写康庄奋斗过程

张为集忆述走过很多艰辛的路很难忘，路途再远都不辞辛苦去介绍产品，甚至搭船走水路到偏僻的乡间，但看到产品被大家认识和接受，稳固了许多人的健康，辛苦播下的种子成长，如今茁壮茂盛，当初的艰辛都是值得的。他坚持努力改善他人的健康状况，同时为自己和团队赚取财富的初衷，自加入康庄以来，他相信康庄的系统、信任自己的领导、尽心尽力协助团队取得成功。

最令他揪心的是「做直销没朋友」这句话，事实证明他的许多朋友都认识康庄产品，并且服食康庄产品已经到了他们的孙辈，这么多年康庄产品真真切切地帮助了许多朋友与他们的家庭，康庄的好产品也维系了他们的友谊。

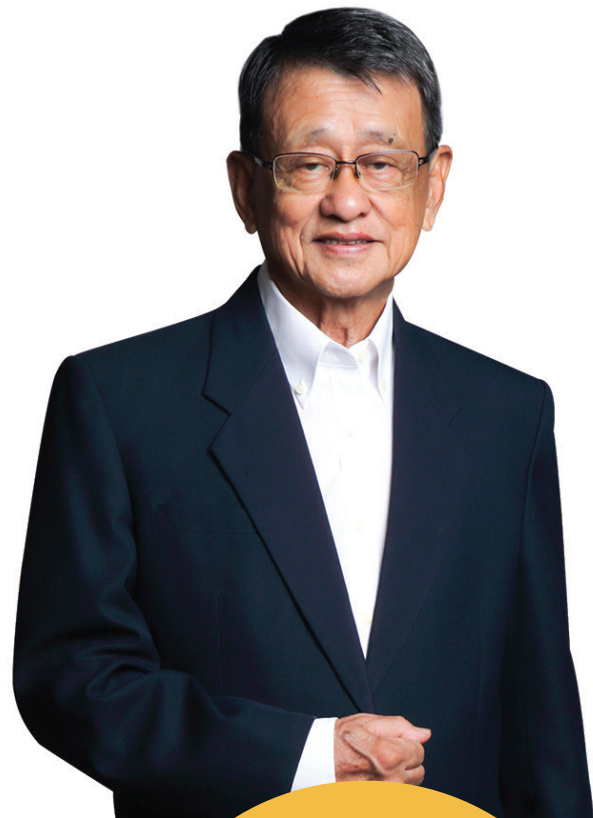
除了企业文化之外，产品的独特性、市场计划涵盖的传统经营理念和网络行销模式的优势，并有一套完整的教育系统，在有人带、有人教、有人帮的环境里让许多合作伙伴从平凡中变得非凡，实现人生的目标与梦想。

以传承的信念带领团队 迈向更大的成功

他认为成功永远不是从天而降，一个成功领袖一定要有梦想、懂感恩、负责任、肯付出、会成长、有爱心的人、不吝惜与别人分享、有耐心地向人讲解、养成乐观和正向思考的习惯、失败了不放弃、勇敢走进人群、永远相信自己努力付出一定会达标。

当年启发张为集的是他的上线Li Ling，带领他走上康庄大道。2018年，Mr Ho带来了全新市场计划，比以往更加完善与充满潜质，让他更加坚定于自己的信念，继续带着满满的信心走在这条康庄大道上。天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚德载物，虽然张为集已经把康庄事业传承于第二代接管经营，然而，他感慨地说「当我看到已经那么成功的Mr Ho还那么努力地规划康庄迈向国际的目标，和我一起合作的伙伴都为了Mr Ho的目标而努力，我凭什么可以偷懒呢？」

康庄悠远的历史和强大的公司背景和文化，在马来西亚已经稳稳地扎根并且不断地进步，这让康庄成为业界的佼佼者，但最为让他信服的是Mr Ho的远见卓识、硬核实力以及他谦卑踏实的领导魅力。



张为集
Chong Bui Chit

5★ 皇冠董事

“专心一致，
不要三心二意”

充实自己 成为康庄典范

虽然在事业上取得成功，但是张为集却从不满足，反而时常自我反思，审视自己的进步空间，更无时无刻想着提携后进，活到老学到老，继续不断充实自己，保持在最佳状态做下线的模范，创造人人皆赢的康庄事业。

无论行情好不好，直销行业都是创业的最佳选项之一。对于有兴趣发展直销行业的人们，尤其是年轻一辈，张为集认为任何行业里都是长江后浪推前浪，只要有心永远可以超越前辈的丰功伟绩。他劝谕有心发展直销事业的，必须专心一致，不要三心二意，要建立起自己的专业形象，有耐心与耐力循序渐进去达成自己短程、中程和长程目标。

如果有一次重新选择的机会，他仍然会坚持选择康庄，因为他相信自己一生已经做了一次正确的选择，即便重来一次仍不会改变，这是一条不会后悔的路，也要告诉所有的直销伙伴，选对公司不要轻易放弃，一个人耕耘的范围多大收获就有多大，努力深耕，大家一起加油！

| 康庄事业楷模 |

应酬变终身事业

让家人引以为傲



程淑媚

Tiang Siik Mee

皇冠董事
荣获2019马来西亚直销协会 (DSAM)
杰出企业家

“有付出才有收获”

1990年5月，程淑媚经由堂妹分享和介绍康庄的产品，包括小麦草、Borage和Ester-C，说是能改善脸上的黑斑，让脸色变亮。当时的她不懂得营养，只是应酬式接受了堂妹的建议。一次的应酬，让她追随康庄30年。

无心插柳 却成了终身事业

程淑媚出生于小康之家，加入康庄之前，她在小学经营食堂，星期六日上门帮客户烫头发，由于长期操劳过度，患上偏头痛，脸上的黑斑也出来了，当时的她对健康知识不理解，不知道黑斑是因为荷尔蒙引起的。在一次偶然的的机会下，尝试了堂妹介绍的康庄保健品，发现脸上的黑斑明显淡化了。

在她的日常里，跟学生家长和老师烫头发的客户多有交流，自然而然地也成了朋友。在学校与学生家长接触，上门烫头发也是有充足的时间可以分享，于是，脸上明显淡化的黑斑和康庄的保健品自然而然成了她的分享话题。

1997年，她停止经营食堂，开始以康庄的护肤品为顾客进行脸部护理，一直维持了约20年。开始的时候，她旨在让客户以体验的方式对产品有概念，因为不是每个人都能负担得起，于是巧妙把产品变成试用装。她相信有付出才会有收获，舍得让别人免费试用，培养顾客的依赖和信任，生意自然就来了。

健康以外的都是额外收获

程淑媚说自己属于节俭型，30年来没有乱花钱在不必要的地方，但是从1990年开始便一直追随康庄，别无二心，那是因为找到对的，改善了健康、改善经济、改善生活。很多人因为人际关系而应酬，但是对品牌的忠心是岁月的累积，成效的见证。每个人做生意的方法不一样，但做人一定要忠心耿耿。放眼现在组织的生意量稳健上扬，即便是疫情期间，更是有增没减，因为人们更注重健康。

现年72岁的程淑媚中气十足，三高都没有，她每天都在感恩自己拥有的健康。对于自己的健康状况，她认为投资在健康，肯定没有错，现在的她想去

玩就去玩，想吃什么就吃什么，活得肆意自在。在康庄30年，她收获了健康、财富、友谊，享受着完美幸福的生活。

成功方程式=信心+爱心+耐心+态度

团队的成功来自于许多的个人成功，所以必须大家共同朝目标前进，专注于公司的目标，一起达到目标。30年阅人无数，感恩团队成员的努力、心血和对自己的信心，一路走来有苦有甜，但是她从不把一点点的苦无限放大，反而庆幸值得培养的人还是占多数，她深信你对别人好，别人也会对你好，所以她一直以这样的心态建立团队。

谈及她的成功，程淑媚快速地分享了她的秘诀：要有爱心，因为有爱别人自会感觉得到；你对人微笑，别人也会对你微笑；舍得与人分享，才能更容易建立信心；价钱贵一点没关系，只要产品好，做生意的人就能把它销出去，这是个人的功夫；东西好、不嫌贵，但是不能暴利离谱；要有积极帮助别人的心，自己的利益也会伴随而来；要以诚恳的心建立信任。信手拈来的分享就能说出长串经典金句，可想而知她平时一定也是以这些话教导下线。

她认为成功的领袖必须对自己有要求、要有解决问题的能力、要保护公司的利益、要有不厌其烦的好态度、要不断地进步，对产品、营养、健康的知识必须了如指掌，对自己的产品要有深入的认识，不能一问三不知。30年来累积的经验和耐心，她得出一个结论：能解决的问题马上解决、该宽容的时候就要宽容。

快乐比什么都重要

市场上的直销品牌开开关关，为什么？因为产品不能说话。驰骋直销界30年的程淑媚看尽许许多多的

直销产品得出的结论是「康庄的产品会说话」，自己吃自己知道，否则什么都是假的，纯粹的应酬更是无法长久。

当时满脸黑斑让堂妹看到而开始服用，对于堂妹说每个月可以赚一千块钱根本无动于衷。没想到前后判若两人，从脸上就能看得出来。做直销产品必须要亲身体验，才能把体验分享到位，否则不会有说服力。人健康了，话也多了，高峰期的程淑媚一天内增员11位下线，她的不断分享为她赢得百分百的成功率。自此，她的生活一年一年地改变，变好。每年的表扬大会她都会带上家人，分享喜悦。她对孩子的一番话特别有印象：我妈妈全部都是做福州人的生意。福州人精打细算，要做他们的生意没那么容易，但是妈妈还是每年都上台领奖。

回想1992年去北京游玩，在回程的时候决定自己要有自己的事业；1993年公司旅游去韩国，当时诗巫只有4位合格者，反观近年的合格者不计其数。康庄是一家贴心的公司，提供带家人一起去旅游的机会，所以程淑媚带上妈妈，让妈妈分享自己的成功。从1993年开始，她每一年都达到公司旅游资格，事业越做越顺，但更多的喜悦来自为身边的人带来健康，看到别人开心，自己也开心。

不难发现，她之所以快乐，是因为帮助人得到健康，帮助人赚钱。她语重心长地道：就算有钱从天上掉下来，也要自己伸手去捡。就是这样的努力和勤劳，造就了程淑媚这一位豁达、成功的领袖。

| 康庄事业楷模 |

成功的基础

来自良好及正确的健康知识

康庄不仅为她解决了荷尔蒙问题，更同时改善了家人的气喘病，免于依赖药物和承受药物带来的副作用。最好的见证都不及亲自体验，从健康忧患中康复的她带着亲身见证在康庄事业上大展拳脚。

康庄为家庭主妇实现愿望

今年52岁的李奉芳出生在泗里奎，从小在农村长大的她有两位哥哥和两位姐姐。在加入康庄之前，她只是一位普通的家庭主妇，那个时候的生活只靠先生来养活一家六口，住的是租回来的屋子。她渴望拥有自己的物业，目标要有一个家、车和现金，但是，带着四个孩子能做些什么？她只能去做家庭帮佣。

1994年，她跟好姐妹说起荷尔蒙失调和医生开方荷尔蒙药的事，由于当时的症状连中医调理也不见改善，于是通过介绍认识了康庄的产品。当时的李奉芳并没有马上决定要尝试，而是询问了更多的资料以作参考。她查看了资料之后决定尝试，于是就跟她的姐妹加入康庄并开始服用康庄的产品。当时服用的产品包括Borage Plus、AKG鲨鱼肝油、Ester-C、小麦草粉和小麦草粒。服用了一段时间过后，李奉芳惊觉月经慢慢恢复正常，就连多年因清洁屋子积下来的鼻敏感和鼻窦炎顽疾也渐有改善，不再需要以口呼吸。

让面对荷尔蒙问题的女性看到希望

李奉芳最大的满足感是把康庄学到的健康知识分享给身边的朋友，她觉得那是一个非常开心的过程，因为许多人对健康都一知半解，也不知道自己缺少什么、需要什么、分量也拿捏不准，所以才让健康悄然流失。

开始的时候并没有想发展直销事业，加上自己健康状况欠佳，更是心有余而力不足。而且当时也不确定产品是否有效，所以自己也是抱着尝试的心态开始服用，直到健康的改善让她惊喜，她才更笃定自己遇上了好的产品并找回健康。于是，她想到身边许多女性也跟自己一样为荷尔蒙问题而懊恼，所以，她便希望能够让自己的亲身体会帮助更多有需要的人。

这才在上线的鼓励下开始跟身边的女性朋友分享，进而发展成自己的事业。

李奉芳认为自己的见证就是最好的说服力，当时她迫不及待想要跟身边的朋友分享重获健康的喜悦，希望让面对同样问题的朋友看到希望。言语间，李奉芳时时刻刻提及自己对于上线的感激，感谢她们的跟进和关心她的健康恢复进度，后期更是鼓励和耐心指导她把自己的经历用作鼓励身边的人。

得到支持和鼓励 共同打拼

从自己的家开始见证健康的改善，让李奉芳累积了足够的信心把产品介绍给朋友们。身边很多朋友都知道她有鼻敏感的问题，当大家都看到她的健康改善更支持她加入康庄。当看着身边的人一个一个挽回健康，活得快乐，那便是至高无上的期望。下线们在恢复和加强健康方面也纷纷收益，伤风感冒、肠胃等问题都迎刃而解。曾经有一位患上甲状腺问题的客户，因为李奉芳的分享、介绍和鼓励而免却了许多病痛困扰，而后来也加入了李奉芳的团队，一起在康庄打拼。

生活总是有起有落，在建立康庄的事业也一样，但是李奉芳总是告诉自己，每一天都是新的开始，所以要加油，永不放弃，为了帮助更多人找到健康，迈向好的生活，所以更要坚持到底。李奉芳认为康庄的成功在于灌输良好及正确的健康知识。她感激公司和上线提供一个好的平台，让她作出正确的选择建立自己的事业，在不需看脸色的自由环境里为健康的生活作出奉献，在充分享受生活的同时收获更大的回报。对新管理层和作业模式，她特别感谢Mr Ho的决心，给予种种的教材、创新、方法、知识和支持，让康庄事业不仅带来丰厚的利润，更重要的是鼓舞人心的意义。



李奉芳
Lee Hung Huong

皇冠董事

“所有的努力
都会有回报”

康庄事业为她带来的不仅是健康和财富，还有朋友和自信。她感慨自己年纪渐长，有幸与大家一起为未来奋斗是一件很棒的事，而且与团队一同旅游看世界更是一件再赏心悅目不过的事。总结在康庄的收获，她以三个关键词概括：保障、满足、开心。

以健康为桥梁 通往美好的生活

在李奉芳的康庄事业经验里，她体会到在任何时候都会遇见陌生人，所以要做好以健康为桥梁的准备，与任何人建立友好的关系，通过聆听需要，根据需要而分享有效的解决方案，最重要的是不断跟进，甚至上门拜访。

李奉芳说，康庄有三好。第一好是产品好，显著的效果让消费者眼见为实；第二好是公司好，在康庄有系统、有经验的领导层、容易成功的市场计划，没有不成功的理由；第三好是心态好，Mr Ho的好心态时时刻刻影响着所有康庄直销商以正面思维拼事业、品生活。

她希望自己的团队能同心合力实现目标和把握每一个机会，她总是提醒下线时刻保持诚恳的态度，因为良好的服务是扩展网络的关键。李奉芳认为一位成功的领袖必须具备的条件是友善和能助力团队，而她自己的成功秘诀则是「跟随上线走」。事实证明康庄的事业路线图和复制成功的策略造就了无数成功领袖，只要跟上团队脚步，成功只在咫尺之间。

| 康庄事业楷模 |

与康庄并肩35载

共同成长、共享硕果

妮李是康庄的先锋之一。自创办至今，与康庄携手走过35年。万事起头难，从开始的时候与创办人Mrs Ding相助相伴一起走过坎坷路，见证当天的小团队到今日团队成员多不胜数，她做梦也没想过自己会成为康庄的领袖。

分享就是收获

认识康庄，是因为她的丈夫在一次偶然的「搭枱」（拼桌）。当时妮李的丈夫在餐桌上认识了上线，闲聊间分享了家族的遗传性哮喘病，于是跟随上线到康庄，认识了康庄的创办人，从他那里对哮喘加深了了解。后来参加培训，健康意识提高了，为了4个孩子的健康着想，她的家里曾经一度没糖、没盐、没罐头。

一次偶然的萍水相逢，到后来学到知识、得到健康，随之而来的是屋子、车子，和许多人梦寐以求的生活模式。妮李深知这一切都不是突然砸到头上的，因为无论是什么品牌的直销，不去做就什么成就都没有，所以更不能自私，于是她常去外地分享。她的至理名言是：无私分享，懂什么教什么，毫无保留。

好的品牌自然留住人心

妮李今年72岁，中气十足，以前的她讲话如柔丝，现在则字字铿锵，完全看不出曾经患过哮喘，因为早年困扰她的哮喘病已经完全康复，让她的家族世世代代的子孙同样免于哮喘带来的痛苦。真正因为重获了健康，所以更觉得要珍惜健康。然而除了重获健康以外，她也学到了知识、交了许多朋友，人生观改变了，人生也变得不一样了。

对于康庄，她先是深深地被产品打动，继而受康庄的文化影响，她大肆赞颂康庄的两届老板；创办人有责任感、接管人勇于创新，两者同样是精于善用资源、诚信、守诺、舍得和勇于承担的领导。她说，一家公司最大的特点是老板的心态，产品和市场计划可以复制和优化，但是一个人的思维和人格魅力是很难模仿的。康庄高品质的产品能够帮到人，自然能够留住人心，而公司给予完全的支持和支撑，则协助直销商无后顾之忧。

康庄经历易主，对于一些人来说也许造成不适，

虽然每个人的做法都不同，但是同样是为公司好，就新的市场计划而言，倡导多劳多得，让人变得更积极。积极正面的妮李明白所有的事情都有两面，所以72岁的她敞开怀抱接受、向前看、与时俱进、改变思维跟上环境的改变。

选择 决定一切

她认为，康庄为她实现了人生里许多从来都不敢想象的梦想，让她下半辈子有万全的保障、让自己的人生变得更有价值，经济自由可支持家人、带家人一同出国旅游、在健康方面给予协助，赢得许多友谊、可谓相交满天下，这一切传统行业无法赋予的另类财富，来自于对康庄的选择。

毋庸置疑，康庄是她人生中最重要事业选择。回首在康庄35年，一路凯歌，要同时可以找到这么棒的公司、平台、老板的机率更是难得。她觉得人生最精彩的不是实现梦想的瞬间，而是坚持梦想的过程，特别是看着自己的团队从平凡走向不平凡，最大的满足感是自己协助他人发展康庄事业，享受成果。她说，这不是一个人的事业，而是有一群有梦有爱的人在康庄的大家庭获得成就，成为团队的领袖。

天下没有白吃的午餐，要先付出才会拥有，这个浅白的道理却不是所有人都能参透。直销是时间弹性的自由职业，关键是，做不做都是自己的选择。产品本身能说话，否则根本不能在市场上辉煌35年，若能秉承康庄的核心价值（PPRI）、脚踏实地、不自吹自擂、不骗人、坚持，接下来便可迎接第二个、第三个、无数个35年。

创造全赢 做到真正的利人利己

她认为一位领袖必须要有责任感、以身作则、关心下线的需要。除此之外，要坚持、积极、主动、诚信、成



妮李
Annie Lee

皇冠董事

“成功非侥幸”

熟、豁达、有容忍之心，以大格局取得信任 and 安全感，而最重要的是要学会换位思考、将心比心、从而创造全赢，做到真正的利人利己。带领一群满怀抱负的伙伴在康庄达成目标之余，还可以帮助家人改善健康和经济条件，她感恩团队的合作精神、有爱心、凝聚亲和力和聚集斗志心，大家同心协力打造一个有爱的环境。

在人们眼中看起来很成功，但是她却认为自己还有很大的进步空间，所以坚持不断学习，除了有明确的目标，最让她引以为豪的就是跟团队的良好沟通、时刻保持联系和作出妥善安排。她擅于将严肃的事情用轻松的方法处理，照顾下线的情绪和实际需要，就算要去旅行，也必须把货全部处理好，让下线可以继续营业，光是这一份责任感就足以让下线愿意追随。

妮李感谢睿智果敢的Mr Ho带领康庄再创高峰，除此之外，她也感恩上下线的支持和鼓励，造就了今天的自己。她一直认为成功不是侥幸，做事必须过得了自己才能过得别人，所以才一直坚持活到老学到老、正面积极，即便是遇到困难也好，只要往好的方向想，这世上便没有过不去的坎。

| 康庄事业楷模 |

以平常心经营 收获健康和财富

1993年加入康庄，现年69岁的郑秀珠在康庄的大家庭已经27年。她说「康庄帮我找到健康，我用健康建立事业，这是机遇」。



郑秀珠
Teh Siew Choo

皇冠董事

“ 坚持到底
才会成功 ”

康庄改变了她的一生

与康庄的结缘来自健康的亮红灯，当时的郑秀珠不仅皮肤不好，又粗、又黑、又干，而且双手严重脱皮、脸又有暗疮和色斑，直到后来隔壁的邻居患了癌症，也劝她快去检查，检查结果发现子宫有两颗肿瘤，医生建议切除或者把子宫直接切除。但碍于当时需要载送孩子上学，所以没有马上进行手术，她只好把手术拖延至学校假期。

某日在载孩子去上学的时候，遇到了一家大小都在吃保健品的贵人向她推荐AKG鲨鱼肝油，她说她的全家人都在吃康庄的产品，效果非常好。所以，她就抱着不妨一试的心态购买，尝试几个月之后再去做检查，若是肿瘤还在就进行手术，否则就可以免一刀，于是她就以搏一把的心态尝试服用，当时她还没加入成为会员。服用AKG约半年后再去做检查，医生说她不用做手术了。而更令人惊喜的是，看了很多医生都不能好的手脱皮症状，还有暗疮问题也在吃了AKG之后消失了。而她身边的朋友们，所有尝试过的都纷纷想要加入成为会员，加上升级到经理能享有优惠，就更积极推动。就这样，一做就做了27年。

家庭主妇摇身变直销领袖

郑秀珠回忆，她从来没有吃过直销的产品，以前曾经有朋友向她推销直销产品，她也只是应酬式地买了一罐维他命C，后来对方向她跟进，她就找了借口推辞，因为当时经济条件不算富裕，负担不起太昂贵的直销产品。

产品的好效果建立了最直接简单的信任，自己的亲身体会就是最有说服力的见证，于是她开始跟友人分享。在她最初的经验里，她曾把AKG介绍给患有偏头痛的邻居，以AKG取代了每天服用8颗Panadol的习惯后获得改善，然后她又介绍她的弟弟根治了哮喘病。郑秀珠女儿的暗疮问题因康庄产品得到了

改善之后便常年服用康庄产品，即使在孕期也一样，甚至初生儿满月也开始服用AKG。据郑秀珠指出，关丹许多朋友患上癌症、血压高、胃痛胃酸、糖尿病、哮喘等难缠的病痛都受惠于康庄的产品。

在加入康庄之前，郑秀珠只是位普通的家庭主妇，也经营过小贩生意，每天要起的很早，很辛苦又赚不多。直到她加入了康庄，抱着一颗没有压力的心去做、去分享、讲见证。他回想加入的第一个月，奖金只有RM70-80，第二个月过百，过了几年，她就买了自己的房子，摆脱租房子的生涯。加入康庄之前她从来没踏出过国门，这些年来跟随公司出游澳洲、美国、上海、北京、香港、台湾、泰国等国家，也开阔了眼界。

轻松分享 让效果说话

康庄的产品独特有效，这是毋庸置疑的。除了自己亲自验收了成效，客户当中癌症第3期、第4期同样有效，化疗的副作用也明显减少。所以，郑秀珠对产品很有信心，而她的工作只是分享和跟进而已。

她回想，当时孩子还很小，年尾的关丹是风港天，但她还是风雨不改地找朋友聊天，觉得一天没有找人分享就会浑身不自在，后来反而觉得越做越轻松，更加觉得没有压力。她维持原来的生活作息，只是在闲暇的时间找朋友聊聊天，以随意的心态去分享，大概也只是一天见两个人，分享后随心不勉强，如果遭到拒绝也不会觉得灰心，一直都是以平常心面对。

她认为，直销是很真实而现实的行业，有做就有，没做就没，想要得到多少，就看自己愿意付出多少。愿意为自己的健康和生活付出和作出改变，收入不会输给大学生，只要肯勤劳去做就会有收获，自然就能保持身体和经济健康，慢慢累积财富、有车、有屋子、每年出国旅游是指日可待的事。

感恩老板娘和妹妹的支持和鼓励

所有创业的开始都是辛苦的，郑秀珠也不例外，所幸当时的老板娘Mrs. Ding和自己的妹妹给予金钱上和精神上的支持和鼓励，让她一直坚持到现在。她把自己如何从负担不起昂贵的保健品到今天所拥有的作为鼓励和推动，希望新一代的直销人能够青出于蓝，然而，有时候会恨铁不成钢，手把手把方式明细指导，结果不是所有人都受用，她感叹，「借口」就是扼杀自己前路的凶手。

十几年不见的朋友见面也会问她「妳还在做小麦草吗？」。她总是回答「如果我转码头，我可以站在这里这么久吗？不可能的」。

27年后的今天和27年前，她所讲的话都是一样的，就是觉得这个品牌的产品好所以才介绍给大家，如果今天自己也换品牌了，那岂不是打脸当初的自己吗？她之所以能一直坚持，是因为好的东西值得坚持，无论是把它视为健康的宝库或是财富的来源，坚持到底才会成功。一直坚持，无论是对自己或是对别人都是一种说服力。

相信努力会有回报

回想从零开始打造康庄事业，她解说，创造成功团队不仅是同心同步、共同成长，她更希望能为团队提升内涵和素养。她27年来坚持「有耕田就有收获，只要肯努力就会有回报」的信念。

康庄事业拼的是一个突破，对于她来说，确保自己和所有下线能赚钱是首要任务。康庄的事业让郑秀珠落地生根在关丹，她说，要不是因为康庄事业，她早就回老家瓜拉庇劳了。前瞻眼光让她洞悉产品的核心价值，2018年公司易主转变模式，各地营运方式也同步紧跟，带领大家搭上康庄的成功列车。她强调，只有拥有财富、自由和思维，才是真正的成功人生。

| 康庄事业楷模 |

战胜病魔赢回精彩人生

感恩康庄捍卫三代人的健康

来自彭亨州关丹的林燕今年64岁，26年前她不幸患上宫颈癌第3期，那一年她才38岁。当时的她感觉非常无助、恐惧和害怕。突然确证癌症顿感晴天霹雳，担心孩子缺乏照顾，她说「当时的心情是没有人可以了解的」。

逆转癌症第3期 感觉重生

1995年，切除手术过后，她的身体和精神状态也大不如前。林燕通过郑美珠介绍认识康庄，经过好几次的讲解和分析，让她认识了康庄的健康营养辅助品。她选择了养生配套，包括小麦草、酯化C、益可美沙鱼肝油和健肝素，就这样身体渐渐恢复了健康、气色好多了、人也漂亮了，而且对自己充满信心和活力。

康庄让她知道健康的重要性，感觉生命重生。许多朋友看到了她的改变都纷纷追问，所以她也乐意把产品介绍给朋友们，希望她们可以和自己一样。事实上，她有几位要好的朋友追随着她服用康庄产品20多年了，现在的她们也和林燕一样充满活力、年轻、美丽、自立。

康庄让她战胜病魔挽回健康，但真正打动她的是康庄的出品，让她拥有健康、美丽和财富。她说「好的产品会说话，配合好的市场计划，顾客亲身体会之后便陆续介绍新顾客，口碑相传的同时也成就他人」。让她对康庄的信心根深蒂固，决定全职投入，从扩展顾客群开始其康庄事业。

全职投入将健康和财富带给身边的人

最让林燕感到欣慰的是协助身边的人变得更健康美丽、帮助并见证朋友的健康变好的同时获得财富自由。在她的心里，康庄是个凝聚人才的舞台，根据公司提供的策略和方案，促使朋友变成伙伴，进而组建及发展核心团队，一起拼事业。她相信成就他人便是成就自己，她相信成就团队的最佳方式就是带领伙伴活得健康与获得财富，抱团成长，事业可以做得更大、团队可以走得更远。

她对康庄事业充满憧憬，对团队充满期望，她希望能继续带领团队和谐、相亲相爱、携手往梦想前进，成为康庄面向世界的核心团队。她不断提醒自己

对人要和蔼可亲、要有上下线团结一致的精神、爱人如己成为团队的榜样。作为康庄的事业领袖，她抱着一颗坚定积极的心，背负着责任感和使命感，在风雨中依然带领团队砥砺前行，引领团队迈向财富自由。

她最大的推动力来自坚定的意愿，带着一群志同道合的伙伴跟随公司积极面对生活中的每一天；将康庄的核心价值放在心上，传承下去；承担责任对团队伙伴的成长和成功负责，助力伙伴梦想早日实现。

不可思议的行业

从事直销可以照顾家庭，有时间就多见几位朋友，没时间的话也可以自己作出适当的安排。林燕认为直销是一门不可思议的行业，因为不需要硬销，顾客会自己找上门，而且，如果掌握得好，也能带来非常可观的收入。

康庄除了带给她健康和富裕的生活，也让她领略到活到老、学到老的道理，她坚持学习再学习，不停为公司提拔新成员，让大家都可以得到更大的酬劳。在发展康庄事业的过程中，她从未有过挫败感，反而发现自己还有很多的进步空间。

让林燕锲而不舍最大的推动力是她的下线们，她遵循公司的企业精神，从不放弃任何团队成员，始终如一关心并与伙伴共享，以建立更大的团队。而且，她深信没有团队就不会有领导者，所以她真诚地帮助团队、分享知识、共同实现梦想。最让她感到欣慰的是下线Goh Sik Fan把Fong Lai Chan带进康庄，积极进取的态度是大家学习的榜样。她谦卑地自称学识不高，只能紧紧追随公司为大家铺排好的路，因为她深信公司会带领大家继续成长和成功。她说「向前看，前面是一条康庄大道，是最大的推动力」。



林燕
Lim Bian

皇冠董事

“成功不是偶然，
只有付出才有收获”

感恩康庄捍卫三代人的健康

真正决定一个人成就的，不是天分，也不是运气，而是严格的自律和高度的付出。成功的秘密根本不是秘密，只有坚信和不停地做，因为开什么花就结什么果，这是定律。简单的事情重复做，重复的事情用心做，只有真的努力了，目标明确了，就会发现自己其实比想象的更加优秀。

当然，她感恩康庄带给她的一切，让她的生活有所改变，生活渐渐富裕起来，拥有更多，也让她的孩子能够得到更好的教育。她也感恩另一半一直默默地支持，而今她三代同堂，全家都依靠康庄的产品维持健康。

她说，康庄的产品可以帮助全面性改善生活品质，处处为事业伙伴筹谋的机制和策略，让康庄的直销商能早日过向往的幸福生活。她感谢一群一直对她不离不弃、相信她、支持她的下线和朋友，因为有他们，她能够在直销事业里立足至今。

| 康庄事业楷模 |

康庄首位百万皇冠董事

坚定决心，永不言弃， 势必梦想成真

2020年8月11日，康庄有史以来首次在马来西亚广播电视台 (RTM) 的早晨节目《早安马来西亚》进行了实况转播。百万皇冠董事 (MDCD) Josliana Palilu和Nasrulhadi Jaafar夫妻俩亮相于广播电视台与全国观众分享他们加入康庄后的心路历程和成功的秘诀。



勇士精神，不懈奋斗

人称JoC的Josliana在培育成功直销企业家这方面拥有多年的经验，她的下一步就是为自己设定一个更高的标准。她想要成为众人学习的榜样，证明直销行业是一个非常专业的领域，可以帮助社会各阶层人士取得成功，不论年龄、性别、种族、社会地位或教育背景。

在直销行业拥有超过15年的经验，JoC拥有一个伟大的梦想，她希望自己的事业能够成为帮助社会各阶层人士一同成功的平台，不分种族、宗教与国籍。尤其在疫情的艰辛时期，人们都在到处寻找机会维持生计以保障他们的未来，然而，在市场众多专业领域中，人们往往忽略了「直销」这个行业。

而在康庄就有这么一位，在短短的一年内，从上班族摇身一变成为直销界年收入7位数的企业家。她是康庄首位累积个人总收入100万的直销商，同时培育出1位百万皇冠董事(MDCD)和1位5★皇冠董事(5★CD)。她的庞大组织拥有超过50位皇冠董事(CD)和钻石董事(DD)，超过80位红宝石董事(RD)和金董事(GD)。多位领袖当中，已有5位月收入高达6万。

康庄收入无上限，就是最大的动力

在市场上众多直销公司中选择了康庄，JoC表示康庄是她坚持直销事业的唯一选择。而康庄文化和创办人Mr Ho的决心更是她在康庄开创事业及持续努力的动力。对于Mr Ho一路以来的指导与支持，让她能在直销舞台展翅高飞，JoC深表感激。

JoC说：在这里，我们拥有独特的系统教育，帮助我们的直销商实现他们的生活目标，不论教育水平、社会背景或资金成本。只要您相信并遵循公司系统教育，每个人都可以成为康庄的卓越领袖。直销商之间的团队精神更是我们在其他地方看不到的独特文化之一，让我们携手合作，心连心共同实现目标与理想！

JoC分享她在康庄事业路上印象最深刻的一次是与团队为了大家的销售目标奋战至凌晨2点。她回想当时团队的激昂斗志和合作精神给予大家满满的正能量和强心剂，让大家深信成功就在不远处。

事实上，她们的努力耕耘确实获得丰厚的回报，如愿获得理想中的收入目标。当她的下线联系她，与她分享他们在康庄赚取第一笔丰厚收入的感想，并对于她在这段时间给予的指导和深表感激，那一刻，她就下定决心要在康庄继续发展她的事业。

尽享直销企业家的自由优势

出生于小康之家的JoC，第一份工作是在本地知名电讯公司担任市场执行员一职。和大多数人一样，当被邀请加入直销时，她是排斥的。因为她觉得这只是让家庭主妇赚取额外收入的行业，并不适合大学毕业生。

然而，结婚生子后，虽然她和丈夫Hadi共同维持日常生活开销，但却觉得非常吃力，他们甚至需要通过借贷来庆祝开斋节。尽管面对财务问题，她仍不热衷于直销，直至服用了Hadi购买的保健品，并治愈了自青少年时期就困扰她的便秘问题。对于保健品的神奇功效，她感到十分惊讶，因此开始分享其健康益处给患有相同健康问题的人士。当看到亲人变得更健康时，她感到无比满足。渐渐地，通过与友人分享产品益处的同时，他俩也获得了一些额外收入。而这也促使了他俩全职投身于直销事业。

JoC对公司和Mr Ho抱200%的信任，她毫不犹豫地遵循Mr Ho的指导，尤其当公司宣布她成为康庄首位在短短12个月内累积个人总收入100万时，她就知道所有的努力和艰辛都是值得的。

对于她来说，人生最美好的事情莫过于活出理想中的生活，并且维持身心健康，这让她感激自己做出了正确的决定，选择了康庄，让她和家人享有时间

Josliana Binti Palilu
& Nasrulhadi
Bin Ja'afar

皇冠董事

“先相信，后拥有，
您必能成功！”

和财务自由。对于直销企业家来说，能自主地控制自己的时间、金钱和机会就是最可贵的。

以别人的恭维作为反思

在直销行业超过15年，她仍然保持热忱并且热爱直销事业。她认为直销是人际关系的事业，每天都在努力帮助人们解决健康问题及全方位管理身体健康，从而提高生活质量。同时，直销也为想要创业的人士提供了圆梦的机会，以过来人的经验总结，她认为只要对自己有信心、相信自己、相信公司，梦想便可实现。

这些年来，JoC接受过无数的掌声和赞美，然而，她并不感到自满，反而放下领袖的心态进行反思。她的自我反思的其中一个方法是归零，让每一天都像是加入直销业的新一天、不断虚心学习和与下线分享知识。世界瞬息万变，只有不断学习新知识和新技能才能为顾客和下线们提供最优质服务，她将与康庄一样永不停歇，继续用心培育每一位领袖，助他们圆梦，携手迈向成功！

| 康庄事业楷模 |

超额完成高额外收入 一切皆以健康的方式获得

Jusli和Sitti两夫妇从事教育工作，抱着改善生活和助人改善生活的信念打造直销事业。加入第五个月便获得马币58,000的高收入，证明了直销界低成本、高收益的真实性。



Mohamad Jusli Bin Abdul
Latip & Sitti Jamalia
Binti Lorong

皇冠董事

“做你所爱、
爱你所做”

捧的职业选择。他希望在接下来的日子里，带领团队像他们一样成功获得稳定的5位数收入，并进一步促进个人和团队的成功。

一切皆以健康的方式获得

Jusli认为一位成功的领袖必须具备的条件是负责任、纪律严明、高度诚信、有领导才能和有远见。而他自己除了努力提升为一位成功的领袖之外，他抱着相信、专注、多劳多得信念追随着公司和Mr Ho的脚步前进。

他信任Mr Ho、信任伙伴、相信互赖前进能成就大业，所以尽全力做到热诚、热爱、责任感、感恩心、自律、坚持、正视人对事的态度。虽然教学和直销看似八竿子打不着的两件事，但是，他却把教学精神和累积的直销经验投射在康庄事业上，再将所累积的经验转化成能量和策略，升华成新一代的直销领袖，因为这样，才对得起2007开始一路披荆斩棘走到今天的自己，以骄人的成绩为其直销生涯添上浓墨重彩的一页。P

「低成本、高收益」不是口号

Jusli清楚记得，加入康庄的那天是2018年7月3日。在接触直销行业之前，Jusli和Sitti两夫妇都是从事教育工作，是老师。他俩从2007年接触直销，2018年加入康庄，为的是希望能借助直销的额外收入改善自己的生活，同时也帮助有需要的人改善他们的生活。

对于Jusli和Sitti来说，直销是借助人脉网络换取财力和时间自由的行业，而其最大的特点是复制能力强大。根据他俩的经验，以低资本经营并产生超额收入是有可能的，直到他俩加入康庄，在第5个月便获得了58,000令吉的高收入，而且在24个月内成功成为第二位MDCD，他们才踏踏实实地体验到「低成本、高收益」并不是口号，而是真切存在的事实。最可贵的是，这个健康事业也可以使他人受益。

曾为教育工作者，Jusli和Sitti更明白努力的重要性。在康庄的道路上，他俩悟出的道理是，要取得成功，必须有「先相信、后拥有」和「你得到的结果就是你所付出努力的回报」的态度，否则，再好的产品和市场计划也只是雾里看花。

遵循计划踏上成功之路

Jusli分享他加入康庄的心得，他觉得所有的初衷和过程最终都将反映在成绩里。若想要取得成功就必须在过程中站得稳、坚持住，无论是直销或其他行业都一样。而在康庄的成功路，Jusli认为只需要1-3年的时间就能验收成果。而成功的主要关键之一是一必须持续学习，落地实施和传授于人的态度。

康庄是一家已经在市场上运营了35年的公司，旗下的都是高质量和有机产品，公平而明智的市场计划。然而，最为让Jusli信服及吸引他开拓康庄事业的主要原因是Mr Ho的远见卓识、在直销界的实力、正

直和关怀以及他谦卑踏实的领导魅力。他相信康庄设下的成长过程，绝对能获得成功。遵循LPB、MRTC研讨会，GD和RD研讨会、BPB、PST等训练课程，以健康的方式遵循所有可用的教育系统并将其复制到网络，就可创建一个庞大、强大、深厚、自行运转的康庄事业王国。

造就自己、造福他人

梦想要有支撑，若是因钱而聚也会因钱而散，但若是以健康为本则一切将以健康的方式回报，所以，Jusli倡导的方式是必须先做好人，再做好事。以人为本，传递正能量，以正面思维和迈向心灵富足为基石，为团队打造企业思维，带领团队从平凡的人生走向非凡。他说，在这过程中，最重要的是发掘心灵最深处，清楚自我认同和认知，并且把所有的不可能转化成无限潜能，继而成就梦想。他认为，创造奇迹就是创造更高价值，最难的往往是受困于第一步，就如一匹丝绸划破的一角，一旦迈开脚步，即势如破竹、越走越顺。

以健康为轴心，创造财富的同时也造福他人，这是一个完善的三赢局面，而康庄最大的财富是它的产品、市场计划和团队健康的合作方式，这也是所有康庄直销商共同拥有的财富。如果让他重新再做一次选择，他也会毫不犹豫地选择康庄，他说「公司已经有30多年的历史、拥有高品质的产品、高回购率，加上公平公正、有利可图的市场计划，我为什么还要考虑别的呢？」

Jusli把康庄事业视为终身事业，他甚至对有意开展直销业务的年轻人确认康庄是一份职业，而且轻松在线和离线执行也已经成为新世代的趋势，以低成本经营换取高收入，这真正迎合时下年轻人偏爱的作业模式，真正因为这样，这必定是未来被热烈追



SEC英杰联盟成立至今,引起商界热烈的回响,更吸引了许多企业家的询问,目前已经招揽了大约200名会员。当然,依然还有一些朋友不甚了解到底SEC英杰联盟到底是一个什么性质的群组。其实,SEC英杰联盟是一个集合一群有干劲、有梦想、有热忱、有学习精神且具备正能量年轻企业家的俱乐部。用一句话简单概括,SEC英杰联盟的愿景是「打造全亚洲最具影响力正能量年轻企业家整合共享联盟」。而SEC英杰联盟主要的使命则分为4大方向。

使命1: 促进视野与宏观思维的拓展

使命2: 科技趋势敏感度的提升

使命3: 在亚洲区域人脉的扩张

使命4: 交流与配合机会的提升



SEC 英杰联盟



当他们真正了解SEC英杰联盟的理念、愿景和使命后,都纷纷主动报名希望可以加入这个充满热情、积极、正面正能量、乐于相互帮忙、分享以及亲切友善的大家庭。另外,新旧会员也积极推荐一些有才干的新会员申请加入。

在2020年3月18日,当政府宣布全国进入行动管制令后,全民必须留在家中,一律不得外出。SEC英杰联盟也没有因此而完全停办活动,只是把线下活动搬上线上。在短短几个月的时间,总共办了16场《SEC抗疫战线》分享会,邀请了在各行业的专业讲师在线上为会员做分享。分享的主题包括:人才转型;新零售新

模式;法律疑问;企业商机;风险管理;打造狼性团队;品牌设计;大局思维;新商业模式;性格色彩;美容保健;KOL趋势;商标与版权;融资战略;企业现金流和电商趋势。

创办人Jeff Yong杨俊龙说「加入这个大家庭的会员都不会互相硬推销,因为大家都秉持着相同的理念加入,即一起学习、一起成长、一起成就,互惠互利才是我们一致的方向。我们所有理事们看见大家对这群组彼此爱戴有加,真的衷心觉得,所有的付出都是值得的」。

SEC COUNCIL 英杰联盟理事

President
Jeff Yong Chun Loong
杨俊龙



Treasurer
Chris Chong Mee Chin
张美珍



Council
Kok Wai Hien
郭伟恒



Vice President
Dr. Gan Seng Kian
颜博



Council
Bryan Tan Ter Wei
陈德蔚



Council
Sharkman
鲨成



Vice President
Luke Saw Eng Loke
苏彦禄



Council
Wong Kang Xian
黄康贤



Council
Tommi Teoh Say Liang
张斯量



Secretary
Karen Choong Lee Keen
钟丽娟



Council
MK Tong Meng Keong
党汶强



Council
Nicholes Soo Chuan Tat
苏泉达





SEC英杰联盟

通机变者为「英」豪，识时务者为俊「杰」
《晏子春秋·霸业因时而生》

SEC英杰联盟简介:

SEC英杰联盟成立于2018年，
以整合人脉组成一个正能量青年企业家俱乐部，
让会员一起学习、一起成长、一起成就。

官方网站: www.seconsortium.org
<https://www.facebook.com/SEConsortium.org/>



SEC WEBSITE
QR CODE



SEC MEMBERSHIP
APPLICATION



SEC PROFILE
VIDEO



Thank
you
so
much

2020年总共设立了
七亿三千万令吉的信托数额

RM731,525,000.00 of Trust Value set up in 2020



Pisteuo

Pisteuo Advisory Sdn. Bhd.

Contact : 012-2138148 (Ting Mun) If you are interested to be our advisor or set up any Trust