寶春 I 新加坡 I 採購員
作者是 諺頤
週一, 18 三月 2013 23:50 - 最近更新 週六, 23 三月 2013 20:19
大家好!
我是寶春，來自馬來西亞，定居新加坡，目前在一間上市公司擔任採購員，兼職維瑪。
2002年大專畢業後，就去新加坡找工。第一份工作是在一間私人電腦學校擔任IT Trainner，教上班族一些MS Office.。
剛出社會，天真的我永遠也想不到這是惡夢的開始。。。公司答應每個月的薪水有新幣千二元，但必須教一定數額的課。可是沒想到，公司並沒有每個月都分配到足夠
的課給我,領的薪水往往沒有達到他們所說的千二元。由於跟他們簽了兩年的合約，如果毀約，就得賠償，所以我也只好硬著頭皮做下去，曾經試過一個月只有百多塊新幣的
薪水，連吃飯都不夠，更不用說拿錢回家給父母。但，這只是惡夢的開始。。。
過了幾個月，我接觸了某個傳統直銷公司，原以為我可以在空餘時間賺多一點，萬萬沒想到我竟然從一個「坑」掉進了更大的一個「坑」。傳統直銷需要面對業績壓
力，當月業績沒有達到，就得自己買貨補足業績。還得在路邊做問卷，給顧客試用自己購買的產品，要打電話跟進，要到會場上課，給會場租金等。當時，我還堅持了一
年多，差點把自己的結婚鑽戒拿去鐺鋪給鐺了來換取生活費。。。現在回想，當初真的好傻，在決定放棄的時候還掙紮了很久，才肯放棄這個傳銷。
後來換過幾份工作，每天過著朝九晚五的生活。這樣的生活在我有了小孩後，開始有了新的看法。看著自己的小孩每天得送到保姆家，無法以自己的教育方式教導，我開
始在尋找一份在家的工作。可以自己在家照顧孩子，並且又可以賺錢的工作。
於是，在去年（2011年）6月，我一直上網尋找在家工作的機會。找了一個多月，在某個論壇看到了一個在家創業的廣告，點了進去，發現我早在一年多前也看過這樣
的廣告。第一次看到這廣告時，我並沒有註冊，因為心裡覺得為什麼要填個人資料，又擔心是騙人的。可是，這一次，我管不了這麼多了，我告訴自己，如果這個要付費
，我絕對不會加入。因為我渴望找到一份在家的工作，於是我填了表格，成功註冊。我的教練 -
美玲也馬上聯絡我。教練邀請我聽說明會，可是，當時我看到VB裡面有提到要購買產品，然後我就一直以忙孩子為由，沒有去聽。另外，我也擔心維瑪會跟我之前從事
的傳統直銷一樣，我擔心自己又陷入「火坑」，所以，我拒絕給自己一個瞭解的機會。在那之後，教練偶爾會傳簡訊或電郵跟進，邀請我聽說明會，我還是一樣找理由
拒絕。
直到一個晚上，我收到一封電郵，說我的組織底下已經有人升級，如果我要保留我的位置，得在週五三點前升級。這時，我急了，滿腦的疑惑，因為我什麼都沒有做，怎麼
就有下線了？這到底是什麼事業？第二天聯絡了教練，安排聽說明會，因為邊工作邊聽課，制度上其實沒有很明白，但當我聽到這是一個團隊幫助個人的事業，我就決定加入
 1 / 2

寶春 I 新加坡 I 採購員
作者是 諺頤
週一, 18 三月 2013 23:50 - 最近更新 週六, 23 三月 2013 20:19
了。因為在維瑪，不需要面對業績壓力，每個月只須照顧自己和家人的健康，就可以靠團體的力量來創造無限代倍增的收入。真的太棒了！這就是我要的。我瞞著老公
，沒有跟他商量，就以一盒啟動這個事業。經營一個月後，我又再次瞞著老公升級18盒。沒有告訴他是因為我不希望他阻止我，因為，我堅信我的選擇是對的。至今
，他還不知道我升級18盒的事。
在維瑪的過程中並不是一帆風順，我每天可以經營維瑪的時間有限。白天上班，晚上忙孩子，只有等到孩子睡了，我才有時間貼貼，很多時候已經是晚上10點半過後了
。準會員的數量一直無法突破，至今這是我需要改進的地方。每個人都會遇到瓶頸，就看你如何去跨越你的瓶頸。要尋找解決的辦法，而不是當縮頭烏龜。
努力經營五個月，我成功晉陞銀級領袖。第七個月跟我的第一位直推（旭升）一起上成功教練。嚴格說來，他還比我早一個星期登上成功教練，比我還要出色。

VemmaStar
的經營理念-真誠，用心，助人，是最好的經營秘方，我也跟著這個理念來對待我的教練，直推與旁線。盡力幫助團隊來完成大家的夢鄉。接下來，我希望可以栽培我所有
的直推夥伴登上成功教練。改善他們的生活，並且達到財富自由。
最後，我要感謝我的教練-美玲，感謝她沒有在我拒絕她時放棄我，也要感謝旁線們在聊天室裡的協助與鼓勵，更要感謝我的下線給於我的信任！

自己的目標：
2013年年底晉陞鑽石領袖
2014年年底以前全職維瑪
大家一起加油！

 2 / 2