



Easy Pha-max™

新年不打烊 · 系列十六之十三

開發多元種族市場

白金忠誠卡掀起熱潮

凱魯阿敏：絕對100%信心

在2007年9月初期只有6位巫族EC的Easy Pha-max，現漸漸獲得巫族同胞的認同，白金忠誠卡的人數至2008年1月已達300多位了。

據e-健中心企業夥伴凱魯阿敏是少數巫族在一開始就加入Easy Pha-max的成員之一。現在亞羅士打任職政府醫藥官員的凱魯阿敏，在掌握了解Easy Pha-max良好的背景和建設後，非常有信心的加入，開創人生新的事業。

「Easy Pha-max所執行一系列的市場策略十分卓越，加上對所有夥伴十分有利，我絕對有100%的信心，Easy Pha-max能更上一層樓。」

他還補充說，Easy Pha-max不只獲得私人界認同，同時也得到政府的可許和大力支持，讓Easy Pha-max在本地持續發揚光大。

目前專注在招納白金忠誠卡的凱魯阿敏擁有20多位巫族白金忠誠卡會員，而妻子瑪夫扎也受他影響，加入Easy Pha-max成為EC之一。凱魯阿敏希望在今年能把業績擴充整個吉蘭丹巫族市場，鼓勵更多同胞成為成功的生意夥伴。不僅如此，他也希望能吸引印度同胞加入。

凱魯阿敏一開始加入至今，獲得家人鼎立支持。他很感激父母和妻子一路以來的



Mohd Khairul Amin Bin Ramli
e-健中心企業夥伴
019-444 0619, 012-447 0364
dar_6206@yahoo.com
<http://khairul.easypha-max.com>

體諒和鼓勵，令他有股動力不斷前進，以最佳的成绩單證明給所有人，Easy Pha-max是可以協助任何人成功的。

他還認為當今草藥市場是一門收入可觀的生意，條件是需必備強大的支援和隨時為市場提供最佳品質的草藥。

沙力夫：I Believe！我相信！

身為Easy Pha-max首批巫族成員的沙力夫，在加入2年以來，曾隨團前往韓國及中國旅行和深入了解Easy Pha-max旗下產品的製造過程，令他獲益不淺。

作為EC，他在初期與中期分別購入2張合作夥伴證，借此擴大本身的業績量。其實早在2005年，沙力夫已是INS成員之一。在拿督葉紹全的鼓勵下，沙力夫改變本身INS的路线，全力投入Easy Pha-max，開創另一條康庄大道。

成功例子 完善策略

「I Believe！我相信！」這就是沙力夫簡單直接對拿督葉紹全和Easy Pha-max的信任。他從Easy Pha-max看見很多成功的例子，而且拿督葉紹全擁有一套完善的策略，把財富帶給很多人。

他還指出，Easy Pha-max此舉不僅令很多人賺取可觀的收入，它旗下優質的產品還能為大眾解決很多健康的問題。

現擁有接近100位白金忠誠卡會員的沙力夫放眼在今年招納更多的會員，要大家把握這此良機，達成夢想。他最終的夢想是要購入一棟樓，開設Easy Pha-max店面，出售所有產品。



Mohammad bin Sharif
e-健中心企業夥伴
019-424 8412, 016-444 8412
<http://www.shukri.easypha-max.com>

先在大馬紮穩根基

曾是某百貨公司行政經理的劉耀琮，在傳統行業浸淫近20年，從低層做起，慢慢晉升到行政經理的位置，看透了打工一族的艱辛。

自去年隨公司轉型，他已經是擁有自己團隊的領導人。

他說，「我非常認同公司轉型，因為同類產品充斥市場，當市場飽和，對相關業者來說，絕對不利。當公司轉型，組織反而會越做越大。」

劉耀琮指出，Easy Pha-max加盟商有公司作後盾，公司鋪了一條康庄大道，加盟商只需依循公司的策略即可。

「此外，我本身的組織也會到各地舉辦產品培訓、排毒營、健康講座、義診等活動，希望從中尋找更多經營者。同時，我也會積極尋求白金忠誠卡用戶。」

不忽略其他地區夥伴

今年，劉耀琮希望可以協助眾夥伴，從原有的5位數收入，增至6位數的月收入。

他透露，其組織以新人居多，而且分布在泰國、印尼、中國、澳洲、新加坡及馬來西亞。

「我會先將注意力集中在馬來西亞，但不会忽略其他地區的夥伴。我們先在大馬

扎穩根基，然後再慢慢跨出海外。」

Easy Pha-max讓劉耀琮擺脫了銷售，如今以投資角度出發的生意模式，使他在短短數個月，就賺取以前的年收入。

他呼籲要創業之人士，應該及時加入Easy Pha-max，不要再蹉跎歲月。

劉耀琮 (Super Liew Yau Choong)
e-健中心企業夥伴
012-406 9668
super.liew@yahoo.com.cn
<http://superliew.easypha-max.com>

