

庸碌在社会打滚的平民，根本没有奢望“梦想”的能力。但是有一班人，跟梦想很接近，机会来了，他们抓紧不放。而这班人就是 DMF 海藻计划的领袖与参与者，对他们而言，DMF 让他们达成梦想，让他们庸碌的一生，创造不一样的传奇。

**潘羽翹 (皇朝领袖)**

今天我看到“心”，两位老板对事业的用心。我们一路走来都是看海藻的照片，但是 Dato Seri (张文通) 单是 11 月就来了 3 次。今天的参观，我很震撼，我们的 platform 粉刷了黄色、红色屋顶，看见 Dato Seri 东指一块，西指一块，好像要把整个 sempoma 整合在一起，有系统、有计划、有策略的种植海藻。我很幸运我把理了这次机会，因为机会不是每次都有。以前在种子班的时候，就感觉到这个事业可以做得很大很大。现在我们要种 5000 英亩也不是问题。因为我们的事业将推广到世界各地去。

Adm 跟我说，油桶的用途有 7 种，石油有 10 种；而海藻，有 26 种那么多！



**卢健疆 (皇朝领袖)**

其实我们都是普通人，可以拿第一桶金是因为我们 100% 相信老板。我跟老板学的不止是生意，还有做人的态度。态度对了，一切都对了！如果外面的人问你，“有没有那么大的地铺随便做？”

他不相信，你介绍老板给他认识；他还不相信，你带他参观海藻场；如果他还不相信，你就叫他慢慢等，机会是留给有准备的人。

为什么老板要用钱买保险，因为要将风险转给保险公司；就好像我们买人寿，你生过 cancer，即使好了，保险公司都不会帮你受保，那你觉得保险公司会不会查过老板的底呢？

**张瑛途 (皇朝领袖)**

我只是讲的比别人多而已，人家讲 1 个，我讲 10 个里面找 2 个。如果有人家拒绝你，你就微笑，当学习啦！

我们去跟别人谈，要了解他们的心态，他们的钱就好像我们的钱，感同身受很重要。

你看老板，种植海藻的目标讲得清清楚楚，肩膀背着很重的担子，现在风险都给保险公司了，我们害怕什么？

将来我们还要看 DMF 海藻计划的酒店在仙本那的海上……



**刘永安 (皇朝领袖)**

一开始我很怀疑，他们把传销搬到海上去了，过后我知道他们是真的，我就用了一个晚上跟太太讲……

结果她就将亲戚朋友都拉进来，然后跟我说“我把家人都招进来了，你没有退路了！”这样让我全力以赴的去啦。

我跟我的下线说，3 个月回本，5 年就可以退休了！如果他们达到目标，我自己出资，奖励他们去日本北海道玩，我就是个那么傻的人，跟我做事肯定没有错。



**李春华 (台湾代表)**

我做了很多 research，也去了解英国的保险公司，证实他们有海藻种植受保。我这样发，因为实在太多人被骗。现在 DMF 海藻计划，既可赚钱，也可提升海上居民的生活水平，这样比赚钱更直接。



**彭世忠 (越南代表)**

今天我非常兴奋，真是百闻不如一见，我不止可以赚到、看到，还可以吃到，我这次真的要“翻身”啦！



**林伟光 (汶莱代表)**

海藻不但可以赚钱，而且还可以帮到边边的渔民。我今天看到他们真的挺可怜，一辈子都要待在海上生活，希望养殖海藻可以给他们机会赚更多钱。

# 海藻堆砌 无国界梦想

张文通是土生土长的沙巴人，亦是丁昌信的老师——DMF 海藻计划的创办人。所谓天时不如地利，地利不如人和，东马人的张文通手举通行证，为章朝创立大马第一个海藻王国。

整个沙巴有7万英亩的地段可以养殖海藻，皇朝立信的仙本娜就非常合适，而且在教士兰的 marine park 种植海藻，唯独 DMF 海藻计划一家企业的经营者，而且只保留给沙巴人种植。

读者可能会觉得好奇，为什么种植海藻只能给沙巴人？

更多人参与这商机

张文通笑笑的说，“对！如果西马人要做这个项目，政府都不会批准给你。刚好我是沙巴人，所以有这个机会发展海藻项目，这也是我们 DMF 海藻计划的一个优势。政府在种植海藻的政策上，有给原住民很多补助。”

2009 大马农业投资论坛上，农业及农工部部长诺曼马就表示，为了鼓励更多人参与海藻的生产和经营，农业部为经营者提供一对一的配对补助金，就好像海藻要成本 5000，政府就会补助原住民 2500。

首相纳吉也说过，这是一个高价值的工作，鼓励渔民养殖，政府也会大力支持海藻事业的发展。政府列出那么优惠的条件，沙巴的海藻事业应该不是皇朝一家“霸天”吧！

他说，“在沙巴种植海藻，并不是什么新鲜事，当地有很多人种植，不过都是小规模，DMF 海藻计划走的是全新的路线。

他们会跟当地的原住民一起合作，他们没有企业化啊，不能有系统的生产。世界不可能一个人赚完所有的钱，所以只要企业化，让更多人进来参与这个商机，一起合作。”

海藻在市场的的需求很大，DMF 海藻计划看准沙巴的海藻种植，再加上地理环境优越，发展空间势必非常庞大。有人说，肥水不流外人田，但是 DMF 海藻计划却把传销的概念带进这里。不仅赚钱，还要帮助下线，让穷人都能成为百万富翁。

“我们种植海藻的商机，是要跟我们合作的传销伙伴一起发展，让他们一

起加入这个生意，参与这个事业发展，我们是参与者与计划者，而他们是 DMF 海藻计划的商业伙伴。

种植海藻是有盈利的项目，我们会将它变成商机，让他们发展这个方案。越多人的参与，可以让种植海藻的生意扩大，越扩大，生意额就越大。除了海藻的计划外，还有推广海藻种植的花红，这样你就有 double 的收入。”

穷人致富是很多人梦寐以求的白日梦，但是机会来了，DMF 海藻计划，受惠的第一批人兴就物极，大谈他们成功之路。

张文通简单的说明，“如果你已经参与我们的商机，假设我们现在有一千个单位，你可以找人一起买，介绍给其他人认识，然后叫别人一起参与、推出去。

我们的海藻就好像买“实楼”，我们带伙伴到仙本娜，让他们看 DMF 真的在种植海藻，不是骗人的。我们会带回去，实打实做，让他们亲自去体验收成状况。”

在参与者参观海藻的行程中，张文通邀请了仙本娜的亲戚来参观，张文通说，亲戚住在斗湖，是某家油漆上市公司的员工，他听过很多海藻计划失败的项目，所以这次要亲自目睹……

诚信赢来更多信赖

张文通转述亲戚的话，他说，仙本娜的岸边，有 DMF 海藻计划独立的码头，但是他工作的上市公司向政府申请了几年都无法拿到准证。然后到了海上，他看到原住民身穿着色的制服，养殖场也粉刷上了黄色和红色。

他就知道 DMF 海藻计划是有系统的公司，以团体的方式来经营。从九月开始的事业，在短短不到 3 个月的时间，有如此的规模，让他吓了一跳。他相信不到 5 年的时间，别人谈起海藻，一定会评出 DMF。

太多人用“海藻”之名来骗钱，许多人都起步不前，但是 DMF 海藻计划的两位老板在传销业二十多年的岁月，难道不是靠“诚信”二字立应吗？

“我们在传销业已经有很多年的经

验，我将整个人的声誉都投入在这个项目上。参与计划者的钱都是血汗钱，我觉得，我在生意最艰难的是诚实。

做生意不可以搞笑的，做得到才讲。没有信誉，就不能做生意了。你要将参与海藻计划者当自己人，公司才能稳健的发展。”

张文通在海上雀跃的表情，不停地跟参与者分享心情，他的手从左边小岛一路横扫到右边小岛的边缘，角度至少有 180 度的范围。他说，“将来这都要成为皇朝的海藻养殖场。”

抱负不小的张文通，不仅看重这盘生意，背后还隐藏着那群为弱势群体的心，身肩的责任何止几百人的投资，而是以仙本娜整个区域的人民来计算。

小島淘金乐与路



张文通

·沙巴土生土长  
·白手兴家的亿万富翁  
·推广国际性企业策略  
·并将传销推广至汶莱、泰国、新加坡等地  
·2007 年随马来西亚 YBKMM (政府慈善机构) 委任为沙巴州总

如何管理的生产一食品零售业，那么未来资源的海藻一业，皇朝的创办人莫属。DMF 海藻计划从传销业跨足海藻种植，决定在沙巴的仙本娜斥资打造海藻王国。

沙巴得天独厚的自然环境，为海藻的成长质量大加保证，成为全球最优质的海藻输出国。但大海藻市场却一蹶不振，很多善款投资的案例层出不穷。

所谓高投入中求，即使参与海藻计划的人一片不看好的情况下，DMF 海藻计划的创办人丁昌信，字字明确地说：“我们这盘生意是真的！”

“DMF 海藻计划以传销起家，在公司有一定的成长后，我们会考虑拿公司资本来发展计划，有人想要发展酒

店、地产、点餐，而我们就决定发展海藻事业。

我们参与一个项目，会看三个条件。第一就是项目的产品，是不是在市场需求，最好是供不应求；第二生产快不快，多久才有回报。第三用途是不是多元化，要考虑会不会被取代。”

丁昌信看准海藻计划的优势，发现海藻市场的供不应求，全球供应量不够 25%，而且需求越来越大；60 天既收成海藻，丁昌信说，“这比种菜还快”；加上用途之广，26 种的多用途，海藻势必让 DMF “稳赚”！

受到保险公司的投保

“你可上 google 看海藻的需求量！养殖海藻的专家讲，大概 45-60 天就可以收成了，如果你超过 60 天都不收成，海藻细胞的活跃度反而会减少。”

DMF 海藻计划推动 3 化，即企业化、系统化、策略化。将海藻养殖计划托付管理层面有效经营。

他说，“整个计划，不可能叫这个外人去种的嘛！一定要团队帮忙。企业化后，就能找合适的团队来履行我们的理想，然后将策略化的种植，才能到最后的系统化的生产。”

参与海藻计划一定有风险，皇朝海藻计划，当然有他的顾虑。但是丁昌信认为，只要有效的管理与规避风险，将风险的可能也纳入预算案内，这样就不会有太大的落差。

“我们可能会遇到海啸，海那一带都会遭殃，幸好是种植海藻在内地，浪多多少少会被外海挡着。哈哈，其实海啸也不是每年都来嘛！第二就是红潮，影响到贝壳类的细菌会侵袭海藻。”

值得一提的是，这个计划受到保险公司的投保，提供参与商机的另一份安全感。丁昌信说，为了保障参与者的权益，从 9 月份开始，我们已为该计划投保。

这世界上有名历史最悠久的保险公司仔细调查 DMF 海藻项目的背景与信誉后，决定接受这海藻计划的投保，无对 DMF 海藻计划打下一剂强心针。

丁昌信说，“这得来不易，保险公司会找代理查我们的底细，他会看我们

的计划是否合规，从我们经营方式工作团队、运营等等来研究、研究。我想保险公司也不难得到我们对他看我们的诚实经营，在商试的时候，觉得我们可以，才会决定要保。因为这样的保单很另类，整个海藻计划的计划，我敢说不是每个人都可以的。”

从 9 月的 1000 万保额到 11 月时，保额已经提高到 3000 万，这代表受保的海藻计划正逐渐扩大。丁昌信说，“我们的计划做到了 3000 万，所以不能再用 1000 万的保单，这些都是保障参与海藻计划人的利益。”

万一海藻计划遇到什么问题，保险公司会承担计划参与者的风险，参与者不但可以拿回参与海藻计划的款额，还可以赚到之前参与海藻计划项目的盈利部分。

“不久前，别的同业有叫参与海藻计划伙伴给二万五，然后跟参与者说每年可以收回五千元，收 30 年，结果到第一期就跑路了。所以人家一听到海藻，观感就不好。”

我们会先拿钱出来参与海藻计划，然后有一定的成果后，便希望可以跟我们传销生意有关的伙伴一起加入，分享我们的海藻事业。

对前景充满着希望

所以我希望大家知道，第一我们的海藻计划是真的，不信的话，你可以去 check；第二我们会带你到种植场去看，你会看到有人真的是在种海藻。”

在参观海藻的研讨会中，丁昌信对参与者激情的演说，鼓励在场的每一个人。“我要讲的只有两个字‘真的’，人家说，你赚到十是十了；我们真的，你就说‘你就不信’。”

面对参与者屡次被人拒绝，七情上脸的丁昌信直呼，“我真替你们‘肉疼’！人家拒绝你，才对你再讲，难道你不该乱打回去，跟他说话的好吗？”

第一次结婚被骗，难道你以后就不结婚了？昨天的失败不等于今天的失败，对我来说，每一天都是新的一天。”丁昌信说，他的一举一动似乎触动参与者的心理。■