

ENGLISH • 华语 • BAHASA MALAYSIA

DXN Life

VOL 101

FOR INTERNAL CIRCULATION MAY 2026
KDN PP 14688/09/2013 (032767)

HEALTH INFORMATION

A Gentle Reset After
the Festive Season

LOCAL ACTIVITIES

DXN Fiesta 2026,
Business Strategy Program
and Iftar with Crowns

SUCCESS STORY

MD Shamim Patwary

PRODUCT INFORMATION

EVE
EVELYN
BLURRING FINISH POWDER

Stay shine-free and flawless all day long



STRENGTHENING Our Global Vision, Together

Bersama MEMPERKUKUH Visi Global 携手共筑全球愿景

Good morning DXN,

It is with great pride and gratitude that we begin this new chapter in our journey of global expansion. On 8 February 2026, DXN Tajikistan was officially opened, marking yet another milestone in our continuous effort to bring DXN's vision and products to more communities around the world. This achievement reflects the strength of our network and the unwavering support of our distributors worldwide.

In line with our commitment to innovation and product excellence, we are delighted to introduce a range of new products to the market. These include DXN Truffle Cream Coffee, DXN Truffle Black Coffee, DXN Lemotruff, DXN Truffle Coffee 2 in 1, DXN Cocotruff, DXN Truffle Coffee 3 in 1, DXN Truffle Coffee 3 in 1 Lite, DXN Truffle Latte, DXN Truffle Mocha, DXN Iodised Bamboo Salt, DXN Lingzhi Tea Latte, and DXN Biryani Rice. These offerings reflect our dedication to enhancing lifestyle choices while maintaining the highest quality standards.

Another remarkable achievement is the continued growth of our global leadership. We are proud to announce that DXN now has a total of 77 Crown Ambassadors worldwide. Among the latest achievers are Mohammad Jahangir Alam from Bangladesh, Bachir Amin Kab Kab from the UAE, Bojtos Svab Csilla from Estonia, Salma Ali Alghafli from the UAE, and Husam Ali Saadoon from Iraq. Their success is a testament to the universal acceptance of DXN and the limitless opportunities available within our business.

Let this progress inspire each of us to move forward with renewed determination and confidence. Every milestone achieved is not just a reflection of past efforts, but a foundation for future success. With unity, perseverance, and a shared vision, we can continue to transform challenges into opportunities and build a stronger, more resilient DXN community worldwide.

As we move forward, let us remain united, focused, and committed to excellence. Together, we will continue to grow stronger and reach even greater heights.

See you at the top!

Thank you

早安德信!

我们满怀豪情，开启全球扩张新篇章。德信塔吉克斯坦于2026年2月8日正式开业，成为我们将德信愿景与产品带向全球更多社区进程中的又一重要里程碑。这一成就不仅彰显了我们网络的强大实力，也凝聚着全球经销商一如既往的支持与信任。

秉持我们对创新与卓越品质的承诺，我们欣然向市场推出一系列全新产品，其中包括德信松露奶泡咖啡、德信松露黑咖啡、德信松露柠檬茶、德信二合一松露咖啡、德信松露可可、德信三合一松露咖啡、德信三合一松露香薄咖啡、德信松露拿铁咖啡、德信松露摩卡、德信加碘竹盐、德信灵芝拿铁茶以及德信手抓饭。德信新品不仅丰富了产品矩阵，更体现了我们在提升生活品质的同时，对卓越品质始终如一的支持。

另一项卓越成就，是我们全球领导团队的持续壮大。我们非常荣幸地宣布，德信目前在全球共有77位皇冠大使。最新晋升的成员包括来自孟加拉国的 Mohammad Jahangir Alam、阿联酋的 Bachir Amin Kab Kab、爱沙尼亚的 Bojtos Svab Csilla、阿联酋的 Salma Ali Alghafli，以及伊拉克的 Husam Ali Saadoon。他们的卓越成就，不仅体现了德信在全球范围内的广泛认可，也充分展现了的心业务的机遇与发展潜力。

愿这一进展激励我们每一个人的斗志、重燃信心奋力前行。每一个里程碑不仅见证了过往的努力，更为是迈向未来成功的基石。只要我们团结一致、坚持不懈、秉持共同愿景，便能不断将挑战转化为机遇，在全球范围内创造一个更强大、更具韧性的德信社区。

展望未来，让我们团结一心、专注前行，持续追求卓越。携手并进，共同迈向更高峰。

我们顶峰见！

谢谢。

Selamat pagi DXN,

Dengan penuh rasa bangga dan kesyukuran, kita memulakan lembaran baharu dalam perjalanan pengembangan global kita. Pada 8 Februari 2026, DXN Tajikistan telah dirasmikan, menandakan satu lagi pencapaian penting dalam usaha berterusan kita untuk membawa visi dan produk DXN kepada lebih banyak komuniti di seluruh dunia. Kejayaan ini mencerminkan kekuatan rangkaian kita serta sokongan padu yang tidak berbelah bahagi daripada para pendedar di seluruh dunia.

Selaras dengan komitmen kita terhadap inovasi dan kecemerlangan produk, kami dengan sukacitanya memperkenalkan rangkaian produk baharu ke pasaran. Antaranya ialah DXN Truffle Cream Coffee, DXN Truffle Black Coffee, DXN Lemotruff, DXN Truffle Coffee 2 in 1, DXN Cocotruff, DXN Truffle Coffee 3 in 1, DXN Truffle Coffee 3 in 1 Lite, DXN Truffle Latte, DXN Truffle Mocha, Garam Buluh Beriodin DXN, DXN Lingzhi Tea Latte, dan Nasi Biryani DXN. Produk - produk ini mencerminkan dedikasi kami dalam memperkayakan pilihan gaya hidup sambil mengekalkan standard kualiti yang tinggi.

Satu lagi pencapaian membanggakan ialah pertumbuhan berterusan kepimpinan global kita. Dengan bangganya diumumkan bahawa DXN kini mempunyai seramai 77 Duta Mahkota di seluruh dunia. Antara Duta Mahkota terbaharu adalah Mohammad Jahangir Alam dari Bangladesh, Bachir Amin Kab Kab dari UAE, Bojtos Svab Csilla dari Estonia, Salma Ali Alghafli dari UAE, dan Husam Ali Saadoon dari Iraq. Kejayaan mereka membuktikan penerimaan sejagat terhadap DXN serta peluang tanpa batas yang ditawarkan dalam perniagaan DXN.

Semoga kemajuan ini menjadi inspirasi kepada kita semua untuk terus melangkah ke hadapan dengan semangat dan keyakinan baharu. Setiap pencapaian bukan sahaja mencerminkan usaha lalu, malah menjadi asas kepada kejayaan masa hadapan. Dengan kesatuan, ketekunan, dan visi yang dikongsi bersama, kita mampu menjadikan cabaran sebagai peluang serta membina komuniti DXN yang lebih kukuh dan berdaya tahan di seluruh dunia.

Seiring kita melangkah ke hadapan, marilah kita kekal bersatu, fokus, dan komited terhadap kecemerlangan. Bersama-sama, kita akan terus berkembang dengan lebih kukuh dan mencapai tahap yang lebih tinggi.

Jumpa anda di puncak kejayaan!

Terima kasih.

HEADQUARTERS :

DXN MARKETING SDN. BHD.
199301029165 (283904-P) (AJL 93432)
Block C, 8 Suria Boutique Offices, Jalan PJU 1/42,
Dataran Prima, 47301 Petaling Jaya,
Selangor Darul Ehsan.
Tel : +603-7809 3388 Fax : +603-7809 3300

BRANCHES :

DXN CYBERVILLE
Jalan Teknokrat 1, Cyber 3,
63000 Cyberjaya, Selangor.
Tel : 03-60339800
Sales Counter : 03-60339834 / 03-60339814

DXN CAWANGAN ALOR SETAR
No. 113, Bandar Stargate,
Lebuhraya Sultanah Bahiyah,
05400 Alor Setar, Kedah.
Tel : 04-771 6688 Fax : 04-772 3775

DXN CAWANGAN PULAU PINANG
No. 20, Medan Angsana Satu,
Bandar Baru Ayer Itam,
11500 Ayer Itam, Pulau Pinang.
Tel : 04-8273299, 04-8278299
Fax : 04-8261299

DXN CAWANGAN JOHOR BAHRU
No. 33, Jln Molek 1/8, Taman Molek,
81100 Johor Bahru, Johor.
Tel : 07-351 0631 Fax : 07-351 0635

DXN CAWANGAN KOTA BHARU
PT 529, Syeksen 17
Jalan Jambatan Sultan Yahya Petra,
15050 Kota Bharu, Kelantan.
Tel : 09-7482868 Fax : 09-748 2863

DXN CAWANGAN KUCHING
Unit 98, Gala City, Jalan Tun Jugah,
93350 Kuching, Sarawak.
Tel : 082-265812 Fax : 082-265813

DXN CAWANGAN KOTA KINABALU
Lot 12-0 Ground Floor,
Block B, Inanam Business Centre,
88450 Kota Kinabalu, Sabah
Tel : 088-421209 Fax : 088-431209

Editor	: Najihah Binti Roslan
Designer	: Ang Sui Lei, Nurifatin Syafiqah Bt Roslis, Shahril bin Hamid,
Team Members	: Sales and Marketing Department, Group Publication Department, Group Product Department (GPD),
Published By	: DXN Marketing Sdn. Bhd. 199301029165 (283904-P) (AJL 93432) (A Wholly Owned Subsidiary of DXN Holdings Bhd.)
Printed By	: Golden Hill Press Sdn. Bhd. No. A-G-02 & A-G-03, Blok A, Jalan Bangau 11, Puchong Jaya, 47100 Puchong Selangor, Malaysia.

IMPORTANT : The information contained within this publication is for reference and education purposes only. It is not intended as a substitute for the advice of a qualified medical professional. DXN Marketing Sdn. Bhd. does not condone or advocate self-diagnosis or self-medication in any way. If you have a condition which requires medical diagnosis and treatment, it is important that you visit a licensed health professional.

注意：本刊所刊载的一切资讯仅供参考及教育用途，并无取代合格医生的意见。德信直销有限公司并不容许及不提任何方式的自行诊断或医疗，若遇病况，宜向合格医疗人员寻求诊断及治疗。

MUSTAHAK : Maklumat-maklumat yang terkandung dalam penerbitan ini adalah untuk tujuan rujukan dan pendidikan sahaja. Ia tidak sesuai digunakan sebagai pengganti nasihat daripada pakar perubatan yang berkeelayakan. Syarikat DXN Marketing Sdn. Bhd. tidak membiar atau menganjurkan sebarang cara diagnosis diri atau pengubatan diri. Jika anda dijangkiti sesuatu penyakit yang memerlukan diagnosis dan rawatan perubatan, adalah mustahak untuk anda mendapatkan khidmat rundingan pakar perubatan berlesen.

CONTENTS 目录

Isi Kandungan

ACHIEVERS RECOGNITION Pg 4-10
龙虎榜 Pengiktirafan

ONE TIME CASH INCENTIVE Pg 11

LOCAL ACTIVITIES Pg 12-14
国内活动 Aktiviti Tempatan

SUCCESS STORY Pg 15-17
成功之道 Kisah Kejayaan

HEALTH INFORMATION Pg 18-20
健康资讯 Informasi Kesihatan

PRODUCT INFORMATION Pg 21-23
产品专栏 Informasi Produk

DATUK LIM SIOW JIN
DXN's Founder and Chairman



EXECUTIVE DOUBLE DIAMOND



ALAMIN
Kuala Lumpur



WIN ZAW LATT
Selangor



DOUBLE DIAMOND



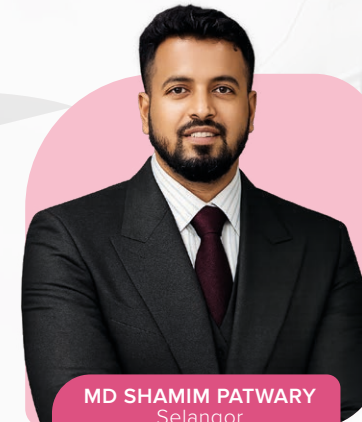
JOVELYN DONGLAYAN DUGAYON
Kuala Lumpur



THIDAR AUNG
Selangor



EXECUTIVE SENIOR STAR DIAMOND



MD SHAMIM PATWARY
Selangor



MD MAHADI HASAN
Selangor



MOHAMMAD YEASIN
Selangor



SENIOR STAR DIAMOND



FARHADUL ISLAM
Kuala Lumpur



KHADGA MAN LIMBU
Selangor



MD IMRAN
Pahang



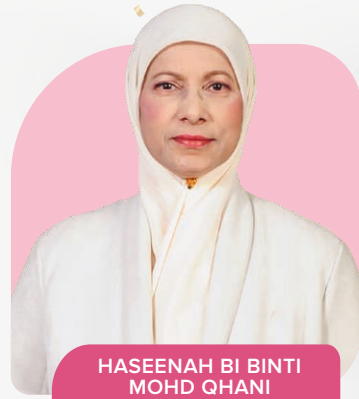
MD KAWSAR AHMAD
Selangor



EXECUTIVE STAR DIAMOND



ANIL BAITHA
Selangor



**HASEENAH BI BINTI
MOHD QHANI**
Kuala Lumpur



MD FAYSAL MIAH
Selangor



TITON DAS
Selangor



ZAKIR HOSSAIN
Selangor



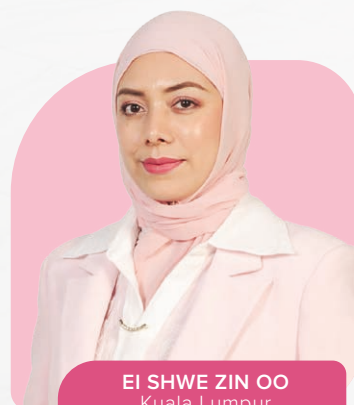
STAR DIAMOND



**ABDUL MANAF BIN
MOHD ELIAS**
Johor



CHIT NAING OO
Selangor



EI SHWE ZIN OO
Kuala Lumpur



GRACE COTIT
Kuala Lumpur



JUTI
Kuala Lumpur



NARAYAN PRASAD SHRESTHA
Selangor



RAJAN KUMAR SHRESTHA
Selangor



RUDRA BAHADUR BUDHA
Selangor



SAN SAN WIN
Kuala Lumpur

STAR RUBY

NOVEMBER, DECEMBER 2025 & JANUARY 2026



MALAYSIA

ABDUL AHAD
ABDUL KARIM
ABDUL KASHEM
ANIS FATIMAH BINTI ABU HASSAN
BAHAR UDDIN
CHITRANJAN KUMAR YADAV
EBRAHEEM AL MAHUMOD TALEB
HAMID SARDER
HEBA MUGHARBEL
HOLISTIC WELLNESS GKSS CENTRE
IRULANDI KARUPPAIAH

JAYA NARAYAN SHRESTHA
KAMAL BAHADUR RANA
MD ABDUL JABBAR
MD ABU BAKKAR
MD ALAMGIR
MD NAZMUL HOSSEN
MD SHOHEL MIA
MOHAMAD MAHATHIR BIN
MOHAMAD YUNUS
MOHAMED SHERIF MANZOOR ALI
MOHD ASLAN B MOHAMED
SICKANDAR PATCHA
MOHD SOLEHAN BIN PARIJAN

RAVUTHAR NAINA MOHAMED
RAHUMATHULLA
SHIREE SHYAM KURMI
SULTAN JAHAR ALI
WANG YU JIE



HONG KONG

CHAN CHI FUNG
LEE SIU KEI BEATRICE
WONG TUEN MEI
YEUNG KIT YI



STAR AGENT

NOVEMBER, DECEMBER 2025 & JANUARY 2026



MALAYSIA

AADITAY KUMAR SAHANI
 ABDUL GAFUR
 ABDUL LATHEEF
 ABDULAZIZ ALI BABADR
 ABDULKAREEM QASEM
 MOHAMMED SALEH AL-WARD
 ABDULKAREEM SALEM
 ABDULLAH QASEM MOAHMMED
 SALEH QASEM
 ABDUR RAHMAN
 AHMAD FAIZ BIN ABDUL MANAF
 AHMED QASEM MOHAMMED
 SALEH
 AHMED QASEM MUNSSAR AL
 BARATI
 AHMED SALEH ALNAQEEB
 AITA GHALE
 AITER MERIEM ASMA
 AJAYA KUMAR YADEV
 AMIL KALSUM BT IDRIS
 ANAWER HOSSAIN
 ANU LIMBU
 ASLAM
 ASMA SALEH ABDALLAH
 ALGAAMALI
 AUNG TUN
 AYA SHARAFELDEN MOHAMED
 AZIZUL HAKIM
 AZIZUL SEKH
BABU A/L SOMANAIDU
 BAL KUMARI KHANAL
 BASKARAN VEERASAMI
 BELAOUEDJ HADJ TAHAR
 BENMOUMEN INES SOPHIA
 BERNARD V.MAJAWAI
 BHANDARI TOP NARAYAN
 BHARAT THEVAN A/P ARUMUGAM
 BIPAN MANDOL
 BITU KUMAR YADAV
 BOUDERHEM NASSIMA
 BOUKHEZZAR LEILA
CHAK BAHADUR NEPALI
 CHAN ZHUN YU
 CHANDRA BAHADUR THAMI

CHO CHO TUN
DAN BAHADUR BAYAMBU
 DEEPA A/P SOMANAIDU
 DIL CHANDRA RAI
 DIL MAYA GURUNG
 DIPAK BAHARDAR
 DIPAK TAMANG
 DIPENSARU
EL IDRISSE HAMZA
FADHL HUSSEIN MOHAMMED
 FAHIM MAHMUD PIAL
 FAIZA MUSTAFA BAGGASH
 FARUK HOWLADER
 FAZILA BT. MAT HUSSIN
 GAMAL YASER MUSLEH
 NASHER AL BADEH
 GAWAD SALEH YAHYA
 GEORGINA YUEN KI
 GIMPUN BIN SUNKIM
 GOMA CHAUDHARY
 GOONASUNDRY A/P
 SINNAKKALAI
GUNUJA GHARTI
HABIBA SALEH ABDALLAH
 ALGAAMALI
 HAMADI ADEL ALSHIEKH
 KHALIL
 HAMOODAH SAIF AHMED QAID
 HANA FADI ALSHIEKH KHALIL
 HIKMAT MUATH ALHIZWANI
 HKAWN DIN
 HKAWN TSIN
 HO LAY MAUR
 HO LEE LION
 HTAY HTAY WAI
 HUSAM HUSSEIN SAEED
 ALHMOUD
IBRAMSHA
 IKRAM HOSSEN MOLLA
 ISAHAK
 ISMAIL HUSSAIN
JACQUELINE DAGDAGEN
 JAKUBARHAN
 JAMAL NASER ALHLKI
 JASHIM
 JAYALALITHH A/P DORAIRAJ
 JENNIFER SHALINE

JESSLYN YONG KAH MUN
 JOTHIAMMAL A/P VARTHARAJI
 JYHC HOLISTIC WELLNESS
 CENTRE
KAI RA
 KAJOL KHATUN
 KAMAL
 KAMAL BDR GURUNG
 KANAPATHY REDDY A/L
 NALLAPPA REDDY
 KESEVAN M BALASINGAM
 KHADKA SING RAI
 KHARKA BDR. RAI
 KHIN SOE WIN
 KHIN YAMONE PHOO
 KIRAN BASNET
 KOTHANDAPANI
 KYAW KYAW
 KYI KYI MYINT
 KYI SOE
 LA MAI HKAWN MAI
 LANA SHALABI
 LAU DAK YAU
 LAU WENG KIT
 LEE SING SIM
 LETCHUMY A/P ARUMUGAM
 LING WEN QIAN
 LITA BUAGUEN GONZALO
 LITON MOLLA
 LOJAEN SHALABI
 LUBNA MOHAMMED HASSAN
 LWIN LWIN AUNG
M.RAMESH A/L MARIAPPAN
 MAHESHWAR PRASAD YADEV
 MAKARIM KHALID JAMEEL
 MAN BAHADUR LIMBU
 MANDAL BRAMHA DEV
 MANIKANDA SUDHAN
 MANIMALA SUBRAMANIAM
 MARIAM FADI ALSHIEKH
 KHALIL
 MARILOU GABIN BOCALES
 MAUNG TUN
 MAWLANA HABIBUR RAHMAN
 MAZLAN B MD ZAHID
 MD ABDULLAH AL MAMUN

MD ABDUR RAHIM GAZI
 MD ABDUS SALAM
 MD ABU RAYHAN
 MD AFJAL HOSEEN
 MD AJAHAR ALI
 MD ARIFUL ISLAM
 MD ARIFUL ISLAM
 MD ARIJUL ISLAM
 MD BELAYET BEPARY
 MD DELWAR FAKIR
 MD FERROZ HOSSAIN
 MD JAHIDUL ISLAM
 MD KHOBIR
 MD KOBAT SHEK
 MD MAHHIN KABIR
 MD MENARUL ISLAM
 MD MIJBA UDDIN
 MD MIZANUR RAHMAN
 MD MOFAJJOL
 MD MYNUDDIN
 MD NAEM HOSSAIN
 MD NAZIBUL ISLAM
 MD OMAR FARUK
 MD PALAN MIAH
 MD PALAS
 MD RABBY
 MD RAHUL MIA
 MD RAJU AHAMMAD
 MD RASEL
 MD RAZAUL KARIM
 MD ROICH MONDOL
 MD SAIFULLAH
 MD SAJIB HOSSAIN
 MD SAKIL RANA
 MD SAKIL SARDER
 MD SARIF
 MD SAZZAD HOSSAIN
 MD SHAHIDUL ALAM
 MD SHAHIDULLAH
 MD SHAMIM HOSHEN
 MD SHAWAN HOSSAIN
 MD SOBUG MIYA
 MD SOHAG MIAH
 MD WALIUL
 MD:EBRAHIM
 MD:SAIFUL
 MD. IBRAHIM
 MD. NISAN ALI
 MD.AWAL HOSSAIN
 MD.SALMAN SHA
 MD.SIMUL HOSSEN
 MD.SOLAIMAN

MDAINUR
 MEERA/P MUTHUSAMY
 MIN BAHADUR GAUTAM
 MIRAJUL ISLAM
 MOE EIN MYINT
 MOE KYAW THU
 MOE MIE EI
 MOGANNAH A/P VIJAYAKUMAR
 MOHAMED
 MOHAMED AZARUDEEN
 MOHAMED ELIYAS UMARAJ
 SAIPUDEEN
 MOHAMED HUSSAIN
 MOHAMED ITHRISH
 MOHAMED JAKRIYA
 MOHAMED JAMEEM ALI
 MOHAMED RABEEK
 MOHAMMAD HUMAUN KABIR
 MOHAMMAD JASIM
 MOHAMMAD MAMUN
 MOHAMMAD MEHEDI HASAN
 MOHAMMAD RAJU AHMED
 MOHAMMAD SOHAG
 MOHAMMAD YUSUF
 MOHAMMED ALAA SALAH
 MOUSTAFA
 MOHAMMED HAZAEA ALI
 MOHAMMED OSMAN ALI
 MOHAMMED QASEM MOHAMMED
 SALEH QASEM
 MOHD HARIS BIN MOHAMAD
 MOHD RUZAINI OSMAN
 MONA ALLAH ABDEL WAHAB
 MONA AWAD ABO MDEIRA
 MONESH KUMAR RAI
 MOZIBOR
 MUHAMMAD ABRAR
 MUNESWARAN
 MURUGAN
 MURUGESAN
 MUSHAROF
 MUSTAFIZUR RAHMAN
 MUTHAZHAGAN SURESHKUMAR
 MYA MYA WIN
 MYAT MYINT MO
 MYINT ZAW
 MYO TUN
NABIN
 NAINAR HAJA
 NAJM AL-DAIN OASEM MUNASSAR
 AHMED
 NAJMUL SARDER

NAL LIAR WIN
 NALAMA A/P ALAJIRISAMY
 NAW EH LAL
 NAW SAN
 NAY ZAR LIN
 NAYEM GAZI
 NG SUH TEANG
 NGE HTWE LWIN
 NILUFA AKTAR
 NIRMALA KOIRALA
 NOORUL AZEEZHA JAINUL
 ABDEEN
 NOR SADIN
 NUNSIHANA BINTI OMAR
 NWE NWE SOE
OBADA ALHALAKE
 OMAR ALHALAKI
 ONG KER WIN
PALASH
 PARIMALAR KANTHY A/P
 N. M. MURTHY
 PHUL MAYA RAINI
 PITCHAICANI
 PRITHIVIRAJ
 PURNAKALA KHADKA
 PYAE SONE HTOO
QASEM MOHAMMED SALEH
 QASEM
RAAD SHAALAN MUNASSAR
 AHMED AL BARATI
 RAFY AHMED QASEM
 MOHAMMED
 RAHIM BADSHA
 RAKAN QASEM MUNASSAR
 AL BARATI
 RAMAMOORTHY
 RAMILA
 RAMLEE @ CAIN B KUSANG
 RIAD HOSSAIN SUMA
 ROBIN BIN MIASIN
 ROJI AKTER
 RUMON HOSSEN
SABINA LAMA
 SAFA ALRASHID ALDOKHI
 SAHAR ALHALAKI
 SAMTEN DEMA
 SAN LIN
 SAN LWIN
 SAN SAN LWIN
 SAN SAN MAW
 SANDAR LIN
 SANJAY RAUT KURMI
 SANJIT KUMAR SINGH

SAPANA SHRESTHA
SARASWATHY RAMASAMY
SAROJ SHREASTH
SATIAM BINTI LATIF
SAZZAT HOSSAIN
SEJAL SUNUWAR
SHAALAN MUNASSAR AHMED
SHAFIQ ALI AHMED
SHAFIK
SHAHD AYASH
SHAHD MUATH ALHAZWANI
SHAIM NASER
SHANKAR BIHARI CHAUDHARY
SHAON HOWLADER
SHARAN KUMAR BAL
SHEIK ABDULLA
SHEIK ABDULLA
SHEIKH MD JONY
SHIRLENE SANTHI A/P
T.MARIADASS
SHREERAM RAY
SHUA CHIN HWAT
SHUN LAE WAI
SITA OLI
SITI ALYA DANIELLA BINTI
MOHD HATTA
SOHEL RANA
SOJIB HOSSAIN
SOM KUMAR LEPCHA
SU MYAT MON
SU MYAT NAING
SUHAILIZA
SUJAN SHEIKH
SUMINA RAI
SURENDRA TAMANG

SURESH BK
SUSEELA A/P DORAISAMY
SYED IBRAHIM
TAMIL SELVI A/P SHANMUGAM
TAN HUP HUAT
TAN KIM GEOK
TARIKUL ISLAM
THAN SOE
THANALAKSHMI A/P
NADESAN CHETTIAR
THANDAR LWIN
THEIN WIN
THEVAGI A/P CHELLAPPAN
THIAM HLEI BAWI
THIN THIN YU
TILAK BAHADUR RANA MAGAR
TIN MAR ZAW
TIN TIN HTWE
TSHETRIM YESHEY
TUL BAHADUR RAKASKOTI
URMILA TAMANG
VENGATESAN
VINOD KUMAR
WILLIAM GEORGE RAJOO
WIN MYAT THU
XIU KIT HUA
YAN NAING HTWE
YARABBANI
YE NAING WIN
YEE WAI KENG
YONG LAI YIN
YU YU NAING
ZIN MAR AYE
ZWE HTET AUNG
علاء طه خليل

HONG KONG
LAU WAI MING
LAU YIN WAH
LEUNG YUK KING
LIMBU KUMARI
MA SIU KEUNG
NG LWONG LEUNG
NG JI MUNG
NG SHUET MUI
PUN MUKESH BAHADUR
SHEK YEE MAN
TAM CHUN BON
TAM YAU HUNG
TARA SUBBA
TSE KIM FUNG
WONG CHI HO
WONG CHI KIN
WONG YAU MUI DORA
YEUNG KIT TING
YEUNG KIT YI

ONE TIME HANDPHONE INCENTIVE : RM1050

NOVEMBER, DECEMBER 2025 & JANUARY 2026

CHAM LAI CHAN	SR	CHAM LAI CHAN	SR
JANNATHUL FATHIMA	SR	JANNATHUL FATHIMA	SR
NUR HAMIZAH ABDULLAH	SR	NUR HAMIZAH ABDULLAH	SR
GEETA RAI	SR	GEETA RAI	SR
BARCHA MAN MOKTAN	SR	BARCHA MAN MOKTAN	SR
SHRI SHYAM KURMI	SR	SHRI SHYAM KURMI	SR
THAM YEN THENG	SR	THAM YEN THENG	SD
YASSIN FAROUK HUSSIN IDRIS	ESD	YASSIN FAROUK HUSSIN IDRIS	SR
TAMILSELVI A/P MANIKAM	SD	TAMILSELVI A/P MANIKAM	ESSD
MOHAMMAD JUYEL RANA	SR	MOHAMMAD JUYEL RANA	SR
ANIL ANGDEMBE	SR	ANIL ANGDEMBE	SR
HAMZA IFTIKHAR	SR	HAMZA IFTIKHAR	SD
BAHAR UDDIN	SR	BAHAR UDDIN	SR
DEO MAYA MONGER	SR	DEO MAYA MONGER	SR
ONG BEE KIM	SR	ONG BEE KIM	SD
HOM NATH RAI	SR	HOM NATH RAI	SD
BIMLA RAI	SR	BIMLA RAI	ESD



ONE TIME OVERSEAS TRIP CASH INCENTIVE : RM7000

NOVEMBER, DECEMBER 2025 & JANUARY 2026

LEE STAN LEE	SSD
SARASWATHY A/P MANIKAM	ESSD
SITA KUMARI THAPA	DD



BUSINESS STRATEGY PROGRAM



DXN Kota Kinabalu | 17th January 2026



DXN Kuching | 28th February 2026



DXN Cyberville | 25th January 2026



Iftar With
Crowns
At Cyberville

8th March 2026

GO FOR X-TRA ORDINARY



15th February 2026



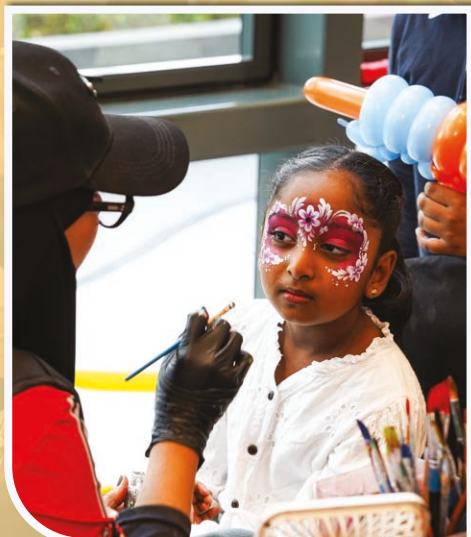
Aroma Hotel, Penang

“Greatness begins
when you go beyond
ordinary.”





8th February 2026 | DXN Cyberville

**Good morning DXN,**

My name is Mohammad Shamim Patwari. I was born on August 1, 1994, in a small village under Faridganj police station in Chandpur district. The name of the village is Gobindpur. I was born into a poor family and I have a total of seven siblings. My father was a farmer, and my mother was a housewife. I was the fourth among the brothers and sisters. My elder brother, being the eldest child in the family, migrated abroad at a very young age to support us. Our family depended on the money sent by my elder brother, and continue my studies. After completing my higher secondary education, I also decided to migrate abroad to support my family. Unfortunately, I had to discontinue my studies and moved to Malaysia on 26-02-2015.

After arriving in Malaysia, I worked in a restaurant until 2019. Towards the end of 2019, when the coronavirus pandemic began, our work opportunities decreased significantly. During my free time, I used Facebook. One day, I came across a post about DXN shared by a relative of my roommate. The post mentioned the effectiveness of a toothpaste and highlighted that a free membership was available, along with a discounts and a business opportunity that could be done from home using your a mobile phone.

At first, I was a bit surprised. However, since the membership was free, I tried to register by clicking the link. Everything went smoothly, but I could not complete the registration. I then contacted the person who posted it via Messenger, to obtain the sponsor code. After that, I contacted him to purchase the toothpaste. During our conversation, I also learned about the business plan. After understanding the plan, I realised that this could be a good opportunity to utilise my free time during the pandemic. I purchased a 100PV product and started the business, and that marked the beginning of my journey with DXN.

At the end of the month, when I received a bonus of 8.50, my confidence increased even more. However, due to the pandemic, I was unable to continue the business actively. I lost my job when the restaurant closed, and gradually, I stepped away from the DXN business. Nevertheless, I continued using DXN toothpaste and stayed in touch with my upline leader, Mohammad Nazmul Hasan.

“Believe in the process, work with sincerity, and success will follow”



Success Story

MD SHAMIM PATWARY



During this time, I went back to Bangladesh for a vacation, hoping to spend quality time with my family. Unfortunately, I had to return to my expatriate life after a short period. That was when I realised I needed to do something beyond just working. Later, our respected leader, Mohammad Nurul Absar, came to Malaysia from Bangladesh to attend the 30th anniversary celebration DXN Malaysia. He contacted me and invited me to participate in the program. This inspired me to reconsider the DXN business for the second time. After watching various videos on YouTube, I thought to myself that since I already have an ID, I should try again and see what I could achieve.

I reconnected with my upline leader, Nazmul Hasan, and visited the DXN Time Square office. After understanding everything clearly, I decided to restart the business. After a gap of three years, I resumed my journey with another 100PV. Soon after restarting, I achieved my first position, as more than 50 members joined my network. Among them, my dedicated business partner, Mohammad Khandaker Alamgir Bhai, played a significant role. With his support, I achieved my first position. Since then, I have been working seriously, guided by my leader on how to grow and achieve positions and income. I achieved my second position, Star Ruby, on 30th April 2024, Alhamdulillah. It was not easy, as I was working long hours in a restaurant kitchen from 8.00am to 11.00pm daily.

On 12th May 2024, I attended a mega program organised by the Bangladesh community. After that event, I became even more committed to

achieving the Star Diamond position. With determination and consistent effort, I achieved my dream position of Star Diamond on 30th October 2024. On 30th December of the same year, I achieved the Executive Star Diamond position.

In 2025, I proved to myself that dreams can come true with dedication and hard work, Alhamdulillah. My team continued to grow, positions improved, and my income increased. I was able to visit Bangladesh twice in 2025 using income from the DXN business. This is truly the beauty and reality of direct selling. In the same year, I achieved two more positions: Senior Star Diamond on 8th June 2025 and Executive Senior Star Diamond on 7th November 2025. Through this journey, I have also had the opportunity to travel to various places in Malaysia. Behind this small success are many people who supported me with knowledge, encouragement, and guidance. I sincerely express my gratitude to all of them. Above all, I request everyone to keep me and my beloved business partners in your prayers, so that we may continue to achieve greater success.

Finally, I would like to express my heartfelt thanks to Datuk Lim Siow Jin for creating such a wonderful platform. May Allah Almighty grant him a long and healthy life.

See you at the top!

Thank you





早安德信!

我的名字是 Mohammad Shamim Patwari。我于1994年8月1日出生在坚德布尔县里警察局辖下的一个名为戈宾德布尔的小村庄。我来自一个贫困家庭，父亲以务农为生，母亲是一名家庭主妇，我在七个兄弟姐妹中排行第四。我的大哥作为家中长子，在年纪尚轻时便远赴海外工作，承担起家庭的主要经济责任。

我们全家主要依靠大哥寄回的收入维持生活，我也因此得以继续完成学业。高中毕业后，我决定出国谋生，以减轻家庭负担然而，我中断了学业，并于2015年2月26日前往马来西亚工作。

抵达马来西亚后，我在一家餐厅工作至2019年。那年随着新冠疫情的爆发，工作机会也大幅减少。闲暇之余，我经常浏览面子书(Facebook)，偶然看到室友的亲戚分享了一则关于德信的帖子。帖子中介绍了一款牙膏的功效，并提到可以免费注册成为德信会员，享有产品折扣，同时还提供一个只需通过手机、在家即可开展的商机。

起初我感到有些惊讶，但由于注册是免费的，我决定尝试点击链接进行注册。整个过程看似顺利，却始终无法完成注册。于是，我通过 Messenger 联系了发布该帖的人，并成功获取了推荐人代码。

之后，我向他购买了牙膏。在交流过程中，我进一步了解了公司的商业模式。在充分了解后，我意识到这或许是我在疫情期间利用空闲时间的一个好机会。于是，我购买了100积分值(PV)的产品，正式开启了我的德信事业，也由此踏上了我的德信之旅。

当我在月底收到 8.50 的奖金后，信心明显倍增。然而，由于疫情的持续影响，我无法全力投入这项事业。后来因餐厅倒闭，我失去了工作，也逐渐淡出了德信业务。尽管如此，

我仍然坚持使用德信牙膏，并与我的上线 Mohammad Nazmul Hasan 保持联系。

那段时间，我回到孟加拉国与家人团聚，希望能够珍惜这段难得的相处时光。然而，在短暂的团聚之后，我不得不再次返回海外工作。也正是在那时，我开始反思人生，意识到自己不应一生都局限于单纯的打工生活。

我敬爱的领导 Mohammad Nurul Absar 从孟加拉国来到马来西亚，出席德信马来西亚 30 周年庆，并邀请我一同参加。这次经历让我再次重新审视德信事业。我在 You Tube 上观看了许多相关视频后，心想既然已经拥有账号，不妨再尝试一次，看看能取得怎样的成果。

我重新联系了我的上线，并前往德信时代广场办公室。在进一步了解之后，我决定重新开始这项业务。时隔三年，我再次以100积分值(PV)为起点，重新开启了我的德信之旅。

重启后不久，随着我的网络发展到超过50名成员，我成功达至第一个阶级。在这个过程中，我敬业的伙伴 Mohammad Khandaker Alamgir Bhai 发挥了至关重要的作用。在他的支持与帮助下，我才得以成功晋升。

从那时起，在领导的指导下，我认真学习如何发展业务、晋升阶级并提升收入。2024年4月30日，我成功达至第二阶级——红宝石明星(SR)，感谢真主。这一路并不容易，因为我每天都在餐厅厨房长时间工作，从早上8点一直到晚上11点。

2024年5月12日，我参加了一场孟加拉社区组织的大型活动。那次活动让我更加坚定了达至钻石明星(SD)阶级的决心。凭借坚定的意志和持续不断的努力，我于2024年10月30日成功达成目标，晋升为钻石明星(SD)。

2025年，我向自己证明了只要怀着奉献之心并坚持不懈地努力，梦想终将实现，感谢真主。我的团队不断壮大，收入也持续增长。德信业务也让我在2025年得以两次回到孟加拉国，这正是网络营销的魅力所在。

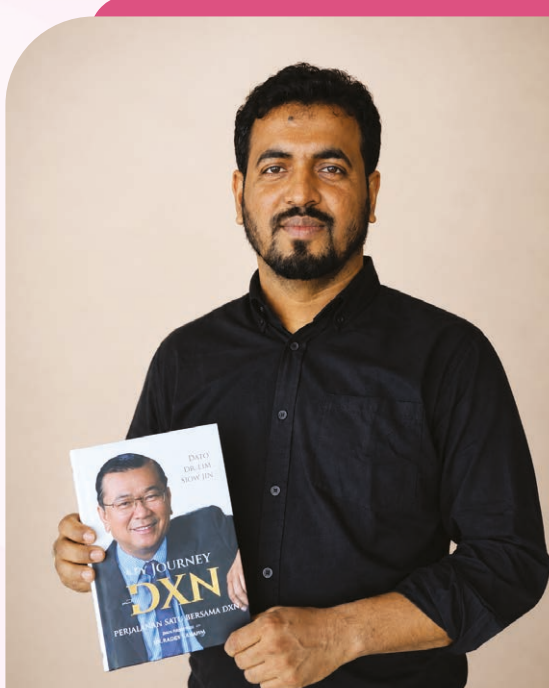
我在同一年里连续晋升两个阶级：2025年6月8日达至高级钻石明星(SSD)，并于2025年11月7日达至执行高级钻石明星(ESSD)。

德信之旅也让我有机会游览马来西亚。CV在这份小小成功的背后，是许多给予我知识、鼓励与指导的人。在此，我向所有帮助过我的人致以最诚挚的感谢。最重要的是，我恳请大家在祈祷中记得我和我亲爱的业务伙伴们，愿我们能够继续成长，取得更大的成功。

最后，我衷心感谢拿督林孝仁创建如此美好的平台。愿真主赐予他长寿与健康。

我们顶峰见！

谢谢。



Selamat pagi DXN,

Nama saya Mohammad Shamim Patwary. Saya telah dilahirkan pada 1 Ogos 1994, disebuah kampung kecil di sebuah balai polis di Faridganj, di daerah Chandpur. Nama kampung saya adalah Gobindpur. Saya dilahirkan dalam sebuah keluarga yang miskin, dan mempunyai tujuh orang adik beradik. Saya saya adalah seorang petani, dan ibu saya adalah seorang suri rumah. Saya merupakan anak keempat. Abang sulung saya telah merantau ke luar negara pada usia yang muda untuk membantu menyara kami sekeluarga.Keluarga saya bergantung kepada wang yang dihantar oleh abang untuk kelangsungan hidup dan meneruskan pelajaran. Selepas menamatkan pengajian peringkat menengah saya, saya telah menandatangani keputusan untuk turut berpindah untuk menyara keluarga saya. Tetapi malangnya, saya terpaksa berhenti belajar dan berpindah ke Malaysia pada 26-2-2015.

Selepas tiba di Malaysia, saya telah bekerja di sebuah restoran sehingga tahun 2019. Sehingga hujung tahun 2019, apabila pandemik



koronavirus melanda, peluang pekerjaan saya sangat berkurang. Ketika masa lapang, saya melayari laman Facebook. Pada suatu hari, saya terjumpa satu hantaran berkenaan DXN yang telah dikongsikan oleh salah seorang rakan sebilik saya. Hantaran tersebut adalah mengenai keberkesanan ubat gigi dan memberi tumpuan kepada keahliannya yang percuma, dan disertakan dengan diskaun dan peluang perniagaan yang membolehkan anda berniaga dari rumah dengan hanya menggunakan telefon bimbit.

Pada mulanya, saya agak terkejut. Tetapi, memandangkan keahlian adalah percuma, saya cuba mendaftar dengan klik pada pautan yang disediakan. Segalanya berjalan dengan lancar, tetapi saya tidak dapat menyempurnakan pendaftaran. Saya kemudiannya telah

menghubungi orang yang telah membuat hantaran tersebut melalui Messenger, untuk mendapatkan kod penaja.Setelah itu, saya telah menghubungi beliau sekali lagi untuk membeli ubat gigi. Ketika berbual, saya telah mempelajari mengenai pelan pemasaran DXN. Selepas memahami pelan tersebut, saya menyedari bahawa ini adalah satu peluang yang baik kepada saya untuk menggunakan waktu lapang saya ketika sedang dilanda pandemik. Saya telah membeli barang yang bernilai 100PV dan memulakan perniagaan, dan menandakan permulaan perjalanan saya dengan DXN.

Pada penghujung bulan tersebut, saya telah menerima bonus sebanyak 8.50, dan ianya telah meningkatkan lagi keyakinan saya. Walau bagaimanapun, disebabkan oleh pandemik, saya tidak dapat untuk meneruskan perniagaan saya dengan aktif. Saya kemudiannya kehilangan pekerjaan apabila restoran tempat saya bekerja ditutup, dan akhirnya saya berhenti melakukan perniagaan DXN. Sungguhpun begitu, saya masih lagi menggunakan ubat gigi DXN, dan masih kekal berhubung dengan ahli atasan saya, Mohammad Nazmul Hasan.

Ketika itu, saya mengambil keputusan untuk pulang bercuti ke Bangladesh, dengan harapan untuk meluangkan masa bersama-sama keluarga. Tetapi sayangnya, saya terpaksa kembali ke Malaysia. Ianya telah menyebabkan saya sedar bahawa saya perlu melakukan sesuatu dan bukan sekadar bekerja. Ahli atasan saya, Mohammad Nurul Absar, telah datang ke Malaysia dari Bangladesh untuk menghadiri majlis sambutan ulangtahun DXN Malaysia yang ke-30. Beliau telah menghubungi saya dan menjemput saya untuk menyertai program tersebut. Ini telah memberikan saya inspirasi untuk kembali melakukan perniagaan DXN buat kali kedua. Selepas menonton pelbagai video di YouTube, saya berfikir, memandangkan saya telah mempunyaikeahlian bersama DXN, saya patut mencuba sekali lagi, bagi melihat apa yang dapat saya capai dengan peniagaan ini.

Saya kembali berhubung dengan ahli atasan saya, Nazmul Hasan, dan telah menjemput saya ke stokisnya di Times Square. Selepas memahami segalanya, saya mengambil keputusan untuk memulakan perniagaan. Setelah tiga tahun, saya kembali menyambung perjalanan saya dengan 100PV. Selepas memulakan kembali perniagaan, saya telah berjaya mencapai status pertama saya, memandangkan lebih 50 ahli telah menyertai jaringan saya. Antara mereka yang telah menyertai saya adalah rakan kongsi saya, Mohammad Khandaker Alamgir Bhai, yang memainkan peranan penting dalam pencapaian saya. Dengan sokongan beliau, saya telah berjaya mencapai status pertama saya. Sejak dari itu, saya telah berusaha dengan bersungguh-sungguh, dengan tunjuk ajar daripada ahli atasan saya mengenai bagaimana untuk berkembang dan mencapai status dan memperoleh pendapatan. Saya kemudiannya telah mencapai status kedua saya, Bintang Delima, pada 30 April 2024, Alhamdulillah. Ianya tidak mudah, memandangkan saya bekerja di restoran daripada pukul 8 pagi sehingga 11 malam setiap hari.

Pada 12 Mei 2024, saya telah menghadiri sebuah program mega yang dianjurkan oleh komuniti



Bangladesh. Selepas program tersebut, saya semakin komited untuk mencapai status Bintang Berlian. Dengan keazaman dan usaha yang konsisten, saya telah mencapai status idaman saya iaitu Bintang Berlian pada 30 Oktober 2024. Pada 30 Disember tahun yang sama, saya telah berjaya mencapai status Bintang Berlian Eksekutif.

Pada tahun 2025, saya telah membuktikan kepada diri sendiri bahawa impian akan dapat direalisasikan dengan dedikasi dan kerja keras, Alhamdulillah. Pasukan saya semakin berkembang, status semakin bertambah baik, dan pendapatan saya semakin meningkat. Saya berjaya pulang ke Banglades sebanyak dua kali pada tahun 2025, dengan pendapat yang diperolehi daripada perniagaan DXN. Ini adalah keindahan dan reality perniagaan jualan langsung. Pada tahun yang sama, saya telah berjaya mencapai dua lagi status, Bintang Berlian Kanan pada 8 Jun 2025, dan Bintang Berlian Kanan Eksekutif pada 7 November 2025. Menerusi perjalanan ini, saya juga telah berjaya mendapat peluang untuk melawat ke pelbagai tempat-tempat menarik di Malaysia.Disebalik kejayaan kecil ini, terdapat ramai yang menyokong saya dengan ilmu, semangat, dan tunjuk ajar. Saya amat hargai mereka semua.Saya ingin memohon kepada anda semua untuk sentiasa mendoakan saya serta rakan perniagaan saya, supaya kami akan dapat mencapai kejayaan yang lebih besar lagi.

Akhir sekali, saya ingin mengucapkan jutaan terima kasih kepada Datuk Lim Siow Jin kerana telah mencipta platform yang hebat ini. Semoga Allah memberikan beliau kesihatan dan keberkatan.

Jumpa anda di puncak kejayaan!

Terima kasih.

A Gentle Reset After the Festive Season

身体在节庆后温和重启，且无需感到内疚或采取极端措施。



节庆后温和重启 Pemulihan Selepas Musim Perayaan

Festive seasons and celebrations are a beautiful time of togetherness. They are filled with laughter, family gatherings, and of course, delicious food. It is common to eat more freely during these moments, enjoying festive dishes without much restriction, which is perfectly normal and something to be cherished!

However, after several days of indulgence, many people start to feel heavy, bloated, or sluggish. At this point, some may be tempted to skip meals or try extreme detox methods. The truth is that harsh approaches are unnecessary and may even place additional stress on the body. What your body truly needs is a **gentle return to balance**.

节庆是凝聚亲情与友情的温暖纽带。通过家人团聚、共享美食及传统仪式，营造出欢笑与感恩的氛围。在这段佳节时光里，人们往往会更放松地对待饮食管理，这不仅再自然不过，也是一种值得珍惜的体验。

然而，在连续几天的放纵饮食后，许多人可能会开始感到身体沉重、腹胀，或精神萎靡。此时，有些人也许会通过节食或采取极端的排毒方式来“补救”。事实上，这些激进方法不仅不必要，甚至还可能给身体带来额外负担。人体真正需要的是一种**温和、循序渐进的方式来恢复平衡**。

Musim dan sambutan perayaan adalah waktu yang indah untuk diluangkan bersama-sama. Ia dipenuhi dengan gelak ketawa, pertemuan dengan sanak saudara, dan sudah tentu hidangan yang enak. Sudah menjadi kebiasaan untuk terlebih makan pada ketika ini, menikmati makanan dengan lebih bebas, yang mana normal dan sesuatu yang perlu dihargai!

Namun, selepas beberapa hari, ramai yang akan dapat merasai badan yang lebih berat, kembung, atau lesu. Pada ketika ini, anda mungkin terdorong untuk melangkau waktu makan atau mencuba kaedah detoks yang ekstrim. Kebenarannya adalah, kaedah-kaedah yang ekstrim ini adalah tidak perlu dan akan menyebabkan badan anda lebih tertekan. Apa yang badan anda perlukan adalah **kembali kepada keseimbangan yang selamat**.

Here are some simple, sustainable ways to help your body reset after the festivities, without guilt or extremes.

以下是一些简单且可持续的方法，有助于您的身体在节庆后温和重启，且无需感到内疚或采取极端措施。

Berikut adalah beberapa cara mudah, dan lestari untuk membantu tubuh kembali seimbang selepas musim perayaan, tanpa perlu rasa bersalah dan ekstrim.

CHOOSE LIGHTER, DIGESTIVE-FRIENDLY MEALS 选择清淡易消化的饮食 Pilih Makanan yang Ringan, Mudah Dicerna

After festive feasting, ease your digestive system by opting for lighter meals :

- Increase your intake of fiber-rich foods, preferably from vegetables and wholegrains.
- Choose clear soups, as well as steamed dishes.
- Eat in moderation and maintain consistent mealtimes.
- Limit processed foods, sugary foods and drinks, as well as alcohol, to help prevent sluggishness and unwanted weight gain.

These choices help regulate digestion and reduce the feeling of heaviness. Avoid skipping meals, as this may lead to hunger-driven overeating later. Instead, opt for lighter yet nourishing meals in moderate portions. This can be a comforting way to support digestion while still enjoying satisfying meals at regular times.

在节庆期间大吃大喝之后，可以选择更清淡的饮食以减轻消化系统的负荷：

- 增加富含膳食纤维的食物摄入，优先选择蔬菜和全谷类。
- 选择清汤以及蒸煮等菜肴。
- 适量进食，并保持规律的用餐时间。
- 限制加工食品、高糖食物与饮料，以及酒精摄入，以防止精神萎靡和体重增加。

该饮食方式有助于调节消化，减轻身体的沉重感。请保持三餐规律，避免因过度饥饿而引发暴饮暴食。规律且适量地摄入清淡且营养丰富的食物，不仅有助于按时进食，也能温和地舒缓消化系统。

Selepas musim perayaan, redakan sistem pencernaan anda dengan memilih makanan yang lebih ringan:

- Makan makanan yang kaya dengan serat, terutama daripada sayur dan bijirin penuh.
- Pilih sup jernih, serta makanan yang distim.
- Makan secara sederhana dan kekalkan masa makan yang konsisten.
- Kurangkan makanan yang diproses, makanan dan minuman yang manis, alkohol, untuk mengelakkan daripada lesu dan kenaikan berat badan yang tidak diingini.

Pilihan ini dapat membantu untuk menyeimbangkan pencernaan dan mengurangkan rasa berat. Elakkan daripada melangkau waktu makan kerana ia boleh menyebabkan makan berlebihan kemudian. Sebaliknya, pilih makanan berkhasiat yang lebih ringan dalam jumlah yang sederhana. Ini adalah cara yang selesa untuk menyokong pencernaan dan dalam masa yang sama mengenyangkan, pada masa makan yang biasa.



2

REHYDRATE AND REFRESH 补充水分，焕活身心 Kekal terhidrat dan Segarkan Badan

Festive house visits, traveling, and long chats often make us forget to drink enough water. Mild dehydration can contribute to fatigue, headaches, and digestive discomfort^[1]. To rehydrate effectively:

- Start your day with a glass of warm water to gently stimulate digestion.
- Maintain consistent water intake throughout the day, drinking at least six to eight glasses (1.5–2.0 liters) of plain water daily^[2].
- May choose refreshing drinks to make hydration more enjoyable.

A lemon-based beverage is often preferred after heavy meals. Its sour, citrus flavour helps cut through greasy mouthfeel, leaving you feeling refreshed. A pleasant taste may also encourage increased fluids intake throughout the day. Proper hydration plays a key role in regulating metabolism and supporting overall wellbeing.

节庆期间的走亲访友、外出旅行及长时间聊天，常常让我们忽略了及时补充水分。轻度脱水会导致疲劳、头痛及消化不适^[1]。有效补充水分方法如下：

- 每天早晨饮用一杯温水，温和地促进消化。
- 保持规律的饮水量，每日饮用至少 6 至 8 杯（约 1.5–2.0 升）的白开水^[2]。
- 可选择清爽的饮品，让补水过程更加轻松愉快。

很多人在吃完丰盛的一餐后，会喝一些柠檬类饮品。清新的柑橘味可以减轻油腻感，让人感觉更清爽，而愉悦的口感也有助于增加日常的水分摄入。充足的水分摄入对于调节新陈代谢和维持整体健康至关重要。

Kunjungan rumah ke rumah, perjalanan, dan perbualan selalu menyebabkan kita lupa untuk minum air dengan cukup. Sedikit dehidrasi boleh menyebabkan keletihan, sakit kepala, dan ketidakselesaan pada sistem pencernaan^[1]. Untuk kembali terhidrat dengan berkesan:

- Mulakan hari anda dengan segelas air suam untuk merangsang sistem pencernaan.
- Minum air dengan konsisten sepanjang hari, sekurang-kurangnya enam ke lapan gelas (1.5-2.0 liter) air kosong sehari^[2].
- Anda boleh pilih minuman yang menyegarkan untuk kekal terhidrat dengan lebih menyenangkan.

Minuman yang berasaskan lemon selalu dipilih selepas makan makanan yang berat. Rasanya yang masam mampu membantu mengurangkan rasa berminyak, membuatkan anda rasa lebih segar. Rasanya yang lebih segar juga akan membantu anda untuk minum lebih banyak air sepanjang hari. Hidrasi sempurna memainkan peranan yang penting dalam menyeimbangkan metabolisma dan menyokong kesejahteraan secara keseluruhan.

3

GET MOVING, GENTLY BUT CONSISTENTLY**轻柔而持续地恢复活动量 Bergerak, Perlahan tetapi Konsisten**

Start gently, and let your body to ease back into activity :

- Start with a simple exercise and reduce sedentary lifestyles such as,
 - ➔ Walking at least 30 minutes daily.
 - ➔ Stand up and stretch every hour if you're working at a desk.
 - ➔ Use the stairs instead of lifts whenever possible.
 - ➔ Park slightly farther from workplace or shops to add extra steps to your day.

- Gradually progress to a more structured exercise routine based on your fitness level.

Movement helps improve circulation, supports digestion, promotes perspiration, and assists in burning excess calories accumulated during festive indulgence. Consistency matters more than intensity.

循序渐进地让身体恢复活动状态：

- 从简单的运动开始，减少久坐行为，例如：
 - ➔ 每天步行至少30分钟。
 - ➔ 长时间坐在办公桌前时，每小时起身伸展一次。
 - ➔ 在条件允许的情况下，多走楼梯，少乘电梯。
 - ➔ 将车停在离目的地稍远的位置，以增加日常步数。
- 根据自身的体能状况，逐步过渡到更有结构性的运动计划。运动能够改善血液循环、促进消化、增加排汗，同时也有助于消耗节庆期间摄入的多余热量。相较于运动强度，持续性更为关键。



Mulakan secara perlahan, dan beri masa kepada badan anda untuk kembali aktif:

- Mulakan dengan aktiviti mudah dan kurangkan gaya hidup kurang aktif seperti,
 - ➔ Berjalan sekurang-kurangnya 30 minit setiap hari.
 - ➔ Bangun dan regangkan badan setiap jam jika bekerja di meja.
 - ➔ Gunakan tangga berbanding lif apabila boleh.
 - ➔ Letak kenderaan sedikit jauh dari tempat kerja atau kedai untuk menambahkan langkah harian.
- Secara berperingkat, beralih kepada rutin senaman yang lebih tersusun mengikut tahap kecergasan.

Pergerakan membantu melancarkan peredaran darah, menyokong pencernaan, menggalakkan peluh, dan membantu membakar kalori berlebihan yang terkumpul semasa musim perayaan. Konsistensi lebih penting daripada intensiti.

RESUME YOUR REGULAR ROUTINE**恢复规律作息 Kembali kepada Rutin Harian**

4

Festive seasons often disrupt normal routines. Late nights, irregular sleep patterns, and frequent snacking are common when families gather. To help your body return to its natural rhythm :

- Resume regular sleep and wake times.
- Avoid late-night activities and unnecessary snacking after the festive seasons.
- Allow your body sufficient rest to recharge.

Quality sleep helps restore energy levels, balance hormones ^[3], and prepare you for your regular daily activities after the celebrations.

Enjoying food and gatherings during celebrations is part of a joyful life. By making mindful choices and gently resetting after the festivities, you can support your body in a sustainable and healthy way. Balance, not perfection, is the key to long-term wellness!

节庆期间往往会打乱日常生活节奏。家庭团聚时，熬夜、作息不规律及频繁吃零食都较为常见。为了帮助身体恢复自然节律：

- 重新建立规律的作息时，保持固定的入睡与起床时间。
- 节庆结束后，尽量避免熬夜及不必要的夜间加餐。
- 给予身体充足的休息时间，帮助恢复与“充电”。

优质睡眠有助于恢复精力、调节荷尔蒙 ^[3]，并帮助您在节庆结束后重新适应日常生活节奏。

节庆期间，美食与团聚带来无尽的喜悦。在节庆之后以温和的方式调整状态，有助于以可持续且健康的方式促进身体恢复。与其追求完美，不如保持平衡，这才是长期健康的关键！

Musim perayaan sering mengganggu rutin harian. Tidur lewat, pola tidur tidak teratur, dan kerap makan snek adalah perkara biasa apabila keluarga berkumpul. Untuk membantu tubuh kembali kepada ritma semula jadi:

- Sambung semula waktu tidur dan bangun seperti biasa.
- Elakkan aktiviti lewat malam dan makan snek yang tidak perlu selepas musim perayaan.
- Beri badan rehat yang mencukupi untuk pulih dan bertenaga semula.

Tidur yang berkualiti membantu memulihkan tenaga, menyeimbangkan hormon ^[3], dan mempersiapkan anda untuk kembali kepada rutin harian selepas sambutan perayaan.

Menikmati makanan dan pertemuan semasa musim perayaan adalah sebahagian daripada kehidupan yang penuh kegembiraan. Dengan membuat pilihan yang berhemah dan kembali seimbang selepas musim perayaan, anda dapat menyokong tubuh dengan cara yang mampan dan sihat.

References

[1] Rebecca Kranz. 2024. Symptoms of dehydration: What they are and what to do if you experience them. Harvard Medical School, Harvard Health Publishing.

[2] NCCFN. 2021. Malaysian Dietary Guidelines 2020. National Coordinating Committee on Food and Nutrition, Ministry of Health Malaysia.

[3] Baranwal, Navya et al. 2023. Sleep physiology, pathophysiology, and sleep hygiene. Progress in cardiovascular diseases vol. 77: 59-69.

EVE

EVELYN



EVE

EVELYN

BLURRING FINISH POWDER**德信伊芙琳柔雾蜜粉饼****Evelyn Blurring Finish Powder DXN**

Discover EVELYN and unlock the secret to timeless elegance and radiant charm

揭开伊芙琳永恒的优雅与迷人光彩的秘密

Terokai EVELYN dan singkap rahsia untuk kejelitaan abadi dan keserian memukau

FLAWLESS SKIN & SHINE FREE

Achieve a flawless, matte skin with DXN Evelyn Blurring Finish Powder. This versatile powder perfects your complexion, offering light to medium coverage for a fresh, all-day look. It suits all skin types, ensuring a smooth, even tone without causing dryness.

持妆无暇，打造柔焦哑光肌妆效

使用德信伊芙琳柔雾蜜粉饼，实现完美无瑕的哑光妆效。这款多功能粉饼能完美修饰肤色，提供轻薄至中度的遮瑕效果，让妆容持久不脱妆，保持一整天的轻透妆感与自信。该蜜粉饼适合所有肤质，能让肌肤光滑和肤色均匀服帖不卡粉，并且展现不显干燥的完美平衡妆感。

KULIT MULUS TANPA KILAU

Dapatkan kulit yang mulus, matte dengan DXN Evelyn Blurring Finish Powder. Bedak serbaguna ini memberi kemasan yang sempurna, dengan liputan ringan sehingga sederhana untuk penampilan segar sepanjang hari. Ianya sesuai untuk pelbagai jenis kulit, memastikan tona kulit yang sekata dan halus tanpa menyebabkan kekeringan.

KEY INGREDIENTS | 主要成分 | BAHAN UTAMA

OLIVE OIL | 橄榄油 Minyak Zaitun

Non-drying formula that moisturises your skin

深层滋润，锁住肌肤

Formula tidak mengeringkan yang melembapkan kulit

VITAMIN E | 维生素 E

Act as antioxidant

强效抗氧化，抵御自由基侵害

Bertindak sebagai antioksidasi

SPF 15 | 防晒指数15

Protects your skin from harmful UV rays

保护肌肤免受有害紫外线的伤害

Melindungi kulit anda daripada sinaran UV

AVAILABLE SHADES | 可选色号 | PILIHAN WARNA



Creamy Vanilla
柔光香草

Milky Cream
丝滑奶霜

Golden Sands
黄金沙滩

Endless Coffee
永恒咖啡



DIRECTION FOR USE

For dry application :

Use a sponge or brush to gently pick up the two way cake powder and apply it to the face.

For a wet application :

Dampen a makeup sponge and gently press it onto the two way cake powder and apply it to the face. Build coverage gradually if needed.

使用方式

干用：使用海绵扑或化妆刷轻轻蘸取适量粉饼，以轻拍的方式均匀涂抹于脸部。

湿用：使用湿润的海绵扑轻轻蘸取适量粉饼后，以按压的方式均匀涂抹于脸部。可反复叠加，增强遮瑕效果。

CARA PENGGUNAAN

Aplikasi secara kering : Gunakan span atau berus untuk mengambil bedak dan sapukan pada wajah.

Aplikasi secara lembap : Lembapkan span, tekan perlahan-lahan pada bedak dan sapukan pada wajah. Tingkatkan kemasan secara beransur-ansur jika diperlukan.

DXN Lifestyle

A Lifestyle Experience of No Memory

REDEEM LIFESTYLE VOUCHER During Your Staycation!

**2 YEARS
VALIDITY**



PLAN 1
RM1,000
(300 pv,sv)

PLAN 2
RM2,500
(750 pv,sv)

PLAN 3
RM5,000
(1,500 pv,sv)

*Your Journey.
Your Bonus.
Your Lifestyle.*

Enjoy all DXN Facilities
with the purchased of
DXN Lifestyle Plan from :



*Lifestyle voucher can be purchased Via
e-world and all DXN branches sales
counter (Malaysia only)

FOR MORE INFORMATION: ☎ +6012-698 4254

✉ dxnlifestylegroup@dxn2u.com 🌐 www.dxn2u.com



**EXCLUSIVE FOR
DXN MEMBERS
ONLY!
SIGN UP NOW!**



DXN Marketing Sdn. Bhd.

199301029165 (283904-P) (AJL 93432) (A Wholly Owned Subsidiary By DXN Holdings Bhd.)
Block C, 8 Suria Boutique Offices, Jalan PJU 1/42, Dataran Prima, 47301 Petaling Jaya, Selangor Darul Ehsan
Tel : +603-7809 3388 Fax : +603-7809 3300 <http://www.dxn2u.com>