

„Kiedys ktoś mądry napisał, że: „Droga do złotego miasta prowadzi przez kręte i zakurzone ulice”. Bardzo pomógł mi fakt, że zawsze potrafię się przyznać do błędów przed swoimi partnerami, bo nic lepiej nie buduje zaufania, jak szczerza rozmowa. Dzisiaj postanowiłem stosować się w 100% do planu marketingowego firmy. Teraz stawiam nie tylko na osiągnięciu pozycji, ale również na stabilność i wyniki finansowe”. (Grzegorz Kamiński)

Najszybszy wiceprezydent w marketingu sieciowym

MACIEJ MACIEJEWSKI

Rozmowa z Grzegorzem Kamińskim, nauczycielem muzyki, liderem i zwolennikiem network marketingu, który potrzebował zaledwie siedemnastu miesięcy, aby otrzymać nominację na wiceprezenta – najwyższe stanowisko w firmie Akuna.

Grzegorz Kamiński urodził się 29 lat temu w Cieszynie. Od najmłodszych lat miał duszę artysty. Zawsze interesował się tańcem i fascynował muzyką - najpierw grał na saksofonie i akordeonie, później ukończył szkołę muzyczną. Nawet swój pierwszy biznes stworzył w oparciu o życiową pasję, albowiem już w wieku 17 lat zarabiał jako instrumentalista i wokalista podczas różnego rodzaju imprez okolicznościowych. Wtedy wydawało mu się, że wygrał los na loterii:

- Nie dość, że robię to, co kocham, to jeszcze daje mi to bardzo dobre pieniądze - mówił. Po dwóch latach chłatory miał takie wzięcie, że nie był w stanie przyjmować wszystkich zamówień.

Wtedy wpadł na pomysł, aby stworzyć grupę zaprzyjaźnionych muzyków, którzy będą w stanie klonować jego pracę i opanować rynek muzyczny na swoim terenie. W przedsięwzięcie zaangażował przyjaciół ze studiów muzycznych, zainwestował w sprzęt i w sumie zbudował pięć profesjonalnych zespołów, które cieszyły się uznaniem i renomą:

- Ludziom spodobały się moje pomysły na dobrą zabawę, ponieważ miałem nietuzinkowy repertuar: piosenki latynoskie, włoskie, a nawet bawarskie jodłowanie. Wszystkie moje kapele grały te same kawałki co ja i nie miałem problemów z rozdzielaniem zleceń. Już w wieku 20 lat zarabiałem dużo pieniędzy. To co się wtedy działo w moim życiu, to był „high life”. Potrafiłem pracować cały piątek, sobotę i niedzielę, w poniedziałek rzucić instrumenty do garażu, zapakować na samochód deskę i jechać 1000 km do Włoch, aby popływać i znowu wrócić do pracy na cały weekend. Moje pomysły na biznes rozwinęły się do tego stopnia, że w pewnym momencie zajmowałem się obsługiwaniem imprez kompleksowo – od oprawy muzycznej, cateringu, po usługi foto i video. To był kosmos. Ale do pewnego momentu...



Moją pasją jest wolność. Dlatego Kocham windsurfing, muzykę i MLM.

Maciej Maciejewski: Można powiedzieć, że dzięki śmiałym pomysłom, w wieku 20 lat opanował Pan beskidzki show biznes związany z imprezami okolicznościowymi. Co się wydarzyło, że to intratne przedsięwzięcie przestało dawać Panu radość i pieniądze?

Grzegorz Kamiński: Wszystko było dobrze, ale w pewnym momencie popełniłem błąd. Przyszła taka chwila, w której chciałem osiągnąć jeszcze więcej. Zapragnąłem być osobą poważaną i stworzyć jakąś tradycyjną firmę z prawdziwym biurem, meblami i pracownikami. Taka okazja nadarzyła się, kiedy kolega zaproponował mi zakup sklepu komputerowego. Postanowiłem zainwestować, jednak szybko okazało się to posunięciem prawie śmiertelnym. Nastąpił u mnie krach psychiczny, fizyczny i finansowy. Z jednej strony miałem dochód z imprez, ale z drugiej wszystko wkładałem w sklep, który nie miał dobrych obrotów. Stres, nerwy, papierosy – zamknąłem się w więzieniu, które sam sobie zgotowałem. Zaczęłem się zastanawiać: czy to ja mam sklep, czy sklep ma mnie? Przestałem jeździć na wczasy i pływać na desce. W ten sposób straciłem pieniądze, a co najważniejsze – rok czasu, co skrzętnie wykorzystali współpracownicy z branży muzycznej i całkiem przejęli moją inicjatywę. Coraz bardziej zaczęły mi się kurczyć finanse i powiedziałem: basta. Sklep odsprzedałem konkurencji. Dzięki Bogu, bo ten ruch spowodował, że zaczęła się moja przygoda z marketingiem sieciowym.

Czy wtedy działała już w Polsce Akuna?

GK: Tak, ale jeszcze raczkowała. To był rok 2000. Przypadkowo spotkałem się z moim obecnym sponsorem z Akuny, który zaproponował mi współpracę – wtedy jeszcze w całkiem innym networku, nie związanym z wellness. I podobnie jak w sytuacji sklepu, znów podszedłem do sprawy za poważnie. Chyba zaangażowałem w ten biznes zbyt wiele serca i pieniędzy. Owszem, tym ludziom, z których chciałem brać przykład powodziło się nieźle, ale ja, mając wtedy 22 lata znałem jedynie młodych, biednych studentów, którym nie w głowie było tworzenie jakiegokolwiek biznesu. Bardzo ciężko było mi zbudować strukturę i prawie wycofałem się ze współpracy, pozostając jedynie klientem tej firmy. Jednak to był mój pierwszy kontakt z MLM, dzięki któremu zawdzięczam znajomość branży i przede wszystkim poznałem ludzi, którzy okazali się w tej dziedzinie profesjonalistami. To bardzo pomogło mi rozwinąć się w przyszłości.

Wtedy Pan zrozumiał, że MLM jest przysłowiowym światelkiem w tunelu?

GK: Przyszedł moment, w którym firma chciała wejść na rynek czeski, a ponieważ jestem z Cieszyna i mam w Pradze rodzinę, postanowiłem wykorzystać szansę. Kiedy firma dała mi zielone światło, wziąłem teczkę pod pachę i pojechałem do kuzyna, o którym wiedziałem, że jest inżynierem lotnictwa i wysoko postawioną osobą w jakimś przedsiębiorstwie marketingowym. Tam zaczęła się chyba najważniejsza historia w moim życiu, która wreszcie skierowała mnie w kierunku sukcesu. Byłem w szoku, kiedy się okazało, że kuzyn działa w bardzo znanym network marketingu finansowym. To było niesamowite. Pojechałem do niego z propozycją współpracy i chę-

cią przedstawienia biznesu MLM, a w gruncie rzeczy to on uświadomił mi, czym tak naprawdę jest prawdziwy marketing sieciowy i jak trzeba w nim działać. Krótką rozmową zmienił moje życie i podejście do pracy. Powiedział: – Grzegorz, co musisz zrobić, żeby zarobić pieniądze? Odpowiedziałem, że musiałem iść do szkoły muzycznej, kupić instrumenty, poszukać zleceń, no i grać 15, albo nawet 20 godzin dziennie. Wtedy on zapytał:

- A co będziesz robił za 5 lat?
- To samo – odpartem.
- A za 10?
- To samo.
- A za 15?
- No pewnie to samo.
- A za 20?
- No nie, tego to już nie wytrzymam!

Wtedy zrozumiałem, że 95% ludzi na świecie nie jest świadomych tego, iż sami tworzą sobie więzienie, w którym zamieniają czas na pieniądze.

Niestety, ale tak jest na całym świecie, że ludzie pracują 20 czy 30 lat i później budzą się z ręką w nocniku. Dochodzą do wniosku, że jedyne co im w życiu wyszło to włosy. Zamieniają czas, serce i umiejętności na marne pensje i nic z tego nie mają. Tak naprawdę, to dopiero kuzyn uświadomił mi, na czym polega MLM. W prosty, ale przejrzysty sposób wytłumaczył, że jak w tym biznesie człowiek odpowiednio pouklada sobie „klocki”, to przez kilka lat ciężkiej pracy może sobie zbudować niezależność finansową. I wypracować emeryturę. Po powrocie do kraju zacząłem współpracę z tą samą firmą finansową, w której działał mój kuzyn. Robiłem to przez 3 lata, co było bardzo dobrą szkołą życia. Pod względem finansowym nie było to dla mnie oszalałającym sukcesem, wręcz przeciwnie, ale bardzo wiele się nauczyłem. Później w firmie nastąpił podział i zmiany, których nie akceptowałem. Pojawiły się u mnie mieszane uczucia. Pomimo tego, z uporem, zakochany w firmie, angażowałem się całym sercem.

Jak Pan trafił do marketingu, w którym obecnie robi karierę?

GK: Na spotkanie zaprosił mnie Teodor Malek, którego poznałem w trakcie współpracy z moją pierwszą firmą MLM, a ku mojemu zadowoleniu, temat został mi przedstawiony przez największej klasy specjalistę od MLM, naszego wspólnego znajomego – Marka Wawrzeńczyka. Sytuacja u mnie nie była wtedy zbyt ciekawa. Choć zarabiałem pieniądze, to ciągle mi ich brakowało. Na start i pierwszy zestaw towaru pożyczył mi właśnie Teodor. Wróciłem z kartonem pod pachą do domu, a że akurat była Wigilia, produkty dałem Mamie w prezencie. Nikt wtedy nie przypuszczał, że 4 butelki specyfiku i moje wejście w ten właśnie MLM było najlepszym prezentem dla całej naszej rodziny. Po pierwsze, mama zaczęła się czuć lepiej, a więc wyrób okazał się dobry. Po drugie, z bacznych obserwacji podczas spotkań i kilku osobistych rozmów z moimi sponsorami wywnioskowałem, że ta firma jest dla mnie jak wjeżdżający na peron pociąg o nazwie „zdrowie i sukces”. Dobrze, że do niego wsiadłem, bo za minutę miał odjechać. Koledzy podali mi pomocną dłoń, a ja z niej skorzystałem.

Na temat Pana pracy w Akunie słyszałem wiele pochlebnych opinii. Jedną z nich jest taka, że pod względem awansu przekroczył Pan prędkość światła. Jak to się robi?





GK: Firma, w której działam to prawdziwe „Porsche”. Ma doskonały produkt, który jest jednym z najważniejszych atutów firm MLM. Pod względem marketingowym musi on być łatwy do dystrybucji, zastosowania i przede

wszystkim powinien być to produkt odnawialny. Ale oprócz produktu, jest ważny również plan marketingowy, który nasza firma podzieliła na dwie części. Jedna jest dla przeciętnego klienta, który również może uczestniczyć w budowie grup konsumenckich. Natomiast druga jest dla osób zainteresowanych nie tylko zarobieniem, ale zarabianiem pieniędzy czyli drogą kariery.

Właśnie dlatego jest to niesamowicie szybki pojazd, gdyż ma uszyty bardzo „dynamiczny” plan marketingowy. I gdyby każdy z menedżerów naszej firmy poświęcił kilka godzin lub dni na zrozumienie planu marketingowego, tak naprawdę zrozumiałby, że można osiągnąć sukces z prędkością światła, tylko trzymając się sumiennie planu. Problem polega na tym, że każdy lubi sobie pofolgować i upraszczać, dając sobie, a co gorsze innym swoim partnerom, tak zwane „fory”. Wtedy ludzie nie stosują się do planu marketingowego i dziwią się, że jakoś nie rozwija im się sieć, tak jakby tego chcieli. Te osoby nie wiedzą, że na skróty zawsze jest dalej i przez to nie tylko oszukują innych, lecz przede wszystkim oszukują samych siebie. Dlatego tempo ich wzrostów i progresji jest „żółwie”.

Oczywiście, ja nie pozjadałem wszystkich rozumów, ponieważ wiem to teraz. Jednak zaczynając działalność w Akunie, to tak zwane „szybkie tempo” miało swoje złe strony. Mianowicie wszystko robiłem po lebkach byle przeć do przodu i dzisiaj nie do końca jestem zadowolony z tego faktu. Bo jak się robi coś szybko, to zawsze popełnia się dużo błędów. Choć z drugiej strony, nie należy się tym zbytnio przejmować. Trudno. Stało się, mam przecież całe życie przed sobą i uważam, że właśnie dlatego osiągam i będę osiągał coraz to większe sukcesy, bo popełniam bardzo dużo błędów. Nie wiem czy Pan wie, ale „sukces” jest usłany samymi porażkami.

Mówi się, że człowiek 90% swoich czynności robi dobrze, a tylko 10% decyduje o jego sukcesie. Ja jestem przekonany, że na początku w MLM robiłem 90% rzeczy źle. I właśnie dlatego osiągnąłem sukces.

Kiedyś ktoś mądry napisał, że: „Droga do złotego miasta prowadzi przez kręte i zakurzone ulice”. Bardzo pomógł mi fakt, że zawsze potrafię się przyznać do błędów przed swoimi partnerami, bo nic lepiej nie buduje zaufania, jak szczerza rozmowa. Dzisiaj postanowiłem stosować się w 100% do planu marketingowego firmy. Teraz stawiam nie tylko na osiągnięcie pozycji, ale również na stabilność i wyniki finansowe.

Co poradziliby Pan młodym menedżerom, którzy dopiero zaczynają współpracę z firmą MLM?

GK: Teraz wiem, że sprawa jest prosta: trzeba zapytać się klienta jakie ma potrzeby i pomóc mu je zrealizować. Wcale nie trzeba mieć dużo wiedzy fachowej, bo MLM jest prosty, tylko ludzie go komplikują. Ten biznes jest oparty na relacjach międzyludzkich. Człowiek działający w marketingu wielopoziomowym musi posiadać podstawy – jak największą i rzetelną wiedzę na temat swojego produktu i możliwości finansowych. Potem powinien nauczyć się tę informację sprzedawać. Kiedy to będzie miał opanowane, będzie potrafił przekazać nabyte doświadczenia i umiejętności innym ludziom. Dlatego tak często wśród networkowców powtarza się, że lepiej mieć jednego dobrego nauczyciela, niż 100 doskonałych sprzedawców. Myślę, że ja tę filozofię sukcesu opanowałem 7 lat temu i kiedy rozpocząłem współpracę z Akuną nie chciałem już być sprzedawcą i fachowcem od wielu produktów. Dlatego po prostu poszedłem jak burza. Bardzo pomógł mi fakt, że w Akunie człowiek skupiał się na jednym produkcie. Nie da się być dobrym menedżerem koncentrując się nad wieloma rzeczami na raz. Nie ma szans. Każdy człowiek ma w sobie pewien zasób energii i albo ją wykorzystuje na jeden określony cel, albo dzieli na poszczególne czynniki. Rozpraszając energię, żadnej czynności nie wykonuje starannie i nie oddaje jej całego serca. Po pewnym czasie takiego kombinowania wszystko popada w ruinę. Człowiek musi sobie w biznesie wyznaczyć konkretny poziom, który chce osiągnąć i uparcie do niego zmierzać. Trzeba wytyczyć odpowiedni kurs, z którego nie można zbaczyć, np. zajmując się wieloma sprawami na raz.

Jeśli firma MLM stworzy liderowi dogodny warunki do pracy, to konsekwentny menedżer pnie się po szczeblach kariery jakby leciał F16. Przynajmniej tak było w moim przypadku.





Ważną rzeczą jest, żeby być dobrym obserwatorem i aby uczyć się na cudzych porażkach i sukcesach. Zdecydowanie wolę uczyć się na cudzych sukcesach i polecam każdemu, aby rady swoich sponsorów wziąć sobie do serca. Ja tak właśnie zrobiłem i obiecałem sobie i swojemu sponsorowi, że pierwszy raz w życiu nie będę kombinował na własną rękę. No i stało się. Za to chciałbym podziękować Markowi Wawrzeńczykowi. W moim dążeniu do sukcesu miała także znaczenie wiara we własne siły, i gdyby nie mój opiekun – „tata biznesowy” – Teodor Malek, który wierzył we mnie trzy razy bardziej niż ja sam, co mi dodawało otuchy i sił do działania, nie osiągnąłbym tak spektakularnego sukcesu. Dzisiaj wiem, że mój sukces jest naszym wspólnym sukcesem i to jest piękne w MLM – to jest energia, która się przegradza w prędkość światła.

Czy sukces w MLM zmienił Pana życie?

GK: Po roku pracy w Akunie stałem się znów wolnym człowiekiem. Narodziłem się drugi raz. Wychodziłem na ulicę i widziałem, że są na niej ludzie. Zacząłem jeździć w góry i na deskę. Uwolniłem się od wszystkich problemów – finansowych i psychicznych. Wchodziłem na Czantorię, siadałem na pieńku i wizualizowałem swoje marzenia. Znowu przyciągałem do siebie sukces. Wszystko robiłem z niewiarygodną lekkością. Tego nie zrozumie nikt, kto nie działał w marketingu sieciowym. Według mnie na etacie czy prowadząc firmę tradycyjną nie można osiągnąć takiego stanu ducha. To, co robiłem do tej pory, wydaje mi się teraz jakąś mordęgą, jak harówka w kopalni.

We wszelkich mediach dużo się ostatnio dyskutuje porównując pracę w MLM do prowadzenia własnej firmy tradycyjnej. Pan miał kiedyś biznes tradycyjny, a teraz osiągnął sukces w networku. Co według Pana jest lepszym rozwiązaniem?

GK: Według mnie ci ludzie, którzy chwalą działalność tradycyjną, a szkalują MLM, w gruncie rzeczy nie mają zielonego pojęcia na czym polega marketing sieciowy, albo w najlepszym przypadku mylą go ze sprzedażą bezpośrednią. Podstawą dobrego MLM jest tylko jedna zasada: trzeba pracować w uczciwej firmie z dobrym produktem i systemem pro-dystrybucyjnym, czyli z odpowiednimi narzędziami i możliwościami finansowymi. Wtedy biznes rodzi się sam. Kiedy ja sobie rozmyślałem siedząc na pieńku w górach, mój network się wciąż rozwija, ponieważ pracują moje struktury. Natomiast, żeby siedzieć sobie w sklepiku i czekać na klientów, to najpierw trzeba mieć pomysł, później dużo pieniędzy na inwestycje i jeszcze więcej czasu oraz poświęcenia. Już to przerabiałem i serdecznie dziękuję. Jeśli kogoś stać na to,

aby zainwestować w 10 lub 20 sklepów to mógłby być biznes. Ale dzisiaj na rynku jest wiele innych możliwości, niż prowadzenie sklepu czy jakiegoś warsztatu. Choćby inwestycje kapitałowe.

Teraz już wiem, że najlepszym pracownikiem jest pieniądz. On nie woła, że chce jeść i pracuje 24 godziny na dobę.

Dlatego teoria wyższości biznesu tradycyjnego nad MLM nie ma jakiegokolwiek uzasadnienia. Marketing sieciowy jest obecnie najlepszym rozwiązaniem dla ludzi, którzy pragną prowadzić swój poważny, nieryzykowny biznes, bez inwestowania w niego dużego kapitału. Powtarzam, nieryzykowny biznes. Jeżeli dzisiaj masz kapitał, zainwestuj go w fundusze, nieruchomości, tak, aby nie stracić ciężko zarobionych pieniędzy, a swój czas i potencjał zainwestuj w marketing sieciowy.

MLM to dla mnie zainwestowany czas na bardzo dobrze oprocentowanym koncie. Ci, którzy dzisiaj inwestują w biznes tradycyjny mając słabe pomysły, niesprawdzone metody, brak doświadczeń, angażując w to wszystkie swoje oszczędności są analfabetami finansowymi. Wrzucają pieniądze w ściany, czynsze, wypłaty dla pracowników, towar i ZUS-y, a to nie przynosi zysku. Oni budują sobie więzienie i tworzą osobiste miejsca pracy. Są samozatrudnieni. Pierwszy sklep otwierają o 5.00 rano, a ostatni zamykają o 22.00. Wszyscy mamy przyjaciół, którzy od wielu lat prowadzą kantory, stacje benzynowe, warsztaty samochodowe i inne firmy tradycyjne. Zadajmy im pytanie: czy gdybyś teraz miał zacząć, zrobiłbyś to samo? 99% ludzi odpowie, że nie. A zapytajmy o to samo osoby, które choćby od 2 lat są w MLM i mają sukces. Osobiście nie znam takich, którzy żalują tego, co zrobili i nie cieszą się ze swojej sytuacji życiowej. Mało tego – osoby, które raz spróbowały i osiągnęły sukces w firmie MLM, już nigdy nie zrezygnują z takiego „Stylu Życia”. To tak, jak z pewnymi markami samochodów: jeśli raz się wsiądzie, już nigdy nie chce się mieć innego auta.

Tak, ale obserwując branżę MLM widzimy, że działają w niej ludzie tacy jak Pan, którzy potrzebowali niecałych 2 lat na sukces oraz, z drugiej strony, tacy, którzy harują kilkanaście lat i nic z tego nie mają. Czym oni się od siebie różnią?

GK: Umiejętnościami, motywacją i zaangażowaniem. Prawdziwych liderów nie da się stworzyć. Według mnie nikogo nie można nauczyć bycia liderem i odniesienia sukcesu. Oczywiście, człowieka można zainspirować, zmotywować, przedstawić mu ścieżkę kariery, ale nikogo nie można zmusić do pracy i zarabiania pieniędzy. Takim prawdziwemu liderowi wystarczy impuls aby przejął inicjatywę i o takich właśnie ludzi mi chodzi. Wiem to z doświadczenia, a od niedawna wyznaję pewną zasadę:

„Mądry sam na to wpadnie, a głupi i tak się tego nie nauczy”.

Do MLM nadaje się każdy, ale nie wszyscy osiągną sukces. Jeśli ktoś jest w networku kilka lat i nic nie osiągnął, to znaczy, że on to robi, ale nie wie po co. Być może jeszcze nie podjął decyzji, że chce osiągnąć sukces, bądź na siłę ciągnie za sobą nie tych ludzi co trzeba. Ma cele, ale ich nie sprecyzował. Każdy człowiek dostaje w MLM konkretne wytyczne, które musi zrealizować, żeby osiągnąć sukces. I albo to robi, albo nie. Proste.

Dziękuję za rozmowę.

