

Kilka rad dla
dystrybutorów firmy
Akuna – lek. med.
Wojciech Urbaczka

Już prawie trzy lata moja żona i ja współpracujemy z firmą Akuna.

W tym okresie wygłosiłem w całym kraju szereg wykładów na temat profilaktyki zdrowia i potrzeby suplementacji, byłem na wielu spotkaniach z dystrybutorami firmy i spędziłem wiele czasu na rozmowach z nimi.

Swoimi spostrzeżeniami pragnąłbym podzielić się na łamach „Zdrowego Biznesu”. Myślę także, że ten artykuł będzie służył pomocą w dalszej pracy dystrybutorskiej. W okresie tych trzech lat obserwowałem wielu dystrybutorów, którzy dzięki swojej ciężkiej pracy i profesjonalizmowi, promując zdrowie, doszli do wysokich pozycji menedżerskich. Na spotkaniach rozmawiałem z wieloma dystrybutorami Akuny i byłem mile zaskoczony ich ogromną wiedzą na temat preparatu Alveo, ale także na temat profilaktyki zdrowotnej. Muszę przyznać, że rzesze tych ludzi rosną i to bardzo cieszy. Niestety, śledziłem też losy dystrybutorów, którzy już na samym początku „nie odrobili lekcji” (jak trafnie powtarza Marek Wawrzeńczyk) i z minimalną wiedzą na temat preparatu Alveo poszli na swoje pierwsze spotkanie z potencjalnym konsumentem. Nie chcieli powiełać sprawdzonych wzorców, które sprawdziły się znakomicie, a zainteresowani byli pójsciem własną drogą „na skróty”. Zbierając dokładne wywiady z przebiegu ich spotkań (a zbieranie wywia-



dów z racji mej profesji idzie mi nadzwyczaj dobrze), mogą dokładnie przytoczyć ich pierwsze rozmowy z klientami. Opiszę je „ku przestrodze”. Zazwyczaj osoby te zaczynały tak: „Jest to wspaniały lek, uniwersalny, doskonały na wszystkie choroby!” Oczywiście już na wstępie

dwa kłamstwa. Alveo to nie lek, a suplement diety (a to wielka różnica) i nie pomaga oczywiście na wszystkie choroby. Gdyby tak było, wycofano by z aptek wszystkie leki, a sprzedawano na całym świecie butelki z Alveo. Oczywiście nonsens. Po takim wstępie osoba zainteresowana pyta: „A czy

pomoże ten lek na moje schorzenia?” I tu zaczyna się wyliczanka różnych chorób nękających potencjalnego konsumenta. Oczywiście „niedouczony dystrybutor” kłamał dalej i odpowiadał: „Ależ oczywiście, pomoże. Już po trzech miesiącach stosowania nastąpi olbrzymia poprawa

Nie idź na skrót

i dolegliwości miną". Niestety, wielu dystrybutorów początek stosowania Alveo łączy z magiczną liczbą trzech miesięcy, po których musi nastąpić znaczna poprawa. Otóż wcale tak nie musi być z przyczyn oczywistych. Każdy organizm jest inny i w różnym stopniu schorowany. U niektórych poprawa może nastąpić już po pierwszej butelce, u innych po kilku, a nawet kilkunastu miesiącach. Najczęściej pierwsi odczuwają poprawę ci, którzy cierpią na zaparcia nawykowe (a cierpi na to „wstydlive” schorzenie ponad 67% ludzi w Polsce). Osoby te są leczone z mniejszym lub większym skutkiem różnymi preparatami przeczyszczającymi. Alveo, po okresie oczyszczenia jelit, doprowadza do lepszej wchłaniałości pokarmu, nie przeczyszcza, a powoduje „ściągnięcie” wody do jelita, co w konsekwencji doprowadza do zamiany konsystencji stolca na bardziej płynną. To doprowadza do tego, że pokarm nie zalega w jelitach, a wchłaniające się dotąd toksyny nie zatrują nas. Szybko także poprawę po picciu Alveo zauważają osoby, które miały dotąd problemy ze snem. Zażywały z tego powodu różne leki nasenne. Zmieniały się tylko nazwy leków i dawki. Efekty były niewielkie, a korzyść z takiego wymuszonego snu mizerna. Ważną informacją jest to, że Alveo nie usypia nas, reguluje dzień z nocą,

a myślenie i kojarzenie jest przy tym o wiele większe. Czasem jednak na działanie tego preparatu trzeba czekać o wiele dłużej i o tym powinniśmy poinformować potencjalnego klienta. Pamiętam, jak po wykładach w Toruniu wstała młoda kobieta i zaczęła opowiadać, jak musiała codziennie spać w rękawiczkach, czapce i skarpetkach (takie miała zaburzenia krążenia obwodowego). Kiedy zaczęła stosować Alveo, nie wierzyła w magiczną liczbę trzech miesięcy, ale systematycznie codziennie zażywała dwa razy po 28 ml preparatu. Okazało się, że po 11 czy 12 miesiącach krążenie obwodowe w jej organizmie poprawiło się na tyle, że wyrzuciła rękawiczki, skarpetki i czapkę z sypialni, bo były niepotrzebne. Rozmawiałem też z dystrybutorką, która miała olbrzymie zmiany zwyrodnieniowo-zapalne stawów dłoni. Nie była w stanie nic zrobić w kuchni, bo wszystko wylaływało jej z rąk. Okazało się, że dopiero po roku stosowania preparatu była w stanie „poszaleć” w swojej kuchni, tak bardzo poprawił się jej stan drobnych stawów dłoni. Podobnie z nadciśnieniem tętniczym. Mam kontakt z kilkudziesięcioma osobami, którym po dłuższej suplementacji Alveo lekarz redukował dawki leków na nadciśnienie. Kilkaście z tych osób (będąc pod kontrolą lekarza) odstawiło leki na nadciśnienie.

Oczywiście, nie zrobili tego po magicznych trzech miesiącach, ale po 8, 10 czy 12 miesiącach stosowania preparatu. Sam jestem tego przykładem, gdy po 9 miesiącach picia preparatu, oczywiście przy okresowej kontroli ciśnienia krwi, odstawiłem leki na nadciśnienie, których nie muszę brać do chwili obecnej. Tak więc proces zdrowienia to nie magiczne trzy miesiące, ale indywidualny okres dla każdego z nas. Dla niektórych 1–2 butelki, dla innych nawet kilkanaście miesięcy. Zakładając, że po takiej prezentacji udało się dystrybutorowi namówić konsumenta do picia Alveo: klient pije preparat trzy miesiące... i nic. A miało być wyleczenie! Nie otrzymał podczas prezentacji rzetelnej informacji o preparacie, bo odbyła się ona „na skrót”, bez odpowiedniego przygotowania. Taki człowiek czuje się oszukany. Co zatem robi? Oczywiście przestaje pić Alveo, zaczyna chodzić po znajomych i sąsiadach i opowiadać, jak to firma Akuna nabiła go w przysłowiową butelkę. Wystawia przy tym złe świadectwo Firmie. Niestety, to wszystko stało się po odebraniu niewłaściwych informacji, które miały pomóc we „wciśnięciu” konsumentowi butelki. Wprawdzie Ryszard Cybulski twierdzi, że wciśnięcie można tylko czopek, ale stwierdzenie „wciśnięcie butelki” bardzo pasuje do tak „nieszablonowej prezen-



tacji”. Wielokrotnie musiałem „odkręcać” efekty takich prezentacji „na skrót” i muszę przyznać, że jest to praca bardzo mozolna. Często, jak zaczynam mówić o Alveo, słyszę: „A tak, styszeliśmy, nabyliśmy nawet jedną butelkę, piła cała rodzina...i nic. To nie działa”. Jak w takiej sytuacji naprawiać błędy innych? Ciężka sprawa. By zakończyć temat niewłaściwej informacji na temat Alveo, przytoczę tu przykład Doroty Stalińskiej, której „ktoś”, „kiedyś” mówił „coś” o Alveo, ale zrobił to tak nieudolnie, że Dorota, wiedząc o preparacie „coś niecoś”, nie zainteresowała



się nim.

Dopiero rozmowa z Marciem Wawrzeńczykiem spowodowała, że przekonała się do produktu, który pije do tej pory, poleca innym, a promując zdrowie, doszła dzięki swojej pracy do pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej. Ostatnio miałem okazję poznać „rewelacyjną drogę na skróty”. Dzwoni do mnie dystrybutor Akuny. Przedstawia się (szkoda, że nie zapamiętałem jego nazwiska) i pyta, czy mógłbym zamienić parę słów z jego klientką. Wyraziłem na to zgodę. W słuchawce słyszę kobiecy głos ze standardowym zapytaniem: „Panie doktorze, czy na moje dolegliwości... (tu zaczyna się litania schorzeń nękających zainteresowaną)... Alveo pomoże?” Ponieważ mam takich telefonów dużo, przeznornie zapytałem: „A co pani wie o Alveo?” Cisza w słuchawce, a potem cicha odpowiedź: „No jeszcze nic, ale sąsiad, który namawia mnie na ten produkt, działa w Akunie i zapewniał, że pan mi wszystko wytłumaczy”. Zwalilo mnie z nóg. Przynajmniej Państwo,

że pomysły Dobromir z popularnej kreskówki nie wymyśliłby czegoś podobnego.

Wracając do nieprawdy, że Alveo jest dobrym preparatem na wszystkie choroby. Otóż rewelacyjne działanie Alveo we wspomaganym leczeniu różnych chorób należy tłumaczyć w sposób następujący. Preparat po okresie odtrućcia i oczyszczenia przewodu pokarmowego powoduje doskonałe wchłanianie makro-, mikroelementów, witamin, pierwiastków śladowych oraz najbardziej niezbędnych dla organizmu witamin: A, C, K, grupy witamin B, a także doskonale przyswajalnego żelaza i kwasu foliowego (zawartych w lucernie). To z kolei powoduje, że optymalnie zaczynają pracować różne komórki różnych narządów naszego organizmu. Kiedy dochodzi do homeostazy, czyli równowagi, w organizmie zaczynają się uaktywniać procesy samoleczenia. Sam twórca preparatu mógł przewidzieć, że preparat będzie oczyszczał przewód pokarmowy, pomoże w procesach odtruwania

naszej wątrobie, wspomogę pracę układu sercowo-naczyniowego oraz będzie miał działanie tonizujące na układ nerwowy. Nie mógł natomiast przewidzieć, że jego stosowanie zmniejszy liczbę napadów padaczkowych u chorych na epilepsję, wspomogę leczenie stwardnienia rozsianego czy schorzeń reumatycznych. Równowaga, do której produkt doprowadza, ogromnie podnosi naszą odporność zarówno na działanie czynników zewnętrznych (wirusy, bakterie, grzyby, toksyny), jak i wewnętrznych (bujanie komórek nowotworowych w ustroju). To wszystko powinniśmy wiedzieć i taką informację zostawić potencjalnemu konsumentowi. Mówienie, że Alveo jest dobre „na wszystko” jest infantylne i niepoważne.

O „ozdrowieńczym pogorszeniu”

Wielu dystrybutorów zapomina poinformować swoich klientów o możliwości wystąpienia tzw. „pogorszenia ozdrowieńczego”. Może ono ujawnić się w różnym okresie picia preparatu, a jest objawem odtruwania

organizmu. Kiedy więc u pijącego Alveo pojawi się spory katar, śluzowopropna wydzielina z górnych i dolnych dróg oddechowych, wysypki na skórze, bóle brzucha, wymioty, biegunka – powinien być na to przygotowany przez dystrybutora. Często w cukrzycy, podczas picia Alveo (2–4 butelka) nagle pojawiają się wahania poziomu cukru (pisaliśmy o tym z żoną w wydaniu specjalnym „Zdrowia i Sukcesu”). Jeżeli dystrybutor nie wspominał o „ozdrowieńczym pogorszeniu” osobie, która zaczęła pić Alveo, osoba ta stwierdzi, że produkt jej szkodzi.

Wyrzuci wtedy napoczętą butelkę oraz zacznie negatywną kampanię reklamową u znajomych i sąsiadów. Należy nadmienić, że jeżeli pojawią się takie objawy, najlepiej zmniejszyć dawkę Alveo o połowę i pić duże ilości (2–3 litry) niegazowanej, niskozmineralizowanej (by nie obciążać bardzo nerek) wody. Pomoże to organizmowi w wydalaniu toksyn i nie dopuści do tzw. „efektu suchej pralki”. Duże ilości wody pomogą z naszego organizmu usunąć toksyny (tak jak w pralce zanieczyszczenia, nie pozostawiając proszku na pranej w pralce odzieży).

Wracając do „nieodrobionych lekcji”. Uczyć się trzeba cały czas. Wiele pytań zadawanych podczas spotkań z dystrybutorami dotyczy tematów poruszanych w kwartalniku „Zdrowie i Sukces”, stąd wniosek, że nie wszyscy czytają kolejne numery (a szkoda, bo według mnie pismo to jest najlepszym spośród wydawanych przez podobne firmy w kraju). Kiedy niespełna trzy lata temu podpisywaliśmy z żoną umowę z Akuną, mieliśmy do dyspozycji

kilka kartek formatu A4 na temat preparatu. W chwili obecnej dystrybutorzy mają do dyspozycji wspaniałe wydania kwartalnika „Zdrowie i Sukces”, wydania specjalne oraz pismo „Organizm”. Wystarczy czytać! Kiedyś, słuchając o preparacie, osoba zainteresowana mogła nam wierzyć lub nie.

Dzisiaj dystrybutorzy w sytuacjach „awaryjnych” mogą zawsze „podeprzeć się” odpowiednim wydaniem „Zdrowia i Sukcesu” i dać zainteresowanym do przeczytania. Ja sam czasem pożyczam odpowiednie egzemplarze, ale proszę o oddanie za 2–3 dni. Po tym okresie dzwonię i pytam, czy zainteresowany czytał pismo. Jeżeli nie znalazł na to czasu, odbieram je następnego dnia. Muszę jednak przyznać, że wiele razy zdarzyło się, iż mój telefon był bodźcem do przeczytania pisma „od deski do deski”, co zaowocowało podpisaniem następnego dnia umowy. Oczywiście trzeba stanowczo podkreślić, że nie może to absolutnie zastąpić prawidłowo, profesjonalnie przeprowadzonej prezentacji. Bez niej byłaby to kolejna „droga na skróty”. Czasopisma „Zdrowie i Sukces” to tylko dodatkowa pomoc dla dystrybutora. Musimy sobie zdać sprawę, że podczas prezentacji mogą być zadawane różne pytania interesujące potencjalnych nabywców. No, ale na nie my, jeżeli „odrobiliśmy lekcje” będziemy w stanie odpowiedzieć!

Panu to łatwo

Wiele razy podczas rozmów z dystrybutorami Akuny słyszę: „Panie doktorze, panu to łatwo dotrzeć do ludzi, bo pan jest leka-

rzem”. Nic bardziej mylnego. Zawsze podkreślam, że by działać w Akunie, wcale nie trzeba być lekarzem (to nieporozumienie) i wybijam z głowy takie myślenie wszystkim dystrybutorom. Staram się zwrócić ich uwagę na to, że do wysokich pozycji menedżerskich doszli dzięki swej wytrwałej i systematycznej pracy. Zaczęli od promocji zdrowia, a dzięki pracy (ludzie wcale niezwiązani z medycyną!), wytrwałości i konsekwentnemu działaniu osiągnęli sukces. Podkreślam także, że zadaniem lekarza jest zajęcie się pełną profilaktyką chorób, promocją zdrowia, a następnie leczeniem ludzi. Lekarz także swoją wiedzą powinien wspierać firmy, które promują zdrowy styl życia i zajmują się właściwą suplementacją. Stąd wzięło się moje zainteresowanie Akuną.

Kilka lat temu powstał nowy zarejestrowany zawód – „promotor zdrowia”. Myślę, że wartościowy dystrybutor Akuny jest takim właśnie promotorem zdrowia, który promuje prawidłowo

prowadzoną profilaktykę, prawidłowe odżywianie i suplementację, który promuje zdrowe życie w dzisiejszym świecie. Do tego wcale nie trzeba być lekarzem. Trzeba jednak pamiętać, by wykonując ten nowy zawód, nie wchodzić w kompetencje medyków i zmieniać leków lub dawek leków. Nie mamy do tego prawa i uprawnień. Takie działanie nie jest wcale potrzebne w aktywnej pracy dystrybutora.

Podsumowując moje uwagi: „odrobmy lekcje”, niech nasze działanie będzie powielaniem sprawdzonych wzorców (dzięki którym inni osiągnęli sukces), a nie „drogą na skróty”. Droga ta (jak starałem się pokazać) zawsze kończy się klęską. Pogłębiajmy naszą wiedzę dotyczącą promocji zdrowia. Przekazujemy rzetelną informację o preparatach Akuny (jak wszyscy wiemy doszedł Onyx Plus) i nie tłumaczmy się, że nie możemy dużo zdziałać w firmie, bo nie mamy wykształcenia medycznego (udowodniłem, że to niepotrzebne).

Postępując tak, osiągniemy na pewno sukces.

PS Pozwoliłem sobie zacytować „odrobienie lekcji” autorstwa Marka Wawrzeńczyka i „wciskanie butelki” autorstwa Ryszarda Cybulskiego, bo wszyscy, którzy działają w Akunie znają te powiedzenia z wykładów i wiedzą, że to już „klasyka akunowska”.

■ lek. med.

Wojciech Urbaczka

foto. Paweł Traczyk

