Biznes XXI wieku na dwa głosy

HALINA

O zdrowiu

Podejmując decyzję o współpracy z Akuną, nie trzeba mieć żadnych środków na inwestycję. Największym kapitałem nie są pieniądze, ale ludzie, bo to jest biznes ludzi. Często duży potencjał drzemie w nas samych, tylko czeka, aby go uruchomić. My pomagamy ludziom zaspokoić najważniejsze potrzeby, czyli zdrowie fizyczne i zdrowie finansowe. W Akunie naszym zadaniem jest przekazywanie informacji, jak żyć w tym świecie, bo my się musimy tego nauczyć. W dzisiejszych czasach przeciętny człowiek bez suplementacji nie będzie mógł sprawnie funkcjonować. Dlatego uważam, że to jest biznes XXI wieku. Cały świat stawia na zdrowie. A szczególnie nasza firma, która związana jest z produktem dającym podwójne możliwości – zdrowotne i finansowe.

O ludziach

Ludzie chcą się z kimś identyfikować. Gdy na nas patrzą, od razu zadają sobie pytanie, czy ja też będę mógł. Im bardziej prosto, im jaśniej przekażemy informację na temat preparatu, tym jest większa szansa, że dotrze ona do dużego grona odbiorców.
Wiele osób chce w trakcie prezentacji wypaść bardzo mądrze. Naśladują zielarzy lub lekarzy, zagłębiają się w szczegóły, a to do niczego nie prowadzi. Wiedza jest potrzebna, ale

Akuna to biznes partnerski oparty na rzetelnej informacji i dobrych relacjach międzyludzkich. Widziany oczami Haliny Mielczarek-Szynczewskiej, w Akunie na pozycji Vice Presidenta i jej męża – Jana Szynczewskiego, w Akunie na pozycji Dyrektora Sieci Krajowej.

na każdym etapie inna. Na początek wystarczające są wiadomości podstawowe, czyli że skład jest jeden, system jeden. Mówmy prosto, bo wtedy łatwiej zrozumieć. Nie o to chodzi, aby uważano nas za naukowców. My jesteśmy normalnymi ludźmi, którzy chcą być zdrowi. Wiele osób chce dorównać lekarzom wiedzą, ale to jest niemożliwe. Na to trzeba lat studiów. Nasza praca polega na przekazaniu wiadomości o świecie, w jakim żyjemy, o tym, jak zadbać o zdrowie, bo my zajmujemy się promocją zdrowia. Pomagamy ludziom zmienić swoje życie pod każdym względem. Najważniejsze jednak, by obudzić w człowieku świadomość potrzeby picia preparatu, świadomość konieczności dbania o swoje zdrowie. Pracując w Akunie wykonujemy nowy zawód, który nazywa się promotor zdrowia. Na to składa się wiele czynników, nie tylko picie Alveo, ale również to styl życia, odpowiednie odżywianie, uprawianie sportu. Częściej zwracamy uwagę na to, co jemy, co pijemy, czym oddychamy.

O przekazywaniu wiedzy

Wybieramy sobie ludzi do współpracy, a tak naprawdę przyciągamy się na zasadzie pewnego podobieństwa, systemu wartości i charakteru. Często słyszymy od ludzi na spotkaniach, że już wcześniej słyszeli o tej firmie, nawet pili Alveo, ale tak do końca nie wiedzieli, na czym to polega i jaki jest sens działania i firmy, i preparatu. To jest bardzo ważne, jak przekazujemy informacje o preparacie i o samej firmie. Pracujemy w Akunie od trzech lat i i od tego czasu nie zmieniliśmy naszych prezentacji. Bo i preparat się nie zmienił, i system się nie zmienił. Stworzenie sieci konsumenckiej, zniżki, to umożliwia picie preparatu w cenie zerowej. Akuna zapewniła nas o tym, że system się nie zmieni, dając nam audyt na jego niezmienność.
Na naszych spotkaniach przekazujemy informację. Człowiek zostaje z tą informacją i sam podejmuje decyzję, co z nią dalej zrobić. Nasza rola polega na tym, żeby przekazać wiedzę precyzyjnie, tak, żeby rozbudzona została świadomość potrzeby picia tego preparatu i przekazane nasze doświadczenie biznesowe. A że ten biznes jest biznesem bardzo pięknym i etycznym, to dzięki niemu stajemy się lepszymi ludźmi, a to, dlatego, że widzimy, jak na naszych oczach drugiemu człowiekowi zaczyna dziać się lepiej. Każdy, kto nawet nie miał doświadczenia w biznesie, może się tutaj sprawdzić i osiągnąć sukces. Na początku drogi pomoże mu sponsor. To jest wielka odpowiedzialność za drugiego człowieka, wprowadzić kogoś do tej firmy. Sponsor to jest taka osoba, która powinna w każdym punkcie tego biznesu pomóc, pokazać, nauczyć. To nie sztuka kogoś wprowadzić i sprzedać jeden preparat, to nie na tym polega ten biznes. Sztuką jest pomóc człowiekowi w tym pierwszym, najtrudniejszym etapie, żeby miał ten preparat w cenie zerowej. A potem, gdy ta osoba już pokocha preparat, to dalej, z tą miłością, będzie przekazywać informację następnemu człowiekowi.

O wrażliwości

Zyskujemy zdrowie, pieniądze, ale bardzo dużym zagrożeniem w dzisiejszych czasach jest stres. W tej pracy można uniknąć stresu. Są takie sytuacje, gdy przychodzi ktoś i mówi:
– Dziękuję pani, pomogła mi pani, podarowała mi pani 10, 20 lat życia.
To nic innego, jak miód na nasze serce. My praktycznie zmieniamy człowiekowi życie, dajemy mu szansę. Jeśli ta osoba podejmie dobrą decyzję, to w bardzo krótkim czasie jej życie zmieni się pod każdym względem. W ludziach następuje totalna metamorfoza. Ale co się zmienia? Człowiek jest bardziej odważny, spokojny? Człowiek uwierzył w siebie, że może wpłynąć na życie drugiego człowieka, zmienić jego życie. Wtedy staje się bardziej wrażliwy na wszystko, ale jednocześnie silniejszy. On, który niedawno sam potrzebował pomocy.

O sukcesie

Największy sukces, to sukces drugiego człowieka. Bo co my tak naprawdę robimy? Pomagamy ludziom w odzyskaniu zdrowia i równowagi finansowej. W tej firmie jest sporo osób, które nie weszłyby do systemu MLM, gdyby nie Akuna. Bo nie trzeba żadnych specjalnych szkół skończyć, żeby pojąć materiał, który jest przyswajalny dla każdego człowieka. Bo tutaj jest jeden genialny produkt. Produkt, który jest bardzo prosty i każda osoba, która zechce go rozpowszechniać, na początek musi się tego nauczyć na pamięć, jeśli jeszcze nie jest w stanie tego zrozumieć. Są firmy, które mają w swojej ofercie całą gamę produktów, o każdym z nich jest oddzielna wiedza, której trzeba się nauczyć.
Zawsze mówimy, że w naszej firmie są trzy najważniejsze etapy, żeby osiągnąć sukces. Po pierwsze – pij, po drugie – poczuj działanie i po trzecie – podziel się tym, co się dzieje z tobą. My nie mówimy kup, sprzedaj. Jeśli to zrobimy prawidłowo i przy pomocy sponsora, ten biznes robi się sam. ►

Halina Szynczewska

urodziła się 16 czerwca 1961 r. w Zduńskiej Woli. W tym mieście, a właściwie tuż obok, do dziś mieszkają oboje z mężem. Ma wykształcenie niepełne wyższe – studiowała kulturoznawstwo. Nim rozpoczęła współpracę z Akuną, przez dwanaście lat prowadziła własną działalność gospodarczą – sieć sklepów odzieżowych. W Akunie jest od 3,5 roku. Po roku pracy w Akunie zlikwidowała sklepy. Nominację na Vice Presidenta otrzymała w grudniu 2004 r. Jej życiową pasją jest praca w Akunie, ale kocha również podróże, dużo czyta.

JAN

O zdrowiu

Żyjemy w takich czasach, że najważniejszym produktem jest informacja. Myślę, że informacja o Akunie to jest news na rynku wellness. Branża ta zaczęła być popularna 15 lat temu na zachodzie, a w Polsce jest od kilku lat. Akuna natomiast jest w Polsce od pięciu lat. Jeśli w Polsce jest 90 tysięcy ludzi, którzy mają podpisane umowy, wiemy, że kolejne 90 tys. tę informację przekazuje. Śmiem twierdzić, że największe sukcesy w Akunie odniosą ludzie, którzy spotkają się z tą firmą za 4, 5 lat, bo oni nie będą musieli szukać odbiorców. To odbiorcy będą szukali ich. Oni będą rozpoznawani, np. po samochodach. To tak, jak z cukiernikiem. Dziadek był cukiernikiem, ojciec był cukiernikiem, i teraz on jest. Ale na to, żeby był rozpoznawany, pracowały wcześniej dwa pokolenia. I teraz, do kogo idziemy na pączki? Do Bliklego. A do kogo idziemy po suplementację? Do Akunowców.

O ludziach

Struktura pracy porządkuje kontakty między ludźmi. Nie ma dużych przepaści między nimi ani w zakresie wiedzy, ani doświadczenia, razem się rozwijają. Pod warunkiem, że chcą się rozwijać. Ktoś powiedział, że najtrudniejszy rodzaj pracy to praca z ludźmi. Są różne temperamenty, różne osobowości. W MLM jest tak, że my decydujemy, z kim chcemy pracować i to jest największa wartość dla każdego człowieka, bo jeśli ja nie chcę z kimś pracować, nikt mnie do tego nie zmusi. Pracujemy z tymi, którzy chcą pracować, którzy chcą się uczyć, to daje wielki komfort psychiczny. Jednak wciąż jesteśmy obciążeni balastem wcześniejszego ustroju. Ludzie się boją nowości, boją się zawalczyć o lepsze życie. Nikt nas nie edukował, ani w domu, ani w szkole, ani na studiach nikt nam nie mówił, że życie tak naprawdę zależy od nas. Nikt nam nie uzmysławiał, że my decydujemy o tym, jacy tak naprawdę jesteśmy, jak nasze życie wygląda. Sami musimy to odkryć, do tej wiedzy dojrzeć, a to nie jest niesamowicie ciężka praca. Musimy się zacząć zmieniać.
Zmienić sposób myślenia. Ludzie, rozpoczynając pracę na etacie, dostają kilka stron tzw. „zakresu obowiązków", a wynagrodzenie często nie przekracza tysiąca złotych. W Akunie po prezentacji dostaję kartkę, na której jest napisane: „Pij, poczuj i poleć", a na dole jest informacja, że dochody są nieograniczone.

O przekazywaniu wiedzy

Wszystkie uwarunkowania ekonomiczne na całym świecie przechodzą różne transformacje. Mieliśmy erę pańszczyzny, erę kapitalizmu. Była era produkcji, era handlu, w tej chwili żyjemy w erze usług. Najbardziej prawdopodobne jest to, że następną formacją ekonomiczną będzie MLM, czyli zamiast produktu, będziemy sprzedawać informacje. My sprzedajemy informacje, nie sprzedajemy produktu, bo każdy ma dostęp do hurtowni firmy Akuna, może sobie podpisać umowę konsumencką, wziąć kartę stałego klienta i mieć produkt po cenie jak najniższej. My korzystamy w MLM z produktów najwyższej jakości, z produktów nieosiągalnych na półkach sklepowych. Część ludzi skorzysta z systemu MLM na zasadzie konsumpcji bezpośredniej, ale część na bazie tych produktów postanowi zbudować sobie własną niezależność finansową. Ale nie wszyscy. Tak, jak nie wszyscy będą piekarzami, czy nauczycielami. Ale uczestnikiem sieci marketingowej jest praktycznie każdy, bo idziemy do hipermarketu, czy restauracji sieciowej i kupujemy produkt, z taką różnicą, że z tego nic nie mamy. A w firmie Akuna z tego, że jesteśmy konsumentem, mamy wymierne korzyści.

O wrażliwości

Wiedzę trzeba uzupełniać o wciąż nowe elementy. Mam na myśli wiedzę na temat MLM, to kopalnia informacji. Wiedza jest ważniejsza niż pieniądze. Wiedza i świadomość idą w parze. Ale najważniejsze jest doświadczenie, jeśli ktoś zrozumie działanie preparatu, sam zacznie go pić. Jeśli zobaczy rezultaty, zyska coś bezcennego, czyli doświadczenie własne. Na każdym spotkaniu mówię: "Proszę was, ludzie kochani, nie sprzedawajcie innym preparatu Alveo, sprzedawajcie im informacje na temat produktu, na temat profilaktyki zdrowotnej, na temat programu zniżek". Najbardziej cennym produktem czy surowcem jest informacja, ci, co mają informację mają władzę, mają pieniądze, gdybym miał informację, że jutro będzie krach na giełdzie, to bym jutro wycofał pieniądze. A my ludziom dajemy właśnie informację, przecież udział w naszych spotkaniach nic nie kosztuje, oni tylko mogą zyskać. Informacja jest na dzisiejszym rynku najwyżej cenionym produktem. Wystarczy zobaczyć ile jest programów informacyjnych. My sprzedajemy informację jak być zdrowym, pięknym, bogatym i szczęśliwym.

O sukcesie

Od 3 lat, odkąd Janusz Gabryniewski przekazał nam wiedzę o preparacie, sami ją przekazujemy, nawet używamy tych samych słów, zwłaszcza przy mówieniu o preparacie i programie zniżek. Ale szkolenia z menadżerami są to innego rodzaju spotkania i tam mówimy o technikach, o pracy z listą, o sposobach organizacji pracy. Bardzo ważna jest duplikacja, nie da się mówić o tym samym za każdym razem w inny sposób. To tak, jak z wbijaniem gwoździ; trzeba wziąć gwóźdź, młotek, deskę i wbijać, ale jak zaczniemy przygotowywać do tego oprzyrządowanie, to zajmie nam lata, a wbicie gwoździa trwa zaledwie sekundę. Trudno mówić na pierwszym spotkaniu informacyjnym o tym, jak zostać Vice Presidentem. Trzeba omówić preparat - to podstawa i pokazać, w jaki sposób rozpocząć prezentację. Początek jest najważniejszy. Trzeba umieć zainteresować, pomóc podjąć decyzję. A jeśli już ktoś podejmie decyzję, to poświęćmy mu mnóstwo czasu - tyle, ile potrzebuje.

■ Katarzyna Piotrowska

Jan Szynczewski

urodził się 20 listopada 1952 r. w Wieluniu, w pobliżu Zduńskiej Woli. Wykształcenie, podobnie jak żona, niepełne wyższe. Przed Akuną prowadził biuro rachunkowe, kilka punktów dorabiania kluczy, zakład wyrobu pieczątek, szwalnię. W Akunie jest od trzech lat, obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Krajowej. Po półtora roku pracy w Akunie zamknął „swoje interesy". Jest zapalonym brydżystą i wędkarzem. Czyta dużo książek i uwielbia jazdę na rowerze. Ma dwoje dzieci z pierwszego małżeństwa – Kubę (27 lat) i Kasię (23 lata). Halina i Jan budują właśnie dom, obok którego mają ogromny las i stawy; w przyszłości będzie to wspaniały teren do rekreacji.