

Uczciwe zasady

Na czym polega wyjątkowość pracy w Akunie?

Przed wszystkim na tym, że pracujemy w firmie, która jest lojalna wobec swoich współpracowników. Najłatwiej to zobaczyć, porównując naszą pracę do pracy przedstawiciela handlowego. Młody, wykształcony człowiek otrzymuje samochód, komputer, telefon komórkowy. Jego praca polega na pozyskiwaniu nowych klientów. Przez cały dzień przekonuje swoich kontrahentów, że jego produkt jest lepszy od konkurencyjnego. Jest zdeterminowany, bo zobowiązał się do stałego zwiększania sprzedaży. Z samochodu służbowego i telefonu nie może korzystać bez ograni-

To jest najważniejsze – podjęcie decyzji i bycie konsekwentnym. I nie bójmy się marzeń, bo marzenia wyznaczają nam cel w życiu – mówi Marek Wawrzeńczyk, w firmie Akuna na pozycji Vice Presidenta.

czeń. Po całym dniu pracy, zamiast odpoczywać, robi raport. Jest przemęczony i zestresowany. Jeśli nie wywiąże się ze zobowiązań, może stracić posadę. Z kolei, kiedy jest bardzo dobry i zbliża się do wyższej pozycji, stanowi zagrożenie dla swoich przełożonych. Odchodząc zostawia pracodawcy całą bazę danych wszystkich pozyskanych

klientów. A przecież to on pozyskał ich do współpracy. W Akunie sytuacja wygląda zupełnie inaczej. Pracujemy według własnego rytmu, z osobami, które sami wybraliśmy. Nasza praca polega na przekazywaniu informacji i za to otrzymujemy od firmy wynagrodzenie. Osoby, które dzięki nam otrzymały informację o preparacie, tworzą naszą

grupę konsumencką. Ja jestem dumny z tego, że pracuję w Akunie i z takim przekonaniem idę do moich rozmówców.

Warto wyjaśnić w tym miejscu, czym się różni sprzedaż bezpośrednia, od budowania grupy konsumenckiej.

Sprzedaż bezpośrednia polega na tym, że idziemy do klienta i proponujemy mu transakcję. Jeśli po naszej prezentacji osoba decyduje się na zakup, to my od sprzedaży dostajemy określoną prowizję. Kiedy z powodu choroby, czy innych zdarzeń losowych, nie jesteśmy w stanie spotkać się z klientem, nasze do-



chody maleją. To jest prosty mechanizm: nie sprzedajesz – nie otrzymujesz pieniędzy. Natomiast w MLM tworzymy rynek konsumentów, tzn. że przekazujemy informację o produkcie, który można nabywać bezpośrednio w firmie, w zależności od własnych potrzeb. Ideą firmy Akuna jest to, aby jak największej osób dostało informację na temat potrzeby suplementacji i aby te osoby mogły nabywać preparat w cenie hurtowej, prosto z magazynów firmy. A my za to, że przekazaliśmy taką informację, otrzymujemy wynagrodzenie.

System MLM daje nam nieograniczone możliwości pracy. Kiedy nauczymy swoich menadżerów, jak przekazywać informację dalej, a oni nauczą swoich menadżerów, to ilość pozyskanych klientów będzie o wiele większa niż gdybyśmy mieli sprzedawać preparaty sami. To jest matematyka. Taka jest idea tworzenia rynku konsumentów i z taką wizją trafiłem bezpośrednio do czterech osób. Nauczyłem je, jak przekazywać wiedzę dalej i w tej chwili, w mojej grupie konsumentów jest około dziesięć tysięcy klientów i z każdym miesiącem jest ich coraz więcej.

Ale wielu osobom trudno sobie wyobrazić, że ta praca polega na przekazywaniu informacji. Skąd się biorą takie złe nawyki w postrzeganiu?

Właśnie z niewłaściwie przekazanej informacji. Ale jak możemy nauczyć kogoś, jeśli my sami nie mamy rzetelnej wiedzy?! Zasada jest taka – najpierw trzeba nauczyć siebie, potem musimy nauczyć innych, a następnie trzeba nauczyć innych, jak uczyć innych. Naszym ogromnym błędem jest to, że próbujemy współ-

pracować z wieloma osobami jednocześnie. Wtedy następuje tzw. rozdrobnienie i nie jesteśmy w stanie przekazać tej wiedzy właściwie, ani zaopiekować się ludźmi, którzy podjęli decyzję, że chcą z nami pracować.

Bardzo ważna w naszej pracy jest pomoc sponsora. Dlaczego?

Ponieważ potrzebujemy dobrze przekazanej informacji, właściwych wzorców i opieki kogoś, kto ma doświadczenie. To jest ważne, kto jest naszym sponsorem. Zdarza się, że zaczynamy pracę w tym samym czasie, co nasz sponsor i wtedy mamy podobną wiedzę. W tej sytuacji powinniśmy zwrócić się z prośbą o pomoc do naszego upline'a (sponsora naszego sponsora). Bez obaw możemy zadzwonić do firmy i poprosić o nazwisko swojego upline'a lub członka VIP klubu, który na pewno okaże nam swoje wsparcie.

Ludziom często wydaje się, że podjęli decyzję, bo piją zioła i chcą coś z tym zrobić. Czekają, aż coś się wydarzy, ale nic się nie zmienia.

Gdy zdecydowaliśmy, że chcemy współpracować z Akuną i mamy właściwą opiekę sponsora, musimy wspólnie z nim ustalić czas naszej pracy. A potem po prostu zacząć pracować, bo rzeczywistość nic się nie zmieni, jeśli będziemy siedzieć beczynnie. Organizujemy spotkania, spotkania i jeszcze raz spotkania – czyli pozyskujemy konsumentów, a wśród nich osoby, które będą chciały z nami pracować. Jednocześnie musimy cały czas się dokształcać. Człowiek, który przestał się rozwijać, nie robi kariery w naszej firmie. Bardzo ważne, żeby zacząć od siebie, od swoich słabości. Jeśli ktoś chce

osiągnąć sukces, to powinien wyglądać jak człowiek sukcesu, powinien zadbać o siebie, aby był wiarygodny i dobrze się czuł. W naszej pracy propagujemy zdrowy tryb życia, nasz wygląd i postawa powinny być spójne z naszymi słowami. Ja rzuciłem palenie, bo jeśli oczekuję od swoich współpracowników, aby promowali zdrowie, sam muszę być tego najlepszym przykładem. Poza tym powinniśmy czytać, doskonalić swoje umiejętności, brać udział w szkoleniach i poszerzać wiedzę z zakresu MLM. I nie ma znaczenia, skąd pochodzimy, jakie mamy wykształcenie i ile mamy lat. Ja pochodzę ze wsi. Ciężką pracą zdobyłem wykształcenie, a potem podjąłem decyzję, że przeprowadzę się do Warszawy, bo tu łatwiej było znaleźć dobrą pracę. To jest najważniejsze – podjęcie decyzji i bycie konsekwentnym. I nie bójmy się marzyć, bo marzenia wyznaczają nam cel w życiu.

Co można zyskać w Akunie dzięki wytrwałej i konsekwentnej pracy?

Wolność. Pracuję wtedy, kiedy chcę; biorę urlop, gdy tego potrzebuję. I to, co jest bardzo ważne – pracuję, z kim chcę. Raz pozyskany klient czy klient mojego klienta konsumuje preparat Alveo, a firma z każdej butelki wypłaca mi prowizję czyli otrzymujemy tzw. bierny dochód. Akuna to firma rodzinna. Moja żona pracuje razem ze mną. Zaczynamy dzień od wspólnej kawy, ustalamy plan dnia. Razem chodzimy na spotkania, jeździmy na szkolenia. Mamy czas dla siebie i naszych dzieci. A nasz dom pachnie ciastem i rodzinnym ciepłem. Po prostu kwitnie.

■ Rozmawiała
Katarzyna Mazur

Marek Wawrzeńczyk

ma 46 lat. Z wykształcenia jest ekonomistą. Przed studiami ekonomicznymi skończył szkołę morską i pływał na statkach rybackich. Pochodzi z rodziny robotniczej, urodził się na wsi, pod Koszalinem; szkoła morską była dla niego przepustką do wielkiego świata. Razem z żoną Danutą przeprowadził się do Koszalina, gdzie zaczął pracować w branży odzieżowej, zaopatrywał Baltoneę, Modę Polską. Na początku wiodło mu się bardzo dobrze, ale gdy sytuacja pogorszyła się, Marek postanowił poszukać zajęcia w Warszawie. Praca z daleka od domu była bardzo męcząca, uczestniczenie w życiu rodzinnym na odległość niemożliwe, więc w końcu cała rodzina przeprowadziła się do stolicy. Marek sprowadził odzież z zagranicy, następnie otworzył firmę, która szyła ubrania na eksport. Zatrudnił 50 osób. Gdy nastąpił kryzys gospodarczy, zaczęły się problemy. Szukał innych sposobów zarabiania pieniędzy. System MLM okazał się najlepszym rozwiązaniem. Wiedzę i umiejętności z tego zakresu zdobył w branży ubezpieczeniowej, a potem w niemieckiej firmie zajmującej się sprzedażą hurtową. O Alveo usłyszał po raz pierwszy w 2002 roku. Rok później, 8 marca 2003 roku, podjął decyzję, że chce zacząć współpracę z Akuną. Od kwietnia 2003 roku rozpoczął bardzo intensywną pracę z Januszem Gabryńskim. Po 9 miesiącach został Dyrektorem Sieci Międzynarodowej i otrzymał tytuł „Gwiazdy Roku 2003”. Po 18 miesiącach pracy w Akunie otrzymał najwyższą nominację – tytuł Vice Presidenta.