

W Akunie liczy się zaufanie

Akuna ma genialny plan marketingowy. Jest on prosty, bardzo czytelny, nie ma żadnych zagrożeń, może go realizować praktycznie każdy, możliwości awansu wręcz nieograniczone i do tego bezpieczeństwo oraz stabilność – mówi Józef Palejczyk, w firmie Akuna na pozycji Vice Presidenta.

Jak się zaczęła współpraca z Akuną: od picia Alveo czy od biznesu?

Ani jedno ani drugie. Jesienią 2002 dwóch znajomych napomknęło coś o jakimś biznesie networkowym, opartym na ziołach z Kanady. Mając pewną pozycję w branży ubezpieczeniowej, otrzymywałem sporo propozycji związanych z MLM. Jakakolwiek propozycja współpracy nie wchodziła w rachubę, na zasadzie „nie, bo nie”.

Czy miał pan wiedzę na ten temat, czy po prostu źle się to panu kojarzyło?

Nie miałem większej wiedzy na temat tego systemu. W latach poprzednich uczestniczyłem w kilku prezentacjach różnych firm. Odbierałem to jako domokrajstwo. Taka działalność miała dla mnie złe konotacje.

W jaki sposób w takim razie w pana życiu pojawiła się Akuna, czy miały na to wpływ problemy zdrowotne?

Stresująca praca na stanowisku oficerskim, codzienne kwalifikowanie kilkudziesięciu osób, branie odpowiedzialności za losy tych młodych ludzi spowodowały u mnie bardzo poważne problemy zdrowotne. Chorowałem na silną nerwicę. Wiele miesięcy spędziłem w szpitalach i sanatoriach. Na niewiele to się zdało, dręczyła mnie szczególnie bezsenność. Cierpiałem też na chorobę zwyrodnieniową kręgosłupa. Przeszedłem operację, ale sprawność fizyczna była daleka od zadowalającej. Ból i nerwy powodowały, że kładąc się spać, z lękiem myślałem, czy uda mi się przespać chociaż trzy godziny. Wstawałem wycieńczony, ale w ciągu dnia starałem się działać. Ten koszmar trwał wiele lat. Wtedy właśnie koleżanka z pracy w ubezpieczeniach zasugerowała, że Alveo może mi pomóc w moich kłopotach nerwicowych. Zioła kupiłem jednak bez

przekonania. Ulotkę i broszurkę wrzuciłem od razu do szafki na makulaturę. Gdyby nie żona, nie byłoby mnie w Akunie. Halinka po przeczytaniu ulotki wzięła zioła dla siebie. Liczyła, że złagodzią przebieg menopauzy i być może będzie mogła odstawić leki hormonalne, od których miała liczne zawroty głowy.

Kiedy zmienił się pana stosunek do leczenia ziołami?

Moja żona po pierwszej butelce poczuła się lepiej. Zaryzykowała i przerwała kurację hormonalną. Po trzeciej butelce zapomniała, ile ma lat i co się z tym wiąże. Dopiero wówczas zacząłem się bliżej przyglądać preparatowi. Przypadkowo podczas jednego ze spotkań ubezpieczeniowych spotkałem Julka Kowalskiego, dawnego znajomego z Gorzowa. Na spotkanie przyjechał swoją nowiutką skodą z napisami Akuna. Pomyślałem, że

przydałby mi się również nowy samochód. Następnego dnia sam zadzwoniłem do Juliana, a on przez telefon udzielił mi krótkiego instruktażu. Wówczas niewiele rozumiałem z tego, co mówił. Taki był początek, 14 lutego 2003.

Jakie korzyści zdrowotne pojawiły się w waszej rodzinie, odkąd stosujecie Alveo?

Od prawie trzech lat Halina nie wzięła ani jednej tabletki hormonalnej, ma świetne wyniki. Jeżeli chodzi o mnie, zupełnie zapomniałem już o problemach nerwicowych. Przez kilka lat po operacji kręgosłupa, mimo że

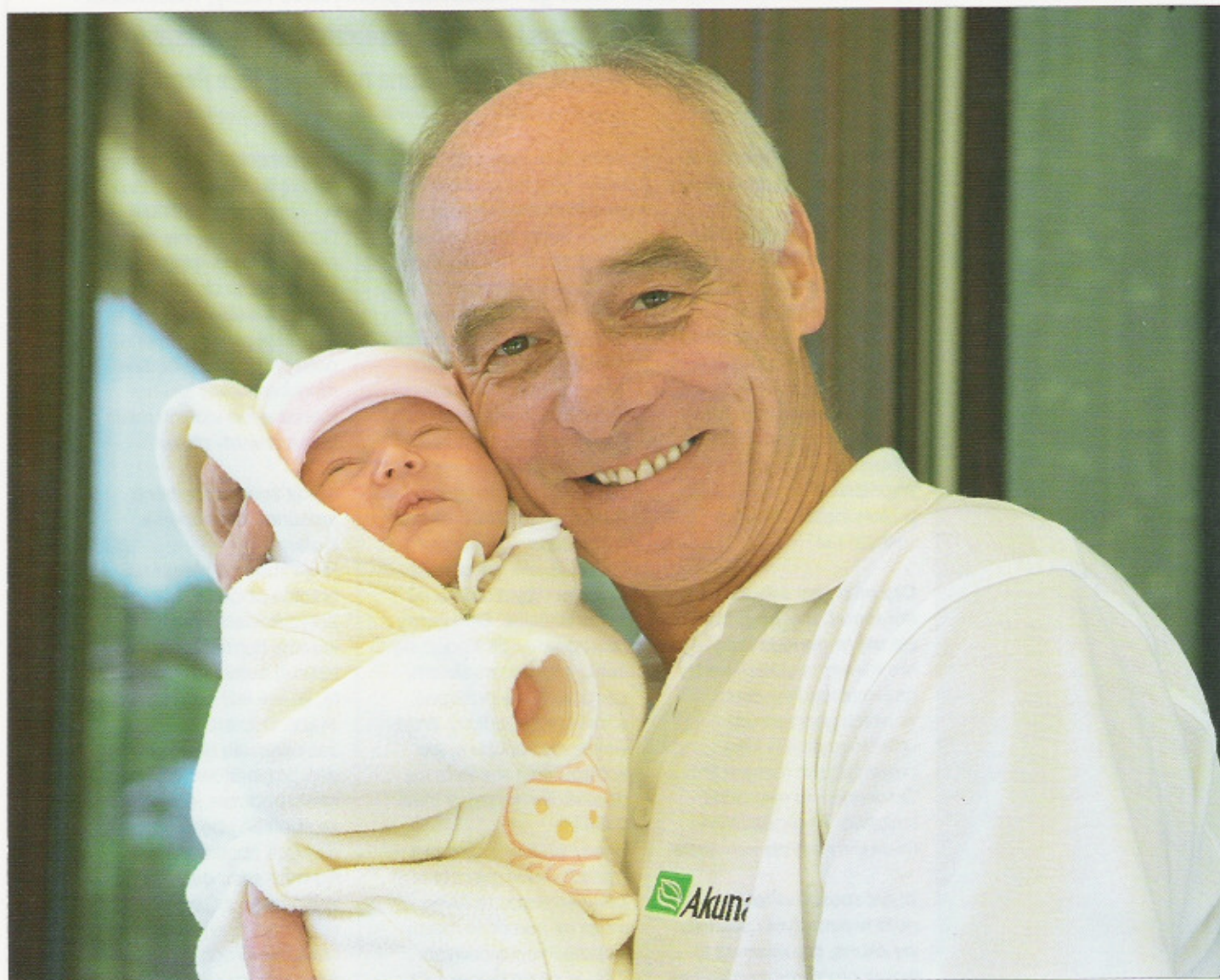
chodziłem, miałem problem z zasznurowaniem butów czy założeniem skarpetek. W tej chwili kręgosłup wzmocnił się na tyle, że wszystkie tego typu czynności wykonuję samodzielnie. Córka Beata jest spektakularnym przykładem wpływu Alveo. Od wczesnych lat miała problemy z tarczycą, a potem z arytmia serca. Lekarze sugerowali, że może mieć problemy z zacięciem w ciąży i donoszeniem jej. Jej córeczka Michasia ma już 3 tygodnie i jest fantastycznym dzieciątkiem. A ja szczęśliwym dziadkiem. Wnusia urodziła się 28 kwietnia i tego samego dnia dostałem potwierdzenie, że zostałem Vice Prezydentem Akuny.

Co ostatecznie przekonało pana do Akuny?

Na początku przede wszystkim poprawa stanu zdrowia żony. Przekonałem się, że preparat jest skuteczny. Do tego jeszcze Julian Kowalski przedstawił mi, na czym może polegać zarabianie pieniędzy i zaoferował, że może mi w tym pomóc. Istotne było też to, że aby rozpocząć, nie musiałem dysponować żadnym kapitałem.

Ile czasu na początku poświęcał pan na zajmowanie się Akuną? Czy tylko pan się przyglądał, czy od razu maksymalnie zaangażował?

W dniu podpisania umowy rozstałem się z aktywną działalnością w branży ubezpieczeniowej. Halina w tym czasie jeszcze od rana do wieczora zajmowała się doglądaniem swoich sklepów. Przez pierwsze prawie trzy lata pracowałem naprawdę bardzo intensywnie, po kilka lub kilkanaście godzin, często również w weekendy. Dzisiaj wygląda to trochę inaczej. Teraz rozumiem to, co Julek Kowalski mówił mi o dochodzie pasywnym, bo czuję go namacalnie. W pracy w Akunie sprawdza się maksyma: „Nie pracuj ciężko, lecz mądrze”.



Czego musi nauczyć się osoba, która podobnie jak pan stawia pierwsze kroki w branży MLM?

Jeśli, tak jak ja, jest się osobą niedoświadczoną, najlepiej naśladować fachowców, powielać sprawdzone, skuteczne wzorce. Ważne jest, by konsekwentnie realizować ustalenia doświadczonej osoby prowadzącej. Wyznaczać sobie terminy, być wewnętrznie przekonany, że nie może się nie udać i korzystać z pomocy sponsora i górnej linii rekomendowania. Uczyć się też możemy i powinniśmy zresztą od osób, które wstępują do naszej organizacji, a mają większą wiedzę i doświadczenie. Przy właściwych obustronnych relacjach jest to wręcz nieocenione doświadczenie. Wśród wielu takich osób w „mojej” organizacji wymienię choćby tylko jednego: mojego sąsiada i przyjaciela Antoniego Cieślaka. Oczywiście, trzeba się nieco nauczyć, odczytać w temacie, w miarę upływu czasu poznawać i analizować mechanizmy działania i zachowań ludzkich. Należy być wszędzie tam, gdzie się coś dzieje, bez analizowania przed czasem, czy to się będzie opłacało. Trzeba więc być aktywnym i wykazywać własną inicjatywę.

Co w takim razie zmieniło się w pana postrzeganiu MLM-u, czy to jest kwestia Akuny, produktu, czy planu marketingowego?

Gdyby nie było Akuny, pewnie nie zająłbym się tego typu biznesem. W Akunie mamy Alveo, wyjątkowo skuteczny preparat ziołowy. A do tego plan marketingowy. Jest on prosty, bardzo czytelny, może go realizować praktycznie każdy, możliwości awansu wręcz nieograniczone i do tego bezpieczeństwo oraz

stabilność – osiągnięta pozycja jest dożywotnia – można iść tylko w górę, bo w dół się nie da. Osoby obecnie rozpoczynające ten biznes mają znacznie łatwiej niż te kilka lat temu. Alveo jest coraz bardziej znane i ma wyrobioną dobrą markę. Akuna jako firma ma stabilną pozycję i jest rozpoznawana, chociażby dzięki setkom samochodów z jej logo. Do tego niezliczona ilość publikacji, kaset, różnych seminariów. A do tego wszystkiego jesteśmy w samym centrum światowego bumu gospodarczego określanego jednym słowem –WELLNESS.

Akuna zmieniła pana sytuację zdrowotną, finansową, a jak wpłynęła na relacje w rodzinie?

Akuna zmieniła nasze życie praktycznie od fundamentów, na lepsze naturalnie. Halinka jest Dyrektorem Sieci Krajowej, córka Beata Dyrektorem Sieci Regionalnej, mąż Beaty – Zenon od niedawna Liderem Dywizji, a ja również od niedawna – Vice Prezydentem. Dzięki Akunie poznałem mnóstwo fantastycznych ludzi i u nich obserwuję dokładnie to, co stało się w mojej rodzinie. Firma scala rodzinę, skupia wokół tego samego tematu. W ostatnich trzech latach poznałem tysiące osób, zawarłem setki znajomości i dziesiątki wspaniałych przyjaźni. Często są to już nie tylko kontakty „akunowskie”, ale prawdziwe prywatne przyjaźnie. Z osoby raczej zamkniętej w sobie stałem się osobą otwartą na świat i ludzi. Dookoła są sympatyczni ludzie, pozytywnie nastawieni do siebie nawzajem. Nie ma zazdrości, zawiści ani niezdrowej konkurencji. Wszyscy nawzajem chcą sobie pomagać. Tego uczucia nie było nigdy wcześniej.

Jakie według pana są zasady skutecznego działania?

Przede wszystkim konsekwencja i duże zaangażowanie własne. Wyznaczamy sobie cele, priorytety, do których dążymy, to nas mobilizuje do osiągnięcia poszczególnych etapów. Natomiast jeśli ktoś nie chce się zaangażować, to ma do tego prawo i nie ma sensu go przymuszać. Wspomnę tutaj słowa Ryśka Cybulskiego: „Józek Palejczyk to ma dobrze. Wie, gdzie jest działo, proch i dąży jak ta kula do wyznaczonego celu”. Wtedy na sali było z 300 osób i trochę się na niego obraziłem. W tej chwili, po tych dwóch latach, tylko z pokorą mogę powiedzieć, jak ono było trafne. Wyznaczam sobie cele i dążę do ich realizacji. Wiem, że ludzie, którzy wcześniej nie pracowali w MLM, mogą osiągnąć sukces w Akunie.

Jak zachęca pan osoby do wejścia w MLM, wiedząc, że podobnie jak pan, mogą odczuwać niechęć do marketingu sieciowego?

Nikogo usilnie nie namawiam. Zawsze na pierwszym miejscu stawiam Alveo, jako rzecz najważniejszą dla tej osoby. Udzielam informacji o systemie zniżek i staram się pokazać prostotę działania systemu oraz to, że aby rozpocząć, nie trzeba posiadać znaczącego kapitału. Oferuję przy tym swoją pomoc. Dla osób, które mają wątpliwości, nie wierzą w powodzenie własnego działania, sugeruję rozpocząć takie działanie, aby się przekonać, czy to przyniesie jakieś rezultaty. To przecież nic nie kosztuje.

■ Rozmawiała Anna Szulc

Józef Palejczyk

urodził się w 1953 r. w Warszawie. Emocjonalnie związany z Gorzowem Wielkopolskim – tam się wychowywał i mieszkał do 20 roku życia. Po skończeniu wyższej szkoły oficerskiej przez 20 lat zawodowo pracował w armii. Od 1993 r. po odejściu z wojska pracował w branży ubezpieczeniowej. Z Akuną współpracuje od 2003 r. Żonaty – żona Halina, dwie córki – Beata i Magda oraz wnusia Michalina. Od czterech lat mieszka z rodziną w podkonińskiej wsi Żychlin. Żona pracowała jako główna księgowa, a pod koniec lat 80. założyła własną firmę, oferującą artykuły dziecięce. Założyła sieć sklepów. W grudniu 2004 r. zlikwidowali ostatni sklep i Halina również zajęła się pracą w Akunie. 28 kwietnia 2006 spełniły się dwa wielkie marzenia Józefa Palejczyka: został dziadkiem oraz uzyskał nominację na pozycję Vice Prezidenta Akuny.