

# Szanujmy dec



Od czterech lat jestem związany z firmą Akuna, z preparatem Alveo i z ludźmi, którym kiedyś zaproponowałem zdrowie i możliwości finansowe. Związany nie umową, lecz sercem. Co według mnie jest najważniejsze w mojej pracy? Jak przedstawiam produkt? Jak omawiam możliwości osiągnięcia stabilizacji finansowej?

Najważniejsze, aby potraktować swoje zajęcie poważnie i świadomie. Trzeba przygotować właściwy schemat postępowania i konsekwentnie go realizować. I nie bać się zadawania pytań. Inaczej nigdy nie poznamy odpowiedzi. A gdy usłyszymy „nie”, szanujmy to.

## Schemat

Powiedzenie, że preparat jest dobry, to za mało. Informacja, jaką przekazemy, jest ziarnem, które może wykiełkować i wydać plon po miesiącu lub po kilku latach. Często człowiek wraca

po dłuższym czasie i mówi: „Wiesz, ja spróbuję”. A gdy zaczyna pić, mówi: „Mógłbyś mi jeszcze raz przedstawić te możliwości finansowe?”. Dzieje się tak, bo to ziarno gdzieś w nim tkwi, bo przekazujemy informację, a nie zmuszamy czy namawiamy. Proponujemy zdrowie i możliwości finansowe, a nasz rozmówca, podejmuje decyzję. Musimy ją szanować, bez względu na to, jaka jest. Aby przekazać informację, należy mieć swój pakiet i Alveo do prezentacji.

To niektórym wydaje się upokarzające, bo muszą „chodzić z teczką”. Ale od dawna wiadomo, że jeden obraz jest wart więcej niż tysiąc słów. Jeśli osoba zobrazuje sobie wiedzę, którą otrzymała, więcej zapamięta.

## Wstęp

Przygotowałem prezentację, obrazy, które pokazuję rozmówcy. Od czterech lat stosuję ten sam schemat, wszystko jest ułożone po kolei i po kolei omawiane. Po wejściu, zaraz po przedstawieniu się, należy ustalić, co chcemy przekazać: „Mam dla pana informacje na temat zdrowia i możliwości finansowych. Żeby je przedstawić potrzebuję ok. 40 minut. Czy dysponuje pan tym czasem?”. Jeśli nasz rozmówca ma tylko 15 minut, dopijmy kawę i ustalmy inny termin. Inaczej musielibyśmy powiedzieć

co trzecie słowo (o ile tak potrafilibyśmy), ale czy wtedy ten pan coś zrozumie? Potrzebujemy 40 minut. Ustalmy, kiedy rozmówca będzie nimi dysponował. To jest ważne również dlatego, że jeżeli ktoś powie, że ma 40 minut, to nie wyjdzie po 10 minutach. Ustalenie czasu rozmowy da nam szansę przeprowadzenia jej do końca. A wtedy nasz rozmówca dostanie pełną informację i będzie mógł świadomie podjąć decyzję, czy to go interesuje, czy nie.

## Zioła

Prezentację zaczynamy od wiadomości o ziołach. Wszyscy mamy je w ramach naszego pakietu. Alveo, to ekstrakt wodny 26 roślin, z których każda ma działanie lecznicze. Są one połączone po kilka ziół; w grupach ich działanie jest większe niż każdego zioła z osobna (działają synergicznie). Poszczególne grupy ziół oddziałują na poszczególne narządy i funkcje, a więc działają kompleksowo na cały nasz organizm.

## Dr Khoshbin

Musimy przedstawić twórcę preparatu. Nie chodzi o omawianie życiorysu czy stanu rodzinnego, ale o to, co go skłoniło do pracy nad Alveo? Jak ta praca przebiegała, ile zajęła czasu?

## Badania

Dobrze jest omówić wyniki badań. Są one potwierdzenie

## Schemat prezentacji

1. Zioła
2. Dr Khoshbin z okładki kwartalnika
3. Badania z Kanady
4. Instytut roślin
5. Chromatograf
6. GIS
7. ECOMED Toruń
8. ISO Kanada
9. GMP Kanada
10. Dwa przykłady wyników
11. Program zniżek
12. Promocja Auto
13. Dwa pytania

# Wyższe innych

niem, że Alveo to efekt lat pracy badawczej i obserwacji klinicznych. Następnie przedstawiamy badania Instytutu Roślin i Przetworów Zielarskich w Poznaniu, które wykazały, że Alveo posiada trzy grupy środków aktywnych biologicznie. Ale zanim którakolwiek z tych grup zacznie działać, Alveo oczyszcza nasz organizm z toksyn. Następnie środki rewitalizujące i remineralizujące na powrót pozwalają naszemu organizmowi czerpać wszystkie potrzebne witaminy i minerały z przewodu pokarmowego, uzupełniają braki składników odżywczych w naszym organizmie. Dalej trzeba powiedzieć o grupie środków immunomodulujących, a więc wzmacniających nasz układ odpornościowy. Alveo korzystnie wpływa też na układ nerwowy – działa tonizująco.

Dzięki badaniom przeprowadzonym na chromatografie mamy dowód, że w Alveo znajdują się wyższe wymienione związki.

## Certyfikaty

Dla naszego rozmówcy istotne jest, czy Alveo posiada atesty. Pokazujemy więc zezwolenie Głównego Inspektora Sanitarnego, który dopuszcza Alveo na polski rynek. Wielu złośliwych mówiło, że Alveo ma atest tylko do 15 grudnia 2005. To nieprawda. W momencie wejścia Polski do Unii Europejskiej, każda partia

Alveo, która trafia do Polski, posiada certyfikat. Następnie mówię o tym, że na Międzynarodowych Targach Medycyny Naturalnej ECO-MED w Toruniu preparat zajął 1 miejsce w kategorii: naturalny preparat leczniczy. W Kanadzie Akuna posiada certyfikat kontroli jakości produkcji i zarządzania ISO 9001:2000, certyfikat GMP. Wszystko to potwierdza nam, że preparat jest bardzo dobry i bezpieczny.

## Przykładowe wyniki

Dla każdego konsumenta najistotniejsze będzie to, jak on poczuje działanie preparatu? Dla przykładu podajmy dwa wyniki badań i powiedzmy o własnych doświadczeniach i o tzw. pogorszeniu pierwotnym, które nie jest wynikiem działania Alveo, ale efektem szoku naszego organizmu na początek oczyszczania. U wielu osób objawia się to wzmożoną pracą jelit, może wystąpić krótki dyskomfort. Należy o tym uprzedzić. Wystąpienie tych objawów, będzie tylko potwierdzeniem, że Alveo zaczyna działać.

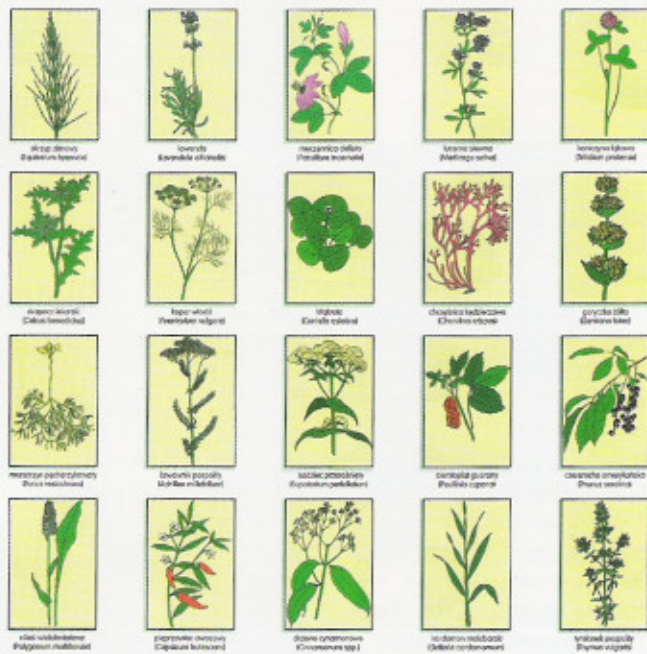
## Program zniżek

Kiedy przekazaliśmy pełną informację o Alveo, należy powiedzieć kilka słów na temat ceny i na temat możliwości nabycia tego preparatu i przeprowadzenia 3–4 miesięcznej, podstawowej kuracji. Na wiele chorób pracujemy bowiem latami, więc nie ludźmy się, że

szybko usuniemy przyczyny chorób. Żeby ustalić podstawowy okres zażywania Alveo, który daje możliwość przywrócenia w organizmie stanu równowagi, ważne są nie tylko subiektywne odczucia, ale także wyniki analityczne, które ulegają pozytywnym zmianom. Należy omówić program zniżek. Cena detaliczna 175zł. Preparat dla osoby dorosłej wystarcza na 32 dni, a więc dzienna miarka kosztuje 5,4zł. Cena porównywalna do paczki papierosów, działanie już nie. Mówimy, że można przystąpić do programu zniżek (60 zł rejestracja raz na całe życie) i wtedy już ten podstawowy 3–4 miesięczny okres zażywania Alveo jest znacznie tańszy. Ludzie boją się cokolwiek podpisywać. Trzeba zaznaczyć, że ta umowa do niczego nie zobowiązuje, daje jedynie prawo do nabywania preparatu taniej. A to, jak nasz rozmówca będzie z tego prawa korzystał, to już jego wybór – czy raz na miesiąc, czy raz na pół roku. I tak 1–3 butelki 10% taniej, 4–11 butelek 20% zniżki, 12–31 butelek 25% taniej, 32–60 butelek 30% zniżki, a powyżej 60 sztuk – możliwość kupowania Alveo z 40% zniżką.

Na pierwszym spotkaniu nie będziemy wchodzić w szczegóły planu marketingowego i awansów na pozycje menadżerów, bo te 40 minut to jest bardzo ograniczony





zobacz proszę, jakie rośliny są używane w Alveo i jak one działają.

czas. Zaproponujemy jednak, że istnieje możliwość posiadania 40% zniżki. Wtedy, przy kolejnym spotkaniu, konsument zapyta nas, co znaczy ta możliwość. Dalej pokazujemy program zniżek dokładniej. Czteromiesięczna kuracja to wydatek 700zł i każda kolejna butelka zawsze będzie w cenie detalicznej. Przystępując do programu zniżek, raz na całe życie płacimy 60zł i mamy prawo do kupowania Alveo taniej. Wtedy pytam mojego rozmówcę: „W jakiej cenie będzie miał pan te 4 butelki?” To jest pierwszy moment, kiedy on spojrzal na program zniżek. Gdy powie, że za 560zł, to naprawdę zobaczy tę zniżkę. I każda następna butelka naliczana w sposób narastający będzie w coraz niższej cenie. Nie każdy zaczyna od razu od 4 sztuk, pokazujemy więc inną możliwość. W tym

momencie wyjmuję broszurę „Zioła”. Omawiam ją kartka po kartce. Na końcu jest wykaz chorób, których przyczyną Alveo usuwa z naszego organizmu. Alveo nie leczy tych chorób! To nie jest lek! Ono usuwa przyczyny ich powstawania. To jest ważny moment rozmowy; pytam mojego rozmówcę, czy widzi w gronie swoich przyjaciół, znajomych, ludzi, którzy mają wymienione w broszurze dolegliwości. Jeśli mówi „Nie, wszyscy moi znajomi są zdrowi”, to albo ich nie zna, albo nas niepoważnie traktuje. To jest sygnał, żeby na tym etapie zakończyć rozmowę. Jeśli mówi, że tak, pytam dalej: – Czy kiedy pan poczuje działanie Alveo, to wiedząc, że pana znajomi mają wymienione w broszurze dolegliwości, powie pan im, że jest preparat, który może im pomóc?

– Oczywiście.  
– To pomożemy panu w przekazaniu tej informacji (człowiek, który zaczął pić Alveo nie ma jeszcze wiedzy na temat preparatu). Kiedy trzech pana znajomych świadomie podejmuje decyzję, że interesuje ich ten preparat i kupią chociażby po 1 sztuce, to pana grupa ma w sumie cztery sztuki. Wtedy pana koleżanka Alveo, mimo, że tak naprawdę będzie to dopiero drugie, jest 20% tańsze. A różnica marży powoduje, że w rzeczywistości jest 30% tańsze (nie kupując w sumie 32 sztuk Alveo). Dalej pytam, czy ci przykładowi trzech znajomych, którzy zaczęli pić Alveo i poczuli jego działanie, czy oni mają w swojej grupie znajomych z dolegliwościami wymienionymi w broszurze? I jeżeli tak, to, gdy będą chcieli, im również pomożemy przekazać informację dalej. Wszystkie ich zakupy będą się sumowały, a więc już za chwilę nasz rozmówca będzie miał Alveo prawie za darmo. Prawie, bo za pracę, którą jest dzielenie się informacją z innymi i pomaganie im w osiągnięciu takiej pozycji finansowej, która pozwoli im w sposób godny żyć. Ta przekazywana informacja to jednocześnie czas nauki, a nasz rozmówca zdobywa w ten sposób praktyczną wiedzę, dzięki której pomoże innym pić preparat taniej. Pokazujemy dalej, w jaki sposób można mieć Alveo z 40% zniżką. A taka zniżka pozostaje na całe życie. Dalej pokazuję mojemu rozmówcy, że kiedy on dochodzi do zniżki 40% (co było wynikiem zakupów jego, jego znajomych i ich znajomych), to za chwilę również ci przykładowi trzech znajomych dojdą do zniżki 40%, bo wkrótce w ich grupie wypite zostaje 60 butelek Alveo. Za chwilę kolejny i następny, etc. I pod względem finansowym to przedsięwzięcie tak naprawdę od tego momentu dopiero się

zaczyna. A kiedy człowiek był z nami na tych kilkunastu spotkaniach, zrozumiał, czym jest Alveo, jakie możliwości daje Akuna, podzielił się tą informacją ze znajomymi, pomógł im osiągnąć zniżkę 40%, wtedy oni osobiście zamawiają towar bezpośrednio z Akuną, a za tę pracę, od każdej zamówionej przez nich sztuki Alveo, dostanie od firmy Akuna wynagrodzenie za zorganizowanie tego rynku. Akuna, zamiast płacić za reklamę w radio i telewizji, wypłaca premię wszystkim osobom, które przyczyniły się do zbudowania rynku konsumentów, do podzielenia się informacją. Wiele osób mówi, że ci, którzy zaczęli 4 lata temu, mają dobrze, bo oni są pierwsi, a reszta na nich pracuje. To jest efekt nieświadomości, bo nikt nie może być w marketingu pierwszy. Nieważne, kto kiedy „zapisal się”, ważne ilu osobom pomógł? Ile osób nauczył nieść tę pomoc dalej? Jeżeli ktoś przystąpił do programu zniżek pięć lat temu, kiedy firma powstała i nikomu nie przekazał tej informacji, nie ma żadnego wynagrodzenia, mimo że był wcześniej niż inni. Dziś w Polsce wypija się ok. 65 tys. sztuk Alveo miesięcznie. To tylko mała dzielnica Warszawy, a co z resztą kraju? Człowiek przystępując do programu zniżek ma dostęp do wszystkich krajów, w których działa firma i premię dostawać będzie od każdej wypitej sztuki Alveo w jego grupie, niezależnie od tego, w jakim kraju została ona kupiona.

### Program Auto

Firma Akuna oprócz premii proponuje nam program Auto. Kiedy grupa zaczyna wypijać 450 sztuk w miesiącu (na początku dla każdego brzmi to abstrakcyjnie), firma Akuna, poprzez dofinansowanie, pomoże nam w zakupie samochodu. Więc auto może być zupełnie gratis, jako dodatek do tego,

co i tak robimy. Bardzo ciężko było mówić o promocji Auto, kiedy w Polsce nie jeździł żaden samochód Akuna. Pierwszy samochód mieliśmy przyjemność odebrać, razem z małżonką, w lipcu 2002 roku. A już w sierpniu 2002 kolejna osoba odebrała swój samochód. Teraz przed Hotelem Gołębiowskim, w trakcie warsztatów w Wiśle, parkuje kilkadziesiąt samochodów z logo naszej firmy. Jest to dowód, że Akuna daje możliwości, które mogą być udziałem każdego, pod warunkiem, że podejmiemy do tego świadomie i profesjonalnie. Przygotujemy się, ułożymy swoją teczkę.

#### Dwa pytania

Na końcu prezentacji musimy zadać rozmówcy podstawowe pytanie: „Czy widzi pan celowość sięgnięcia po ten preparat dla siebie, dla swoich najbliższych?” Jeżeli zakończymy nie pytając, nigdy nie będziemy wiedzieli, jaka była jego decyzja. Mogą być tylko trzy odpowiedzi:

„Tak, nie, zastanowię się.” Jeżeli nasz rozmówca chce się zastanowić, zapytajmy, ile potrzebuje czasu? Często słyszę odpowiedź: „Proszę zadzwonić za trzy tygodnie.” Ten preparat ma pomóc w zdrowiu, a jeżeli ktoś będzie trzy tygodnie o tym myślał, rozboli go głowa. Wtedy proponuję, że zadzwonię następnego dnia, po rozmowie. Jeżeli ktoś potrzebuje więcej czasu, mogę się z nim skontaktować za dwa dni. Ale jeżeli, po 48 godzinach, nie chce podjąć decyzji, to już nigdy jej nie podejmiemy. Dwa dni to maksymalny czas, kiedy on może jeszcze pamiętać, o czym rozmawialiśmy. Oczywiście może powiedzieć, że to go nie interesuje. Mówię wtedy: „Szanuję pana decyzję, ale gdyby coś się zmieniło, to proszę o telefon do mnie.” Dobrze jest podać wtedy telefon zapisany na naszej ulotce „Zioła”. Zamknęliśmy tę rozmowę, zostawiając ulotkę. To jest inwestycja.

Być może ten pan niedługo do nas zadzwoni, dlatego, że nie byliśmy nachalni. Bo co z tego, że będę mistrzem sprzedaży, będę używał przeróżnych socjotechnik i dziś sprzedam mu Alveo? Jakich mogę używać socjotechnik, żeby codziennie rano wślizgnąć się do jego domu i włączyć mu Alveo do buzi? To musi być jego świadoma decyzja. Jeżeli odpowiedź brzmi „tak”, to należy zadać drugie pytanie – „W jakiej cenie chce pan pić Alveo, detalicznej czy ze zniżką?” Często jest tak, że osoba mówi, że pierwszą butelkę chce za 175zł. Wtedy nie udowadniajmy wyższości programu zniżek nad ceną detaliczną. Uszanujmy decyzję: „Proszę bardzo, ale jak pan pamięta, podstawowa kuracja to co najmniej 3-4 miesiące, a więc w przyszłym miesiącu wrócimy do tej rozmowy, a te 17,5zł, które dziś pan przepłacił między ceną detaliczną, a 10% zniżki, przy drugim Alveo zwrócę panu

na poczet opłaty rejestracyjnej.” Nasz rozmówca usłyszał, że zdeponował u nas swoje pieniądze, że chcemy coś mu zwrócić, bo przecież marża nie jest naszym celem. Często przy drugiej sztuce, on faktycznie zrozumiał, o co chodzi w programie zniżek. My naszą postawą powodujemy, że albo grupa konsumentów się rozrasta, albo jesteśmy tylko dobrymi sprzedawcami Alveo. Jeżeli powiedział, że chce pić w cenie ze zniżką, wyjmijmy umowę: „Potrzebuję pana imię, nazwisko i numer PESEL”. Człowiek wyciąga dowód i tak się kończy rozmowa. Nie bójmy się zadać pytania, bo nie pytając nie poznamy odpowiedzi. I nauczymy się podstawowej rzeczy – szanujmy decyzje innych. Wtedy jest szansa, że oni też nas uszanują i w przyszłości będą naszymi partnerami.

■ Opracowała  
Katarzyna Mazur

**Cena detaliczna: 175 zł**

**Start z AKUNĄ: 60 zł**

#### Program zniżek

1-3 szt.	10%	157,50 zł
4-11 szt.	20%	140,00 zł
12-31 szt.	25%	131,25 zł
32-więcej	30%	122,50 zł
Lider i wyżej, Senior Dystrybutor	40%	105,00 zł

#### Wyjątki

Jednorazowo 20 szt.*	30%	122,50 zł
Jednorazowo 60 szt.	35%	113,75 zł

\* – dotyczy Triangle