



Zmieniłam sposób myślenia

Co jest ważne w pracy zawodowej?

Dla mnie bardzo istotne jest to, aby działać w zgodzie ze sobą, aby móc się rozwijać i być kreatywnym. Swoją karierę zaczęłam od pracy na etacie, byłam przedszkolanką. Lubiłam dzieci, praca sprawiała mi przyjemność, ale przeszkadzały mi ograniczenia. Buntowałam się, że nie mogę nic zmienić. Szybko awansowałam, zostałam dyrektorem przedszkola i myślałam, że będę miała większą szansę działać. Niestety szanse były takie same, tylko więcej obowiązków i odpowiedzialności. Już wtedy wiedziałam, że aby nie mieć ograniczeń i móc decydować o własnym losie, muszę pracować samodzielnie. Miałam 25 lat, kiedy założyłam własną działalność, było bardzo dużo pracy, ale już mniej ograniczeń. Miałam większy wpływ na to, ile godzin będę pracować, ale wolnego czasu dla siebie miałam niewiele. Wpadłam w wir pracy. Nie miałam kiedy wyjechać na urlop, ani zająć się domem. Nie miałam możliwości rozwoju intelektualnego, wciąż robiłam to samo.

Jak to możliwe, aby popaść w monotonię we własnej firmie?

Kiedy ktoś zaczyna, to jest pełen optymizmu i energii. Pomysły wpadają do głowy jeden za drugim. Niestety, wkrótce okazało się, że i tu nie wszystko zależy ode mnie. Pracowałam w branży odzieżowej. To bardzo ciekawe, ale na kreatywne działania mogłam poświęcić tylko część czasu. Resztę pochłaniała proza życia. Cały czas robiłam to samo, przewieźć towar, sprzedać, przeliczyć pieniądze. Musiałam nie tylko śledzić najnowsze trendy w modzie, ale przede wszystkim być

na bieżąco w ciągle zmieniających się przepisach.

To chyba nie jest łatwe?

To nie jest kwestia stopnia trudności. Można dać z siebie wszystko, a to i tak nie wystarcza. Zmieniały się nie tylko przepisy, ale również sytuacja rynkowa. Firma funkcjonowała coraz gorzej, pomimo moich wysiłków i starań – pracowałam po szesnaście godzin dziennie. Koszty przewyższały dochody, zatrudniałam bardzo wielu pracowników. Gdy zmieniły się przepisy, błyskawicznie urwał się rynek zbytu, uszyte rzeczy zalegały w magazynach. Już po dwóch miesiącach magazyny były pełne. Nie mogłam sprzedać towaru, więc ludzie nie mogli dostać wypłaty, a urzędy podatku, bo nie było mnie na to stać. Podjęłam decyzję o zamknięciu zakładu.

Trudno zamknąć firmę, którą się samemu zbudowało?

Najtrudniej było podjąć decyzję, bo prowadziłam tę firmę przez dziesięć lat. Ale gdy już zdecydowałam o zakończeniu działalności, musiałam po prostu pogodzić się z konsekwencjami, jakie się z tym wiązały. Należało zapłacić podatek od majątku, który zgromadziłam przez lata pracy; to nieruchomości, maszyny, samochody. A pieniędzy brakowało. Pracownicy dostali część wypłat w materiałach, w maszynach, sprzedałam budynki, na które już czekał komornik.

Czy udało się pani przez 10 lat prowadzenia własnej firmy zabezpieczyć przyszłość?

Nie. Pieniądze, które odłożyłam, prędzej czy później musiałam przeznaczyć na firmę na koszty, albo inwestycje. Łudziłam się, że kiedy firma zarobi więcej,

zaczęłam odkładać. Ale nigdy nie udało mi się uzupełnić tego, co wzięłam z oszczędności, bo wydatki w firmie były bardzo duże.

Zamknęła pani firmę i zaczęła szukać źródeł dochodu, które nie wymagają inwestycji. Dlaczego?

Porażka, która mnie spotkała, bardzo mi doskwierała. Bałam się, że znowu coś rozkręcę, zainwestuję duże nakłady, sytuacja się powtórzy. Jednak musiałam

Nie. Cały czas szukałam dalej. Ale dobrze czułam się na spotkaniach. Choć w tamtych czasach MLM nie dał mi zabezpieczenia finansowego, to wychodzenie do ludzi miało na mnie zbawienny wpływ. Wcześniej robienie prezentacji w domu kojarzyło mi się z domokrądcą, ale zrozumiałam, że to nieprawda. Przekonałam się, że dobre produkty są rozprowadzane drogą spotkań, że trzeba polecać je znajomym, bo

Grażyna Sarnecka – w Akunie na pozycji Vice Presidenta – przez osiem lat pracowała w sprzedaży bezpośredniej. Gdy rozpoczęła współpracę z Akuną, najtrudniej było jej zmienić nawyki z poprzedniej firmy.

się przemóc. Był rok 1996, potrzebowałam pracy, aby utrzymać rodzinę, dom. Bałam się zaciągać kredyty, więc doszłam do wniosku, że najlepszym rozwiązaniem będzie biznes bezinwestycyjny. Zaczęłam szukać, rozwieszałam ogłoszenia na tablicy ogłoszeń. Ktoś zaproponował pracę w systemie MLM. Firma i produkty były bardzo dobre. Ja nie rozumiałam jednak, że mogę zarabiać nie sprzedając, a budując rynek konsumentów. Przecież byłam handlowcem, nie widziałam możliwości zarobienia bez marży. W związku z tym wzięłam produkt, który był bardzo dobry i jeździłam z nim po ośrodkach, po hotelach. Zarabiałam na sprzedaży, nikomu nie proponowałam współpracy, bo wydawało mi się, że na tym tracę. Miałam pracę, ale efekty z niej nie były duże, bo skupiałam się na marży.

Czy zarobek ze sprzedaży pozwolił pani na spokojne życie?

taka reklama jest najbardziej skuteczna i wiarygodna. Na jednej z takich prezentacji dowiedziałam się o istnieniu wielofunkcyjnego urzędzenia, które zafascynowało mnie tak, że przez osiem lat bardzo intensywnie pracowałam, rozprowadzając je w systemie bezpośredniej sprzedaży. Odnalazłam się w tej pracy. Robiłam prezentację i zarabiałam na marży, czyli tak jak wcześniej, tylko w innych okolicznościach. Mogłam również dostawać wynagrodzenie za wyszkolenie pracownika, ale uważałam, że to mi się nie opłaca, bo sama buduję dla siebie konkurencję. Ten pracownik przecież pozbawiłby mnie klientów.

Skoro do wszystkich starała się pani dotrzeć sama, praca była ciężka...

Wykonywałam 30-40 prezentacji miesięcznie. Łączenie z przygotowaniem produktu jedna prezentacja zajmowała około sześć godzin dziennie. Taka intensywna praca dawała



mi satysfakcję i komfort finansowy, chociaż pieniądze wydawałam na bieżące potrzeby. Nie miałam jednak czasu na zastanowienie się, co będzie dalej. Przybywało mi lat, a ubywało zdrowia. Urządzenie, które sprzedawałam, było ciężkie, a sama prezentacja wymagała, abym przez trzy godziny stała. I w pewnym momencie zorientowałam się, że wejście na trzecie piętro z tym urządzeniem jest wysiłkiem ponad moje możliwości.

Jak doszło do spotkania z Akuną?

Byłam wyczerpana, czułam się coraz gorzej. Lekarz powiedział mi, że mam gościec stawowy. Ograniczyłam pracę, zaczęłam zażywać tabletki, pojechałam do sanatorium. Wiosną 2003 roku Mariusz Biskupski zaprosił mnie na spotkanie w sprawie współpracy

z pewną firmą. Nie znaleźmy się wcześniej, moja koleżanka przedstawiła mnie jemu, jako osobę bardzo operatywną, a on właśnie takiej szukał. Nie byłam zainteresowana jego propozycją, ale w trakcie spotkania rozmawialiśmy na temat zdrowia i terapii naturalnych, które bardzo mnie interesowały. Jakiś czas później zadzwonił jeszcze raz.

Odmówiła pani?

Nie miałam ochoty na kolejne spotkanie, zgodziłam się dla świętego spokoju. Jako miejsce spotkania wyznałyłam restaurację (fast food), pomyślałam, że mój syn przynajmniej zje hamburgera. Na spotkanie przyszedł również Marek Wawrzeńczyk. Gdy postawił na stole butelkę preparatu Alveo, stwierdziłam, że już wszystko o nim wiem i nie jestem zainteresowana kupnem produktu. O Alveo

słyszałam wcześniej. Koleżanka dała mi broszurę. Przeczytałam ją sumiennie, ale uznałam, że mam jeszcze za mało chorób, żeby to pić. Mimo namowy i tego, że chciała mi sprzedać preparat taniej, poza planem marketingowym, odmówiłam.

Nie interesowała pani profilaktyka?

Nie rozumiałam działania preparatu. Marek Wawrzeńczyk szybko uświadomił mi, że nie dostałam właściwej informacji na temat Alveo. Gdy w trakcie spotkania powiedział, że preparat daje możliwość usunięcia przyczyn chorób, które uważane są za nieuleczalne, takich jak gościec stawowy, zgodziłam się spróbować. Wzięłam jedną butelkę, ale byłam trochę niezadowolona, bo koleżanka proponowała mi dużo niższą cenę. Zapoznałam

się jednak z programem zniżek i dowiedziałam się, że mogę pić Alveo za darmo. Po czterech dniach czułam się lepiej, rzadziej wstawałam w nocy, ręce mniej bolały i cierpły. Na kolejnym spotkaniu nabyłam kilka preparatów dla rodziny i znajomych. Wzięłam butelki i chciałam sprzedawać je przy okazji, robiąc to, co do tej pory. Gdy ktoś nie kupił ode mnie urządzenia, na którym miałam większą marżę, proponowałam preparat. Marek tłumaczył mi, że praca w Akunie nie polega na sprzedaży, tylko na przekazywaniu informacji, ale nie wierzyłam, że można w ten sposób zarobić pieniądze na utrzymanie rodziny. Trudno było mi to sobie wyobrazić.

Jednak zdecydowała się pani zrezygnować z poprzedniego zajęcia. Dlaczego?

Widziałam efekty działania preparatu, a poza tym ta praca była lżejsza. Łatwiej mi było zapakować butelkę preparatu do bagażnika niż urządzenie, które sprzedawałam. Przez moją chorobę straciłam do tamtej pracy zapał.

Czym różni się współpraca z Akuną od sprzedaży bezpośredniej?

Przede wszystkim tym, że w Akunie raz wykonana praca przez cały czas przynosi efekty. Wciąż mnie to zaskakuje. W sprzedaży bezpośredniej praca kończyła się wynagrodzeniem i trzeba było szukać następnego klienta. I choć praca sprawiała mi dużą przyjemność, nie mogłam sobie pozwolić na zwolnienie tempa. Zarobione pieniądze wydawałam na bieżąco. Sprzedając produkt starałam się, aby człowiek mnie polubił, bo chciałam, aby dokonał zakupu. Gdy transakcja doszła do skutku, nadal chciałam, aby polecił mnie swoim znajomym. Korzyści mojego klienta były niewielkie w porównaniu z tym, jakie możliwości daje Akuna. Tutaj również pracujemy w oparciu o relację z drugim człowiekiem, ale oboje mamy z tego korzyści.

Na prezentacji ktoś mówi „nie”. Co to oznacza w Akunie, a co znaczyło w bezpośredniej sprzedaży?

Tutaj cała konstrukcja planu marketingowego jest zupełnie inna. Nie szukam wielu klientów, potrzebuję znaleźć kilka osób chętnych do współpracy, na początek nie więcej niż trzy. Im poświęcam czas, dlatego jeśli ktoś mówi mi „nie”, szanuję jego decyzję i tym samym poświęcam więcej czasu dla ludzi, którzy mówią „tak”. Nie odczuwam tego jako porażki. Poza tym, każde spotka-

nie to nauka, wyciąganie wniosków, dzięki temu mogę praktykować. W bezpośredniej sprzedaży, jeśli usłyszałam „nie”, miałam zły humor, bo musiałam udawać, że wszystko jest w porządku. Jeśli klient powiedział mi „nie”, nie dostawałam marży, na której mi zależało.

Co musiała pani zmienić w sobie, żeby odnieść sukces w Akunie?

Najwięcej czasu zajęła mi zmiana sposobu myślenia. Musiałam oduczyć się nawyków, które pozostały z poprzedniej pracy. Na początku sama rozwoziłam preparat. Doszło do tego, że brakowało mi czasu, aby dotrzeć do wszystkich klientów. W końcu zmieniłam sposób działania. Zająłam się współpracą z kilkoma osobami, które chciały zająć się Akuną zawodowo. Pracujemy razem, przekazuję im wiedzę i pomagam wystartować. To daje mi ogromną satysfakcję. Nie ma między nami konkurencji.

Czy to relacje między ludźmi się zmieniają?

W Akunie najważniejszy jest człowiek i jego potrzeby. Idąc na spotkanie staram się skupić na tym, czy to, co proponuję, może pomóc tej osobie. W odzyskaniu zdrowia lub poprawie kondycji finansowej. Ale nie zawsze o to chodzi, dla wielu osób najważniejsza jest możliwość powrotu do aktywnego życia. Akuna daje wiele możliwości, ale tylko dla tych, którzy chcą. Więc tak naprawdę skupiam się na potrzebach innych. W poprzedniej pracy skupiałam się na swoich potrzebach, czyli na marży. Musiałam utrzymać rodzinę. Teraz również zarabiam, ale tylko wtedy, gdy pomogę ludziom korzystać z Alveo, jak najtaniej lub gdy ułatwię im start zawodowy w Aku-

nie. Rozpoznanie potrzeb człowieka jest podstawą skutecznego działania. A to daje szansę na pracę w czystych relacjach z ludźmi.

Co jeszcze zmieniło się w pani życiu dzięki współpracy z Akuną?

Przede wszystkim mam czas dla moich dzieci. Wcześniej byłam zmęczona, widziałam je głównie wieczorami. Pytałam: „Jak w szkole?” i tłumaczyłam im, że po to tak ciężko pracuję, żeby miały lepiej. Żeby mogły się uczyć, zdobyć jakiś zawód, żeby nie musiały męczyć się tak jak ja. Teraz możemy nadrobić zaległości, co daje mi poczucie szczęścia i dodatkową satysfakcję.

Czy dziś ma pani zabezpieczoną przyszłość?

Pracując na etacie, czy prowadząc swoją firmę, często zastanawiałam się, na jak długo jeszcze starczy mi sił, co będzie dalej? Dziś czuję się bezpieczna. Po trzech latach pracy w Akunie mam zabezpieczoną przyszłość. Wierzę w siebie i patrzę na innych przez pryzmat ich możliwości, a nie ograniczeń. Tutaj spotykam się z ludźmi, którzy są otwarci i wierzą w to, że mogą wziąć życie w swoje ręce. Pomagam im rozwinąć skrzydła. Rozumiem, co czują. Chcą walczyć o swoje marzenia. Tak jak ja to kiedyś zrobiłam. Miałam odwagę, a teraz życie odplaca mi za nią z nawiązką. Mam wspaniałą pracę, realizuję marzenia, a niedawno odzyskałam również wiarę w miłość. Spotkałam człowieka, który jest nie tylko wspaniałym partnerem w życiu, ale również podziela moją zawodową pasję. Wspólnie pracujemy, co jeszcze bardziej nas zbliża.

■ Rozmawiała Weronika Kasprzak

Grażyna Sarnecka

pochodzi z Zakliczyna koło Tarnowa. Z wykształcenia jest nauczycielką nauczania początkowego i przedszkolanką. W zawodzie pracowała tylko cztery lata, ponieważ nie mogła znieść ograniczeń, z którymi stykała się na każdym kroku. Przeszkadzało jej to, że dzieci nie mają w przedszkolu rzeczywistych możliwości rozwoju. Gdy awansowała na dyrektora tego przedszkola, nadal borykała się z ograniczeniami, ale jej odpowiedzialność wzrosła. Uznała, że dalsza praca w tym miejscu nie ma sensu. Zaczęła własną działalność. Najpierw prowadziła sklep odzieżowy, potem hurtownię. W końcu otworzyła zakład krawiecki, zatrudniając pięćdziesiąt osób. Kiedy z powodu zmiany przepisów gospodarczych firmie groziło bankructwo, zamknęła ją i postanowiła poszukać działalności bezinwestycyjnej. Przez osiem lat pracowała w sprzedaży bezpośredniej. Osiągała dobre efekty, ale odbywało się to kosztem jej zdrowia i relacji z dziećmi (Kasi – 27 lat, Agnieszki – 23 lata i Amadeusza – 12 lat). W sierpniu 2003 roku rozpoczęła współpracę z Akuną, trzy lata później, w marcu 2006 roku, uzyskała nominację na pozycję Vice Presidenta. Dziś jest spokojna o przyszłość swojej rodziny.