

ALVEO ZMIENIŁO NASZE ŻYCIE



Cybulscy znowu cieszą się pełnią życia.

Córka Ryszarda Cybulskiego była ciężko chora, do jego domu niemal pukał komornik, a on nie miał pracy. Wyszedł z tarapatów dzięki Akunie. Mała Ala poczuła się lepiej, a problemy finansowe odeszły w niepamięć. Dziś Ryszard ma pozycję Dyrektora Sieci Krajowej, a jego struktury są w całej Polsce.

Życie Ryszarda Cybulskiego było uporządkowane i spokojne. Szczęśliwy mąż i ojciec trojga dzieci. W pracy też się realizował – prowadził szkołę języka angielskiego, a jednocześnie był asystentem dyrygenta w Chórze Politechniki Szczecińskiej. Gdy nagle cały ten poukładany świat legł w gruzach. Najmłodsze dziecko Ryszarda i Basi – Alicja zachorowała na anginę. Był rok 1993, dziewczynka miała niespełna dwa latka. Po kilku tygodniach wysoka temperatura wciąż utrzymywała

się, a mała zaczęła cierpieć na bóle stawów, płakać po nocach, puchły jej kolana i dłonie. Diagnoza brzmiała jak wyrok – dziecko zachorowało na gościec.

– Jeździliśmy po szpitalach, sanatoriach, bioenergoterapeutach i salach rehabilitacyjnych. Nie przespaliśmy ani jednej nocy, bo małą budził silny ból. Najgorsza była bezsilność. Patrzyliśmy, jak cierpi i mimo wszelkich starań, nic nie mogliśmy zrobić – mówi ze smutkiem Ryszard.

Wiedział, co to ból, w dzieciństwie stracił w wypadku obie nogi, a później oko. Teraz nie mógł znieść myśli, że cierpi jego dziecko.

Depresja i długi

Postanowili zmienić małą 40-metrowe mieszkanie na piętrze, by Ala, która już wówczas miała trudności z chodzeniem, mogła swobodnie wychodzić na świeże powietrze. Całe oszczędności wydali na kupno i uzbrojenie działki w Jezierzycach pod Szczecinem. By budować dom musieli zaciągnąć kredyt, ogromne kwoty pochłaniała też rehabilitacja i leki dla

Ali. W tym czasie Ryszard dostał intratną posadę w firmie ubezpieczeniowej, stać go było na spłacanie rat kredytu i dalsze inwestowanie w dom. Nagle wszystko się zawaliło. Ryszard z dnia na dzień został zwolniony z firmy. Jeszcze nie zdążył odetchnąć po szoku, a stan zdrowia Ali gwałtownie się pogorszył – dziewczynka nie mogła już chodzić, cierpiała na silne migreny. Tymczasem dom stał wybudowany do połowy, a w banku czekały na spłatę raty kredytowe.

– Rysiu popadł w depresję. Całymi dniami siedział i nic nie robił – wspomina Basia.

Żeby ratować nie zadaszony dom przed zniszczeniem, sprzedali mieszkanie. Oszczędności powoli się kończyły, w końcu rodzina popadła w ogromne długi.

Butelka na stole

Kiedy wydawało się, że lada dzień do drzwi Cybulskich zapuka komornik, nagle splot fatalnych wydarzeń został przerwany. W listopadzie 2001 roku Rysia odwiedził kolega, Janusz Gabryńewski. Towarzyszyli mu Rafał Rejsiński oraz Bogusław Dudzik, Wiceprez z firmy Akuna. Pokazali mu ziołowy preparat „Alveo” i wytłumaczyli, że może on nie tylko pomóc jego córce, ale również stać się antidotum na jego problemy finansowe.

– Siedzieli przy stole i proponowali mi pomoc, a ja uparcie ją odrzucałem. Znałem Jasia od lat, nie raz sobie pomagaliśmy. Raptem tydzień wcześniej przyniósł mi pieniądze na leki dla mojej córeczki, a mimo to nie potrafiłem mu wtedy zaufać. Obawiałem się kolejnego nieudanego eksperymentu ze sprzedażą sieciową – wspomina Ryszard.



Rodzina jest dla nich najważniejsza



Kasia i Piotr przeżyli się dzięki Akunie

Koledzy wyszli wtedy zniechęceni odmową Ryszarda, ale zostawili mu na stole butelkę ziół, za darmo. Stała tam jeszcze 3 miesiące.

Pierwsza przespana noc

Basia spróbowała „Alveo” właściwie z ciekawości. Zioła były smaczne, więc zaproponowała je Ali, wciąż nie wierząc w ich uzdrawiające właściwości. Po dwóch tygodniach zauważyła szokujące zmiany – dziewczynka zaczęła swobodnie chodzić, przestały jej sztywnieć nogi i ręce, trzymała prosto głowę, choć od miesięcy ta pozycja sprawiała jej ból, ustąpiły też migreny.

– Ta noc była najpiękniejsza w naszym życiu. Alunia ani razu nie zapłakała. Po raz pierwszy nie odczuwała bólu – wspomina Basia.

Zmiany u Ali zauważyła nawet lekarka

prowadząca, zaś po przeczytaniu składu Alveo, poleciła dalsze stosowanie preparatu, jednocześnie zmniejszając dawki sterydów. Wtedy Ryszard podpisał umowę z firmą, ale tylko, po to, by mieć zniżkę na preparat. Wciąż miał wątpliwości – myślał, że stan Ali poprawił się dzięki rehabilitacji.

Pierwszą butelkę ziół zaproponował Tadeuszowi, swojemu przyjacielowi, który miał problemy z cukrzycą.

– Gdy jemu pomogło naprawdę zacząłem wierzyć w „Alveo” – wspomina Ryszard.

Koniec problemów finansowych

Powoli Ryszard zaczynał wierzyć, że zioła nie tylko pomagają jego córce, ale mogą też pomóc jemu w rozwiązaniu problemów finansowych. W maju sprzedał już 10 butelek specyfiku, a pod koniec czerwca został liderem – sprzedał 60 butelek Alveo. W sierpniu dostał pierwszą poważną wypłatę – ponad 4 tys. zł, a Basia stawiająca pierwsze kroki w interesie zarobiła 1,5 tys. zł. Dziś Basia i Ryszard zarabiają razem około 30 tys. zł miesięcznie. Spłacają raty kredytów i są spokojni o swoją przyszłość. Oboje jeżdżą samochodami refinansowanymi przez firmę Akuna. W „interese” pomagają też obaj synowie Piotr i Maciek, dziewczyna Piotra – Kasia, nawet dwunastoletniej Ali udało się namówić wujka do współpracy z firmą.

– Jestem rotarianem i moim mottem jest: „Ten dostaje najwięcej, kto daje najwięcej”. Prawdziwą radość daje mi świadomość, że mogę pomagać innym ludziom. Tak, jak do mnie pomocną dłoń wyciągnęli przyjaciele. Dziś jestem silny i wierzę, że wszystkie problemy zostały zażegnane na zawsze – mówi pewnym głosem.

Anna Szulc



Samochody są dla całej rodziny.

Pierwsze kroki w biznesie

Ryszard Cybulski radzi tym, którzy stawiają pierwsze kroki w Akuna:

- nim zaczniemy proponować produkt, sami musimy się do niego przekonać i mieć absolutną pewność, że jest dobry i skuteczny;
- znaleźć autentyczną historię osoby, której preparat pomógł;
- produkt proponować osobom wrażliwym na ludzkie problemy, bo tylko one naprawdę rozumieją, że może pomóc nie tylko im;
- podczas rozmów nie naciskać potencjalnego klienta, mówić spokojnie i rzeczowo;
- uświadomić rozmówcy, że jesteśmy u niego po to, by pomóc mu rozwiązać jego problem;
- jeżeli rozmówca ma obiekcje – rzeczowo odpowiadać na jego pytania i wątpliwości;
- rozmowa nie powinna trwać więcej niż 15 min.

(AS)



Wyzdrowiałem dzięki „Alveo”

Pięć lat temu Tadeusz Stachowski, ekonomista ze Szczecina zachorował na zapalenie trzustki. Konsekwencją choroby była cukrzyca. Musiał zacząć żyć mniej intensywnie,

przejsz na dietę, co kilka godzin mierzyć poziom glukozy we krwi i robić zastrzyki z insuliny.

Z pomocą przyszedł mu przyjaciel – Ryszard Cybulski. Zaproponował preparat ziółowy „Alveo”. Tadeusz pomyślał, że zioła jeszcze nikomu nie zaszkodziły. Jednak po tygodniu zauważył, że poziom cukru gwałtownie spadł.

– Przed kuracją wstrzykiwałem sobie 80 jednostek insuliny dziennie, teraz – zaledwie 30. Pomiary cukru wykonuję dwa razy dziennie. Po badaniach lekarka stwierdziła, że z takim zdrowiem mógłbym lecieć w kosmos – cieszy się Tadeusz.

Ma też więcej siły, łatwiej się koncentruje, szybciej podejmuje decyzje i nie ma nadkwasoty. Razem z żoną Ewą zajął się też sprzedażą preparatu.



Alveo to nasza szansa na przyszłość.

Czym jest sukces mówi Maciej Jasiński, student prawa ze Szczecina:

Osoba niepełnosprawna, poruszająca się na wózku inwalidzkim,

ma w naszym kraju niewielkie perspektywy znalezienia pracy. Oboje z moją żoną rozpaczliwie szukaliśmy finansów na przeżycie, by móc skończyć studia. Wtedy z pomocą przyszedł nam Rysiu Cybulski. Zaproponował wejście w biznes z Akuną i zasponsorował zakupy pierwszych butelek. Już po tygodniu mieliśmy dochody ze sprzedaży trzech butelek. Co miesiąc wpływy rosły. Uwierzyłem, że też mogę odnieść sukces i samodzielnie zarobić na utrzymanie. Świadomość, że komuś pomagam jest dla mnie największą radością. Akuna kojarzy mi się z samorealizacją. Moim marzeniem jest dotrzeć na Mont Everest i przepłynąć Pacyfik. Ania marzy o domu. Może już wkrótce zrealizujemy nasze marzenia. (AS)