

W branży sprzedaży bezpośredniej i marketingu sieciowego działa znacznie mniej mężczyzn niż kobiet. Obecnie w Polsce mamy w tym segmencie ok. 700 tys. menedżerów, w tym ok. 90% z nich to kobiety. Damy we współpracy z firmą DS lub MLM poszukują także całkiem innych atrybutów niż mężczyźni. W większości porzeczają na korzystaniu z rabatów, które otrzymują na produkty i bardziej wykorzystują je na potrzeby własne.

Biznes w MLM Pieniądże lubią liderów

MACIEJ MACIEJEWSKI

Faceci znacznie częściej zauważają w branży sprzedaży bezpośredniej i marketingu sieciowego możliwość zbudowania dużego biznesu, przy małym wkładzie funduszy własnych. Ich charyzma i zaangażowanie w pracę nad stworzeniem prężnego, zapewniającego dochód pasywny przedsięwzięcia, widać gołym okiem choćby podczas nominacji na wyższe stanowiska we wszystkich firmach MLM.

Po mieczu, czy po kądzieli?

To jednak mężczyźni budują większe, stabilne struktury i otrzymują wyższe prowizje. Wśród osobników płci męskiej mamy zdecydowanie więcej prawdziwych liderów MLM. Tak się składa, że największymi, najbardziej dzisiaj pamiętanymi liderami wszechczasów, którzy ponad wszystko kochali współzawodnictwo, a swoimi działaniami rozpalili wyobraźnię pokoleń, byli faceci. Czy jest ktoś, kto nie słyszał o Aleksandrze Wielkim i Napoleonie Bonaparte? Ktoś nie zna nazwiska Sobieski? Albo Piłsudski? Gates lub Buffet?

Statystyki nie kłamią

Oczywiście wśród kobiet także zdarzały się jednostki, ale jakby nie było, to zawsze mężczyzna czuł się



Na zdjęciu od lewej stoją: Zbigniew Gawłowski z FM GROUP, Bernard Jastrzębski z Oriflame Poland, Marek Wawrzeńczyk z Akuna Polska, Norbert Rekowski z EuCO oraz Marek Gudaniec z Herbalife Polska

odpowiedzialny za przyniesienie zwierzyny do domu, żeby zapewnić swojej rodzinie pożywienie i ciepłą odzież. To faceci chodzili na polowania, podtrzymywali ogień, a jak trzeba było – bronili swoich osad przed najeźdźcami, lub w inną stronę, zdobywali odległe kraje. Jak widać z różnorodnych badań naukowych, charyzma przywódcy odziedziczona w genach, tradycjach i kulturach, została im do dziś. Niby mamy równouprawnienie, kobiety mogą robić karierę kiedy chcą i w jakiej dziedzinie tylko zapragną, jednak to mężczyźni

dominują w sporcie, polityce, biznesie... Wystarczy zapoznać się z listą 100 najbogatszych ludzi w Polsce według tygodnika „Wprost” za rok 2008. Ile znajdziemy na niej kobiet? Raptem 3. W tym Kulczyk Grażyna, której z powodu inwencji twórczej męża raczej liczyć nie wypada. Przedstawiamy sylwetki pięciu mężczyzn, którzy kiedyś zaplanowali sobie coś konkretnego, wytyczyli cele i uparcie do nich dążą. Dlaczego w czasie przyszłym? Znam ich i gwarantuję, że nie powiedzieli jeszcze ostatniego słowa.

Bernard Jastrzębski – Oriflame Poland

Ma 36 lat. Pochodzi z Głogowa na Dolnym Śląsku. Od roku mieszka w Ślawie, przepięknej miejscowości turystycznej w woj. lubuskim. Ukończył Wyższą Szkołę Humanistyczno-Ekonomiczną w Łodzi na kierunku zarządzanie zasobami ludzkimi. Obecnie kontynuuje edukację w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu na kierunku trener biznesu: – W branży MLM działam razem z żoną Grażyną, z którą mamy trójkę wspaniałych dzieci – córkę Natalię i dwóch chłopców, bliźniaków – Jakuba i Bartosza. Oriflame to szwedzki koncern, producent naturalnych kosmetyków, a ostatnio również suplementów diety. W tym roku minęło 16 lat od czasu, kiedy podjąłem decyzję o współpracy z firmą. Uważam, że był to jeden z najlepszych wyborów, jaki dokonałem w życiu. Właściwie nigdy nie pracowałem inaczej. Zanim związałem się z Oriflame, szukałem sposobu na start w dorosłe życie. Byłem świeżo upieczonym absolwentem Technikum Mechanicznego w Głogowie. Choć byłem wtedy młody, jedną rzecz wiedziałem na pewno:

Nigdy nie będę pracował w swoim zawodzie. A przede wszystkim w normalnej firmie na etacie.

Kocham życie i konsumuję je łakomie. Uwielbiam sport, z którego czerpię inspirację do pracy. Uprawiam aktywnie koszykówkę, siatkówkę, badminton, jeżdżę na nartach i gram regularnie w tenisa. Energię pobieram również z mojej wielkiej pasji, którą jest nurkowanie. Moją życiową dewizą jest sentencja, którą usłyszałem u progu zawodowej kariery: „Prawdziwym bogactwem jest stan umysłu”. Mając na uwadze to zdanie, regularnie dostarczam pożywienia moim szarym komórkom. Kocham książki, muzykę, dobre kino oraz teatr.

Branżę MLM poznałem dzięki mojej żonie, która najpierw usłyszała o tej formie zarobkowania od swojej szkolnej koleżanki a potem namówiła mnie. Początkowo była to dla mnie forma zarabiania drobnych kwot, które

stwarzały mi możliwość dostarczania sobie małych przyjemności typu zakup płyt czy książek. Po kilku miesiącach współpracy, kiedy poznałem ten biznes lepiej, dostrzegłem, iż jest to dla nas szansa na start w dorosłe życie. Podjąłem decyzję i postawiłem sobie pierwszy ambitny cel.

Jestem szczęściarzem. Trafiłem na solidnego partnera. Taką właśnie firmą jest Oriflame. Atrakcyjna, nieustannie rozwijana oferta, doskonałe wsparcie reklamowe, rzetelny i uczciwy plan marketingowy, a to wszystko poparte rozpoznawalną i dobrze kojarzoną marką. W ciągu kilkunastu lat pracy uczestniczyłem w wielu międzynarodowych konferencjach, poznając świat od Afryki po Azję. Poznałem niezwykle ciekawych networkerów z tak egzotycznych krajów jak Chiny, Wietnam, Malezja czy Sri Lanka. Należę do grona top liderów Oriflame, którzy mają wpływ na strategię firmy w Polsce. Mimo, iż pracuję w tym biznesie wiele lat, wciąż zajmuję się rekrutacją. Lubię to. Jednak największą satysfakcję daje mi praca nad rozwojem nowych liderów i obserwowanie, jak zmienia się jakość ich życia.

Mam charakter sportowca. Uwielbiam wyzwania i walkę o wynik. Taką możliwością również stwarza mi network. Praca w tym systemie to przede wszystkim wolność i niezależność. To prawdziwa przyjemność, gdy spogląda się w lustro i widzi się w nim twarz pozytywnie nastawionego, własnego szefa. Jednak najważniejszą cechą jest tutaj poczucie bezpieczeństwa wynikające z możliwości korzystania z pasywnego dochodu. Spore poczucie komfortu stwarza świadomość, iż dzięki sieci, którą stworzyłem, mogę liczyć na systematyczne wpływy na moje konto. Nawet w sytuacji, gdy aktywnie nie będę uczestniczył w dalszym rozwoju biznesu. Z tego faktu wypływa również kolejny aspekt, który jest dla mnie niezwykle ważny. To dziedziczenie sieci. Dużo podróżuję. Spokojem napawa mnie fakt, iż jakość życia mojej rodziny nie zmieni się, nawet gdy mnie zabraknie.

MLM stał się dla mnie sposobem nie tylko na poważny biznes, ale przede wszystkim stylem życia. Warunkiem jest jednak współpraca z rzetelną i sprawdzoną korporacją

i dobra opieka osoby, która nas wprowadziła. Najważniejsze jest własne nastawienie. Jedyne co musisz zainwestować, aby ten biznes mógł Ci się udać, to Twój czas i wytrwałość w dążeniu do celu. MLM to specyficzny rodzaj działalności gospodarczej. Jest ona w dużej mierze oparta na emocjach. Uważam jednak, że bardzo istotne są tu również kompetencje i umiejętności, które nieustannie należy rozwijać, aby osiągnąć cel. Po pierwsze zadaj sobie pytanie: po co to robię? Co chcę osiągnąć i jaka nowa jakość pojawi się w moim życiu, kiedy to osiągnę? Jakie koszty jestem w stanie ponieść, aby tego dokonać? Po drugie sprawdź, czy firma, z którą się zamierzasz związać, jest uczciwym i liczącym się graczem na rynku. Czy ma unikalny produkt. Po trzecie, czy osoba, która zaproponowała Ci ten biznes jest właściwym kandydatem na Twojego biznesowego partnera. Pamiętaj również, że biznes MLM nie rozwija się sam. Wymaga systematycznej mądrej pracy, cierpliwości, wiary w ludzi i odporności na porażki.

Osiągnąłem już w życiu bardzo wiele. Wspaniała rodzina, dom pod lasem, egzotyczne podróże i dobra pozycja w firmie. Cieszę się, że mam również coś, czego nie posiadają prowadzący tradycyjne biznesy. Czas, aby korzystać z uroków życia. Wciąż mam wiele marzeń, które czekają na realizację. W moim zespole jest jeszcze kilka osób, którym chcę pomóc w rozwoju i osiągnięciu awansu. Zamierzam ukończyć uczelnię, na której pogłębiam swą edukację i rozpocząć kolejne studia. Obecnie jestem na etapie przygotowywania projektu, który mam nadzieję pomoże całej branży, a przede wszystkim jej liderom. Za wcześniej jednak aby mówić o szczegółach.

Marek Wawrzeńczyk – Akuna Polska

O Marku, wiceprezydencie Akuny, pisaliśmy w „Network Magazynie” już ponad 4 lata temu. Ale rzeczy, których ten człowiek dokonał w ostatnim czasie, zasługują na przypomnienie jego sylwetki, charyzmy i zaprezentowanie nowych osiągnięć.

W Akunie działa od marca 2003 roku. Kiedy zaczął dynamiczną pracę w MLM jego życie zmieniło się pod

wieloma aspektami. Z jednej strony pojawiły się dobre dochody i prestiż, lecz z drugiej zauważył problemy – brak ruchu i czasu na uprawianie sportu, nieregularne jedzenie. Na efekt nie trzeba było długo czekać. Waga podskoczyła z 88 do 106 kg i pomimo swoich 43 lat odczuwał brak kondycji. To wtedy robiono mu zdjęcie, które ukazało się w NM. A teraz? Spójrzcie sami! Nie ten facet... Jak to zrobić? – Najważniejsze jest, żeby do człowieka dotarła świadomość, iż mamy nadwagę, że jest ona zła, że nasze kości nie są skonstruowane do dźwigania zbyt dużego ciężaru. To tak, jak w przypadku alkoholików – żaden z nich nie chce się do tego przyznać. Jak sobie nie uświadomi problemu sam, to nie zacznie z tym walczyć. Przyszedł więc moment, kiedy powiedziałem stop. Praca w Akunie i zagadnienie wellness, które są bezpośrednio związane ze zdrowiem i zdrowym stylem życia, to wszystko bardzo pomogło mi podjąć tę trudną decyzję.

Ludzie, którzy pracują na własny rachunek, a więc nie są związani z instytucjami, gdzie od czasu do czasu wymagane są badania kontrolne, nie dbają o własne zdrowie i najczęściej nie robią badań. Tak było w moim przypadku. W końcu zaparłem się i poszedłem do lekarza. Wyniki nie były fatalne, ale udowodniły to, co przypuszczali znajomi. Wysoka waga ciała spowodowała problemy z podwyższonym cholesterolem i cukrem. Musiałem coś z tym zrobić. Przed współpracą z Akuną próbowałem różne diety. Całą masę diet. Diety trudne, diety mozolne, ważenie jedzenia i liczenie proporcji. Masakra. Wraz z Akuną moje życie zmieniło się diametralnie. Liczne wykłady, seminaria, zdobywanie wiedzy na temat naszego produktu oraz wellness sprawiły, że wtedy wszystko zrozumiałem – aby nastąpiły jakiegokolwiek zmiany, najpierw musimy poznać przyczyny tego, że tyjemy i mamy złe samopoczucie. Przeczytałem wiele książek o oczyszczaniu organizmu, m.in.: Michała Tombaka, Gienadija Małachowa i Iwana Nieumywakina. Zacząłem się mocno interesować zdrowym odżywianiem. Poznałem Ulę Korzakowską, z którą najpierw poprzez Akunę zaczęliśmy

współpracować, a która później nauczyła mnie, jak o siebie dbać.

Przed wszystkim rzuciłem palenie i jestem z tego powodu dumny. Obecnie nie wyobrażam sobie, że jestem u kogoś, mówię o filozofii naszej firmy i kopcę papierosa. To byłoby zaprzeczeniem idei naszego biznesu, całej filozofii, jaką reprezentuje i propaguje Akuna.

Razem z żoną zaczęliśmy biegać, grać w tenisa, ja chodzę na siłownię, a żona na fitness. Lecz radzę wszystkim, aby być cierpliwym. Konsekwentnym, ale cierpliwym. Żyjemy w takich czasach, że chcielibyśmy szybko, dużo i natychmiast. Tak się nie da. Potęgę swoich struktur w Akunie buduję 6 lat. Podobny proces powinien dotyczyć naszego organizmu. Najważniejsze, abyśmy dokładnie wiedzieli co chcemy osiągnąć i co jesteśmy w stanie zrobić w tym kierunku. W strukturach mam ok. 5 000 współpracowników. Wielu z nich zdecydowało się na zmiany, ale mimo wszystko uważam, że to za mało. Na szczęście świadomość ludzi rośnie. Ja ciągle będę robił swoje. Będę namawiał do zdrowego stylu życia i wyjaśniał, że nadwaga to nie tylko obciążenie dla naszych kości, ale zbyt często początek wielu poważnych chorób. Tak więc śmiało mogę powiedzieć, że Akuna i biznes MLM dały mi wszystko – poznaliśmy wiele ciekawych osób, stabilizację finansową i zdrowie, czyli spełnienie marzeń. Mam wielu oddanych przyjaciół, życie bez stresu i pracę, którą lubię.

Norbert Rekowski – Europejskie Centrum Odszkodowań

Norbert niebawem skończy 26 lat. Mieszka na wsi w okolicach Legnicy. Obecnie jest na etapie pisania pracy licencjackiej: – Ostatnio wszechobecnie zafundęła mną tematyka zarządzania ludźmi. Pokochałem to tak, że w każdej wolnej chwili czytam jak najwięcej literatury i

prasy poświęconej temu zagadnieniu. Oczywiście nie zapominam o aktywnym wypoczynku. Chodzę na basen, gram w siatkówkę i jeżdżę na narty. Lubię kino i dyskoteki. Chodzę do teatru, a ten w Legnicy mamy na najwyższym poziomie.

Zawsze byłem przedsiębiorczy. Już w szkole podstawowej zbierałem złom i butelki, później myłem samochody pod sklepem na wsi. Pracowałem również przy zwierzętach i byłem ratownikiem WOPR. W klasie maturalnej zacząłem pracę w restauracji McDonald's, a w wolne weekendy dorabiałem jako kelner przy obsłudze wesel. Po ukończeniu liceum spróbowałem sił w biznesie tradycyjnym i miałem nawet 4 własne restauracje. W chwili poznania firmy EuCO, której o dziwo siedziba jest 5 km od mojego domu, dowiedziałem się o możliwościach marketingu sieciowego. Do współpracy zaangażował mnie Marek Prucnal. Po dwugodzinnej rozmowie z tym człowiekiem byłem pełen energii i wizji wielkich pieniędzy.

Szybko zauważyłem, że MLM daje mi szansę nieograniczonego rozwoju. Jestem człowiekiem, który potrzebuje wyzwań, a ten system nieustannie stwarza mi coraz większe wyzwania. Kocham to.

Miesiąc temu uzyskałem stanowisko dyrektora. W chwili obecnej jestem najmłodszym dyrektorem w firmie. Moim najbliższym celem kontrolnym jest osiągnięcie pozycji dyrektora regionalnego. Zrobię to na swoje 26 urodziny. Za największe osiągnięcie w pracy uważam to, że ludzie z którymi współpracuję zaufali mi i chcą ze mną pracować.

W MLM najbardziej cenię sobie niezależność i możliwość rozwoju osobistego. Tak naprawdę, to w tej branży, jeśli ktoś chce się rozwijać, może co dzień robić nowe rzeczy. Uważam, że przez 8 lat pracy – w tym ponad 6 lat w handlu – nie nauczyłem się tyle, co przez rok w EuCO, a to oczywiście ma swoje przełożenie na

finanse. Jeżeli mówimy o tysiącach współpracowników w Twojej strukturze i dziesiątkach tysięcy złotych co miesiąc, to uważam, że mówię prawdę.

MLM jest najlepszą z możliwych dźwigni dla ludzi, którzy chcą się rozwijać zawodowo i wzmacniać finansowo.

Jaką radę dałbym wszystkim początkującym w MLM? Kiedy zaczynamy pracę w marketingu sieciowym, to cechą, jaką trzeba w

sobie wytworzyć jest wytrwałość. I nie szukajmy kwadratowych jaj na wyłumaczenie, dlaczego na początku idzie nam słabo lub nie widać wyników. W MLM trzeba długo siać, ale za to zbiory są z dnia na dzień coraz większe. Tak więc mam szerokie plany zawodowe, związane z networkiem. A w życiu prywatnym? Pragnę, aby moja cudowna i bardzo wyrozumiała narzeczona, została wreszcie moją żoną.

Marek Gudaniec – Herbalife Polska

Jak widać na załączonym obrazku, to 36 letni młodzieniec. Mieszka w Stanowicach niedaleko Wrocławia.

Zdobył wyższe wykształcenie na Politechnice Wrocławskiej. Jest żonaty od 10 lat. Ma 3 córki – Paulę 19 lat, Dominikę 9 lat i Wiktorię 6 lat. Jego żona spodziewa się 4 dziecka – tym razem, podobno, ma być wreszcie chłopak. Młody lider będzie miał na imię Maksymilian. Marek uwielbia muzykę elektroniczną i ciężkiego rock'a, filmy, książki i gry RPG z kręgu fantasy. Jest zagorzałym internautą.

– Przed działalnością w MLM pracowałem dla zachodnich firm w branży informatycznej. Byłem country manager'em i business development manager'em. Moim zadaniem było zwiększenie sprzedaży ich produktów, poszukiwanie projektów oraz rozbudowa kanału dystrybucyjnego i partnerskiego. Marketing sieciowy rozpoczęła moja żona.

Ja w tym czasie prowadziłem poważny biznes w IT. Można powiedzieć, że u szczytu swojej kariery w IT zrezygnowałem na rzecz network marketingu.

Niecały rok temu dostałem bardzo, bardzo atrakcyjną ofertę pracy w amerykańskiej korporacji w zespole realizującym strategiczne projekty na całym świecie, tzw. Global Team. Doszedłem jednak do wniosku, że cena sukcesu jaką musiałbym zapłacić – wiecznie w terenie, rozstanie z rodziną – nie są tego warte. Teraz razem z żoną pracujemy w systemie opartym na produktach firmy Herbalife. Jesteśmy na stanowisku GET Team. To 4 pozycja w 8 poziomowej hierarchii. W roku 2008 wzrost sprzedaży w stosunku do roku 2007 w naszej organizacji wyniósł ponad 220%, a rok obecny zapowiada się jeszcze lepiej. Struktura rozrosła się i wykroczyła poza granicę naszego kraju. Mamy dystrybutorów w USA, Anglii oraz na Litwie.

Co najbardziej cenisz w MLM? Przede wszystkim jakość zarabiania pieniędzy. Tutaj cena sukcesu nie jest taka duża jak np. w przypadku wspinania się po szczeblach kariery w zwykłych korporacjach. Ludzie często zapominają po co pracują. Pęd do pieniądza, stołka i władzy, przystania im to, co w



życiu najważniejsze – rodzinę i przyjaciół. Plan marketingowy w Herbalife jest jednym z lepszych i bardziej sprawiedliwych systemów jakie widziałem. Dokładnie wiesz co masz zrobić, aby awansować. Nie ma układów-układzików jak w klasycznym biznesie. Twój sukces nie zależy od wykształcenia, pięknego CV, ilości znanych języków itd. Wszystko zależy od Ciebie – od Twojej wiary, nastawienia i ciężkiej pracy. Jak tylko chcesz, to osiągniesz sukces.

Kolejne atrybuty to stabilność, wolność i niezależność. Nie mam nad sobą szefa, który wiecznie jest niezadowolony i twierdzi, że zawsze można było zrobić więcej nawet przy 330% przekroczeniu planu sprzedaży. W MLM każdy sukces jest doceniany i szanowany. To całkowicie inny rodzaj „uścisku dłoni prezesa”. Network to nie tylko pieniądze, ale sposób na życie – „A way of life”. To naprawdę fantastyczni, pozytywni ludzie. Mnie zafascynowali właśnie ludzie. Trudno dzisiaj znaleźć w jednym miejscu tak dużo ciekawych i pozytywnych osób.

Przepracowałem prawie 10 lat w branży IT – uznanej jako bardzo stabilna i dochodowa. Widziałem jak za niewykonane plany czy nietrafione projekty leciały głowy prezesów i dyrektorów zarządzających sprzedażą. Tradycyjna korporacja jest bezduszną maszyną, gdzie liczą się tabelki i cyferki – jeśli coś jest nie tak, ktoś musi ponieść za to konsekwencję.

Czy to jest stabilna praca? Średnio co 2,5 roku ludzie w IT zmieniają firmy. Dlaczego? Alternatywą jest prowadzenie własnego biznesu – jeśli masz odpowiednią ilość zer na koncie i pewność, że Twój biznes będzie niezależny od polityki i panujących układów, możesz zainwestować. Ale czy można mieć pewność? Tak naprawdę MLM jest w tej chwili jedyną sensowną alternatywą. I nie chodzi tylko o sam system sprzedaży, ale przede wszystkim o produkt jaki w tym systemie jest sprzedawany. Biznes będzie stabilny jeśli produkt będzie odporny na wszelkiego rodzaju

mody, trendy czy zawirowania rynku – produkt powtarzalny. Ja sprzedaję jedzenie XXI wieku, a jeśli muszą wszyscy. Więc moim klientem jest potencjalnie każdy człowiek chodzący po ziemi. Aż boję się pomyśleć, jak ten biznes będzie wyglądał za 10 lat.

Trzeba pamiętać, że MLM to biznes długofalowy. Tutaj sukces nie pojawia się nagle. Jeśli ktoś myśli, że zrobi w networku oszałamiającą karierę w ciągu roku, to może się poważnie rozczarować. Pomyśl, co byś chciał osiągnąć, a dopiero później zastanów się jak tego dokonać. Wyznacz sobie cele – gdzie chcesz być za rok, dwa,



pięć i dziesięć. Jeśli w Twojej firmie choć jedna osoba osiągnęła sukces, to znaczy, że jest to możliwe. Ta osoba niczym nie różni się od Ciebie – po prostu wcześniej zaczęła. Nigdy się nie poddawaj!!! Na swojej drodze do sukcesu spotkasz masę przeciwności losu, ale potraktuj je jako wyzwania. Myśl pozytywnie, uwierz w siebie i nigdy nie rezygnuj.

Oczywiście ja też w branży chcę dojść na same szczyty. Najpiękniejsze jest to, że ja wiem, iż jest to możliwe. Więc pytanie nie brzmi: „czy”, tylko „kiedy”. Chcę cieszyć się wolnością, podróżować po całym świecie i dzielić się z ludźmi tym, co ja osiągnąłem. Świat i praca nie muszą być szare i smutne. A co w życiu prywatnym? Mam wspaniałą, kochaną rodzinę – żonę, córki i syna w drodze – czego można chcieć więcej? Moim jedynym życzeniem jest to, aby moje środowisko – znajomi i przyjaciele – zechcieli otworzyć się na nowe rozwiązania.

Zbigniew Gawłowski – FM GROUP

Zbyszek ma 31 lat a mieszka w Zielonej Górze w województwie lubuskim. Ma wykształcenie średnie oraz wycuczony zawód ciastkarsz-cukiernik. Jego zainteresowania od dłuższego czasu skupiają się wokół MLM. Prowadzi także aktywny tryb życia jeżdżąc na rowerze i uprawiając biegi. A tak mówi o sobie: – U mnie wszystko na dzień dzisiejszy kręci się wokół MLM i sportu. Wcześniej zajmowałem się przede wszystkim handlem. Jak znalazłem się w MLM? Network marketing to nic innego, jak dystrybucja różnych produktów i usług w systemie sprzedaży bezpośredniej. Jako handlowiec zawsze sprzedawałem bezpośrednio klientom. Pierwsze kroki w dystrybucji stawałem w rodzinnym biznesie tradycyjnym moich rodziców. U nich nauczyłem się sprzedaży i stałem się „katalizatorem” w procesie przekazywania produktu do odbiorcy ostatecznego. Ale z drugiej strony w biznesie tradycyjnym rozumiałem funkcjonowanie tego łańcucha i jego złożony, krwiożerczy system. Poznając podstawy handlu i zagłębiając się w tę sztukę, coraz bardziej uświadamiałem sobie, jak ciężka i niewdzięczna jest taka praca, gdzie dużo trzeba dać, aby tak mało otrzymać. I nagle pojawiła się pani Ula

– moja sąsiadka, która zainteresowała mnie produktem, a później modelem biznesowym zwanym MLM.

Tak zostałem „zarażony” network marketingiem 9 lat temu i na szczęście trwa to do dziś. Obecnie to moja jedyna choroba, o której wiem. Wiem również, że nie ma na nią lekarstwa. I całe szczęście!

FM GROUP zainteresowali mnie Jolanta i Cyprian Kowalscy. Tutaj naprawdę profesjonalnie i z pełnym zaangażowaniem buduję od czerwca 2008 roku własną sieć. Dzisiaj moja struktura w biznesie MLM, bazując tylko na produktach FM GROUP, liczy ponad 800 członków klubu FM. W chwili obecnej jestem na mocno ustabilizowanej pozycji złotej magnolii. W pracy z pewnością pomogło mi nabyte wcześniej doświadczenie w sprzedaży. To ogromna wartość merytoryczna i praktyczna, którą mogę teraz wykorzystać kształcąc własne struktury. Trzeba pamiętać, że nie jest tak ważne, jaki network robisz, ale z kim go robisz. To był kluczowy argument, dla którego jestem w FM GROUP. Oczywiście, że produkt jest ważny! Ale dla mnie najważniejsze jest, że FM to polski MLM, a to bardzo dudni mi w sercu. Teraz POLSKA!!!

Tym co cenię sobie najbardziej w networku, jest swoboda dysponowania czasem. Dla mnie MLM jest systemem przyszłości. Minimalizacja wydatków i kumulacja zysków. Każdy kto tylko zechce, może tutaj stworzyć dla siebie własny rynek i dochodowy biznes pasywny. Dokładnie tak, jak w swoich książkach pisze Edward Ludbrook: „Stwórz własną franczyzę. Franczyzę dla ludzi.” Sposobów na rozpoczęcie działalności w networku jest tak dużo, jak wiele jest osobowości. Jednak najważniejszą radą, jaką mógłbym dać początkującym, to żeby pamiętać o długoterminowości tego biznesu. Z początku przychody nie będą zbyt wysokie. Dlatego proponuję, aby rozpoczynać to przedsięwzięcie, gdy korzystamy już z jakiegoś dochodu aktywnego.

Po prostu

Co wspólnego mają ze sobą Gates, Buffet i mężczyźni, których przedstawiliśmy wyżej? Wszyscy są liderami. Tylko liderzy realizują zamierzone cele i osiągają sukces. Wszyscy oni mają w sobie jakiś wewnętrzny, irracjonalny pęd, który nigdy nie pozwolił im poprzestać na tym co osiągnęli, ale kazał wciąż przeć do przodu i zdobywać więcej, więcej, więcej... Dlaczego postanowiłem o tym napisać? Zwróć uwagę Drogi Czytelniku na wypowiedzi tych menedżerów. Jak wiele ich różni, a jednocześnie jak wiele mają ze sobą wspólnego. Chciałem pokazać, że tak naprawdę tych pięciu facetów, też kiedyś zaczynało. Jak Ty. Tak naprawdę system marketingu sieciowego każdemu daje równe szanse. Trzeba tylko wyzwolić i wykształcić w sobie pewne potrzeby, instynkty i umiejętności, a wtedy również będziesz mógł wejść na szczyt. Wszystko zależy tylko i wyłącznie od Ciebie. Lecz pytam się Ciebie: chcesz tego, czy nie? Oni kiedyś powiedzieli TAK! I zrobili to. Po prostu. ■

Zastanawiasz się, czy MLM jest dla Ciebie? Już działasz, ale tuptasz w miejscu? Teraz masz niepowtarzalną okazję poradzić się u fachowców. Oto kontakty:

Bernard Jastrzębski, Oriflame Poland:
Tel.: 510 044 495,
e-mail: b.jastrzebski@olokun.pl

Marek Wawrzeńczyk, Akuna Polska:
Tel.: 600 823 000,
e-mail: marek.wawrzenczyk@akuna.pl

Norbert Rekowski, Europejskie Centrum Odszkodowań:
Tel.: 501 571 604,
e-mail: n.rekowski@euco.pl

Marek Gudaniec, Herbalife Polska:
Tel.: 600 310 617,
e-mail: marek.gudaniec@galeriawellness.pl

Zbigniew Gawłowski, FM GROUP:
Tel.: 602 306 692,
e-mail: zbigniew.gawlowski@gmail.com