

Planeta Ludzi

Kwartalnik Nr 2/2007

**Reportaż
z Kuby**
str.4



Cheviton
- piękne zdrowe włosy

Nature Tan
- słońce w kapsułce



**Podsumowanie akcji
Anniversary Present**

Wiosenne Maratony Vision I



Szanowni Dystrybutorzy,

do Państwa rąk oddajemy kolejny numer naszego kwartalnika. Mamy nadzieję, że zawarte w nim informacje są szczególnie przydatne w codziennej pracy. Chcemy, aby aktywnie uczestniczyli Państwo w tworzeniu naszego pisma, dlatego jeśli w Państwa mieście, regionie dzieje się coś ciekawego na rzecz Firmy, prosimy o nadsyłanie materiałów do druku. To czasopismo jest przede wszystkim o Was i dla Was.

Za oknem całą przyroda budzi się do życia, coraz większe pąki na drzewach, zielona soczysta trawa przypominają nam o tym, że wiosna budzi się do życia, a razem z nią budzimy się my wszyscy. Niech to będzie impuls do dalszej aktywnej pracy. A warto aktywnie pracować w Firmie. W bieżącym numerze publikujemy nazwiska osób, które uzbierały największą ilość punktów w akcji Anniversary Present i tym samym otrzymały od Firmy cenne nagrody. Ty też możesz do nich dołączyć, gdyż Firma nadal kontynuuje ww. akcję pod nazwą Vision Present. Szczegółowy opis zbierania punktów znajduje się na naszej stronie internetowej www.vision-polska.pl u sponsorów oraz w dziale obsługi dystrybutorów.

Wiosenne Maratony Vision już na stałe wpisały się w kalendarz imprez dystrybutora. Przed nami kolejna dawka cennych informacji od Wiceprezesa ds. rozwoju międzynarodowego Jeanana-Marcia Colaianiego, dyrektora ds. badań naukowych Firmy Williama Amzallaga oraz topliderów Firmy.

W bieżącym numerze zamieściliśmy reportaż z podróży na Kubę. W lutym br. siedem osób z Polski znalazło się w gronie stu czterdziestu dystrybutorów z całej Firmy. Razem z Wiceprezesem ds. rozwoju międzynarodowego Jeanem-Markiem Colaianim oraz jego małżonką Adele Sgro podziwiali zakątki tej nadzwyczajnej wyspy oraz wygrzewali się na ekskluzywnej plaży Barbados.

Nieodłączną rubryką naszego czasopisma jest rubryka Ludzie. Tym razem również nie mogło zabraknąć historii z życia wziętych, historii zwykłych ludzi, którzy dopiero w Vision odnaleźli swoje miejsce.

W numerze znajdują Państwo również opisy nowych produktów. Zbliżają się wakacje. Nature Tan przygotowuje Waszą skórę na promieniowanie słoneczne a Cheviton sprawi, że włosy będą pięknie odżywione. Życzymy miłej lektury.

Katarzyna Wolska

Uczestnicy Maratonów Vision za okazaniem specjalnego kuponu mogą we wszystkich hurtowniach Firmy nabyć specjalny Booster Case składający się z bransolet Quadr Activ.

Bransoleta zachowuje oraz wzmacnia zdrowie człowieka dzięki wyjątkowemu połączeniu CZTERECH technologii.

W bransoletce «Vision QuadrActiv» zastosowano:

SolarTeq – Wstawki bioceramiczne z promieniowaniem podczerwonym z zakresu 4-14 mikronów.

AeroTeq – Wstawki bioceramiczne z promieniowaniem ujemnie naładowanych jonów tlenu (od 800 do 1000 jonów na cm³).

MagTeq – Wstawki magnetyczne indukujące pole elektromagnetyczne o sile od 750 do 800 Gs.

GermaTeq – Wstawki bioceramiczne z germanem 200 (ppm), emitujące elektrony konwersyjne z nadzwyczaj małą długością fali promieniowania (10-1-10-6 nm).

Zgodnie z przeprowadzonymi badaniami, german wykazuje poniżej wymienione działania:

- normalizuje funkcje fizjologiczne organizmu;
- reguluje podwyższone ciśnienie krwi oraz poziom cholesterolu; chroni organizm przed szkodliwymi zmianami zachodzącymi w komórkach;
- aktywizuje siły obronne organizmu, normalizuje metabolizm;
- działa profilaktycznie drogą wzmocnienia zdolności komórek do wytwarzania energii, zaopatrując je w tlen.

Bransoleta «Vision QuadrActiv» wykonana jest na bazie najnowszych technologii z wysokiej jakości japońskiej stali chirurgicznej 316L, pokrytej 23 karatowym złotem, odpornym na ścieranie. Nie wywołuje alergii.

Szanowni Dystrybutorzy!

Przypominamy, że w swojej pracy powinni kierować się Państwo zasadami etycznymi zawartymi w Kodeksie Etycznym Firmy oraz w stosownych rozporządzeniach.

Oferując preparaty naszej Firmy oraz kosmetyki klientom, nie będącymi naszymi dystrybutorami, zobowiązani są Państwo do sprzedaży ww. produktów po cenach detalicznych, ustalonych przez Firmę. Aktualne cenniki są dostępne w hurtowni.

Informacje o hurtowni

Vision Polska Sp. z o.o.

ul. G. Morcinka 5, paw. 23,
01-496 Warszawa
tel.: + 48 22 861 55 42, 22 861 55 46,
22 861 57 38, 22 638 32 94
fax: + 48 22 861 50 71, 22 638 41 98

Godziny otwarcia:

Poniedziałek 9.00 – 17.00
Wtorek 9.00 – 17.00
Środa 10.00 – 18.00
Czwartek 9.00 – 17.00
Piątek 8.00 – 16.00

Dział zamówień:

zamowienia@poland-pickup.vipgroup.net

Dział DRD:

drd@poland-pickup.vipgroup.net

Adres strony:

www.vision-polska.pl

Sklep internetowy:

www.visioneurope.net

Zamówienia oraz kontrakty

do zarejestrowania są przyjmowane:

- na miejscu w hurtowni,
- faksem pod numerami 22 861 50 71, 22 638 41 98

Formularz zamówienia można otrzymać w biurze.

Zamówienia na dany miesiąc będą przyjmowane nie później niż do godz. 12.00 przedostatniego roboczego dnia miesiąca.

Firma nie ponosi odpowiedzialności za zamówienia nieczytelne oraz przesłane na zwykłych kartkach.

Wpłaty za produkty należy dokonać na poniższy numer konta Vision Polska:
Bank: PEKAO SA XIII O/Warszawa,
Filia Nr 2, ul. Płocka 17,
Nr konta:
21 1240 2034 1111 0000 0307 8187

Redakcja zastrzega sobie prawo do redagowania i skracania nadesłanych tekstów.



Maraton Vision 2007

Od 14 kwietnia do 12 maja 2007 roku w 7 krajach i 10 miastach odbył się wiosenny Maraton Vision. W każdym mieście w ciągu dwóch dni czekał na Ciebie program, bogaty w spotkania, treningi i prezentacje oraz nowości Firmy. Wszyscy uczestnicy otrzymali prawo do zakupu bransolet Vision QuadrActiv, zobaczyli i usłyszeli liderów Firmy, otrzymali inspiracje do działania od Wiceprezesa ds. rozwoju międzynarodowego Jeana-Marca Colaiannego oraz otrzymali ważne informacje od dyrektora ds. badań naukowych Firmy Williama Amzallaga!

Follow the Leaders! Podążaj za liderami!

W programie maratonu Vision

Trening Liderów «Program rozwoju gwiazd»

- Synergia najlepszych treningów liderów, przedstawicieli Diamentowego Kręgu, Brylantowej Drużyny Liderów i Chairman's Club. Jako pierwszy dowiesz się również o:
- «programie rozwoju gwiazd» przeznaczonym dla przedstawicieli gwiazdnych kwalifikacji,
- swoich możliwościach w okresie promocji Millenium-2007,
- nowej koncepcji szkolenia na odległość.

Prezentacja dla nowych dystrybutorów i ich sponsorów «Vision — dzisiaj. Płacimy więcej»

- Wiceprezes Firmy ds. rozwoju międzynarodowego Jean-Marc Colaianne przekaze Ci mocny «ładunek sukcesu».

- Dowiesz się jak efektywnie budować biznes z firmą Vision.
- Twoi nowi dystrybutorzy otrzymają niezaprzeczalne dowody potwierdzające zalety pracy z Vision.

Szkolenie nt. Booster Case'ów «Sposób na przyspieszenie biznesu»

- Przedstawiciele Diamentowego Kręgu, Brylantowej Drużyny Liderów i Chairman's Club przekażą Ci wiedzę dotyczącą metod pracy zgodnie z koncepcją Vision Success.
- Specjalnie dla Ciebie Dyrektor ds. badań naukowych firmy William Amzallag wystąpi z ekskluzywnymi informacjami na temat nowego produktu Firmy!

Maraton w Kolonii

Jechałam do Kolonii na Maraton wiosenny oczekując, że wydarzy się coś interesującego i inspirującego mnie do dalszej pracy. Maraton to doskonała szkoła dla wszystkich, bez względu na to czy dopiero zaczyna się, czy jest się już w Firmie parę lat.

Dwa dni Maratonu to potwierdzenie wielkości Firmy Vision. Ludzie tworzący tę wielkość są doskonali w swoim warsztacie. Przebywanie w ich pobliżu to zaszczyt. Ich osiągnięcia są inspiracją do efektywnej pracy. Mogę pracować i rozwijać się. Mogę marzyć i osiągać cele. Nie jestem sama!

! Grażyna Dębska
VIP

Obszerny reportaż w następnym numerze!



Topliderzy Firmy podczas Maratonu Vision.



Występ Ingi Krukauskene.



Podsumowanie akcji Anniversary Present

Przez cały 2006 rok, kiedy Firma obchodziła swoje dziesięciolecie, obowiązywała akcja naliczania punktów, za które od marca 2007 roku można otrzymać cenne nagrody rzeczowe. Wśród polskich dystrybutorów, którzy zebrali największą ilość punktów i otrzymali nagrody rzeczowe znaleźli się:

Stanisława Midziałek (4361,9), Andrzej Chrobok (3848), Jadwiga Gruszecka (2659,3), Ludmiła Frąckowiak (2663), Ligia Głowacka (1768,5), Jadwiga Chojniak (1632,5), Jolanta Bogacka (2487,5), Marek Zieliński (1588), Elżbieta Kamycka (1559,5).

Z pomocą systemu naliczania punktów Firma chce zachęcić dystrybutorów Vision do aktywnej profesjonalnej działalności. Ty też masz szansę otrzymać swój prezent od Firmy. Musisz tylko aktywnie włączyć się do udziału w kolejnej akcji Vision Present, która będzie obowiązywać przez cały 2007 rok!

Zrealizuj swoje marzenia i zrób sobie prezent!

Nagrody w akcji Anniversary Present

Zestaw do odbioru T-Vision	1500 punktów
Telewizor	2500 punktów
Komputer osobisty	3500 punktów



■ Andrzej Chrobok
VIP+

Vision to cudowna metamorfoza w moim życiu

Gdy w 2004 roku zetknąłem się z produktami firmy Vision nic nie wskazywało na to, że będzie to dłuższa znajomość. Nastawiony byłem sceptycznie zarówno do produktów jak i do marketingu sieciowego. Nie pomógł nawet fakt, że zażywając produkty naszej Firmy podreperowałem swoje zdrowie. Znaczna poprawa metabolizmu zaskutkowało zmniejszeniem około trzydziestokilogramowej nadwagi, co zostało zauważone przez otoczenie. Jednak moje dotychczasowe doświadczenie z marketingiem sieciowym nastawiało mnie do niego raczej niechętnie. Sytuacja zmieniła się dopiero w następnym roku, kiedy to poznałem swojego sponsora, Sergieja Poremowa. Współpracy podjąłem się bez przekonania, bardziej z szacunku dla doktora Poremowa niż z wiary w sukces. Wiedza mojego sponsora na temat możliwości i stosowania

produktów firmy Vision jest nie do przecenienia, pozwala nie tylko optymalnie korzystać z produktów, ale nawet osiągać bardzo spektakularne sukcesy. To w dużej mierze doktorowi Sergiejowi i korzystaniu z jego wiedzy zawdzięczam taką, a nie inną dynamikę rozwoju struktury.

Drugą osobą, bez której nic by się nie odbyło jest moja partnerka życiowa Grażyna. Prowadzi ona w naszej miejscowości salon kosmetyczny i początkowo ogromną większością dystrybutorów w pierwszej linii stały się jej klientki, znajome i przyjaciółki. Mi pozostało pomagać gdzie tylko się da i nie przeszkadzać – co jak sądzę robię. W moim przypadku trudno mówić o wypracowaniu, czy schemacie. Życie samo pisze scenariusz. Vision to cudowna metamorfoza w moim życiu. To zmiana stylu, jakości życia. Znaczna poprawa stanu zdrowia, finansów, niezależność, otwarcie na ludzi, na ich potrzeby, nowe kontakty.

Chciałbym kilka słów poświęcić nagrodzie, którą otrzymaliśmy od firmy Vision w ramach akcji Anniversary Present. Jest to wspaniały komputer. Cieszyliśmy się z niego tym bardziej, że akurat planowaliśmy taki zakup. Muszę się jednak przyznać, że zanim zorientowałem się o możliwości zdobycia tej nagrody upłynęło sporo czasu. Sukces, który osiągnęliśmy jest jak sądzę wynikiem planowej i systematycznej pracy. Każdego dnia po prostu staramy się robić swoje. ■



■ Jadwiga Gruszecka
VIP+

Pracuję w firmie niesamowitych możliwości

Z firmą Vision związana jestem od siedmiu lat. Trafiłam tu szukając sposobu na polepszenie zdrowia własnego i całej rodziny. Bardzo szybko odczułam pozytywne efekty działania produktów, więc postanowiłam podzielić się tym faktem z innymi. Początki działania w Firmie nie były łatwe, lecz dzięki pomocy wspaniałych sponsorów, jak Zofia Kimla oraz Danuta Dychtowitz, szybko przełamalam swoje wszystkie opory w kontaktach międzyludzkich. Staralam się też jak najwięcej dowiedzieć o marketingu sieciowym. Najważniejsze jednak było dla mnie to, aby pokazać swoim bliskim i znajomym, że istnieje prosty sposób na poprawienie stanu swojego zdrowia. Nie zastanawiając się nad sposobami gratyfikacji dystrybutorów Vision trafiałam z informacją o efek-

tach zdrowotnych do coraz szerszej grupy ludzi, co ku mojemu zaskoczeniu szybko zaczęło przynosić również korzyści materialne.

Na mój sukces składa się podpisanie setek umów, z których wyłoniła się prężnie działająca organizacja dystrybutorów Vision. Dzięki systematycznej pracy własnej i wspaniałych ludzi w mojej strukturze, osiągnęłam wysoką pozycję w sprzedaży produktów i zajęłam trzecie miejsce w akcji Anniversary Present w 2006 roku. Moja praca została dostrzeżona przez Firmę i odpowiednio nagrodzona, co sprawiło mi i mojej rodzinie ogromną radość. W ubiegłym roku wylosowałam również nagrodę w postaci zestawu kina domowego oraz otrzymałam wysokiej klasy telewizor za całokształt pracy.

Kwalifikacja VIP 1S to oczywiście nie koniec moich możliwości. Bardzo poważnie traktuję swój biznes, uczestnicząc we wszystkich szkoleniach oraz wydarzeniach Firmy. Wzoruję się na najlepszych w tej branży a mając pod bokiem wspaniałego lidera VIP 4S panią Zofię Kimlę i grono wielu oddanych przyjaciół, mogę być pewna że idę ku gwiazdom.

Realizując swoje wizje i marzenia, jednocześnie oglądam kawałek pięknego świata, poznaję bardzo ciekawych ludzi pełnych entuzjazmu i charyzmy. Głęboko wierzę, że dołączyłam do właściwego grona ludzi i niech tak zostanie. ■



Trening Wiceprezesa oraz Trening Milionerów

W dniach 18 i 19 lutego br. w Moskwie odbyły się dwa wielkie wydarzenia. Trening Wiceprezesa ds. rozwoju międzynarodowego oraz Trening Milionerów. To było pierwsze z cyklu szkoleń związanych z programem Vision Elite.

■ Joanna Czupryńska
VIP 2S



Jean Marc Colaianni mówił między innymi o pierwszych krokach w biznesie nowych dystrybutorów. Nowy dystrybutor, który dopiero, co rozpoczyna biznes, w ciągu pierwszego miesiąca pracy może nie sprzedać ani jednego opakowania i nie podpisać ani jednej umowy. Nie jest to jeszcze powód, aby odchodzić z Firmy. Jest tylko jednym z 10 tys. ludzi, którzy borykają się z tym samym problemem.

Największym błędem, jaki może popełnić nowy dystrybutor jest brak uczestnictwa w wydarzeniach. W wydarzeniach trzeba uczestniczyć. Wydarzenia umacniają. Swoją sukces buduje się przede wszystkim na wydarzeniach.

Struktury nie można zbudować w jeden dzień, tydzień, czy miesiąc. Tych 50-ciu milionerów, którzy stali na scenie drugiego dnia, to ci ludzie, którzy uwierzyli i zostali. Trzeba zdobyć doświadczenie i uwierzyć w siebie, a nie da się tego zrobić w jeden dzień. Najtrudniejsze jest pierwsze dziewięćdziesiąt dni. Wydarzenia pomagają nowym dystrybutorom przetrwać ten okres i zbudować sukces. Jeśli nie będziesz uczestniczyć w imprezach firmowych, nie będziesz mieć powodu, dla którego warto robić ten biznes. Praca nowych dystrybutorów polega na tym, by uczestniczyć w wydarzeniach i korzystać z produktu, tak by stać się produktem naszego produktu. Dopiero wtedy sprzedaż i sponsorowanie z czasem staną się naprawdę bardzo proste.

J.M. Colaianni mówił również o programie Vision Elite, którego sam jest autorem. Wymyślił go, aby stworzyć nową elitę Vision, by dzięki temu programowi

dystrybutorzy mogli zająć odpowiednią pozycję w biznesie.

W kolejnym dniu odbył się pierwszy w historii Firmy Trening Milionerów Vision. Była to najlepsza prezentacja stylu życia Vision. Tutaj swoim doświadczeniem dzielili się ci liderzy, którzy realnie zarobili miliony. Doskonale były wystąpienia Ałły i Olega Andrijczuk, Swietłany i Pawła Dubrowych, Ingi Krukauksene, Tatiany Lewiny, Ludmiły Krawczenko, Mikołaja i Nigory Li, Anny Zajazowej, Dmitrija Gołdyna, Dmitrija Safronowa, Antona Zanina, Aleksieja Kukuszki. Każdy z nich dzielił się z obecnymi swoim doświadczeniem w biznesie i przekazał swój własny sekret, który pomógł mu w tej Firmie zarobić miliony. Ciekawe, że każdy z wymienionych zaczynał w podobny sposób jak my wszyscy, każdy miał inną motywację, inne warunki, ale wszyscy oni zaczęli jak my - borykając się z tymi samymi trudnościami i problemami. Im również odmawiano, mówiono, że zwariowali i to się nie uda. Robicie to, co nowe... Śmieją się z was, my to też przeszliśmy i czasem się boicie. Nie bójcie się, ja bałam się tylko tego, że w moim życiu nic się nie zmieni. Bałam się beznadziei, tego że będę całe życie żyć jak inni ludzie wokół mnie. I wtedy podjęłam decyzję, że chcę inaczej żyć, chcę dla siebie i swojej rodziny przepięknej przyszłości i ta decyzja zmieniła moje życie - mówiła ze sceny Ałła Andrijczuk.

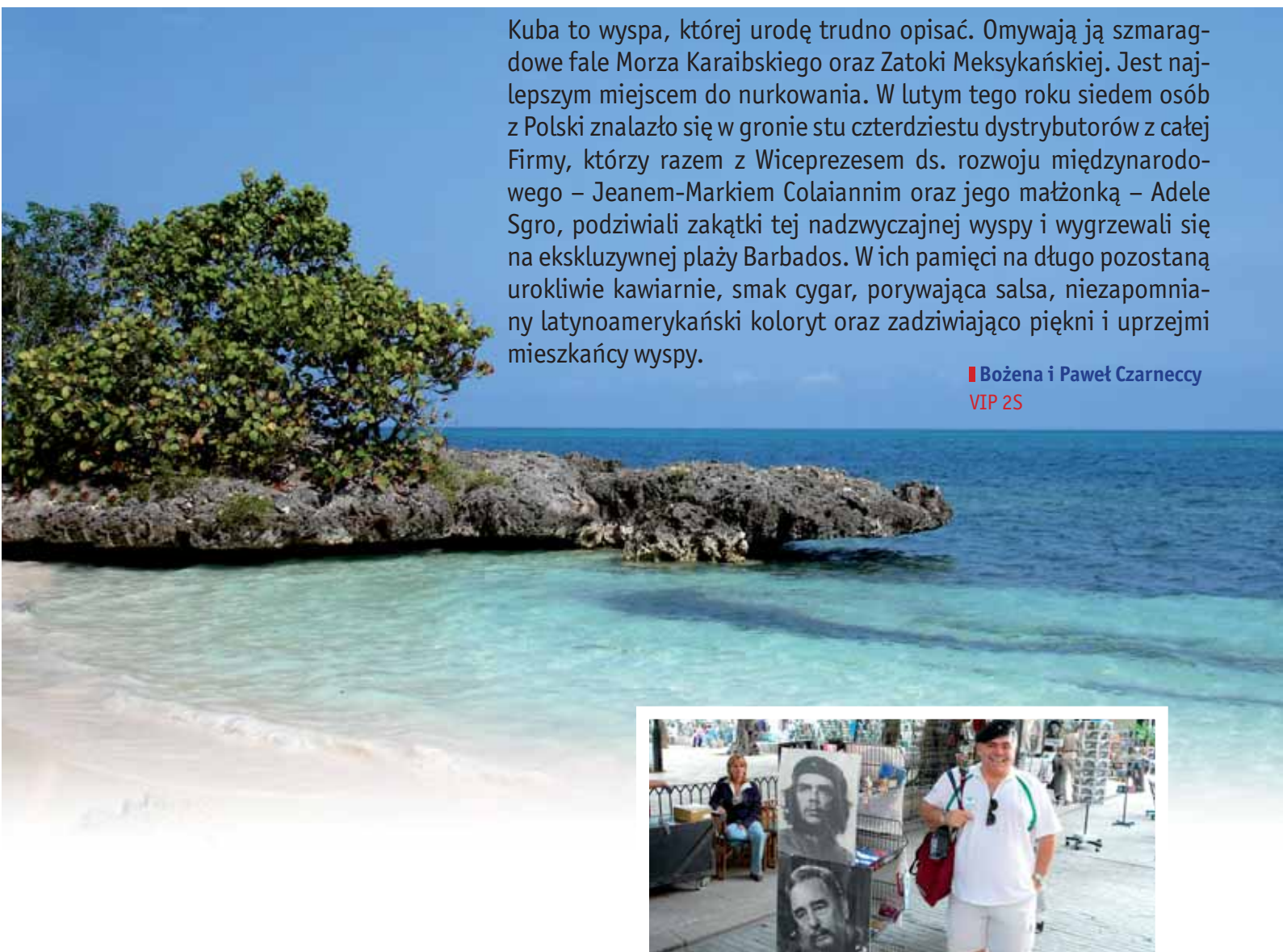
Z wydarzeń człowiek nigdy nie wraca taki sam, bo tam właśnie podejmuje decyzje. Kolejny trening Wiceprezesa już w maju. Nie może Ciebie tam zabraknąć. ■



Słoneczna Kuba

Kuba to wyspa, której urodę trudno opisać. Omywają ją szmaragdowe fale Morza Karaibskiego oraz Zatoki Meksykańskiej. Jest najlepszym miejscem do nurkowania. W lutym tego roku siedem osób z Polski znalazło się w gronie stu czterdziestu dystrybutorów z całej Firmy, którzy razem z Wiceprezesem ds. rozwoju międzynarodowego – Jeanem-Markiem Colaiannim oraz jego małżonką – Adele Sgro, podziwiali zakątki tej nadzwyczajnej wyspy i wygrzewali się na ekskluzywnej plaży Barbados. W ich pamięci na długo pozostaną urokliwe kawiarnie, smak cygar, porywająca salsa, niezapomniana latynoamerykański koloryt oraz zadziwiająco piękni i uprzejmi mieszkańcy wyspy.

■ **Bożena i Paweł Czarneccy**
VIP 2S



Nareszcie nastąpił długo oczekiwany dzień wyjazdu 7 lutego 2007 r. jedziemy na Kubę!

Wczesnym rankiem grupa osób, która zakwalifikowała się na Vision Voyage 2007: Waldemar Warzecha, Grażyna i Edward Bierdziewscy, Agata i Edward Drewniak oraz my – Bożena i Paweł Czarneccy, spotkała się z opiekunem grupy Anatolem Popławskim na lotnisku Okęcie w Warszawie. Krótka chwila odprawy, oczekiwanie na start i zaczyna się...

Najpierw Paryż! Lotnisko Charlesa de Gaulle'a. Potężny kompleks lotniczy przygotowany do obsługi lotów międzykontynentalnych. Tam przesiadamy się na kolejny samolot. Wreszcie długi, ponad dziesięciogodzinny lot nad Atlantykiem wzdłuż Grenlandii, a potem wschodniego wybrzeża Stanów Zjednoczonych. Podążamy do wyczekiwanego celu.

Kuba wygląda wspaniale z lotu ptaka. Widok zielonej wyspy przyciąga wzrok wszystkich pasażerów. Lotnisko w Hawanie, ku naszemu zaskoczeniu, niewiele różni się od innych małych lotnisk





w Europie i na świecie. Krótka odprawa i wychodzimy na parking przed terminalem. Tu – od razu zaskoczenie – wszyscy rozglądamy się szukając starych, kilkudziesięcioletnich samochodów. Tymczasem ... niespodzianka!! Dookoła nas toyoty, mitsubischi, hundaye, nissany, „nasze” skody i peugoty. Nadal zaskoczeni rozglądamy się bezskutecznie w poszukiwaniu spodziewanych starych wehikułów. Wreszcie są! Dwa! Wszyscy robimy sobie przy nich zdjęcia. W pewnym sensie czujemy się jak przyjeżdżający dawniej do Polski turyści z zachodu, którzy zaskoczeni, nie znajdowali u nas białych niedźwiedzi.

Jedziemy na Varadero. Oslawione Varadero, półwysep posiadający kilometry wspaniałych plaż, po wielu latach niebytu odzyskał należną sobie świetność. Wzdłuż wybrzeża ulokowały się wspaniałe hotele i ośrodki wczasowe oferujące wypoczynek w komfortowych warunkach, o najwyższym, światowym poziomie. Zainwestował tu pieniądze kapitał hiszpański zdobywając 49 proc. udziałów. Hotel, w którym mamy spędzić kilkanaście naj-

bliższych dni prezentuje się okazale. Wspaniały podjazd, ogromny wielopoziomowy hol z fontannami i palmami, w tle dźwięki kubańskich melodii. Na nasze powitanie wychodzi wielu liderów z grupy rosyjskiej.

Następnego dnia nasza przygoda rozkręca się na dobre. Mamy okazję w ciszy i skupieniu zapoznać się ze wszystkimi atrakcjami, które oferuje nasz hotel. Kilka restauracji, wspaniały bar, świetny basen i wreszcie wyjątkowa plaża i morze! Od samego początku uderza nas świeżość i naturalność otoczenia. Całość komponuje się naturalnie z otoczeniem. To nie ośrodek z nowo posadzonymi palmami, „zrobiony” specjalnie dla turystów. Ale i tak cudowne szmaragdowe morze sprawia, że uroki hotelu błędną. Zwykle zatłoczony w innych miejscach świata przyhotelowy basen tutaj świeci pustkami.

Wieczorem wszyscy uczestnicy Vision Voyage zostają zaproszeni na uroczystą kolację powitalną z udziałem wiceprezesa Firmy Jeana-Marca Colaianiego z małżonką Adele Sgro oraz topliderów



Firmy. Wieczór uświetniają występy zespołu kubańskich tancerzy. Ta sielanka trwa jednak tylko jeden dzień. Nie dane nam jest leniuchować!

Czym byłby wyjazd na Kubę gdybyśmy nie mieli okazji zwiedzić jej stolicy Hawany? To wspaniałe miasto w tej chwili, dzięki ogromnemu finansowemu wsparciu UNESCO, odzyskuje swoją świetność. Tutaj możemy też zauważyć, że czas na Kubie zatrzymał się w latach 50. i 60. poprzedniego wieku. Rzeczywistość dnia codziennego przeplata się tutaj w sposób wyjątkowy z przeszłością i historią. Wszystkich nas uderza wyjątkowa atmosfera, uśmiechy na ustach Kubańczyków i sympatia, jaką nas darzą.

Dla nas osobiście, dużym wydarzeniem jest możliwość wypicia drinka mochito w knajpcie, w której przesiadywał godzinami Ernest Hemingway. Drink o którym mowa, jest jego pomysłem i swoistym wkładem w kulturę Kuby. Duże wrażenie na wszystkich uczestnikach wyprawy robi wizyta w fabryce cygar. Już samo

wejście tam stanowi swego rodzaju retransmisję z różnego rodzaju wycieczek szkolnych z dawnej Polski. Strażnicy i ochrona na każdym kroku! Wszystko razem przypomina XVIII-wieczną manufakturę. Produkcja cygar jest niemal całkowicie uzależniona od sprawności ludzkich rąk. Efekt końcowy to wspaniałe, poszukiwane na całym świecie cygara różnych marek. W specjalistycznym sklepie w pobliżu fabryki mamy możliwość dokonania zakupu tych cygar, a także doskonałych kubańskich rumów.

Wyjazd na Kubę daje nam coś jeszcze! W sobotę bierzemy udział w wyjątkowym wydarzeniu. Jest nim specjalne spotkanie, na które wszystkich uczestników zaprosił wiceprezes Jean-Marc Colaianni. Podczas spotkania odbywa się ceremonia wręczania specjalnej premii Partner bonus wszystkim topliderom Firmy. Emocje, które temu towarzyszą rosną z każdą minutą. To wydarzenie na długo zapadnie w naszą pamięć, stanowiąc swoisty trening i wskazówkę kierunku działania i dowód ogromnych możliwości Firmy.



Sobotni wieczór również jest wyjątkowy! Kabaret „Tropicana” – kwintesencja kubańskiego folkloru w perfekcyjnym wykonaniu zespołu tancerzy. Goście witani są lampką szampana i cygarem!

Kolejny dzień, to kolejne atrakcje. Tym razem zostajemy zaproszeni do udziału w „morskim safari”. Mamy okazję żeglować wspaniałym katamaranem pomiędzy wysepkami rozrzuconymi tu i ówdzie wzdłuż wybrzeży Kuby na bezkresnym oceanie. Naszym celem była wspaniała rajska wyspa. I znów uderza wszystkich świeżość i naturalność otoczenia. Kubańskie plaże i miejsca nie są jeszcze „zadeptane” tysiącami stóp przyjeżdżających turystów. Myślę, że to jest właśnie to, co Kuba może dać światu najlepszemu. Te wspaniałe, bajkowe wprost widoki, cudowne miejsca nie wyeksploatowane przez masową turystykę. Letnia restauracja na wyspie proponuje wszystkim regionalne przysmaki – owoce morza. Wyprawa daje nam coś jeszcze! Naszym katamaranem płyną też najwięksi liderzy naszej Firmy – Paweł i Swietłana Dubrow,



Inga Krukauskienė Jurij Mitrochin z małżonką, Tatiana i Leonid Panow. Dyskusjom i pytaniom nie ma końca. Zapewniamy wszystkich czytelników – takich rozmów nigdy zbyt wiele! W swobodnej atmosferze dzielą się z nami swoimi osobistymi przemyśleniami i doświadczeniem.

Następny dzień to wyjazd na rajd safari. Kolumną kilkunastu samochodów terenowych wyruszamy na poszukiwanie kolejnych przygód. Przez moment możemy zaobserwować codzienne życie mieszkańców wyspy. Nasze wyobrażenia o życiu na Kubie w końcu znajdują potwierdzenie w rzeczywistości. Bardzo skromne, wręcz biedne domostwa, przydomowe plantacje bananów, szara codzienność Kubańczyków. Jednak wszyscy witają nas radośnie pozdrawiając przejeżdżającą kolumnę. W trakcie tej eskapady

zapewniono nam również mnóstwo atrakcyjnych niespodzianek. Mamy okazję podziwiać wspaniałe rafy koralowe. Nurkując w ciepłych wodach Atlantyku podziwiamy jakby oswojone, bajecznie kolorowe gatunki ryb. Było to dla nas wyjątkowe przeżycie, ponieważ nigdy nic podobnego nie stało się naszym udziałem. Na zakończenie tej eskapady szarżujemy skuterami wodnymi wzdłuż brzegu malowniczej rzeki.

Nasz pobyt zbliża się do końca, toteż bardzo cieszymy się, że ostatnie dwa dni możemy spędzić na wspaniałej plaży. To chwila wyjątkowego relaksu z daleka od codziennych trosk. Czy jednak? W naszych rozmowach, w których często uczestniczą Waldemar Warzecha, Grażyna i Edward Bierdziewscy oraz Agata i Edward Drewniak, wiele razy omawiamy strategię pracy i plany na przy-



szłość. Przed nami nowe wyzwania. W przyszłym roku Firma zaplanowała wspaniały wyjazd na Seszele. W światowym rankingu miejsc wypoczynku obok Malediwów Seszele zajmują czołowe miejsce. Będzie to wymagało intensywnej pracy, która z pewnością przełoży się na efekty osiągnięte przez całą polską grupę VIPG. Wyjazd na Seszele będzie wspaniałą nagrodą i zasłużonym wypoczynkiem.

Wiemy, że wielu dystrybutorów firmy Vision bywało i bywa w różnych miejscach naszej pięknej planety, ale zapewniamy, że zdobycie nagrody, która jest uhonorowaniem pracy i zaangażowania daje zupełnie inne możliwości przeżywania takiego wyjazdu!! Polecamy Wam poznanie tego uczucia. Do zobaczenia na **SESZELACH!!**

FOT. ARCHIWUM VISION POLSKA



OSIĄGNIĘTE KWALIFIKACJE

stan – marzec 2007



VIP Master
Nikulszyna Ludmiła

VIP ★★★★★



Kimla
Zofia

VIP ★★★★★



Temczenko
Swietłana
i Aleksander

VIP ★★★★★



Szczepaniak
Magdalena
i Wsiewołod
Tatarinow

VIP ★★★★★



Warzecha
Waldemar

VIP ★★



Ballon
Mariola
i Adam

VIP ★★



Bierdziewscy
Grażyna
i Edward

VIP ★★



Czarnecka
Bożena
i Paweł

VIP ★★



Czupryńska
Joanna

VIP ★★



Drewniak
Agata

VIP ★★



Gajcy
Elżbieta

VIP ★★



Poremow
Sergiej

VIP ★★



Rebeczko
Roman

VIP ★★



Rudnicka
Galina

VIP ★★



Strzeszewski
Jerzy

VIP ★

Arsenyan Meruzhan
Bazarova Ałła
Bednarczyk Beata
Bińkowski Andrzej
Bogacka Jolanta
Chmielecki Andrzej
Chrobok Andrzej
Chwalik Wiesława
Cieśliczka Krystyna
Czechel Ałła
Czyżewska Stanisława
Dańczak Beata
Dychtowicz Danuta
Fabiańczuk Mirosław
Falkiewicz Agnieszka

Frąckowska Ludmiła
Głowacka Ligia
Głowacki Marek
Gołębiewska Barbara
Grabowska Dorota
Gruszecka Jadwiga
Janik Elżbieta
Jankowska Regina
Jezińska Zofia
Kania Maria
Każmierska Zofia
Kowalewska Iwona
Krakowski Kazimierz
Krupa Hanna
Kubat Janina

Kucfir Teresa
Łęcka Halina
Mazurek Bożena
Midziątek Stanisława
Nabiątczyk Aleksandra
Nieżgoda Mirosława
Pawełek Ewa
Pełka Grażyna i Tadeusz
Piasecka Jadwiga
Polewska Ewa
Popowczak Zenobia
Radłowski Krzysztof
Rajska Irena
Różalski Jerzy i Hanna
Skibka Henryk

Sokołowska Jolanta
Sosnowski Edward
Stankowska Renata
Staśkiewicz Małgorzata
Suchodolska Beata
Szabłowski Ryszard
Szar Jan
Szcześniak Tomasz
Trojanek Grażyna
Wichrowska Małgorzata
Zakrzewska Marzena
Zielińska Jadwiga
Zieliński Marek



VIP

Abramian-Kosderkevitch Galina
 Adamus Barbara
 Ambroziak Marianna
 Ambrozik Magdalena
 Babik Grażyna
 Babkin Yuriy i Anna
 Baczak Beata i Alfred
 Badowska Anna
 Bajak Barbara
 Banasik Jolanta
 Bandura Stefania
 Barabosz Krystyna
 Barczak Małgorzata
 Barna Piotr
 Baronowska Alicja i Krzysztof
 Bednarz Paweł i Bożena
 Berenthal Stanisława i Krzysztof
 Biernacka Bożena
 Bińkowska Jolanta
 Blacha Lucyna
 Blauciak Dawid
 Błachowiak Ewa
 Błaszczak Bożena
 Bochenek Grzegorz
 Bogacki Daniel
 Bogucka Renata
 Broj Irena i Józef
 Broniarg Franciszek
 Buczek-Szymanska Janina
 Bury Marianna i Józef
 Cebula-Nagoda Sylwia
 Celmer Andrzej
 Cetera Helena
 Chmielewska Danuta Halina
 Chmura Anna
 Chodorowska-Piotrowska Krystyna
 Chudzia Danuta i Rudolf
 Ciemniwska Danuta
 Cipyk Ireneusz i Małgorzata
 Czarnecka Maria i Marian
 Dawidowski Wojciech
 Deptuła Jadwiga
 Derlacki Włodzimierz
 Dębicki Krzysztof i Anna
 Dębowska Anna
 Dębska Grażyna
 Deka Eugeniusz
 Dobryś-Miłkowska Irena
 Dobrzycka Elżbieta
 Domagała Henryk i Ewa
 Drązkowska Violetta
 Drewniak Tomasz
 Drozda Krystyna i Edward
 Drozd Anna
 Dryja Mirosława i Longin
 Dudzic Alicja
 Dul-Kischel Antonina
 Durkowska Wanda
 Dybowska Barbara
 Dzieńko Christian
 Fedorczyk Małgorzata
 Fidecki Marek
 Fontowicz Danuta i Stanisław
 Frąckowiak Tatiana i Robert
 Gago Justyna
 Gajda Zdzisław i Maria
 Gajowy Andrzej
 Gamrot Stanisław i Mariola
 Gesina Jarosław i Iwona
 Gomułska Krystyna
 Gomuła Halina
 Gonicka Jolanta
 Grabowiecka Genowefa
 Grabowska-Skowrońska Elżbieta

Grod Grażyna
 Grodkowska Apolonia i Ryszard
 Góra Krzysztof
 Guz Aleksandra
 Guzy Stanisław
 Gwizdoń Katarzyna
 Hankus Lidia
 Hyzorek Jadwiga i Bolesław
 Jabłoński Jadwiga
 Jaksik Anna
 Janicka Maria
 Janki Urszula
 Jarema Robert
 Jedrzejczyk Maria
 Kabać Alicja
 Kaczmarski Andrzej
 Kajzar Anna
 Kaleta Małgorzata
 Komorowski Wiesław
 Kamycka Elżbieta
 Kania Janina
 Kapiesz Helena
 Kapuściński Jerzy i Małgorzata
 Karolewska Marzena
 Karpenko Walentyna
 Karpowicz Wojciech i Aleksandra
 Kawnik Jerzy
 Kędzińska Beata i Robert
 Kimla Anna
 Klimecka-Burdzy Katarzyna
 Kluszczyska Halina
 Kłęcka Dorota
 Kmiec Romana
 Kmoch Danuta
 Kniec Agata
 Kolankowski Andrzej i Danuta
 Kolendo Maria i Błyk Daniel
 Koltunowska Dorota i Marian
 Komorowski Wiesław
 Konieczna Magdalena
 Konopa Teresa i Krzysztof
 Konopka Michał
 Kosowski Michał
 Koszara Barbara i Zbigniew
 Kośnik Maciej
 Kowalewska Mariola i Marek
 Kowalska Mirosława
 Kozłowska Mieczysława i Kazimierz
 Krakowski Kazimierz
 Krauze Richard
 Król Ewa i Arkadiusz
 Kruszewski Bolesław
 Kubiak Roman i Monika
 Kubicka Urszula
 Kucfir Tomasz
 Kukielska Maria
 Kulig Wojciech i Agnieszka
 Kurowska Marzena
 Lachowicz Jarosław
 Laskowski Marian
 Lazarczyk Marek i Maria
 Ledzińska Halina
 Lesiak Waclaw i Maria
 Lewandowska Maria i Adam
 Lewoń Ewa
 Łągwa Helena
 Łukasik Krzysztof
 Machorki Ryszard i Maria
 Madej Elżbieta i Cezary
 Majewska Krystyna
 Majewski Mariusz i Aneta
 Majkowski Tomasz
 Malec Ryszard
 Malina Emilia

Małolepsza Beata
 Marciniak Lucyna
 Marczuk Piotr
 Markowska Magdalena
 Marszałek Ewa i Jerzy
 Matysiak Ilona
 Mazur Mirosława
 Mazurek Bożena
 Mesza Zbigniew i Olga
 Midziątek Bernadetta
 Mikołajuk Teresa
 Milewska Stanisława
 Mizia Maria
 Morzycka Katarzyna
 Mospan Halina i Wolodymyr
 Mostek Halina
 Musiał Elżbieta
 Nerkowska Wiesława
 Niedziela Małgorzata
 Niedźwiedzka Magdalena
 Niemiec Maria
 Nieprzecka Magdalena
 Niezgoda Anna
 Nowakowska Hanna
 Nowak-Szczepeńska Irena
 Oboza Bogumiła i Janusz
 Ogonowski Janusz i Irena
 Olenderek Helena i Marek
 Oliwiński Jan
 Olszak Zdzisław i Wyganowska Anna
 Ołdziej Melania
 Organ Agnieszka
 Otrebska Dorota
 Ozga Beata
 Panek Grzegorz
 Panek Urszula i Józef
 Paniuszewa Marina i Sulima Aleksandr
 Pawluczuk Katarzyna
 Pełka Grażyna i Janusz
 Perzak Anna
 Pielech Sabina
 Pieloch Mirosława
 Pietras Wojciech
 Pliszka Elżbieta
 Płonka Elżbieta
 Polaszek Jolanta i Dariusz
 Poparda Elżbieta
 Puszyński Jerzy i Beata
 Pytel Katarzyna
 Pyrkosz Bernadeta
 Radaczewska Jadwiga
 Rajczyk Ewa
 Rajtor Bożena i Marian
 Ratke-Wlizo Elżbieta
 Rebeczko Magdalena
 Rebes Magdalena
 Rodzeń Arkadiusz i Edyta
 Rolnicka Mirosława
 Roman Zofia i Stanisław
 Rosada Jolanta
 Rosolińska Alicja
 Rowiński Mariusz i Halina
 Różalski Bolesław
 Ruder Irena i Ireneusz
 Rudkovskaya Olga
 Rudnicki Witalij
 Rydlewski Bogdan Ewa
 Saja Danuta Waldemar
 Sasak Małgorzata
 Siejka Anna
 Sierecka Krystyna i Zdzisław
 Sikora Bogusław
 Sikora Jakub
 Sikorska Monika i Rafat

Sirghie-Frąckiewicz Ovidiu Doru i Beata
 Składowska Jadwiga
 Skoracka Lucyna
 Skurska Halina
 Smoleń Dorota i Janusz
 Smoleń Iwona
 Sołtysiak Marta
 Sonnak Anna i Tomasz
 Sowa Grażyna
 Sowa Maria
 Sprawka Grażyna i Jan
 Stankiewicz Ryszard
 Staskiewicz Małgorzata
 Steuer Erna
 Stępień Wactawa
 Stopa Jadwiga
 Strzelczyń Justyna i Marek
 Suszka Maria
 Świątkowska Raissa
 Sykulski Łukasz
 Syndyk Cecylia
 Syrek Stefania
 Szczeciak Bożena
 Szczepaniak Marek
 Szcześniak Helena
 Szklar Barbara i Waldemar
 Szubańska Barbara
 Szymczyk Zofia i Marian
 Śliwa Krystyna
 Śnieżek-Grabowska Janina
 Świczak Zbigniew
 Świerkot Grażyna
 Tarnowska-Antoniak Anna
 Tarnowska Elżbieta
 Tąporowska Urszula
 Temchenko Valentyna
 Temich Tadeusz
 Terech-Majewska Elżbieta
 Tobiasz Krystyna
 Tomczyk Joanna i Krzysztof
 TraczykBożenna
 Tynieć Magdalena
 Walczyński Mirosław i Iwona
 Walczyńska-RechmalMaria
 Wasiak Marta
 Wasserka Zofia i Marian
 WaszczykZofia
 Wawrzyszko Dorota
 Węglarz Bożena i Adam
 Węglarz Maria
 Wichrowski Jerzy
 Wieliczkowski Włodzimierz
 Wleńska Władysława
 Włodarczyk Ewa i Andrzej
 Włodarczyk Irena
 Wojda Mariusz
 Wos Joanna i Piotr
 Wozniał Helena
 Woźny-Dziarmaga Maria
 Wójcie Olga
 Wójcik Barbara
 Wróbel Barbara
 Wróbel Elżbieta
 Zaręba Konrad
 Zbityniwska Irena
 Zgórzak Krystyna i Andrzej
 Zielińska Mirosława
 Zybert Teresa
 Żochowski Dariusz
 Żuk Elżbieta i Piotr
 Żurek Helena i Włodzimierz



Vision, dla mnie, dla Ciebie, dla wszystkich ...



Wychowankowie domu dziecka z dystrybutorami firmy Vision.

Od dziewiętnastu lat jestem na emeryturze, mam dwie dorosłe córki i troje wnucząt. Przed jedenastoma laty odkryłam u siebie guzki w piersi. Po dwóch tygodniach byłam już po mastektomii. Bałam się jak każdy, kogo dotknie choroba nowotworowa, ale nie poddałam się. Przy wsparciu rodziny szybko stanęłam na nogi. Przez następne sześć lat czynnie i aktywnie pracowałam społecznie jako liderka szczyecińskich amazołek. Szczególnie interesowała mnie poprawa warunków rehabilitacji psychoruchowej moich ponad stu sześćdziesięciu koleżanek.

Już wtedy, w latach 2001-2003, organizm wysyłał mi sygnały, że powinnam zadbać o siebie, zwolnić tempo i odpocząć... Nie bardzo słuchałam. Jednak w miarę upływu czasu objawy nasilały się. Bóle kręgosłupa, zęber, stóp, kolan, a także drętwienie nóg i rąk oraz rozdrażnienie stały się moimi nieodłącznymi towarzyszami. Zaczęłam odwiedzać gabinety lekarskie, ale tam najczęściej wskazywanym powodem wszystkich dolegliwości była moja „sześćdziesiątka”. Bezradna i coraz bardziej zniecierpliwiona martwiłam się, że zostały mi tylko tabletki i czekanie... Na co?!

Na jednym ze spacerów koleżanka pani Halina Mostek (moja obecna sponsorka) wspomniała, że miała podobne objawy, ale ma to już za sobą! Zaczęła mi opowiadać o Vision... Słuchałam z grzeczności, bo nie chciało mi się wierzyć, że istnieją takie „cuda”. Zapamiętałam jednak, co mówiła o zmianie swojego samopoczucia. Kilka tygodni później, pomimo oporów zwróciłam się do Halinki o pomoc. Tak zaczęła się moja wspiana przygoda z Vision! W ciągu miesiąca, biorąc tylko Detox+ i Nutri-max+, odczułam, że ustępują uporczywe bóle kręgosłupa i zęber, znikły obrzęki nóg, przestały cierpnąć ręce, wrócił sen i radość życia!

W siedzibie klubu Vision w Szczecinie poznałam wspianych ludzi na czele z Agatą Drewniak, Pawłem Czarneckim i Miłosławem Fabiańczukiem, którzy zapoznali mnie z filozofią Firmy, zalecili odpowiednie lektury i zachęcili do działania. Zaufałam im i 30 października 2005 roku podpisałam umowę, kupiłam booster case i z entuzjazmem zaczęłam wszystkim mówić o Vision. Znałam i dostrzegałam wokół siebie mnóstwo ludzi, którzy potrzebowali naszych produktów. Obudziła się we mnie dawna pielęgniarzka. Nie myślałam wtedy o biznesie. Chciałam pomagać innym.

Niemal od samego początku zafascynował mnie Lifepac Junior. Na wielu spotkaniach wsłuchiwałam się w wypowiedzi osób, które doświadczyły jego działania. Wkrótce sama zainteresowałam tym produktem babcię pięć i pół letniego Kajetana, który swoim zachowaniem przysparzał mnóstwa kłopotów. Jakież było zdziwienie jego rodziców, gdy po miesiącu zażywania Lifepac Juniora i Paxu zachowanie chłopca uległo niemal całkowitej metamorfozie!

Podzieliłam się swoją radością z Agatą Drewniak i Pawłem Czarneckim i wspólnie postanowiliśmy zainteresować naszymi produktami nauczycieli i rodziców ze szczyecińskich szkół podstawowych. Późną jesienią ubiegłego roku zorganizowaliśmy w kilku podstawowych szkołach integracyjnych, między innymi u naszej koleżanki pani dyrektor Władysławy Użarowskiej, prelekcje o zdrowiu, ze wskazaniem

Zaplanowaliśmy szereg akcji charytatywnych, które mają na celu dotarcie z informacją o naszych suplementach do tych, którzy niemal nie mają szans, aby na co dzień korzystać z dobrodziejstwa „super odżywiania”, a mianowicie do dzieci z domów dziecka. Praca dla dzieci daje szczególnie wiele radości i satysfakcji, tak że mogę tylko polecić i poprosić wszystkich czytelników naszego pisma, aby tego spróbowali. Mamy wspaniałe produkty, a wokół nas wielu, którym możemy je zaproponować. Są wśród nich tacy, którym trzeba po prostu pomóc. To dzieci bez rodziców!

■ Lucyna Błacha, VIP

na dzieci i rewelacyjne działanie BAD-ów Vision, a w szczególności Lifepac Juniora. Prelekcje uzupełniały i uwiarygodniały efekty zdrowotne dzieci, które przez dwa miesiące systematycznie jadły nasze suplementy. Przyznam, że te informacje przyjmowane były z ogromnym zainteresowaniem, ale czasami też z pewną dozą niedowierzania. Czeka nas jeszcze wiele pracy „od podstaw”, aby dotrzeć do świadomości ludzi. Będziemy to robić.

Zaplanowaliśmy szereg akcji charytatywnych, które mają na celu dotarcie z informacją o naszych suplementach do tych, którzy niemal nie mają szans, aby na co dzień korzystać z dobrodziejstwa „super odżywiania”, a mianowicie do dzieci z domów dziecka.

Wspólnymi siłami zorganizowaliśmy część produktów, a także zainteresowaliśmy naszą akcją nadsporską VIP Master Ludmiłę Nikulszynę, która wspaniałomyślnie przyłączyła się do naszej inicjatywy przekazując znaczną ilość darmowych preparatów.

Decyzja była trudna, bo potrzeby w tych placówkach są ogromne, ale na początek wybraliśmy mały rodzinny Dom Dziecka w Zdrojach. Osobiście zebrałam informacje o stanie zdrowia 11-tu wychowanków, dobrałam suplementy i wspólnie z Agatą Drewniak i Pawłem Czarneckim przekazaliśmy je wraz z odpowiednimi zaleceniami. Po miesiącu efekty były zadziwiające, chociaż przez nas spodziewane. Kolejne porcje produktów, aż do dnia dzisiejszego, w sposób ewidentny zmieniły rzeczywistość zdrowotną i odporność wszystkich wychowanków. Na wstępie wspomniałam o moim zamiłowaniu do pracy społecznej. Praca dla dzieci daje szczególnie wiele radości i satysfakcji, tak więc mogę tylko ją polecić i poprosić wszystkich czytelników naszego pisma, aby sami o tym się przekonali. Mamy wspaniałe produkty, a wokół nas wielu, którym możemy je zaproponować. Są wśród nich tacy, którym trzeba po prostu pomóc. To dzieci bez rodziców!

W ostatnich dniach nawiązałam kontakt z szefową Centrum Rehabilitacji Dzieci i Młodzieży Niepełnosprawnej, panią Alicją Zolotuch, która z radością przyjęła propozycję sponsorowania przez nas dwumiesięcznej kuracji dla kilkorga wskazanych przez nią podopiecznych. Wspólnie z moimi sponsorami w Szczecinie będziemy obserwowali i w miarę możliwości informować wszystkich zainteresowanych postępiami zdrowotnymi naszych podopiecznych.

Dzielenie się z innymi tym, co sami uważamy za wspaniałe to również sens naszej codziennej pracy. Ja podzieliłam się z państwem moim pomysłem. Robię w tej chwili to, co sprawia mi ogromną radość i zadowolenie. Wiem przecież jak zbawiennie wprost działają nasze suplementy na organizmy małych dzieci. Zaszczepienie idei suplementacji w tym wieku pozwoli, aby kolejne pokolenia rosły w zdrowiu i miały wreszcie szansę osiągnąć wysoki poziom oczekiwanego dobrostanu organizmu.

Życzę tego oczywiście nam wszystkim zapraszając jednocześnie do podjęcia inicjatywy. Mamy wokół siebie tysiące, setki tysięcy milusińskich i młodych ludzi. Nasze suplementy są właśnie dla nich. Może przede wszystkim właśnie dla nich...? ■



Jolanta Sokołowska
VIP➔

Postawiłam na Vision

Kiedy po raz pierwszy spotkałam się z marketingiem wielopoziomowym, a było to na początku lat 90-tych, odniosłam się do tego przedsięwzięcia bardzo sceptycznie. Zupełnie nie byłam zainteresowana "biznesem kółeczek". Kolejne podejście zrobiłam po kilku latach. Była to już inna firma, tym razem ktoś pokazywał mi "schodki" kazał sprzedawać "cudowne ściereczki". Jak to? – myślałam – ja, bizneswoman, posiadająca dobrze prosperujący biznes, miałam sprzedawać szmatki? To nie dla mnie! Trzeciej propozycji od firmy Vision też nie potraktowałam poważnie. Owszem byłam zainteresowana zdrowiem, ale nie biznesem. Rok później zmieniłam zdanie. Dlaczego? Po prostu pojawiła się właściwa osoba, która umiejętnie i profesjonalnie przedstawiła mi temat. To był mój partner i sponsor Waldemar Warzecha, najlepszy nauczyciel, jakiego mogłam sobie wymarzyć – z ogromnym doświadczeniem i sukcesami. To on

sprawił, że rozumiałam na czym polega praca w systemie network marketingu i jakie to daje możliwości. Moje nastawienie zmieniło się diametralnie. Podczas Millenium 2003 podjęłam decyzję – chcę to robić!

Przez 3 lata równolegle prowadziłam dwa biznesy: ubezpieczenia i Vision. W pewnym momencie zdecydowałam, że nie chcę już dzielić swojego życia. Postawiłam na Vision! Po ośmiu latach prowadzenia biznesu ubezpieczeniowego zamknęłam działalność. Moi znajomi nie mogli zrozumieć jak mogę zrezygnować z takiego dorobku i dochodów. Ja wiedziałam jedno, chcąc się rozwijać i być w czymś dobrym musisz coś poświęcić. A ja chciałam. Nie pomyliłam się, od tego momentu wszystko zaczęło toczyć się dużo szybciej, a moje obroty znacznie wzrosły. Wiele się tu nauczyłam. Kilkanaście lat mojej edukacji nie dało mi takiej wiedzy i doświadczenia, jakie dało mi Vision w ciągu 3,5 roku. Umiejętności z zakresu psychologii, profesjonalnego marketingu, obcowania z ludźmi, wytrwałości, pokory. Dzisiaj tę wiedzę przekazuję innym. Ale najcudowniejsze jest to, że mogę pomóc ludziom zachować zdrowie i zmienić ich życie na lepsze. Dziękuję serdecznie moim wspaniałym dystrybutorom, którzy są dla mnie inspiracją i motorem do działania, za zaufanie jakim mnie obdarzyli. Dziękuję również tym którzy powiedzieli mi „nie”, to oni nauczyli mnie pokory, dzięki nim jestem silniejsza. Ale przede wszystkim ogromne podziękowania należą się Waldemarowi, który nauczył mnie na nowo marzyć i pokazał, jak można żyć inaczej!



Renata Stankowska
VIP➔

Obudziłam się do nowego życia

Mam prawdziwą przyjemność ogłosić wszem i wobec, że po przeczytaniu przesłania Prezesa Vision International People Group Dimitrija Buriaka, pt. „Instykt Lidera”, uczyniłam niezwłocznie dwie rzeczy: po pierwsze, obudziłam się, a po drugie, zrobiłam dla siebie monetę z dwoma orzełkami.

W krótkim czasie, po dokonaniu tych dwóch w zasadzie prostych czynności, otrzymałam nagrodę od Prezesa VIPG – zegarek Vision Star! Panie Prezesie, korzystając ze sposobności pragnę podziękować za każde przesłanie, skierowane do nas, dystrybutorów Vision. Mam wydrukowane wszystkie i czytam je z dużą uwagą. Wierzę, że tak jak kiedyś dla Pana, kawałek meteorytu otrzymany od przypadkowo napotkanego starca, był zapowiedzią zmian w życiu, tak dla mnie ten zegarek jest początkiem realizacji moich celów.

Moja przygoda z Vision zaczęła się w 2003 r. Zostałam zaproszona na spotkanie z ówczesnym VIP 6K i osobiście poznałam Waldemara Warzecha.

W krótki sposób przedstawił mi Firmę, suplementy i oczywiście pokazał plan finansowy. Nakreślił perspektywy rozwoju i ekspansji firmy Vision w Europie i na świecie. W tym samym dniu podpisałam umowę. Był to czwartek. W sobotę pojechałam do Warszawy na Dzień Zdrowia. W tym czasie bardzo potrzebowałam suplementów. Od dwudziestu lat bardzo cierpiałam z powodu bólu kręgosłupa. Zdiagnozowana do operacji dwukrotnie „uciekałam” ze szpitala. Po trzech miesiącach przyjmowania suplementów choroba się gdzieś podziała. Już od czterech lat nie zażyłam, żadnego leku przeciwbólowego. Tyle właśnie trwa moja współpraca z Vision. Dała zdrowie mi i moim najbliższym. Zmieniła mnie i pozwoliła się obudzić.

Teraz rozpoczął się czas budowania własnego biznesu Vision. Już dzisiaj wiem, że dojdę tam, dokąd chcę dojść. Zawsze zdrowa i niezależna finansowo!

Pragnę gorąco podziękować wszystkim osobom, od których dowiedziałam się tak dużo o programie Vision – Wyborze Dobrego Zdrowia i Zdrowego biznesu. Dzięki współpracy z nimi cały czas jestem aktywnym dystrybutorem. W szczególności dziękuję mojemu sponsorowi Markowi Zielińskiemu, za nauki, jakie otrzymałam od niego w czasie lat współpracy. Dzisiaj posiadam wiarę w siebie! Podziękowania składam moim wszystkim aktywnym współpracownikom, min., Dorocie i Markowi Adamusom, mojej serdecznej Nince, Mirkowi Kikowi, przyjacielowi Jerzemu Kawnikowi, bez którego nie dałabym rady zorganizować wielu spotkań biznesowych, moim dwóm wspaniałym towarzyszkom dnia codziennego: Zosi i Ani oraz Joasi, która wnosi spokój do mojego życia. Dziękuję również tym, którzy wysłuchali ode mnie informacji o suplementach Vision i stali się stałymi konsumentami, a dzisiaj cieszą się zdrowiem.



■ **Bożena Mazurek**
VIP+

Uczę się z Vision jak osiągać sukcesy

Przypadek sprawił, że znalazłam się wśród wspaniałych ludzi, którzy współtworzą firmę Vision. O preparatach Firmy po raz pierwszy dowiedziałam się w kwietniu 2006. Wtedy też spotkałam się z Elżbietą Gajcy, która udzieliła mi informacji o ofercie oraz o pracy w firmie. Dostałam materiały, z którymi miałam się zapoznać, oraz czas na zastanowienie się. Po upływie miesiąca poprosiłam Elę o kolejne spotkanie i tak się zaczęło. Dużo rozmawialiśmy na temat planu marketingowego, brałam też udział w spotkaniach szkoleniowych w Warszawie. Dopiero gdy zapoznałam się z działaniem Firmy podpisałam z Elą Gajcy umowę współpracy z Firmą Vision.

Zdałam sobie sprawę z faktu, że ludzi zdrowych właściwie nie ma i jeżeli pomogę komuś odzyskać zdrowie to będzie to, co od dawna uwielbiam ro-

bić – pomagać innym ludziom. Zaczęłam myśleć pozytywnie. Uwierzyłam w swoje możliwości pracy nad sobą. Dostrzegłam swoje dotychczasowe błędy, zdałam sobie sprawę z ciągłego strachu przed utratą pracy zawodowej, z tego, że czułam się niedowartościowana, że byłam zamknięta w sobie.

Teraz jestem osobą otwartą na zmiany, odważną, posiadam wielką motywację do pracy. Bardzo ważną zaletą ułatwiającą współpracę z ludźmi jest zaufanie, którym darzą cię inni. Możesz je zdobyć swoją codzienną postawą. Dzięki pomocy mojego wspaniałego sponsora – a jest nim Ela Gajcy, buduję swoją grupę. Podjęły ze mną współpracę takie osoby jak: Mariola Kowalewska, Kasia Gago, Małgosia Fedorczyk, Tomek i Olga Wójcik, Marzenka Sobotka, Marzenka Smolewska i wiele innych osób których tutaj nie wymieniałam, ale również dziękuję im serdecznie za pracę i wytrwałość. Swoje sukcesy osiągam przy ich udziale i dzięki współpracy z nimi.

Odkąd pracuję w Firmie Vision moje marzenia przybrały konkretny, realny kształt. Wyznaczam sobie cele i realizuję je. W Firmie spotkałam się ze zrozumieniem, pomocą i miłością. Odzyskałam zdrowie. Jestem zauważalna wśród ludzi. Zdobyłam wiele informacji, które pomagają mi pracować i żyć każdego dnia. Najbardziej cieszę się, że dzięki preparatom odzyskał zdrowie mój syn Piotr, który cierpiał na ciężką chorobę. Dzisiaj jest zdrowy i podjął również pracę w Firmie. Radością napawa również fakt, że spotykam się z wdzięcznością innych osób za uratowanie im życia. Naprawdę warto jest pracować i aby udoskonalić swoją pracę uczmy się jak osiągać sukcesy. Jestem niezmiernie wdzięczna Panu Bogu, że mogę pomnażać otrzymane talenty, a swoimi najbliższym za zrozumienie i pomoc. ■



■ **Mariola Kowalewska**
VIP+

Dawanie nadziei na lepsze życie stało się moim życiowym celem

Od 1990 roku prowadzę własną działalność. Zajmuję się handlem artykułami przemysłowymi, AGD, chemią, artykułami papierniczymi, pamiątkami i porcelaną, artykułami metalowymi, a nawet wiązkami, które sama wykonuję. Nie boję się wyzwań. Gdy mąż przestał jeździć do Niemiec, otworzyłam usługi budowlane i do dnia dzisiejszego wspólnie prowadzimy firmę remontowo-budowlaną oraz sklep. Mamy dwójkę dzieciaków, Bartosza 17 lat i Karolinę 7 lat. Powiedzmy wprost... jestem kobietą, która lubi wyzwania.

Kiedy zaczęłam szukać pomysłu, co dalej mam robić w życiu (może studia, może inna praca...), pojawiły się poważne problemy zdrowotne. W tym samym momencie dostałam zaproszenie na spotkanie firmy Vision, gdzie poznałam swojego przyszłego nadspensora panią Elżbietę Gajcy, pełną wiedzy, uśmiechniętą, taką inną niż ludzie, których do tej pory spotykałam. Kobiętę prostą, a zarazem z klasą. Wzbudziło to moje uznanie i jednocześnie ciekawość – skąd ona bierze na to siły.

Zaznajomiłam się z całym planem marketingowym i techniką sprzedaży. Uznałam, że było to coś stworzonego dla mnie. Wystarczyło tylko organizować spotkania, wyjść do ludzi z wiadomością o ofercie Firmy.

Suplementy diety, które zaczęłam stosować wykazały pozytywne efekty. Moje samopoczucie się poprawiło i stałam się zupełnie innym człowiekiem. Znajomi i dalsza rodzina widząc u mnie poprawę zdrowia zaczęli interesować się preparatami. Produkty firmy rozchodziły się jak świeże bułeczki a ja jako dystrybutor miałam duże pole do popisu. Moja uporczywość i chęć niesienia pomocy innym sprawiły, że w krótkim czasie zaczęłam się sprawdzać w roli dystrybutora. Kiedy otrzymałam pierwsze pieniądze już wiedziałam, czym się zając w wolnej chwili. Te 450 dolarów było solidnym impulsem oraz zmobilizowało mnie do tego stopnia, że szukanie nowych klientów stało się dla mnie pierwszorzędnym celem. I tak w ciągu kilku następnych tygodni zebrałam już sporą liczbę dystrybutorów, których zaraziłam chęcią zarobienia dużych pieniędzy w dość krótkim czasie oraz pomocy ludziom. Praca na rynku zdrowia okazała się bardzo interesująca i czerpałam wielką radość z pomocy ludziom. Dawanie nadziei na lepsze życie stało się odąd moim życiowym celem.

Każde popołudnie starałam się wykorzystać, by pomóc nowym ludziom a jeśli nie mogłam zorganizować spotkania, miałam kaca moralnego. Mobilizowałam się do tego stopnia, że kupowałam coraz to nowsze książki, by się doszkałać i tak, nawet nie wiem kiedy, otrzymałam swój pierwszy znaczek VIP. Z kwalifikacją VIP 1S było już znacznie trudniej. Trzeba było poświęcić dużo więcej czasu na spotkania prowadzone przez panią Elżbietę Gajcy, ale jak widać, ten czas nie był zmarnowany.

Jestem dzisiaj w Firmie, między innymi za sprawą Elżbiety Gajcy i Bożeny Mazurek, które wspierały mnie i motywowały do dalszej pracy. Dziękuję wam za to, że pokazałyście mi świat z lepszej strony. Nie mogę również zapomnieć o moich dystrybutorach z kwalifikacją VIP Marzence Sobótce, pracowitej i odpowiedzialnej oraz małżeństwu Oldze i Tomaszowi Wójcik, energicznym, młodym i pomysłowym ludziom. Dziękuję również wszystkim moim dystrybutorom, których nie sposób tu wymienić. ■



Jak z sukcesem sprzedawać kosmetyki Millenium Alliance?



Cechy szczególne sprzedaży elitarnych kosmetyków

Kosmetyki Millenium Alliance zaliczają się do klasy kosmetyków elitarnych. Ich sprzedaż rządzi się szczególnymi prawami i wymaga dostatecznie wysokiego poziomu kompetencji. W odróżnieniu od sprzedawcy w sklepie, dystrybutor koniecznie musi mieć podstawową wiedzę o towarze, który oferuje swoim klientom. Jego zadaniem jest udzielenie jak najpełniejszych konsultacji nt. oferowanego produktu, wyjaśnienie dlaczego jest on wyjątkowy pod wieloma względami oraz dlaczego posiada tak wysoką cenę. Zrozumiałe jest, że to zadanie wymaga szerokiego spektrum specjalnych zadań i nawyków. Głównym z nich jest prowadzenie negocjacji, umiejętność słuchania oraz dar przekonywania.

Zasady pracy dystrybutora

Najważniejsze co powinno charakteryzować dystrybutora to szczerą przyjaźń oraz wiedza na temat psychologii kontaktów: umiejętność rozmowy z potencjalnym klientem, wykorzystywanie jego nastroju, wyjaśnianie motywów, odgadywanie jego chęci, niedopuszczanie do sytuacji konfliktowych. Żeby stać się profesjonalistą, dystrybutor powinien być życzliwy, komunikatywny i bardzo cierpliwy: nawet najbardziej kapryśny klient ma zawsze rację,

a pracując w marketingu sieciowym, nie masz prawa „wychodzić z siebie”. Praca dystrybutora zakończona sukcesem jest widoczna szczególnie wtedy, kiedy oparta jest na umiejętności przekonywania do siebie każdego, potencjalnego klienta. Trzeba umieć się uśmiechać każdego dnia i do każdego klienta, nawet jeśli nie jesteś w nastroju. Złota zasada dystrybutora odnoszącego sukcesy to – mówienie językiem klienta, naśladowanie jego manierę kontaktu, z wyjątkiem grubiaństwa.

Aby oferować elitarny produkt, przede wszystkim powinieneś dobrze znać produkt. Dystrybutor w sposób profesjonalny powinien umieć odpowiedzieć na każde pytanie klienta. Umiejętnie opowiedzieć o składzie, właściwościach i działaniu różnych komponentów, wchodzących w skład kosmetyków lub BAD-ów przez niego oferowanych. Nienaganna wiedza nt. sprzedawanego produktu zawsze robi wrażenie na kliencie. Wiele będzie zależeć również od Twojego poziomu kultury. Jeśli oferujesz drogi, jakościowo dobry produkt i przy tym źle wyglądasz, jesteś ubrany bez gustu, nie zadbany, nie posługujesz się poprawną polszczyzną, może to wywołać zdenerwowanie u klienta i doprowadzić do tego, że odmówi zakupu. Drugi warunek, całej rozmowie trzeba nadać życzliwy i przyjazny ton, jako jedyny i słuszny.



Sprzedż kosmetyków

Przy sprzedaży kosmetyków, tak jak i przy sprzedaży biologicznie aktywnych dodatków do żywności, najważniejszym warunkiem, aby odnieść sukces jest kluczowa zasada marketingu sieciowego – należy samemu przetestować produkt. Dystrybutor oferujący kosmetyki Millenium Alliance, obowiązkowo powinien wypróbować ich działanie na sobie, otrzymując swój pozytywny rezultat. Szczegółowe omówienie działania każdego środka kosmetycznego, szczególnie mając osobisty rezultat, znacznie podwyższy stanowczość oraz wartość Twoich konsultacji. Klient wyczuje, będzie bardziej ufać, kiedy będziesz promować kosmetyki, sprawdzone na sobie. Osobiste wypróbowanie kosmetyków pomoże Ci lepiej rozróżnić się we właściwościach środków kosmetycznych, dopełni wiedzę teoretyczną o produktach własnymi spostrzeżeniami i odczuciami. Mogą one stać się pomocne przy dawaniu zaleceń i rad klientom.

Dystrybutor może śmiało polecać kosmetyki, porównując swoją skórę do skóry klienta. Na przykład: „Też mam taką suchą skórę, ale kiedy zaczęłam stosować mleczko nawilżająco-oczyszczające z serii Millenium Alliance...”. Bardzo często nie starcza słownych objaśnień, żeby klient dokonał zakupu. Dobrze jest pokazać produkt, objaśnić zalety kompleksowego stosowania całego zestawu do pielęgnacji skóry. Kiedy potencjalny klient poczuje delikatne przenikanie środków kosmetycznych w swoją skórę, poczuje ten wyjątkowy aromat, przeniknie radością posiadania, po prostu nie będzie mógł odmówić sobie zakupu!

Prezentacja kosmetyków Millenium Alliance

Z Twojego wywodu powinny być zrozumiałe zalety naszych kosmetyków związane z potrzebami konkretnego człowieka – potencjalnego klienta. Ktoś z Twoich rozmówców zwrócił uwagę na efektywny program przeciw starzeniu się skóry i efekt botoksu, kogoś innego przyciągnął francuski producent, dla jeszcze kogoś innego ważne są współczesne biotechnologie oraz wysoka zawartość natu-

ralnych składników. Będą i tacy, których przede wszystkim zainteresuje projekt opakowania i próżniowe pompy z dozownikiem, nie przepuszczające bakterii lub wysoka cena najdroższego składnika dysmutazy nadtlenkowej. Wszystkiego nie jesteś w stanie wcześniej przewidzieć, trzeba dobrze znać produkt i być czujnym na drugiego człowieka. Korzyść wynika z charakterystyki produktu i jego właściwości. Najważniejsze – to efektywnie zaprezentować tę korzyść rozmówcy. Innymi słowy, korzyści są opisywane jako podstawowe właściwości i zalety kosmetyków Millenium Alliance odpowiadające potrzebom danego klienta.

Dystrybutor powinien umieć sformułować właściwości i zalety naszych kosmetyków z korzystnej strony dla każdego klienta. Sekret sprzedaży zakończonej sukcesem tkwi w indywidualnym podejściu do każdego klienta.

Jak wyjaśnić wysoką cenę?

Najwięcej wątpliwości wśród klientów może wzbudzać wysoka cena kosmetyków Millenium Alliance. Po otrzymaniu takiej uwagi lepiej jest nie kłócić się z klientem, lepiej jest się z nim zgodzić i od razu opisać zalety powyższych kosmetyków. Przy czym można podać cenę Millenium Alliance jako dowód, potwierdzający wysoką jakość. Jeśli Twój klient protestuje: «To jest za drogie!», zadaj mu pytanie: «Za drogie, w porównaniu z czym?», «Z jakimi kosmetykami porównujesz kosmetyki Vision?», «Czy znasz nasze kosmetyki, stosowałeś je?». Dalej prowadź swoją rozmowę, stopniowo demontując wątpliwości rozmówcy.

Nie zalecamy podawać ceny kosmetyków na samym początku prezentacji. «Umieść» cenę pomiędzy opisaniem niezaprzeczalnych korzyści kosmetyków. Sprzedaj, podając szczególnie atrakcyjny argument, potwierdzający konieczność i korzyść z zakupu naszych kosmetyków przez konkretnego klienta. Nie zapomnij przypomnieć, że jeden zestaw kosmetyków Millenium Alliance starcza na trzy miesiące. W oczach Twojego rozmówcy obniży to koszt. Porównaj cenę kosmetyków Millenium Alliance z innymi, znaczącymi wydatkami Twojego klienta. «Rozszyfruj» cenę, podliczając ile na przykład kosztuje jedno opakowanie każdego środka kosmetycznego i na jaki czas powinno go wystarczyć.

Proponując Millenium Alliance, proponujesz całą serię kosmetyków do pielęgnacji skóry, co oznacza, że klient w trakcie stosowania naszych kosmetyków nie będzie musiał wydawać pieniędzy na inne kosmetyki do pielęgnacji skóry twarzy. Częściej odnoś się do emocji klienta. Obcując z osobą, której nie jest obojętne podtrzymanie swojego prestiżu oraz podniesienie własnego autorytetu, daj do zrozumienia, że jest warta tego, żeby pozwolić sobie na coś szczególnie wyjątkowego i że musi zaprezentować wszystkim dookoła, na co może sobie pozwolić. Eleganckie opakowania Millenium Alliance na toaletce lub na półce w łazience nadadzą prawdziwego szyku.

I nigdy nie obniżaj ceny! Cenę trzeba wyjaśniać! Przy sprzedaży kosmetyków nie zapomnij zaproponować klientowi innych towarów, w danym przypadku są to nasze biologicznie aktywne dodatki do żywności, pomagające utrzymać piękno od środka. Jest to cała gama produktów w zależności od indywidualnych potrzeb klienta. I tu znowu przyjdzie z pomocą znajoma zasada kontrastu: przy cenie zestawu Millenium Alliance cena flakonów BAD-ów wydaje się być nie wysoka. ■



Moja historia z produktami firmy Vision

O biologicznie aktywnych dodatkach do żywności francuskiego koncernu farmaceutycznego Arkopharma dystrybuowanych przez firmę Vision, oraz o technologii, w jakiej są produkowane, dowiedziałem się w grudniu 2001 roku. Wielka ciekawość skłoniła mnie do natychmiastowego rozpoczęcia spożywania omawianych suplementów. Chciałem przekonać się, jakie będzie ich rzeczywiste działanie na mój organizm. Miałem wtedy skończone pięćdziesiąt lat. Uznałem, że należy wzmocnić serce oraz zapobiec ewentualnej prostatycie.

■ Zbigniew Świczarz



Grudzień 1997

Przez pierwszą dwamiesiątę przyjmowałem Detox+, Pax+, Antiox+ i Nutrimax+ z czego, Detox+ i Pax+ w dawkach profilaktycznych, a Antiox+ i Nutrimax+ w dawkach podwójnych. Po upływie pierwszego tygodnia poczułem wyraźne oczyszczenie organizmu. Po upływie pierwszego miesiąca zacząłem dużo lepiej spać w nocy i czuć się bardziej rześko. Ponieważ od kilku ładnych lat walczyłem z nadwagą, wpadłem na pomysł, aby włączyć do swojej diety na kilka miesięcy Chromwital+ i Sveltform+, do których dobieierałem miesięcznie po trzy inne preparaty z serii Classic. Po niedługim czasie obok poprawy samopoczucia zauważyłem stopniowy spadek wagi. To była dla mnie prawdziwa radość.

Od tamtej pory nieprzerwanie zażywam suplementy Vision. Średnio zjadam pięć opakowań miesięcznie. Chromwital+ spowodował, że straciłem łaknienie na słodycze. Kiedyś do szklanki herbaty sy-



Czerwiec 2006

pałem trzy łyżeczki cukru, teraz smakuje mi gorzka. Sveltform+ spowodował, że czuję się syty, ogólnie jem mniej. Jestem szczęśliwy, że nie muszę stale kontrolować ilości zjadanego pokarmu, a jednocześnie nie muszę odchodzić od stołu głodny. Jedyne ograniczam w miarę możliwości ilość węglowodanów w diecie.

Jako dowód wspaniałego rezultatu, który uzyskałem przyjmując te rewelacyjne produkty dołączam swoje fotografie. Pierwsze zdjęcie pochodzi z grudnia 1997r. Proszę zwrócić uwagę jak skutkowały diety odchudzające. Stosowałem ich naprawdę wiele, efekt jest wyraźnie widoczny. Drugie zdjęcie zrobiłem w czerwcu 2006r. Widoczną różnicę skomentujcie Państwo sami.

Gorąco zachęcam Państwa do spożywania tych wspaniałych produktów. Ten, kto nie zacznie jeść suplementów Vision, nigdy się nie przekona jak świetnie można się czuć mając 56 lat. ■



„Zestaw regenerujący” firmy Vision International People Group – sposobem na zachowanie zdrowia.

Stosowanie suplementów diety „Zestawu regenerującego” przez osoby jeszcze zdrowe oraz przez osoby, które ponownie zdrowie odzyskały, staje się swojego rodzaju „parasolem ochronnym” znacząco zmniejszającym ryzyko zachorowań. Takie działania profilaktyczne ochronią nie tylko nasze zdrowie, ale również nasze zasoby finansowe. Zmniejszając ryzyko zapadnięcia na poważne choroby, zmniejszamy też ryzyko ponoszenia kosztów ich leczenia.

Zdrowie – wg. definicji Światowej Organizacji Zdrowia – to dobre psychiczne, fizyczne i społeczne samopoczucie, a nie tylko brak choroby czy niepełnosprawności.

Z punktu widzenia fizjologii, człowiek pozostaje tak długo zdrowy jak długo jego organizm zachowuje zdolność adaptacji do warunków środowiska zewnętrznego i wewnętrznego. Do czynników zewnętrznych mających negatywny wpływ na organizm człowieka należą m.in.: zanieczyszczenie środowiska, hałas, wibracje, pola elektro-magnetyczne, stres psychoemocjonalny. Do czynników wewnętrznych o negatywnym wpływie zaliczyć możemy m.in.: niedobory witamin i związków mineralnych oraz innych składników odżywczych, a także nadmiar wolnych rodników wytwarzanych przez organizm w sytuacji stresu fizjologicznego (tj. stresu spowodowanego przeciążeniami nie tylko psychicznymi, ale też fizycznymi).

Jednym ze sposobów utrzymania zdolności adaptacji organizmu na odpowiednim poziomie jest stosowanie suplementów diety, które zmniejszają ilość czynników obciążających organizm, likwidują skutki ich działania, wzmacniają organizm oraz posiadają właściwości adaptogenne (tj. normalizujące funkcje organizmu, pomagające przetrwać w niesprzyjających warunkach środowiska).

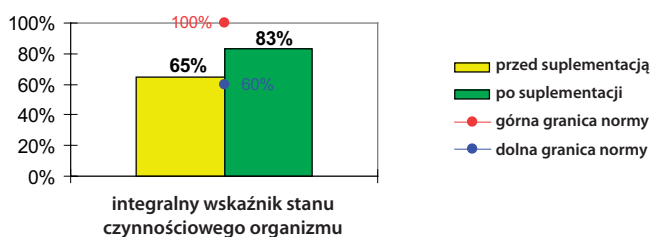
Postanowiliśmy sprawdzić wpływ suplementów diety firmy Vision International People Group na zdolność adaptacji organizmu człowieka. W tym celu wybraliśmy „Zestaw regenerujący” ze względu na liczne dane literaturowe świadczące o właściwościach ogólnie wzmacniających, adaptogennych, antyoksydacyjnych, detoksykacyjnych i immunomodulujących ww. zestawu.

Do oceny zdolności adaptacji organizmu badanych osób zastosowano szybką, czułą i jednocześnie nieinwazyjną metodę. Doświadczenie przeprowadzono na 18 pełnosprawnych osobach, u których nie zdiagnozowano żadnej choroby, lecz zdolność adaptacji ich organizmu odpowiadała dolnej granicy normy lub nieznacznie odbiegała od niej.

Po 28. dniach stosowania suplementów diety „Zestawu regenerującego” wykonano powtórne badania. Wyniki badań przerosły najśmielsze oczekiwania. Zaobserwowano znaczny wzrost wartości wszystkich podstawowych wskaźników określających stan czynnościowy głównych układów organizmu, od których zależy jego prawidłowa adaptacja. Zdolność adaptacji układu krwionośnego wzrosła o 28 proc., wegetatywnego (autonomicznego) układu nerwowego (odpowiedzialnego za prawidłową pracę wszystkich organów wewnętrznych) – o 15 proc., podkorowych struktur mózgu (ściśle współpracujących z układem hormonalnym oraz wegetatywnym układem nerwowym i zapewniających jego prawidłową pracę) – o 33 proc., a także kory mózgu (odpowiedzialnej za procesy myślowe, pamięć oraz stan psycho-emocjonalny) – o 31 proc.

Zaobserwowano przy tym, że organizm dążył do optymalizacji swojej pracy (w tym do: zmniejszenia tempa zużycia energii w stosunku do tempa jej wytwarzania), co pozwoliło na zwiększenie zapasów energetycznych organizmu, zapewniając tym samym stabilność jego działania.

W efekcie ogólny stan czynnościowy badanych osób (określany za pomocą integralnego wskaźnika stanu czynnościowego organizmu) wzrósł o 28 proc. i osiągnął wartość świadczącą o wysokiej zdolności adaptacji całego organizmu.



Otrzymane wyniki wskazują na niezwykle ważną rolę suplementów diety „Zestawu regenerującego” w utrzymaniu wysokiej zdolności adaptacji organizmu, a tym samym w zachowaniu zdrowia. To bardzo dobra i ważna informacja. Tym bardziej, że obserwowany spadek zdolności adaptacji zarówno fizycznej, jak i psychicznej w polskim społeczeństwie spowodowany jest głównie niedoborami witamin, minerałów i innych składników pożywienia. Stan ten pogłębiany jest częstymi sytuacjami stresowymi, które stanowią niemal nieodłączny element naszego codziennego życia. Obecnie – wg szacunkowych danych – osoby zdrowe (wg. powyższej definicji WHO) o wysokim stopniu adaptacji organizmu stanowią zaledwie 15 proc. polskiego społeczeństwa, a ich ilość stale maleje. Stosowanie suplementów diety „Zestawu regenerującego” przez osoby jeszcze zdrowe oraz przez osoby, które ponownie odzyskały zdrowie, staje się swojego rodzaju „parasolem ochronnym” znacząco zmniejszającym ryzyko zachorowań. Należy pamiętać, że takie działania profilaktyczne ochronią nie tylko nasze zdrowie, ale również nasze zasoby finansowe. Utrata zdolności adaptacji organizmu może stać się przyczyną wielu poważnych chorób, których leczenie często przekracza nasze możliwości finansowe.

Wysoka skuteczność suplementów diety „Zestawu regenerującego” firmy Vision International People Group, obserwowana już w pierwszym miesiącu ich stosowania pozwala przy stosunkowo niskich kosztach zachować bezcenne zdrowie.

Olga Stuglik

mgr fizjologii wyższych czynności nerwowych
Centrum Badawczo-Rozwojowe „Dynamika”

Sposoby utrzymania wysokiej zdolności adaptacji zostały szczegółowo omówione w artykule zatytułowanym: „Nowe podejście do ochrony zdrowia” („PL” 4/2006) oraz na stronie www.dynamika.edu.pl

*Serdecznie podziękowania dla Członka Brylantowej Drużyny Liderów, VIP Master - pani Ludmiły Nikulszyny za istotny wkład w realizację powyżej omówionych badań. *



Cheviton

Wizytówką człowieka są jego włosy. Podobnie jak twarz zawsze znajdują się na widocznym miejscu i dlatego są nieodłączną częścią naszego wizerunku. Stosowanie zwykłych środków kosmetycznych nie rozwiązuje w pełni zadania odmłodzenia oraz zachowania piękna, gdyż przyczyny zewnętrznych objawów, z którymi walczą środki kosmetyczne znajdują się wewnątrz organizmu.

W celu normalizowania działalności gruczołów łojowych i tym samym stymulowania wzrostu włosów oraz ich wzmocnienia, niezbędny jest cały zestaw substancji. Cały ten kompleks witamin oraz innych cennych związków w odpowiednich proporcjach jest materiałem wyjściowym, z którego budowane są zdrowe, silne i sprężyste włosy.

Witaminy z grupy B (B5, B6 i B12) – uczestniczą w syntezie kreatyny (twardego białka – głównego składnika włosów) oraz stymulują porost włosów.

Biotyna – nazywana również witaminą skóry i włosów – zapewnia naszym włosom sprężystość i blask. W połączeniu z witaminą B5 reguluje wydzielanie łoju i zmniejsza wypadanie włosów.

Cynk – aktywizuje produkcję kreatyny oraz tłumi działanie enzymów, powodujących wypadanie włosów przy podwyższonym wydzielaniu się męskich hormonów płciowych – androgenów.

Metionina i cystyna – zawierające aminokwasy, które uważane są za niezastąpione, a nie są wytwarzane przez organizm człowieka. Są one niezbędne między innymi dla prawidłowego wzrostu włosów. ■





Słońce w kapsułce



Fakt, iż ochrona przed słońcem jest ważna, człowiek uświadomił sobie już dawno. Pierwsze receptury kremów ochronnych zmieniły się w przeciągu tysięcy lat. Lekkoatleci, którzy w starożytnej Grecji bardzo często trenowali na powietrzu oraz brali udział w zawodach pod gorącym śródziemnomorskim słońcem, jako jedni z pierwszych wpadli na pomysł, aby w celu ochrony skóry przed słońcem wykorzystać olejki i piasek.

Zapotrzebowanie rynku na nowy produkt

W dzisiejszych czasach dzięki postępowi w genetyce i immunologii odkryto nowe mechanizmy szkodliwego działania fal ultrafioletowych. Jego skutkami są m.in. przedwczesne starzenie się skóry, pigmentacja, ryzyko powstawania nowotworów złośliwych, naruszenie procesów przemiany, itp. Globalne pogorszenia się warunków ekologicznych oraz uszkodzenia warstwy ozonowej w atmosferze ziemskiej sprawiają, że potrzeba ochrony przed słońcem staje się koniecznością. Im więcej wiemy o negatywnym działaniu fal ultrafioletowych na zdrowie człowieka, tym więcej środków ochronnych pojawia się na rynku. Jest to w pełni uzasadnione. Można uznać, że niestosowanie środków ochronnych, znacznie zwiększa ryzyko zachorowań oraz poważnych uszkodzeń skóry.

Pojawienie się na rynku środków, chroniących przed niebezpiecznym działaniem fal ultrafioletowych jest odpowiedzią na aktualny stan wiedzy o ich szkodliwości i potrzeby ludzi. W rynkowej ofercie przeważają kremy. Preparatów chroniących organizm przed działaniem fal słonecznych od wewnątrz jest bardzo niewiele. A przecież taka ochrona jest najbardziej efektywna i jednocześnie bezpieczna. Jest ona oparta na aktywizacji naturalnych mechanizmów obronnych naszego organizmu oraz właściwie nie posiada przeciwwskazań czy działań ubocznych. Środki ochronne w postaci kremów mogą wywoływać reakcje skórne (alergie) i nawet najbardziej efektywne z nich, jeśli są nieprawidłowo dozowane, mogą stać się przyczyną dyskomfortu z powodu podrażnień skóry. Trudno uznać ochronę przed negatywnymi skutkami działania promieni słonecznych za wystarczającą rekompensatę takiego stanu rzeczy. Klienci od dawna czekają na środek ochronny o właściwościach podobnych do właściwości produktu Firmy BAD Nature Tan.

Nature Tan jest niezbędny dla tych wszystkich, którzy troszczą się o zdrowie swoje i swoich bliskich. Negatywne działanie słońca stale wzrasta. Wszystko, co żyje na naszej planecie, potrzebuje ochrony.

Nowoczesna ochrona przed słońcem

Nowoczesne podejście do ochrony przed słońcem wymaga odpowiedzi na pytanie: w jaki sposób otrzymać piękną opaleniznę, nie szkodząc przy tym skórze i nie przyspieszając procesów jej starzenia? Wszystkie środki chroniące przed słońcem pomagają skórze radzić sobie z negatywnymi konsekwencjami promieniowania ultrafioletowego. Jednak nowoczesne środki ochronne powinny chronić skórę również od wewnątrz. Niezależnie od wysokości wykorzystywanych w kremach filtrów, część promieniowania słonecznego i tak przenika do wewnątrz skóry i prowadzi do uszkodzenia DNA oraz powoduje hamowanie aktywności komórek układu odpornościowego. Dlatego jednym z przejawów nowego ducha czasu jest włączenie do składu ochronnych środków przeciwsłonecznych antyoksydantów,

składników nawilżających i przeciwzapalnych.

Wymagania, co do ochronnych preparatów przeciwsłonecznych stale są podnoszone. Ich funkcja to już nie tylko ochrona skóry przed oparzeniami. Stoi przed nimi bardziej poważne zadanie – nie dopuszczenie do fotostarzenia się skóry. Dermatolodzy terminem fotostarzenie nazywają rzadkie przyspieszenie procesów przedwczesnego starzenia się skóry, związanego ze szkodliwym wpływem słońca. Wielu z nich uważa, że preparaty z wysokim filtrem SPF mogą chronić nas przed nim praktycznie w 99-ciu procentach. Ale poziom filtru nie można zwiększać bez końca i bez konsekwencji. Naukowcy stale poszukują nowych możliwości zwiększania efektywności ochrony przed słońcem tak, aby nie przysparzając naszej skórze dodatkowych skutków ubocznych.

Wpływ fal słonecznych

Wszyscy chcą być piękni, młodzi i zdrowi. Jak to osiągnąć? Zrezygnować ze słońca?

Bez światła słonecznego nie ma życia na ziemi. Fale słoneczne są niezbędne dla zdrowego funkcjonowania człowieka na co dzień. Światło słoneczne jest niezbędne w celu przyswojenia i dalszej obróbki witamin D i E, kwasu askorbinowego, tłuszczu, białek oraz mikroelementów. Pod wpływem fal słonecznych w organizmie podwyższa się wytwarzanie tzw. „hormonów szczęścia”. Jednocześnie słońce to główny winowajca szybkiego starzenia się skóry. Fale słoneczne posiadają szeroką rozpiętość. W ich skład wchodzi fale o długości 200-400 nm, światło widzialne dla którego ta wartość wynosi 400-700nm oraz fale podczerwone o długości ponad 700nm. Stałe przedawkowanie fal UV prowadzi do przedwczesnego starzenia się skóry. Traci ona elastyczność, staje się cieńsza i pomarszczona.

Starzenie się skóry spowodowane wpływem słońca posiada swoje charakterystyczne cechy. Dały one podstawę do wydzielenia oddzielnego rodzaju starzenia skóry – fotostarzenia. Przy naturalnym starzeniu wszystkie warstwy skóry stają się cieńsze. Przy fotostarzeniu zachodzi proces pogrubienia epidermy i warstwy naskórka. Zmienia się międzykomórkowa substancja skóry. Taką skórę nazywamy skórą marynarza, skórą chłopca lub mówiąc językiem naukowym – «elastozy». Zewnętrznymi oznakami fotostarzenia jest wyraźnie pogrubiona skóra z głębokimi zmarszczkami, łuszcząca się, pokryta plamami pigmentowymi. Mogą pojawić się na niej ciemne twarde blaszki oraz widoczne rozszerzone naczynka. Negatywnym skutkiem działania fal UV może być również gwałtowna reakcja zapalna skóry z pojawiającymi się pęcherzykami, jak też zaostrzenie przewlekłych chorób, nawroty opryszczki oraz pojawienie się niezdolnych i złośliwych nowotworów. Właśnie taka skóra jest najbardziej narażona na atak czerniaka! Wszystko to powoduje konieczność ochrony skóry i organizmu przed szkodliwym działaniem fal UV.



Skład Nature Tan.

Przy opracowaniu receptury Nature Tan wykorzystano najnowsze dane naukowe. Nature Tan zapewnia ochronę organizmu od wewnątrz przed szkodliwym oddziaływaniem promieniowania słonecznego. Nie wykazuje też żadnych braków, charakterystycznych dla kremów ochronnych. W skład Nature Tan wchodzi: proszek kurkumy, wyciąg z winogron, beta-karoten, witamina E, witamina C, cynk oraz selen. Wyciąg z winogron, witamina E, witamina C, cynk i selen zapobiegają tworzeniu się w organizmie wolnych rodników, które powstając w komórkach skóry powodują reakcje utleniające, prowadzące do przyspieszenia starzenia się komórek. Proszek kurkumy oraz beta-karoten przyczyniają się do powstawania trwałej, równej i pięknej opalenizny. Wszystkie te składniki zapobiegają powstawaniu słonecznych oparzeń i zacerwień skóry.

Jak działa Nature Tan?

Na czym oparto działanie Nature Tan?

W organizmie istnieją naturalne systemy obronne, które nie dopuszczają do uszkodzenia DNA. Przy każdym oddziaływaniu słońca na organizm układy autoochrony aktywują się: zewnętrzna warstwa skóry w ciągu kilku dni staje się grubsza, tzw. «odciski świetlne» zapobiegają przenikaniu fal słonecznych w głębokie warstwy skóry; swoją pracę rozpoczynają enzymy, które aktywują wolne rodniki i naprawiają wszelkie anomalie powstałe w strukturze DNA.

Jednak te systemy obronne nie są efektywne w stu procentach. Stopień ich aktywności zależy od fototypu człowieka i jego cech indywidualnych. Oprócz tego, ich możliwości są ograniczone – naturalne mechanizmy obronne skóry z czasem ulegają osłabieniu, jądra komórkowe keratynocytów ulegają uszkodzeniu, zmniejszają się zdolność podziału komórek. Powstają zdegenerowane komórki, mogące stać się przyczyną raka skóry. Wchodzące w skład Nature Tan substancje aktywizują mechanizmy naturalnej ochrony i stale je podtrzymują. Zapobiegają detoksykacji, niedopuszczając do tworzenia się w skórze wolnych rodników. Dzięki wchodzącemu w skład Nature Tan ekstraktowi z winogron, antyutleniające działanie tego preparatu jest 50 razy silniejsze niż witaminy E i 20 razy silniejsze niż witaminy C. Wchodzące w skład Nature Tan komponenty wykazują efekt synergii – wzajemnie wzmacniają swoje działanie.

Stosowanie Nature Tan

W celu najbardziej efektywnego działania wszystkich komponentów Nature Tan oraz pełnego włączenia mechanizmów obronnych w organizmie, zaleca się rozpoczęcie stosowania preparatu na dwa miesiące przed zaplanowanym okresem pełnej aktywności na słońcu. Przygotowując się do corocznego urlopu należy przyjmować Nature Tan nie mniej niż 15 dni przed planowanym intensywnym opaleniem oraz należy przedłużyć przyjmowanie preparatu na czas całego urlopu, w szczególności, jeśli planują Państwo spędzić go w ciepłych krajach.

Dla kogo przeznaczony jest Nature Tan?

Ochronne środki słoneczne szczególnie potrzebne są osobom, które są wrażliwe na fale ultrafioletowe. Naukowcy podliczyli zapas «słonecznej» wytrzymałości naszego organizmu. Dla przykładu – osoby o jasnej cerze i jasnych włosach w ciągu całego swojego życia mogą przebywać na słońcu 50 tys. godzin bez uszczerbku na zdrowiu. Ich koledzy o śniadej cerze – dwa razy więcej. Po przekroczeniu tych wartości ryzyko chorób skórnych wzrasta wielokrotnie. Dlatego też każdy miłośnik brązowej opalenizny musi pamiętać, że nadmiar słońca ma negatywny wpływ na skórę. U osób, które intensywnie opalały się w młodości, pierwsze oznaki jej starzenia pojawiają się już w wieku 30-35 lat.

Jeżeli mówimy o bezpiecznej opaleniznie, koniecznie pamiętajmy, że odporność skóry na fale ultrafioletowe nie jest jednakowa u wszystkich. Specjaliści podzielili ludzi na sześć grup – w zależności od typu skóry.

I typ

Przedstawiciele tej grupy to głównie ludzie o bardzo jasnej cerze, niebieskich lub zielonych oczach lub rudowłosi. Specjaliści nazywają ich albinosami. Ich skóra zawiera mało melaniny, która pomaga pochłaniać i filtrować fale słoneczne. Skóra przedstawicieli tego typu bardzo łatwo ulega zacerwieńczeniu, a opala się rzadko – częściej tylko czerwień. Tego typu osobom nie zaleca się opalania w ogóle, ponieważ ich skóra nie umie bronić się przed falami ultrafioletowymi. Bez narażania się na niebezpieczeństwo mogą przebywać na ostrym słońcu jedynie 5-10 minut. Powinni unikać promieni słonecznych a najlepszą ochroną będzie dla nich parasol słoneczny.

II typ

To ludzie angielskiego, szkockiego, nadbałtyckiego lub skandynawskiego pochodzenia, o jasno-niebieskich lub piwnych oczach, z jasnymi lub rudymi włosami oraz osoby piegowate. Ich skóra opala się lekko, często się czerwień i jest narażona na oparzenia. Jednym słowem – jest to typ skóry trochę bardziej tolerancyjny na ultrafiolet niż typ pierwszy, ale bardzo do niego podobny. Bez wcześniejszego przygotowania skóry na opalanie, podczas pierwszych dni przebywania na słońcu osoby o tym typie skóry silnie się zacerwiają. W wyniku tego skóra może łuszczyć się. Opalenizna pojawia się nie od razu, lecz minimum po czterech dniach

III typ

Typ trzeci reprezentują osoby o ciemnych oczach, kasztanowych lub ciemnorudych włosach, z jasną karnacją. Są to głównie mieszkańcy Europy Centralnej i Rosji. Posiadają średni poziom melaniny. Ich skóra na słońce reaguje nieznanym zacerwieńczeniem, które dopiero później przechodzi w opaleniznę. Ludzie tego typu dobrze się opalają, ale ich skóra jest narażona na lekkie oparzenia. Mogą oni przebywać na słońcu bezpiecznie ok. 20-30 minut bez przerwy. Opalenizna nie pojawia się od razu, lecz po minimum czterech dniach.

IV typ

Śniada cera i ciemne, piwne oczy – to portret przedstawicieli typu czwartego. Z zasady są to ludzie ze wschodu lub przedstawiciele tzw. «rasy śródziemnomorskiej». Mogą oni opalać się bezpiecznie do 40 minut, a przy odpowiednim przygotowaniu skóry na przyjęcie fal słonecznych, mogą zwiększyć czas przebywania na pełnym słońcu. Opalają się pięknie i równo, w zasadzie nie są narażeni na poparzenia słoneczne.

V typ

Przedstawiciele tego typu skóry charakteryzują się ciemnymi włosami, piwnymi oczami oraz śniadą cerą. Ten typ reprezentują głównie Hindusi, Indianie oraz północni Afrykańczycy. Opalają się łatwo, ich skóra szybko przyjmuje intensywny, ciemny kolor. Mogą uzyskać czekoladowy kolor opalenizny w ciągu zaledwie trzech dni. Ich skóra nigdy nie ulega poparzeniom, gdyż zawiera niewielką ilość pigmentu. Jednakże znajdując się w gorącym klimacie, osoby reprezentujące ten typ powinni pozostać w pogotowiu. Dla ochrony skóry w ciągu pierwszych dni przebywania na słońcu powinni korzystać ze środków ochronnych z minimalnym faktorem.

VI typ

Do tego typu zalicza się Afrykańczyków i australijskich Aborygenów. Reprezentują go osoby z czarną skórą, całkowicie odporną na poparzenia słoneczne. Przedstawiciele tej grupy mogą obejść się prawie bez żadnej ochrony przeciwsłonecznej. Zaleca się im jedynie stosowanie kremów nawilżających skórę.

Kto kupi nowy produkt?

Nature Tan idealnie nadaje się dla wszystkich osób z pierwszych czterech grup, a dla osób pierwszych trzech typów jest po prostu niezbędny. Nie zapomnij, że działanie Nature Tan posiada nie tylko funkcję ochronną, ale i estetyczną. Nature Tan jest przeznaczony dla wszystkich tych, którzy chcą mieć nie tylko zdrową, ale i piękną, równą oraz trwałą opaleniznę.

Nature Tan – to zdrowie i uroda dla naszej skóry.

Tłum. z jęz. ros. Katarzyna Wolska



Naturalna opalenizna



- Walka ze słonecznym stresem
- Ochrona przed negatywnym oddziaływaniem wolnych rodników
- Wzmocnienie opalenizny
- Zwiększenie trwałości opalenizny

Zdrowa opalenizna i ochrona skóry w jednym!