

NM magazine



Issue 9

10/2020

SILVIA FONTANA

*Il tuo destino non è questione di fortuna,
ma questione di scelte.
Il vero fallimento è rinunciare*

La prima e unica rivista italiana sul Network Marketing globale dedicata ai Networker

www.nmmagazineworld.com



La mia è una storia di successo, ma non è il successo di per sé che dà senso al mio percorso, quanto piuttosto la conquista della libertà, libertà personale, economica e sentimentale, per me e per la mia famiglia.

SILVIA FONTANA



In questi tempi di incertezza economica e sociale, desidero raccontare la mia storia nella speranza che possa essere di ispirazione e incoraggiamento per tutte le persone che si trovano a vivere un periodo difficile, che hanno sogni più grandi di loro, che sono alla ricerca di una occasione nella vita che li liberi dalle catene dell'abuso, della povertà o della sopraffazione. O che, semplicemente, hanno deciso di chiedere alla vita qualcosa di straordinario.

La mia è una storia di successo, ma non è il successo di per sé che dà senso al mio percorso, quanto piuttosto la conquista della libertà, libertà personale, economica e sentimentale, per me e per la mia famiglia.

Gli inizi

La notte che un amico sacerdote mi portò al rifugio per donne vittime di violenza, assieme ai miei figli di 1 e 7 anni, con due cambi di biancheria e 5 dollari in tasca, non avevo idea di come sarebbe stata la mia vita di lì in avanti. Sognare era lusso che non potevo permettermi allora. Ero spaventata, ma pensavo che qualsiasi cosa sarebbe stata meglio di dove mi trovavo.

Sapevo solo che non volevo più rimanere in una relazione violenta e avevo preso una decisione: che per quanto difficile potesse essere, io ce l'avrei fatta. E, caspita, se è stato difficile! Ma è stato anche un esaltante percorso di affrancamento e di crescita personale che mi ha fatto diventare la donna forte, capace e indipendente che sono oggi.

Avevo a malapena i soldi per dare da mangiare ai miei figli, ma ho imparato l'inglese e sono tornata a scuola. Di giorno frequentavo i corsi e la sera lavoravo come cameriera.

Sono nata a Cervia, ma ho vissuto a Manfredonia con i miei nonni fino all'età di sei anni, quando mio padre mi venne a prendere e mi trapiantò a forza in Romagna, perché non crescessi come una donna del sud. Sono cresciuta con un padre violento ed egoista e una madre piena d'amore, ma molto sottomessa. Era quasi inevitabile che finissi, giovanissima, con un uomo violento a vivere una vita di sottomissione.

Emigrammo in Canada nel 1982 e speravo che, in un mondo tutto nuovo per noi, il mio matrimonio prendesse una diversa piega. All'inizio fu così, ma poi, nel giro di pochi anni, mi trovai di nuovo nella stessa situazione di violenza, con in più due figli e una condizione di totale soggezione. Quando sono scappata da mio marito non avevo ancora il permesso di soggiorno, non conoscevo la lingua, avendo solo frequentato la comunità italiana di Toronto, ero priva di istruzione, isolata dalla famiglia, con poche conoscenze e nessuna risorsa economica.

È stato l'amore per i miei figli a darmi la forza di spezzare quel legame malato. E avendo raggiunto il punto più basso della mia esistenza, proprio da lì ho cominciato a risalire. A rinascere. Proprio da quella casa d'accoglienza dove, sola con due bambini, ho dovuto ricostruire la mia vita partendo da zero.

La mia carriera di imprenditrice

Avevo a malapena i soldi per dare da mangiare ai miei figli, ma ho imparato l'inglese e sono tornata a scuola. Di giorno frequentavo i corsi e la sera lavoravo come cameriera. Dopo due anni di studi,

con in mano il mio diploma, ho cominciato l'attività di estetista facendo trattamenti in casa.

Il mio desiderio di riscatto era così forte, il mio "perché" così potente, che non mi sono tirata indietro di fronte al sacrificio e al duro lavoro, e in

pochi anni ho aperto un mio centro estetico, con diversi dipendenti e una clientela di classe. Poi ho cominciato a distribuire in Canada apparecchiature per centri estetici importate dall'Europa e successivamente ho costituito un franchise per centri estetici di cui ho venduto decine di licenze in tutto il Canada.

L'attentato alle torri di New York nel 2001 ebbe come conseguenza una grave crisi economica, e il business dei centri estetici ne fu investito in pieno. Persi la mia azienda, ma avevo una bella casa e molti soldi da parte. Così, decisi che per qualche anno avrei fatto la mamma a tempo pieno, in attesa di una nuova occasione imprenditoriale.

L'incontro con il Signore

In Canada ho fatto anche l'incontro con il Signore, tramite una chiesa evangelica che mi ha fatto conoscere il volto pulito del cristianesimo. La fede religiosa ha avuto una influenza profonda anche nella mia esperienza professionale: in tutte le mie scelte, di vita come di lavoro, mi sono sempre affidata alla Sua guida, cercando di prendere decisioni che andassero nella direzione di un bene il più possibile inclusivo, quindi non solo mio, ma di tutte le persone coinvolte.

In particolare, nell'ambito del Network Marketing, credo fermamente all'importanza di un atteggiamento fondato sull'etica e sulla correttezza. Credo che dobbiamo imparare a fare quello che è giusto anche quando non corrisponde al nostro interesse materiale immediato.



Soprattutto, l'esperienza religiosa mi ha ricollegato con la dimensione della missione, un mio vecchio sogno di bambina. Ricordo, infatti, che dietro la casa del nonno in cui ho passato la mia infanzia, c'era un orfanotrofio. Guardavo i bambini di là dal recinto e mi trovavo a immaginare che da grande avrei aiutato anch'io i bimbi meno fortunati.

In quei due anni in cui sono rimasta a casa con i miei figli, il mio desiderio di andare in missione si rafforzò, ma scoprii ben presto che per andare in missione servivano tempo e soldi. Così cominciai a pregare il Signore che mi desse la possibilità di avere le risorse necessarie per fare una esperienza di missione.

L'incontro con il Network Marketing

Fu proprio in questo periodo che venni per la prima volta in contatto con il mondo del Network Marketing. Ad una fiera di un piccolo paese fuori Toronto, un distributore aveva messo uno stand con un lettino da estetista. Attirò subito la mia attenzione. Mi stesi sul lettino e con aria di sfida dissi: ok, fatemi vedere che miracoli fate qui. Dovetti constatare che si trattava di un prodotto fenomenale. Forte della mia esperienza di imprenditrice tradizionale, chiesi subito l'esclusiva per la distribuzione in Europa: quanti milioni di fatturato volete che faccia per darmi l'esclusiva?

Con mia grande sorpresa, il distributore mi spiegò che il prodotto era distribuito con il Network Marketing, e che l'azienda non concedeva esclusive. Mi sembrò una follia: avevano un prodotto incredibile e si affidavano per la distribuzione a uno sconquassato gruppo di venditori improvvisati? Come poteva funzionare?



Confesso che ero piena di pregiudizi nei confronti del NM, ma mi lasciai convincere a partecipare ad una riunione, dove una giovane donna piena di entusiasmo (grazie a Mickey

Bourne per la sua ispirazione) spiegò che oggi il Network Marketing non era più come nel

Novecento. E mostrando una carta geografica del mondo con una pallina da ping-pong che passava da un paese all'altro, disse: oggi il Network Marketing è come un franchise virtuale. Spalancai gli occhi: ero stata franchisor e capivo bene cosa significa guadagnare una frazione di tutte le entrate di tutti i business della tua organizzazione. Mi iscrissi subito e cominciai a comprendere tutti i pregi del Network Marketing: l'indipendenza di una attività di lavoro autonomo, il basso investimento di avvio, la possibilità di realizzare guadagni importanti. Ma quello che più di tutto mi ha affascinato in questa attività, è il fatto di rappresentare un mezzo di riscatto e di liberazione per tutte le persone – le donne in particolare - che vivono una condizione di oppressione e di soggezione e desiderano affrancarsi da una situazione di infelicità e di schiavitù economica, sociale, relazionale.

È così che ho cominciato la mia attività di Networker e nel giro di pochi anni sono arrivata ai vertici della carriera e dei guadagni. Quando ho conosciuto ASEA, nel 2010, ero una professionista affermata e di successo. Ma il progetto di ASEA e soprattutto la figura del fondatore, Verdis Norton, mi avevano completamente conquistata. Ero innamorata dell'azienda e dei suoi dirigenti, del prodotto inimitabile e della cultura aziendale piena di attenzione per il prossimo.

ASEA

Ero (e sono ancora) così convinta della bontà di questo progetto, che mi misi in testa di portare ASEA in Europa, partendo dal mio paese d'origine, l'Italia. Fare i pionieri per un nuovo mercato non è un compito facile. Ho ancora vivi nel ricordo il lavoro spossante, le poche ore di sonno, i viaggi, ogni giorno in una nuova città, le lunghe ore sui treni, gli incontri a uno a uno e poi, la sera, le sale degli opportunity meeting. E la fatica di far arrivare il prodotto quando ancora la logistica aziendale non esisteva, le traduzioni in italiano, i video e gli altri strumenti di vendita realizzati con pochi amici che possedevano le competenze necessarie. È servita perseveranza, determinazione, una

giusta attitudine, credere fermamente che sarei riuscita, non arrendersi di fronte a nessun ostacolo. Dopo un anno di duro lavoro c'erano 14 città con gruppi che tenevano regolarmente opportunity meeting. Ho ancora negli occhi le sale piene di gente, l'entusiasmo di quei giorni frenetici, gli amici che si sono uniti a me fin da subito in questa avventura un po' folle.

Fu per via di questo successo che nel giro di un anno mezzo riuscii a convincere i vertici aziendali che l'Europa era il primo mercato da affrontare nella strategia di internazionalizzazione aziendale, convincendoli a spostare piuttosto l'ingresso in Asia. Così, nell'aprile del 2012, a Roma, in un hotel con più di 600 persone, fu ufficialmente inaugurato il mercato europeo. È stata la sfida più gratificante della mia vita.

I sogni si realizzano

Il successo mi ha consentito, in pochi anni, di realizzare tanti dei miei sogni. Il mio "perché" sono sempre stati i miei tre figli. Per loro ho combattuto per farmi spazio nella vita. Negli anni con ASEA li portati in giro per il mondo, in posti da cartolina e nei migliori hotel di lusso. Hanno partecipato ad eventi e fatto formazione con i migliori, da Anthony Robbins a Eric Worre, a T. Harv Eker. Ma li ho anche portati con me in missione, a dormire per terra e mangiare riso e fagioli.

Ho potuto farli studiare nelle migliori scuole private. Li ho aiutati a realizzare i loro sogni: mio figlio è diventato pastore evangelico e mia figlia ha aperto una concessionaria di automobili. Resta la mia figlia più piccola da sistemare, ma ci stiamo lavorando.

Ho vinto premi e scalato i ranking. Sono stata in palcoscenico di fronte a migliaia di persone, vincendo le mie paure per parlare alla gente della mia esperienza, nella speranza che la mia storia possa essere d'aiuto a tante persone.

È stato il Network Marketing a rendere possibile tutto questo. Unito alla mia decisione e determinazione che niente e nessuno avrebbe distolto la mia attenzione dai miei obiettivi.

L'incontro con l'amore

Vista l'esperienza traumatica del mio primo matrimonio, all'amore coniugale non credevo più. Ero rinata dalle ceneri di quella storia dicendomi che mai più nella vita avrei messo la mia felicità nelle mani di un uomo. Avevo lottato e sofferto per essere una donna forte e indipendente: io non ho bisogno di nessuno. E c'ero riuscita.

Ho avuto negli anni alcune relazioni, ma mi sono sempre guardata bene dal cadere nella trappola del coinvolgimento emotivo. Sono state, in certi momenti, belle storie, ma mai storie d'amore. Come sono fatti gli uomini l'avevo imparato a mie spese, e questi uomini che ho incontrato non hanno fatto altre che confermarmelo. Così, quando è giunto il momento di interrompere quelle relazioni, l'ho fatto senza esitazioni e senza voltarmi indietro.

Tutto questo finché ... non ho incontrato quella persona meravigliosa che oggi è il mio compagno di vita e di lavoro. Mi ha restituito la fiducia nel lato maschile del mondo, mi ha dimostrato che una relazione può essere diversa, che si può vivere una esperienza d'amore profonda: un'esperienza che rende più liberi, che ti fa crescere e fiorire, che trasforma gli occhi con cui guardi il mondo.

Siamo diventati partner anche nel business e il nostro affiatamento sul lavoro è un entusiasmante prolungamento del nostro affiatamento sentimentale ed esistenziale. Viaggiamo in tutto il mondo e promuoviamo i prodotti e l'opportunità di un'azienda che sentiamo vicina alla nostra sensibilità. Non c'è niente di più bello di poter condividere con il proprio compagno lo stile di vita esaltante del Networker, libero, vagabondo,

pieno di incontri e di luoghi eccitanti.



diverse volte, sia con la mia chiesa che con ASEA, che ha una fondazione benefica che organizza missioni in luoghi dove c'è povertà e sottosviluppo.

Ma la missione non è solo quella che si svolge in paesi lontani. Oggi lavoro soprattutto per far crescere le persone, renderle forti, capaci e sicure di sé. Donne bloccate in situazioni di infelicità e oppressione, ma anche uomini che hanno perso il lavoro o chiuso l'attività e a 50 anni non riescono a ripartire. Attraverso il Network Marketing è possibile costruire assieme un percorso di liberazione e di crescita personale e sociale, ripercorrendo il cammino che io stessa ho fatto a partire da quel centro antiviolenza, per arrivare al Triplo Diamante, alla tranquillità economica e alla possibilità di fare del bene agli altri, che è più di ogni altra cosa ciò dà senso a un'esistenza.

A cura di Roberto Carboni

Oggi e domani

La mia vita è stata una catena di incontri, alcuni sfortunati, altri molto fortunati, ma tutti questi incontri hanno dato forma alla mia esperienza di donna e di professionista. Credo che le cose più belle del Network Marketing siano la crescita personale e le relazioni personali che si stabiliscono con le persone che si incontrano durante l'attività: persone spesso stupende, sempre uniche, con cui a volta nascono grandi amicizie e persino grandi amori. Amo il Network e voglio continuare a incontrare le persone là dove si trovano, farle crescere e renderle padrone del loro destino.

Il mio sogno di bambina era quello di andare in missione e di aiutare le persone più sfortunate. Il Network Marketing mi ha dato la possibilità di realizzare questo sogno: sono stata in missione

Ho vinto premi e scalato i ranking. Sono stata palcoscenico di fronte a migliaia di persone, vincendo le mie paure per parlare alla gente della mia esperienza, nella speranza che la mia storia possa essere d'aiuto a tante persone.

È stato il Network Marketing a rendere possibile tutto questo.

ASEA[®]
REDOX

CELL SIGNALING
SUPPLEMENT

ASEA

UNA SOCIETÀ DIVERSA DALLE ALTRE

ASEA è una società con la quale puoi collaborare in piena fiducia. I fondatori hanno costituito ASEA dopo aver maturato decenni di esperienza in società Fortune 100.

Sin dall'inizio ASEA ha promosso la cultura dell'etica e dell'integrità. È una società globale fondata su una filosofia che antepone i principi ai profitti e che investe nelle persone, una qualità che attira Associati straordinari e competenti.

Oggi ASEA è guidata da dirigenti dotati di grande esperienza sia nel network marketing sia in altri settori. Il loro impegno è costantemente rivolto a una crescita sostenibile, duratura rispettosa dei valori sui cui si fonda la società.

Remunerativa dal primo anno di attività e senza debiti a carico, ASEA produce prodotti unici in uno stabilimento certificato per igiene e qualità da un organismo indipendente. È l'unica titolare dei processi di produzione e li gestisce al 100%, garantendo sempre la massima qualità.

LA NOSTRA VISIONE

Ottenere una distribuzione globale proficua e sostenibile di ASEA, stabilendo al contempo un nuovo standard di settore per una gestione professionale basata sui principi, con particolare attenzione allo sviluppo personale dei nostri associati.

Opportunità

UNA STRAORDINARIA OPPORTUNITÀ

Se conoscere l'incredibile potenziale della tecnologia di segnalazione Redox ha suscitato il tuo entusiasmo, immagina il potenziale in termini di affari della società che l'ha sperimentata per prima. Entrare a far parte di ASEA, l'unica società a produrre prodotti che si avvalgono di molecole di segnalazione Redox stabili, può avere effetti positivi ben al di là del tuo benessere

finanziario; può avere effetti positivi sul tuo futuro finanziario.

Avviare un'attività ASEA ti consente di realizzare i tuoi obiettivi finanziari e, al contempo, di essere padrone del tuo tempo. Per oltre il 70% delle persone che intraprendono un'attività in proprio, il principale motivo per farlo è: essere il capo di sé stessi. Un'idea niente male, vero?

Il paradigma standard principale-dipendente sta facendo largo alla domanda di lavoro da casa. Il motivo non è semplicemente quello di assumere il controllo delle proprie entrate; si tratta dell'esigenza di avere libertà di tempo, oltre a un maggiore potenziale di reddito.

Sapevi che negli Stati Uniti i laureati guadagnano in media il 15% in meno rispetto a quanto guadagnavano nel 2000? Il calo è quantificabile in 10.000 dollari.

ASEA ti offre l'opportunità di operare in un settore che vale 178 miliardi di dollari e registra vendite al dettaglio quasi doppie rispetto all'industria cinematografica e all'industria musicale messe insieme e l'opportunità di sfruttare due fortissime mega tendenze: lo spostamento globale verso soluzioni di benessere e la crescente domanda di libertà di stile di vita che un'attività svolta da casa offre.

Iniziare è facile. Con un punto di entrata a basso rischio e a basso costo, godi della straordinaria opportunità di crearti un reddito ragguardevole senza i grattacapi di una start up tradizionale. Inventario, scorte di magazzino, dipendenti e retribuzioni sono problemi di cui non dovrai mai preoccuparti. *

** Come in qualunque attività, gli utili dipendono sempre dall'impegno personale, dal tempo e dal lavoro dedicati e dagli investimenti dell'Associato.*

GUADAGNI A MODO TUO

La maggior parte delle persone è abituata a dipendere da un datore di lavoro che versa loro uno stipendio fisso. Tuttavia, questa

regola va scemando, in quanto sempre più persone cercano, e creano, più flussi di reddito.

Il generoso piano dei compensi di ASEA ti offre più possibilità di guadagno. Rappresenta un ottimo sistema per realizzare il tuo piano di reddito residuo, contando sul tasso di accantonamento straordinariamente elevato di ASEA, di oltre tre volte superiore alla media di settore del 15-20%.

A ogni livello del piano dei compensi di ASEA puoi guadagnare un'entrata extra, che può variare da qualche centinaio a qualche migliaio di dollari al mese. Le commissioni medie* dei ranghi Executive di ASEA sono approssimativamente i seguenti:

Il piano dei compensi ASEA, inoltre, ha sostenuto e premiato molte persone che si sono dedicate a tempo pieno allo sviluppo dell'attività e, come risultato, hanno conseguito l'indipendenza finanziaria. ASEA ha persino creato un club d'élite, il Million-Dollar Earners Club.

La base clienti è illimitata e la struttura di commissioni e bonus, efficace e generosa, premia gli Associati in ogni fase del loro percorso.

**Le informazioni fornite si basano sugli utili relativi all'anno 2018 realizzati dagli Associati ASEA di rango Executive. Non costituiscono garanzia di un reddito specifico. I risultati variano da persona a persona.*

FONTE: SITO UFFICIALE ASEA

COMMISSIONS		
EXECUTIVE RANK	MONTHLY RANGE	AVG. PER MONTH
Bronze	\$895–10,081	\$1,869
Silver	\$1,369–11,200	\$3,171
Gold	\$2,165–13,168	\$5,553
Platinum	\$4,636–15,952	\$9,150
Diamond	\$6,556–47,503	\$13,280
Double Diamond	\$8,027–48,472	\$21,594
Triple Diamond	\$9,568–134,552	\$57,546