



The ATOMIANS

에터미언즈

The Success Stories of 234 Global Atomians

2020



CONTENTS

2020 vol. 2



04

발행인 메시지



06

기업 소개



08

스페셜 인터뷰



14/18

14
승급식 말말말
에터미인들의 승급식 그 때 그 순간들

18
임페리얼마스터 인터뷰



28

글로벌 인터뷰



76

국내 승급자 인터뷰



애터미 헤모힘

국내 누적 판매액 1조 1300억 원 기록(2019년 기준)

글로벌 12개 지역 수출

우리 땅에서 재배된 당귀, 천궁, 백작약 사용

한국원자력연구원 식품생명공학연구팀 개발(헤모힘당귀등혼합추출물)

영혼을 소중히 여기며
겸손히 섬기는 리더



애타미 회장 박한길

애틀미의 직급 명칭은 군대 계급장처럼 되어 있습니다. 판매사는 하사 중사 상사에 해당합니다. 다이아몬드는 소위 중위 대위에 해당합니다. 사론로즈 즉 무궁화는 영관급 장교에 해당합니다. 스타는 장군에 해당합니다. 로열은 왕족을 상징하며 크라운은 왕을 상징합니다. 임페리얼은 황제의 자리입니다. 저는 애틀미 회원 여러분이 판매업계 황제의 자리에 오르기를 바라는 마음에서 이런 직급 명칭을 정했습니다. "왕후장상의 씨가 따로 있는 것이 아니다"라는 말이 있습니다. 저는 부자와 가난한 사람의 씨가 따로 있는 것이 아니라고 생각합니다.

한국전쟁이 끝난 후 한국에는 부자라고 할 수 있는 사람이 없었습니다. 절망밖에 없던 그 시절에도 절망의 바닥에서 서서 미래의 하늘을 바라보는 사람들이 있었습니다. 그분들이 오늘의 재계의 황제가 되어 전 세계를 자신들의 경제 영토로 삼고 있습니다. 울산 바닷가 갯벌 사진 한 장과 한국은행 지폐에 그려진 거북선 그림을 가지고 한국의 조선업을 일으킨 분이 있습니다. 드럼통 철판을 두드려 만들어지던 한국 자동차가 전 세계를 누비고 있습니다. 한국은 절대로 불가능하다는 반도체 산업에 회사의 사활을 건 투자를 해서 오늘날 전 세계 가전제품과 스마트폰 시장을 휩쓸고 있는 회사가 있습니다. 그리고 수많은 사람에게 선망의 일자리를 제공하고 있습니다.

그 출발 선상에는 리더들이 있었습니다. 절망의 벽을 넘어서는 담쟁이덩굴처럼 수많은 사람의 손을 잡고 담 넘어 희망의 하늘을 바라보고 전진을 외치며 앞장서는 사람들이 있었습니다. 절망의 벽을 다 뛰어버린 사람들 그들의 이름은 리더입니다.

애틀미 리더십은 섬김의 리더십입니다. 권위를 내려놓고 무릎 꿇고 제자들의 발을 씻는 리더십의 모델을 예수님이 보여주셨습니다. 그의 나라는 이제 수십억 명의 기독교인 안에 이루어져 있습니다. 또한 애틀미 리더십은 손해 보고 나누어 주는 나눔의 리더십입니다. 이 또한 예수님이 모범을 보이셨습니다. 자신의 생명까지도 나누어 주는 리더십을 통해 수많은 사람에게 영원한 생명을 얻게 하셨습니다.

과학과 수학의 영역이 아닌 믿음의 영역인가요? 저는 컴퓨터도 알아들 수 있는 통계적 수치로 수당체계를 만들었습니다. 그것이 과학의 영역이든 믿음의 영역이든 애틀미의 수많은 성공자를 통해 결과로 입증되었다는 것입니다. 그렇게 자신의 모든 것을 나누어 주는 리더들은 연봉 수 억대의 기적 그 자체입니다. 낮아져서 섬겼던 리더들이 이제 세상 부러움의 대상이 되는 자리에 올랐습니다. 바닥까지 내려가 있는 네트워크 마케팅이라는 도구는 편견과 자존심 높은 사람들은 내려갈 수 없는 영역에 있었습니다.

애틀미는 사다리입니다. 구렁텅이에 빠진 사람을 건져낼 뿐만 아니라 하늘 높이 솟아 꿈같은 구름에 오를 수 있는 것입니다. 모든 사람에게 공평하여 누구나 바닥으로 내려가서 첫 칸부터 올라야만 합니다.

영혼을 소중히 여기는 애틀미는 젓소철학이 아닌 애기철학으로 경영되는 회사입니다. 젓소를 키우는 목장 주인이 젓소를 잘 돌보는 것은 젓소 자체를 위함이 아니고 젓소로부터 우유를 얻기 위한 목적입니다. 하지만 아기를 돌보는 엄마는 아기에게 어떤 것을 얻고자 하는 것이 아니고 아기 자체가 목적입니다.

애틀미에서 바라는 리더십은 애기철학입니다. 사람은 어떤 경우에도 수단이 되어서는 안 됩니다. 궁극의 목적이 되어야 합니다. 사람은 하나님의 형상을 따라 창조된 귀중한 존재이기 때문입니다. 파트너를 내 성공의 수단으로 삼아서는 안 된다는 애기입니다. 파트너의 성공 자체가 나의 일하는 목적이 되어야 합니다.

애틀미는 회원을 회사 성공의 수단으로 여기지 않습니다. 회원의 성공을 돕기 위해 회사가 존재합니다. 애틀미의 경영목표 1번은 고객의 성공입니다. 고객의 만족을 넘어, 고객 감동, 더 나아가 고객을 성공시키는 것이 애틀미의 경영 목표입니다.

애틀미 초창기에 저는 전산실장과 수당 송금 담당자 역할도 하였습니다. 당일 일어난 매출의 수당을 자정이 넘어 계산하여 인터넷 송금을 했던 기억이 납니다. 아침에 차비가 없어 힘들어하는 것이 아닐까 싶어 걱정되었습니다. 애틀미 시작하고 제 월급을 거의 1년간 못 가져갔지만, 사업자들의 수당만큼은 먼저 챙겼습니다.

애틀미 성공의 밑거름은 바로 이런 섬김과 나눔이었습니다. 성경에 영혼을 소중히 여기며 겸손히 섬기는 것이 어떤 것인지 잘 나온 구절이 있습니다. 데살로니가전서 5장으로 글을 마무리합니다. 감사합니다.

여러분을 위해 일하는 그들을 각별한 사랑으로 대해 주십시오.

서로 화목하게 지내기 바랍니다. 게으른 자들을 훈계하고,

마음이 약한 자들을 격려해 주십시오.

힘이 없는 자들을 도우며, 모든 사람을 인내로 대하십시오.

악으로 악을 갚지 말고, 서로 모든 사람에게 선을 베풀도록 힘쓰십시오.

With Atomy, Your Dream Will Come True.

애틀미와 함께라면
당신의 꿈을 이룰 수 있습니다.

애틀미는 2009년 한국에서 설립된 글로벌 직접판매 기업입니다.

절대품질 절대가격이라는 제품철학 아래

고객의 성공을 제1의 경영목표로 하는 애틀미는

다양한 온·오프라인 성공시스템을 제공하며

전 세계 1000만 회원의 성공을 위해 노력하고 있습니다.





에터미 주식회사
www.atomy.com



| **본사** |
대한민국 충청남도 공주시
백제문화로 2148-21



| **설립일** |
2009년 6월 1일



| **창업자** |
박한길



| **취급 상품** |
화장품, 건강식품, 식품,
생활용품, 패션, 가전 등



| **글로벌 법인** |
미국, 일본, 캐나다, 대만,
싱가포르, 캄보디아, 필리핀,
말레이시아, 멕시코, 태국, 호주,
인도네시아, 러시아

Special Interview

안정된
공무원 자리
박차고 나와
새로운 인생을
꿈꾸다

스타마스터 신길자

신길자 스타마스터는 공무원 출신이다.
스물 넷의 나이에 9급 공무원으로 출발,
공무원의 꽃이라는 5급 사무관 자리까지 올랐다.
구청과 동사무소 등 지방행정의 최일선에서
시민들을 위해 봉사하며 30년 가까운 시간을 보냈다.
10년 정도 더 있었으면 아마 정년퇴직을 하고
연금 생활자로서 편안한 노후를 보낼 수
있었을지도 모른다. 하지만 그는 안정적인
삶을 박차고 나왔다. 100세 시대를 살아가기
위해서는 60세부터 새로운 인생이 펼쳐져야
한다고 믿었기 때문이다.



선배들을 통해서 자신의 미래를 보다

“50세가 넘으니 퇴직한 선배들의 모습에서 제 모습이 보였어요. 제가 생각했던 것과는 너무 달랐죠. 연금 200~300만 원 받으며 사는 녹록한 삶이 결코 행복해 보이지 않았어요.”

그러던 중 명절을 맞아 작은 아버지께 세배를 드리러 갔다가 우연히 애터미 이야기를 듣게 됐다. 작은 아버지 역시 기상청장까지 지냈던 고위 공무원 출신이다. 신길자 스타마스터는 집으로 돌아오자마자 애터미에 대해서 알아보기 시작했다. 인터넷 검색도 해보고 공정거래위원회 사이트를 통해서 자료도 찾아보고 제품을 직접 체험해보기도 했다. IPTV를 통해서 방송되는 애터미의 세미나도 모두 찾아서 들었다. “평생 공무원만 하던 사람이라 처음에는 무슨 말인지 이해가 안됐어요. 이해가 될 때까지 몇 번이나 반복해서 듣고 또 들었죠. 그러다보면 새벽 4~5시까지 밤을 꼬박 새기 일주였어요.”

눈이 별절게 충혈이 된 채 출근한 날도 있었다. 동료들이 걱정스러운 표정으로 물어보면 “잠이 오지 않아서 영화를 보다가 그렇게 됐다”고 둘러댔다.

특히 균형잡힌 삶을 주제로 한 박한길 회장의 강의를 듣고 완전히 매료됐다. 잘 살고, 사랑하고, 배우고 공헌하는 삶에 대한 강의는 그의 정신을 번쩍 들게 했다.

“공무원 생활을 하면서 얼마나 많은 교육을 받았겠어요. 하지만 이런 강의는 처음이었어요. 학교에서도 가르쳐주지 않는 것이었죠.”

눈높이를 맞추고 이야기를 듣다

평생 스스로를 공무원에 최적화된 사람이라고 생각하며 살았지만 애터미 사업을 경험하면서 그런 생각이 바뀌었다. 오히려 이 일이 공무원보다 자신에게 더 잘 맞는다는 생각이 들 정도였다. 공무원 업무나 사업이나 결국 중요한 것은 사람, 즉 인간관계다.

“고객하고 만날 때면 먼저 상대방 이야기를 많이 들어주고 그 사람에 대한 니즈를 먼저 들었죠. 그렇게 관계를 맺은 다음에 천천히 애터미 이야기를 했어요. 신뢰가 구축된 상태에서 이야기를 하니 소통이 잘 됐죠.”

공무원 생활을 할 때도 조직 내에서 동료들을 위한 카운슬러 역할을 많이 했다. 동사무소의 동장으로 근무할 때는 주민들과 늘 소통하고 유대 관계를 쌓는다고 해서 좋은 평가를 받았다. 사람들을 상대하면서 늘 눈을 맞추고 그들의 이야기를 들어주었던 몸에 밴 습관이 애터미 사업에도 큰 도움이 됐다.

애터미 사업을 시작하고 5년 정도까지는 무척 힘들었지만 이 일이 단기전이 아니라는 것은 이미 알고 있었다. 어느 정도 궤도에 오르기가

지는 절대적인 시간이 필요하다고 생각했다. 10년이 걸리든, 20년이 걸리든 절대적인 시간이 필요하고 그것을 버텨낼 수 있다고 생각했다. “한 가지에 몰입해서 끝장을 볼 때까지 끈기 있게 하는 것은 자신 있어요. 공무원 생활도 30년 가까이 한 우물을 즐기치게 판 거잖아요.” 생각만큼 쉽지 않았지만 애터미 사업을 시작하고 나서 단 한 번도 후회해 본 적은 없다.

안정됐을 때가 가장 위험하다

퇴직하지 않고 공직생활을 계속했으면 어떻게 됐을까? 잘하면 4급 서기관 자리에 올랐을지도 모른다. 그래도 지금쯤은 은퇴 준비를 하고 있었을 것이다. 하지만 신길자 스타마스터는 애터미라는 조직에서 이제 막 인생의 새로운 꽃을 피울 준비를 하고 있다.

“안정됐을 때가 가장 위험하다.” 언젠가 책에서 읽었던 한 문장이 지금도 신길자 스타마스터의 뇌리에 깊이 남아 있다. 공무원이라는 안정된 삶을 과감하게 박차고 나올 수 있었던 힘도 바로 이런 생각에서 비롯됐다.

“돈도 중요하고 안정도 중요하지만 60세가 넘으면 다른 사람들에게 영향을 끼칠 수 있는 사람이 되고 싶었어요. 애터미 사업을 하면 할수록 이 일이 바로 그런 일이라는 생각이 들었죠.”

신길자 스타마스터는 새로운 길, 한 번도 가보지 않은 길을 과감하게 선택하고 묵묵히 걸어가고 있는 것에 대해서 늘 자기 자신에게 고맙게 생각하며 칭찬해주고 있다.

“잘했다, 고맙다, 신길자.”





대기업 해외 주재원 생활보다 지금의 삶이 더 행복

샤론로즈마스터 이성호

이성호 샤론로즈마스터는 삼성전자에서 13년 동안 근무하며 글로벌 관세 업무를 담당했다. 회사에서 능력을 인정받아 중국 주재원으로도 근무했다. 주재원 시절에는 40평대 아파트와 외제차를 제공받고 아이들을 국제학교에 보냈다. 주재원 수당을 따로 받기 때문에 실질적으로 임원급 대우를 받고 일했다. 해외 주재원은 임원으로 가는 직행 코스이기 때문에 많은 직원들이 선망하는 자리이기도 하다. 4년 예정으로 나간 중국 주재원 생활이었지만 그는 2년 만에 그만두고 애터미 사업에 뛰어들었다.

헤모힘으로 시작된 만남

이성호 샤론로즈마스터는 중국어를 한 마디도 못했지만 해당 업무 분야의 전문성과 사내 고과에서 좋은 평가를 받아 중국 주재원 후보로 발탁됐다. 마지막 관문이라고 할 수 있는 어학 시험 통과를 위해서 그룹에서 운영하는 어학교육기관에 입소해 3개월 동안 합숙하면서 단기 집중 과정으로 중국어를 익혔다.

“3개월 동안 우리말을 한 마디도 쓸 수 없었어요. 그날 배운 것은 모두 외워서 다음날 발표를 해야 했죠. 그러다보니 하루에 2~3시간 밖에 잠을 자지 못하면서 공부를 해야 했어요.”

어학 시험을 통과하지 못하면 주재원으로 나갈 수 없는 것은 물론 어렵게 기회를 준 부서에도 폐를 끼치는 일이었기 때문에 엄청난 스트레스를 받았다. 그때 우연히 초등학교 동창이 전해준 헤모힘을 접하게 됐다.

“헤모힘 효과를 본 것 같아요. 육체적, 정신적으로 굉장히 어렵고 힘든 상황이었었는데 견딜만하더라고요.”

지금은 스폰서가 된 그 초등학교 동창으로부터 헤모힘을 소개 받은

것이 애터미와의 첫 만남이었다. 헤모힘 덕분에였을까? 그는 어학시험의 관문을 무사히 통과하고 중국 주재원으로 나갈 수 있게 됐다. 중국으로 떠나기 전 주변 사람들에게 인사를 다니며 헤모힘을 건네주었는데 핏집을 운영하고 있던 삼촌이 특별한 관심을 보였다. 삼촌은 헤모힘 제품뿐만 아니라 애터미 사업 전반에 대해서 알아보고 싶어 했다. 결국 중국으로 떠나기 1주일 전, 삼촌과 함께 애터미 세미나에 참석하게 됐다.

“어떤 회사인지 한번 알아보거나 하자는 마음이었어요. 세미나를 들어보니 생각보다 괜찮은 회사 같다는 생각이 들었죠. 중국에 가서 좀 더 알아보고 싶어졌어요.”

행복과 미래를 위해 애터미를 택하다

중국에 도착한 후에는 당장 주재원 생활에 필요한 업무를 익히는 것이 급선무였다. 어느 정도 자리가 잡히자 애터미에 대해서 본격적으로 알아보기 시작했다. 인터넷에 나와 있는 자료들을 검색해보고 삼성 그룹의 네트워크를 통해 주변 전문가들의 조언도 들었다.

경제연구소에서 일하는 연구원들, 글로벌 투자은행에 근무했던 경제전문가 등 주변 지인들이 애터미에 대해서 긍정적인 평가를 해주었다.

그가 중국 주재원으로 근무하고 있는 동안 삼촌은 27년이나 운영해오던 핏집을 정리하고 애터미 사업에 뛰어들었다. 삼촌의 열정적인 활동 덕분에 파트너들이 1천 명 가까이 될 정도로 빠르게 성장했다. 중국에 오기 전에 뿌려두었던 씨앗이 조용히 싹을 틔우고 있었다. 삼촌은 조카의 합류를 학수고대했다.

“내가 직접 해보니 너무 괜찮더라. 너는 언제 들어올래?”

주재원 생활을 마치고 한국으로 돌아와 임원을 목표로 직장생활을 끝까지 해보고 안 되면 그때 시작해도 된다고 생각했다. 하지만 삼촌에 대한 책임감도 있었고 애터미의 성장을 직접 눈으로 확인했기 때문에 이 기회를 놓치면 안 되겠다는 생각도 들었다. 무엇보다 그를 움직이게 한 것은 삼성이라는 거대한 조직 속에 투영된 자신의 미래 모습이였다.

“삼성은 좋은 회사입니다. 대우도 좋고 대외적 평판도 좋죠. 하지만 직장인의 꿈이라고 할 수 있는 임원들의 모습을 가까이서 지켜봤을 때 그들의 삶이 하나도 부럽지 않았어요. 20-30년 동안 가족은 물론 자신의 건강까지 희생해 가면서 모든 것을 걸어서 얻은 자리지만 결코 행복해 보이지 않았죠.”

주재원 경험 살려 중국 라인 확장

이성호 샤론로즈마스터가 애터미 사업을 시작한 지 올해로 4년째다. 삼성에 있을 때 이미 역대 연봉의 고소득자였기 때문에 소득만 놓고 보면 현재의 삶이 만족스럽지 못할 수도 있다. 하지만 단순히 돈을 떠나서 직장인의 삶보다 애터미 사업자로서의 삶이 자신의 삶에 더 도움이 될 것이라는 생각에는 변함이 없다.

“대기업에서는 차장, 부장이 되면 회사를 나갈 걱정부터 하게 됩니다. 그리고 곧 소득 절벽을 맞게 되죠. 하지만 애터미 사업은 꾸준히 상향곡선으로 소득이 증가하기 때문에 나중에 정점에 도달하면 대기업 직원의 소득과는 비교할 수 없습니다.”

경쟁이 치열한 대기업 문화에 익숙할 듯 했지만 오히려 그는 애터미의 기업 문화인 ‘정선상략(正善上略)’, 즉 정직하고 선한 것이 최고의 전략이라는 원칙에 누구보다 충실하다. 자신의 욕심을 버리고 하위 파트너들의 이익을 먼저 생각하는 것이 그의 가장 큰 원칙이자 전략이다.

대기업 출신의 관세사라고 해서 애터미 사업에서 특별히 덕을 보는 것은 없지만 중국 주재원 경험만큼은 새롭게 시작하는 중국 사업에 큰 도움이 될 것으로 보고 있다. 중국 주재원으로 못다 편 꿈을 애터미 사업에서 펼치려 하고 있다.





다양한 글로벌 기업 경험으로 해외 네트워크 확대에 자신

사론로즈마스터 홍진용

홍진용 사론로즈마스터는 삼성전자와 텍사스 인스트루먼트 등 글로벌 기업에서 오랫동안 반도체 관련 업무를 해왔다. 외국계 회사의 라이선스를 국내에 들여와서 직접 사업을 하기도 했고 스타트업 창업에도 참여했다. 누구보다 열심히 일했고 많은 사람들이 부러워할 만한 경력을 쌓았지만 그는 항상 돈 버는 일을 빨리 끝내고 경제적 자립을 얻고 싶어 했다. 젊은 시절 같은 회사에 다니던 임원의 소개로 미국의 네트워크마케팅 회사를 경험한 적이 있다. 사업에 직접 뛰어들어 나름 성과도 거두었고 직급도 꽤 높이 올라갔지만 오래 가지는 못했다. 자발적 구매가 일어나지 않는 사업이라는 것을 깨달았기 때문이다.

“사람들에게 상품을 소개하면 처음에는 쓰지만 재구매가 일어나지 않았어요. 매번 새로운 사람을 찾아나서야 했고 결국 나중에는 사업자들만 제품을 쌓아두고 쓰게 됐죠.”

자발적 구매가 일어나는 사업

한동안 잊고 지냈던 네트워크마케팅을 다시 접한 것은 3년쯤 전의 일이다. 당시 스폰서로부터 다시 연락이 왔다. 그의 첫 마디는 “자발적 구매가 일어나는 네트워크마케팅이라면 다시 한 번 해보지 않겠냐”는 것이었다. 솔깃한 마음도 있었지만 이미 실패해본 경험이 있었기 때문에 다시 하고 싶은 마음은 없었다. 하지만 그의 마음을 움직인 것은 거창한 마케팅플랜이 아니라 상품이였다.

“건강이 좋지 않아 이런 저런 방법을 다 써봤지만 좋아졌다고 느끼진 못했어요. 그런데 헤모힘을 3개월 정도 먹었더니 확실히 증상이 완화되는 것을 느꼈죠.”

직장을 다니면서 사업을 하려면 아내의 도움이 절실하게 필요했지만 아내는 애터미 사업에 대해서 완강하게 반대했다.

“아내가 새벽까지 울며 반대를 했죠. 이미 할 만큼 해봤지 않았느냐는 것이었어요. 글로벌 회사의 사업도 안 되는데 이름도 잘 모르는 우리나라 회사의 사업이 되겠느냐고요. 아예 물건 갖고 올 생각도 하지 말라고 그랬죠.”

파트너가 생기자 함께 세미나에 참석을 해야 하는데 낮에는 회사에서 일을 하느라 도저히 시간을 낼 수 없었다. 아내에게 딱 한 번이라는 단서를 달고 도움을 요청했다. 아내는 마지못해 남편의 부탁으로 세미나에 다녀온 후 완전히 달라졌다.

“이런 상품을 이런 가격에 판다고?”

애터미 사업은 복잡하게 마케팅플랜을 설명하고 수당플랜을 이해시킬 필요도 없었다. 상품을 소개하면 써본 사람들이 호기심을 갖고 먼저 다가왔다.

“애터미 사업을 소개하면 최소한 둘 중 하나가 되더군요. 소비자로 남든가 아니면 사업을 하든가.”

이스라엘식 하부르타 교육으로 리더 양성

홍진용 사론로즈마스터는 파트너들의 교육에 신경을 많이 쓰는 편이다. 센터 미팅과 별개로 라인 미팅을 따로 실시하고 있다. 특히 온라인 화상 회의를 통해 해외에 있는 파트너들과도 끊임없이 소통하고 있다. 화상 회의에는 보통 25명 정도가 참여하는데 미국은 물론 인도네시아 등 해외의 파트너들이 참여하고 있으며 중국 파트너들만을 위해 별도의 화상 회의를 진행하고 있기도 하다.

간단히 주제에 대한 강의를 하고 각자 일주일 동안 사업한 내용들을 공유할 수 있는 시간을 갖는다. 센터에 오기 어려워하는 사람들도 가벼운 마음으로 참여할 수 있어서 반응이 좋다.

“혼자서 조용히 집중할 수 있기 때문에 오프라인 회의보다 오히려 화



상 회의에서 더 큰 효과를 보는 사람들도 있어요.”

파트너들 중에 열정이 있고 배워보고 싶어 하는 사람들을 따로 모아서 리더 트레이닝을 시키고 있다. 천재들의 학습법이라고도 알려져 있는 이스라엘의 전통적인 학습법인 ‘하브루타’ 형식으로 각자의 생각을 말하고 토론하고 소통하는 방식이다. 30분 내외로 간단히 미팅을 하고 나머지 시간은 팀을 짜서 스피치를 할 수 있도록 하고 그것을 다 녹화해서 볼 수 있도록 하고 있다.

‘무엇’보다 ‘왜’를 먼저 고민해야 하는 일

“모든 사업에는 무엇을(what), 어떻게(how), 왜(why), 세 가지 요소가 필요합니다. 하지만 많은 사람들이 ‘왜’에 대한 고민 없이 ‘무엇’에만 집중하는 것이 아쉽죠.”

많은 사람들이 애터미의 비전만 보고 준비 없이 전쟁터에 나간다. 그러다 몇 번 거절을 당하게 되면 상처를 받거나 더 이상 나아가지 못하고 포기하게 된다. ‘무엇’만 생각하고 ‘왜’에 대한 고민을 하지 않기 때문이다.

“세계적인 기업들도 마찬가지입니다. 어떤 제품을 개발했다는 것이 중요한 것이 아니라 왜 그 회사가 존재하는지를 생각하게 합니다. 애플 같은 기업이 대표적이죠.”

홍진용 마스터는 파트너 교육을 통해서 스스로 ‘왜’에 대한 고민을 하도록 하고 있다. 이유를 확실하게 알면 무엇을 어떻게 할지는 자연스럽게 나온다고 생각하기 때문이다. 홍진용 사론로즈마스터는 다양한 글로벌 경험 덕분에 해외 네트워크 구축에도 자신을 갖고 있다. 1년 전부터 오픈을 준비 중인 곳의 파트너들에게 제품을 보내고 후원해왔으며 지난해에는 한국에 초대해서 그들의 성장을 도왔다. 그렇게 글로벌 파트너들이 시장에 안착하게 되면 그가 꿈꾸었던 안정적인 시스템 소득에 한 발 더 가까이 다가갈 수 있을 것으로 믿고 있다.

승급식 말말말

애터미인들의 승급식
그 때 그 순간들



이혜정 임페리얼마스터 2019.7. 일산 킨텍스

“ 많은 분들이 제게 성공 비결을 묻습니다. 저의 성공 비결은 딱 두 가지입니다. 심 년 했 구요. 포기 안했습니다. 이것이 저의 모든 성공의 비결입니다. 저는 저의 성공은 수많은 파트너 들과 가족들의 눈물과 한숨, 피와 땀의 총 무계라고 생각합니다. 처음에는 절심함과 소망을 품 고 오신 분들이 애터미의 토대를 이뤘습니다. 애터미의 1조를 만들었습니다. 앞으로 애터미는 다양한 사람들의 연대로 글로벌로 나아갈 것입니다. 애터미 소비자가 되실 분들, 부업으로 하 실 분들 그리고 애터미를 통해 나누는 삶을 살고 싶은 분들 모두를 환영합니다. ”

김경숙&김광열 임페리얼마스터 2019.7. 일산 킨텍스

“ 애터미를 만나고 앞으로 어떻게 살아야 할지 방법론과 방향성을 알게 되었습니다. 그 전 까지는 저는 아무 것도 할 수 없었고 할 수 있는 것도 없었습니다. 애터미를 만나고 삶의 방향을 정하고 묵묵히 걸어왔더니 성공자의 삶을 살게 되었습니다. 여러분도 그 길을 정확하고 올바른 게 따라온다면 여기서 있는 저처럼 여러분들도 최고가 될 수 있을 거라고 믿습니다. ”





김사학 크라운마스터 2019.7. 일산 킨텍스

“ 오늘 이 자리에 서니 애터미를 안 했으면 정말 큰일 났을 뻔 했다는 생각이 드네요. 5개 회사의 다단계를 해본 제게 애터미는 정말 다른 회사였습니다. 세미나를 듣고 일주일 만에 하던 일을 정리하고 명단작성부터 시작해 사업을 진행했습니다. 제가 자랑을 정말 잘합니다. 회사 자랑, 제품 자랑, 회장님 자랑 그리고 제가 성공할 수밖에 없는 이유를 정말 많이 자랑했습니다. 여러분 애터미 의외로 쉽습니다. 저처럼 자랑만 잘하면 여기 다 오실 수 있습니다. 애터미를 통해 멋지고 건강한 부자가 되세요. ”

이승희 크라운마스터 2019.7. 일산 킨텍스

“ 가야 할 곳이 있는 새는 비가 와도 하늘을 날아갑니다. 가야 할 곳이 있는 달팽이는 절대로 걸음을 멈추지 않습니다. 꿈이 있는 여러분, 절대로 포기하지 말고 힘차게 한 걸음 한 걸음 앞으로 나아가시기 바랍니다. 끝이 있는 애터미는 결국 모두 성공자의 자리에 만나게 되어 있기 때문입니다. ”



김성덕 로열마스터 2019.5. 공주 애터미파크

“ 애터미는 전 세계를 향해서 출사표를 던졌습니다. 매일매일 기적 같은 하루입니다. 애터미 꿈의 시대가 열리고 있습니다. 오늘 애터미를 알아보러 오신 분들, 여러분들은 축복 받으셨습니다. 포기만 하지 않는다면 여러분은 곧 부자가 되실 것입니다. 꿈을 꾸십시오. 그리고 포기하지 마십시오. 그 꿈은 반드시 이루어집니다. 꿈을 꾸는 것은 사람이지만 사람을 만드는 것은 그 사람의 꿈입니다. ”



김희 로열마스터 2019.8. 공주 애터미파크

“ 저희 어머니는 제가 이 사업을 시작할 때 “이 사업은 돈을 버는 사업은 맞는 것 같은데 눈물을 많이 흘릴 것 같다”고 말씀하셨습니다. 그랬던 어머니가 한복을 맞춰야겠다고 하십니다. 유럽 크루즈 여행을 가기 위해서입니다. 부모님께 효도하고 싶었던 꿈이 그제야 이뤄진 것 같습니다. 나를 위해서가 아닌 가족과 주변 사람들을 위해서 달렸던 순간순간이 오늘의 이 자리로 보상받는 기쁨입니다. ”





이맹호 스타마스터 2019.12. 공주 애터미파크

“ 타 네트워크 사업을 한번 경험해보고 저는 대한민국에서 네트워크 사업은 가능성이 없다고 생각하고 애터미를 알아보려고도 하지 않았습니다. 오랜 시간 거절 후 참석한 석세스아카데미에서 저는 애터미야말로 이전에 없었던 신개념 유통 비즈니스인 것을 알게 되었고 사업을 시작했습니다. 저의 스폰서님은 제게 참고 품고 사랑하면 네트워크마케팅은 될 수밖에 없는 사업이라고 말씀하셨습니다. 저 또한 지금까지 참고 품고 사랑하여 이 자리에 왔습니다. ”

진구미&박성균 스타마스터 2019.11. 공주 애터미파크

“ 애터미는 신기한 것 같아요. 처음에는 나의 꿈으로 시작을 해서 달리다가 어느 순간에 스폰서의 꿈이 보이고 파트너의 꿈이 보이더라구요. 그 꿈들이 모여서 제심할력하게 되었고 집단의 성공을 이룰 수 있게 되었습니다. 꿈과 희망이 없던 저희 부부에게 애터미는 꿈과 희망이 되어주었습니다. 꿈이 있는 사람과 없는 사람은 당장 1~2년은 차이나지 않지만 5년 10년 20년 후에는 엄청난 차이가 납니다. 여기 계신 모든 분들 꿈이 있으시죠? 애터미를 통해 그 꿈을 이루시길 바랍니다. ”



박찬 샤론로즈마스터 2019. 6. 공주 애터미파크

“ 저는 애터미를 하기 전 꿈이 없는 평범한 대학생이었습니다. 어려운 가정 형편으로 수많은 알바를 전전했고 부자가 되는 것이 저의 유일한 꿈이었습니다. 우연히 접한 책에서 성공을 위해선 시스템을 구축해야 한다는 것을 알게 되었습니다. 어떻게 시스템을 구축할 수 있을까 생각하다 애터미 사업을 하고 계신 아버지가 생각났고 사업을 시작했습니다. 밤이 새도록 애터미를 알린 결과 4개월 만에 오토판매사가 되었고 2년이 지난 지금 샤론로즈마스터가 되어 승급 스피치를 하고 있습니다. 애터미는 능력도 경험도 없는 저 같은 젊은 사람들을 포함하여 모든 사람들이 성공할 수 있는 시스템이라고 생각합니다. ”



이용수&이춘옥 샤론로즈마스터 2019.3. 속리산 유스타운

“ 저는 애터미를 알기 전 35년간 공직생활을 했고 안산시 단원구청장을 끝으로 퇴직했습니다. 좋은 인문학 강의를 있다고 하여 참석한 석세스아카데미에서 이 사업을 하지 않으면 손해겠다는 생각이 들었습니다. 막상 제품을 들고 사람을 만나려고 하니 입이 떨어지지 않았습니다. 그렇게 며칠이 지나니 제 입에서 '나 다단계해. 나 애터미해'라는 말이 나오면서 나중에는 지하철에서까지 애터미를 홍보했습니다. 그렇게 알린 결과 저와 뜻을 같이 하는 파트너들이 나타났고 오늘 샤론로즈마스터 승급식에 서게 되었습니다. ”



신용진 다이아몬드마스터 2019.3. 속리산 유스타운

“네트워크 사업에 대해 무지했던 저는 처음 참석한 세미나에서 ‘싸고 좋은 제품을 유통하면 고객이 성공하고 우리도 성공할 수 있다’는 말만 기억할 수 있었습니다. 제조업을 했던 제가 ‘싸고 좋은 제품’이라는 명제는 무거운 짐과 같았습니다. 여러 번 세미나에 참석하면서 비전이 보이기 시작했습니다. 혹자는 같은 얘기를 왜 또 듣느냐고 하지만 저는 그 안에서 선배 사업자들의 진실함을 보았습니다. 편견을 가진 사람들은 보이지 않았겠죠. 저는 이런 과정을 여러 번 거치면서 제대로 애터미를 알아봤습니다. ”



노병권 다이아몬드마스터 2019.2. 속리산 유스타운

“저는 2년 동안 우측에 파트너 사장님 아무도 없이 혼자 시스템에 참여했습니다. 그러던 중 운명처럼 알게 된 헬스장 이모를 통해서 수많은 소비자를 구축하게 되었고 10명이 넘는 파트너 사장님이 생겼습니다. 그 후 저는 짧은 시간 안에 다이아몬드마스터까지 달성하게 되었습니다. 저의 승급을 도와준 파트너 사장님들은 ‘애터미라는 성공의 도구를 알려준 애터미 총각 너무 고마워라’고 말씀해주셨습니다. 그 말을 들은 저는 정말 보람있는 일을 하고 있다는 것을 알았습니다. 앞으로 저를 믿고 사업을 하고 있는 파트너 사장님들의 성공을 위해 더 열심히 전진하겠습니다. ”



박현철 세일즈마스터 2019. 4. 속리산 유스타운

“지난해 11월 석세스아카데미에 참석한 후 저는 참 많은 감동을 받았습니다. 첫 번째로 전국에 애터미 사업을 하시는 분들이 참 많다는 대중성에 놀랐고 두 번째는 회장님의 균형잡힌 삶에 대한 강의를 듣고 저의 인생을 다시 한번 되돌아보는 계기가 되었습니다. 셋째로 임페리얼마스터 승급식에서 현금 10억을 지게차로 떠주는 모습을 보면서 감동을 받았습니다. 저는 그날 이후 인생시나리오를 다시 쓰면서 성공하기 위해서 열심히 뛰었습니다. ”



이인수 세일즈마스터 2019.3. 속리산 유스타운

“애터미는 가입비, 유지비가 없고 서민들까지 좋은 제품을 싸게 구매할 수 있는 메리트가 있는 곳입니다. 저는 그 점을 보고 사업을 시작했고 늘 양손 가득 제품을 들고 다녔습니다. 다니면서 보이는 사람마다-택시를 타면 택시 기사님께 버스를 타면 버스 기사님께-컨택을 하기 시작했습니다. 주변에서는 말합니다. ‘스물넷에 다단계? 안타깝다. 많이 힘들구나.’ 그러면 저는 얘기합니다. ‘지금 저를 안타깝게 보는 시선 괜찮다. 그렇지만 훗날 제가 월 천만 원 이상 씹 버는 사람이 된다면 그 시선은 부러움과 존경의 시선으로 바뀔 것이다.’ ”





애타미,
미래에 대한
확실한 대비책

IMPERIAL
MASTER
이혜정

IMPERIAL
MASTER

신용불량자에서 고액납세자로, 기부천사 이해정 임페리얼마스터의 애터미 여정

“노하우? 그냥 끝까지 버티면 되는 거예요.” 이해정 임페리얼마스터가 말하는 성공의 노하우다. 그녀는 “끝까지 함께 할 동지를 만나면 쉬워져요”라고 덧붙였다. 어떻게 보면 싱거운 것을 넘어 맥 빠지는 말이다. ‘성공 노하우’라고 하면 하다못해 애터미의 성공시스템에 빠짐없이 참가해야 한다든지, 일만 번 정도는 거절당할 각오를 해야 한다든지 그런, 조금은 능동적인 이야기를 상상하게 마련이다. 일견 무성의해 보이는 노하우지만 ‘버티면 된다’는 말 속엔 이해정 임페리얼마스터의 진심이 담겨있다.

반지하 단칸방에서 53평 아파트로, 그 10년의 여정

애터미 사업을 하는 사람이라면 아마도 이해정 임페리얼마스터를 모르는 사람은 없을 것이다. 반지하 단칸방, 홀어머니, 신용불량자, 공과금, 그리고 이덕우 임페리얼마스터, 이해정 임페리얼마스터하면 떠오르는 키워드들이다. 애터미 사업을 하겠다는 오빠 이덕우 임페리얼마스터를 정신병원에 입원시키려했던 에피소드는 유명하다. 네트워크마케팅이라고 그렇게도 싫어하던 애터미 사업을, 하던 일이 망해 더 이상 물러날 곳조차 없어지자 궁여지책으로 시작했다. “오빠는 애터미를 통해 안정적인 상황이 됐어요. 그런데 전 공과금 낼 돈조차 없이 거리로 내몰리기 일보직전이었죠.”

네트워크마케팅, 모르지는 않았다. 알기에 하고 싶지 않았고 그랬기에 오빠를 말렸던 것이다. 하지만 신용불량자가 되고, 홀어머니와 함께 살아갈 길이 막막해지자 울며 겨자 먹기로 애터미를 시작했다.

큰 욕심도 없었다. 월 500만 원 정도, 잘 풀리면 월 1000만 원 정도가 한계라고 생각했다. 한 번에 빚을 다 갚고, 한 번에 10억 원을 기부할 수 있는, 그런 성공을 기대하지는 않았다. “솔직히 말하면 책임감으로 버텼어요. 다른 할 것도 없었거든요. 때론 파트너가 열심히 안하는 것 같아 불만스럽기도 했지만 사실은 파트너를 잘 만나서 여기까지 올 수 있었던 것 아닐까요?”

지난 2019년 7월, 일산 킨텍스에서는 2만여 명에 달하는 애터미 회원들이 지켜보는 가운데 화사한 한복을 차려입은 이해정 임페리얼마스터가 무대에 올랐다. 이 자리에서 임페리얼마스터 달성 상금 10억 원 전액을 사랑의 열매 기부자조언기금으로 기부하겠다고 발표한 이해정 임페리얼마스터는 “나의 성공은 파트너들의 땀과 노력 그리고 파트너 가족들의 기다림, 눈물로 만들어진 것”이라며 “남은 인생을 파트너들의 성공을 위해 사용할 것”이라고 말했다. 보이는 것만으로 말한다면 애터미를 시작한 이후의 10년 동안 이해정 임페리얼마스터의 변화는 반지하 단칸방에서 53평 아파트다. 특별한 인맥도 노하우도 없는, 반지하 단칸방에서조차 쫓겨날 걱정을 했던 신용불량자가 10년 만에 서울에서 53평 아파트를 마련할 수 있을 만큼 성공하는 경우가 얼마나 될까? 한 것이라고는 ‘버티 것’ 뿐이다. 더군다나 오빠 이덕우 임페리얼마스터도 한때 비닐하우스에서 살았을 정도로 두 남매는 흙수저 출신이다. “왜 애터미인가?”에 대한 답이 되지 않을까요? 버티기만 하면 되니 어려울 것도 없잖아요.”

“
그 땐 미래의 성공이니
삶의 여유니 하는 생각은
할 수도 없었어요. 그저 오늘날
무사히 넘기고 보자는 것이 다였죠.
지금의 저는 그 당시로서는
꿈을 꿀 수조차 없었던 미래인 셈이죠.”



내가 아니라 후대를 위해서

“100년 후의 애터미? 그걸 내가 알 수 있나요? 다만 후대를 위해 애터미가 지속가능하도록 최선을 다할 뿐이지요.” 하지만 10년, 20년 후의 애터미는 건재하리란 것, 그건 이해정 임페리얼마스터도 장담한다. “내가 죽을 때까지는 잘 되고 있을 것이라고 확신하죠. 하지만 100년이라면... 알 수는 없지만 할 수 있는 것은 하나 있죠.” 애터미가 망하지 않도록 최선을 다하는 것이다. 나를 위해서가 아니다. 아직 임페리얼마스터가 되지 못한 모든 파트너들을 위해서다. “애터미는 언제 시작해도 상한선까지 올라 올 수 있잖아요. 그게 애터미를 지속가능하게 만드는 것들 가운데 하나예요.”

만에 하나, 애터미가 십 년밖에 못 간다면 상한선이 있으면 안 된다. 빨리 한 몫 챙기고 다른 것을 알아 봐야 하기 때문이다. 그러나 애터미가 지속가능하다면? 죽을 때까지 연금처럼 받는 것이 훨씬 더 낫다. 상속까지도 가능하니까. 진짜 중요한 것은 상한선이 있음으로 인해 지금 시작해도, 10년 후에 시작해도, 그 이후에 시작해도 누구나 다 ‘상한선’에 도달할 수 있다는 것이다. “상한선에 도달하는 것, 그건 축복받은 인생이죠. 애터미는 10년 후에도 100년 후에도, 누구한테나 똑같이 그 기회가 되잖아요.”

아무 것도 안하고 노는 것, 이해정 임페리얼마스터가 가장 하고 싶은 일이다. 뭐든 앞에 닦친 일을 제일 먼저 해결해야 하는 성격이다. 거기에 평생을 경쟁하며 살아왔기에 한번도 ‘아무 것도 안하고’ 쉬어 본 적이 없다. 한 때는 대학도 가고 유학도 가고 싶었지만 세상의 어떤 공부도 애터미에서 하는 사람 공부만 못하다는 생각이 들었다. 그래서 지금은 아무 것도 안하고 노는 것, 그 쉬운 것이 가장 하고 싶은 일이 됐다. “일단 숙제는 마쳐야 할 것 같아요. 절대 성공 못할 사람을 후원해서 성공시키는 것, 그게 마지막 숙제거든요. 그 숙제를 하려고 덤벼들면 이제 나는 언제 쉬나요.”

그렇다. 파트너 덕분에 임페리얼마스터가 됐으니 의리 상 파트너가 임페리얼마스터 될



때까지 도와줘야 한다. 그건 당연한 것이다. 그리고 또 하나, 누군가를 임페리얼마스터 될 때까지 후원하는 것이 남았다. 답은 정해져 있었다. 이해정 임페리얼마스터는 자신의 버킷리스트를, 단 하나밖에 없는 버킷리스트지만 완성하기가 참으로 힘들다는 것이다. 파트너들이 임페리얼마스터가 되어야, 그리고 자신이 아니라 후대를 위해서 애터미가 지속가능하도록 만들어야 비로소 ‘아무 것도 안하고 노는 것’이 가능할 것이기 때문이다. 그래야 애터미가 미래를 위한 대비책이 되는 것이다.

Mini Interview

1. **애터미 사업을 한마디로 한다면?**
좋은 물건과 좋은 보상 플랜을 구비한 최고의 시스템입니다.
2. **지금 신규 사업자가 된다면 현재와 같은 성공을 이룰 수 있을지?**
제대로 일하는 사람에겐 오히려 더 큰 기회가 될 것입니다.
3. **최고 직급자의 시각에서 보는 애터미의 가장 큰 비전은?**
소득을 만들어가는 플랫폼이라는 점입니다.



The Best Moments



1



2



3



4



5

- 1 사랑의열매 사회복지공동모금회에 11억 원을 기부하고 파트너들과 함께
- 2&3 애터미 최고 직급을 달성한 순간! 영광의 임페리얼마스터 승급식
- 4 오빠 이덕우 임페리얼마스터, 조카 이대용 스타마스터와 함께 태국 세미나 현장에서
- 5 오빠인 이덕우 임페리얼마스터와 승급여행에서 즐거운 한때

이혜정 임페리얼마스터가 말하는 나눔에 대해



이혜정 임페리얼마스터에게 나눔이란 '공감하고 공존하는 것'이다. 임페리얼마스터 달성 상금 10억 원을 모두 기부하겠다고 했을 때, 현장에 있던 사람 대부분은 귀를 의심했을 것이다. 1억 이상 고액기부자 모임인 '아너 소사이어티' 멤버이기에 평소에도 기부를 많이 하는 것은 알고 있었다.

하지만 10억 이라니... 이혜정 임페리얼마스터는 "내 돈이라고 생각했다면 아마 5억 원만 기부 했을 것"이라며 "하나님의 축복으로 임페리얼마스터가 됐으니 하나님께 돌려 드리는 의미에서 기부하기로 마음먹었다"고 말했다. 공감하고 공존한다. 참 어려운 말이다. 같은 공간, 같은 시간에 있어도 우리는 모두 다르다. 공감하고 공존하는 것 그게 나눔이라고 한다. 어렵게 생각하면 한없이 어려워진다. 쉽게 생각하자. 이웃과 함께 느끼고 함께 사는 것 - 우리가 사는 사회 구성원 모두가 한 가족이라고 생각하는 것, 그것이 나눔이다.

이혜정 임페리얼마스터는 "내 주변 사람들의 삶이 더 나아지도록 하는 것이 사랑"이라며 "나눔은 그 사랑의 적극적인 표현"이라고 설명했다. 이혜정 임페리얼마스터는 어릴 때부터 돈 벌면 남을 도와줘야겠다고 생각했다. 10억 원을 기부한 것도 돈을 벌었기 때문에, 애터미가 망하지 않고 돈이 계속 나온다는 확신이 있기 때문이다. 그렇기에 애터미가 망하지 않는 한 계속해서 기부할 생각이다. 그녀는 "내가 착해서는 아니다"라며 "쓸 것 다 쓰고 빚 갚을 것 다 갚고 남는 것으로 도와주는 것"이라고 말하며 환하게 웃었다.



애틀라의
가장 큰 비전은
현재진행형

IMPERIAL
MASTER

김경숙&김광열

IMPERIAL
MASTER

성공 못할 이유는 한도 끝도 없어 그럼에도 불구하고 해야 할 사업

인간 지구력의 한계를 시험하는 극한의 스포츠 마라톤. 지난해 7월 애틀랜타 최고 직급을 달성한 김경숙&김광열 임페리얼마스터는 그때의 기분을 마치 42.195km의 마라톤을 완주한 것과 같았다고 했다.

42.195km의 마라톤을 완주한 기분

총 거리도 길지만 트랙이 아닌 도로를 달리는 경기이기 때문에 더워나 주변 소음, 완만하지 않은 경주로 등에 영향을 받을 수밖에 없는 스포츠가 마라톤이다. 마라톤은 어쩌면 애틀랜타 사업과도 닮아있다. 굳은 의지를 가지고 달리기 시작하지만 성공으로 가는 그 길은 결코 순탄치만은 않다. 평지와 완만한 경사도에서 쾌속 질주할 때도 있지만 급경사를 만나면 완급을 조절해야 한다. 원치 않아도 주변 상황에 따라 부침이 있을 수도 있다. 하지만 중도에 포기하지 않으면 달리는 이마다 도착 시간은 다르겠지만 결국엔 완주할 수 있다.

김광열 임페리얼마스터는 승급식 이후 안나푸르나 등반길에 올랐다. 이 역시 쉽지 않은 길이었다. 임페리얼마스터까지 줄곧 달려온 그는 몸을 혹사시키는 방법으로 육체와 정신을 치유하기로 마음먹었다. 안나푸르나 등반은 그에겐 승급 이후 어떤 도전을 하고 어떻게 살 것인지 생각하는 계기였다. “오르고 또 오르며 든 생각은 그래도 달려야 한다는 것이었습니

다. 42.195km의 대장정을 마쳤지만 달리지 않는 사람은 멈추기 마련이니까요. 제가 여기서 멈춘다면 애틀랜타의 새로운 스타는 탄생되지 않을 겁니다.”

20점짜리 인생의 대반전

애틀랜타를 만나기 전 두 부부는 스스로의 인생을 20~30점으로 평가했다. 부모와 자식으로서의 점수도 낮기는 마찬가지였다. 경제적 추락은 그들의 삶을 낮은 수준으로 끌어내렸고 주도적으로 사는 삶이란 남의 이야기일 뿐이었다. 애틀랜타를 만난 이후 그들의 인생에 대해서 60~70점, 부모와 자식으로서는 90점 이상의 점수를 줬다.

“아직도 모자라죠. 하지만 100이란 점수엔 평생 도달할 수 없을 것 같아요. 전보다 나은 삶을 위해 노력할 뿐이죠. 성공자의 자리에 올라가서도 저희를 바라보는 파트너들의 간절한 눈빛을 외면할 수 없었고 가족보다는 파트너들 생각을 먼저 했습니다. 이제는 엄마 아빠로서, 자식과 며느리로서의 역할도 잘 해나가려 하고 있습니다.”

Mini Interview

1. 애틀랜타 사업을 한마디로 한다면?

서민의 마지막 꿈이고 희망이며 목표입니다.

2. 지금 신규 사업자가 된다면 현재와 같은 성공을 이룰 수 있을지?

우리가 애틀랜타를 시작한 시기보다 성공할 수 있는 여건이 더 좋아졌습니다. 지금보다 더 빠르게 성공할 수 있을 것이라 생각합니다.

3. 최고 직급자의 시각에서 보는 애틀랜타의 가장 큰 비전은?

글로벌 시장과 정의로운 마케팅 플랜입니다.

“오르고 또 오르며 든 생각은
그래도 달려야 한다는 것이었습니다.
42.195km의 대장정을 마쳤지만
달리지 않는 사람은
멈추기 마련이니까요. 제가 여기서
멈춘다면 애틀랜타의 새로운 스타는
탄생하지 않을 겁니다.”



김경숙 임페리얼마스터는 올해 1월부터 1년 제주 살이를 시작했다. 애터미 사업을 막 시작할 때 막둥이의 나이가 겨우 1살이었다. 어느덧 그 아이가 10살이 되었다. 그녀가 제주 살이를 택한 것은 막둥이가 자연 속에서 컸으면 하는 바람 때문이었다. 부부의 큰 딸은 애터미 사업자가 되어 연봉 4억 이상의 리더스 클럽 회원으로 성장했고 또 다른 자녀는 세종시 대표 골프선수로, 프로 선수의 꿈을 키우고 있다. 자녀의 꿈을 후원하고 좋은 장래를 열어주는 것만큼 부모로서 행복할 때가 있을까. 두 부부는 이 또한 애터미 때문에 가능했다며 입을 모아 말한다.



애터미는 나와 타인의 꿈을 이룰 수 있게 하는 가치 있는 사업

김경숙, 김광열 임페리얼마스터는 사업 초기부터 부부 사업자로 애터미를 시작했다. “둘이 같이하면 시너지를 일으킬 수 있지만 시간과 경비도 두 배로 듭니다. 부부가 의견 일치가 안 되면 갈등이 생기기 마련입니다. 부부지만 개인의 코드가 있다고 생각하고 뛰는 게 좋습니다. 그렇지 않다면 한 사람만 하는 것이 나을 수도 있습니다.” 부부 사업자를 위한 현실적인 조언이다. 실제로 사업 초기 김광열 임페리얼마스터는 초대에 집중했고 사업 설명은 김경숙 임페리얼마스터가 도맡아 했다. 후원을 하러 갈 때도 상황

에 맞게 분담했으며 멤버십 구축 이후 김경숙 임페리얼마스터는 신규 사업자를, 김광열 임페리얼마스터는 직급자를 전담했다. 3개월씩 라인을 번갈아 가면서 선의 경쟁을 펼치기도 했다.

임페리얼마스터가 된 두 부부의 일상은 전과 별반 다르지 않다. 후원 강의, 센터 강의도 빠지지 않는다. 김광열 임페리얼마스터는 자신을 애터미 가이드라 자처한다. “사업의 정확한 목표와 방향성을 제대로 알려줘야 합니다. ‘시스템, 시스템’ 말만 많이 하지만 정확하게 알려주는 것이 필요합니다.” 한번 알려주고 마는 것이 아니라 파트너가 몸으로 마음으로 그것을 체득할 때까지 끊임없이 알려주는 것, 그것이 리더의 역할이라고 생각한다.

‘꿈 넘어 꿈’이라는 말을 좋아한다는 김경숙 임페리얼마스터는 사랑하는 마음이 있기에 애터미 사업이 가능하다고 생각한다. “제 꿈을 이루기 위해 애터미를 택했지만 저로 인해 다른 사람의 꿈까지 이루어질 수 있게 한다는 게 얼마나 값진 일인지 모르겠어요. 사랑하는 마음이 없다면 불가능한 일이죠.”

그들이 생각하는 애터미의 제일 큰 비전은 현재 진행형이다. 그리고 그 끝을 알 수 없다고도 한다. “글로벌 시장과 정의로운 마케팅플랜은 애터미의 가장 큰 비전입니다. 게다가 애터미는 개인의 능력보다는 포기하지 않으면 누구라도 성공할 수 있는 시스템을 가졌습니다. 성공 못 할 이유는 한도 끝도 없습니다. 그럼에도 불구하고 하세요. 글로벌 애터미의 가능성은 무궁무진합니다.





The Best Moments



- 1 안나푸르나에서 김광열 임페리얼마스터 2&3 애터미 최고 직급을 달성한 순간! 환희의 임페리얼마스터 승급식
- 4 승급식이 끝나고 사랑하는 두 딸과 함께
- 5 2018년 온 가족이 함께한 유럽 승급여행 - 김사학 크라운마스터, 김사윤 로열마스터, 이웅만 로열마스터, 주선화 로열마스터까지 가족 사업을 하고 있다

김경숙·김광열 임페리얼마스터의 인생시나리오 Before&After



과거: 보증금 300만 원 월 30만 원 셋방 거주
현재: 세종시 45평 아파트 매입 후 거주 중 세종시 택지 매입
미래: 2022년 파트너들과 가족들의 힘터로 쓰일 제주도 별장 매매

과거: 폐차 직전의 50만 원 상당의 자동차 구입
현재: 2억 3천만 원 상당의 벤츠 S560, 1억 상당의 BMW X6 소유
미래: 국산차 애용 계획

과거: 사랑은 주었지만 물질적으로 해주었던 것이 미약
현재: 셋째 중학교 3학년, 세종시 골프 청소년 대표 막내 초등학교 3학년, 제주도 전학
미래: 셋째 세계적인 프로 골프선수로 성장시키기 넷째 제주 국제학교 진학

과거: 국내선 비행기조차 타보지 못함
현재: 40여 개국 이상 (애터미 비즈니스+여행)
미래: 전 세계 여행 및 오지 탐험, 성지순례 계획



2020 글로벌 애터미언즈에는
애터미 글로벌 법인 234인의 성공스토리가
담겨 있습니다.

(2019년 신규 승급자 및 특정 주제 기준)

GLOBAL

JAPAN 김향화&김명 아이바 메이&아이바 타케오 문춘매 타나가 하츠요 키츠 아키코

USA 광영희 시은 박 테리 손 수잔 장 유니스 한

CANADA 김신환 백수혜 지니 리

TAIWAN 장용환 천젠종 린칭퐁 왕관야오 리보민 장서장 리쓰한

SINGAPORE 심건 홍소령 양혜여 우려연

CAMBODIA 찌으 위미은 넬리&크록 팰리 프롬 찌세레이

PHILIPPINES 라디아 리&최정수 리오 조&로레인 조 로레인 베어

MALAYSIA 빈센트&케이틀린 알렉스&베티 핀&테 앨런 유 조셀린&테드

THAILAND 싸이폰 투따 짜뚜롱 끄엇랏 톱파완 수수끼 쑤찌편 웬깨우

RUSSIA 유리 최

MEXICO 마르셀라 고메즈&라울 아빌라 라우라 아발로&송세진

INDONESIA 라니&깜토 조니 보아스

나는 애터미의
최연소
크라운마스터

JAPAN

Crown
Master

김향화&김명
JIN XIANGHUA
&JIN MING



“애터미 사업에서 가장 중요한 것은 ‘나 자신’입니다. 내가 믿는 대로, 생각하는 대로, 행동하는 대로 결과를 가져오는 것이 애터미 사업이기 때문입니다.” 올해 서른여덟 애터미의 최연소 크라운마스터인 김향화 크라운마스터는 말한다.

 Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?
좀더 화목한 가족이 되었다는 것입니다.

마음의 크기가 성공의 크기를 가능해

3년 만에 월천덕, 5년 만에 로열마스터

“모르는 분에게 받은 이메일 한 통이 제 삶을 이렇게 바꿔놓을 줄이야... 꿈만 같고 모든 것이 감사하네요.”

김향화 크라운마스터가 애터미를 알게 된 것은 박용욱 크라운마스터가 보낸 이메일 때문이었다. 그 당시 김향화 크라운마스터는 4살, 3개월 두 아들을 둔 스물여덟 살의 엄마였고 한국식 가정 요리집을 하고 있을 때였다. 삶에 대한 희망도 없었고 무엇보다 두 아들에게 해줄 수 있는 것이 아무것도 없다는 현실에 미안함과 답답함을 느끼고 있을 즈음이었다. 능력 있는 엄마를 꿈꾸며 결단한 애터미 사업, 2011년 1월 처음 참석한 석세스 아카데미에는 11명의 로열마스터가 있었다. 인생시나리오에 목표를 적었다. ‘본격적인 사업 시작 후 3년 안에 월 1000만 원 소득을 올리고 5년 안에 로열마스터 달성하겠다.’ 그리고 부부는 정말 그 목표대로 이루어냈다.

스물여덟에 시작한 사업이었지만 나이에서 오는 어려움은 없었다. 네트워크 사업이 어렵다고 느끼지도 않았다. 여러 가지 자영업을 하며 쌓았던 사업 노하우 때문일까. 다만 어려움이 있었다면 일본어를 유창하게 구사하지 못했었다는 것이다. 하지만 머지않아 일본어를 잘하는 파트너가 나타나 도움을 받을 수 있었다.

‘엄마가 애터미 하는 이유를 알아오’

부부를 울린 한마디

‘간절함의 크기가 성공의 속도를 가능한다.’ 애터미에서 자주 들을 수 있는 말이다. 3년 안에 월 1000만 원을 벌고 5년 안에 로열마스터를 달성하는 것이 절대 쉬운 일이 아니다. 그러나 부부는 성공해야 할 이유가 명확했다. 가난을 대물림하지 않겠다는 것. 태어난 지 3개월밖에 안 된 둘째를 중국에 계신 시어머니에게 맡기고 간절한 마음으로 사업에 임했다. 가족을 위해서였지만 늘 미안한 마음이 있었던 부부였다.

시간이 흘러 두 아들과 함께 간 스타마스터 승급여행에서 부부는 가장 행복한 눈물을 흘렸던 것으로 기억한다, “그때 둘째 아들이 고사리 같은 손으로 편지 하나를 써주었어요. ‘엄마 아들로 태어나서 고맙고 여행하면서 좋은 추억을 쌓게 해줘서 고마워요. 엄마가 왜 애터미를 하는지 알아오. 엄마 사랑해요. 애터미 최고!’라고요.”

이제는 아이들이 하고 싶은 것, 갖고 싶은 것, 배우고 싶은 것 모든 것을 해줄 수 있는 엄마가 되어 김향화 크라운마스터는 더없이 행복하다고 말한다.

5000만 원의 마음 크기로

한번은 이런 일이 있었다. 사론로즈마스터였을 때 사업이 잘 풀리지 않아 일본의 박한빛 법인장을 찾았다. 고충을 토로하고 1시간이나 울었을까. 다 울고 난 그녀에게 박한빛 법인장이 말했다. “5000만 원을 벌겠다고 하시는 분이 마음의 크기가 50만 원이면 5000만 원을 벌 수 없어요. 많이 힘들다면 그만두세요. 하지만 그게 아니라면 이제부터는 파트너들이 뭐라고 하든 다 품을 수 있는 마음의 크기를 키우세요.” 김향화 크라운마스터는 그때 들은 말이 지금의 자리까지 오게 한 원동력이었다고 말한다. 누구나 성공을 꿈꾸고 부자가 되길 바란다. 어떤 사람은 주어진 환경만 탓하며 일어서지 못하고 어떤 이는 박차고 일어나 결과를 만들어내려고 노력한다. 김향화, 김명 크라운마스터는 후자였고 애터미라는 도구를 만나 성공자가 되었다. 그리고 지금은 중국 연변에 양로원을 지어 사회에 공헌하고 싶다는 꿈을 꾸고 있다. 노력하는 사람이 이 세상을 이끌어 나간다고 믿는 부부는 말한다. “애터미를 통해 이루고 싶은 꿈을 이뤄보세요. 그리고 잘살고 사랑하며 배우고 공헌하는 균형잡힌 삶을 살았으면 좋겠어요. 아직 늦지 않았어요.”



망설이지 않고 시작한 애터미

JAPAN

Royal
Master

아이바 메이
&아이바 타케오
AIBA MEI
&AIBA TAKEO

아이바 타케오 애터미 일본 로열마스터는 자동차 부품회사의 연구원으로 평범한 삶을 살고 있었다. 아내가 먼저 애터미 사업을 시작했을 때만 해도 본인이 직접 애터미 사업을 하게 될 것이라고는 상상하지 않았다. 네트워크마케팅에 대한 편견은 없었지만 일본에서 한국 제품을 판다는 것이 얼마나 어려운지 잘 알고 있었기 때문이다. 그런 그의 생각을 바꾸게 된 계기는 헤모힘이었다. 아이바 타케오 로열마스터는 “일본인은 대체로 외국산 제품에 까다롭다”며 “하지만 헤모힘을 먹어 보고는 생각이 달라졌다”고 말했다. 마침 정년퇴직을 하고 제2의 인생을 모색하고 있을 때였다. 아내가 애터미 사업을 같이 하자고 권했을 때 망설이지 않고 같이 하기로 결정했다. 애터미를 시작했을 때, 아이바 타케오 로열마스터는 부모님 생전에 성공한 모습을 보여드리고 싶었다. 하

지만 막상 시작하고 나니 열정어린 파트너들의 모습에 마음이 더 갔다. 1만 번 거절당하면 성공한다고 하지만 그렇다고 거절당하는 것을 좋아할 사람은 없다. 거절당하고 낙담했다가도 다시 힘을 내어 애터미 사업에 매진하는 파트너들의 모습은 아이바 타케오 로열마스터로 하여금 더 열심히 땀 수밖에 없게 만들었다. 아이바 타케오 로열마스터는 “거절 당하고 힘들어하는 파트너들의 눈물을 보면서 더 열심히 뛰어야겠다고 결심했다”며 “파트너들이 승급할 때는 내가 승급할 때보다 더 기뻐다”고 말했다.

파트너들에 대한 애착 때문일까? 아이바 타케오 로열마스터는 애터미를 사랑이자 함께하는 문화라고 표현한다. 애터미에서 성공하려면 회사에 대한 신뢰와 성공을 향한 열정과 의지도 중요하지만 그 밑바탕에는 파트너에 대한 사랑이 있어야 한다는 아이바 타케오 로열마스터는 “파트너에 대한 사랑이 있어야 진심으로 파트너의 성공을 바랄 수 있게 된다”며 “사랑이야말로 세상이 어떻게 변하든 애터미가 명실상부한 글로벌 회사로 계속 존재할 수 있도록 만드는 힘”이라고 확신했다.



Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

물질적으로도 정신적으로도 풍요로운 삶을 살 수 있게 되었다는 것입니다.

두 가지 눈물이 있다. 하나는 힘들어서 흘리는 눈물, 하나는 성공해서 흘리는 감격의 눈물. 지쳐있었던 어느 날 문춘매 스타마스터의 눈물을 본 박정수 임페리얼마스터는 말했다. “나약해 보이는 눈물은 닦고 성공해서 행복한 눈물을 흘리세요.” 문춘매 스타마스터는 지금 생각해보면 정말 따듯했던 체쩍질이었다고 회고한다.

에터미를 만나기 전 그녀는 그야말로 전쟁 같은 일상을 보내고 있었다. 중국에서 일본으로 유학 와 가정을 꾸리고 아이를 낳고 회사에 다녔다. 화장은커녕 아침 끼니는 거르기 일쑤였고 어린 딸을 보육원에 보내고 만원 지하철에 몸을 실었다. 퇴근 후에는 곧장 집으로 가 딸을 돌보고 저녁밥을 차리는 것이 일상의 전부였다. 꿈이라는 말은 어쩌면 사전에만 있는 것이 아닐까 싶을 정도로 꿈과는 떨어진 삶이었다.

에터미를 알게 된 것은 김향화 크라운마스터를 통해서였다. 일본 법인이 설립되기 전이었고 첫 석세스아카데미는 한국의 속리산이었다. 긴 강의 가운데 문춘매 스타마스터를 깨운 것은 ‘꿈꾸는 대로 이뤄진다는 인생시나리오의 힘’이었다. 잊고 지냈던 소중한 꿈들을 인생시나리오에 작성하던 날, 얼마나 울었는지 모를 만큼 평평 울었다. “다시 생각해도 마음이 쩡해요. 그때가 제겐 에터미를 만난 후 최고의 순간이었던 것 같습니다. 떨리는 마음으로 인생시나리오를 작성하며 제 자신에게도 꿈이 있다는 걸 알게 되었습니다. 그리고 그날의 기억은 지금껏 제 사업을 이끌어 온

원동력이 되었습니다.”

가족을 사랑하는 마음을 용기로 바꿨다는 문춘매 스타마스터. 덕분에인지 그녀는 오랜 시간 흔들리지 않고 나아가 리더스클럽에 입성했고 지금은 로열리더스클럽을 목표로 하고 있다. 에터미 사업을 고민하는 이들에게 문춘매 스타마스터는 말한다. “사랑하는 가족을 위해 꼭 알아보시고 선택하세요. 또한 소중한 꿈을 이룰 수 있는 다신 없을 기회입니다.”

“행복해서
흘리는
눈물만 남았죠”

JAPAN

Star
Master

문춘매
WEN CHUNMEI



Mini Interview

에터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

감사함으로 시작해 감사함으로 마무리할 수 있는 삶을 살게 된 제 자신입니다.

애터미, 행복을 가져다주는 인간적인 비즈니스

JAPAN

Star Master

타나가 하츠요
TANAKA HATSUYO

타나가 하츠요 스타마스터는 애터미를 행복을 가져다주는 인간적인 사업이라고 말한다. 애터미를 만나기 전 초등학교 교사, 그리고 학원을 운영하며 나름 괜찮은 삶을 살고 있었지만 매일을 TV로 소일하는 무기력한 생활이었다. 애터미를 시작한 계기는 우연히 접한 제품 때문이었다. 써 보니 좋아서 다른 사람에게 소개했는데 반응이 좋았다. 타나가 하츠요 스타마스터는 “애터미 제품을 소개했는데 주문이 들어오기 시작했다”며 “그게 시작이었다. 애터미 사업은 될 것 같았다”고 말했다.

애터미를 시작하고 TV 앞에서 시간을 허비하던 일상은 사라졌다. 목표는 지출에 신경 쓰지 않고 원하는

일에 시간과 돈을 투자할 수 있게 되는 것이었다. 그 목표를 위해 많은 사람을 만났다. 늦은 시간에도 파트너와 전화 상담하고 후원차 지방을 돌아다닐 땐 힘도 들었다. 네트워크마케팅을 이해해 주지 않는 가족도 타나가 하츠요 스타마스터를 힘들게 했다. 하지만 지역이나 나이에 상관없이 가족같은 파트너들과 동고동락하면서 아픔과 기쁨을 같이 할 수 있는 것이 행복하고 감동적이었다. 타나가 하츠요 스타마스터는 “파트너는 가족과 마찬가지로”라며 “파트너들과 함께 성공을 향해 달려간다는 그 자체가 삶의 활력이 되었다”고 말했다.


타나가 하츠요 스타마스터의 애터미 사업 노하우는 특별하지 않다. 자신이 처음 애터미 제품을 썼을 때의 감동을 최대한 진솔하게 전달하는 것이다. 낙천적인 성격인 그녀는 다들 힘들다고 하는 제품전달이 제일 편하고 쉬웠다. 애터미 사업은 사람과 사람사이의 신뢰가 기반이 되고 배려심을 갖고 상대방을 대하는 것이 중요하다. 누군가에게 내가 써보고 좋다고 느낀 제품을 소개해 주는 것은 그 사람에게 대한 배려다. 애터미는 그런 배려를 통해 신뢰를 쌓고 성장하는 사업이다. 타나가 하츠요 스타마스터는 “애터미 제품은 세계적으로 생활의 기준이 될 제품”이라며 “좋은 제품을 좋은 사람들과 공유하며 성장하는 애터미는 행복을 낳는 사업”이라고 강조했다.



Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

신뢰와 배려의 중요성을 깨달은 것입니다.

 Mini Interview

에터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

제품이 좋아서 전달했을 뿐인데 제게 고맙다고 하는 분들이 늘어나 놀랍습니다.



걱정 말고
앞으로!

JAPAN

Star
Master

키츠 아키코
KITSU AKIKO

폐암 수술 후 5년 뒤 생존률 확률 4.5%, 키츠 아키코 스타마스터는 그 작은 확률에 들은 행운아다. 댄스 강사 활동, 스튜디오·수입 가구점 운영 등으로 연 1억 정도의 수입을 올리고 제법 잘살고 있다고 생각했다. 타고난 긍정 마인드로 즐거운 하루하루를 보내고 있을 때 느닷없이 찾아온 검은 그림자, 폐암 진단이었다.

에터미를 알게 된 것은 그 이후였다. 폐암 판정 후 키츠 아키코 스타마스터는 3개월간 한국에 머물렀다. 그때 전달받은 것이 헤모힘이었다. 헤모힘과 건강기능식품을 섭취하며 몸이 호전됨을 느끼고 있던 어느 날 갑자기 에터미 사업을 해야겠다는 생각이 들었다.

“제가 떠난 후 남은 가족에게 상속하고 싶다는 마음이 제일 컸어요. 제품도 감동이었고 마케팅플랜도 매력적이라고 생각했어요.” 에터미는 그렇게 황금 같은 시간을 쏟아부을 만한 가치 있는 사업으로 키츠 아키코에게 다가왔다.

체력은 건강한 사람보다 못했지만 힘들다고 느낀 적은 없었다. 사업을 하면서 그녀는 스스로 ‘나는 암 환자야. 나는 여기까지야’라고 생각해 본 일이 없다. 긍정적인 마인드는 생각보다 놀라운 힘이 있었다. 그녀 예전 그녀 자신처럼 건강이 좋지 않은 파트너가 있었다. 그저 건강을 챙겼으면 하는 바람으로 전달했던 제품, 그 제품에 반한 파트너는 가족의 반대에도 불구하고 열심히 사업을 진행했고 지금은 스타마스터가 되어 있다. 동병상련이었을까. 아픈 몸을 이끌고 누구보다 전력을 다하는 모습을 보고 스스로를 다잡았다.

“우선 제품을 쓰게 해봐요. 만족해하는 모습을 보이면 사업자로 안내하죠. 사업에 대해 관심이 있어 보이면 그때는 정말 필사적으로 시스템으로 초대합니다. 어떤 파트너는 제게 세미나 초대하기 필살기가 있다고 하더군요.” 제품에 대해 만족했다면 비전까지 보여주는 것이 에터미 사업자가 할 일이라고 생각한다는 키츠 아키코. 지칠 줄 모르는 그녀는 올해 로열마스터 승급을 향해 달려갈 예정이다. 어떻게? 긍정적으로!

아메리칸 드림? 아니 에터미 드림!

USA

Star
Master

곽영희

YOUNG HUI KWAK

에터미 사업을 결심한 대부분의 사람은 말한다. “제품이 싸고 좋아서요.” 하지만 곽영희 스타마스터는 그렇지 못했다.

1979년 아메리칸 드림을 꿈꾸며 이민을 했던 그녀는 옷가게, 식당, 도넛 가게 등 여러 자영업을 전전했다. 하지만 그 끝은 감당할 수 없는 빚으로 남았다. 삶을 포기하고 싶을 정도였지만 독실한 크리스천이었던 그녀는 마음을 다잡고 간병인 일을 하게 된다. 그때 같이 일하던 지금의 스폰서가 에터미 화장품 하나를 사달라고 권했다. 한 달에 200만 원 남짓 되는 돈으로 겨우 생활할 때였고 사치라고 느껴졌다. “계속 거절하다가 미안해 어쩔 수 없이 한 세트를 샀어요. 비싼 돈 주고 샀으니 열심히 써보자고 생각했습니다. 3일을 써보니 너무 좋아서 제가 먼저 연락을 했어요.” 회원이 되면 더 저렴하게 구매할 수 있다는 말에 가

입을 하고 제품을 전달하는 것만으로도 돈을 벌 수 있다는 말에 사업을 결단했다. 미국 법인 오픈 전이었지만 부지런히 사람들을 만나고 제품을 전달했다. 사업 설명서, 제품 자료, 세미나조차 없었던 시절, 최대한 많은 사람을 만나는 것이 그녀가 할 수 있는 일의 전부였기 때문이다. 또 음식을 만들고 대접하길 즐겼던 그녀는 정성과 사랑이 듬뿍 담긴 음식을 만들어주며 파트너들과 친분을 쌓아나갔고 그 친분을 신뢰로 발전시켜나갔다.

“컴퓨터를 잘 다루지 못해서 파트너들의 포인트를 못 챙겨줄 때가 제일 속상했죠. 사실 지금도 컴맹입니다 (웃음). 나이 먹는 할머니이다 보니 기술적인 것엔 많이 약해요. 하지만 에터미 사업을 하는데 문제가 되진 않아요. 저의 부족함을 채워줄 파트너들이 있으니까요.”

아메리칸 드림을 꿈꿨던 곽영희 스타마스터. 비록 그 꿈은 이루지 못했지만 그녀는 행복하다고 말한다. “에터미가 아니었다면 제 인생엔 성공이란 단어는 없었을 것 같아요. 아메리칸 드림은 못 이루었지만 팬 같습니다. 저는 에터미 드림을 이뤘으니까요.”



Mini Interview

에터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

세상을 보는 눈이 달라졌으며 경제적으로 어려운 사람을 도울 수 있다는 마음을 품게 해주었습니다.



었다. 그래도 포기하지 않고 어눌한 영어에 손짓발짓을 섞어가며 일단 제품을 써보도록 권유했다. 그렇게 조금씩 미국인 파트너가 생기기 시작했다. 시온 박 스타마스터는 “에터미 사업 노하우는 진심과 인내”라며 “스스로 에터미 제품의 애용자가 되어 솔직한 느낌을 자신 있게 전달하고 성공을 해야겠다는 인내심으로 포기하지 않으면 성공할 수 있을 것”이라고 강조했다.

당시만 해도 시온 박 스타마스터가 거주하는 애틀랜타에서는 석세스아카데미가 열리지 않았다. 가장 가까운 곳이 16시간 거리의 뉴저지였다. 파트너들을 에터미의 성공시스템에 합류시키기 위해서는 뉴저지까지 가야 했다. 시온 박 스타마스터는 “석세스아카데미에 참석하기 위해 파트너들과 함께 뉴저지로 가는 16시간이 전혀 힘들지 않았다”며 “애틀랜타에서 처음으로 석세스아카데미가 열렸을 때는 정말 뿌듯하고 흐뭇했다”고 당시를 회상했다.

100년 후, 에터미는 전 세계가 인정하는 회사가 되어 있을 것으로 확실하는 그녀에게 에터미란 ‘생존’이다. 그 이유는 “앞으로 50년, 100년 후에도 많은 성공자들을 배출하는 회사로 생존하고 있을 것이기 때문”이다.

애국하는 마음으로 시작한 에터미

시온 박 에터미 스타마스터는 한국에서 원룸을 짓는 건축회사를 운영하다 IMF때 부도를 맞고 미국 이민 길에 올랐다. 막막하기만 한 이민 생활, 열정만 있으면 할 수 있는 일을 찾다 보니 네트워크마케팅에 발을 들였다. 최고 직급까지 올라갔지만 회사가 문을 닫는 바람에 다시 원위치로 돌아왔다. 에터미는 그때 함께 네트워크마케팅을 하던 동료로부터 소개 받았다. 시온 박 스타마스터는 “그 당시만 해도 한국 다단계 회사가 성공한 적이 없었다”며 “애국하는 마음으로 열심히 해보자고 했다”고 말했다.

무조건 10년 안에 임페리얼마스터가 되는 것을 목표로 삼았다. 목표 달성을 위해 하루에 무조건 5명 이상에게 에터미를 알리기로 결심하고는 유창하지도 못한 영어 솜씨로 미국인에게 열심히 에터미를 소개했다. 소개할 말은 태산 같은데 할 수 있는 말은 별로 없

USA

Star
Master

시온 박
ZION PAK

Mini Interview

에터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

에터미인들의 노력으로 애틀랜타에서 처음으로 석세스 아카데미가 개최된 것입니다.

에터미 월드를 꿈꾸며

USA

Star
Master

테리 손 TERRY SON

“불꽃처럼 타오르는 것도 중요하지만 불씨를 잘 유지하는 것도 중요해요. 열정은 한번 훅훅 타올랐다 마는 것이 아닙니다. 목표한 것을 이룰 때까지 유지할 수 있는 힘이 열정이라고 생각합니다.” 테리 손 스타마스터의 말이다.

1970년 후반 남편과 함께 미국으로 이민 후 30년 넘게 보석 가공하는 일을 했다. 나쁘지 않은 수입이었지만 보석 가공이 점점 기계화되면서 일감이 줄기 시작했다. 그때 다니던 치과외과사가 권한 타사의 네트워크 사업을 시작했지만 여러 가지 이유로 꾸준히 이어나가진 못했다. 에터미는 네 번째였다. 지인의 소개로 만난 이가 김분숙 로열마스터였다. 이상했다. 마케팅플랜이나 제품 설명은 하지 않고 CEO에 대해서만 열을 올렸기 때문이었다. 그리고는 제품 두 가지를 전달받았다.

관심은 가지 않았지만 두고 간 제품이니 써보거나 하자고 생각했다. 그 제품은 한 달 후 테리 손 스타마스터로 하여금 한국 석세스아카데미에 참석하게 했다. ‘생생하게 꿈꾸면 이루어진다’, ‘인생의 꿈을 작성하라’는 말에 매료된 테리 손 스타마스터는 그날 밤 처음으로 인생시나리오를 작성하고 그 책자를 스폰서에게 주었다. 그리고 말했다. “다음에 만날 때는 꼭 샤론로즈마스터가 되어 있을 거예요.” 그것이 그녀가 세운 첫 목표였다. 그리고 2년 8개월 뒤 샤론로즈마스터가 되었다. 3억 명이 있는 기회의 땅이었지만 1000만km²에 육박하는 광활한 미국에서 절대 쉬운 일은 아니었다. 뉴저지에서 애틀랜타까지 17시간을 운전하여 종일 에터미 정보를 전달하고 다음 날 아침 뉴저지로 돌아온 날도 있었다. 끊이지 않는 열정이 있었기에 가능한 일이었다.

테리 손 스타마스터는 100년 후의 에터미가 더욱 기대된다고 말한다. 전 세계를 장악하는 글로벌 유통기업이 되어 있을 거라 확신하기 때문이다. “전 세계 사람들이 에터미 제품을 사용하고 에터미가 낳은 많은 부자들이 전 세계에 있다고 생각해보세요. 그야말로 에터미 월드(Atomy World)가 되는 거죠. 생각만 해도 멋지지 않나요?”



Mini Interview

에터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?
돈에 대한 가치관이 바뀐 저의 모습입니다.

전형적인 미국 이민자의 삶, 가정주부이자 세탁소 주인으로, 주일에는 교회에 가는 생활을 살았다. 특별한 꿈도 없었다. 가늘고 길게 사는 것조차도 여의치 않았다. 어떻게 하면 최소한의 비용으로 노후를 버틸까? 고민하는 것이 수잔 장 애터미 미국 스타마스터의 일과였다. 애터미를 만난 것은 세탁소에 6년 동안 가족 배달을 해주던 남자, 심재광 로열마스터의 소개였다. 어느 날 처음 보는 브랜드의 화장품을 가지고 와서 같이 사업을 하자고 했지만 거절했다. 한 번 두 번 세 번, 거절하고 또 거절해도 포기하지 않고 계속 찾아 왔다. 수잔 장 스타마스터는 “심재광 로열마스터가 포기하지 않고 계속 권유를 하는 바람에 어떤 회산지 알아나 보자는 생각이 들었다”며 “회장님의 ‘유통 별거 아니다. 좋은 물건 싸게 팔면 사람들은 몰려온다’는 말에 사업을 하기로 결심했다”고 말했다. 크게 목표를 잡지는 않았다. 월 500달러(약 60만 원) 정도만 벌여보자 생각했다. 세탁소 손님에게 소개하다 보면 그 정도는 될 것 같았다. 처음 해보는 사업인데다 내성적인 성격이라 쉽지는 않았다. 하지만 소비 기반이 조금씩 생기고 파트너도 생길 때까지 시간이 걸리겠지만 기다리는 것은 자신 있었다. 수잔 장 스타마스터는 “외향적이고 사교적이라는 말을 듣지만 사실 난 굉장히 내성적이고 혼자 있는 걸 좋아하는 사람”이라며 “기다리는 것은 자신 있었다. 애터미를

소개할 때도 서두르지 않고 제품을 써보고 판단할 때까지 기다려 준 것이 주효한 것”이라고 말했다. 무대 위에서 열심히 강의하는 수잔 장 스타마스터의 모습은 어쩌면 백조와도 닮았다. 무대공포증을 이겨내기 위해 아무도 없는 지하실에서 혼자 연습에 연습을 반복했다. 무대위의 멋진 수잔 장 스타마스터의 모습은 무대 뒤에서 한 노력의 결과물인 셈이다. 수잔 장 스타마스터는 “한걸음 한걸음씩 나아가기 위해 노력하는 사람들에게 애터미는 기대이상의 보상을 줄 것”이라며 “애터미는 그 자체가 이미 멋진 삶의 여정”이라고 말했다.

애터미, 그 자체로 이미 멋진 삶의 여정

USA

Star
Master

수잔 장
SUSAN CHANG



Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

주위에 많은 영향력을 줄 수 있는 사람이 되었다는 것입니다.

100일, 애틀미 시작을 위한 절대 몰입 시간

USA

Star
Master

유니스 한
EUNICE HAHN

심장 박동이 빨라지고 몸이 후끈해진다. 그리고 내 안에 무언가 꿈틀대기 시작한다. 처음 참석했던 뉴저지 석세스아카데미에서 박한길 회장의 강의를 들은 유니스 한 스타마스터가 그랬다. 사실 두려웠다. 제품을 소개하면 재구매가 늘 들어왔고 ‘애틀미는 가능할 거야’라는 생각도 들었지만 두 번의 네트워크마케팅 실패 경험이 발목을 잡았다. 그런데 박한길 회장의 강의는 그녀를 설득시키기 시작했다. ‘유니스 할 수 있어! 다시 일어나봐! 바로 이거야! 이 가치 있는 일을 왜 몰라!’ 잊고 지낸 꿈도 노후 대책도 이를 수 있다는 메시지가 온종일 마음을 두들겼고 닫힌 마음의 문을 열 수 있었다.

미국에 오며 취득한 미용 라이선스로 20년 동안 미용실을 운영했다. 부자가 되고 싶은 마음에 다른 사업도

손뚱했지만 결국은 다시 미용으로 돌아왔다. 당장 부족함은 없었지만 노후를 생각하면 한숨부터 나왔다. 매일 똑같이 반복되는 삶에 지쳐있기도 했다.

애틀미 사업을 시작하고는 모든 것을 걸고 사업에 매진했다. 가족의 생계를 오롯이 혼자 책임지던 유니스 한 스타마스터의 둘째 아들이 대학에 다닐 때였다. 모든 수입이 미용을 통해 버는 것으로 한정되었던 상황, 꼭 성공해야 한다는 생각밖에 없었다. 그렇게 하기 위한 선택이기도 했다. “부양해야 했던 아들들을 생각하며 더 정신을 차리고 저 자신을 채찍질했어요. 그리고 지금은 리더스클럽에 제가 있네요.”

성공에도 법칙이 있다는 것을 애틀미에서 알았다는 유니스 한 스타마스터는 이제 막 사업을 시작하는 이들에게 하루에 한 번씩 성공의 8단계 강의를 듣길 권유한다. 그리고 100일 동안은 애틀미에만 집중하는 시간을 가질 것을 조언한다. “어떤 것이든 새로운 것이 익숙해지는 데 100일이 걸린다고 합니다. 애틀미도 마찬가지예요. 100일 동안 집중해서 성공의 8단계를 실천해보세요. 그리고 세미나와 미팅은 절대 빠지지 마세요. 이것은 여러분들이 세상으로 부터 당하는 ‘No’를 견뎌내는 에너지 충전소입니다.”



Mini Interview

애틀미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

모든 일을 혼자 결정하고 외로운 삶을 살던 저에게 전 세계에 친구가 생긴 것입니다.



에터미, 아무도 손해보지 않는 비즈니스

CANADA

Star
Master

김신환

SHIN HWAN KIM

“품질 좋고 가격 저렴한 제품을 직접 써보고 좋으면 가족이나 이웃에 전하는 사업이잖아요. 안하면 어리석은 것이죠.” 김신환 스타마스터의 말이다. “아무도 손해 보지 않고, 누군가에게는 더 나은 삶을 살게 되는 기회이니 얼마나 보람되고 가치 있는 일인가요.” 김신환 스타마스터는 지난 2000년에 캐나다로 이민을 왔다. 이민 초창기에는 하던 편의점이 잘되어 집도 사고 사는 것도 만족스러웠다. 그러나 시간이 흐를수록 상황은 점점 나빠졌다. 급기야 살던 집을 팔았고 노후 걱정 때문에 삶은 점점 팍팍해져 갔다. 에터미를 만난 것은 그 즈음이었다. 지인이 소개한 화장품,

Mini Interview

에터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

이웃에게 도움을 줄 수 있는 사람이 됐다는 것입니다.

품질은 좋은데 가격은 굉장히 저렴했다. 김신환 스타마스터는 “제품 좋고 가격 싸고 가입비 없고, 누구에게든 부담 없이 소개할 수 있다고 생각했다”며 “처음엔 에터미를 통해 얻은 수입으로 편의점 알바를 고용할 생각이었다”고 말했다.

에터미를 하면 할수록 김신환 스타마스터는 에터미에 빠져들었다. 에터미는 단순히 돈만 버는 것이 목적인 사업이 아니었다. 고객과 파트너를 소중히 여기고 그들이 성공할 수 있도록 이끌어 주는 사업이자 인생에 대한 바른 태도와 마음가짐- 균형 잡힌 삶을 알게 하고 살아갈 수 있도록 만들어주는 사업이었다. 김신환 스타마스터는 “에터미를 함으로써 나와 내 가족에게만 머물던 시선이 이웃에 대한 관심으로 넓어지고 그들에게 도움을 줄 수 있는 사람으로 성장했다”며 “에터미는 내 삶을 한층 더 높은 곳으로 끌어올린 고마운 사업”이라고 강조했다.

에터미를 처음 시작하는 사람들에게 김신환 스타마스터는 “제품과 회사와 경영자에 대한 확신을 가지는 것이 먼저”라며 “확신이 생겼다면 서두르지 말고 꾸준한 열정으로 시스템에 올인”하라고 조언한다. 김신환 스타마스터의 성공 비결이자 전 세계 모든 이들이 에터미로 하나 될 그날에 대한 가장 확실한 준비인 셈이다.

에터미를 만나 알게 된 재능 들이대!

CANADA

Star
Master

백수혜

SOO HYE BAIK



“에터미를 만나기 전엔 몰랐습니다. 세계 에터미 사업에 특화된 재능이 있었다는 것ですよ. ‘들이대’는 것을 이렇게 잘할 줄은 몰랐네요(웃음).”

캐나다 이민 후 21년 동안 한 가지 일만 했다. 밤이고 낮이고 지켜야 하는 편의점을 운영하며 현금은 들었지만 쌓이질 않아 걱정이었다. 하루하루 매상을 신경 쓰고 여유 시간조차 가질 수 없는 삶에 대한 만족도는 높지 않았다. 에터미 제품을 전달받고 딱히 큰 각오로 사업을 결단한 것은 아니었다. 소비자가 먼저 되었고 토론토에서 열리는 센터 미팅에 정기적으로 참여하다 보니 그제야 비전이 보였다고 할까.

사업을 시작하고 세운 목표는 ‘최대한 많은 사람을 만나 제품을 전달하고 정보를 알린다’는 것이었다. 제품은 자신 있었기 때문이다. 전달할 때마다 이어지는 재구매 요청 그리고 무엇보다 그녀 자신이 사용했을 때 더할 나위 없는 만족감을 느꼈던 터라 가능한 생각이었다. 어떤 자리이건 누구와 함께 있건 오직 에터미만을 얘기했다. 그야말로 들이대는 수준이었다. 그런데 상대방의 반응은 대부분 긍정적이었다. “부담스럽지 않은 들이대기가 제 전략이었던 것 같아요. 제가 나쁜 인상은 아니었나 봅니다.”

좋은 분위기로 미팅을 마무리하는 것까진 좋았다. 문제는 그 뒤였다. Follow up이 되지 않았다. 정말 침이 마르게 만나는 사람마다 에터미 얘기를 했는데 나중에는 누구한테 말했는지 기억이 안 나는 것이다. 기가 막힐 노릇이었다. 몇 번 그런 일을 겪은 후 메모광이 될 정도로 사업 노트를 정리했고 사업 전개는 훨씬 수월해졌다.

열심히는 누구나 한다. 하지만 같은 시간과 조건에서도 어떤 사람은 더 빨리 성공하고 어떤 사람은 더디다. “효율의 차이라고 생각해요. 하지만 누구나 성공할 수 있다는 것에선 같아요. 다만 조금 더 빨리 성공자가 된다면 그 또한 행복이겠지요.” 무작정 시간만 투자하기 보다는 사업 자체에 대해 고민하고 배우려는 자세를 갖는 것, 효율을 높이기 위한 백수혜 스타마스터의 조언이다.

Mini Interview

에터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

넉넉한 삶을 살게 되었고 타인과 함께하려는 마음이 생겼습니다.

지니 리 스타마스터는 유학생활 중에 남편을 만났다. 결혼하고 나서 아이들이 큰 후에는 메이크업 아티스트로서 네일샵을 운영하며 경제적으로 안정된 삶을 살았다. 하지만 가슴 한 구석엔 미래에 대한 불안이 항상 자리잡고 있었다. 지니 리 스타마스터는 “안정적인 수입이었지만 언제까지 안정적인지 않을 것이라는 불안감이 굉장히 컸다”며 “또 한편으로는 평생 돈 버는 일에 집중하고 싶지는 않았다”고 말했다. 애터미를 알게 된 것은 생판 모르는 사람이 놓고 간 팸플릿 한 장 때문이었다. 모르는 기업이지만 한국 기업이라는 점에 왠지 친근한 느낌이 들었다. 늘 사랑하는 이에게 베풀고 싶은 갈망을 가지고 있지만 현실의 벽에서 멈춰있던 지니 리 스타마스터는 팸플릿에서 본 ‘연금성 수입’이 돌파구가 될지도 모른다는 생각이 들었다. 그렇게 시작한 애터미, 목표는 당연히 최대한 빨리 연금성 수입 만들기였다. 처음 해보는 일인지라 서투르기 짝이 없었다. 지니 리 스타마스터는 당시의 상황을 “내 자신의 모자람을 그 때처럼 뼈아프게 느껴본 적은 없었다”고 표현했다. 그러나 일에 대한 책임감, 한 번도 안 해 봤

만 어떻게든 해내야 ‘연금성 수입’이 가능했기 때문에 주눅 들지 않고 배우고 노력했다. 그녀는 “책임감으로 묵묵히 한 것이 결국 파트너와 스폰서의 신용을 쌓게 한 것”이라고 덧붙였다. 그 노력의 결과인 리더스클럽에 입성했을 때는 떨 듯이 기뻐다. 무엇보다 자신이 잘하고 있는지에 대한 불안에서 벗어날 수 있어서 좋았다.

자신이 진정 원하는 것이 무엇인지 탐색하고 있는 지니 리 스타마스터의 현재 목표는 임페리얼마스터다. 그녀는 “애터미는 진정한 자유를 원한다면 몰입해서 끝내야 하는 인생의 숙제”라며 “100년 쯤 후의 애터미는 잘사는 세상을 만든 멋진 기업이 되어 있을 것”이라고 확신했다.

애터미, 반드시 해야 하는 인생의 숙제

CANADA

Star
Master

지니 리
JEANNIE LEE



Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

스스로 성장을 위해 노력하는 사람으로 변화된 것입니다.

참으로 신기한 회사

TAIWAN

Star
Master

장용환
CHANG, LONG-HUAN



장용환 스타마스터는 아직도 신기하다. 한국 화교에, 학력도 없고 사회경험도 별 볼일 없는 자신이 애터미를 만나게 된 것도, 애터미에서 성공을 거머쥐게 된 것도 신기할 따름이다. “나 같은 사람도 해낼 수 있다는 것에 스스로 놀랐어요. 애터미라는 회사는 참 신기한 회사예요.”

아직 애터미가 대만에서 공식 영업을 시작하기도 전, 스치듯 우연히 만난 애터미였다. 평소에도 수많은 제품들을 지나치듯 지나갈 줄 알았다. 그런데 아니었다. 스치듯 지나가는 우연이 아니라 반드시 만날 수밖에 없었던 인연이자 장용환 스타마스터를 성공으로 인도할 기회였다. “애터미가 별로 알려지지 않았을 때지만 몇 번 듣고 나니 마음이 움직였어요. 한국에 갈 기회에 석세스아카데미를 갔었죠. 제품이 좋는데 가

격은 저렴해서 피해 주지 않고 돈도 벌 수 있겠다 생각했어요.”

지금의 자리에 오기까지 장용환 스타마스터가 한 일은 별반 없었다. 열심히 뛰고 열심히 알리고 열심히 사람들을 만나는 것이 다였다. 어려운 일이라고 해야 자신을 다잡고, 자존심을 묻어 두는 것 정도였다. 나머지는 절대품질 절대가격의 애터미 제품이 다 한다. 기발한 마케팅이나 시대의 흐름을 꿰뚫는 통찰력은 없어도 됐다. “굳이 말한다면 가족이나 지인이 인정해 주지 않는 것이 제일 힘들었어요. 나머지는 애터미의 성공시스템이 저를 이끌어줬어요. 지쳤을 때엔 복돋워주고, 힘들 땐 위로해주고, 나태해질 땐 새로운 각오를 하게 해줬어요.”

장용환 스타마스터가 보는 100년 후의 애터미는 세계 방방곡곡에서 애터미를 통해 선을 이루고 대동사회가 이루어지는 것이다. 글로벌 유통의 허브 ‘애터미’이자 전 세계인의 소비 큐레이터 ‘애터미’의 모습이다. 물론 그렇게 되기까지 해야 할 일들이 있다. “더 많은 파트너들을 도와서 성공시켜 나가야지요. 애터미에 대한 확신과 긍정적인 생각이 필요해요. 그런 것들을 바탕으로 100년 후의 미래를 현재로 끌고 오면 되요. 간단하지 않나요?”

Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

아무것도 없던 내가 부를 누릴 수 있고, 진정으로 영혼을 소중히 여길 수 있게 됐다는 것입니다.

아빠만 바라보는 아이 둘에 아내까지 가장의 무게를 견뎌내야 하는 보통의 남편이었다. 작게 무역회사를 운영했고 다단계 사업도 했지만 겨우겨우 버텨내야만 하는 상황이었다. 애터미 정보를 전달받은 지 6개월이 지나서야 겨우 회원 가입을 했다. 여기서 더 나 빠지면 안 된다는 강박관념 때문이었다.

기대가 크지 않았기 때문에 거창한 목표도 세우지 않았다. 3년 안에 오토다이아몬드마스터 정도 된다면 하고 바랄 뿐이었다. 그렇게 애터미에 반쯤 발을 담그고 가다 보니 뒤늦게 애터미의 비전이 보였고 그 다음부터 시간이 모자라다고 느낄 정도로 누군가를 만나고 정보를 알리고 제품을 전달했다. 되는 사업이라는 생각이 들자 온몸이 감각이 살아난 것처럼 움직이기 시작한 것이다.

“저는 애터미만큼 소비자 and 사업자에게 좋은 유통 채널은 없다고 생각해요. 품질 좋죠, 가격 좋죠, 그리고 쓴 만큼 돌려받을 수 있죠. 그리고 다른 사람에게 소개한다면 그 수고비마저 주는 곳이 애터미잖아요. 많은 사람이 이것을 알았으면 좋겠어요.”

물론 안타까운 순간도 있다. 바로 애터미에 발만 담근 과거 자기와 같은 사람이다. 본인이야 나중이라도 비전을 보았지만 그러기도 전에 애터미를 떠나는 사람을 보면 못내 아쉽다. 그래서 그는 사업을 고민하는 이들에게 성공시스템을 더 많이 보여주기 위해 노력한다. 혼자서는 어려울지 몰라도 시스템을 본다면 더 빠른 시간에 비전을 보여줄 수 있다고 생각하기

때문이다.

시스템에 항상 참석해야겠다는 생각에 어린 둘째 아들을 늘 데리고 다녔다는 천젠중 스타마스터. 둘째 아들이 태어나 처음으로 가진 소망은 아빠가 성공하는 것이었다. 그 아들이 이제 초등학교가 되었고 그는 성공한 리더 사업자가 되었다. “저는 늦게 알아 아쉽지만 경험해본 사람은 알 것입니다. 애터미는 백년 후에도 서민을 위한 흔하지 않은 비즈니스가 될 것입니다. 지금도 늦지 않았습니다. 마음을 열고 애터미를 알아보세요.”

아빠가
성공했으면
좋겠다는 바람,
이루어냈죠

TAIWAN

Star
Master

천젠중

CHEN, CHIEN-CHUNG



Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

비용에 대한 투자 없이 성공자가 되었다는 점입니다.

애틀미 사업을 결정하는 순간이 인생 최고의 순간

TAIWAN

Star Master

린칭풍
LIN, CHING-FONG

“애틀미 사업을 결정하는 순간, 돌이켜보면 그때가 제 인생 최고의 순간이에요. 그 순간이 지금의 나를 만들었으니까요.” 3번의 창업과 3번의 실패. 애틀미를 만나기 전 린칭풍 스타마스터는 삶의 저점을 충분히 정도로 맞았다. 그리고 만난 애틀미, 인생을 바꿀 절호의 기회라는 것을 직감했다. “애틀미는 마치 절벽 끝에서 있는 제가 잡을 수 있는 마지막 동아줄 같았어요. 희망 없는 인생에 다시 생긴 희망인 거죠.” 창업에 비하면 애틀미 사업은 쉽고 즐거웠다. 대중명품은 소비자들에게 충분한 매력이 되어 주었다. 파트너들과의 제심합력은 신나는 일이었다. 사람 만나기를 좋아했기에 애틀미를 만난 린칭풍 스타마스터는 그야말로 물 만난 고기였다. “애틀미를 시작하고 첫 번째 목표는 최대한 빨리 오토세일즈마스터에 도달하는 것이었어요. 오토세일즈마스터야말로 애틀미

사업의 티핑 포인트니까요.” 린칭풍 스타마스터를 가장 괴롭힌 것은 완벽주의자라는 점이다. 파트너도 자신처럼 생각하고 행동하기를 바라다보니 거기서 오는 스트레스가 적지 않았다. 머리로는 알고 있었다. 자신과 파트너는 다르다는 것을. 그리고 그 차이를 조화롭게 발전하면 더 큰 결과를 만들어 내리라는 것도. 그러나 가슴으로 알기까지는 시간이 필요했다. “파트너를 내 생각에 맞추려고 하서는 안돼요. 관심을 주고 격려해 주고 인도할 뿐이에요. 파트너의 독립적인 공간을 인정해야 합니다. 처음엔 그게 잘 안됐어요.”

지난 10년, 애틀미는 큰 발전을 이뤘다. 그러나 아직 전 세계 많은 곳이 남아 있다. 걸어온 길보다 걸어갈 길이 훨씬 더 많이 남은 것이다. 린칭풍 스타마스터는 애틀미도 사업자도 ‘원칙’을 지켜 나가면 100년 기업, 그 이상이 될 수 있다고 말한다. “영혼을 소중히 여기는 기업이념이 제일 중요하다고 생각합니다. 애틀미는 소비자도 회사도 사업자도 다 승자가 될 수 있는 사업이죠. 내가 성공하기 위한 노력이 아니라 우리가 성공하기 위한, 그래서 파트너의 성공을 도와주는 것이 내가 성공하는 기반이 된다는 것을 애틀미에서 깨달았어요.”



Mini Interview

애틀미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

책임을 질 수 있는 아버지이자 사회에 도움이 되는 사람으로 성장한 것입니다.

어머니의 응원을 발판삼아 성공한 애틀미

TAIWAN

Star
Master

왕관야오

WANG, KUAN-YAO

왕관야오 스타마스터는 편의점 알바 시절 애틀미를 알게 됐다. 집안 사정은 어려웠고 미래에 대한 불안은 컸다. 애틀미를 하기로 결심한 것은 제품도 괜찮아 보였지만 무엇보다도 무대 위에 오른 성공자들의 모습 때문이었다. “나도 그런 무대에 오르고 싶다는 열망이 생겼어요. 오토세일즈마스터, 그게 첫 번째 목표였어요.”

시작은 했지만 제대로 된 사회 경험도 인맥도 없었다. 제로베이스에서 하나씩 하나씩 쌓아 올리는 것은 멀고 힘들게만 느껴졌다. 지금이야 파트너들과 함께 만들어가지만 그때는 모든 것을 혼자 해야 했다. 어머니가 없었다면 건디지 못했을지도 모른다. “아무 것도 없는 상태에서 혼자서 만들어 가는 것이 쉽지 않았어요. 그때 어머니께서 힘이 되어 주었어요. 지금도 어머니는 제 멘토이자 저를 제일 열심히 응원하고 계세요.” 왕관야오 스타마스터의 유머러스한 성격도 애틀미 사업에 적잖이 도움이 됐다. 특히 파트너가 어려움을 겪을 때 그의 유머러스한 성격은 문제를 단 순하게 바라볼 수 있는 여유를 주었다.

2020년, 왕관야오 스타마스터는 파트너들의 성공을 위해 더욱 노력할 계획이다. 애틀미 사업은 스폰서와 파트너가 함께하는 사업이다. 진정한 성공은 자신보다 파트너가 성공했을 때 찾아 온다. “우리가 하는 것은 파트너들과 함께 성장하고 발전하는 공동 비즈니스예요. 파트너들이랑 같이 소통하고 성장하면서 모든 파트너들이 꿈과 목표 이루는 것, 그것이 진정한 성공이에요.”

글로벌 유통의 거인으로 우뚝 서는 애틀미의 미래, 왕관야오 스타마스터는 그 미래를 만들어가는 애틀미인의 하나라는 사실에 가슴이 뿌듯하다. 그에게 있어 최고의 순간은 파트너의 눈에서 반짝이는 열정을 확인할 때다. “파트너가 열정어린 눈으로 애틀미를 소개하는 모습을 볼 때는 최고의 순간이죠. 애틀미는 제게 사랑하는 파트너와 가족에게 더 나은 삶을 제공 하는 최고의 사업입니다.”

Mini Interview

애틀미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

할 수 있는 일이 별로 없었던 제가 많은 사람을 도와줄 수 있게 된 것입니다.



당신은 금수저입니까?

TAIWAN

Star
Master

리보민

LEE, PAO-MING

“당신은 금수저입니까?” 리보민 스타마스터가 던지는 질문이다. 그녀는 그렇지 않았다. 보험 영업만 20년, 그러나 그마저도 겨우 생활을 유지할 정도밖에 되지 않았고 삶에 대한 만족이니 여유니 하는 얘기는 그저 남의 일인 줄만 알았다. “어느 날 친구가 애터미를 같이 해보자고 하더라고요. 그간의 우정도 있고 하니 가입을 해주었습니다.” 우정 때문에 시작된 일이라 처음부터 사업에 매진하진 않았다. 그런데 하나둘 파트너가 나오기 시작하면서 책임감이라는 것이 생겨나는 게 아닌가. 곰곰이 생각해보았다. 20년간 해온 보험 일이 나와 가족에게 어떤 변화를 주었는지. 그리고 답이 나왔다. 어려서부터 효심이 지극했던 리보민 스타마스터의 꿈 중 하나는 어머니를 윤택하게 살게 해드리는 것이었다. 그래서 그녀는 어머니가 70살이 되기 전에 편

한 삶을 살게 해드리는 것을 목표로 했다. 물론 힘든 순간도 있었다. “열심히 하는 파트너들을 보며 더 많이 돕고 싶었는데 제겐 그런 능력이 없고 속도마저 느리다는 생각이 들었을 때 힘들었어요. 지금도 조금은 초조합니다. 그래서 아직도 저는 초기 사업자 같은 마인드로 사업을 하고 있어요.” 초심을 잃지 않았기 때문일까. 리보민 스타마스터는 어머니를 편하게 해드리겠다는 목표를 이루었고 자랑스러운 엄마가 됐다. “태어났을 때부터 부자였다면 좋았겠죠. 하지만 그렇지 않다면 요즘 같은 시대에서 서민이 부자 되기는 쉽지 않습니다. 시스템을 만들거나 시스템 안에 들어가야 합니다. 애터미는 그런 시스템을 제공해주는 곳이죠. 여러분 스스로에게 기회를 줘보세요. 여러분도 부자가 될 수 있습니다.”



Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

어머니의 빛을 갠아드렸고 노후 걱정을 없애드린 것이 가장 큰 변화입니다.

“최악의 순간? 기억나는 것이 없네요. 애터미 사업은 모두 성장 과정이니까요. 힘들고 어려운 일들도, 즐겁고 보람찬 시간도 모두 제가 성장하는 밑거름이 되는 것이라고 생각합니다.” 창서장 스타마스터의 말이다. 애터미 사업은 끊임없이 성장하고 발전하는 사업이다. 파트너와 소비자, 때로는 가족과 갈등을 빚기도 하고 함께 웃기도 하며 성공을 향해 나가는 일이다. “최고의 순간은 파트너가 큰 소리로 ‘사랑합니다’라고 했을 때였어요. 누군가에게 필요한 사람이 된다는 것이 그렇게 행복하고 기분 좋은 일이라는 걸 처음 느꼈어요”

애터미를 만나기 전 창서장 스타마스터는 도서사업을 하는 평범한 중산층이었다. 생활은 그리 불편하지 않았지만 도서 산업 자체의 비전이 없다는 점이 고민거리였다. 그러던 차에 같은 도서사업에 종사하던 친구가 애터미를 소개했다. “사훈과 경영방침을 듣고 해 볼 만하겠다고 생각했어요. 네트워크마케팅에 대한 경험은 없었지만...”

창서장 스타마스터의 첫 목표는 월 5만 TWD(200만 원)의 오토세일즈마스터였다. 하지만 네트워크마케팅 경험이 전혀 없던 그로서는 사업을 어떻게 진행해야 할지 감을 잡기도 힘들었다. 소비 모드와 비즈니스 모드가 있다는 얘기는 들었지만 그 둘의 차이가 뭔지도 몰랐다. “오토세일즈마스터를 목표로 하긴 했

지만 어떻게 해야 할지 몰랐어요. 할 수 없이 성공 시스템을 무작정 따라했어요. 애터미는 자동적인 소비 시스템을 구축해야 한다는 것을 알고 나서야 정확한 방향을 잡을 수 있었어요.”

창서장 스타마스터가 생각하는 애터미의 본질은 착한 나눔이다. 품질 좋고 저렴한 생활필수품에 대한 정보와 함께 성공할 수 있는 기회를 나누는 사업이다. 그런 착한 나눔을 통해서 평범한 사람도 성공할 수 있고 꿈을 이룰 수 있다. “스스로 균형 잡힌 삶을 만들어가는 사업이죠. 그 핵심은 바로 다른 사람의 더 나은 삶을 위해 노력하는 ‘착한 나눔’이에요.”

애터미,
타인의 더 나은
삶을 위해
노력하는 사업

TAIWAN

Star
Master

창서장
ZHUANG, XIU-JIANG



Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

균형잡힌 삶을 이루고 다른 사람도 도와줄 수 있게 되었다는 것입니다.



 Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

사람을 보는 안목이 높아졌습니다.

기회의 사업이란 것을 알아챘다.

타고난 유쾌한 성격, 뛰어난 배우려는 자세는 그녀로 하여금 즐거운 마음으로 애터미를 할 수 있게 했다. 파트너들과 같은 목표를 세우고 도전할 때면 어떤 어려움이 닥쳐와도 힘들지 않았다. 오히려 서로에게 힘이 되어주며 팀워크를 다지는 기회라고 생각했다. 비로소 그 목표를 달성했을 때의 성취감은 이루 말할 수 없었다. “그동안 저는 개인의 목표밖에 모르고 살았어요. 하지만 애터미를 하고 알았네요. 공동의 목표를 달성했을 때 얼마나 큰 성취감을 얻을 수 있는지요.”

이런 리스한 샤론로즈마스터가 애터미 사업에서 중요하다고 생각하는 것은 의지와 추진력이다. 조직이 멀리 가기 위해서는 리더의 정확한 신념이 중요하기 때문이다. 잘못된 방향으로 가거나 처음부터 너무 빠른 속도로 가다 힘이 빠지는 것을 보며 얻은 결론이다. “추진력이 중요해요. 말만 앞서고 행동하지 않는 리더가 있는 조직은 응집력이 없습니다. 넘어지는 한이 있더라도 파트너들과 함께 하는 것이 필요합니다.”

100년 기업 애터미는 리스한 샤론로즈마스터에게 먼 이야기가 아니다. 슬로건이 아니고 생활 속에서 계속 이뤄지고 있는 일이기 때문이다. 다만 사명감을 가지고 있다. “100년 기업이 되기 위해선 회원과 임직원 모두가 똘똘 뭉쳐야 한다고 생각합니다. 저는 제가 위치한 곳에서 애터미가 네트워크마케팅의 역사를 다시 쓰도록 노력하겠습니다.”

**기쁨도 고난도
파트너와 함께**

TAIWAN

Sharon Rose
Master

리스한
LI, SSU-HAN

* 2020년 1월부터 스타마스터로 승급하였습니다.

“해보자.”

“알아보자.”

“제품이 말해주잖아.”

리스한 샤론로즈마스터가 애터미 사업을 망설이는 사람들에게 해주는 말이다. 그녀 역시 그 말을 들었기 때문이다.

유가증권에서 영업사원으로 일하며 젊은 나이에 남부럽지 않은 경제력을 갖췄던 리스한 샤론로즈마스터는 투자와 재정 관리에 관심이 많았다. 운명이었을까. 그녀에게 애터미가 다가왔다. 경영진의 마인드, 경영 상태, 가성비 높은 제품 등 분석한 결과 단번에

심견 스타마스터는 애터미를 할까 말까 망설였던 순간을 최악의 순간이라고 기억한다. 전업주부보다는 좀 더 적극적인 삶을 살고 싶은 소망을 이룰 수 있는 기회가 망설임 만큼 늦어졌기 때문이다. 심견 스타마스터는 “사람을 좋아하는 제게 이보다 더 좋은 사업은 없다는 생각이 들었다”며 “혹시나 하는 생각에 주저했던 그 순간이 지금 생각하면 애터미를 놓칠 뻔했던 최악의 순간”이라고 말했다.

할까 말까 망설이던 순간이 최악의 순간이라면, 최고의 순간은 처음으로 박한길 회장의 회사경영 철학에 대한 강의 영상을 보았을 때다. 애터미는 평범한 사람들의 성공의 도구이고, 3대에 걸쳐 할 수 있는 사업이라는 것을 확실하게 깨달았기 때문이다. 심견 스타마스터는 “영상이었지만 회장의 열정과 태도에 깊은 감동을 받았다”며 “그 영상을 통해 애터미 사업을 해야겠다는 확신이 들었다”고 말했다.

사람을 좋아하는 심견 스타마스터의 성격은 애터미 사업에 많은 도움이 됐다. 또 관심 있는 피부미용에 대해 자신의 뷰티 팁이나 애용하는 스킨케어 제품을 공유하고 함께 이야기하는 것이 즐거웠다. 하지만 세

미나에서 강의를 하는 것은 쉽지 않았다. 또한 함께하는 파트너들이 많아지고 조직이 커지다 보니 자신 힘만으로는 버거워졌다. 심견 스타마스터는 “지인들과 홈파티나 센터에서 이야기하는 것은 괜찮았지만, 많은 사람들 앞에서 강의를 하는 것은 힘들었다”며 “극복하기 위해 더 열심히 세미나와 미팅에 참여해 역량을 키우려고 노력했다”고 말했다.

무엇보다 심견 스타마스터에게 애터미는 가장 좋아하고 즐기는 직업이자 대체 불가능한 소명이다. 심견 스타마스터는 “미래의 애터미는 글로벌 생활용품 브랜드가 될 것”이라며 “애터미를 통해 더 많은 사람들이 꿈을 이룰 수 있도록 최선을 다해 도울 것”이라고 말했다.

Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

스스로 일을 하고 돈을 벌게 되면서 자신감을 가지게 된 것입니다.

애터미,
글로벌 최고의
생활용품
브랜드 될 것

SINGAPORE

Star
Master

심견
SHEN JIAN



3년만 이 사업에 몰입해보세요

SINGAPORE

Star Master

홍소령

HONG XIAOLING

30년 동안 다른 사람을 위해 일하며 안정적인 수입 얻기, 3년간 집중하여 나를 위해 일하며 월급쟁이로는 별 수 없는 수입 얻기. 당신이라면 어느 길을 택할 것인가. 홍소령 스타마스터가 택한 길은 후자였고 그 길엔 애터미가 있었다.

“애터미를 만나기 전 두 아이의 엄마로 학원에서 중국어를 가르쳤어요. 나쁘지 않은 수입이었지만 삶의 여유라는 건 없었죠. 나보다 다른 사람에게 도움 되는 일을 하고 싶었던 꿈은 묻어둬야만 했죠.” 불만족한 삶을 살고 있던 어느 날 위챗을 통해 전달받은 제품 링크 하나, 그것이 홍소령 스타마스터와 애터미와의 첫 만남이었다.

자본이 필요하지 않은 사업이라는 문구가 눈에 들어왔고 네트워크마케팅에 대해선 잘 몰랐지만 취급하는 제품이 실생활에 소비되는 것이 많다는 게 관심을 끌었다. 그리고 치약, 칫솔을 사용해보니 이것은 되는 비즈니스라는 생각이 들었다. 마케팅플랜도 몰랐다. 제품에 대한 확신만으로 시작한 사업이었다.

명단을 작성하려고 했지만 생각보다 적은 인원이었다. 그래서 택한 방법은 그녀가 애터미를 처음 만났던 것처럼 위챗을 활용하는 것이었다. 처음부터 ‘Yes’라는 대답은 오지 않았지만 꾸준히 제품 정보를 공유했고 관심을 가진 사람이 늘어나기 시작했다. 그렇게 알게 된 한 명 한 명이 지인이 적은 그녀에겐 정말 소중한 사람이었다. 인연을 맺은 후엔 침착하게 그들을 소비자라고 그리고 사업자로 인도했다. 그렇게 시간은 남들 앞에 서는 것을 두려워했던 내향적인 성격의 그녀를 매주 센터 강의를 진행하게 할 만큼 바꿔놓았고 스타마스터라는 직급을 얻게 해주었다.

그녀는 말한다. “지금 당신의 꿈은 뭔가요? 꿈이 있나요? 그렇다면 그 꿈을 써보세요. 그리고 그것을 이루기 위해 포기하지 말고 한 치의 의심도 없이 달려가세요. 애터미 성공시스템 안에서 성실히 배우고 나누고 성장하다 보면 그 꿈에 한층 더 가까워졌을 겁니다.”



Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

삶의 목적을 잃고 헤매던 제 자신이 확실한 방향성을 갖게 되었다는 점입니다.

에터미를 만나기 전, 양혜여 스타마스터는 남편의 일정하지 않은 수입과 잦은 불화로 이혼까지 생각했다. 더 나은 삶을 살고 싶었지만 싱가포르 태생이 아니어서 친구도, 직업도 없었고, 영어도 컴퓨터도 서툴렀다. 양혜여 스타마스터는 “내 인생이 허비된 것 같았다”며 “가족을 위해 무엇인가 하고 싶었지만 일자리 찾는 것이 쉽지 않았다”고 말했다.

에터미는 에터미 사업을 하고 있는 친구의 홈파티를 통해 알게 됐다. 쉽지 않을 거라 생각하고 친구를 도와준다는 마음으로 간 홈파티에서 스킨케어 6종 4세트를 산 것이 인연이었다. 직접 사용해보니 가격이나 품질 모두 기대 이상으로 좋았다. 양혜여 스타마스터는 “지인들에게도 에터미 제품에 대한 좋은 피드백을 받았다”며 “좋은 제품에 자본금이 들어가는 것도 아니니 잃어버릴 것이 없다는 생각이 들어 에터미 사업을 하기로 결심했다”고 말했다.

막상 시작은 했지만 에터미에 대한 이해가 부족했다. 뚜렷한 목표도 없었다. 그냥 제품을 구매하고 사용하는 소비자나 마찬가지로였다. 어느날 박한길 회장의 강의를 듣고서야 에터미는 평범한 사람들을 위한 훌륭한

하고 값진 플랫폼이라는 것과 에터미가 인생의 터닝 포인트의 기회가 될 것이라는 확신이 들었다. 양혜여 스타마스터는 “100% 에터미 사업에 몰입하기 시작했다”며 “첫 번째 목표는 튼튼한 소비자 집단의 구축과 오토세일즈마스터가 되는 것”이라고 말했다.

에터미 사업 초기에 임신과 출산을 하며 육체적으로 적잖이 힘들었지만 양혜여 스타마스터는 개의치 않았다. 스스로 할 수 있는 것이 생겼다는 것이 그렇게 즐거운 일인지 미처 몰랐다. 에터미 사업을 하면 할수록 수입도 늘어나고, 새 차도 사고, 더 많은 사람들을 만나고 새로운 친구들도 알게 됐다. 양혜여 스타마스터는 “남편과의 관계도 좋아지고, 지금은 딸과 아들 이렇게 두 명의 사랑스러운 아이가 생겼다”며 “에터미를 만나고 제 인생은 바뀌었고, 하루하루 감사하고 행복하다”고 말했다.

Mini Interview

에터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

건강과 아름다움과 부라는 소중한 변화를 얻은 것입니다.

에터미, 내 인생
하루하루를
감사하고 행복하게
만든 장본인

SINGAPORE

Star
Master

양혜여
YANG HUIRU



애틀미 제품 일곱 박스가 도착했습니다

SINGAPORE

Star
Master

우려연
YU LIYAN

Mini Interview

애틀미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

예전 제 목표가 저만의 성공에 머물렀다면 이제는 더 많은 이들의 성공으로 바뀌었다는 점입니다.

“집 앞에 놓인 애틀미 택배 박스 7개, 이것이 제 애틀미 사업의 시작이었어요.” 단순함과 유연성, 그리고 뛰어난 학습 능력을 장점으로 꼽는 우려연 스타마스터는 말한다.

“스폰서님이 말하더군요. 애틀미는 사업자 이전에 애용자가 되어야 한다고요. 애틀미의 전 제품을 사용해 보라고 하기에 이것저것 주문했더니 일곱 박스가 왔어요. 그리고 열심히 써봤죠.” 그래서일까. 감동받은 제품이 많았기에 많은 사람들에게 여러 제품을 권할 수 있었고 그녀는 사업을 시작한 지 3개월 만에 첫 직급을 달성할 수 있었다.

학원을 운영하며 교사들을 관리해 봤지만 팀을 이끄는 것은 쉽지 않았다. 십인십색이라고 하지 않았던가. 비슷한 사람은 있어도 똑같은 사람은 없기에 모두를 아우르는 것은 어렵게만 느껴졌다. 애틀미로 인해 생긴 좌절과 상처였지만 회복 또한 애틀미 안에서 가능했다. “스폰서님은 언제나 정확한 목표를 제시해주세요. 사업을 처음 시작할 때 월 200만 원의 오토판매사를 목표로 할 것, 애틀미의 전 제품을 써 볼 것, 인생시나리오를 매달 작성할 것 등등이요.” 애틀미 이

전에도 목표는 있었다. 다만 뚜렷하지 않았고 이룰 수 있다고 생각하기보다는 희망사항쯤이라고 여겼다. 그러나 애틀미를 만나고 목표라는 것에 대한 정의가 바뀌었다고 우려연 스타마스터는 말한다. “이제 목표는 미래에 제가 지킬 수 있는 약속 같은 것이 되었어요. 애틀미를 만나지 못했더라면, 또 인생시나리오를 쓰지 않았다면 제 인생에 목표라는 단어의 뜻은 바뀌지 않았겠죠.”

이제는 많은 이들을 도와줄 수 있는 자리까지 올라간 우려연 스타마스터. 그녀는 이제 애틀미 파트너뿐만 아니라 더 전 세계 더 많은 사람들을 돕는 사람이 되고자 한다. 지난해 아프리카 고아 한 명을 후원한 것에 이어 올해는 두 명의 고아를 후원할 계획이다. “얼마나 설레는 일이에요. 평범했던 사람이 실생활에 필요한 제품을 쓰면서 돈까지 벌 수 있다니! 그리고 이제는 다른 사람까지 도울 수 있다니! 애틀미는 정말 놀라움 그 자체입니다.”





Mini Interview

에터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

지식도 늘고 경제적 여유가 생기는 등 많은 변화가 있었지만 가장 값진 것은 태도가 변화되었다는 것입니다.

미 정보를 전달했지만 돌아오는 것은 비판과 조롱이었다. 지친 그를 위로해 준 사람은 아내였다. 아내는 찌으 위미은의 곁에서 할 수 있다고 응원하며 믿음을 심어주었다. 마침내 법인이 오픈했고 찌으 위미은에 사업에도 탄력이 붙기 시작했다. “대중명품 전략이 캄보디아에서도 통했어요. 게다가 진입비, 유지비도 없으니 가난한 캄보디아 사람들에게 진입 장벽이 낮았습니다.

그는 2016년 사업을 시작하며 2020년 연봉 1억 이상의 리더스클럽 입성을 목표로 했다. 그런데 1년이나 일찍 그 꿈을 이뤘다. 그래서 올해에는 파트너 2명 이상을 리더스클럽에 입성하도록 도울 계획이다. “오픈 초기까지 캄보디아는 안 될 거라는 편견이 있었습니다. 저는 에터미 사업이 캄보디아에서도 가능하다는 것을 보여주고 싶습니다.” 찌으 위미은 스타마스터의 최종 목표는 캄보디아에서 100%의 성공을 이루는 모습을 보여주는 것이다.

타 네트워크마케팅에서 실패를 거듭했던 찌으 위미은 스타마스터는 실패의 이유로 까다로운 조건과 특별한 사람만 성공할 수 있는 구조를 꼽았다. 그러나 에터미는 그렇지 않다고 말한다. 끈기를 가지고 겸손한 마음으로 성공시스템에 정착한다면 에터미는 캄보디아에서도 되는 사업이다. 찌으 위미은 스타마스터는 그렇게 믿는다.

캄보디아도 된다

CAMBODIA

Star Master

찌으 위미은
CHEA VIMEAN

여러 회사의 네트워크 사업을 하며 중산층의 삶을 살고 있었던 찌으 위미은 스타마스터. 불행히도 에터미를 만날 즈음에는 완전한 파산 상태였고 회복을 위해 다른 일을 시작해야 했다. 크게 데인 그는 에터미를 소개 받았지만 망설일 수밖에 없었다.

그러던 어느 날 스폰서의 초대로 한국에 방문했고 캄보디아를 돕기 위해 법인 오픈을 하겠다는 박한길 회장의 말을 듣게 되었다. “소름이 돋았어요. 네트워크 사업 실패로 상실했던 자신감이 생겨나는 순간이었습니다. 박한길 회장님의 정직함과 높은 도덕성이 눈에 보였고 이런 CEO라면 믿을 수 있겠다 싶었죠.” 캄보디아로 돌아간 그는 법인 오픈을 기다리며 에터

애터미, 희망의 빛이 가득한 해안으로 인도하는 다리

CAMBODIA

Star Master

넬리&크록 팰리
NHEL LY & CHROEK PHALLY



장교 출신의 넬리 스타마스터, 네트워크마케팅에 일찌감치 발을 들여놓았으나 거듭된 실패는 그에게 빛과 미래에 대한 걱정만을 남겨놓았다. 그러나 애터미를 만나 예전 네트워크마케팅에서의 실패로 인한 부채를 모두 갚을 수 있었다. 넬리 스타마스터는 “혜모힘이 가져다 준 행운”이라며 “혜모힘 때문에 애터미를 알게 됐고 박한길 회장의 회원들에 대한 사랑과 리더십에 반해 애터미 사업을 시작했다”고 말했다.

넬리 스타마스터에게 애터미는 진정한 열정이자 희망으로 다가왔다. 비록 애터미 사업 초창기에 과거의 실패로 인해 힘은 들었지만 문제되지는 않았다. 좋은 품질과 가격의 애터미 제품은 어떤 회사도 경쟁할 수 없

을 만큼 뛰어났기에 어느 누구에게 소개를 해도 인정받을 자신이 있었다. 또한 원칙중심의 철학과 정당한 보상플랜에 대해 확신했으며 어떤 네트워크마케팅 회사에도 없었던 성공시스템은 성공을 향한 최상의 가이드 역할을 했다. 넬리 스타마스터는 “애터미는 나를 어두운 해안에서 희망의 빛이 가득한 해안으로 인도하는 다리”라며 “애터미를 통해 매우 구체적인 꿈과 개인적인 목표를 설정하고, 달성하기 위한 노력을 시작할 수 있게 됐다”고 말했다. 넬리 스타마스터는 기다리지 말고 주저하지 말고 애터미를 시작하라고 강조한다. 포기하지 않고 사랑과 신뢰의 마음으로 애터미에 집중하고 행동하면 누구나 성공할 수 있기 때문이다. 재산도 건강도 잃어버렸던 그가 애터미를 통해 풍성하고 균형잡힌 삶을 살게 됐다는 것이 증거다. 넬리 스타마스터는 “애터미는 평범한 사람들이 부자가 될 수 있는 시스템을 만들었다”며 “적극적이고 열정적이며, 포기하지 않고 끊임없이 노력하면 반드시 꿈을 이룰 것”이라고 강조했다.

넬리 스타마스터는 애터미로 인해 전 세계 사람들이 서로 돕고, 구하며 사랑하게 될 것이라고 확신하고 있다. 그는 “원칙중심은 이를 위한 최선의 방법”이라며 “죽을 때까지, 그리고 심지어 죽은 후에도 내 후손들이 애터미 성공시스템을 통해 인도주의 사업을 이어나갈 것”이라고 강조했다.

Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

구체적인 꿈과 개인적인 목표를 설정하고 추진할 수 있게 된 것입니다.

“제품을 전달할 때 철칙이 있어요. 제가 경험해 본 제품만 전달한다는 것이예요. 제가 받은 감동을 고스란히 전해야 상대도 정말 좋은 제품이거나 하고 생각하거든요.” 프롬 찬세레이 스타마스터는 자칭 타칭 캄보디아의 애터미 제품 마니아다. 아침부터 저녁, 머리에서 발끝까지 그녀의 일상에서는 애터미 제품이 떠나지 않는다. 심지어 캄보디아에 없는 제품은 한국에서 구매할 정도이다.

애터미를 만나기 전 그녀는 부동산 사업에 실패 후 자동차 정비소를 운영하며 재기를 노리고 있었다. 하지만 재기는 커녕 빚까지 지게 되었다. 옆친 데 덮친 격으로 건강까지 악화되었고 그때 지인에게 헤모힘을 소개 받았다. 헤모힘을 섭취하고 몸 상태가 좋아지자 애터미의 다른 제품에도 관심이 갔고 그렇게 애터미 사업을 시작하게 됐다.

필살의 노력을 했지만 거절당할 때도 많았다. 하지만 애터미가 판매하는 모든 제품에 확신이 있었던 그녀는 끈기 있게 사업을 진행했다. “제품을 전달하는 것은 자신 있었지만 사업 설명에는 취약했어요. 그래서 애터미의 모든 세미나와 교육 프로그램에 참여했죠. 많이 보고 들으니 점점 자신이 붙더라고요.”

프롬 찬세레이 스타마스터는 처음엔 애터미 사업이 익숙하지 않을 수도 있다고 말한다. 보통 주어진 일을 하거나 내 사업을 하기 때문이다. 하지만 애터미는 다른 사람과 함께 해야 시너지가 발휘되는 사업이기 때문에 내 성공보다는 파트너의 성공을 위해 일해야 한

다고 그녀는 조언한다.

“애터미 제품을 쓴 지 3개월 정도 지났을까요. 아들이 저를 보고 ‘엄마 정말 예뻐졌어. 건강해보여 다행이야’라고 말하더라고요. 그때부터 제 선택에 대한 자신이 생겼던 것 같아요.” 아들의 한마디는 그녀의 삶에도 사업에도 커다란 원동력이 되었다. “더 많은 제품이 캄보디아에 판매되면 좋겠어요. 그럼 지금보다 더 건강한 사람이 되고 더 큰 성공을 거둘 수 있을테니까요.”

자칭 타칭 캄보디아의 애터미 제품 마니아

CAMBODIA

Star
Master

프롬 찬세레이
PROM CHANSEREY



Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

겸손히 섬길 줄 아는 사람이 되었다는 것입니다.

세상을 바꿀 에터미에 동참할 것

PHILIPPINES

Star
Master

라디아 리&최정수
LYDIA LEE
&JUNGSU CHOI

“좋은 제품 싸게 팔면 많이 팔 수 있을 것이라고 확신했어요. 그리고 큰돈도 벌고 성공할 수 있다고 믿었어요” 라디아 리&최정수 스타마스터는 지인의 식당 개업식에서 참석한 손님이 하는 에터미 이야기를 듣고는 직접 인터넷을 검색해 봤다. 필리핀 생활 18년, 레스토랑과 패밀리 노래방을 운영하며 부족함 없이 살고 있을 때였다. “가입비, 유지비도 없고 글로벌회사라는 점에 망설이지 않았어요. 선교활동에 적잖은 도움이 될 것 같았죠.”

라디아 리 스타마스터는 특유의 긍정적인 태도와 평소 선교활동을 통해 몸에 익은 섬김과 봉사로 에터미 사업을 시작했다. 그러나 18년간의 필리핀 생활에도 문화적인 차이를 넘기는 쉽지 않았다. 특히 한 번은 파트너의 간청으로 지방 후원을 간 적이 있었다. 버스로 4시간을 가서 배를 타고 9시간, 다시 승합차를 타고 2시간을 갔는데 반응 없는 예비사업자에 절망한 적도 있었다. 그럴 때 큰 힘이 되어준 사람이 함께 에터미 사업을 하는 필리핀인 울케 이디나 샤론로즈마스터였다. 라디아 리 스타마스터는 “싸우기도 많이 싸우고 울기도 많이 울었지만 늘 마음과 꿈은 같았다”며 “시스템을 목이 터져라 외쳤건만 문화의 장

벽은 높았다. 힘든 상황들도 많았지만 울케가 있어 넘을 수 있었다”고 말했다.

갖은 어려움을 딛고 에터미 필리핀 최초로 스타마스터를 달성했을 땐 가슴이 먹먹하도록 감격했다. 후원을 잘하지 못하는 약점을 커버해주고, 태풍으로 인해 정전이 되고 인터넷이 먹통이 되고 은행도 문을 닫은 가운데에서도 포기하지 않고 끝까지 함께 해준 파트너들이 너무도 고맙고 감사했다. 라디아 리 스타마스터는 “모든 회원들이 서로 믿고 의지하고 배려하는 팀워크가 없었다면 스타마스터 달성은 불가능했을 것”이라며 “파트너들에게 진심으로 고맙고 감사하다”고 말했다.

라디아 리 스타마스터의 목표는 에터미를 통해 가난한 사람들이 어두운 터널을 헤쳐 나올 수 있도록 도움을 주는 것이다. “에터미는 세상을 바꿀 거예요. 미력하나마 저도 거기에 동참할 것입니다.”

Mini Interview

에터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

혼자만의 성공이 아닌 집단의 성공을 파트너들과 나누게 된 것입니다.



“차에서든 집에서든 늘 상상했고 연습했습니다. 직급이 한 단계씩 올라갈 때마다 승급 단상에 올라 스피치를 하는 제 모습을요. 그러다 보니 이제는 스타마스터 승급 스피치 연습을 할 차례네요.” 리오 조 샤론로즈마스터의 말이다.

리오 조&로레인 조 샤론로즈마스터가 애터미를 접한 계기는 다른 사람들과는 달랐다. 보통의 사업자들이 제품을 먼저 ‘전달’받고서 애터미를 알게 됐다면 이들 부부는 필리핀에서 운영 중인 미용실 단골에게 헤모힘 ‘주문’을 받고 애터미를 알게 되었다. 아내는 남편에게 한국에서 헤모힘을 구해달라고 요청했지만 바쁜 상황이었던 리오 조 샤론로즈마스터는 그를 듣는 척 마는 척했다. 이에 아내는 화까지 내가며 구해달라고 했고 ‘어쩔 수 없이’ 알아보게 되었다는 것이다.

그렇게 헤모힘을 구하기 위해 누나 친구가 운영하는 애터미 교육센터를 방문했고 헤모힘과 다른 제품을 양손 가득 전달받고 필리핀으로 돌아오게 됐다. 생활에 필요한 제품이니 당장 사용하게 되었는데 ‘이게 웬걸!’ 쓰는 제품마다 놀라움의 연속이었다. 그리고 지인들에게 전달하였더니 다음날부터 구매하겠다는 연락이 오는 것 아닌가. 대학교 3학년부턴 ‘사업’으로 성공하겠다는 목표로 벤처 사업, 영어학원, 치킨집, 중고차 수입 등 많은 사업을 했던 리오 조 샤론로즈마스터에게 처음으로 생생한 ‘성공’이 그려지는 순간이었다.

애터미를 만나기 전 많은 사업 실패로 자신을 무능한

사람이라 여겼던 리오 조 샤론로즈마스터는 이제 말한다. “좋은 도구를 만나지 못했을 뿐 저는 무능한 사람이 아니었습니다. 애터미는 누구에게나 공평한 기회를 주는 사업입니다. 관건은 꾸준히 끌고 나가는 힘이라고 생각합니다. 인내를 가지고 꾸준히 제품을 전달하고 세미나에 초대해보세요. 작은 성공들이 쌓여 큰 성공을 만들어내 줄 것입니다.”

헤모힘
좀
구해주세요!

PHILIPPINES

Sharon Rose
Master

리오 조&로레인 조
LIO CHO
&LAURIEN CHO



Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

꿈을 가지고 산다는 것이 얼마나 행복한 것인지 알게 되었습니다.

애터미, 자신의 미래와 파트너의 삶을 다시 쓸 수 있는 기회

PHILIPPINES

Sharon Rose
Master

로레인 베여
LORRAINE BEYER

로레인 베여 샤론로즈마스터는 애터미를 통해 하고 싶은 일이 많다. 경제적인 자유는 물론 가족과 함께 전 세계를 여행하는 것, 파트너가 성공할 수 있도록 돕는 것, 어린이의 암치료와 교육에 기부하는 것 등등. 그녀에게 애터미는 선물이다. 자신의 미래와 파트너의 삶을 다시 쓸 수 있는 기회라는. 로레인 베여 샤론로즈마스터는 “많은 사람들의 삶을 변화시킨 애터미를 만난 것은 행운”이라며 “애터미는 우리 모두에게 인생의 새로운 희망을 주었다”고 말했다.

애터미를 만나기 전, ‘살롱앤스파(Salon and Spa)’의 공동소유자인 그녀는 생활하는 데에는 부족함이 없었지만 저축 등 노후 대비는 하지 못하고 있었다. 어머니로부터 애터미를 소개받고 치약과 폼 클렌저를 써보고는 애터미 사업을 하기로 마음을 굳혔다. 그는 “첫 번째 목표는 내가 아는 사람들을 세미나에 초대하고 가능한 많은 사람들에게 제품을 소개하는 것”이었다며 “애터미 제품이 얼마나 멋지고 좋은지 내가 받은 감동을 전하고 싶었다”고 말했다.

로레인 베여 샤론로즈마스터의 장점은 긍정적인 마인드다. 애터미 사업도 하다보면 어려운 일이 있지만

그때마다 할 수 있다는 긍정적인 마인드와 함께 팀워크를 발휘해서 잘 이겨낼 수 있었다. 애터미 사업은 수많은 거절을 견뎌야 한다. 거절을 당할 때마다 조금씩 쌓이는 부정적인 에너지를 그녀의 긍정적인 마인드가 말끔히 해소해주었다. 그 힘이였을까. 애터미를 시작한지 2년 조금 넘어서 로레인 베여 샤론로즈마스터에게 최고의 순간이 찾아왔다. 샤론로즈마스터 직급을 달성한 것이다. 그녀는 “파트너들의 노력과 신뢰가 없었다면 지금의 나는 없었을 것”이라며 “내가 아니라 우리 팀이 달성한 것이기에 더욱 값지고 행복하다”고 말했다.

가족을 위해 애터미를 선택한 로레인 베여 샤론로즈마스터, 지금은 가족의 미래뿐만 아니라 파트너의 성공을 위해 노력하고 있다. 그녀는 “농부의 법칙이야말로 애터미 사업의 핵심”이라며 “씨를 뿌리고, 정성으로 관리하면 반드시 열매를 맺는다”고 강조했다.

Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

삶에 새로운 희망을 준 애터미를 알게 됐다는 것 자체입니다.



연봉 2억 이상인 로열리더스클럽 소속의 20대 부부, 애터미 사업을 하는 젊은 사업자들이 꿈꾸는 모습은 아닐까. 말레이시아에 그 꿈을 이룬 부부가 있다. 바로 빈센트, 케이틀린 스타마스터이다.

억대 연봉자 빈센트의 전직은 자동차 정비사였다. 한 달 70만 원(RM 2500)의 수입으로 넉넉지 않은 삶이었다. 그런데 지금은 30배인 2000만 원이 넘는 수입을 올리고 있다. 어떻게 그들은 애터미에서 성공할 수 있었을까. “세계 콘텐츠를 기획하는 능력이 있다는 것을 애터미를 시작하고 알았어요. 젊은 만큼 환경 변화에 예민하고 새로운 것을 잘 흡수합니다.” 얼리어답터(Early-adopter)가 그를 설명해주는 단어이다. 하지만 애터미는 좋은 콘텐츠만으로는 되지 않는 사업이다. 사람과 사람 사이에 관계라는 교집합이 있어야 하기 때문이다. 아직 사회 경험이 부족한 이들 부부에게 각기 다른 삶을 살았던 사람들을 상대하는 것은 쉽지 않았다. 시행착오 끝에 이들은 가르치고 설명하는 대신 파트너 각각의 눈높이에 맞춰가며 문제를 해결해 나갔다.

어떤 재능도 발견하지 못하고 평범하게 살았던 부부는 애터미를 만나 성공자가 되었고 이제는 다른 사람의 성공을 인도하겠다는 꿈을 꾸고 있다. 사업에 어려움을 겪고 있는 이들에게 부부는 말한다. “어떤 결정

도 쉽지 않습니다. 중요한 것은 그로 인한 자극이 자신을 강하고 단단하게 만들어 준다는 것입니다.”

부부의 최종 목표는 35살이 되기 전 임페리얼마스터가 되는 것이다. 올해 빈센트 스타마스터의 나이 31살, 이 부부 앞에 펼쳐질 앞으로의 4년이 기대된다.

자동차 정비사에서 20대 억대 연봉자로

MALAYSIA

Star
Master

빈센트&케이틀린
VINCENT&KETHLEEN



Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

제 인생의 가치가 향상되었다는 점입니다.

많은 사람과
함께할수록
가치 있는 애터미

MALAYSIA

Star
Master

알렉스&베티
ALEX&BETTY

알렉스 애터미 말레이시아 스타마스터는 30여년간의 네트워크마케팅 사업에서 은퇴하고 아이들과 손자손녀들과 단란한 생활을 즐기고 있을 때 애터미를 만났다. 헤모힘에 반한 것이다. 스스로 생각하기에 많은 사람들을 성공으로 이끌어주었던 30년의 삶이었고 행복한 말년을 지내고 있지만 헤모힘은 꼭 필요한 제품이었다. 알렉스 스타마스터는 “연금성 소득이나 상속이 된다는 것도 매력적”이라며 “그러나 헤모힘은 제 인생에서 가장 필요했던 제품”이라고 말했다.

네트워크마케팅의 베테랑이었지만 애터미를 통해 알게 된 네트워크마케팅은 새로운 세계였다. 특히 원칙 중심이라는 사업문화는 더 많은 사람과 함께할수록

더 가치 있는 삶으로 만들어 준다는 것을 깨닫게 해주었다. 또한 애터미 제품으로 인하여 주변 사람들이 건강을 되찾고, 애터미의 성공시스템을 통해 젊은 사업자들이 꿈을 꾸고, 스스로 성장하는 모습을 지켜보는 것은 즐거움이었다. 알렉스 스타마스터는 누구든 애터미를 시작하고 3년 동안 포기하지 않으면 5년 안에 성공할 것이라고 확신했다. 가장 중요한 것은 소비자 그룹을 만드는 것이다. 나머지는 선배 리더들의 도움을 통해 앞으로 나아갈 수 있다. 그가 경험했던 네트워크마케팅과 애터미의 차이점이다. 알렉스 스타마스터는 “박한길 회장님의 리더십으로 애터미는 엄청난 문화를 만들어 냈다”며 “원칙중심의 사업방향이 큰 역사를 쓴다는 것을 애터미가 보여주고 있다”고 강조했다.

알렉스 스타마스터의 목표는 임페리얼마스터다. 30년 경력의 베테랑이지만 그 목표를 달성하기 위해서 젊은 사업자들에게 스스로 배움을 청할 정도로 열의에 가득 차 있다. 글로벌 유통의 허브이자 세계 최고의 비즈니스 모델로 우뚝 서있을 애터미의 미래가 눈에 보이기 때문이다. 그동안의 네트워크마케팅 경험보다 더 큰 경험을 기대하게 만드는 애터미다. 알렉스 스타마스터는 “임페리얼 마스터라는 영예를 얻고 애터미의 역사에 남고 싶다”며 “파트너들이 리더스 클럽과 로열리더스 클럽에 가입할 수 있도록 도움을 아끼지 않을 것”이라고 말했다.



 Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

원칙의 중요성을 알게 되었고 저를 성공자로 바꿔주었다는 것입니다.



Mini Interview

에터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

균형잡힌 삶은 그저 꿈이라고 생각했습니다. 균형잡힌 삶을 향해 차츰 다가가는 모습이 놀랍습니다.

고난 뒤에 기다리고 있는 행복

MALAYSIA

Star
Master

핀&테
FINN&TEH

개인 브랜드도 널만큼 성공한 패션 디자이너, 에터미를 만나기 전 핀 스타마스터는 중산층의 삶을 살고 있었다. 그러나 그 수입은 안정적이지 못했고 나이가 들면서 미래에 대한 두려움은 커지고 있었다.

에터미는 친구로부터 소개받았다. ‘절대품질 절대가격’ 언뜻 보면 괴리감 있어 보이는 이 두 가지가 흥미를 끌었고 진입비와 유지비가 없다는 말에 사업을 결심했다. 하지만 시작과 동시에 방향은 시작됐다. 네트워크마케팅이 처음이었던 핀 스타마스터는 사업을 한다고는 했지만 어디서 무얼 해야 할지 갈피를 잡지 못했다. 스폰서의 도움으로 네트워크마케팅에 대한 감을 잡을 즈음 다른 문제가 또 발목을 잡았다.

“다양한 사람들을 상대하는 것이 제겐 몹시 힘든 일이었어요. 저는 사교성이 좋은 사람이 아니었기 때문에 처음 보는 사람들에게 다가가기까지 다른 사람들서 너배의 힘이 들었던 것 같아요.” 패션업을 하며 사람들을 상대했지만 그들은 기본적으로 공통의 관심사가 있었다. 하지만 에터미를 하면서 만난 사람들은 달랐다. 처음 설명하면 호감을 갖는 이들도 있었지만 의심의 눈초리로 보거나 거절하는 이들도 적지 않았던 것이다. “돌이켜보면 그 과정을 인내했기 때문에 지금의 저희가 있는 것 같아요.”

인내에 대한 보상처럼 그들은 지금 로열리더스클럽 회원이 되었고 다른 이들에게 성공의 증거가 되었다. 올해는 연봉 4억 이상의 크라운리더스클럽을 목표로 하고 있다. 그리고 그들이 그랬던 것처럼 많은 사람들이 에터미를 통해 균형잡힌 삶을 살도록 돕는 것, 그것이 부부의 최종 목표다.

“성공한 미래를 꿈꾸며 현재의 고난을 이겨내셨으면 합니다. 쉽지는 않겠죠. 하지만 그 끝에는 여러분이 상상한 것보다 값진 성공이 기다리고 있습니다.”

모든 이들의 기회, 애터미

MALAYSIA

Sharon Rose
Master

앨런 유
ALAN YEW

보험회사에서 20년 근무, 월 소득 1천만 원, 그러나 사업 실패로 인한 거액의 빚, 애터미를 만나기 전의 앨런 유 샤론로즈마스터의 상황이다. 보험회사 선배를 통해 알게 된 애터미는 그래서 희망으로 다가왔다. 앨런 유 샤론로즈마스터는 “타 네트워크마케팅을 해본 경험 덕에 애터미를 소개받고 다르다는 것을 알게 됐다”며 “생활품을 다루는 회사이기에 모든 사람들이 잠재적인 소비자이며 파트너라는 것은 엄청난 비전이었다”고 말했다.

애터미를 시작한 지 처음 얼마간은 아무런 수익이 없이 말레이시아 전역을 돌아다니며 알아야 했다. 힘들었지만 버텨 낼 수 있었던 것은 ‘된다’는 확신이었다.

보험회사를 다녔던 경험도 사람들에게 애터미를 알리는 데에 도움이 됐다. 애터미를 만난 것만으로도 성공할 수 있다는 희망이 생긴 것이기에 감사하는 마음이었다. 앨런 유 샤론로즈마스터는 “애터미가 네트워크 마케팅을 바꿀 것이라고 확신했다”며 “새로운 소비자가 회원으로 가입하거나 애터미 제품을 구매할 때마다 감사하고 행복했다”고 말했다.

그에게 꿈을 이룰 수 있는 기회다. 또한 앞으로 더 많은 사람들이 애터미 안에서 꿈을 이뤄갈 것이라고 확신하고 있다. 앨런 유 샤론로즈마스터는 “현재 목표는 20명의 파트너를 로열리더스 클럽에 입성시키는 것”이라며 “앞으로 시간은 많다. 20명이 200명이 되고, 2000명이 되고, 전 세계 모든 사람이 애터미를 알게 될 때까지 노력할 것”이라고 강조했다.

혹시 애터미를 만났음에도 망설이는 사람이 있다면 앨런 유 샤론로즈마스터가 하는 진심어린 조언을 들어보는 것도 한 방법이다. “애터미는 분명 여러분들에게 기회입니다. 애터미의 성공 시스템 안에서 여러분들이 소망하는 꿈은 꼭 이뤄질 것입니다.”



Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

연금성 소득과 그에 따른 재정적인 자유를 얻은 것입니다.

조셀린과 테드, 이들 부부는 친구 따라 강남 간다는 말처럼 가장 친한 친구에게 애터미를 전달받고 함께 성공을 이룬 케이스다.

애터미를 만나기 전 조셀린은 학원을 운영했고 테드는 요리사였다. 다른 젊은 부부처럼 맞벌이를 하며 부족한 삶을 살았고 '부자가 되고 싶다', '어떻게 하면 부자가 될 수 있을까' 이런 고민조차 하지 않는 정말 평범한 인생이었다.

제품부터 전달받은 부부는 제품이 좋다는 것에 한 치의 이견도 없었다. "제품이 너무 좋았어요. 전달만 하면 팔리는 것은 걱정 없겠다 싶었습니다." 그 후 찾은 석세스아카데미에서 부부는 제심합력과 같은 애터미 문화에 또 한 번 반하게 되고 사업을 결단하게 된다.

네트워크 사업을 처음 하는데다 아직 젊고 부족한 사회 경험에서 오는 실패도 있어 힘이 들었지만 부부는 삶에서도 사업에서도 든든한 동반자 역할을 해냈다. 그리고 스폰서가 주는 정확한 가이드와 응원도 부부에게 큰 도움이 되었다. "생각을 바꿨습니다. 실패 또한 우리의 자산이 된다고 생각했죠. 그 이후는 어떤 실패에도 낙담하지 않을 수 있었습니다. 오늘 겪은 실패는 우리 부부를 어제보다 강하게 만들어 줄 것이라 믿었습니다."

올해 부부의 목표는 스타마스터로 승급하고 로열리

더스클럽에 입성하여 많은 파트너들에게 동기를 부여해주는 것이다. 그리고 최종 목표는 임페리얼마스터가 되어 나눔을 실천하는 삶을 계획하고 있다.

애터미 사업을 선뜻 시작하지 못하는 이들에게 부부는 이렇게 말한다. "애터미는 절대품질 절대가격이라는 최고의 아이템, 석세스아카데미와 같은 최고의 성공시스템을 제공합니다. 아무것도 없이 시작할 수 있는 애터미 사업에서 성공하지 못할 것 같다는 생각은 버리십시오. 틀 안에 갇히면 아무것도 할 수 없습니다."

친구로부터 전달받은 성공시스템

MALAYSIA

Sharon Rose
Master

조셀린&테드
JOCELIN&TEDD



Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

저희 부부의 인생이 변화하였고 다른 이들의 인생이 변화하는 데 도움을 주고 있다는 사실입니다.

나누고 도와주면서 함께 행복한 삶을 만들어가는 애터미

THAILAND

Star Master

싸이폰 투따 SAIFON TUTA

싸이폰 스타마스터는 100년 후 애터미는 세계 최고의 회사가 되어 있을 것이라고 말한다. 회원들이 서로 나누고 도와주면서 함께 행복한 삶을 만들어가는 문화를 가지고 있다는 것이 그 이유다. “함께 할수록 더 커지는 애터미가 세계 최고의 회사가 되는 것은 당연하죠.”

애터미를 만나기 전, 싸이폰 투따 스타마스터는 남편의 사업이 망하는 바람에 빚더미에 앉게 됐다. 아무리 벌어도 수입은 지출을 따라가지 못했다. 그 궁핍한 생활에서 벗어나기 위해 무던히도 애썼지만 뾰족한 방법을 찾지는 못했다. 그러던 차에 남편의 친구로부터 애터미를 소개받았다. 이것저것 따질 여유도 없었다.

싸이폰 투따 스타마스터는 “돈을 조금이라도 더 많이 버는 것이 목표”였으며 “애터미 만나기 전에 부모님과 아이들을 돌볼 수 없을 정도로 너무 고생하고 있었다”고 말했다. 애터미를 시작한 이후 애터미는 싸이폰 스타마스터에게 산소와도 같은 존재가 됐다. 그녀는 “애터미를 만남으로 인해 나는 숨을 쉴 수 있게 됐고 새로운 삶이 시작됐다”고 말했다.

애터미를 만나고 싸이폰 스타마스터의 삶은 변했다. 힘든 것도 없었다. 힘든 삶을 겪었던 싸이폰 스타마스터에게 애터미는 예전에는 생각도 못했던, 항상 재미 있고 즐겁고 도전하는 삶을 선사했다. 하면 할수록 기존 수입보다 수입이 많아졌으면 하는 처음의 목표는 파트너들이 성공하게끔 도와주는 것으로 바뀌어갔다. 싸이폰 스타마스터는 “내가 돈을 더 벌기 위해 애터미를 시작했지만 함께하는 사람들의 성공이 중요하다는 것을 알게 됐다”며 “이제는 나를 따라오는 사람들이 성공할 수 있도록 이끌어주는 것이 목표”라고 말했다. 싸이폰 스타마스터는 파트너들이 새로운 직급을 달성하는 모습을 볼 때면 항상 뿌듯하다. 자신의 도움이 만들어낸 결과에 대해 자부심을 느끼기 때문이다. 긍정적인 생각이야말로 자신이 가진 최고의 장점이라는 싸이폰 스타마스터는 “애터미를 통해 가족과 함께 행복한 시간을 보낼 수 있게 됐다”며 “애터미에서 서로 사랑하고 나눔으로써 모두가 행복해질 수 있을 것”이라고 확신했다.



Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

나를 믿고 따라오는 사람들을 성공시켜줘야 한다고 생각하게 된 것입니다.

“저에겐 애터미 모든 파트너가 가족이고 형제입니다.”

부모, 형제 없이 자란 짜뚜롱 끄엇랏 스타마스터는 자신의 삶을 오롯이 혼자 견디고 지탱해왔다. 그랬던 그에게 새로운 가족이 생겼다. 바로 애터미를 함께 하는 파트너이다. 파트너는 짜뚜롱 스타마스터를 밀어주는 힘이자 성공을 해야 하는 이유다. 자신의 성공으로 동기 부여 받는 이가 많았으면 하는 바람 때문이다. 애터미를 만날 즈음 짜뚜롱 끄엇랏 스타마스터는 자동차 수입·판매점, 해외 항공사 대리점을 운영하며 꽤 괜찮은 수입을 올리고 있었다. 하지만 소비 패턴이 변화하며 수익이 점점 줄어들고 있음에 다른 대안이 필요하다고 생각했다. 애터미는 여러 사업을 해보았던 선배로부터 권유받았다. “애터미라는 기업을 분석했습니다. 안정성, 성장 가능성, 좋은 제품, 마케팅플랜, CEO, 수많은 성공자들... 결론은 생애 최고의 기회라는 것이었습니다.” 그는 가입비, 유지비가 없는 애터미는 위험 부담이 없어 많은 사람에게 기회의 사업이 될 것이라고 말한다.

네트워크마케팅 경험이 전혀 없었던 그는 특정 직급도 수입에 대한 목표 없이 사업을 시작했다. 그저 함께 뛰는 파트너들을 두루 챙기고 늘 최선을 다했다. 네트워크마케팅 사업에 대해 점점 배우고 시간이 쌓이며 조직이 커졌음을 알 수 있었다. 그리고 어느덧 ‘리더’의 역할을 해야 한다는 것을 직감했다. 열정과 진심, 짜뚜롱은 리더의 덕목으로 이 두 가지를 강조한다. 리더의 열정은 파트너를 열심히 그리고 끈기 있게 뛰게 해주고 리더의 진심은 당장의 변화는 주지 않지만 시간이 지나면 위대한 결과를 가져다준다는 것이

다. 짜뚜롱 끄엇랏 스타마스터는 임페리얼마스터가 될 것을 자신한다. 하지만 이보다 더 이루고 싶은 것은 애터미 태국 1세대 리더로서 더 많은 태국인이 애터미로 인해 성공하는 모습을 보는 것이다. 애터미 사업을 망설이는 이들에게 그는 조언한다. “애터미에 대해 정확히 학습해보세요. 그렇다면 애터미가 왜 많은 이들에게 기회의 사업이 되는지 알 수 있을 것입니다. 언제든 물어보세요. 저는 더 많은 사람들이 성공하는 모습을 꼭 보고 싶습니다.”

태국 1세대 리더의 원대한 꿈

THAILAND

Star
Master

짜뚜롱 끄엇랏
JATURONG KERDRAT



Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

나눔으로써 행복해진다는 것을 알게 되었다는 것입니다.

애틀미의 비전은 연금성 소득과 상속

THAILAND

Sharon Rose
Master

팁파완 수수끼
TIPPAWAN SUZUKI



팁파완 스타마스터는 경제적으로 남부러울 것 없는 삶을 누리고 있었다. 30여 년 전, 일본 도쿄에서 시작한 음식점을 여러 곳에 지점을 낼 정도로 키운 것이다. 팁파완 스타마스터는 “돈을 쉼 시간이 없었을 정도였다”며 “경제적인 문제는 없었지만 날로 치열해지는 경쟁에 너무 피곤해졌고, 다가오는 변화에 적응할 자신이 없었다”고 말했다.

애틀미를 만난 것은 사업을 정리하고 새로운 일을 찾을 때였다. 일본발 태국행 비행기에서 옆자리에 앉은 한국인이 쓰는 화장품에 호기심이 생겨 세미나까지 따라 갔다. 애틀미 사업을 하려는 목적이 아니라 자신의 화장품 브랜드를 만들고 싶은 생각에서였다. 팁파

완 스타마스터는 “그 세미나에서 연금성 소득이라는 것에 대해 알게 됐다”며 “경쟁이나 변화에 상관없이, 노후에 자식이나 손자한테 부담이 안 되도록 하자는 생각에 애틀미를 시작했다”고 말했다.

애틀미 사업 초창기, 팁파완 스타마스터는 리더십 때문에 힘들어했다. 30여 년 동안 자신의 사업을 일구면서 몸에 밴 ‘보스 리더십’과 애틀미의 ‘서번트 리더십’은 차이가 컸다. 예전에는 보스였다. 각 상황에 맞게 판단해서 결정을 내리고 지시하면 부하 직원들이 일사불란하게 움직였다. 그러나 애틀미에서는 그러한 리더십이 통하지 않았다. 팁파완 스타마스터는 “적응할 시간이 필요했다”며 “쉽지 않았지만 참을성을 갖고 더 열심히 애틀미에 몰입했다”고 말했다.

오랫동안 자신의 사업을 키워왔던 팁파완 스타마스터는 비전을 보는 눈만큼은 자신있었다. 애틀미를 접한 날부터 애틀미의 비전이 무엇인지 알아챘다. 연금과 상속, 팁파완 스타마스터가 본 애틀미의 비전이다. 그날부터 그녀는 성공을 기정사실로 결정하고 열심히 뛰었다. 연금성 수입은 평생토록 가지고 갈 수 있는 안전자산이다. 거기에 상속까지 한다면 2대, 3대에 걸친 안전자산이 되는 것이다. 팁파완 스타마스터는 “애틀미를 한마디로 표현한다면 그것은 ‘연금’이라며 “임페리얼마스터가 돼서 사랑하는 딸에게 상속하고 다시 딸의 자식으로 환생해서 상속받을 것”이라고 말했다.

Mini Interview

애틀미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

참을성을 기르게 된 것입니다.



Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

한결 나아진 경제력입니다. 안정적인 수입으로 자녀들을 더 잘 돌볼 수 있고 시골에 계신 어머니께도 생활비를 드릴 수 있게 되었습니다.

리고 만난 여덟 번째 만난 회사가 애터미이다. 애터미 제품을 접하고 기존에 해왔던 네트워크 회사와는 가격과 품질이 다를음을 느꼈다. 그리고 애터미 제품 철학에 대한 영상을 보며 어떻게 이런 가격에 이런 품질이 가능한지 알게 되었고 사업을 결심했다.

월 10만 바트(한화 약 400만 원)가 간절했다. 그 정도만 되어도 두 아이를 키울 수 있을 것 같았다. 목표를 정한 이상 지체할 시간없이 사업을 진행했다. 수동적으로 누군가 무언가를 해주길 기다리는 것은 그녀에게 맞지 않았다. 전력을 다 했다. 그리고 지금 월 10만 바트 이상의 수입을 올리며 두 아이와 같이 생활할 뿐만 아니라 어머니에게도 생활비를 드리는 삶을 살고 있다. 간절했던 목표를 이룬 것이다.

이제 오토 다이아몬드마스터를 목표로 하고 달리고 있는 쭈찌편 샤론로즈마스터는 막 사업을 시작한 사업자들에게 말한다. “네트워크 사업은 하는 만큼 성과가 따라오는 사업입니다. 결심을 했다면 스폰서가 무엇을 하라고 이야기하는 것을 기다리지 말고 직장에 다니는 것처럼 성실하게 임하세요. 가장 중요한 것은 시스템을 배우는 것입니다. 그리고 내 사업이라고 생각하고 할 수 있다는 믿음을 가지세요. 쭈쭈(아자아자)!”

딱 2년만 투자해보세요

THAILAND

Sharon Rose Master

쭈찌편 왜개우
SUCHIPHORN
WAENKEAW

“딱 2년만 애터미 사업에 매진해보세요. 그래도 안 되겠다는 생각이 든다면 그 전의 삶으로 돌아가도 됩니다. 어떤 일든 리스크는 있지만 애터미는 가입비, 유지비가 없고 리스크가 적은 사업이니 2년이란 시간만 투자해보세요. 애터미 사업을 하건 하지 않건 애터미는 계속 성장해나갈 것입니다. 그때 우리는 어디서 무엇을 하고 있을까요?”

싱글맘 쭈찌편 왜개우 샤론로즈마스터, 어떻게 하면 자본금 없이도 성공할 수 있을까 생각했을 때 그녀가 내린 결론은 네트워크마케팅이었다. 6년 동안 7개의 회사를 거쳤지만 성공은 남의 이야기일 뿐이었다. 그

좋은 제품,
착한 가격,
정직한 마케팅의
삼위일체 애터미

RUSSIA

Star Master

유리 최
YURI CHOI

“애터미에서는 평범한 사람도 성공할 수 있다는 것을 보여주고 싶어요.” 90년대 중반에 러시아로 삶의 터전을 옮긴 유리 최 애터미 스타마스터는 말 그대로 산전수전 다 겪었다. 러시아 현지에서 중고차, 전자제품, 전동기기, 농장, 난방기기 등 다양한 사업을 했지만 결국은 출국금지를 당할 만큼 최악의 상황까지 간 적도 있다. 애터미를 처음 소개받은 것은 2017년이었지만 ‘네트워크마케팅’이라는 이유로 흘러들었다. “애터미 제품을 선물 받은 적도 있었지만 구석에 처박아 두기만 했었어요. 그러다가 애터미 러시아 오픈식때 해병대 선배이신 임승택 크라운마스터를 통해 제대로 알게 됐죠.”

애터미를 제대로 알자 놀라움이 찾아 왔다. 네트워크 마케팅이 수당 상한선이 있다는 사실도 놀라웠고 품질은 좋은데 가격도 저렴하다는 사실에 또 놀랐다. 좋은 제품, 착한 가격, 정직한 마케팅이라면 네트워크마케팅이라 할지라도 해 볼 만하다 싶었다. “한국에서 직접 애터미를 확인하고 싶었어요. 과연 이런 네트워크마케팅이 있는지?” 석세스아카데미를 직접 보곤 성공을 할 수 있다는 예감에 가슴이 두근거렸다. 네트워크마케팅에 대해 전혀 몰랐던 유리 최 스타마

스터는 애터미 사업을 하는 방법으로 세 가지를 들었다. 첫째, 세미나에 참석해라. 둘째, 성공에 대해 확신하라. 셋째, 포기하지 말고 끝까지 해라. “반복되는 세미나에 참석하는 것만으로 절반은 성공이에요. 그리고 성공한 미래의 모습을 그리면서, 조바심을 내지 말고 끝까지 밀어붙이면 성공할 수 있어요.”

유리 최 스타마스터에게 애터미란 한마디로 ‘상생’이다. 스폰서와 파트너 가릴 것 없이 모두 함께 성공하는 사회를 추구하는 애터미이기 때문이다. “리더스클럽에 입성하게 되면 사회봉사재단 ‘발해팀 재단’을 만들겁니다. 사회에서 소외된 사람들도 애터미를 통해 다 같이 성공하는 사회를 만들고 싶거든요.”

 Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

좀 더 낮추고, 좀 더 양보하고, 좀 더 손해를 보고, 좀 더 주는 것이 좋다는 자세를 배운 것입니다.



40대의 실직자, 새로운 직업을 찾기는 힘들었다. 공인 회계사라는 자격이 있음에도, 정부에서 일한 경력이 있음에도 마르셀라 고메즈 샤론로즈마스터는 실직상태에서 벗어나기 힘들었다. 그녀가 애터미를 만난 것은 미국에 사는 친구로부터였다. 마르셀라 고메즈 샤론로즈마스터는 “미국에 사는 친구가 한국에서 온 치약과 칫솔을 아주 좋은 가격으로 사용하고 있다고 연락해 왔다”며 “남편의 도움으로 5개월 동안 미국에 가서 애터미를 제대로 알아볼 수 있었다”고 말했다.

첫 세미나 참석 후, 마르셀라 고메즈 샤론로즈마스터는 희망을 봤다. 이내 애터미 사업을 시작한 그녀는 주변의 모든 사람들에게 애터미를 전하기 시작했다. 무엇보다 성공할 때까지 함께 할 파트너를 찾는 것을 목표로 뛰었다. 그러기를 2년 여, 각기 다른 성격을 가진 사람들과 부딪치고 인내했다. 마르셀라 고메즈 샤론로즈마스터는 “시작은 했지만 빠른 수입 창출은 하지 못했다”며 “처음 2년 동안은 많이 힘들었다”고 말했다.

그녀는 누구든 애터미 제품을 사용해보면 애터미 사업에 대해 열린 마음을 갖게 될 것이라고 확신했다. 또한 확신을 갖고 애터미 안에서 꿈을 위해 열심히 노력하면 누구나 이 사업에서 성공할 수 있음을 보여주고 싶었다. 마르셀라 고메즈 샤론로즈마스터는 “모든 파트너를 성공자로 만드는 것이 최종 목표”라며 “그것이 바로 내가 성공할 수 있는 길”이라고 확신했다.

희망을 보았기에 포기하지는 않았다. 끊임없이 노력하면 시간은 반드시 보답한다. 새로운 파트너를 만나고, 그들이 애터미의 성공 시스템 안에서 세일즈 마스터가 되는 것을 볼 때는 가슴이 먹먹할 만큼 좋았다. 스스로 애터미를 선택하고 지금까지 노력해 온 것이 대견스러웠다. 마르셀라 고메즈 샤론로즈마스터는 “애터미는 더 나은 삶을 희망하는 많은 멕시코인의 삶을 바꾸어 줄 위대한 사업”이라고 강조했다.

애터미, 멕시코인의 삶을 바꾸어 줄 사업

MEXICO

Sharon Rose
Master

마르셀라 고메즈
&라울 아빌라
MARCELA GOMEZ
&RAUL AVILA



Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

건강을 얻고 삶의 질이 나아진 것입니다.

자랑스러운
할머니 할아버지를
꿈꾸며

MEXICO

Sharon Rose
Master

라우라 아발로
& 송세진
LAURA CARMEN
AVALO BAREIRO
& SEJIN SONG

멕시코의 라우라 아발로, 송세진 샤론로즈마스터가 애터미를 알게 된 것은 수년 전 한국에서였다. 한국에 몇 년간 거주하며 애터미를 알기는 했지만 그야말로 스치고 만 인연이었다. 운명이었을까. 그로부터 3년 후 멕시코시티로 출장을 갔다 우연히 애터미를 다시 만나게 되었다. 그 당시 아내는 평범한 가정주부였고 송세진 샤론로즈마스터는 자영업을 하고 있었다. 그러나 3년 동안 수익을 내지 못해 경제적인 곤란을 겪고 있었고 있던 재산마저 모두 잃고 새로운 일을 찾아야 하는 상황이었다.

절박한 상황이었지만 또다시 실패를 할 수 없었기에 애터미의 마케팅플랜에 대해 세세하게 분석했다. 공

정하고 명료했다. 사업을 결단하고는 작은 목표부터 세워나가기 시작했다. “가정 경제를 안정시키는 것이 우선이었어요. 오토판매사가 첫 목표였죠.”

사람들을 만나 밥 한끼 사줄 정도의 여유도 없었다. 어떻게 하면 한정적인 재화로 최대한의 효과를 낼까 늘 고민하며 고군분투하기를 9개월, 어느 정도 수입이 되기 시작했고 초기 목표로 했던 것을 이룰 수 있었다.

현재 이들 부부는 파트너의 특징과 성별을 고려해 역할을 분담하는 등 부부만이 할 수 있는 팀워크를 발휘하며 사업을 진행하고 있다. 2020년은 모든 파트너가 한 직급씩 승급하도록 돕는 것을 목표로 하고 있다.

“100년 후에는 저희 부부는 없지만 훗날 손주들은 애터미를 택한 저의 결단을 자랑스러워할 것입니다. 마음의 문을 열고 애터미의 문을 두드리세요. 그리고 기준을 넓게 갖고 성공할 때까지 인내하세요. 여러분도 자랑스러운 할머니, 할아버지가 될 수 있습니다.”



 Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

공동의 목표를 가진 사람들을 만나 가족 공동체를 만들어 내고 있다는 것입니다.

“최악의 순간이라는 것은 없어요. 난관은 도전해야 하는 것이지 포기해야 하는 것은 아니거든요.” 라니 샤론로즈마스터의 말이다. “사람들의 신뢰를 쌓기 위한 제 노력은 모두 성공한 도전이었어요. 애터미는 항상 약속을 지키거든요.”

애터미를 만나기 전, 라니 샤론로즈마스터는 이루고 싶었던 꿈이 많았다. 때문인지는 몰라도 2017년 호주 여행길에 만난 애터미는 운명처럼 느껴졌다. 처음엔 의심도 들었다. 경험해본 바에 의하면 네트워크마케팅은 처음에만 그럴 듯했기 때문이다. 아무리 작은 사업이라도 약속, 솔직함, 책임과 확신은 기본이다. 비단 사업뿐만 아니라 모든 관계에 있어 그렇다. 라니 샤론로즈마스터는 “애터미는 달랐다”며 “좋은 품질과 가격의 제품, 마케팅플랜, 무엇보다 약속을 지키는 책임 있는 자세에 신뢰가 갔다”고 말했다.

애터미 사업을 하는데 있어 라니 샤론로즈마스터가 어려워하는 것은 의외로 IT 였다. 라니 샤론로즈마스터 스스로는 IT가 낫설지 않다. 하지만 아직 인도네시아 국민들에게, 특히 라니 샤론로즈마스터와 비슷한 연배에게 온라인 쇼핑은 익숙하지 않다. 때문에 온라인 쇼핑 방법을 소개하거나 가르쳐주는 것은 쉽지 않다. 라니 샤론로즈마스터는 “아직 익숙하지는 않지만 모두들 4차 산업혁명의 기술에 빠르게 적응할 수 있

을 것이라고 확신한다”며 “나 스스로도 아직 많이 배워야 한다”고 말했다.

100년 후의 애터미는 전 세계 1위 기업이 되어 있을 것이라고 확신하는 라니 샤론로즈마스터, 그녀가 이제 막 애터미를 시작한 파트너들에게 하는 조언은 신뢰로 터를 잡고 인내로 기둥을 세우고 파트너의 성공을 지붕으로 삼으라는 것이다. “애터미 사업은 하룻밤에 지을 수 있는 사업이 아닙니다. 포기하지 말고 자신의 파트너들이 성공하도록 최선을 다하세요. 파트너의 성공이 바로 당신의 성공입니다.”

100년 후의 세계 1위 기업 애터미

INDONESIA

Sharon Rose
Master

라니&감토
LANNY&KAMTO



Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

가족뿐만 아니라 많은 사람들에게 기여할 수 있는 주부가 되었다는 것입니다.

주저 없이 선택한 애터미 사업

INDONESIA

Diamond
Master

조니
JHONY

‘내가 하는 일을 사랑하고 내가 사랑하는 일을 하라.’
조니 다이아몬드마스터가 평소 직업에 대해 가졌던
가치관이다. 조니 다이아몬드마스터는 애터미를 만
나 이것을 실현했다. 자신을 애터미 제품의 광팬이라
고 소개하는 그는 “애터미에서 성공하기 위해서는 제
품을 좋아하고 회사를 사랑해야 합니다. 진심을 다해
회사와 제품을 알리면 그에 따른 보상이 따라올 것”
이라고 말한다.

조니 다이아몬드마스터는 평소 네트워크마케팅이 비
전이 있는 사업이라고 생각했다. 무역회사에서 네트
워크마케팅 관련하여 일을 했기 때문이다. 그래서 그
는 네트워크마케팅에 대해 호감이 있었고 애터미를

소개받고는 망설임 없이 사업을 시작했다.

실제 조니 다이아몬드마스터는 애터미 인도네시아
법인 오픈을 기다리는 기간이 힘들었을 뿐 지금까지
즐거운 마음으로 애터미 사업을 진행하고 있다고 말
한다. 그는 알고 있다. 세상 그 어떤 일도 쉽지 않다는
것을. 정확한 비전을 본 이상 힘들도 힘들어 아니라
고 생각한다는 것이다.

이제 막 애터미를 시작하는 이들에게 조니 다이아몬
드마스터는 먼저 제품의 애용자가 될 것을 주문한다.
생생한 사용 후기를 들려주는 것이 주변인들에게 애
터미를 소개하는 가장 쉬운 방법이기 때문이다. 또한
실현 가능한 목표를 구체적으로 세울 것을 조언한다.
“목표는 구체적일수록 좋다고 생각합니다. 저는 사업
을 시작하면서 오토판매사를 목표로 했고 지금은 그
것을 이루어냈습니다.” 2020년 그는 스타마스터로
승급하고 연말에는 리더스클럽 입성을 목표로 하고
있다. 또한 파트너 64명을 오토판매사를 만들겠다는
목표도 세웠다. 이제 그에게 남은 것은 즐거운 마음
으로 전진하는 일뿐이다.



Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

연금성 소득 창출로 경제적인 문제를 해결해나가고 있는 것입니다.

보아스 세일즈마스터는 친구에게서 애터미를 소개받았다. 당시 타 네트워크마케팅 회사에서 사업을 하고 있었지만 경제 사정은 매우 안 좋은 형편이었다. 계기는 BB크림이었다. 아내의 BB크림이 떨어졌는데 애터미를 하던 친구에게 마침 BB크림이 있었던 것이다. 그는 세일즈마스터는 “타 네트워크마케팅을 하고 있었기에 애터미 사업에 관심이 없었지만 제품은 아주 좋았다”며 “애터미를 시작하기로 결심한 것은 얼마 후 한국 리더와의 미팅에서였다”라고 말했다.

애터미를 시작하고 나서 세운 첫 번째 목표는 애터미 제품을 친척, 친구, 지인 등 아는 모든 사람들에게 소개하고 사용해 보도록 하는 것이었다. 기대했던 대로 애터미 제품을 사용해 본 사람들은 만족하며 재구매가 이어졌다. 난관은 뜻밖의 곳에서 생겼다. 어느 정도 파트너들이 생기기 시작했지만 대부분은 온라인 쇼핑에 익숙하지 않았다. 그는 “파트너들이 온라인 쇼핑에 익숙해질 수 있도록 몇 번이고 알려 주어야 했다”며 “시간은 걸렸지만 모두들 잘 따라줘 감사하다”고 말했다.

그는 애터미는 더 나은 미래를 위한 신뢰의 사업이라고 확신하고 있다. 때문에 그는 믿을 수 없다면 애터미 사업을 계속하지 말라고 충고한다. 애터미가 무엇인지, 그리고 미래 비전은 무엇인지 완전히 신뢰하고

이해할 수 없으면 성공할 때까지 밀고 나갈 수 있는 에너지가 생기지 않는다. 그는 “믿음이 없으면 자신의 에너지를 깎아 먹는 것뿐만 아니라 주변의 에너지까지 빼앗아 버린다”며 “하지만 애터미의 제품과 보상 플랜, 그리고 회사의 철학을 제대로 알면 믿음이 생기지 않을 수 없을 것”이라고 강조했다.

그는 자녀는 물론 손자손녀까지 애터미의 최고 직급인 임페리얼마스터가 될 것이라고 기대하고 있다. “애터미는 많은 사람들에게 존경받고 사랑받는 회사가 될 거예요. 제 손자 손녀도 애터미에서 다른 사람들이 성공할 수 있도록 도와주고 있을 겁니다.”

손자 손녀도
애터미에서 다른
사람들이 성공할
수 있도록 도와주
고 있을 것

INDONESIA

Sales
Master

보아스
BOAS



Mini Interview

애터미로 인해 경험한 가장 값진 변화는 무엇입니까?

협력, 봉사, 동반 성장, 나눔 등의 가치관을 고려할 수 있게 된 것입니다.



2020 글로벌 애터미언즈에는
애터미 글로벌 법인 234인의 성공스토리가
담겨 있습니다.

(2019년 신규 승급자 및 특정 주제 기준)

KOREA

IMPERIAL 이해정 김경숙&김광열

CROWN 배경숙&문명기 김사학 김춘화 이희숙 정미애 유종성 김영숙&이종찬 이승희

ROYAL 김순복 전영애 고유진 이경동 이은재 김병숙 김성덕 유영선 장서영 송양빈 구정숙 정은숙&황은호 김유진 권경희 강명순 박미령 임지원 김희 정진옥 이희정 이호근 박성숙&김범수 문득연 하재청&강영일 김향란 이옥남

STAR 박기남&김선미 김영숙&박래옥 조혜영 최인옥 박혜경 이은수 장대건 이진우 최흥순&김선성 이화자 곽삼수 신병례 이해정 박성이 백현하 정연조 박종문&이현미 김묘순 이맹호 조정복 최상순 양경숙&김형철 이지윤&김용태 임빈숙 김춘임 이정아 이종숙 박명순&허경 박옥자 강상식&유정옥 정용화&최인엽 진구미&박성균 이명자 이명희&이상근 오현주&김광옥 임경숙 김은자 조세연&정종철 유수미 조미근&홍성원 이나현 김형미 김묘선 정진숙 강옥화 곽삼미 박영란&윤인기 박영미 유인자 문수미 백해경&박성범 김완숙&임지연 황학수&조옥순 지영진&이진숙 정인수 정윤옥 김형진&봉명실 오영순 전명숙&손차수 홍미영 박은석 김병진 홍석모&양금화 진혜순&김천성 심미숙 안도희 고경하 이병옥 김원수 최명자 곽영아 김근혜 우미경 오세남 오익환 이길수 최상수&진수민 박재용 문세영 박정은 배형자&최우근 박수정 가민경 김화순&송명환 가선화 설재호 박숙희 김점순 김해하 강인순&김명수 김미화 이은정 안춘매 신현종&김경득 림명화 심순희 반지영 조경휘&조지순 정명애 조명자 박정자 권기혁 박숙진 이경숙 정인숙 김윤서 김선애&문순호 조민선 문성순&양용석 김월제 왕영홍 김정숙 왕성 김지현 서숙희 김미애 강주영 전두연 손지숙 임유순 김명숙&문성영 전옥희 나영임 조은숙 손채연 박용옥 한서영 임인영 이순연 장성인 문계순 김형준&정우영 조해연 매영례 김문겸&TALIYA 림미 김계화 채향화 신은순 주은영 고명희 림금희 리미련 이현숙 임소영 김홍화 강순희 유연화 송매 송이령

초등학교
졸업 학력으로
애틀미
성공신화를 쓰다

Crown
Master

배경숙&문명기

CROWN MASTER



“나도 했잖아.”

“나보다 많이 배웠잖아.”

“빛도 없잖아.”

배경숙 크라운마스터가 애틀미 사업을 하면서 가장 많이 한 말이다. 초등학교 졸업 학력으로 역대 연봉자가 된 그녀의 성공 신화는 유명하다. 수려한 언변도, 많은 인맥도 가지지 못한 그녀가 성공할 수 있었던 이유는 무엇일까.

Mini Interview

1. 애틀미 사업을 한마디로 한다면?

서민을 부자로 만들어주는 사업

2. 어떤 리더가 되고 싶은지?

많은 사람들 품을 수 있는 넓은 가슴을 지닌 리더

잘할 수 있는 1%에만 집중하면 돼 나머지는 시스템이 알아서 해줄 것

잘할 수 있는 나만의 1%

전교 1등을 할 만큼 머리가 좋은 편이었다. 공부를 하고 싶은 마음도 강했다. 그러나 그녀의 최종 학력은 초졸. 가난한 시골 농부의 8남매 중 둘째 딸로 태어난 숙명을 받아들이기는 억울했지만 별다른 도리가 없었다. 젊은 나이에 세탁소를 하는 남편을 만나 세탁소를 운영했다. 43년 동안 쉬지 않고 일했다. 부자는 아니었지만 먹고 살 걱정을 해야 할 정도는 아니었다. 그러나 동생 때문에 지게 된 큰 빚은 그녀와 가족의 삶에 어두운 그림자를 드리우게 했다. 코미디 프로그램을 봐도 웃음이 나지 않고 꽃을 봐도 예쁘다는 생각이 들지 않았다. 세탁소를 그만 두고 노인전문병원에서 영양복지사로 24시간씩 격일로 근무하며 버는 소득은 고작 105만 원이었다. 늦둥이로 얻은 딸은 고등학생이었다. 뒷바라지는커녕 삼시세끼를 해결하는 것도 벅찼던 시절 애터미를 만났다. 24시간 근무 후 비몽사몽한 상태로 그 당시 판매사였던 박정수 임페리얼마스터를 만났다. 자신감이 바닥을 쳤던 그녀를 일으켜 세운 것은 박정수 임페리얼마스터의 말이었다.

“내가 잘 할 수 있는 1%만 하라고 하더라고요. 99%는 다른 사람들이 채워줄 거라고요. 그때 생각했죠. 내가 다른 건 몰라도 밥은 잘 하나 밥을 해주면 되겠구나 하구요. 그리고 늦둥이가 숙제를 하기 위해선 컴퓨터가 필요했어요. 다이아몬드마스터가 되면 컴퓨터를 준다니 솔깃했죠.”

끈기와 인내, 배려가 그녀의 성공 DNA

초등학교 6년 동안 매일 왕복 10키로 가까운 거리를 걸어서 통학했다. 5년 동안 단 하루도 빠지지 않고 예배에 참석하기도 했다. 이들 부부가 세탁소를 운영한 세월이 무려 40년이 넘었다. 또 하나 그녀가 내세울 수 있는 1%는 끈기와 인내였다. 월요일, 화요일, 수요일은 대구, 부산, 울산 지역 후원을 하고 목요일엔 세종시 원데이세미나에 참석하고 금요일과 토요일은 서울, 인천 지역 후원을 한다. 그녀가 애터미 사업을 시작한 이후의 일주일 스케줄은 늘 같다. 대가족이었던 가정에서 자란 그녀의 몸에 배인 또 하나는 배려다. 그녀는 크라운마스터가 된 지금도 자신은 조금 불편하더라도 상대의 편의를 봐주는 것이 더 좋다고 말한다.

사업 초기부터 지금까지 배경숙 크라운마스터는 애터미 제품을 사라고 말하지 않는다. 스크림, 오탈케어 등 바로 만족감을 느낄 수 있는 제품을 선물한다. 그리고 사업을 하지 않아도 좋은 제품을 싸게 사는 것만으로도 돈을 버는 것이라 말한다. “제 사업 전략은 두부 장사와 같아요. 두

부 장사는 콩을 사서 두부를 만들고 두부는 팔지만 비지는 그냥 주잖아요. 그럼 그 비지를 맞본 사람들이 두부를 사러 오게 되어 있잖아요. 제가 선물한 애터미 제품에 만족한 사람들은 꼭 다른 제품을 구매하더라고요.”

계속해서 성공자가 탄생할 수 있도록 더 많이 품어줄 것

제심합력(齊心合力), 배경숙 크라운마스터는 지금의 자리에 오르는 것은 애터미의 제심합력 때문에 가능했다고 말한다. 견고하게 쌓아 올린 건물도 벽돌 하나가 빠지면 무너질 수 있듯이 모두가 같은 마음으로 단합하는 것이 중요하다는 것이다. “지난해 말 크라운마스터로 승급하면서 파트너들이 제심합력의 중요성을 더 느낀 것 같습니다. 조직도 더 견고해졌고요. 파트너들도 할 수 있다는 자신감이 생긴다고 하더군요.”

파트너들은 만나면 아직도 밥을 차려준다는 배경숙 크라운마스터는 존경받는 리더 보다는 파트너들과 함께 울고 웃으면서 사랑을 나눌 수 있는 푸근한 엄마 같은 리더가 되고 싶다고 한다. “자식을 향한 엄마의 사랑엔 조건이 없잖아요. 가능한 많은 파트너를 품을 겁니다. 그럼 그 파트너는 그들의 파트너를 품어 줄 테고 애터미의 성공자는 계속해서 생겨나겠죠.”



이 남자의 성공 키워드 입심, 진심 그리고 똑심

Crown
Master

김사학



찌렁찌렁한 남성의 목소리가 청주한마음센터 세미나실을 가득 채운다. 때론 강하게 때론 위트 있게 강력한 카리스마로 파트너들을 리드하는 리더, 바로 김사학 크라운마스터다.

Mini Interview

1. 애터미 사업을 한마디로 한다면?

4년 동안 단 3cm밖에 자라지 않지만 5년이 되는 해에 매일 30cm 이상 성장하며 6주 만에 12M 이상 자라는 '모소대나무'

2. 어떤 리더가 되고 싶는지?

강한 듯 보이지만 따뜻한 속마음을 가진 리더

더 많은 사람들 성공시키는 것으로 리더의 소임을 다할 것

기본만큼 중요한 것은 없다

월요일에는 꼭 리더 미팅을 한다. 8시 30분은 사론로즈마스터 미팅, 9시는 다이아몬드마스터 미팅이다. 센터를 개설하고 나서 한 번도 거른 적이 없다. 출근을 가장 기본이라고 생각하는 김사학 크라운마스터의 철칙이다. 애터미 사업은 정보 공유 사업이기 때문에 공유를 위해서는 참여가 필수라는 것이다.

“대부분의 애터미 회원들이 ‘오천만 원, 오천만 원’ 하며 이야기하는데 한 달에 오천만 원을 버는 일은 비즈니스입니다. 저절로 이뤄지는 일이 아니라는 말입니다.”

지금은 이렇게 당당하게 말하는 그지만 그는 사실 월 소득 2천만 원이 되기까지 불안함을 안고 있었다고 한다. 완벽한 성공을 꿈꾸었기 때문에 더욱 그랬다. 세미나에 참석하는 파트너들이 늘어나고 그들이 감동한 모습이 눈에 보이고, 생각이 같은 사람들이 집단을 이룬 것을 확인하고 나서야 안도할 수 있었다는 그다.

파트너를 성공시키는 것으로 존재 가치 인정받고 싶어

3년이라는 짧은 네트워크마케팅 경력에도 불구하고 김사학 크라운마스터가 성공할 수 있었던 이유는 무얼까. 그는 자신 있게 ‘책임감’ 때문이라고 말한다. 사실 김사학 크라운마스터의 좋은 입심은 세간에 알려져 있다. 화려한 언변 속에서도 툭툭 묻어나오는 진심, 한번 뱉은 말은 꼭 지키는 독심 이것이 바로 그가 말하는 성공의 핵심이다.

파트너들에게는 쓴소리를 잘하는 스폰서다. 좋은 소리만 듣고 싶은 사람은 사업을 하지 말라고 할 정도다.

“저를 믿어준 사람들을 꼭 성공시켜주고 싶은 마음이 강한 편이라 잘못된 방향으로 갈 때는 호되게 나무라는 편입니다. 당장은 모른 척 하면 관계는 나빠지지 않겠지만 결국 성공이라는 목표를 이루기 위한 거잖아요. 그들을 성공시키는 것으로 저의 존재 가치를 인정받을 수 있다고 생각합니다.”

약속을 지키는 것도 중요하게 생각한다. 약속을 지키지 못할 경우 입는 손해는 다른 일보다 더 크다. 아직은 사회적인 인식이 부정적이기 때문이다. 실제로 김사학 크라운마스터는 애터미 사업을 하면서 약속을 못 지킨 일이 단 한 번도 없다고 한다.

애터미의 매력은 끌어주고 함께 하는 사람이 있다는 것

풍성한 과실이 열리기 위해서는 뿌리부터 튼튼해야 한다. 과실은 단기간에 만들어지는 것이 아니다. 농부가 흘린 몇 년간의 피땀이 모아졌을 때 비로소 열리는 것이다. 김사학 크라운마스터는 애터미 사업도 마찬가지라고 강조한다. 고진감래(苦盡甘來)라고 했다. 달콤한 과실을 맛보기 위해서는 몇 년의 고생은 어찌면 당연한 일 아닌가.

“운이 좋았다고 하는 사람들이 있습니다. 하지만 저는 운이 1%였고 99%의 노력 때문에 가능했다고 생각합니다. 운이라는 것도 결국 노력을 해야 따라오는 것 아닐까요?”

다만 애터미 사업의 좋은 점은 그 몇 년간의 고생을 함께 하고 이끌어주는 사람이 있다는 것이다. 김사학 크라운마스터는 함께 하는 이들과 오랫동안 좋은 관계를 유지하기 위해서는 역지사지(易地思之)와 지피지기(知彼知己)가 필수적이라고 강조한다. 이 두 가지가 갖춰지면 비로소 성공의 문이 보일 것이다. 그때 그 문을 활짝 열면 된다. 그것이 애터미 사업이고 성공이다.



자칭 타칭 애틀미 홍보 단장의 애틀미 하는 법

Crown
Master

김춘화



아쉬움이 없는 삶, 그게 가능한 일일까. 여기 애틀미를 만나 아쉬움 없는 인생을 살고 있는 이가 있다. 애틀미를 만나기 전에도 그랬고 애틀미를 만나 더욱 여한이 없다고 말하는 사람, 바로 김춘화 크라운마스터다.

Mini Interview

1. 애틀미 사업을 한마디로 한다면?
적은 자본으로도 성공할 수 있는 빅 비즈니스
2. 어떤 리더가 되고 싶은지?
손해도 볼 줄 아는 넉넉한 마음의 리더

유타 없는 인생, 선택이 일생을 좌우해

동물적인 감각으로 애터미 알아봐

30대 후반부터 사업을 하며 경제적으로 전혀 아쉽지 않은 삶을 살았다. 보석 사업을 하며 직원도 여럿 데리고 있었고 누가 봐도 부러운 삶이었다. 전혀 아쉬울 게 없던 삶, 그러나 김춘화 크라운마스터는 우연인 듯 필연처럼 애터미를 만났다. 교통사고로 입원하면서 알고 지낸 김성심 크라운마스터에게 화장품 하나를 전달 받았다. 200만 원짜리 화장품을 쓸 때 전달받은 애터미 생얼 100, 김춘화 크라운마스터는 제품력에 놀라지 않을 수 없었다. 2년 반 정도 지났을까 세미나에 초대를 받았고 그 자리에서 그녀는 애터미가 될 만한 사업이라는 것을 직감했다. 사업을 해본 사람의 동물적인 감각이랄까. 그날 이후 소비자에서 사업자로 태세를 전환하고 특유의 성실함을 발휘하며 사업을 이어나갔다.

“원데이세미나에 선착순으로 입장하던 시절이 있었어요. 사람을 많이 초대해야 했으니까 새벽 5시면 집을 나섰습니다. 온 가족을 다 데리고 갔죠. 얼마나 열성이었냐면 콜마 직원들이 알아줄 정도였어요.”

무엇보다 사람이 중요해

보통 애터미 사업은 시간을 자본 삼으라고 한다. 시간을 ‘많이’ 투자하는 것도 중요하지만 그에 못지않게 중요한 것이 밀도 있는 사람 관리이다. 김춘화 크라운마스터는 이런 면에서 두각을 나타냈다. 여러 명의 직원을 데리고 있으면서 누가 무엇이 필요한지 어디 아픈 곳은 없는지를 살펴보았던 습관이 있었기 때문이었다. 또 하나 그녀가 애터미에서 성공할 수 있었던 이유는 평소 손해 볼 줄 알아야 하고, 내 주머니만 채워서는 안 된다고 생각했던 마인드 덕분이었다.

“저 자체로 본다면 전 부족한 사람입니다. 건강 또한 좋지 않죠. 그래서 항상 파트너들의 이야기를 먼저 들어주고 그들이 원하는 것을 채워주는 편입니다. 그럼 파트너들은 저의 부족한 점을 채워주죠. 이런 게 제 심합력이 아닐까 생각해요.”

긍정의 마인드로 애터미 사업을 이어나간 김춘화 크라운마스터지만 쓴 눈물을 삼킬 때도 있었다. 일본 법인이 막 오픈했을 무렵 불어 닥쳤던 쓰나미로 많은 파트너들을 잃은 것이다.

“일본 시장을 개척하려고 들인 시간과 돈보다 사람을 잃었다는 것에 더욱 가슴이 아팠습니다. 사람의 마음을 사는 건 돈으로도 되지 않는 것들이니까요.”

이 일을 계기로 김춘화 크라운마스터는 사람의 소중함을 절감했고 파트너들에게 더욱 아낌없는 사랑과 후원을 베풀게 되었다.

긴 터널 뒤 빛보다 환한 곳 마주할 수 있어

‘인생엔 유타가 없다.’ 김춘화 크라운마스터가 사업을 하면서 제일 많이 한 말이다.

“차는 유타가 있지만 인생에서는 유타가 없어요. 다시 돌아올 수 없기에 기회가 왔을 때 꼭 잡아야 합니다. 먹고 살 길이 막막한 사람들은 애터미 사업을 꼭 했으면 좋겠어요. 먹고 사는 데 문제가 없는 사람들도 애터미 사업을 하면 더 좋은 인생이 펼쳐질 거라고 생각해요. 저 역시도 그랬습니다.”

사랑하는 가족들에게 베풀어야 하고 기부도 해야 하고 인생에서 즐길 수 있는 것들은 최대한 즐겨야 한다는 그녀는 돈 쓸 데가 많기 때문에 많은 돈을 벌어야 한다고 생각한다. 그리고 그 방법으로 애터미만한 것이 없다고 입이 마르게 말한다.

“애터미는 비즈니스입니다. 하지만 아무리 좋은 비즈니스여도 본인이 직접 뛰지 않으면 아무 소용이 없지요. 부뚜막의 소금도 집어넣어야 짜니까요. 사람에 따라서는 3년에서 5년은 긴 터널을 지나야 한다고 생각해야 할지도 모릅니다. 하지만 그 터널을 빠져나오면 그 어떤 빛보다 환한 곳을 마주할 수 있을 거예요. 애터미라면 가능합니다.”

크라운마스터가 된 지금도 만나는 사람마다 애터미를 소개한다. 이제는 굳이 하지 않아도 되겠다 싶지만 애터미가 너무 좋은 비즈니스인 것을 알기 때문에 소개하지 않을 도리가 없다는 것이다. 이렇듯 자칭 타칭 애터미 홍보 단장을 자처하는 김춘화 크라운마스터는 오늘도 애터미를 세상에 알린다.





글로벌 애터미, 무궁무진한 기회가 기다리는 곳

Crown
Master

이희숙

“애터미의 비전? 글로벌이죠. 이제 원하는 원하지 않은 해외 회원들이 생길 거예요. 그건 무궁무진한 기회가 우리를 기다린다는 얘기니까요.” 때마침 좋은 뉴스도 터졌다. 애터미가 글로벌 직접판매 기업 순위에서 11위에 올랐다는 것이다. 이희숙 크라운 마스터는 “처음 애터미를 시작할 때와 지금은 많이 변했어요. 하지만 그때나 지금이나 애터미는 여전히 ‘가성비 높은 성공의 기회예요.’”

Mini Interview

1. 애터미 사업을 한마디로 한다면?
성공할 수 있는 기회를 공유하고 전달하는 사업
2. 어떤 리더가 되고 싶으신지?
젊은 사람에게도 배울 수 있는 열린 마음의 리더

내가 느끼는 생생한 비전을 젊은 세대에 전달할 방법 찾고 있어

초보 사업자에게도 배울 것은 배워야

세상은 참 빠르게 변한다. '선생'이란 먼저 태어나 그만큼 세상을 더 많이 알고 있으니 나중에 태어난 사람들을 가르칠 수 있다는 의미다. 하지만 요즘은 그런 말이 통하지 않는다. 오히려 '선생'이 '후생'에게 배워야 한다. 세상이 너무 빠르게 변화하는 바람에 '선생'은 그저 먼저 태어난 사람일 뿐에 지나지 않는다. '선생'에 집착하면 '꼰대'에 다름 아니게 되는 것이 현실이다.

그런 점에서 이희숙 크라운마스터는 '선생'이 아니다. 본인 스스로 젊은 세대의 도움을 많이 받는 사람이라고 생각한다. 아들뻘 되는 초보 사업자에게도 배울 것은 배우고 있다. “중이나 모바일이니 하는 것들 우리는 잘 모르잖아요. 젊은 세대들에게 컨택하려면 배울 수밖에요. 그런데 배우다보면 신기하기도 하고 재미도 있어요.”

최근 온라인 미팅 앱 '줌'을 활용할 때도, 유튜브나 SNS를 사용할 때도 잘하는 젊은 세대들에게 배워 익히고 있다. 사회적 거리두기가 한창일 때도 파트너들과 모니터를 사이로 얼굴을 마주 대하는 '가상 미팅'을 통해 사업을 진행했다. 이희숙 크라운마스터가 어려워하는 것은 모바일이니 언택트니 하는 트렌드가 아니다. 이미 시대적 흐름이기도 하지만 거니와 아직은 능히 배울 수 있다는 자신감도 있다.

어쩌면 어렵다기보다는 안타까운 것일지도 모른다. 10년 전, 자신이 느꼈던, 가슴이 절로 뛰게 만드는 애터미의 비전이 젊은 세대들에겐 조금 다르게 전해지고 있지 않은가하는 느낌이다. “비전이 현실에서 주는 울림이랄까 그런 것이 잘 전해지지 않는 것 같아요. 언택트의 한계라고나 할까요? 아무래도 영상이나 모니터로 느끼는 비전은 현장에서 함께 느끼는 비전과는 색이 다른 뭔가가 있어요.” 그 무엇인가를 찾아 자신이 느꼈던 비전의 생생한 울림을 젊은 세대들에게 고스란히 전달해 줄 수 있는 방법을 찾아야 한다. 요즘 이희숙 크라운마스터가 빠져 있는 고민거리다.

글로벌 애터미도 원칙중심이어야

애터미를 만나기 직전 이희숙 크라운마스터는 보험 영업을 하고 있었다. 하지만 몇 번 사업 실패로 인한 빚을 감당하기에는 역부족이었다. 아무리 열심히 해도 신용불량에서 벗어날 수 없던 이희숙 크라운마스터에게 어느 날, 보험 계약자가 애터미를 소개했다. 망설임 시간조차도 없이 애터미를 시작했다. “애터미라면 지금 겪고 있던 어려움을 헤쳐 나갈 수 있겠다라는 생각이 들었어요. 그리고 앞만 보고 달려 왔어요.”



인터뷰 직전까지도 예비 사업자와의 미팅을 하고 있었을 정도로 이희숙 크라운마스터의 애터미에 대한 열정은 대단하다. 단순히 자신의 성공만을 위한 열정은 아니다. 딸과 아들이 애터미 사업을 시작할 때에도 정작 이희숙 크라운마스터는 파트너 챙기기가 우선이었다. 이희숙 크라운마스터의 열정은 '사람을 소중히 여기고 성공으로 이끄는 기회'인 애터미에 대한 순수한 열정이다. 그 열정이 있었기에 애터미 사업 초창기, 함께하던 파트너들이 어려움을 견디지 못하고 떠날 때에도 애터미 사업을 놓지 않고 지금까지 올 수 있었다. “더 열심히 했어요. 그 힘은 바로 애터미에 대한 확신에서 나온 거죠. 제가 가진 열정의 근원은 애터미가 누구에게나 주어지는 성공의 기회라는 신념이에요.”

원칙을 지키면 성공 안할 수가 없는 사업

Crown
Master

정미애



나름 잘 나가던 증권 전문가였다. 수입도 제법 됐다. 하지만 고위험 직군인 만큼 무너지는 것은 한순간이었다. 단 한 번의 잘못된 선택으로 인한 손실, 삶은 순식간에 나락으로 굴러 떨어졌다. “유서까지 썼었어요. 그런데 사망보험금이 생각보다 적었어요. 투자자들에게 도의적인 책임은 져야 하잖아요.” 결국 살아 보기로 마음먹었다. 그러나 깜깜했다. 뭘 해야 할까? 뭘 해야 다시 정상적인 삶으로 돌아갈 수 있을까? 불현듯 애터미가 떠올랐다. ‘애터미가 나에게 마지막 기회가 될 수 있을까?’

Mini Interview

1. 애터미 사업을 한마디로 한다면?
지덕체의 종합 예술
2. 어떤 리더가 되고 싶은지?
성실과 겸손함을 갖추고 사랑도 많은 사람

임페리얼마스터는 꿈이 아니라 달성해야만 하는 목표

혹시나 하며 참석한 세미나

바로 화장품을 소개한 지인에게 연락 했다. 세미나에 참석하겠다고. 제품에 대한 신뢰는 있었다. 세미나를 통해 알고 싶었던 것은 회사가 어떤 회사인지, 보상플랜은 어떤지, 무엇보다 투자자들에게 도의적인 책임을 질 수 있을 만큼 수입이 가능한지였다. 그런데 애터미의 창업이념과 미래가치에 대해 듣고는 그냥 가슴이 뛰었다. “세미나가 끝나기도 전에 머리로는 벌써 사업하고 있었어요. ‘될 것 같다. 아니 될 거다’라는 생각에 사로잡혀 버렸거든요.” 그게 2010년 하반기였다.

누가 시키는 일은 자신 없지만 내가 마음 내켜서 하는 일이라면 자신 있었다. 애터미 사업도 마찬가지였다. 사람 만나는데 목숨을 걸다시피 했다. 만나는 사람마다 지치지 않고 제품 설명을 하고 다녔다. 스스로 희망을 키우고 전달하는 불사조가 된 느낌이었다. “한 달 만에 오토 판매사가 되고 석 달 만에 팀장이 됐어요.” 투자자와의 문제도 애터미라면 해결할 수 있다는 확신이 들었다. 임페리얼마스터는 정미애 크라운마스터의 꿈이 아니라 달성해야만 하는 목표가 됐다.

또 한 가지, 정미애 크라운마스터에게 애터미 사업은 재미있는 일이었다. 사람을 만나는 것도, 파트너를 성공하도록 도와주는 것도, 때론 자신의 성격을 깎아야 하는 것마저도 즐거움이 됐다.

애터미 사업, 신뢰가 우선이다

정미애 크라운마스터는 애터미 사업의 가장 핵심을 ‘신뢰 쌓기’라고 말한다. “애터미를 떠나는 사람도 있었죠. 돈이 안 된다고요. 이유는 하나라고 생각해요. 안 되는 방향으로 한 거죠. 원칙대로 신뢰를 쌓아야 해요. 쌓인 신뢰만큼 속도가 나는 거예요.”

애터미 사업은 인간관계 사업이다. 인간관계에서 가장 중요한 것은 서로에 대한 신뢰다. 신뢰가 결여된 관계는 모래성보다도 쉽게 허물어진다. 무엇보다 자신이 한 말은 지켜야 한다. 그게 신뢰 쌓기의 기본이다. “파트너 모두 나보다 훌륭한 사람이지만 약속을 안 지키는 것은 타협하지 않아요. 그 때문에 손해를 볼지라도 말이죠. 애터미는 정직해서 원칙을 지키면 성공 안할 수가 없는 일이에요.”

정직하고 원칙을 지키다 보면 손해라는 생각이 들 때도 있다. 누군가 약속빠른 행동으로 이기심을 채우는 것을 보면 따라하고 싶어지기도 한다. 하지만 그런 생각을 이겨내야 하고 때론 손해 볼 줄도 알아야 한다. 정직하고 원칙을 지키는 것은 장기적으로 볼 때, 성공하기 위한 가장 영리한 방법이다. 애터미의 진정한 가치도 거기서 나온다.

글로벌 애터미는 당연한 비전

글로벌 애터미, 전 세계 어디에서나 만날 수 있는 애터미는 정미애 크라운마스터에게 너무나 당연한 비전이다. 사람과 사람의 만남을 최소화하는 언택트 트렌드도, 4차산업 혁명이 촉발한 직업의 소멸도 애터미에겐 기회라고 생각한다. “코로나19로 인한 고강도의 사회적 거리두기 상황에서도 파트너들과의 소통이나 수입에 전혀 지장이 없었어요. 체력이 약한 저로서는 오히려 사업하기가 더 편해진 셈이죠.”

정미애 크라운마스터는 청소년이나 어르신을 위한 비영리재단을 설립하겠다는 꿈을 가지고 있다. 애터미 사업을 통해 얻은 즐거움과 행복을 더 많은 사람과 나누고 싶은 것이다. “체력이 관건이에요. 어르신들의 노후를 무료로 돌봐드리거나 청소년이 꿈을 펼칠 수 있도록 도와주는 재단을 만들고 싶어요.”



애터미의 가치 코로나19로 새삼 깨달아

Crown
Master

유종성



유종성 크라운마스터, 애터미 사업을 시작할 때에는 전원생활을 꿈꾸기도 하고 크루즈 여행에 대한 환상도 있었다. 하지만 크라운마스터가 되고 그런 것에 대한 간절함은 사라졌다. “평범한 사람이 잘 살 수 있는 기회는 점점 적어지고 있어요. 저야 복이 많아 애터미를 만났지만... 이제는 애터미라는 계층 사다리 제대로 활용할 수 있도록 그 준비를 시켜주는 사람이 되고 싶어요.” 생각해보면 본인 자신도 제대로 된 애터미 사업의 맥을 잡기가 쉽지 않았다. 마음이야 늘 파트너와 자주 만나고 파트너의 상황을 체크하고 같이 움직여줘야지 했다. 하지만 지금까지는 성장하면 위만 보는 그런 시간이었다. “제대로 할 수 있는 사람이 제대로 할 수 있게 도와주는 것이 중요해요. 내가 성공하려는 것보다 파트너가 성공하도록 해야 하는 것이죠. 그걸 전 이제야 깨달았네요.”

Mini Interview

1. 애터미 사업을 한마디로 한다면?
직접판매를 일반유통과 경쟁이 가능하게 만드는 사업
2. 어떤 리더가 되고 싶으신지?
가르치고 이끄는 리더가 아니라 봉사하고 섬기는 리더

사람들이 애터미라는 계층사다리를 제대로 이용할 수 있도록 안내할 것

언택트의 시대, 더 확실해진 비전

코로나19로 불어 닥친 급격한 언택트 열풍은 애터미의 비전을 더 확실하게 느끼는 계기가 됐다. 그전에도 막연하게 느끼고는 있었다. 세상은 점점 온라인화 되고, 그에 따라 오프라인의 영역은 점점 축소되고 있다는 것을. 하지만 뉴스로만, 또는 누군가의 이야기로만 듣던 미래였다. 언젠가는 오겠지만 당장은 아닌, 그래서 자신과는 조금 먼 이야기로 흘러들었다. “한편으로는 걱정도 되긴 했지만 피부로 와 닿지는 않았어요. 그런데 코로나19로 인해 사회적 거리두기가 현실이 되자 걱정이 됐어요.” 말로만 듣던 언택트의 충격은 말 못할 불안감으로 다가왔다. 그렇다고 파트너들에게 불안한 모습을 보일 수는 없었다. “별 것 아니라고 말했어요. 그리곤 줌이라든가 하는 앱을 배우고 파트너들에게 ‘이렇게 하면 돼’ 하고 말했죠.”

신기한 것은 애터미였다. 사회적 거리두기가 본격적으로 시행되기 전에 애터미는 원데이세미나나 석세스아카데미도 온라인으로 진행하기 시작했다. 분명 예상치 못한, 갑자기 닥친 사태였음에도 애터미는 아무렇지도 않은 듯, 아니 마치 그런 시대를 기다렸다는 듯 침착한 모습으로 회원들을 다독거렸다. “그런 모습을 보면서 일반 유통과 경쟁하는 애터미의 비전이, 그리고 포스트 플랫폼 비즈니스에 대한 확신이 들었어요.” 언택트의 시대, 애터미의 비전은 더욱 선명한 모습으로 다가온 것이다.

변화가 성장의 발판이 되는 사업

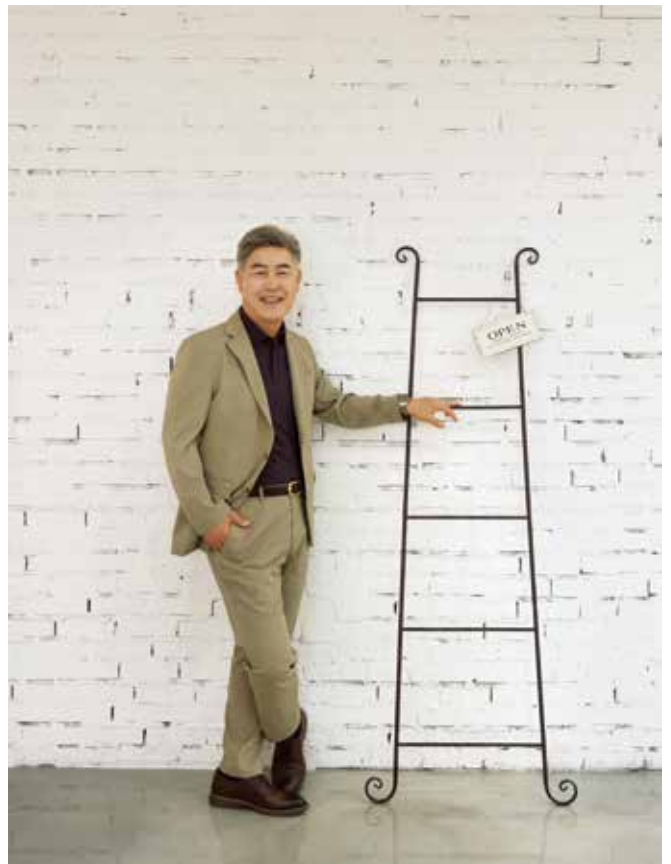
세상이 달라지면 리더십도 달라져야 한다. “옛날같이 비전제시하고 목표를 향해 밀어붙이는 리더상은 이제 예전 같은 힘을 발휘하지 못해요. 특히 애터미에서는 가르치고 이끄는 리더가 아니라 봉사하고 섬기는 리더가 돼야 합니다.” 현실의 공간과 가상의 공간은 다르다. 현실의 공간에서는 다그치기도 하고, 함께 어깨동무도 하면서 공동체 의식을 키워나갈 수 있지만 가상의 공간에서는 불가능하다. “가상의 공간에서는 함께하는 사람들이 스스로 떠나지 않도록 해야 합니다. 즉 파트너가 돈을 벌수 있게 해야죠. 내가 버는 돈에 집착하면 할수록 사람들은 가상의 공간을 떠나고 맙니다. 성공과는 멀어지는 것이죠.”

애터미의 가치는 사랑

“애터미 사업이 성격에 안 맞는다는 사람들이 있습니다. 그런 사람들은 성격을 바꿔야 해요. 가난은 부끄러운 것이 아니라 불편할 뿐이라

고 하지만 성격을 핑계로 가난을 벗어날 시도조차 하지 않는다면 부끄러운 일이지요.” 유종성 크라운 자신도 내성적인 성격을 고치려고 해병대에 자원했었지만 효과가 없었다. “애터미 사업에 도움이 안 된다고 생각하고 바꾸려고 노력했어요. 그런데 애터미 사업에 몰두하다 보니 어느 사이엔가 내가 내성적이라는 생각이 안 들더군요.”

유종성 크라운마스터가 바라보는 애터미는 ‘꽤 괜찮은 네트워크마케팅 기업’이다. 물의 일으키지 않고 꾸준하게 성장해 온 점, 글로벌 시장에서 진가를 발휘하고 있는 점 등은 표면적인 이유다. 진정 애터미를 ‘꽤 괜찮은 기업’으로 만들어 가는 것은 사업자의 성공을 먼저 챙기는 기업이기 때문이다. “애터미는 사랑이 있는 기업이에요. 회장님의 회원에 대한 사랑, 회원의 회사에 대한 사랑, 스폰서와 파트너가 사랑으로 서로 챙겨주는 회사죠. 하고 싶은 말은 애터미의 가치는 사랑이고 그걸 실천하는 것이 파트너를 성장시키는 것이에요.”



오기가 만들어 낸 성공

Crown
Master

김영숙&이종찬



“하늘이 준 복이 아닐까요?” 김영숙 크라운마스터는 애터미를 만나게 된 것은 천복이라고 표현했다. 코로나19로 모두가 힘들어하는 때에도 애터미의 시스템은 이상 없이 잘 돌아가는 것도 복을 받았기 때문이라고 한다. “소비 기반이 확실하니 온라인만으로도 큰 영향 없어요. 새로운 사람 만나기가 힘들어도 시스템 유지는 잘되거든요.”

Mini Interview

1. 애터미 사업을 한마디로 한다면?
물이고 사랑이다
2. 어떤 리더가 되고 싶으신지?
사람을 소중히 여기는 리더

잊었던 꿈 다시 찾아 이루어가는 여정

선교, 애터미, 그리고 오기

선교, 애터미, 그리고 오기. 그리 연관성이 없을 것 같은 이 세 단어가 김영숙 크라운마스터를 있게 했다. 정년을 4년 앞두고 명예퇴직을 한 김영숙 크라운마스터는 남편을 따라 나선 해외 선교길에서 애터미를 만났다. 애터미의 비전을 보고 함께 명퇴했던 동료들에게 소개했건만 동료들은 한사코 말했다. “오기가 낫어요. ‘그래 3년 안에 월천택이 되어 너희들이 내 말 안 들은 것을 후회하게 만들고 말겠어’하고 다짐했어요.”

오기는 부렸지만 할 수 있는 것은 많지 않았다. 부지런히 전화번호 돌리기를 6개월, 여전히 파트너는 생기지 않았고, 연락할 전화번호도 떨어졌다. 그렇다고 포기할 수도 없었다. “콜드 컨택이라는 걸 하기 시작했어요. 모르는 사람에게 애터미를 소개하는 것이죠.” 그렇게 애터미를 시작한지 11개월 만에 세일즈마스터가 됐고 2달 후에 오토세일즈마스터가 됐다.

김영숙 크라운마스터가 말하는 애터미 사업의 첫걸음은 ‘직접’ 알아보는 것이다. 남의 말에 휩쓸리지 말고 스스로 알아봐야 확신이 생긴다. 그렇게 확신이 생긴 다음엔 사람을 소중히 여기는 마음가짐이 필요하다. “남의 말만 들으면 조금만 힘들어도 포기하게 돼요. 그리고 사람을 소중히 여기지 않고 돈에 욕심을 부리면 성공할 수 없어요.”

10번은 얘기해야 얘기한 것

김영숙 크라운마스터의 노하우는 단순했다. 적어도 10번은 얘기하지 않으면 얘기 안 한 것이라는 것이다. 바꿔 말하면 적어도 10번은 거절당할 생각을 갖고 애터미 소개를 시작하라는 말이다. “처음부터 흔쾌히 동참하는 경우는 드물어요. 10번 째 넘어 가는 나무 없다는 말도 있잖아요. 진심을 다해 끈기 있게 애터미를 소개하는 것이 저의 노하우라면 노하우죠.”

일단 제품이 받쳐주니 애터미를 소개하는 것 그 자체는 어렵지도 민망하지도 않다. ‘네 맘의 법칙’이라고 했다. ‘씻솔 괜찮으니 한번 써봐’, ‘화장품도 한 번 써봐 좋을 거야’ 라고 말하는 것은 온전히 김영숙 크라운마스터의 맘이다. 물론 받아들일지 받아들이지 않을지 결정하는 것은 상대방의 맘이다. “처음에 거절했던 명퇴 동기들도 지금은 함께 성공의 길을 가고 있어요. 한 계단 오를 때마다 계속 얘기 했거든요.” 함께하고 싶은 사람들과 함께하는, 그것도 서로가 서로의 성공을 위해 노력하는 즐거움은 애터미 사업이 아니면 찾기 힘든 즐거움 중의 하나다.

잊었던 꿈 이루어지는 모습이 행복

김영숙 크라운마스터가 애터미 사업을 하면서 얻은 가장 큰 것은 잊고 있었던 꿈을 찾아 이루어 가는 것이었다. 애터미로 인해 다시 찾은 꿈의 80%는 이루었다고 한다. “애터미를 알게 된 후 돌아보니 꿈이 없이 그저 현재에 눈높이를 맞춰 생활하는 사람에 불과했어요. 지금은 꿈을 찾았고, 그 꿈을 차근차근 이루어 가고 있는 중이에요. 그렇게 이루어지고 있는 꿈을 보니 행복하네요.” 하지만 애터미 사업을 하다보면 또 새로운 꿈이 생기고 이루어가는 과정이 이어진다. 선교활동에 대한 꿈, 파트너 한 사람 한 사람을 성공자로 키우려는 꿈, 애터미로 세계를 석권하는 꿈 등등. “꿈을 다 이루었다고 꿈이 없는 사람이 되지는 않잖아요. 미래에 또 어떤 꿈이 생길지는 모르겠지만 지금은 한사람의 파트너라도 더 많이 자신의 꿈을 이루는 것이예요.”

김영숙 크라운마스터에게 애터미는 물이고 사랑이다. 물처럼 낮은 곳부터 채우고 사랑으로 더 큰 성공을 만들어간다. “애터미는 세계를 석권할 수 있어요. 성공과는 거리가 먼 것처럼 보이는 동네 아줌마도 성공할 수 있잖아요. 혹시 알아요? 100년 쯤 후에는 애터미가 세계를 먹여 살리고 있을지.”





강철나비, 완벽한 복제를 꿈꾸다

Crown
Master

이승희

“남편은 저를 경주마라고 부릅니다. 양옆의 눈을 가리고 앞만 보고 뛰는 경주마를 닮았대요. 하지만 저는 ‘강철 나비’라고 말하고 싶어요.”

애벌레가 나비가 되기 위해선 네 번의 변태를 겪어야 한다. 흔히 연약한 생명체로 여겨지는 나비지만 실상 그렇지 않은 것이다. 나비는 꽃과 꽃 사이에 꽃가루를 옮기며 새로운 생명을 만들어 낸다. 나비의 활동은 나비와 꽃 모두에게 이득이 된다. “애터미 리더로서도 한 사람으로서도 나비처럼 살고 싶어요. 애터미를 만나기 전엔 보잘것 없던 날갯짓이었지만 이제는 누구보다 단단하게 날개를 펼 수 있습니다.”

Mini Interview

1. 애터미 사업을 한마디로 한다면?
나와의 진검 승부!
2. 어떤 리더가 되고 싶은지?
꿈임없이 성장하고 성공하기 위해 함께 노력한 리더

에터미는 제품의 가치를 팔고 정보를 전달하는 일

부자 찾기 게임

870만 원. 에터미 사업 이전 이승희 크라운마스터가 제일 많이 벌어들인 월 소득이다. 옷 가게를 운영하며 3년 정도 800만 원 가량의 수입을 올렸다. 적지 않은 돈이지만 행복하지 않았다. 그야말로 죽을힘을 다해야 벌 수 있는 돈이었다. 건강도 망가지고 사람마저 싫어질 지경이었다. 하지만 선택의 여지는 없었다. 남편의 주식 실패로 생긴 빚을 갚아야 했기 때문이다. 어쩔 수 없는 상황에서 이리저리도 저리저리도 못할 때 에터미를 만났다. 평소 오프라인보다는 온라인이 강세를 보일 거라고 생각한 덕에 어렵지 않게 에터미를 시작했다. 처음부터 월 천만 원이 목표였다. 천만 원을 버는 일이 아니면 할 이유가 없다고 생각했다.

정말 많은 사람을 만났고 오토판매사가 되기 전까지 수없이 많은 거절을 겪었다. 하지만 거절을 거절이라고 생각하지 않았다. 에터미 소비자와 사업자를 만나는 일을 ‘부자 찾기 게임’이라고 생각했기 때문이다. 지치지 않기 위해 생각해낸 묘수였다.

“부자가 될 가능성이 있는 사람을 3차에 걸쳐 면접을 보러 다닌다고 생각했어요. 1차는 제품을 추천하는 것, 2차는 제품이 괜찮은지 후속 관리 하는 것, 3차는 에터미의 비전을 보여주기 위해 세미나에 초대하는 것이라고 생각했더니 전혀 힘들지 않더라고요. 저녁이 되면 사람들이 만나는 걸 부담스러워하니 해지는 것도 싫어질 만큼 사업에 몰입했습니다.”

“에터미 하길 잘했다”

자긍심을 가져다준 딸과의 인터뷰

에터미 사업을 하며 가장 마음에 큰 빛을 진 사람은 딸이었다. 외동딸이고 3이였을 때 마침 에터미를 만났다. 무언가에 미치면 지독하게 하나만 집중하는 성격의 이승희 크라운마스터는 ‘다른 엄마처럼 살뜰하게 챙겨줄 수 없으니 기대하지 말라’고 못을 박았다. 그 대신 딸이 대학을 졸업하고 사회에 나올 쯤엔 꼭 성공하겠다고 약속한 그녀였다. 엄마의 빈 자리는 남편이 대신하였다. 온 가족이 대가 지불을 했던 시기였다. 시간이 흘러 딸은 어느덧 대학교 졸업반이 되었고 성공자들의 인터뷰를 프로젝트 과제로 받게 되었다. 딸이 인터뷰한 성공자는 바로 이승희 크라운마스터였다. 에터미를 시작하고 가장 행복했던 순간이었다.

“딸과 이런저런 이야기를 나누는데 저도 모르게 눈물이 나더라고요. 가장 가까운 사람한테, 그것도 딸에게 인정받은 거잖아요. 인정받을 수 있는 엄마라는 게 얼마나 뿌듯하고 보람차게 느껴지던지... 에터미를



하지 않았으면 딸아이에게 성공자라고 인정받을 수 있었을까 싶어요. 돈 버는 것 이상을 가져다준 에터미에 감사한 마음도 들었구요.” 그렇게 딸과의 행복한 인터뷰는 이승희 크라운마스터로 하여금 에터미 사업에 대한 고마움의 자긍심을 가져다준 계기가 되었다.

마지막 미션은 완벽한 복제

이승희 크라운마스터가 제일 중요하게 생각하는 것은 ‘경청’이다. 그녀는 경청이 돈도 들지 않고 특별한 기술이 없이 사람의 마음을 사는 가장 쉬운 방법이라고 생각한다. 더구나 에터미는 관계로 시작해서 관계로 마무리되는 사업이다. 그만큼 사람을 대하는 태도는 중요하다. 지금도 이승희 크라운마스터는 사업에 대한 상담보다 관계에 대한 상담을 더 많이 한다고 한다.

크라운마스터가 되고 나서 ‘이전과는 달라지겠다’는 생각이 들었다는 그녀는 파트너들에게 동기부여를 위해서라도 전보다 시간적 여유를 가지려고 노력하고 있다. 그리고 아름다운 은퇴를 위한 시스템을 만드는 것을 구상 중이다.

“완벽한 은퇴는 완벽한 복제가 이뤄지면 가능하다고 생각해요. 에터미 제품을 파는 것이 아니라 제품의 가치를 팔아야 하고 정보를 전달해야 합니다. 에터미 정보와 제품의 가치를 정확하게 전달하는 방법을 꼭 복제시킬 겁니다. 그것이 이제 제 몫인 것 같아요.”

구박덩이, 복덩이가 되다

Royal
Master

김순복

Mini Interview

에터미의 100년 후를 어떻게 내다보
십니까?

세계적으로 축복의 통로를 열어주
는 기업이 되어 있을 것입니다.

에터미 사업 초기, 김순복 로열마스터는 구박덩이였다. 다단계를 왜 하나는 가족들의 반대가 만만치 않았다. 특히 남편에겐 많은 구박을 받았다. 하지만 그녀는 에터미를 포기할 수 없었다. 에터미를 만나기 전에 12년 동안 길에서 생선을 팔았고, 그 이후에는 교회 식당에서 일했다. 경제적 수준은 최하위였다. ‘이대로 살면 가난을 면치 못하겠다’는 생각이 들었다. 그런 김순복 로열마스터에게 에터미를 알려준 것은 교회 지인이었던 김점주 로열마스터였다. 에터미 사업을 처음 시작했을 땐 한 달에 백만 원만 벌어도 좋겠다고 생각했다. 그런데 지금은 경제적 자유를 누릴 수 있다는 자신감을 갖게 되었고 모습 또한 많이 달라졌다. 김순복 로열마스터는 이 모든 것이 에터미를 만났기 때문에 가능했다고 말한다. “제가 단 하나 잘한 게 있다면 남편이 심하게 반대를 했는데도 포기 안 했던 거, 그거 하나 잘했죠. 에터미 사업을 정확하게 본 거죠. ‘이건 될 수밖에 없겠다. 여기서 성공해서 살아야겠다.’ 마음먹었죠.” 김순복 로열마스터가 말한 대로 점차 소득이 올라가자 남편은 에터미 세미나에 참석했고 누구보다 강한 지원군이 되어 주었다.

에터미 일을 하며 자녀들도 훌륭하게 키워냈다. 딸은 7급 공무원이 되었고, 아들은 대기업에 입사했다. 그런 아들에게 자동차 한 대도 선물하며 김순복 로열마스터는 가족들에게 복덩이가 되었다.

김순복 로열마스터에게 가장 힘든 순간을 꼽으라면 몇 년 전 남편이 폐암으로 작고한 때였다. 연이어 자신은 무릎 연골 수술로 병원에 오랜 기간 입원해야 했다. 그렇게 투병을 하고 있을 때, 믿기지 않는 문자 한 통을 받게 된다. 로열리더스클럽에 입성한 것이다. “많이 놀랐죠. 그 당시는 파트너 관리도 못 하고 있어서 미안한 마음뿐이었는데 그런 문자를 받게 되니 큰 선물 같았죠.” 지금 김순복 로열마스터는 다시 건강해진 모습으로 파트너들에게 희망이 되고 있다. “제가 69살이나 됐는데 파트너들이 저를 보며 자신감을 가지고 비전이 된다고 말할 때, 저분들에게 내가 힘이 되어줄 수 있음이 정말 감사하죠.” 말하는 대로 이뤄진다고 강하게 믿음을 줬던 박한길 회장의 말처럼 김순복 로열마스터는 자신의 이름처럼 모두에게 복덩이가 된 거 같아 기쁘다고 말한다. 그녀는 오늘도 인사한다. “순복덩어리 로열마스터 김순복입니다.”

Royal Master





에터미를 만나기 전 전영애 로열마스터는 보험영업을 16년 동안 했지만 삶의 만족도는 바닥이었다. “남편과 맞벌이였고 정말 열심히 살았어요. 연금, 저축 다 해놓았지만 어려워지면 또 깨게 되고 그런 일상이었죠.” 그러던 어느 날, 교회 장로님으로부터 에터미를 알게 되었다. 에터미라면 노후를 준비할 수 있을 것 같았다. ‘가정 경제를 바로잡고 가난의 대물림을 끊겠다’고 각오하며 에터미 사업을 시작했다.

가진 것은 없었지만 끈기와 인내심만큼은 타의 추종을 불허했다. 흔들리지 않는 모습으로 앞서 나가니 파트너들에게도 그 모습이 복제되었고 그녀는 어느덧 에터미의 로열마스터로 우뚝 서게 되었다. 때로는 서로의 이익을 알세우며 파트너들 간의 화합이 이루어지지 않아 힘이 든 순간도 있었다. 파트너들이 목표 의식 없이 일하고 있는 모습을 보고 참을 때까지 참다가 폭발하는 일을 겪고 나서 인내가 더 필요함을 깨닫기도 했다. 그 후 전영애 로열마스터는 교육에 더욱 집중했다. 본인이 교육에 더 적극적으로 참여하는 것뿐만 아니라 파트너들을 세미나, 교육으로 계속

이끌었다. “에터미 사업은 교육 사업이에요. 교육을 제대로 받지 않으면 자기 마음대로 영업을 하다가 지쳐버려요. 교육으로 파트너들에게 시스템이 복제되면 함께 성장할 수 있고 그때 내 소득도 늘어나게 되죠.”

그런데 전영애 로열마스터의 교육은 국내로 그치지 않았다. 그녀는 늘 말했다. “전 세계에 멤버십을 만들어 일이 여행이 되고 여행이 일이 되는 희망의 복음을 전달하고 싶습니다.” 호주와 중국에 파트너가 많이 생기면서 꾸게 된 꿈이었다. 그런데 요즘은 쉽지 않은 일이 되었다. 그래서 전영애 로열마스터는 변화를 시도했다. 그것은 온라인 교육 활용과 화상 미팅이었다. “국내뿐 아니라 해외에 있는 파트너들과 일주일에 1~2회 화상 미팅과 교육을 진행해요. 매번 출국해서 파트너를 만나기도 쉽지 않잖아요. 온라인을 활용하니 오히려 전보다 더 많이 소통하게 되었어요.” 기회는 준비된 자만이 잡을 수 있다고 했던가. 전영애 로열마스터는 위기를 기회로 만들며 성공을 향해 나아가고 있다.

위기를 기회로! 온라인 교육의 달인이 되다

Royal
Master

전영애

Mini Interview

에터미의 100년 후를 어떻게 내다보십니까?

한국의 어떤 기업보다 더 커지고 부자들이 글로벌로 쏟아질 것 같습니다.

제대로 미치면 이루지 못할 것이 없다

Royal
Master
고유진

Mini Interview

에터미의 100년 후를 어떻게 내다보 십니까?

성공하고자 하는 사람이라면 누구나 성공할 수 있는 성공의 플랫폼이자 전 세계 유통을 이끌어 나가는 글로벌 유통의 허브가 되어 있을 것입니다.

목표는 월 200, 한번 미쳐보자고 생각했다. 더 이상 떨어질 곳도 없는 삶, 네트워크마케팅이 뭔지는 몰라도 한번 미쳐보자. 따로 마음의 준비를 하고 자시고도 없었다. 아무것도 모른 채 지인의 권유에 이끌려간 세미나에서 고유진 로열마스터는 결심했다.

평범한 삶이었다. 먹고 사는 것에 대한 걱정 없이, 보란 듯이 잘 사는 것은 아니었지만 남에게 아쉬운 소리 하지 않을 만큼은 됐다. 하지만 나락은 아무런 예고 없이 불쑥 찾아왔다. 남편의 사업 실패. 무탈할 것만 같았던 삶은 하루아침에 동생네 식당 주방으로 내팽개쳐져버렸다. 하루하루가 쌓인 설거지만큼 무겁고 답답하기만 했다. 그저 막막하기만 한, 끝이라고는 보이지 않는 터널에 갇힌 삶의 연속이었다.

몸도 마음도 피폐해지는 나날의 연속이던 그 때, 지인이 ‘세미나’라는 것에 한 번 가보자고 권유를 했다. 그 지인은 비교적 괜찮은 화장품을 팔고 있었다. 별 생각 없이 방문판매 화장품이라고 생각했다. 방문판매할 생각은 없었고 그저 바람이나 쐬까 하는 생각이었다. 그녀들이 그녀의 삶에 있어 또 한 번의 반전을 일으키는 계기가 될 것이라고는 꿈에도 몰랐다. 뒤통수를 한 대 세계 얻어맞은 것 같았다. 무기력한 삶 속에서 로또나 한번 맞지 않으려나? 하는 되도 않는 기대만 품던

그녀에게 박한길 회장의 강연은 한번 해보고 싶다는 생각이 들게 만들었다. “평범한 사람도, 아무것도 가진 게 없는 사람도 누구나 성공할 수 있다. 사랑하는 사람이 있다면 에터미를 하라.” 이상하리만큼 자신감에 차서 ‘일단 월 200만 원만 벌어보자’며 에터미를 시작했다.

막상 에터미를 시작하자 새로운 두려움이 앞을 막아섰다. “잘 해낼 수 있을까?” 생각해보면 하루도 빠짐없이 ‘할 수 있을까?’ 라는 두려움과 맞서야 했다. 내성적인 성격에 강의도 쉽지 않았고 함께하던 파트너가 못 버티고 떠나기도 했다. 성공자의 자리에 오른 지금 고유진 로열마스터는 숱한 어려움 속에서 든든한 지원군이 되어 준 동생에게 새삼 고마움을 느끼고 있다.

로열마스터를 달성할 수 있었던 가장 큰 이유를 사랑이라고 이야기하는 고유진 로열마스터. 가족과 파트너에 대한 사랑이 자신의 모든 단점을 극복할 수 있는 힘이 되었고 지금의 그녀를 있게 한 원동력이라는 것이다. 고유진 로열마스터는 말한다. “당신에게 사랑하는 이가 있고, 그 사랑하는 이와 행복하게 살고 싶다면 에터미에 미쳐보는 것도 나쁘지 않아요. 에터미는 한번 도전해볼만한 사업입니다. 진정으로 성공을 원한다면 에터미와 함께 한번 미쳐 보세요. 제대로 미치면 이루지 못할 것이 없어요.”





나를 살린 '제대로 된 다단계'

Royal
Master

이경동

이경동 로열마스터는 현대의 다단계 사기 사건의 피해자 중 한 명이었다. 그는 군대를 제대하고 약 45년간 유통업을 했다. 21년 동안 음료 회사 영업부서에서 영업사원으로 근무했고, 이후 20년 동안은 치킨 체인 사업을 하며 월 일억 원 정도의 수입을 벌어들였다. 그러나 잘못된 투자로 부도를 맞게 된다.

에터미를 만난 건 그 후유증으로 삶에 대한 고민이 깊어졌을 무렵이었다. 지인 부부의 초대로 찾은 에터미 세미나, 그곳에서 들은 박한길 회장의 강의엔 진정성이 느껴졌고 진입비와 월 마감이 없고 제품이 좋고 싸다는 점, 또 한국원자력연구원과 한국 콜마가 공동 설립한 회사 콜마비엔에이치에서 연구·개발한 제품을 주력으로 한다는 이야기를 듣고 에터미는 부도가 나지 않겠다는 생각이 들었다. 박한길 회장의 강의에서 진정성이 느껴졌다는 것도 그가 사업을 결심하는데 큰 역할을 차지했다. 에터미 사업으로 성공해 부모 없는 소년 소녀 가장을 돕고 싶다는 생각이 들었고 미래의 희망이 보였다.

처음부터 사업이 술술 풀린 것은 아니었다. 파트너들이 세미나에 참석한다고 약속해서 4인승 버스를 대

절했는데 이 핑계, 저 핑계로 못 간다는 파트너들이 늘어나면서 결국 18명만 참석했을 때 큰 손해를 본 일도 있었다. 하지만 센터를 개설하고 3년이 지나자 파트너들이 출근하고 세미나에 열심히 참석하면서 꼭 성공할 수 있겠다는 확신이 보였다.

성질이 급한 편인 이경동 로열마스터는 에터미를 하면서 영업 사원 시절의 성격을 많이 고쳐나갔다. '성질, 자존심, 위신 등은 냉동가게에 꽂꽂 올려 두고, 성공하면 따뜻한 봄날에 다시 녹이자'라는 생각으로 '항상 소비자 앞에서는 이를 보여라'라는 말을 명심했다. "그때 영업습관이 몸에 밴 덕분인지 지금도 파트너들과 항상 웃음으로 함께하며 친절과 겸손한 마음으로 성공의 8단계에 따라 사업을 하고 있습니다."

이경동 로열마스터에게 에터미는 마치 엄마의 젖줄과도 같다. 세상에 태어난 아기가 엄마의 젖으로 힘을 얻고 살아가듯이 에터미는 그에게 세상에 설 힘을 준 것이다. 그는 요즘 파트너와 함께 잘 사는 꿈을 위해 파트너들과 'Win Win'하겠다고 각오로 예전 영업사원 시절에 외쳤던 말을 다시 외친다. "하면 된다. 해야 한다. 하고 만다."

Mini Interview

에터미의 100년 후를 어떻게 내다보십니까?

이대로라면 100년은 물론 200년도 갈 수 있는 기업이 될 것입니다.



제품 전달하는 장소가 따로 있나요?

Royal Master

이은재

Mini Interview

에터미의 100년 후를 어떻게 내다보십니까?

전 세계적으로 에터미가 알려지고 본사가 있는 대한민국이 자랑스러운 나라로 알려질 것입니다.

“정말 보통의 삶을 살았어요. 주머니 사정도 보통, 삶에 대한 만족도 보통이었죠. 지금은 최고의 순간을 살고 있다고 생각해요. 다 에터미 덕분이죠.”

이은재 로열마스터는 친오빠인 이경동 로열마스터로부터 에터미를 소개받았다. 처음부터 사업을 생각한 것은 아니었다. 그저 헤모힘을 먹고 건강한 삶을 살 수 있었으면 좋겠다고 생각했다. 그런데 먹어볼수록 써볼수록 에터미 제품은 다르다고 느꼈다. 좋은 제품을 홍보하면서 돈까지 벌 수 있다고 하니 일석이조라는 생각이 들었고 사업을 시작했다.

이전까지 이은재 로열마스터는 사고로 인한 후유증으로 심한 우울증과 대인기피증을 겪고 있었다. 그래서 사람을 만나는 것조차 다른 사람들의 두 배 세 배의 힘이 필요했다. 그럴 때마다 친오빠인 이경동 로열마스터는 용기를 불어넣어 주었고 더디지만 한발 한발 나아갈 수 있었다. 그리고 그녀의 삶에 변화가 찾아왔다. 수입이 늘었고 웃음도 늘었다. “성격이 많

이 밝아진 걸 주변에서 먼저 알아채더라고요. 대인관계도 많이 원만해졌습니다. 저에겐 돈보다 값진 변화지요.”

에터미는 이은재 로열마스터에게 삶 그 자체다. 그만큼 생활 속에서도 내면에서도 에터미는 깊게 뿌리내리고 있다. 그래서일까. 아직도 에터미 사업을 망설이고 있는 분들을 보면 안타까운 마음이 앞선다고 한다. 그래서 어딜 가서든 에터미를 알리는 것이 습관이 되었다. “심지어는 목욕탕에 만난 분에게도 제품을 전달했어요. 그 파트너는 작년에 스타마스터가 되었습니다. 에터미만큼 공평한 기회를 주는 사업은 없다고 생각합니다. 능력을 발휘하는 만큼 보상도 받을 수 있고요. 그래서 더 널리 알릴 겁니다. 제 발길이 닿는 모든 곳이에요.”



간절함과 겸손함을 버무리세요!

Royal
Master

김병숙

교직 생활을 하던 어느 날 지인을 통해 알게 된 애터미, 당시 김병숙 로열마스터는 밥은 먹고 살았지만 희망을 품고 있지 못했고, 어려운 분들에게 베풀 수 없는 삶에 안타까움을 느끼고 있었다. 그래서 애터미 사업을 결심하게 되었고 공무원 연금이 있으니 100만 원만 더 수입으로 들어오면 좋겠다는 생각으로 시작했다. 그랬던 그녀의 수입은 연봉 2억이 넘는다. 파트너들을 더 많이 도울 수 있고 성공시킬 수 있다는 자신감도 갖게 되었다.

네트워크마케팅에 대해 전혀 알지 못했던 그녀의 사업 원동력은 박한길 회장의 가르침과 스폰서의 안내였다. 확실한 일을 보면 집념이 강하게 생기는 탓에 밤낮 없이 소비자를 만나러 다녔다. 심지어 큰 수술 후에도 쉴 새 없이 일을 해나갔다. 몸은 힘들었지만, 마음은 즐거웠다. 자신을 외유내강형이라고 말하는 김병숙 로열마스터는 자신에게는 강하고 파트너들에게는 관용을 베풀려고 노력했다. 파트너들 앞에서 솔선수범하며 더 노력했고, 지금도 소개를 받으면 비전을 알려주고 세

미나로 초대해서 집중 관리를 하고 사업자로 키우는 일에 중점을 두고 있다. 그렇게 사업 상담을 통해 파트너를 키우는 일이 보람 있고 재미있게 느껴졌다.

하지만 때로는 파트너들이 맘과 다르게 사업을 진행하면서 힘이 든 적도 있었다. 타 다단계에 있었던 파트너들이 자기 식대로 사업을 진행해서 일을 계속 보살피줘야 하는 경우가 많았고, 전직 교사 출신인 파트너들의 경우 간절함이 적어 시간을 많이 흘려보내기도 했다. “애터미 사업을 진행하면서 간절함과 겸손함이 없다면 몇 년이 지나도 성공의 맥을 알지 못하고 시간만 보내게 됩니다. 애터미 사업에서 성공을 하기 위해서는 간절함을 찾고 세미나에 빠지지 말아야 합니다. 그리고 성공한 스폰서와 상담하며 겸손하게 따르는 것이 중요합니다.” 김병숙 로열마스터의 조언이다.

이제 그녀는 또 다른 목표를 향해 나아가려 한다. 직접 경험한 성공방식대로 파트너들을 돕고 그간 잘 챙기지 못했던 가족과 형제들의 생활비를 보조해 주고 마음껏 전도하는 것, 이것이 그녀에게 남은 즐거운 숙제다.

Mini Interview

애터미의 100년 후를 어떻게 내다보십니까?

글로벌 유통을 선두하며 전 세계 소비자들의 성공시대가 열릴 것임을 확신합니다.

제심협력하면 천하를 얻을 수 있다

Royal
Master
김성덕

Mini Interview

에터미의 100년 후를 어떻게 내다보 십니까?

대한민국이 전 세계 유통의 허브가 될 것이며, 선한 영향력을 끼치는 정직하고 존경받는 기업으로 전 인류에게 '희망의 아이콘'이 될 것입니다.

“가장 평범하고 가난한 서민이 부자가 되었습니다.” 김성덕 로열마스터는 에터미 덕분에 자신의 삶이 달라졌다고 박한길 회장과 에터미에 감사부터 표했다. 그는 에터미를 만나기 전 외국계 보험회사 재정컨설턴트로 일했다. 지인의 소개로 에터미를 알게 되어 석세스아카데미에 참석하게 되었다. 그때 본 박한길 회장의 균형잡힌 삶 강의는 지금도 잊혀지지 않는다고 했다. “온몸이 땀으로 흥건히 젖을 정도로 열정적인 강의를 하시는 모습에 감동을 하지 않을 수 없었습니다. 박한길 회장의 강의 속에서 잃어버린 저 자신을 찾았고, 꿈을 찾았습니다.” 그 후 김성덕 로열마스터는 단 한 번도 세미나에 빠지지 않았고, 박한길 회장은 김성덕 로열마스터의 삶의 멘토이자 길잡이가 되었다. 성공노하우를 묻자 단도직입적으로 말한다. “제 능력은 1%도 없었습니다. 네트워크마케팅 경험이 전혀 없는 제가 이런 자리에 올 수 있었던 것은 에터미의 시스템, 절대제품 절대가격이었습니다.” 에터미의 시스템, 그 중에서도 제심협력 문화는 중요한 성공 포인트였다. 제심협력을 하기 위해선 가장 먼저 자신이 겸손한 마음과 섬김의 모습으로 파트너를 대해야 한다. “겸손하고 넓은 마음으로 서로 신뢰하며 소통하면 제심협력

을 할 수 있고, 제심협력이면 천하를 얻을 수 있습니다.” 만약 겸손과 섬김의 마음이 없다면 각자도생을 외치며 성공에서 멀어져 간다고 했다. 스스로 겪어봤기에 더 잘 알고 있었다. 에터미 사업을 열심히 하던 파트너들이 경제적 어려움으로 다른 일을 찾아갔을 때, 파트너들이 빠른 성공을 위해서 원칙을 지키지 않는 것을 목도했을 때, 그는 답답하고 힘들었다. 원칙을 지키는 강인함 때문에 그런 파트너들과 의견충돌도 있었다. 하지만 포기하지 않는 끈기로 극복한 결과 그는 성공자라는 타이틀을 얻게 되었다. “에터미는 꿈과 희망이며 알파와 오메가요, 시작과 끝입니다.” 능력이 있는 자나 없는 자나 누구나 희망을 품고 그 꿈을 이룰 수 있는 사업, 에터미. 사업 초기 월 천만 원의 수입을 목표로 했고 이제 그 꿈은 현실이 되었다. 그리고 이제 그는 수많은 사람에게 성공의 길잡이가 되었다. 김성덕 로열마스터는 앞으로 에터미가 선한 영향력을 끼치는 기업으로 나아가듯 자신 또한 진정한 섬김과 나눔의 삶을 통해 선한 영향력을 끼치는 리더가 되고 싶다고 말한다. “에터미 사업은 만남 자체가 축복입니다. 어떤 경우에도 끝까지 포기하지 마세요.”





Mini Interview

에터미의 100년 후를 어떻게 내다보
십니까?

지금처럼 원칙 중심으로 간다면 앞
으로도 쪽 승승장구할 것이라고 믿
습니다.

선크림과 비비크림이 가져다 준 행운

Royal
Master

유영선

우연히 건네 받은 선크림과 비비크림, 이 두 가지 제품이 유영선 로열마스터의 인생을 바꿔놓았다. “들뜬도 없고 덧발라도 좋고 백탁 현상도 없는 거예요.” 몇 개 있던 걸 주변에 나눠줬는데 재주문이 들어오더라구요. 화장품 코너도 해봤던 감으로 이 정도 품질이면 3만 원은 하겠구나 했어요. 그런데 웬걸 7650원이라는거예요. 각각 50개씩 사서 이를 만에 다 팔았어요.”

에터미를 만나기 전 유영선 로열마스터는 노래방을 운영했다. 말 그대로 운영이었지 큰 수입을 올리지는 못했다. 근근이 먹고 사는 정도였고 경제적 어려움이 닥치면 부모·형제들에게 손을 내밀 수밖에 없는 상황이었다. 불안정한 수입에 늘 불안해하며 과제처럼 하루하루를 보내고 있을 때 에터미를 만났다. “제 노후를 아이들에게 책임지게 하고 싶지 않았어요. 매달 천만 원만 벌 수 있다면 더 바랄 게 없다고 생각했죠.”

사업을 시작했지만 노래클럽을 운영하면서 만나는 사람이 한정적이다 보니 에터미 정보를 줄 사람이 한정적이라는 것이 발목을 잡았다. 그래서 유영선 로열마스터는 가족과 보험을 들어줬던 장서영 로열마스

터에게 집중했다. “제 인맥보다는 다른 사람의 인맥으로 시작했던 것 같아요. 에터미니까 가능한 일이었죠.”

스스로를 ‘에터미의 카멜레온’이라고 말하는 유영선 로열마스터는 변화에 적응하기 위해 노력하는 편이라고 말한다. “세상은 너무 빠르게 변화하고 있어요. 변화가는 세상을 타기 보다는 적응하는 것이 현명하다고 생각합니다.” 그리고 조언하는 한 가지는 급하게 사업을 전개하지 말라는 것이다. 파트너의 상황을 충분히 이해하는 것이 중요하기에 많이 들을 것을 강조한다.

삶의 안정을 찾은 유영선 로열마스터는 이제 파트너들의 삶에도 작은 선물을 하려고 한다. 함께 했던 파트너들이 모두 만족할만한 삶을 누릴 수 있도록 전보다 더 살뜰히 파트너들을 챙기겠다는 각오다.

“4년만 애터미 대학에 보내주세요”

Royal
Master
장서영

매달 신용카드를 막는 것이 버거웠다. 장서영 로열마스터는 애터미를 하기 전, 보험영업을 10년 정도 했지만 매달 신용카드를 막아가며 매일매일을 억지로 살아내는 느낌이었다. 그러던 어느 날, 알고 지내던 옷가게 언니가 애터미를 시작했다며 세미나를 같이 가보자고 했다. 매몰차게 거절하기를 1년, 그래도 계속 설득하는 언니를 보고 ‘그래, 한번 가서 들어가 주자’라는 마음으로 세미나에 가게 되었다. 그곳에서 시대의 흐름을 보게 되었고 여태껏 잘못 살았음을 느꼈다. 그렇게 월 천만 원을 받는 성공자를 목표로 애터미 사업을 시작했다. 그런데 예상치 못한 일이 생겼다. 남편의 반대였다. “지금껏 내가 허튼짓한 적 없잖냐고 말하면서 4년만 대학교 보낸다 생각하고 밀어달라고 했어요. 그 후엔 의사만큼 벌어들 줄 거라고 하면서요.” 장서영 로열마스터의 말대로 그녀는 4년

만에 연봉 1억 이상의 리더스 클럽이 되었다. 장서영 로열마스터는 스스로가 가진 끈기와 손해 보는 마음이 있었기에 지금 이 자리까지 올 수 있었다고 생각한다. 그 결과 수많은 파트너와 진심 어린 신뢰를 쌓으면서 관계를 형성해갈 수 있었다고. “때로는 사람에게 받는 서운함으로 힘든 시간도 있었습니다. 하지만 시간이 지나고 생각해보니 그마저도 감사했습니다. 저를 발전시키는 원동력이 되었으니까요.” 반면, 장서영 로열마스터의 약점은 강의라고 말했다. “다른 사람들 앞에서 스피치만 안 시키면 애터미 할 게”라고 말할 정도였다. 그래서 그녀는 오랜 시간, 애터미 회원 자원봉사 스텝을 하게 되었고 많은 스폰서들을 알게 되었다. “그분들을 센터로 많이 초대했고 덕분에 저의 모자란 강의력을 채울 수 있었습니다.” 장서영 로열마스터는 지금도 센터 초대에 응해주고 제심합력을 보여준 리더들에게 감사하는 마음이다. 그런데 신기한 일이 생겼다. 애터미를 하기 전에는 남 앞에 나서기조차 힘들어하던 내성적인 성격이었던 그녀가 지금은 몇백 명 앞에서 강의를 하게 된 것이다. 애터미가 아니었다면 겪지 못했을 변화다. 장서영 로열마스터는 애터미 사업을 ‘신이 주신 과제’라고 생각한다. 제대로 푼 사람만이 그 결실과 축복을 맛볼 수 있고 여러 사람을 구원할 수 있는 정답이기 때문이다. 앞으로 그녀는 파트너들을 로열 리더스에 입성시키고 싶다. 이유는 파트너들에게도 대우받는 기분, 성공자의 느낌을 느끼게 해주고 싶어서이다. 그 목표를 위해 본인의 할 일을 이렇게 말했다. “박한길 회장님처럼 유혹에 넘어가지 않고 타협하지 않는 리더가 또 있을까요. 저도 그분처럼 나 하나쯤이 아니라 나부터 실천하는 리더가 되고 싶습니다.”



Mini Interview

애터미의 100년 후를 어떻게 내다보
십니까?

전 세계의 중심이 되는 유통의 허브
가 되어 있을 것입니다.



Mini Interview

에터미의 100년 후를 어떻게 내다보
십니까?

전 세계 1위의 유통 기업이 되어 있
을 것입니다.

에터미를 하기 전 송양빈 로열마스터는 공기업을 다니는 그야말로 ‘탄탄한’ 직장인이었다. 하지만 재테크를 하려고 부동산 투자를 했다가 그야말로 ‘쫄딱’ 망해버리고 말았다. 빚은 점점 늘어나 한 달에 이자를 600만 원이나 내게 되었고 인생 포기 상태가 되었다.

그러던 어느 날 교회 목사님에게 선물 받은 에터미 확장팩과 프로폴리스 치약이 송양빈 로열마스터를 에터미로 이끌었다. 그렇게 에터미의 한 교육센터를 찾아 사업설명을 듣게 되었고 에터미 사업을 부업으로 시작하게 되었다. 누구나 부러워하는 안정적인 공기업을 포기할 수는 없었다. 그래서 2010년부터 2016년까지 긴 시간을 부업으로 에터미 사업을 진행했다. 그런데 점점 직급이 올라갔다! ‘열정’ 때문이었다. 그는 ‘에터미가 될 수밖에 없는 사업이다’라는 것을 누구보다도 잘 알고 있었고 에터미 사업을 하는 간절한 이유가 있기에 긴 시간 식지 않는 열정으로 에터미 사업을 해왔다. 그러다 보니 파트너가 늘어났고, 파트너들을 좀 더 적극적으로 챙겨야겠다는 생각에 2017년 1월, 정년 4년을 남기고 전업으로 전환하였다. 전업으로 에터미 사업을 진행하자 그의 열정적

인 모습이 파트너들에게 좀 더 적극적으로 ‘복제’되기 시작했다. “에터미는 내 능력으로 해내는 것이 아니라, 성공의 시스템 속에서 파트너들을 안내하는 노력으로 성공하는 것입니다.” 앞서 나가는 열정으로 파트너들을 안내하는 송양빈 로열마스터. 때로는 급한 성격 때문에 파트너들에게 상처를 준 적도 많았다. 세미나 교육을 통해 자신의 인성을 개선시켰다. 에터미는 인간관계 사업이고 사람과 사람을 연결하는 도구이기 때문에 스폰서와 파트너 간의 신뢰 관계가 있어야 사업 속도를 낼 수 있기 때문이었다.

송양빈 로열마스터가 생각하는 에터미는 서민들도 상류층으로 갈 수 있는 희망의 사다리로서 4차 산업 혁명 시대의 유일한 대안이자 유통의 미래이다. 그는 말한다. “저는 에터미라는 도구로 나도 잘살 수 있다는 비전을 갖게 되었습니다. 제가 에터미 사업을 하면서 단 하나 잘했던 건 열정이 식지 않았던 것입니다.” 송양빈 로열마스터는 오늘도 달린다. 식지 않는 열정으로!

공기업 정년을 4년 남기고 선택한 에터미

Royal
Master

송양빈



능력 없는 50대 아줌마도 할 수 있다!

Royal
Master

구정숙

Mini Interview

**에터미의 100년 후를 어떻게 내다보
십니까?**

초일류 기업이 실현되어 있을 것입
니다.

부동산을 하며 지내던 어느 날, 친구가 휴대폰으로 뉴스 영상을 하나 보여주었다. 짧은 영상이었지만 에터미에 대해 관심이 생기기엔 충분했다. 당시 구정숙 로열마스터는 매우 고가의 화장품을 사용하고 있었다. 평생 쓸 화장품이라는 생각은 못했다. 그런데 에터미 제품을 사용해보고 하루이틀이 지날수록 점점 더 반하게 되었다. 그 후 세미나에 참석하게 되었는데 이성연 박사님의 강의에 매료되었다. “저 분 강의를 일 년만 공짜로 들어야겠다. 듣기만 해도 제 삶이 바뀔 것 같더라고요.” 연이어 박한길 회장의 강의에 감동을 받으며 ‘우리 회장님’이라는 말이 입에서 튀어나왔다. 그렇게 에터미 사업을 결심했지만 자신이 없었다. “저는 말을 잘하지도 못했고 에터미를 하기에 필요한 성격도 능력도 없는 사람이었어요. 어디가서 선크림 하나 팔지도 못할 것 같았어요.” 하지만 성실함 하나만은 자신 있었다. 다른 사람들이 하라는 대로 세미나에 빠지지 않고 다니자 3년 만에 로열리더스 클럽에 입성하게 되었다.

에터미 사업을 시작하며 목표했던 것은 ‘두 아들이 하고 싶은 일을 마음껏 하게 해 주겠다’ 하는 것이었

다. 지금 그녀는 에터미로 꿈이 현실이 될 수 있음을 느낀다. 하지만 아직도 사업 초기에 힘들어 하는 파트너들을 볼 때면 마음이 아프다. 자신이 겪어왔기에 구정숙 로열마스터는 파트너들에게 절대 포기하지 말 것을 조언한다. 자장격지. 어려운 순간에도 구정숙 로열마스터는 꿈과 목표에 대한 확신으로 자신이 리더가 되어 뛰었다. 물론 사업을 하다보면 힘든 순간도 찾아온다. 그럴 때마다 힘을 준 건 ‘자기 자신’이라고 말한다. 스스로를 변화시키고 내 인생을 끝까지 책임지고 갈 사람은 나 자신뿐이기 때문이다. 그렇게 스스로를 매번 뛰어넘으며 생각은 변화했고 구정숙 로열마스터는 나 자신이 달라진 것이 가장 값진 일이라고 말한다.

“에터미 사업은 저에게 하나님께서 주신 선물과 같습니다. 에터미가 아니었다면 능력도 없는 50대 중반 아줌마가 노후가 준비되었다고 당당히 말할 수 있었을까요?” 구정숙 로열마스터는 말한다. 현재 삶에 만족하지 못한다면 에터미 사업을 정확히 알아보고, “저는 에터미로 내 삶의 만족을 이뤘습니다. 에터미는 여러분을 축복의 통로로 이끌어줄 것입니다.”

정은숙·황은호 로열마스터, 남편은 영관급 장교로, 아내는 초등학교 보습학원 원장을 하며 중산층의 삶을 살고 있었다. 그런 그들이 애터미를 시작했다. 그들에게 돌직구를 날렸다. ‘왜 애터미를 시작하셨어요?’ 답은 간단했다. 미래에 대한 불안 때문이었다. “당장의 호구지책은 남편의 군인연금으로 어떻게든 변통이 되겠지만 앞으로 몇 십 년 살아가는 동안 불의의 일을 당했을 때의 대책이 없었어요. 그때 애터미가 눈에 뜨인 거예요”

직업군인이었던 남편이 24년간의 군 생활을 마치고 나자 수입은 군인연금뿐이었다. 수입 규모가 갑자기 줄어들자 미래에 대한 막연한 불안감이 덮쳐왔다. 하지만 할 수 있는 일은 찾기 힘들었다. 그러던 중, 우연한 기회에 애터미 치약을 사용하게 됐다. 모르는 브랜드였지만 가격도 착하고 품질도 좋았다. 그게 애터미와의 첫 만남이었다. “몇 번 치약을 주문하니까 세미나에 한 번 같이 가자고 했어요. 뭔가 하는 호기심에 같이 갔지요.”

미래에 대한 불안감이 조금씩 커지던 무렵이었다, 무얼 해서 줄어든 수입을 보전할까하고 고민하던 차에 시스템 소득이라는 말은 ‘아하’하는 감탄을 자아냈다. ‘그래 월 200만 원만 꾸준히 들어오면 노후는 더 이상 걱정하지 않아도 되겠지’ 그렇게 중얼거렸다. 그러곤 앞뒤 쟁 겨를도 없이 등록을 했다.

애터미를 시작하고 무언가 변화가 생기기 시작했다. 늘 그 자리에 있는 것 같았던 세상이 더 이상 아니었다. 빠르게 바뀌어가는 세상을 보는 안목이 생기고, 그 안에서 내가 할 일을 찾아 준비할 수 있는 사람이 됐다. 가만히 앉은 채 다가오는 미래에 불안해할 것이 아니라 내가 만들어가야 한다는 것을 알았다. “시간이 갈수록 경제적으로나 심리적으로나 여유가 생겼어요. 다가오는 미래를 기다리기만 하면서 불안에 떨 필요가 없었던 거예요. 그만큼 스스로 강해졌다고 할까요.”

참으로 다양한 사람들을 만났다. 주위의 편견도 있었

다. 낮가림이 심해 먼저 다가가지 못한다는 약점도 있었다. 힘들지 않았다고는 할 수 없었다. 하지만 아프니까 청춘이라는 말도 있잖은가. 먼저 베풀고, 포용하면서 일희일비 하지 않았다. 스스로 그런 미래를 만들어가기 위해 극복해야 할, 필수 과정이라고 생각했다. 그런 과정을 겪고 나서 리더스클럽 멤버가 되던 날은 가슴이 먹먹하도록 뿌듯했다. “내가 만든 미래잖아요. 그 과정이 필름처럼 지나가는데... 이제 됐구나 하는 생각, 그 성취감은 말로 표현할 수 없죠.”

은퇴 이후의 불안한 삶, 정은숙·황은호 로열마스터는 애터미를 만나고 받아들임으로써 원하는 미래로 만들어가고 있었다. “애터미는 꿈을 잃은 사람들에게 희망과 비전을 줘요. 혼자서는 불가능한 전 세계 시장을 상대로 사업을 할 수 있게 해주니까요.”

애터미, 꿈을 잃은 사람들에게 희망이 되다

Royal
Master

정은숙&황은호



Mini Interview

애터미의 100년 후를 어떻게 내다보십니까?

글로벌 비즈니스로 개인의 꿈이 현실이 되는 지속가능한 기업이자 사람을 우선하고 나눔으로 함께하는 사회를 만들어가는 존경받고 영향력 있는 기업이 될 것입니다.

내게 매일의 설렘을 선사하는 애터미

Royal
Master
김유진

김유진 로열마스터는 늘 미래가 불안했다. 유아용품 점과 한식당을 운영하면서 월 1000만 원이 넘게 벌었지만 언제 어떻게 될지 모른다는 불안을 떨칠 수는 없었다. 친언니를 통해 애터미를 알게 되자 무조건 월 5000만 원을 받아야겠다고 결심한 것도 ‘안전한 미래’를 위해서였다. “소비자들에게 좋고 싼 제품을 알리기만 하면 되는 일인데, 지금까지 해 오던 일에 비하면 너무 쉽잖아요. 언니의 성공을 보고, 애터미를 진즉에 알아보지 못한 것을 후회했죠.”

김유진 로열마스터가 생각하는 애터미 사업의 핵심은 ‘목표’다. 자동차 내비게이션을 사용할 때, 제일 먼저 하는 것이 목적지 설정이듯이, 애터미 사업을 할

때도 명확한 목표를 세우는 것이 먼저다. 김유진 로열마스터는 “명확한 목표가 있다면 그 어떤 상황이 닥쳐오더라도 굳건히 헤쳐나갈 힘이 생긴다”며 “목표는 애터미 사업의 성패를 가르는 가장 중요한 것”이라고 말했다. 김유진 로열마스터 또한 애터미를 제대로 알자마자 월 5000만 원이라는 확실한 목표를 정했다. 그리고 누구에게도 뒤쳐지지 않겠다고, 오로지 자신의 목표만 바라보면서 뛰었다.

혼자만 잘하면 되는 자영업과 많이 다른 애터미 사업, 누구나 처음 하는 일은 낯설고 힘들기 마련이다. 함께 하는 일, 제심협력의 의미도 자세히는 몰랐다. 김유진 로열마스터는 “이런 사람 저런 사람, 각자 생각하는 게 다 다르다는 것을 받아들이기까지 힘들었다”며 “그러나 그 과정이 내가 성장하는 과정이었다”라고 말했다.

김유진 로열마스터의 올해 목표는 2명 이상의 파트너가 로열마스터를 달성하도록 돕는 것이다. 본인 자신이 로열마스터를 달성한 그 기쁨을, 그 행복감을 파트너들에게도 전달하고픈 것이다. 물론 경제적으로나 정신적으로나 힘이 되어준 남편, 특히 같이 놀아달라며 때를 쓰던 아들과 더 많은 시간을 보낼 생각이다. 김유진 로열마스터는 “공기 좋은 곳에 2층집을 짓고 앞마당에는 우리 아들만의 놀이동산을 만들어줄 계획”이라고 말했다.

애터미를 만나기 전, 돈을 벌기 위해 겪었던 그 많은 스트레스를 뒤로하고 김유진 로열마스터는 이제 매일 매일, 설렘으로 아침을 맞고 있다. 그는 “나에게 애터미란 ‘가슴 뛰는 삶을 살게 해 준, 제 삶의 오아시스’”라며 “100년 후의 애터미는, 상상하기 힘들지만, 모든 사람이 기대하는 그 이상으로 성장해 있을 것”이라고 말했다.

Mini Interview

애터미의 100년 후를 어떻게 내다보십니까?

기대하는 그 이상으로 앞으로 더 멀리 전진해 나가 있을 것입니다.





나에게 가장 쉬운 일 애테미

Royal
Master

권경희

애테미 일이 가장 쉬웠다고 말하는 권경희 로열마스터. 그녀가 애테미 사업을 시작한 것은 장애를 가진 둘째 아들 때문이었다. 은행에 근무하던 때, 둘째 아들이 장애 진단을 받게 되었다. 그 이후 둘째 아들의 양육과 교육에 전념했고 그녀의 인생은 전혀 없이 엄마로서의 삶을 살게 되었다.

그러던 어느 날 둘째 아들이 수요일부터 금요일까지 캠프를 가게 되었을 때 지인 소개로 애테미 원데이세미나를 참석하게 되었다. “제가 이뤄놓은 것이 자녀에게 상속된다는 이야기에 주저 없이 선택했죠. 제가 지금 열심히 일해서 월 500만 원 정도의 수입이 되면 나중에 내가 이 세상에 없을 때 아들에게 상속돼 생

Mini Interview

애테미의 100년 후를 어떻게 내다보십니까?

전 세계 제일의 쇼핑몰이자 성공자 그룹이 있는 기업이 되어 있을 것입니다.

활비가 될 수 있기를 바랍니다.”

권경희 로열마스터는 1급 장애 아들을 키우고 있기 때문에 무슨 일이든 할 수 있었고 어떤 상황도 이해가 됐다. 둘째 아들에게 이름 석 자 가르치는 것에 비하면 애테미 일은 아무것도 아니었다. 그 생각으로 애테미 사업을 진행했고 넓은 마음으로 인간관계를 넓혀왔다. 애테미 사업에 어려운 점이 있을 때는 모든 것을 스폰서에게 상담하며 한 단계 한 단계 나아갔다.

권경희 로열마스터는 애테미 사업을 망설이고 있는 사람을 만나면 질문 두 가지를 던진다. “꿈을 이루고 싶습니까?” “자녀를 사랑하십니까?” 그녀는 아들 덕분에 힘을 얻어 꿈을 이루게 되었고 이 자리까지 오게 되었다고 생각한다. 그리고 이제는 아들 덕분에 무엇이든 할 수 있게 되었다.

권경희 로열마스터는 애테미야말로 온 가족이 함께 하여 로열패밀리가 될 수 있는 꿈의 도구라고 생각한다. 또한, 자유를 선물해주는 멋진 도구라고 생각한다. 그녀는 애테미로 완전한 시간적, 경제적 자유를 얻고 그 자유를 만끽하는 삶을 꿈꾸고 있다. 그렇게 되는 날까지 파트너들과 함께 로열리더스 클럽, 크라운리더스클럽에 입성하여 궁극적인 집단의 성공을 이루는 것이 최종 목표다.

그래도 애테미 사업을 망설이는 이들에게 말한다. “애테미 사업을 하면서 중요한 것은 '실천을 하느냐, 머리로만 알고 있느냐' 하는 것입니다. 망설이지 마십시오. 그냥 하십시오. 여러분도 할 수 있습니다. “Learning by doing.”

에터미는 달라 달라

Royal
Master
강명순

중공업 회사에 입사한 남편을 따라 울산에서 40여년을 살았다. 두 자녀와 먹고살기 위해 계란 장사, 우유배달, 분식집, 슈퍼, 노래방, 보험영업을 거쳐 다단계 회사를 알게 되었다. 최고 직급까지 달성했지만 회사가 문을 닫고 없어지면서 가지고 있던 건물마저 남의 손에 넘어가게 되었다. 다시는 다단계를 하지 않으리라 마음먹었다. 그리고 시작한 건 휴대폰 방판 영업. 최소한의 마진으로 영업을 했더니 입소문이 나면서 700~800만 원까지 수입을 벌었다. 그러던 어느 날, 과거 다단계에서 함께 했던 파트너가 에터미 정보를 듣고 왔다. 회원가입은 해주었지만 2년 동안 무던히도 거절했다. 그런데 에터미 제품이라면 어쩌면 다를지도 모른다는 생각이 들었다. 한번은 제대로 들어봐야겠다는 생각에 세미나에 참석했고 에터미라면 다시 성공할 수 있겠다는 생각이 들었다. 그러면

서 가장 먼저 아들의 얼굴이 떠올랐다. 아들은 울산 대기업에 다니고 있었지만 저녁이면 대리운전을 했다. “자녀가 5명이나 되기에 책임감이 컸던 탓이죠.” 아들의 반응은 단호했다. “자꾸 이야기하면 집을 나가겠다고 하더라고요. 그래서 그랬죠. 나갈 때 나가더라도 세미나는 한번 가보자.” 세미나에 다녀온 뒤 아들은 엄마의 말을 따랐다. ‘임페리얼마스터가 될 때까지 하루도 출근을 빠지지 말자.’ 간절한 마음으로 밤낮없이 에터미를 알리고 다녔다. 그렇게 좋아하던 모임도 줄이고 에터미 사업에만 집중했다. 사업 초기에는 생활비가 부족해 손녀들에게 옷 한 벌 사주기가 힘들었다. 하지만 3년이 지나자 연봉 1억에 들어서며 자신뿐 아니라 아들의 성공하는 모습을 볼 수 있게 되었다. “에터미로 인해 여러 사람이 부자로 살 기회를 갖게 될 수 있겠다는 생각에 더 많은 사람에게 알리게 되었고 이런 보람된 일을 하고 있는 스스로를 보고 당당해졌습니다.”

에터미를 아는 사람은 많지만 비전을 보고 사업을 하는 사람은 아주 적다. 그래서 강명순 로열마스터는 많은 사람이 에터미의 비전을 제대로 볼 때까지 기다리고 싶다고 한다. 그리고 그들이 에터미를 알아봤을 때 인생을 멋지게 바꿔주고 싶다. “에터미는 자신의 노력만으로 인생을 바꿀 수 있는 희망입니다. 회장님 말씀처럼 앞으로도 저는 꿈이 없는 분들에게 꿈과 희망을 안겨드리고 싶습니다.” 누구보다 네트워크마케팅을 많이 겪어왔기에 강명순 로열마스터는 모두에게 말한다. 에터미는 달라 달라!



Mini Interview

에터미의 100년 후를 어떻게 내다보십니까?

저는 손자 손녀만 다섯입니다. 이 아이들의 미래에도 에터미가 책임질 수 있도록 원칙을 지키고 협력사와 동반성장하여 많은 이들에게 나눌 수 있는 에터미가 되도록 노력하는 사업자들이 많아질 것이라 확신합니다.



Mini Interview

에터미의 100년 후를 어떻게 내다보십니까?

영원한 것은 없다고 하지만 완성된 시스템이 구축되어 아들 딸, 손자 손녀, 형제자매들에게 풍요로움을 끊임없이 선사하는 멋진 신세계 에터미가 되어있을 것입니다.

무소의 빨치럼 함께 가라!

Royal
Master

박미령

네트워크마케팅이라면 누구보다 잘 알고 있었다. 10여 년을 대기업에서 근무하다 퇴직하였고, 그 후 공부방을 운영하고 있을 때 가족의 소개로 네트워크마케팅 회사 N사를 알게 되었다. 10년 정도 사업을 하면서 최고 직급까지 가게 되었고, 평범한 직장인이거나 가정주부로서는 경험하기 쉽지 않은 수입도 들어왔다. 하지만 회사의 마케팅플랜이 자주 변경되는 등 환경의 변화로 수입이 감소하였고, 자녀의 유학비 등으로 경제적으로 난관이 찾아왔다.

결국, 다른 일을 시작한 지 얼마 되지 않아 전 회사의 형제 라인 동료에게 연락 한 통을 받게 되었다. “에터미 사업을 시작한 지 2년이 되었다며 저에게 에터미 마케팅플랜을 설명해 주더라고요. 다시 네트워크 사업을 시작한다는 것이 썩 내키지 않았지만 석세스아카데미에 한번 같이 가보자는 말에 의리상 같이 가게 되었어요.” 처음에는 동기부여를 받지 못했다. 그 후, 무대에서 두 팔을 휘저으며 열정을 다해 강의하는 박한길 회장의 영상을 보고는 갑자기 눈물이 왈칵 쏟아졌다. 회사와 오너의 진심이 느껴졌고 그제야 다시 한번 해봐야겠다는 생각이 들었다.

처음에는 자본도 시간도 없는 취약한 환경이었다. 그

렇지만 시간을 내 편으로 만든다는 생각으로 꾸준히 사업을 해나갔다. 그녀는 에터미 사업에서 '仁' 과 '중용'이 가장 중요하다고 말한다. 작은 일도 정성을 다한다면 때를 얻든 못 얻든 간에 씨앗을 뿌리면 열매를 맺게 된다는 것이다. 또 하나 강조하는 것은 중용의 자세다. 인간관계에서 반드시 필요하기 때문이다. 한때는 스폰서와 파트너끼리 상생하지 못하는 모습에 힘들기도 했지만 이런저런 일들을 겪으면서 마음이 더욱더 단단해졌고 무소의 빨치럼 강해졌다는 것을 느낄 수 있었다.

‘내가 다른 사람보다 더 멀리 내다볼 수 있다면 그것은 거인의 어깨 위에서 있었기 때문이다.’ 아이작 뉴턴의 말이다. 그녀는 지금 누군가에게 거인의 어깨가 될 수 있도록 그녀 자신을 단련해 가려고 한다. 더욱 사업의 속도를 내어 리더스클럽에 들어오는 파트너가 10명 이상 되도록 열심히 뛰는 것, 그것이 2020년 그녀에게 던져진 과제이며 리더로서 할 일이라고 생각한다.

Everyday Christmas!

Royal Master

임지원

Mini Interview

에터미의 100년 후를 어떻게 내다보십니까?

글로벌 기업으로 성장하고 전 세계 많은 사람들이 에터미로 인해 부자의 삶을 살고 있을 것이라 생각합니다.

임지원 로열마스터는 에터미를 하기 전, 남편과 열심히 맞벌이를 했지만 서민 생활을 벗어나지 못했다. 간호사로 10년, 보험회사에서 6년을 일했다. 같은 보험회사 매니저로부터 에터미를 알게 되었지만 제품만 사용하고 2년간 에터미 사업에 관심을 두지 않았다. 그러다 후배 간호사 집들이에 가게 됐고 집에 에터미 제품이 가득한 걸 보고 에터미 사업에 대한 설명을 다시 듣게 되었다. “네트워크마케팅의 비전이란 소비자 그물망을 구축하면 그 소비자가 제품을 쓰는 한 죽을 때까지 소득이 발생한다는 말을 듣고 에터미 사업을 다시 생각하게 되었어요.” 처음엔 월 200만 원을 목표로 가볍게 부업으로 시작했다. 하지만 세미나에 한 번 두 번 계속 참석하다 보니 생각이 바뀌었고 에터미 사업에 올인하게 되었다. 네트워크마케팅에 대한 경험이 없었기에 임지원 로열마스터는 여러 시행착오를 겪기도 했다. 그때마다 세미나를 통해 자신감과 열정을 되찾았고 제품 전달과 사업자 리쿠르팅에 전념했다. 그러다 보니 아이들과 함께할 수 있는 시간이 적었다. 나와 주변의 사랑하는 사람이 함께 성공하는 사업이었지만 정작 가족

들을 챙기지 못했다. 아들 군입대 날조차 세미나 참석으로 함께 가지 못해 미안하고 마음이 아팠다. 대가를 지불해야 했던 날들이었다. 그런 시간에 대한 보상으로 작년 로열마스터에 승급하면서 승급 여행으로 아이들과 유럽 크루즈 여행을 함께할 수 있었고 더 없는 행복감을 느꼈다.

임지원 로열마스터는 말한다. “두 가지 인생이 있다고 합니다. 첫 번째 인생은 처음이라 실수와 후회, 아쉬움이 많이 남는다면 두 번째 인생은 ‘내 인생은 딱 한 번’이라고 생각할 때 시작된다고 해요. 저는 에터미로 제2의 인생을 아름답게 디자인하고 있어요.” 에터미를 만난 후 인생 제2막을 화려하게 펼치고 있다는 임지원 로열마스터. 그녀는 에터미를 망설이는 사람에게 말한다. “당신의 삶이 만약 지금처럼 산다면 5년 후 변화가 있을까요?” 그리고 에터미를 시작했다면 에터미의 확신과 열정을 유지하는 것이 중요하다고 했다. 직접 겪어보았기에 더 잘 알고 있다는 임지원 로열마스터는 에터미를 만나 행복한 매일매일을 이렇게 표현한다. Everyday Christmas!





미운 오리새끼, 백조가 되다

Royal
Master

김희

Mini Interview

**에터미의 100년 후를 어떻게 내다보
십니까?**

상상하지 못할 새로운 콘텐츠들이
개발 되어 보다 빠른 속도로 소통을
하면서 비즈니스미션을 전개하고
있지 않을까요?

“저는 못난 새끼오리였어요.” 에터미 사업을 어떻게
진행해 왔냐는 질문에 돌아온 김희 로열마스터의 대
답이다. 장점이 있냐는 질문엔 장점이 없다 했다. 장점
이 하나 있다면 무능력한 자기 자신을 잘 알고 있다는
것? 그녀가 이렇게 자신에 대해 느낀 것은 소비자
파트너로 변하는 순간이었다. 네트워크마케팅 경험
이 없던 그녀는 파트너 앞에서 우왕좌왕하고 말았다.

그녀는 에터미를 하기 전 맞벌이 부부였다. 부자로 살
고 싶다는 생각에 일본으로 유학을 가게 되었고 그곳
에서 직장생활도 했다. 남편은 컴퓨터 소프트웨어 개
발 엔지니어로 높은 임금을 받고 있었지만 늘 가족의
미래와 노후에 대해 불안한 마음이 있었다. 그러던 어
느 날, 일본에 큰 지진이 났고 친하게 지내던 이웃집
친구의 갑작스러운 불행사를 보게 되었다. 육아에 매
진하는 사이 잠자고 있던 미래에 대한 불안감이 다시
밀물처럼 밀려왔다. 그때 오랜만에 만난 지인에게서
에터미 사업에 대한 정보를 듣게 되었다. ‘앗, 이거구
나!’ 마음속에 진한 감동이 왔다. 그렇게 확신으로 시
작했지만 파트너들이 생겨날 때마다 마음의 무게도
커졌다. 파트너들이 힘들어할 때마다 해줄 게 없음을
알게 되면서 능력의 한계를 느꼈다. 이젠 접어야 할

때인가 고민도 됐다. 그녀는 용기가 부족했지만 이를
극복해보겠다고 발버둥을 쳤다.

마음이 상처투성이었던 어느 날 그녀는 깨달았다. ‘성
공이란 24K 순금이 만들어지는 것과 같은 과정이다.’
이것을 깨우쳤을 때 김희 로열마스터는 비로소 마음
이 가벼워졌다. 에터미 사업에서 가장 중요한 것은 참
사랑이었고 겸손한 마음이었다. 지금 김희 로열마스
터는 말한다. “에터미 핵심가치를 알고 에터미 사업
에 뛰어든다면 더 즐겁게, 행복하게 완주할 수 있어
요.” 수많은 깨달음 속에서 김희 로열마스터는 제품
에 미치고, 시스템에 미치고, 에터미에 미치려 노력했
다. 그러다 보니 아이에게 “엄마는 우리 엄마 아니야.
에터미 엄마야.”라는 이야기까지 들었다. 그렇게 미
치던 김희 로열마스터는 지금 아름다운 백조가 되었
다. 이 세상에 할 수 있는 일은 많다. 부자가 되는 도
구가 에터미만 있는 것은 아니다. “에터미는 좀 특별
했습니다. 혼자만의 성공이 아니라 주위 많은 분과 더
불어 수많은 나눔을 실천하며 성장하는 특별한 비즈
니스였습니다.” 이제 김희 로열마스터는 안다. 에터
미의 성공이 아름다운 이유를. 느려도 괜찮다. 서툴러
도 괜찮다. 에터미 안에서 함께라면 성공한다.

얼마만큼
배웠나보다
얼마만큼
뛰었나가 중요!

Royal
Master
정진옥

누군가 애터미 사업 설명을 듣고 바로 다음 날 세미나까지 따라가 준다면 얼마나 좋을까! 정진옥 로열마스터가 그랬다. 부동산 임대사업을 하던 어느 날, 치과에 가서 진료를 기다리고 있었는데 지금의 스폰서로부터 싸고 좋은 화장품이 있다며 애터미 제품을 소개받게 되었다. 제품을 써보니 다른 제품과 비교할 수 없을 정도로 좋았고 가격 또한 저렴했다. 내친김에 다음날 스폰서를 따라 세미나까지 참석하게 되었다. 하지만 나는 배운 게 없어서 애터미 사업을 할 수 없겠다고 했다. “저는 오남매 중 장녀였어요. 옛날에 여자들은 많이 가르치지를 않았잖아요. 못 배웠다 보니 결혼하고 안 해 본 일이 없었어요.” 실제로 정진옥 로열마스터는 방앗간, 호떡집, 홈패션, 슈퍼, 부동산 등 많은 일을 접했다. 자신 없어 하는 정진옥 로열마스터를 보고 스폰서는 다시 그녀의 손을 잡아줬다.

그렇게 애터미 사업을 시작한 뒤로 정진옥 로열마스터는 애터미를 더 많이 알리고 싶어서 밤잠을 설치기도 했다. 양손 가득 제품을 싸 들고 온 종일 애터미를 알리고 다녔다. 때로는 다단계라는 이유로 다른 사람들에게 안 좋은 말을 듣거나 안 좋은 시선을 받기도 했다. 하지만 끈기와 인내만 있으면 어떤 상황이든 이겨낼 수 있다고 생각했다. 그렇게 제품에 대한 확신과 열정으로 끈기 있게 일하다 보니 똑똑한 파트너들을 만날 수 있었다. 파트너들을 통해 어깨너머로 배운 컴퓨터. 처음에는 컴퓨터의 ‘킴’자도 몰랐지만 지금 그녀는 스스로 컴퓨터로 모든 등록을 하고 있다. 얼마나 노력했는지 그림이 그려진다.

“못 배운 거에 자격지심이 있어서 답답해서 울기도 많이 울었죠. 초등학교도 제대로 졸업 못 한 제가 성공할 수 있었던 애터미였기 때문이죠.”

정진옥 로열마스터는 애터미로 경제적 자유를 얻고 남을 도울 수 있게 된 것을 가장 기쁘게 생각한다. 정진옥 로열마스터에게 이제 애터미는 생명이고 하루 하루를 일깨워주는 원동력이다. “목회자인 동생들의 생활비를 내어주고, 자식을 도울 수 있어 행복해요. 하루 일정을 계획하고 움직이다 보면 제가 참 삶을 살고 있다는 뿌듯함과 자신감이 넘쳐납니다.”

정진옥 로열마스터는 많이 배우지 못했지만 열정 하나로 이 자리까지 왔다. “저 같은 사람도 성공했습니다. 인맥이 없어서 못 하는 게 아니에요. 저도 제가 이런 일로 돈을 벌 수 있으리라고는 생각 못 했어요. 파트너들의 열정이 함께 했기에 가능했어요.” 정진옥 로열마스터는 앞으로 못다 한 공부를 하며 파트너들과 제심협력해 그들의 성공을 돕는 사람이 되고자 한다. “부자를 꿈꾸고 부자처럼 행동하세요. 애터미 사업은 될 수 밖에 없는 사업입니다. 반드시 당신도 성공할 수 있습니다.”



 Mini Interview

애터미의 100년 후를 어떻게 내다보십니까?

누구나 하고 싶어 하는 사업이자 누구나 들어가고 싶은 기업이 되어 있을 것입니다.



Mini Interview

애틀미의 100년 후를 어떻게 내다보
십니까?

다음 세대에도 꿈과 희망의 도구가
될 것입니다.

화수분처럼 쏟아지는 성공

Royal
Master

이희정

우연히 찾은 에스테틱숍, 이희정 로열마스터가 애틀미를 처음 알게 된 곳이었다. 그곳에서 전달받은 애틀미 제품을 써보고 제품에 반한 그녀는 평생 쓸 제품이라는 생각이 들었다. 그 당시 영어 학원 강사로 일하며 중산층 수준으로 만족하는 삶을 살고 있었기 때문에 다른 일에 관심이 없었지만 애틀미 사업설명을 듣고 3년 안에 월 천만 원을 벌고 싶었다는 생각이 들었고 사업을 결심하게 된다.

그렇게 몇 년이 지났고 많은 부분이 변화되어 있었다. 사업 초기 목표한 대로 월 천만 원 이상의 수입을 벌고 있고, 그 당시 평범한 동네 아줌마였던 지인들 뿐만 아니라 파트너들도 월 천이 되어 리더스클럽 자리에 함께 와 있는 것이다.

사실 제품 판매를 잘하지 못했다. 돌이켜보면 판매사와 다이아몬드마스터 시절, 그녀는 설명도 잘 못하면서 제품을 판매하러 다닐 때가 지금 생각하면 가장 힘들었다고 회고한다. 특히 파트너들과 동행을 나가서 거절을 받았을 때 마음의 상처는 배가 됐다. 하지만 성격이 외향적이고 긍정적인 편이라 파트너들과 긍정의 에너지로 함께하며 큰 동기부여를 해주었고, 지금의 자리에 올 수 있었다.

그녀의 사업 노하우는 특별하지 않지만 가장 중요한 것이다. 파트너들의 이야기를 들어주고 경청해주는 것이다. “파트너의 말이 끝날 때 끝의 말을 반복해 주면서 맞장구를 쳐주었어요. 공감대를 형성하는 것, 어찌 보면 별것 아닌 것 같지만 이걸로 인간관계가 만들어졌고 신뢰가 생겼다고 생각합니다.” 그렇게 얻은 신뢰는 사업의 속도를 내게 해주었고 한 단계 한 단계 승급할 수 있었다. 어느덧 성공자가 된 그녀는 파트너들의 이야기에 더 귀를 기울이려고 노력한다.

이희정 로열마스터에게 애틀미는 화수분이다. 마치 재물이 계속 나오는 보물단지과 같은 가족을 지켜줄 수 있고 그들의 꿈까지 밀어줄 수 있는 일이 바로 애틀미 사업이라고 생각한다. 그리고 확신한다. 애틀미는 우리 세대뿐 아니라 다음 세대에도 꿈과 희망의 도구가 될 것이라고.

딸 사업 반대하다 내가 더 반하다

Royal
Master
이호근

이호근 로열마스터는 애터미를 하기 전 건설업과 음식점 운영을 동시에 하고 있었다. 경제적으로 아쉬운 것은 없었지만 바쁜 일정을 소화하다 보니 건강에 적신호가 켜졌다. 그때 딸과 아내가 헤모힘을 권했다. 믿을 수 있는 제품이라고 생각하던 차 딸이 애터미 사업을 하겠다고 나섰다. 반대하고 나섰지만 포기하지 않는 딸의 모습을 보고 반대할 이유를 찾아야 했다. 자료를 조사하다가 세미나에 참석했고 박한길 회장의 강의에 마음이 흔들리기 시작했다. “그동안 살아온 길은 저와 가족만을 위한 일이었다면 애터미 사업은 다른 사람과 함께 집단의 성공을 이룰 수 있겠다는 판단이 들었습니다. 동시에 제 주변에 성공이 간

절한 사람들의 얼굴이 머릿속에 떠올라 사업을 결심하게 되었습니다.”

하지만 네트워크마케팅을 해본 적이 없었고 알고 있던 사업과는 다른 상황이 많이 발생했다. 그동안 그가 해왔던 사업은 스스로 판단을 내리고 누가 뭐라던 정한 대로 깨끗하게 밀고 나가는 것이 중요했다. 하지만 애터미 사업은 혼자 하는 사업이 아니기 때문에 여러 의견을 수용할 수 있는 능력이 필요했고, 스스로가 변해야 한다는 것을 깨닫기까지 많은 우여곡절을 겪었다. 그렇게 여러 과정을 거치며 이 사업의 무게를 깨닫게 되었고 더 겸손해질 수 있었다. 그리고 함께 사업을 시작한 가족들이 탄탄한 버팀목이 되어 주었다. “모두 순탄하진 않았어요. 그러다 누구 한 명이 흔들렸을 때 나머지가 서로 끈끈하게 지탱해주고 힘이 되어주었기에 지금까지 올 수 있었던 것 같습니다.” 지난해 뒤늦게 애터미 사업을 시작한 아들이 샤론로즈마스터로 승급했다. 함께 승급 여행을 다녀오며 이루 말할 수 없는 뿌듯함이 느껴졌다. “제 성공이 아니라 자식의 성공으로 간 여행이라 감회가 다르더라고요. 마냥 철없게만 보였던 아들이 다르게 보였던 순간이었어요.”

지금 이호근 로열마스터의 가족 모두가 애터미에 반했다. 가족을 하나로 엮은 애터미의 100년을 바라보는 이호근 로열마스터의 시선도 남다르다. “그동안 애터미 10년을 회사가 만들어왔다면, 앞으로의 100년은 소비자, 회원, 제조사들이 만들어갈 것입니다. 100년 후 애터미는 전 세계의 제조사, 소비자, 사업자들이 제심협력의 힘으로 이끌어 나갈 것입니다. 애터미 사업은 혼자가 아닌 '같이'의 가치가 함께할 때 빛나는, 제가 여태껏 해왔던 일 중에 가장 멋진 사업입니다. 여러분도 그 역사에 함께하시기 바랍니다.”



Mini Interview

애터미의 100년 후를 어떻게 내다보십니까?

100년 후에도 지금처럼 나날이 튼튼해지고 발전하는 기업이 될 것이라고 생각합니다.



나는 언제나 임페리얼마스터

Royal
Master

박성숙&김범수

이름을 대면 누구나 아는 건설회사를 20년 동안 다녔지만 회사에서 미래까지 책임져 주지 않을 것 같았다. 김범수 로열마스터가 애터미를 알게 된 건 회사를 그만두고 부동산개발 사업을 진행하고 있을 때였다. 처남의 소개로 애터미를 알고 제품도 써보고 만족했지만 사업을 할 마음은 없었다. 하지만 처남은 6개월 동안 포기하지 않고 김범수 로열마스터를 설득했고, 어느 날 그는 출장을 가다 휴게소에서 시간이 남아 동영상 하나를 클릭하게 되었다. 바로 박한길 회장의 회사소개 강의였다. 그 후 애터미에 대해 알아보기 시작했다. “애터미 사업이라면 준비 안 된 미래를 대비할 수 있을 것 같았고, 회사의 재무 안정성

Mini Interview

애터미의 100년 후를 어떻게 내다보십니까?

세계적인 신 유통 모델의 선구자적 회사로 확실히 자리매김할 것이며, 세계 모든 국가들의 가장 해결하기 어려운 문제인 고용창출과 소득분배의 문제를 해결해주고 있는 기업이 되어 있을 것입니다.

과 지속적인 성장동력에 믿음이 있습니다.” 박한길 회장의 높은 도덕성도 애터미 사업을 결정하는 데 한몫했다.

처음에는 애터미 제품을 권유하는 지인들의 시선이 차갑게만 느껴졌다. 하던 사업이 망해 다단계를 시작했다고 느꼈기 때문이었을까. 그 차가운 시선들은 임페리얼마스터가 되어 있는 모습을 그리는 것으로 이겨낼 수 있었다.

대부분의 남자가 그러하듯 화장품 설명엔 자신이 붙지 않았다. 이 역기도 극복해야 할 과제였다. 그에겐 사업 파트너로서 아내인 박성숙 로열마스터가 간절했다. 1년 6개월간 설득한 끝에 박성숙 로열마스터도 애터미 사업에 합류했고 사업에 속도가 나기 시작했다. 그리고 생각보다 빠른 시간 안에 로열마스터가 되었다. 성공의 비결을 묻자 “애터미는 앞서간 스폰서가 가진 능력이 나에게 오고, 나보다 뛰어난 파트너가 가진 능력이 나에게 오는 일입니다. 또, 남을 잘 이해하고 잘 참고 남을 설득하는 능력으로 파트너들과 함께했습니다. 그것이 성공의 이유라면 이유일까요?”라고 답하는 부부, 실제로 사업 시작 후 지금까지 부부의 파트너들은 애터미를 떠나지 않았다고 한다. 부부가 생각하는 애터미는 희망의 등대이다. 노후 준비가 되지 않은 수많은 은퇴자에게 살아갈 수 있는 올바른 방향을 제시해 주기 때문이다. 그들 역시 애터미를 통해 생각이 여유로워졌고, 주변을 돌아보고 배려하는 마음의 여유가 생겨났다. 애터미를 통해 확실한 미래가 보장된다는 것을 믿기 때문이다. 애터미 사업을 힘들다고 하는 이들에게 부부는 조언한다. “어렵게 결심하고 애터미 사업을 시작했다면 서두르지 말고, 확신이 생길 때까지 정확히 애터미를 공부하세요. 그렇게 생긴 자부심을 가지고 즐겁게 사업하세요! 애터미는 절대 실망시키지 않을 겁니다.”

캄보디아에서 함께 이룬 성공

Royal
Master
문득연

에터미를 만나기 전 캄보디아에서 유명한 한식당을 운영하며 경제적으로 꽤 풍족하게 지내고 있었던 문득연 로열마스터. 어느 날, 지인을 통해 에터미 화장품 동영상을 보게 된 그는 제품이 궁금해 스스로 제품을 찾아 사용하게 되었다. 제품은 그야말로 감동이 있었다. 자연스럽게 에터미라는 회사를 알아보는 단계까지 이르렀다. “에터미 사업을 알아보니 많은 사람이 함께 돈을 벌 수 있는 일이라는 걸 알게 되면서 정말 괜찮은 회사, 멋진 사업이란 생각이 들었습니다. 또한 캄보디아의 힘든 사람들이 돈을 벌 수 있기를 바랐습니다. 에터미가 그 도구가 될 수 있을 것 같았습니다.”

그녀는 500불 이상 버는 사람이 1000명 정도 되는 것을 목표로 삼고 에터미 사업을 시작했다. 처음 에터미 사업을 시작했을 때는 정말 가난한 사람들이 파트너로 함께했다. 캄보디아 소비자의 구매력이 낮기 때문에 한국에서 온 스폰서들은 하나둘 지쳐서 떠나가기도 했다. 하지만 문득연 로열마스터는 캄보디아에 살고 있었기 때문에 묵묵히 계속해나갔다. 어려웠던 초기 파트너들의 생활 수준이 나아지면서 자전거에서 오토바이로, 오토바이에서 차로 이동수단이 바뀌는 큰 변화도 경험했다. 파트너들이 경제적으로 나아지는 것을 보면서 ‘정말 에터미를 잘했구나!’ 뿌듯한 마음이 들었고 그것이 곧 에터미 사업의 원동력이 되었다. 특히, 캄보디아에서 스타마스터 4명이 나오고 리더스클럽에 2명이 임성하였을 때는 자신의 승급보다 기뻐다.

물론 마음 아팠던 순간도 있었다. 에터미 비전을 보고 사업을 시작했다가 중간에 그만두는 파트너들을 보기도 했기 때문이다. 하지만 파트너들과 신뢰를 쌓으면서 더 탄탄한 조직을 구축하는 것으로 시련을 극복해나갔다. “신뢰가 깨지면 조직이 만들어지지 않습니다. 반면, 신뢰가 생기면 힘든 일도 극복할 수 있는 것 같습니다.” 에터미 사업을 제대로 알지 못한다면 그냥 다단계로 보일 수도 있다. 누군가에게 피해를 주는 일이라 오해를 할 수도 있다. 그렇기 때문에 쉽게 시작을 하지 못하는 이들을 보면 안타까운 마음이 앞선다는 문득연 로열마스터. 그녀는 아직도 에터미 사업을 망설이는 사람들에게 말한다. “왜 에터미가 이렇게 성장했고 많은 사람이 돈을 버는지 제대로 알아보아야 합니다. 성공하고 싶다면, 당신이 원하는 삶을 살고 싶다면 에터미에서 그 꿈을 이룰 수 있습니다.”



Mini Interview

에터미의 100년 후를 어떻게 내다보십니까?

전 세계 사람들이 에터미 인터넷 쇼핑물을 이용하고 돈을 벌 수 있는 플랫폼비즈니스가 된다고 봅니다.



애틀미로
삶을
재건축하세요!

Royal
Master

하재청&강영일

보험설계사 일을 하면서 다른 사람들의 재정설계를 해주고 다녔지만 정작 자신의 삶에 대한 설계는 제대로 되지 않았다. 늘 3년 후, 5년 후 대안은 무엇일까 고민하고 있었는데 같은 회사 선배로부터 애틀미 제품을 써보라는 권유를 받았다. 하지만 오래전 네트워크마케팅 센터장까지 경험해봤기에 다시는 다단계 사업을 하고 싶지 않았다. 그런데 애틀미 제품이 자꾸만 마음을 흔들었다. 가격이 저렴해서 효과는 기대도 안 했는데 피부가 맑아졌다. '특이하다 이 제품!' 마음이 끌려 애틀미 사업을 집중 분석했다. 이상했다.

Mini Interview

애틀미의 100년 후를 어떻게 내다보십니까?

한국유통을 이끌고 있을 겁니다. 물론 세계 유통 또한 애틀미가 다시 쓰고 있을 것입니다.

당연히 있어야 할 진입비, 유지비가 없었다. 거기에 다 글로벌로 진출하면서 대한민국 본사가 글로벌 기업이 되고 있음이 놀라웠다. 싸고 좋은 제품을 유통하는, 네트워크마케팅 이론에 충실한 회사임을 깨닫고 '한 번만 더 해보자!'며 남편을 설득했다. "이혼하자고 하던데요?" 남편의 반대는 물론 시댁과 친정에서의 반대도 만만치 않았다. 하지만 성공으로 복수하리라 마음먹었다. 회사와 제품력이 좋았기에 누군가에게 정보를 전달 시 100% 성공 시킬 자신이 있었다. 그래서 리더스클럽에 100명을 입성시키겠다는 큰 목표를 세웠다. "애틀미가 된다는 확신이 있었기에 그다지 힘들지도 않았어요. 답이 나오지 않는 회사에서 일해본 경험이 있었기 때문에 애틀미에서 일하는 건 정말 신이 났어요. 또, 태국과 인도네시아를 오가며 모르는 사람을 만나고 비즈니스를 하는 것 또한 정말 소중한 경험이었어요."

신나서 일하는 아내의 모습에 남편도 회사를 그만두고 함께 애틀미 사업을 진행하게 되었고, 지금 남편은 그 누구보다 애틀미 사업에 적극적이다. "대부분 50세가 되면 회사에서 잘리는 걸 두려워해요. 애틀미라면 전 국민이 노후를 준비하는 걸 넘어 부자가 될 기회를 가질 수 있어요. 진정한 국익을 창출할 수 있는 일이죠."

하재청&강영일 로열마스터는 네트워크마케팅을 경험해 왔기에 연쇄 소개라는 특징을 이야기하며 애틀미 사업에서 가장 중요한 건 인간관계라 말한다. 지금 그들은 보이는 대로 사람을 담고, 사람을 돕고, 완벽한 편견을 깨고 사람을 보는 훈련을 하고 있다. 그래서인지 애틀미를 '백만장자기술자로 만드는 진정한 인생 학교'라 표현한다. 그리고 그 인생 학교에 더 많은 사람이 함께하기를 꿈꾼다. "애틀미는 평범 이하인 나를 비범한 나로 만들어 주었습니다. 여러분도 애틀미 안에서 배우며 삶의 재건축을 하시길 바랍니다."

넌 감동이었어

Royal
Master
김향란

창문 밖에서 아무리 오랜 시간 궁금증을 가지고 들여다봐야 밖에서 보는 안일 뿐이다. 김향란 로열마스터는 애터미를 망설이는 사람들에게 말한다. 곁에서 선입견으로 바라보지 말고 정확히 애터미를 알아보고, 그리고 그다음은 자신을 믿는 것이다.

애터미를 만나기 전 김향란 로열마스터는 돈이 되는 일이라면 무엇이든 했다. 옷가게, 호프, 사우나 등 자영업을 10년 넘게 해왔지만 빛은 늘어갔고 세 식구가 함께 살아가기에 수입은 터무니없이 적었다. 그러던 어느 날, 한국에 간 친구로부터 애터미 정보를 전달받게 되었다. 친구는 6개월간 끊임없이 노력하며 그녀를 설득했고 애터미 제품을 써보게 되었다. 결과는 어

뻤을까. 착한 가격과 좋은 품질에 반한 김향란 로열마스터는 그제야 애터미가 궁금해지기 시작했다. 설명을 들어보니 글로벌 비즈니스라는 사실이 마음에 들어 사업을 결심했다. 하지만 애터미를 시작했을 당시 가난한 삶은 너무 무겁게 다가왔다. 교통비 한 번, 파트너 밥 한 끼 한 번 사줄 돈이 없다는 게 힘들었지만 언제나 긍정적으로 모든 걸 받아드리려고 노력했고 위기 속에서 기회를 찾으려고 앞으로 밀고 나갔다. 나의 성공보다는 파트너들의 성공을 위해 뛰었다. 시간이 지나 파트너들이 승급해서 무대에 서는 모습을 볼 때, 밀려오는 벽간 감동은 이루 말할 수 없었다.

“때로는 저의 불같은 성격 때문에 파트너들이 떠나가기도 했습니다. 아직도 그분들을 생각하면 마음이 아파웁니다. 애터미 사업을 하다 보면 오해와 갈등 속에서 위기가 찾아오기도 합니다. 그때마다 파트너들과 믿음, 신뢰가 없다면 극복해갈 수 없습니다.” 김향란 로열마스터가 생각하는 가장 큰 신뢰는 나 자신을 믿는 것이다. 자신을 믿을 때 비로소 파트너들도 그녀가 든 깃발을 따라 오게 되는 걸 느꼈기 때문이다.

애터미를 통해 가장 변화한 건 삶의 모습이었다. 먹고 살아내야만 하는 인생에서 꿈을 꿀 수 있는 인생으로 변화되었고, 가족과 주변을 돌볼 수 있는 삶으로 큰 변화를 맞이했다. 김향란 로열마스터는 5년 뒤, 10년 뒤 미래도 그려 놓았다며 기분 좋은 미소를 지었다. “애터미는 정확한 길잡이, 인생백과와 같습니다. 애터미라는 도구를 통해 물질적인 것, 정신적인 것, 심적인 것, 나눔까지 실천할 수 있도록 짜여있어 감동 그 자체입니다.” 어떻게 살아야 할지 삶의 길잡이를 준 애터미에 김향란 로열마스터는 말한다. 넌 감동이었어!



Mini Interview

애터미의 100년 후를 어떻게 내다보십니까?

애터미는 무조건 되는 일이기 때문에 100년 후에도 세계에 통하리라 생각합니다.

1년 4개월 만에 이룬 로열마스터 승급

Royal
Master

이옥남

에터미 사업 3년 안에 임페리얼마스터가 되는 것! 가능한 목표일까? 그 목표를 가지고 밤낮없이 에터미 사업에 매진하는 이가 있다.

에터미를 만나기 전 이옥남 로열마스터는 보험 설계 일을 하고 있었다. 넘치지도 모라지도 않은 경제력을 갖고 있었고 삶에 대한 만족도도 높은 편이었다. 그러던 어느 날 일본에 있는 친구로부터 에터미에 대해 듣게 되었다. 우선 제품이 만족스러웠고 마케팅플랜도 매력적으로 다가왔다. 안 하려야 안 할 수 없는 사업이라 느꼈다. 3년 안에 임페리얼마스터가 되겠다고 각오하며 사업을 시작한 지 1년 4개월 만에 로열마스터가 되었고 20개월 만에 연봉 2억 이상의 로열리더 스텝에 입성했다.

비결은 무엇일까. 이옥남 로열마스터는 명단 작성 후 사업을 결단했다. 명단에 적힌 사람은 300명. 보험일을 하며 관계를 맺어둔 사람들까지 모두 그녀의 명단에 올랐다. 그리고 하루에 15명씩 만난다는 '절대 목표'를 세우고 실천했다. 300명이나 만날 사람이 있다는 것. 어찌 보면 쾌속선을 탄 것 같지만 항상 순항했던 것은 아니었다. "체 맘 같지 않은 사람도 물론 있었죠. 전 에터미에 대한 비전이 너무도 생생했지만 아무리 설명해도 그걸 보지 못하는 사람들을 보면 기운 빠질 때도 많았어요. 온도 차가 있었던 거죠." 하지만 그런 사람들마저 이옥남 로열마스터는 '진심'으로 대했다. 파트너 한명 한명에 대한 사랑이 없었다면 불가능했을지도 모른다. 하지만 그녀는 해내고야 말았다.

짧은 시간 안에 큰 변화를 만들어낸 이옥남 로열마스터가 생각하는 성공의 조건은 '사업을 결심했을 때 가졌던 열정을 잃지 않는 것'과 '실패를 거듭하더라도 다시 시작할 수 있는 능력' 이 두 가지이다. 그리고 그녀는 파트너들을 늘 사랑하는 마음으로 대할 것을 조언한다. "파트너 모두를 사랑해야 합니다. 영혼에 대한 사랑이 없으면 에터미 사업에서는 성공할지 몰라도 인생에서는 실패자가 될 것입니다."

2020년 이제 그녀는 크라운마스터를 향해 달리고 있다. 위풍당당 그 꿈을 향해 나아갈 이옥남 로열마스터를 응원한다.



Mini Interview

에터미의 100년 후를 어떻게 내다보십니까?

전 세계 물류의 허브가 되어 있을 것입니다.

Star Master

함께 뛰는 2인3각 비즈니스

화장품 할인 코너와 휴대폰 매장 등을 운영하던 중 박정수 임페리얼마스터를 통해 애터미를 알게 됐습니다. 무엇을 해도 나아지지 않던 답답한 삶이었는데 박정수 임페리얼마스터가 성공해가는 모습을 보면서 애터미를 결심하게 됐습니다. 처음에는 월 300만 원만 벌어도 좋겠다고 생각했는데 애터미 사업을 5년 정도 하고 나니 '나도 부자가 될 수 있다'는 믿음과 파트너들과 다 함께 성공할 수 있다는 확신이 생겼습니다. 그리고 이제 그 어떤 틀 안에 갇혀 살지 않아도 돼 너무 좋습니다. 전 장점이 별로 없는 사람입니다. 단지 파트너들의 입장에 서서 이해하려고 노력하고 제 욕심부리지 않고 나눠주려는 마음으로 사업에 임했을 뿐입니다. 이러한 제 모습이 파트너들에게 신뢰를 얻어 지금의 위치에 올 수 있었다고 생각합니다. 그리고 이제는 저와 함께해준 파트너들이 저처럼 성공할 수 있도록 옆에서 돕고 싶습니다. 또 먼 훗날에는 임페리얼마스터가 돼 선한 부자로서 소외된 계층을 보살피며 살고 싶습니다. 애터미 사업이 망설여진다면 3년 후를 그려보시길 바랍니다. 애터미를 하며 보낸 3년과 그렇지 않고 보낸 3년의 가치는 실로 엄청난 것입니다. 애터미는 꿈이 이뤄지는 곳입니다.

Star Master 박기남&김선미

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
선한 부자가 돼
소외된 계층 보살피며 살기



Star Master 김영숙&박래옥



Mini Interview
 애터미를 통해 이루고 싶은 것
 선한부자로 거듭나
 나누고 베푸는 삶 살기

유통의 신화를 창조하는 애터미

애터미를 만나기 전 저희 가족은 심각한 교통사고 후유증으로 돈보다 건강이 늘 걱정이었습니다. 그러다 지인을 통해 애터미를 전해 들었지만 주변 사람이 다단계판매로 인해 심각한 피해를 입은 적이 있어 사업은 진행하지 않고 제품만을 구입해 사용했습니다.

그렇게 3년 동안 소비자로 지내며 남편의 건강이 호전됨을 느끼게 되었습니다. 저 또한 시름시름 아팠던 증상들이 한층 좋아지자 스스로 세미나를 찾아 직접 애터미를 알게 되었습니다. 매월 5천만 원을 받겠다는 각오로 사업을 시작했지만 처음 해보는 사업에 방향과 방법을 잘 몰라 시행착오를 겪어야 했습니다. 또한 그간 겪어보지 못한 경제적인 고통으로 응원해주던 남편마저 사업을 반대해 힘든 시간을 보내기도 했습니다. 하지만 끝까지 포기하지 않겠다는 마음으로 사업에 보다 더 집중하고 인내한 결과 지금은 절실했던 건강을 되찾은 것은 물론 균형잡힌 삶을 향해 한 발 더 나아가게 되었습니다.

유통의 신화를 창조하는 애터미는 향후 100년 안에 세계 초일류 기업으로 거듭날 것이라 확신합니다. 이러한 애터미 안에서 원하는 꿈의 날개를 펴보시길 바랍니다.

명확한 목표 설정이 원동력

20여 년 동안 공무원으로 지내다 명예퇴직한 후 식당을 개업해 운영하던 중 애터미를 만나게 되었습니다. 식당은 생각만큼 잘 되지 않았고 퇴직 당시 퇴직금도 일시불로 수령했던 터라 힘든 시기를 보내야만 했습니다. 이 시기에 식당을 방문해주신 양해주 로열마스터를 통해 애터미를 전해 듣게 되었습니다. 제품을 사용해보고 원데이 세미나에도 참석해 박한길 회장의 강의와 수익구조 등에 관한 강의를 들으니 연금을 만들 수 있는 값진 사업이란 생각에 애터미를 시작하게 되었습니다. 빠른 속도로 사업이 진행되는 것이 아니었기 때문에 경제적으로 힘들기도 했지만 박한길 회장의 '균형잡힌 삶' 강의를 듣고 명확하게 목표를 설정했던 것이 지금의 위치까지 오를 수 있었던 원동력이 되었습니다.

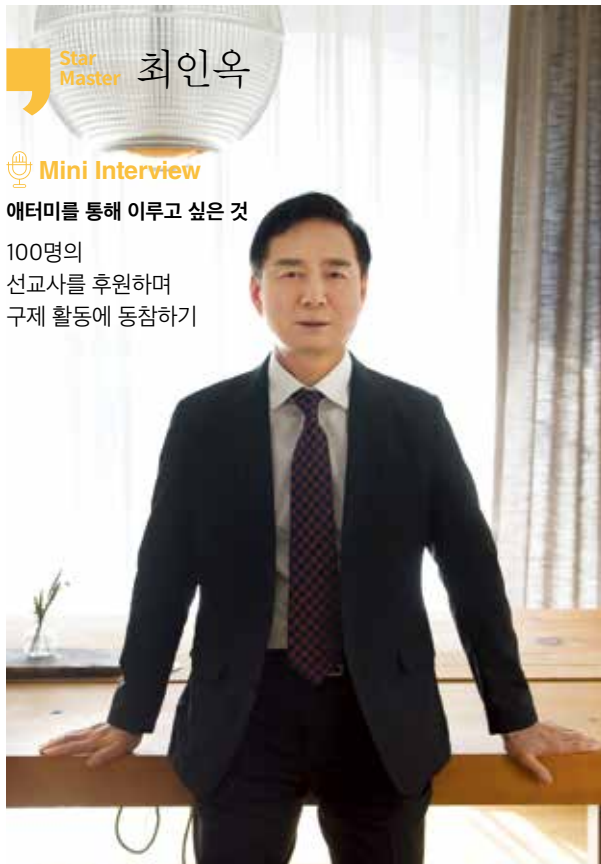
현시대는 플랫폼비즈니스가 부를 쌓고 있습니다. 하지만 애터미는 플랫폼비즈니스를 넘어선 '포스트 플랫폼비즈니스' 시대를 선도할 사업이라는 것을 믿어 의심치 않습니다. 알리바바를 뛰어넘는 매출과 전 세계 유통의 허브가 될 것이며 애터미를 진행하고 있는 2세대, 3세대는 지상낙원의 삶을 살아갈 것이라 확신합니다.

집단의 성공을 이루게 하는 이 세상 유일한 도구, 애터미에서 파트너들과 더불어 성공해 모두 함께 크루즈 여행을 떠나고 싶습니다.



Mini Interview
 애터미를 통해 이루고 싶은 것
 임페리얼마스터가 돼
 사회에 공헌하며
 나누는 삶을 사는 것

Star Master 조혜영



Star Master 최인옥

Mini Interview

애틀미를 통해 이루고 싶은 것

100명의
선교사를 후원하며
구제 활동에 동참하기

내가 '희망'을 가질 때, 비로소 삶에 '희망'이 시작됩니다

“희망이 없을 때, 가장 큰 희망은 희망을 갖는 것이다.” 석세스아카데미에서 박한길 회장님이 해주신 말씀입니다. 그 말을 듣고 저는 하염없이 눈물을 흘리며 다시 한번 힘을 얻었습니다. 제 삶을 그대로 담고 있으며, 또한 제게 가장 꼭 필요한 말이었기 때문입니다.

애틀미를 만나기 전, 저는 빛에서 벗어나지 못하고 노후 걱정 속에 오로지 신앙의 힘으로 하루하루를 살아왔습니다. 때문에 균형 잡힌 삶과 자녀들에게 가난이 아닌 부를 상속해줄 수 있다는 희망을 준 애틀미는 결코 놓칠 수 없는 사업이었습니다. 돈이 없어서 차를 운전하기도 어려울 정도로 힘들었지만, 또 끈기와 인내심도 부족한 편이었지만 시스템에 빠지지 않고 참석해 의지를 다지며 묵묵히 한걸음, 한 걸음 나아가 이 자리까지 서게 되었습니다. 때문에 저는 무엇보다 의지와 꾸준함을 강조하고 싶습니다. 센터에서 술선수범하며 시스템에 충실하고, 인생시나리오에 따라 계획을 세우고 반드시 실행해야 합니다. 무자본, 무자격으로도 누구나 할 수 있는 사업이지만, 마음가짐만큼은 내 자본을 투자한 것처럼, 직장생활을 하는 것처럼 간절하고, 꾸준해야 합니다.

희망을 갖고 간절해진다면, 애틀미는 내 삶을 바꾸고 노후를 준비할 수 있는 유일한 길이 되어줄 것입니다.



Star Master 박혜경

Mini Interview

애틀미를 통해 이루고 싶은 것

애틀미를 통해
우리나라가 세계적인
강대국으로
우뚝 서는 것

힘겨운 투병 생활에 찾아온 뜻밖의 행운

돈을 좇아 앞만 보며 바쁘게만 살아온 삶. 나름대로 열심히 살았다고 자부했는데 예상치도 못했던 유방암 선고를 받게 되었습니다. 고통스러운 하루하루를 보내던 그때 헤모힘을 만나게 됐고 저는 건강을 찾을 수 있었습니다. 이를 인연으로 운영하던 솜에서 손님들에게 헤모힘을 권하며 제 사업은 시작되었습니다. 처음에는 부업으로 시작했지만, 소비자에게서 재구매가 이어지면서 애틀미 제품과 사업의 비전을 더욱 굳건히 믿게 됐고 그렇게 전업으로 나서게 되었습니다.

애틀미는 제 삶에 두 번의 행운을 선물해줬습니다. 헤모힘을 통해 얻은 건강이 첫 번째라면, 이후에 이어진 성공자로서 인생의 변화가 바로 두 번째 선물입니다. 사실 사업 초기에는 교육을 등한시하고 제 방식대로만 사업을 하려고도 했습니다. 하지만 여러 어려움으로 더욱 강해진 간절함, 그리고 열심히 사업에 매진하는 동안 조금씩 사업의 본질을 깨닫게 되면서 스스로 기존의 잘못된 방식을 고치고 기본에 충실하도록 제 자신을 변화시켰습니다.

애틀미는 가난한 가정을 부로 이끌어 주는 도구입니다. 하나님의 말씀처럼 영혼과 육체를 구원하고 마음의 평안과 삶의 희망을 피어나게 해준 애틀미에 감사함을 전하며 앞으로 더욱 성실한 사업자, 리더가 될 것을 다짐합니다.

Star Master 이은수

Mini Interview

애틀미를 통해 이루고 싶은 것

시간적·경제적
자유인이 돼
전 세계를 여행하는 것



원하는 삶을 실현시켜주는 곳 애틀미

16년 동안 은행원으로 근무했습니다. 사는 데 큰 불편함이 없었기에 비교적 만족스러운 삶이라 여겼습니다. 그러던 중 직장동료로부터 애틀미 화장품 한 세트를 선물 받으면서 애틀미를 알게 됐습니다. 제품을 사용해보니 너무 맘에 들어 소비자로서 제품만을 애용했습니다.

그렇게 6년여 시간이 지났을 무렵 제 삶은 크게 달라진 게 없는데 애틀미를 소개해준 지인은 성공자의 대열에 오른 모습을 보고 깜짝 놀랐습니다. 여기에 미래에 대한 막연한 불안감까지 들면서 애틀미를 시작하게 됐습니다.

쉽지만은 않았습니다. 무엇보다 나 자신과 싸움에서 이겨야 한다는 게 가장 어려웠습니다. 스스로 생각을 굳게 하고 나아가야 하는데 포기하고 싶은 나약한 마음과 두려움을 극복해야만 했습니다. 그렇게 수없이 나 자신과 싸움에서 이겨내고 나니 스타마스터를 달성해 제가 원하는 삶에 한 발 더 다가갈 수 있었습니다.

포기하지 않고 끝까지 나아가간다면 시기의 차이만 있을 뿐 누구든 성공할 수 있는 곳이 바로 애틀미입니다. 세계 최대 글로벌 회사가 될 애틀미에서 용기를 갖고 도전해 꿈을 이뤄 시간적·경제적 자유를 누리시길 바랍니다.

겸손은 필수 능력은 선택

“3년 전 당신이 택한 일이 지금의 당신을 만들었습니다. 앞으로 어떻게 하시겠습니까?” 처음 참석한 세미나에서 박한길 회장님이 하신 말씀입니다. 당시 저는 외국계 반도체 회사 연구원으로 일하며 또래보다 나은 삶을 살고 있다고 생각했습니다. 어느 날 회식 자리에서 노후를 걱정하는 상사를 보고 훗날 행복하지 않은 삶을 살 수도 있겠다는 예감이 들었습니다. 그리고 회장님의 이 말씀이 저를 애틀미 사업자로 이끌었습니다. 많은 소득을 바란 것은 아니었습니다. 부업으로 월 50만 원을 목표로 시작한 사업은 처음에는 뜻대로 풀리지 않았습니다. 본질을 몰랐기 때문입니다. 개인의 능력과 노력이 성패를 좌우한다고 판단했지만 사업을 하면 할수록 애틀미는 함께 하는 사업임을 깨닫게 되었습니다. 본질을 알게 된 저는 채 1년이 되지 않아 전업을 선택했고 많은 이들의 말에 귀 기울이고 스스로를 낮추었습니다. 그러자 사업이 되기 시작했습니다. 머지않아 애틀미 사업에서 가장 중요한 것은 ‘겸손히 섬기는 마음’이라는 생각이 들었습니다. 개인의 능력으로 하는 일들에서 겸손은 필수가 아닐 수 있습니다. 하지만 개인의 능력이 아닌 집단의 힘이 모여 성공을 만들어나가는 애틀미 사업에서 능력은 선택이고 겸손은 필수라고 생각됩니다. 저는 오늘도 이 점을 명심하며 누구보다 겸손하게 애틀미 사업을 해나가고 있습니다.

Star Master 장대건

Mini Interview

애틀미를 통해 이루고 싶은 것

경제적·시간적 자유인이 되어
재능은 있지만 돈이 없어
기회를 갖지 못하는 이들을 후원하기





애터미는 경제 복음입니다

애터미를 만나기 전, 저는 예식장 사업을 했습니다. 수익은 있었지만 현금 준비는 없었고 사업이 부도가 나면서 갚았던 신앙심마저 사라져 버렸습니다. 애터미를 하고 가장 기쁜 일은 신앙을 회복하고 앞으로 선교 사업을 하고 싶다는 목표가 생겼다는 것입니다. 저에게 애터미는 경제 복음과도 같습니다. 마음에 신앙을 찾아준 것 외에도 서민이 부자가 될 수 있는 길을 마련해 주었으니까요.

애터미 사업 초기에는 사업의 맥을 알지 못해서 내 마음대로 사업을 진행하며 스폰서와 갈등도 있었습니다. 지금 제가 그 입장이 되어 생각해보니 스폰서에게 고마움 뿐입니다. 저는 아직도 2018년 스폰서가 스타마스터로 승급하던 날을 잊을 수 없습니다. 저에게 그 날이 최고의 순간입니다. 또한, 내 파트너들이 함께 승급식을 하던 날도 그러했습니다. 제심협력하는 기쁨을 느끼면서 애터미 사업에 자부심을 가지게 되었기 때문입니다. 애터미 사업에 있어 중요한 것은 방향성입니다. 내 생각 내 판단을 내려놓고 시스템의 인도에 따라 사업을 진행하면 반짝이도 성공할 수 있는 사업이 바로 애터미 사업입니다. 앞으로도 모든 파트너가 오토판매사를 달성하고 해외에서도 시스템대로 일하는 리더를 만들 수 있도록 열심히 뛰겠습니다.

환갑까지 오천만 원을 목표로

애터미를 하기 전 저희는 식당을 운영했습니다. 식당 운영이 잘되자 확장을 했고 그러다 크게 실패하여 빚을 지게 되었습니다. 이후 하루살이와 같은 삶이 계속되었습니다.

그러던 어느 날, 지인으로부터 애터미 사업을 제의받고 세미나에 참석해 회장의 강의를 듣고 결단하게 되었습니다. 처음 사업을 시작할 당시 저희는 차도 없고 아무것도 가진 것이 없었습니다. 그랬기에 월 500만 원을 목표로 목숨을 걸고 뛰었습니다. 경제적으로 힘든 상황에 위축될 수도 있었지만 앞으로 꿈을 이룰 수 있다는 자신감으로 사람들 앞에 떳떳하게 나설 수 있었습니다. 그렇게 7개월 만에 오토판매사가 되었고 90만 원짜리 중고차를 사게 된 순간 정말 기뻐했습니다. 차를 구매한 이후 파트너들과 세미나를 다니며 더욱 열심히 움직이다보니 사론로즈마스터가 되었고, 해외 사업으로 인해 스타마스터까지 올 수 있었던 것 같습니다. 애터미는 우리 가족에게 목숨과도 같습니다. 나 자신이 너무 부족한 사람이었기에 다른 도구를 통해서 다시 일어설 수 없었습니다. 애터미였기에 이 모든 것이 가능했습니다. 처음 인생시나리오에 적은 목표 '환갑 때 5000만 원!' 앞으로 저희는 함께하는 파트너들이 성공하는 날까지 열심히 후원해서 꿈이 현실이 되도록 나아가겠습니다.

Star Master 최흥순&김선성

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

자녀들에게 못해준 것 해주기
주방이 넓은 큰 집에서 살기



내 사랑은 전국구!

공무원인 남편의 수입으로 두 아들을 키우며 골프, 가야금 등의 취미생활을 즐기며 살고 있을 때였습니다. 항상 값비싼 화장품을 사용하다가 어느 날, 친구를 통해 애터미 화장품 한 세트를 써보고 가격과 품질에 놀랐습니다. 그렇게 애터미를 알게 되었고 '월 2천만 원을 벌고 싶다'라는 생각으로 애터미 사업을 시작하였습니다.

제가 애터미 사업을 하면서 가장 많이 느끼는 것은 애터미는 제품을 판매하는 일이 아니라 함께하는 '관계 사업'이라는 것입니다. 사람과 관계를 유지하는 것이 애터미 사업에서 가장 힘든 부분이었지만 애터미 시스템 안에서 반드시 성공해야 하겠다는 각오로 극복했고 지금은 긍정적인 마음으로 모두를 바라보게 되었습니다. 애터미는 사랑입니다. 애터미 시스템 안에서 모든 사람을 사랑으로 품어줘야 하기 때문입니다.

저의 한쪽 라인 파트너들은 지방에 있습니다. 그래서 후원을 하러 가면 센터에서 며칠씩 먹고 자고 하기도 했습니다. 한번은 한겨울에 센터 문이 잠긴 적이 있는데 핸드폰 배터리도 나가 아무에게도 연락할 수 없어 발을 동동 굴렀을 때도 있었습니다. 여러 일을 거치며 스타마스터가 되고 보니 임페리얼마스터 자리가 더욱 눈에 생생하게 보입니다. 올해 저의 목표는 좌우 파트너들이 나와 같은 스타마스터가 되는 것입니다. 파트너들을 사랑으로 품으며 그들의 성공을 위해 더욱 열심히 뛰겠습니다.



Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
회장님처럼
나누는 삶 살기

Star Master 이화자

긍정과 신뢰의 힘을 믿습니다

평범한 전업주부였던 저는 네트워크의 교과서처럼 지인에게서 화장품을 소개받고 좋은 품질과 착한 가격에 반해 다른 지인들에게 전달하면서 자연스럽게 사업을 하게 되었습니다. 이후 이전까지의 평범한 삶과 다른 미래의 꿈이 생겼고, 인생의 전환점을 맞게 되었습니다.

사실 지금까지 과정이 쉽지만은 않았습니다. 경제적 어려움을 겪는 파트너들을 보며 마음고생도 했고, 사고로 스폰서가 세상을 떠나면서 큰 충격에 한동안 사업에 몰입하지 못한 때도 있었습니다. 하지만 긍정적인 생각, 그리고 의지와 신념으로 계속 노력해 현재에 이르렀고, 미래 더 큰 성공을 꿈꿀 수 있게 되었습니다.

여기까지 오는데 회장님의 강연과 지금은 고인이 되신 박준탁 스폰서님이 주신 용기가 큰 힘이 되었습니다. 많은 분의 도움을 받고 성장하면서 나의 성공이 파트너의 성공과 연결됨을 깨닫고 더 열정적으로 될 수 있게 되었습니다. 결국 애터미 사업에서 가장 중요한 것은 회사와 회원, 함께하는 팀 내의 신뢰가 아닐까 생각합니다.

애터미를 제대로 알고 노력만 한다면 누구나 품고만 있던 꿈을 이루고 세상에 기여하는 멋진 부자가 될 수 있습니다. 애터미를 통해 온 국민이 부의 기회를 얻을 수 있길 기대하며, 이제 막 사업을 시작한 분들께 포기하지 말고 끝까지 인내해서 꼭 같이 성공하자고 말하고 싶습니다.



Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
임페리얼 마스터가 되어
선교센터 건립하기

Star Master 곽삼수



Mini Interview
 애터미를 통해 이루고 싶은 것
 공헌하는 삶

Star Master **신병례**

존경받는 엄마 인정받는 딸

잘살아 보려고 앞만 보고 달렸지만 항상 허덕이는 생활이었습니다. 10 명이 넘는 직원들과 자동차용품 매장을 20년 넘게 운영했지만 생활 수준은 하위였습니다. 그러던 어느 날, 남동생으로부터 애터미 화장품을 전달받았습니다. 써보니 너무 좋아 주위 분들한테 알리면 되겠다는 생각이 들었습니다. 능력은 없지만 노력으로 소비자 구축을 할 수 있겠다는 생각이 들었습니다. 제가 애터미 사업을 한다고 주변에 알리니 많은 분들이 애터미를 알리는 일을 도와주었습니다. 그렇게 소비자 구축은 많이 됐지만 제가 리더로 바로 서지 못해 파트너들이 한 명 두 명 그만 둘 때는 정말 마음이 많이 아팠습니다. 그 때 많은 걸 깨닫고 애터미의 사훈처럼 섬기는 마음, 아끼는 마음으로 파트너들을 위했고, 파트너들의 이야기를 많이 들어주며 칭찬을 많이 하려고 노력했습니다. 그러다 보니 이 자리까지 올 수 있었던 것 같습니다.

제가 만약 애터미라는 도구를 잡지 않았더라면 어떻게 되었을까요? 한 순간의 생각이 제 삶을 완전히 바꿔 놓았습니다. 애터미로 인해 저는 아들에게 존경받는 엄마, 양가 부모님들한테 인정받는 딸 그리고 며느리가 되었습니다. 애터미는 능력이 아닌 노력만 있다면 누구든 할 수 있습니다. 여러분도 하실 수 있습니다!



Mini Interview
 애터미를 통해 이루고 싶은 것
 평생을 후회 없는 삶,
 그리고 공헌하는 삶

Star Master **이혜정**

엄마, 아내가 아닌 진짜 내 이름을 찾다

제가 애터미를 처음 알고 사업을 시작하기까지 2년의 세월이 걸렸습니다. 그만큼 많은 고민이 있었지만, 제품을 쓰면서 직접 느낀 만족감과 그동안의 고민에 대한 답을 준 속리산 석세스아카데미를 계기로 확신을 얻었습니다. 그리고 지금은 한 조직의 수장이 되어 나와 다른 사람의 행복을 이끌고 있습니다. 애터미를 만나기 전까지 저는 누군가의 아내, 엄마로 불리는 게 익숙한 평범한 가정주부였습니다. 오로지 아이들을 잘 키우는 것만이 내 인생의 성공이라고 생각했습니다. 그 역시 보람 있고 체계는 당연한 일이었지만, 어느새 제 자신이 인생의 조연이 된 것 같은 삶을 살고 있었습니다. 그런 저에게 애터미는 잃어버렸던 제 이름을 찾아주고, 저 스스로가 제 삶의 주인공이 되는 기회가 되어줬습니다. 이해정이라는 이름으로 소중한 사람들과 함께하고, 스스로 막연한 꿈이 아닌 인생의 목표를 설정하며 도전하고 성취하는 삶을 살아갈 수 있게 됐습니다. 애터미는 누구나 아무 조건 없이 원하는 꿈을 이룰 수 있는 희망의 사다리입니다. 만약 애터미 사업을 망설이거나 이제 막 사업을 시작하며 고민하는 분들이 있다면, 포기하지 않고 애터미를 사랑하는 한 지금의 저처럼 자신 인생의 진짜 주인공이 되어 떳떳한 아내, 든든한 엄마, 존경받는 이웃이 될 수 있을 것이라고 당당히 조언하고 싶습니다.

4차 산업 시대 미래를 바꿔줄 직업

지금은 4차 산업혁명 시대입니다. 4차 산업으로 많은 직업이 사라져가는 때에 100세 시대 노후를 책임질 수 있는 미래의 직업은 바로 네트워크마케팅이라 생각합니다. 저는 애터미가 불투명한 저의 미래를 바꿔줄 도구라는 믿음으로 사업을 결심하게 되었습니다.

저는 성격이 긍정을 넘어 초긍정적입니다. 파트너들의 불평불만을 들어도 크게 상처받지 않았고 이해와 배려로 파트너를 대했습니다. 그러다 보니 파트너들도 좌절하지 않고 애터미 사업에 몰입했고 적극적으로 제심합력을 보여주었습니다. 그렇게 저의 파트너 사장님들은 늘 저에게 힘이 되어 주었고 꿈과 목표를 향해 한걸음 한걸음 성장해 나갔습니다. 반면, 사업을 진행하면서 힘들었던 순간도 있었습니다. 바로 남편의 반대였습니다. 다만 계라는 이유로 알아보려고도 들어보려고도 하지 않았습니다. 지금도 남편의 반대가 남아있지만 앞으로 남편과 함께 애터미 사업을 하며 나눔을 실천하고 노후를 즐기는 것을 목표로 하고 있습니다.

애터미로 인해 파트너들의 부정적인 생각이 긍정으로 바뀌는 것을 볼 때마다 보람을 느낍니다. 앞으로도 파트너들과 함께 한 직급씩 성장하며 미래의 꿈을 그려나가고 싶습니다.



Star Master 박성이

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
부부 사업자 되기
이웃과 더불어 봉사하며
노후 즐기기기

Star Master 백현하

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

박한길 회장님처럼
학교 세우기



눈물 씻고 사랑하고 성공 앞으로!

평범한 주부로 프리랜서 디자이너 일을 하며 아이들을 키우던 어느 날이 있었습니다. 평소 친하게 지내던 교회 집사님이 애터미 제품을 소개해주셨습니다. 그때 당시 제 피부는 그야말로 ‘한라봉’과 같았습니다. 그런데 애터미 제품을 사용하고 주변 분들이 먼저 제 피부가 달라졌다고 말을 하기 시작했습니다. ‘명품 화장품으로도 바뀌지 않던 내 피부가 달라지다니!’ 신기한 마음에 세미나에 참석하였고 3개월 정도 고민 끝에 애터미 사업을 시작했습니다. 평소 감정 기복이 심했고 자유롭게 일하는 걸 좋아했던 저는 스케줄에 맞춰 이루어지는 미팅과 세미나 참석이 매우 힘들었습니다. ‘어쩌면 나는 애터미를 하기에 적합하지 않은 성격이구나!’라는 생각이 들었습니다. 결국 내가 변하자고 결심했지만 눈물 속 빼는 날들이 이어졌습니다. 한 번은 그룹 반의반이 무너져 다 포기하고 본래 직업으로 돌아가고 싶었던 적도 있었습니다. 애터미 사업의 핵심은 ‘관계’였습니다. 때로는 밉고 안 보고 싶은 사람도 사랑으로 품어야 했으며 겸손과 섬김의 자세로 나를 내려놓으니 다시 세워지는 나를 볼 수 있었습니다. 그렇게 파트너들과 함께하면서 함께 성장할 때마다 최고의 순간이 찾아왔습니다. 임페리얼마스터가 되는 날까지 최고의 순간은 계속 바뀌리라 생각합니다. 그래서 저에겐 애터미를 하는 모든 순간이 늘 최고의 순간입니다.

포기하지 않았던 극복이처럼

저에게는 취약점이 하나 있었습니다. 어떤 어려움이 찾아왔을 때 쉽게 포기해버린다는 것입니다. 하지만 애터미에서는 그럴 수 없었습니다. 저는 애터미를 만나기 전 패스트푸드점 운영, 홈쇼핑 MD 등의 일을 했습니다. 보증으로 인해 경제적인 어려움을 겪게 되었을 때, 지인으로부터 애터미 정보를 전달받았고 세미나에 참석하게 되었습니다. 회장님 강의를 듣고 서민이 부자가 될 수 있는 회사라는 말을 실감하며 '나도 다시 예전 처럼 될 수 있겠다'는 생각이 들었습니다.

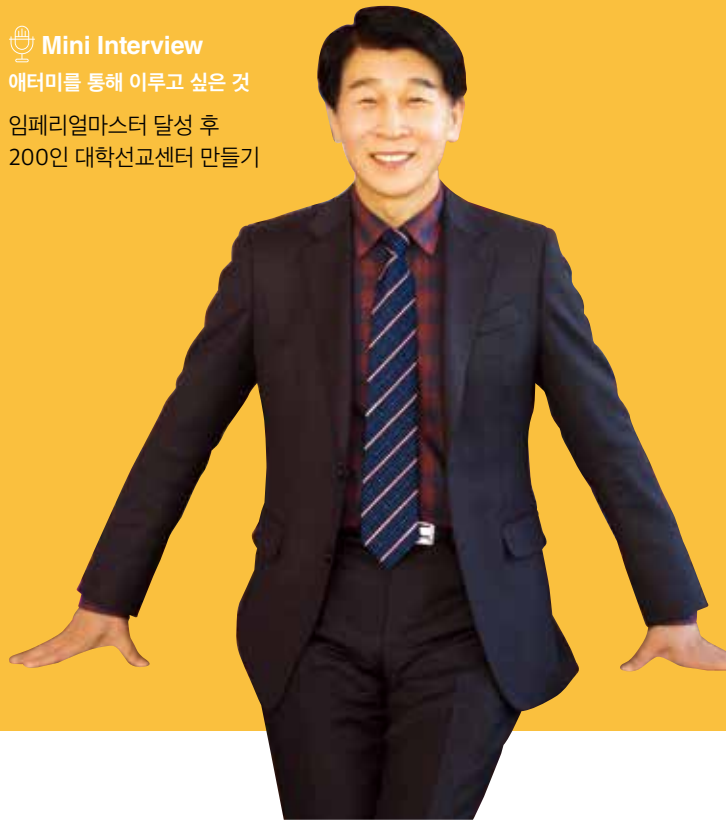
그렇게 사업을 시작했지만 같이 시작한 두 명의 파트너가 동시에 사업을 포기하고 떠나갔을 때, '이 사업이 안 될 수도 있겠다'는 생각에 절망했습니다. 하지만 스폰서들의 위로와 애터미 시스템을 통해 목표를 만들고 계속 뛰면서 제 취약점을 극복해 나갔습니다. 8개월 동안 경제적인 어려움, 외로움과 싸워야 했지만 나를 믿어주고 생활비를 책임져 주었던 아내가 힘이 되어 주었습니다. 지금 저는 애터미 사업을 통해 경제적인 안정을 되찾았고, 다른 사람을 더 귀히 여기고 섬길 수 있는 마음의 여유까지 얻게 되었습니다. 성공의 반대는 실패가 아니라 포기라고들 합니다. 절대로 포기하지 말고 매일매일 조금씩 절대 목표지만 보고 뛰었던 극복이가 된다면 여러분도 해낼 수 있습니다.

Star Master 정연조

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

임페리얼마스터 달성 후
200인 대학선교센터 만들기



애터미는 지금부터가 시작

애터미를 만나기 전 주얼리숍과 친환경식품 전문점 등 다양한 자영업을 해왔습니다. 4인 가족이 한 달 벌어 한 달 생활할 수 있는 수준은 됐지만 현실에 만족하지 못해 새로운 사업 아이템을 찾고 있을 때 애터미를 알게 됐습니다. 아내가 미용실에서 폼클렌징과 비비크림을 사서 사용해 보니 싸고 좋다고 말한 것이 애터미와의 첫 만남이었습니다. 그 후 대전 원데이 세미나에 참석해 박한길 회장님의 강의를 듣고 난 후 사업의 비전을 보게 됐고 제품을 다양하게 사용해본 후 사업을 결심하게 되었습니다. 사업 초기에는 수입이 적어 가정 경제가 어려웠습니다. 그래서 형제들에게 돈을 빌려 생활해야 했을 땐 마음이 정말 아팠습니다. 소비자를 만들고 제품 전달하는 것 또한 쉽지않은 않았습니. 그래도 제가 본 애터미의 비전을 결코 포기할 수 없었습니다. 그래서 부부사업자로 활동하며 아내의 협조를 받았고 파트너들과 동심동덕하며 어려움을 이겨내기 위해 노력했습니다. 미래의 자신을 그려봤을 때 지금의 모습과 별반 차이가 없는 사람들에게 애터미는 선택이 아니라 필수라고 생각합니다. 애터미는 무한한 가능성을 가진 글로벌 사업입니다. 보이지 않는 것을 볼 수 있는 비전을 가지고 빅비즈니스를 하시길 바랍니다.

Star Master 박종문&이현미



Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

장학 재단 만들어
어려운 사람들에게
희망을 주는 것

에터미에서 나이는 숫자에 불과하다

평범한 주부로 교회 외에는 별다른 사회생활도 모르고 그저 막연히 노후만 걱정하던 삶. 그러던 중 동네 이웃을 통해 에터미를 만났고, 누구나 써야 하는 생활필수품인데다 가성비까지 높은 제품에 반해 에터미라던 된다는 확신을 갖고 사업을 시작했습니다.

처음에는 용돈 벌이로 월 50만 원 정도 소득을 목표로 시작한 사업. 하지만 지금은 처음 목표와는 비교할 수 없는 성공자의 길을 걷고 있습니다. 특히 젊은 사람들과 소통하고 급변하는 세상을 배우며 평범한 주부의 삶에서는 얻을 수 없었던 보다 젊고 가치 있는 삶을 살 수 있게 됐습니다. 저는 에터미를 하면서 나이는 숫자에 불과하다는 것을 직접 증명하고 있습니다. 물론 운전면허도 없어 남들보다 기동력도 떨어지고 체력도 약해 어려움을 느낄 때도 있습니다. 하지만 회사에 대한 신뢰로 더욱 열심히 노력하고, 교육과 강의를 충실히 듣고 사람들에게 전달하며 약점과 어려움을 극복하고 성과를 얻을 수 있었습니다.

에터미는 누구에게나 열린 사업이며, 에터미 사업을 하지 않는 그 자체로 손해입니다. 그 때문에 에터미를 만난 이들에게 우선 제품과 사업을 정확히 보고, 그 기회에 도전하라고 말해주고 싶습니다. 균형 있는 삶을 선물하는 사랑의 사업 에터미, 저에게 김묘순이라는 이름을 찾아준 에터미. 앞으로도 저는 에터미를 통해 누구보다 멋진 어머니, 할머니의 삶을 살아갈 것입니다.



Star Master

김묘순

Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것

선교하는 삶,
후손들을 위한
장학재단 설립

신용불량자를 성공자로 바꾼 농부의 법칙

에터미는 한 마디로 '무공해 소시지'입니다. 무자본, 무점포로 무한 단계와 누적 효과를 누릴 수 있으며, 서로 공생 공존하는 윈윈의 사업입니다. 또 누구도 해를 입지 않는 사업이며, 소비가 곧 사업인 빅 비즈니스입니다. 그리고 아직 시작이라 부를 만큼 무한한 가능성을 갖고 있으며, 지속적 시스템으로 소득이 발생하는 사업입니다. 누구라도 하지 않을 이유가 없는 사업인 것입니다. 월 200 수입에 개인회생만 끝내도 좋겠다며 시작했지만 어느새 역대 연봉의 리더스클럽에 입성했습니다. 경제적 성공뿐만 아니라, 주변 사람들에게 능력을 인정받으며 인생의 성공까지 누리고 있습니다. 한때는 고향의 어머니께 생활비도 보내드리지 못하고 파트너와 식사조차 어렵던 시기도 있었지만, 올해는 로열리더스클럽에 입성해 스폰서와 파트너 모두에게 안정적인 수입을 보장하겠다는 꿈을 꿀 정도로 성장했습니다.

저는 성공의 비결로 농부의 법칙을 강조하고 싶습니다. 에터미는 뿌리고 노력하는 만큼 거두는 정직한 사업입니다. 대지는 무한한 가능성을 안고 있고, 우리의 인생에서는 에터미가 곧 그런 대지가 되어줍니다. 에터미라는 가능성의 땅에서 배신하지 않는 땀의 결실을 일구는 성공한 농부가 되기를 바랍니다.



Star Master

이맹호

Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것

아내와 행복한 가정을 이루며
나눔의 문화에 동참하는 삶



Star Master **조정복**

Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것
자녀, 형제들의 노후 지원과
주위를 돕는 삶

사랑하는 가족과 크루즈 여행을 기다리며

40여 년 바느질 가게를 운영하며 생활에는 큰 불편 없이 살았습니다. 하지만 모두가 그렇듯 저희 부부에게도 노후는 큰 걱정거리였습니다. 이대로라면 비참한 노후가 불 보듯 뻔해 행여나 자식에게 부담이 되지 않을까 걱정스러웠고, 그런 고민 끝에 에터미를 선택하게 되었습니다. 그런 저를 큰 아들은 뒤에서 늘 힘이 되어주며 응원해줬습니다. 우리 부부와 자식들을 생각하며 시작한 사업이었기에 아들의 응원을 헛되지 않게 하기 위해서라도 더 열심히 해야겠다고 생각했습니다. 때로는 무시당하는 일도 있었고, 억울한 일이 생기기도 했지만 자존심을 내려놓고 그때마다 반드시 성공하자고 마음을 다잡고 다짐했습니다.

에터미는 놀라운 사업입니다. 생활에 필요한 제품을 사용하면 소득을 얻고, 생활비를 50% 절감할 수 있는 일입니다. 그리고 이런 생활의 변화를 통해 노후를 준비할 수 있고, 계획적인 삶을 살 수 있습니다. 이것이 에터미의 비전입니다. 올해 저는 로열마스터가 되어 가족과 함께 크루즈 여행을 가겠다는 목표를 세웠습니다. 적지 않은 나이에도 목표와 꿈을 이루는 삶. 에터미를 통해 내 삶의 진정한 행복을 만났습니다.

치유와 회복의 에터미

에터미를 만나기 전 저는 정통 일식 업계에 20여 년 동안 종사하며 압구정동에 100평 일식집을 운영했습니다. 집도 몇 채 있었고 외제차에 남부럽지 않게 현금도 보유하며 나름 행복한 삶을 살았습니다. 하지만 사업이 도산하게 되면서 많은 빚을 지게 되었습니다. 일식집을 정리하고 자본금이 없어 점포사업은 엄두도 못 내고 있을 때 안면이 있던 사장님을 통해 에터미를 알게 되었습니다. 감당하기 힘든 빚 때문에 개인회생을 신청한 상태였고 직장을 다닌다고 해도 그 전과 같은 삶은 살 수 어렵다고 판단, 경제적 자유와 함께 시간의 여유를 갖고 싶어 에터미를 시작하게 되었습니다. 밤늦게까지 사업을 진행하다 보니 차비가 없어 아이들 저금통을 털어야만 했던 때도, 빚에 쫓겨 초등학교 아이들과 월세방으로 쫓겨나는 등 힘든 시기도 있었지만 열심히 해보라고 제품을 구매해 주시며 늘 응원해 주셨던 분들이 있어 힘을 내 뚫 수 있었습니다. 2020년에는 지금껏 함께해 온 파트너들과 함께 한 단계 더 성장해 원하는 삶을 살고 싶습니다.

처음엔 해보지 않은 일이라 낯설고 힘들 수 있습니다. 하지만 어느 직업보다도 블루오션이며 재미있고 보람 있는 일이 에터미라고 생각합니다. 지금 이 순간에도 에터미를 망설이는 분들이 계신다면 용기를 내시길 바랍니다. 에터미는 원칙중심과 정도경영으로 10년 후에도, 100년 후 다음 세대에서도 이어질 것입니다.



Star Master **최상순**

Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것
가정과 아이들,
주위 소중한 사람들의
경제 회복과 선교 봉사하는
삶을 사는 것

아프리카 우물을 100개 파는 날까지!

지금은 온라인 시대입니다. 유통산업 또한 온라인으로 변해가는 시대입니다. 이러한 시대의 흐름을 따라 저희 부부는 애터미 사업을 선택했습니다. 애터미를 하기 전에는 명품 아울렛을 운영했지만 만족도는 그리 높지 않았습니니다. 애터미에 비전을 느끼며 사업 초기에는 연봉 5천만 원을 목표로 열심히 일했고, 그렇게 교육센터도 오픈하게 되었습니다. 사업을 했던 저는 지시하는 것이 익숙했던 사람이었습니다. 하지만 애터미는 명령과 지시로는 할 수 있는 일이 아니었습니다. 중요한 것은 마음을 얻는 것이었습니다. 그것을 알게 된 후부터는 늘 봉사하는 마음으로 임했고, 더불어 사는 마음과 낮은 자세, 겸손을 배웠습니다. 올해 저희의 목표는 3명의 파트너가 오토판매사를 달성하고 리더스클럽에 들어가는 것입니다. 저희 부부에게는 애터미를 시작할 때 하나의 꿈이 있었습니다. 애터미 사업을 하기 전, 아프리카 우물 파주기 사업을 시작했는데 4개에 그쳐 앞으로 100개를 계획으로 삼고 있습니다. 이처럼 애터미를 통해 공헌하고 봉사하며 사는 삶을 살 수 있도록 열심히 사업을 해나가겠습니다.



Star Master
양경숙&김형철

Mini Interview
애터미를 통해 이루고 싶은 것
공헌하고 봉사하는
자유인

‘힘 빼기’로 이룬 성공

저는 입시 미술학원 원장으로, 남편은 유통업으로 한 달에 1000만 원이 넘는 수입을 올렸지만 가족과 함께 할 수 있는 시간이 없었습니다. 그렇게 몸과 마음이 지쳐있을 때, 큰 아이 영어 동화책 선생님을 통해 애터미 제품을 써보게 되었습니다. 그 이후 회장님 영상 강의를 보며 애터미 사업을 고민하고 있을 때, 유통업을 하던 남편이 “좋은 제품을 싸게 팔면 된다”며 애터미를 알아보았습니다. 하지만 저는 미술 전공자로 혼자 하는 작업에 익숙했던 터라 애터미 사업이 힘들게 느껴졌습니다. 든든한 버팀목이 된 남편과 스폰서, 그리고 파트너들이 있었기에 지금까지 올 수 있었습니다. 애터미 사업에서 중요한 것은 바로 ‘힘 빼기’입니다. 겸손하게 배우고 겸손하게 따르고 겸손하게 섬기고 겸손하게 공부하고 겸손하게 시스템에 나를 맡기다 보면 성공이 따라올 것입니다. 지난 8년간 애터미는 저의 많은 것을 변화시켰습니다. 나의 중심에서 남의 중심으로 생각이 바뀌었고, 함께 행복해지고 싶은 대상은 가족 중심에서 세계의 중심으로 바뀌었습니다. 드림리 학교에 다니고 있는 아이를 보면서 드림리 학교 입학할 꿈꾸는 아이들을 위해 전 세계에 장학재단을 만들고 싶다는 꿈을 갖게 되었습니다. 아마 저처럼 10년, 20년, 100년이 지나면 애터미로 인해 세계와 함께 나누려는 사람들이 더욱더 많아지면 서 세상은 더욱 따뜻해 질 거라 생각합니다.



Mini Interview
애터미를 통해 이루고 싶은 것
전 세계 학생들을 위한
장학재단 만들기

Star Master
이지윤&김용태

사람답게! 사랑하게!

에터미를 하기 전 저는 11년 동안 남편과 자영업을 했습니다. 돈은 좀 벌었지만 일에 매달려 사람답게 살고 있다는 느낌이 없었습니다. 그렇게 저의 몸과 마음은 지쳐가고 있었습니다. 시대의 흐름에 따라 사업이 하향곡선을 그리며 벌여놓은 돈을 다 쓰고 바닥을 보였을 때, 보험을 해약하려고 만난 FC에게 에터미 정보를 듣게 되었습니다. '누구에게나 이익을 주는 회사'라는 생각에 안 할 이유가 없었습니다.

저는 에터미를 한 뒤에야 처음으로 해외여행이란 것을 다녀왔습니다. 아들과 함께했던 샤론로즈마스터 승급 여행은 지금도 기억에 남습니다. 에터미는 저에게 경제적인 여유를 주었을 뿐 아니라 많은 사람과 조화를 이뤄가며 인성의 그릇을 키워나가게 해주었습니다. 이것이 저에게 일어난 가장 값진 변화였습니다. 때로는 싫은 사람들과 함께하며 사람과의 관계를 이루어 나가는 건 쉽지 않은 일이었습니다. 하지만 베풀고 나누며 상대방에게 편안함을 주다 보니 나를 좋아하는 사람들도 생겨났습니다. 에터미는 인생을 바꿀 유일한 기회입니다. 또한 영육을 해결하고 세계 곳곳에 사랑을 실천할 수 있는 아름다운 사업입니다. 에터미의 시스템이 있기에 누구나 할 수 있습니다. 놓치지 마시고 포기하지 마시기 바랍니다!



Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것

세계 곳곳의 나눔 활동 하기

혼자만의 싸움에서 함께하는 성공으로!

사랑하는 세 아이와 부모님을 생각하며 하루도 쉬지 않고 일했던 때가 있습니다. 15년 동안 마트를 운영하면서 새벽 1시 이전에는 집에 들어가 보지 못했을 정도로 열심히 살았지만 노후에 대한 불안감은 여전했습니다. 오랜만에 아는 동생이 차 한잔하자고 해 나간 자리에서 달라진 동생의 얼굴을 보고 깜짝 놀랐습니다. 기미가 많던 얼굴이 너무 좋아져서 물어보았더니 에터미에 대해 알려주었습니다. 마트를 정리하면서 여차피 필요한 생필품을 사서 쓰자는 마음으로 에터미 회원가입을 했고 세미나에 참석한 후 '노후를 책임질 수 있겠다'는 생각이 들어 사업을 시작하게 되었습니다. 에터미 사업을 시작하고 4년 동안은 혼자만의 시간을 버텨내야 했습니다. 혼자와의 싸움으로 힘겹던 시간이었지만 항상 그 자리에 있었던 스폰서님이 힘이 되어주었습니다. 4년이 지난 후에야 파트너들이 하나둘 생겼고 저에게도 최고의 순간들이 생겨났습니다. 에터미 사업에서 중요한 건 소통이었습니다. 때로는 말실수로 인해 제가 파트너와 스폰서에게 상처 주는 일을 했다는 것을 알고 말을 하기보다 듣는 것에 더 집중하였습니다. 내가 먼저 듣는 것! 이것이 가장 중요한 사업의 비결이었습니다. 2020년은 다른 사람 이야기에 귀를 기울이며 파트너들과 함께하는 성공을 이뤄가고 싶습니다.



Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것

부부의 노후는 물론 자녀들의 노후까지 책임지는 엄마 되기

포기 대신 끈기로!

‘어떤 일을 해서 부자가 될까?’ 막연한 생각들이 현실로 이뤄질 줄은 몰랐습니다. 애터미를 만나기 전, 유치원 교사를 비롯해 20년 가까이 유아 교육사업에 종사해왔지만 갑작스레 경제적 어려움이 닥치면서 동생 집에 얹혀사는 신세가 됐습니다.

우연히 지인을 통해 애터미를 알게 됐지만 제품 판매를 할 자신이 없었습니다. 하지만 세미나에 참석한 뒤 무한단계의 매력을 지닌 애터미의 보상 플랜에 대해 알게 되었고 ‘나도 할 수 있겠다’는 생각이 들었습니다. 처음엔 대단한 목표보다는 가난에서 벗어나 ‘돈 때문에 자존심 상하는 일이 없었으면 좋겠다’는 막연한 생각뿐이었습니다. 그렇게 사업을 시작하면서 부모님의 반대와 주변의 탐탁지 않은 시선들을 마주하고 매번 나 자신을 뛰어넘어야 했습니다. 저는 지금도 제가 참 잘했다고 생각하는 것은 단단 계라는 편견 속에서도 이 사업을 알아보고 시련이 왔을 때도 포기하지 않은 것입니다.

사업을 시작했을 땐 제 상황만 바라보았지만 지금은 함께하는 모든 분과 집단의 성공을 꿈꾸며 애터미의 비전을 공유한다는 것에 가슴이 떨립니다. 앞으로도 지속적인 열정으로 파트너들과 함께 막연한 꿈들을 현실로 만들어가겠습니다.

“왜?”라는 질문을 확신으로

캐나다 토론토에서 레스토랑을 운영하며 평범하게 지내던 어느 날, 지인에게 악건성에 좋다며 애터미 화장품을 소개받았습니다. 그 후 한국을 방문했을 때 세미나에 참석하게 되었고 성공자들의 스피치 내용에 놀랐습니다. 평범함 속에서도 성공이 가능하다는 사실에 경험이 없는 나도 할 수 있겠다는 생각이 들었습니다. 또, 남편이 한국에서 살기를 원했기 때문에 애터미로 인해 한국 정착이 가능할 것 같았습니다.

하지만 사업 초기에는 사람을 많이 만나지 않고 살았기에 관계에 대한 어려움과 두려움이 있었습니다. 오토판매사는 10개월 만에 달성했지만 오토 다이아몬드로 가지 못하고 그 원인을 모른 상태에서 파트너가 탈퇴하는 일이 생겼습니다. 그때 성공에 의문이 들었고 ‘왜?’라는 질문이 꼬리표처럼 따라다녔습니다. 나 자신을 바꾸고 파트너의 눈높이에 맞추면서 ‘왜?’라는 질문이 해소되기까지 6년이 걸렸지만 파트너들은 저처럼 고생하지 않도록 네트워크마케팅의 맥을 제대로 알려주려고 합니다. 지금은 사람과 사람 사이 소통의 즐거움과 일의 보람을 알게 되었습니다. 진즉 알았더라면 삶의 내용이 더욱더 풍요로워지지 않았을까요? 아직 남편이 캐나다에서 생활하고 있는데 로열리더스클럽에 입성해 남편을 한국에 오도록 하고 싶습니다.

Star Master 이정아



Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
잘 살고 사랑하며
배우고 공헌하는
균형잡힌 삶 살기

Star Master 이종숙



Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
시간, 경제, 주거의 자유와
베풀고 배우며 공헌하는 삶 살기



Mini Interview
 애터미를 통해 이루고 싶은 것
 경제적 자유 속에서
 소의 계층 돌보고 나누기

Star Master 박명순&허경

땅 파는 남자가 꿈 파는 남자로!

‘땅 파는 남자’가 애터미를 만나 ‘꿈 파는 남자’가 되었습니다. 애터미를 만나기 전, 저는 굴삭기 사업을 했고 아내는 미용실을 운영했습니다. 월 1천만 원 정도 수입으로 즐겁게 가정 경제를 꾸리며 살고 있었습니다. 그러던 어느 날, 제 건강이 안 좋아지면서 여러 가지 약을 찾아보게 되었는데 큰 효과를 보지 못했습니다. 그런데 처남이 권해준 해모힘을 섭취하고 그 효과에 놀라 애터미를 알아보게 되었습니다.

애터미를 만나기 전에 저는 세상에 묻혀 살면서 여러 가지 참견과 나 잘 난 맛에 살았고 함께 한다는 것, 나누는 것이 무엇인지 몰랐습니다. 애터미를 만나고 나서야 함께 이루는 성공이 무엇인지 알게 되었고 무엇보다 내 꿈이 무엇인지 생각하게 되었습니다. 그리고 그것을 이룰 수 있다고 믿었고 ‘나도 할 수 있다.’는 믿음이 생겼습니다. 애터미가 ‘맞다’라고 생각한 순간부터 지금까지 밀어붙이는 뚝심으로 달려왔고 파트너들이 조금씩 함께 변화하는 모습을 보며 보람을 느끼고 있습니다.

망설이지 마십시오. 지금 망설이고 있다면, 그건 애터미의 진정한 가치를 모르기 때문입니다. 애터미는 축복의 발걸음입니다. 한 걸음, 한 걸음 성공을 향해 나아가는 발걸음이기 때문입니다. 앞으로도 저는 함께하는 파트너들의 길잡이가 될 수 있도록 앞장서서하겠습니다.

가치 있는 삶, 가치 있는 세상을 선물할 구원자

저는 만 원짜리 한 장도 허투루 쓰지 못하는 그야말로 서민 중의 서민이었습니다. 미래를 그리는 것은 사치같았고, 삶의 만족도는 너무도 낮았습니다. 그러던 중 회장님의 ‘균형잡힌 삶과 인생시나리오’ 강연을 듣고 현재까지 저의 삶은 결국 스스로 부자를 꿈꾸지 못했기 때문이라는 깨달음을 얻었습니다. 그것이 제 애터미 사업의 시작이었습니다.

하지만 사업 이후 제 삶은 부자, 그 이상의 가치를 생각하는 값진 삶으로 변화했습니다. 여유 없이 나만 생각하던 사람이 어려운 이들을 생각하는 사람이 되었고, 보람 있는 삶, 하나님을 기쁘게 하는 삶을 꿈꿀 수 있게 되었습니다. 애터미는 혼자 하는 사업이 아니라 모두가 한마음 한뜻으로 뭉쳐야 하는 사업입니다. 마음에 드는 사람과 마음에 들지 않는 사람을 가리던 태도도 모두에게 먼저 다가가기 위해 노력하며 조금씩 고쳐갔습니다. 지금 저의 성공은 끈기와 인내라는 기존의 장점에 스스로를 변화시키며 더 값진 삶을 향해 나아가고자 했던 의지가 더해진 결과라고 생각합니다.

하나님이 영혼의 구원자시라면, 애터미는 제 삶의 경제적 구원을 가져다준 소중한 구원자였습니다. 애터미는 거스를 수 없는 시대의 요구이며 흐름입니다. 그리고 100년 뒤에는 빈부격차 없이 모두가 상생하는 세상을 만드는 모두의 구원자가 될 것이라 믿습니다.

Star Master 박옥자

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
 월 5천 만원 소득,
 회장님과 같은 나눔의 삶





Star Master 강상식&유정옥

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

균형 잡힌 삶을 통해 나눔과 봉사 실천하기

가족 앞에 당당한 성공자가 되기까지

‘애터미는 다르다.’ 대기업 생활 후 네트워크 사업과 보험 영업을 하던 제가 애터미를 선택한 이유입니다. 사실 이전에 네트워크 사업을 하면서 이론과는 다른 현실에 좌절도 하고 힘든 시기도 겪었습니다. 하지만 애터미의 제품력, 보상플랜을 보고 박한길 회장님의 강의를 들으며 이 사업은 누구에게도 피해를 주지 않고 진정한 서민의 성공을 만들어줄 수 있는 사업이라는 확신을 갖게 되었습니다.

그동안 자식들에게 아무것도 해주지 못하고 노후조차 막막했던 저희 부부는 둘째 아들이 군대를 다녀올 2년 동안 반드시 성공해야 한다는 의지로 휴일도 없이 집중, 몰입했습니다. 그리고 3년 만에 샤론로즈마스터에 올라서고 리더스클럽에 입성했습니다. 90이 넘으신 부모님께 살아생전 잘 사는 모습을 보여드리고, 새 보금자리에서 새 삶을 시작하며 비로소 가족 앞에 당당한 성공자가 되었습니다.

우수한 제품과 비전, 보상플랜이 있기에 애터미는 다른 네트워크와는 다른 진짜 정답이 될 수 있습니다. 애터미를 통해 인생의 어려움을 극복하고 성공자의 길에 들어선 제 모습이 많은 사업자들에게 하나의 힌트와 희망이 될 수 있었으면 합니다.

건강과 여유를 꽃피우다

저희 부부는 ‘꽃과 사랑 화원’을 26년간 운영하며 경제적으로 큰 어려움 없이 살아왔습니다. 하지만 애터미를 만나기 2~3년 전부터 운영이 어려워지기 시작했고 체험학습관, 갤러리, 학원 등 사업을 확장했지만 시대의 흐름과 맞물려 결국 정리를 하게 되었습니다. 그 당시 전혀 알지 못했던 분이 다른 업무로 상담을 하러 왔다가 애터미 정보를 전달하셨고, 이후 자발적으로 석세아카데미에 참석해 애터미 사업을 알아보게 되었습니다. 애터미 사업 시작 후 모든 지인에게 이 일을 한다는 걸 알렸는데 지인의 대부분은 전화를 받지 않거나 모임에 가면 같이 겸상을 하지 않으려고 했습니다. 마음이 힘들기도 했지만 그동안 알고 지낸 사람들의 진정한 내면을 알게 되는 계기로 삼고, 전에 참석했던 27개의 모임을 3개로 정리하고 애터미에 몰입하였습니다. 안정적인 소득과 시간적인 여유, 좋아진 건강 상태는 무엇보다도 바꿀 수 없는 소중한 변화입니다. 리더스클럽 입성과 로열마스터 승급을 목표로 파트너들에게 비전이 되는 스폰서가 되도록 더욱 노력하겠습니다.



Star Master 정용화 & 최인엽

Mini Interview
애터미를 통해 이루고 싶은 것
교육재단 설립



Star Master

진구미&박성균

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
내 가족의 꿈과 파트너의 꿈을 같이
이루어 가는 삶을 살기.

거절 받기 과제로 극복

꿈 많던 소녀가 자라 결혼을 하고 가정을 이루고 나니 오로지 가족들과 건강하고 행복하게 사는 것이 꿈이 되었습니다. 열심히 모은 돈으로 부동산 채테크를 하였지만 정보력이 부족했던 나머지 4억이라는 큰 빚을 지게 되었습니다. 그러던 중 지인을 통해 애터미를 알게 되었습니다. 단단 계에 대한 선입견으로 제품도 사용하지 않으려 했지만 제품에 대한 감동과 회장님의 말씀을 통해 희망이 생겼고 애터미를 시작하게 되었습니다.

저희는 영업도 사업도 한번 해본 적 없는, 그야말로 초보 사업자였습니다. 사람들의 거절은 상처로 돌아왔고, 보이지 않은 성공을 위해 나아가다 보니 인내심에 한계를 느꼈습니다. 그때마다 함께 해준 스폰서와 파트너, 그리고 애터미 시스템이 있어 이겨낼 수 있었습니다.

누구나 잘살고 싶어서 열심히 살지만 '열심히'보다는 '무엇을 하느냐'가 중요합니다. 저희는 애터미를 통해 누구의 엄마, 아빠가 아닌 나의 이름으로 당당하고 주도적인 삶을 살게 되었고 큰 수입으로 빚을 갚으면서 우리 가족들의 꿈을 이루게 되었습니다. 만약, 거절이 두렵다면 '사람들에게 1주일 동안 몇 번 거절 받기' 과제를 해보세요. 저희도 그렇게 두려움을 극복할 수 있었습니다. 앞으로도 저희는 가장 낮은 위치에서 많은 분들을 섬기면서 열심히 사업을 해나가겠습니다.

Star Master

이명자

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
가족과 친척, 힘든 사람에게
도움을 주는 사람 되기기



하늘나라의 딸이 키워준 꿈

애터미를 만나기 전 저는 남편의 사업이 잘 풀리지 않아 옷가게, 식당 등 여러 아르바이트를 하며 지내고 있었습니다. 당시 건강도 좋지 않은 상황 이었는데 어느 날 지인으로부터 헤모힘을 전달받고 효과를 보게 되었습니다. 이후 세미나에 참석하면서 애터미 사업을 시작하게 되었습니다.

처음 목표는 월 200만 원 수입이 되는 오토판매사였고, 최종 목표는 딸, 아들과 행복한 삶을 사는 것이었습니다. 당시 딸이 희귀 난치성 병으로 병원에 자주 입원하였는데 애터미를 시작하고 생활비는 물론 아팠던 딸의 병원비를 감당할 수 있음이 참 감사했습니다. 하지만 아팠던 딸은 2019년 스타마스터 승급을 앞두고 하늘나라에 가게 되었습니다. 가장 힘든 순간이었지만 앞으로 아들과 함께 애터미를 하며 여유로운 미래를 만들어 가는 것을 또 다른 소망으로 삼고 있습니다.

애터미는 하느님의 선물이라 생각합니다. 저에게 하느님이 준 성공의 도구와 같았기 때문입니다. 애터미 사업은 처음 시작은 더디지만 소비자 그룹이 생길 때까지 끈기 있게 하다 보면 반드시 성공합니다. 저 역시 삶의 힘든 순간에도 참을성을 가지고 인내했기에 여기까지 올 수 있었던 거 같습니다. 여러분도 포기하지 마시고 끝까지 해내시기 바랍니다.



이젠 온 가족이 함께!

“사랑하는 가족을 지키기 위해서는 반드시 성공해야 한다.” 박한길 회장의 이 한마디에 저는 주저 없이 애터미를 선택했습니다. 그렇게 13년 동안 운영해온 라이브 카페를 정리하고 오토판매사 달성, 30평 아파트로 이사 등 미래의 꿈을 그리며 인생시나리오를 써 내려갔습니다.

확신과 열정으로 열심히 땀 결과, 1년 만에 목표를 달성했습니다. 사업 초기에는 애터미 사업을 반대하는 남편과 하루하루가 전쟁이었습니다. 하지만 아들이 직접 스폰서를 만나 이야기를 들어보겠다고 했고, 이후 남편을 대신 설득해 주었습니다. 그렇게 든든한 지원군이었던 아들은 지금 며느리와 함께 애터미 사업을 진행하고 있습니다. 내 미래가 보이지 않아 선택한 애터미는 저에게 미래를 안겨주었고 내 가족들에게 꿈과 희망을 주었습니다. 이것은 저희 가족만의 이야기가 아닙니다. 애터미 사업을 하는 모든 분이 가질 미래이자 희망이라고 생각합니다.

처음 애터미를 선택한 이유는 고령의 어머니에게 용돈이 아닌 생활비를 드리고 싶었고, 사랑하는 가족들을 위해 성공하고 싶었습니다. 지금 저는 애터미를 통해 조금씩 경제적 자유, 시간적 자유를 누리고 있습니다. 이러한 자유를 저희의 파트너, 애터미를 하는 모든 분이 함께 누렸으면 좋겠습니다.

헤어 전문가에서 애터미 전문가로!

저희가 애터미 사업에 확신을 할 수 있었던 것은 애터미 헤어 제품을 사용하면서였습니다. 애터미 사업 전에 미용업을 했기 때문에 헤어 제품을 많이 써봤지만 애터미 제품의 효과와 가격에 차별점을 느끼면서 회장님 말씀대로 절대품질 절대가격임을 확신했습니다. 애터미 사업 전에는 오는 고객을 상대했지만 반대로 애터미 사업은 소비자를 찾아다니며 만나는 일이었기에 어렵고 생소했습니다. 수입이 많지 않던 초기 1~2년은 경제적인 어려움에 힘들었지만 진정한 자유를 꿈꾸며 생각을 경영하려 했습니다. 저희는 지금도 지난 경험을 바탕으로 애터미를 시작하는 사업자들에게 말합니다. 안 해봤던 일하기에 힘들 수 있다고. 하지만 시스템에 합류하여 인생 시나리오를 쓰고, 성공의 8단계를 최대한 빨리 이해하고 활용하라고 말합니다. 그리고 사업을 망설이는 사람들에게 이런 이야기를 전합니다. 애터미 사업을 하지 않으면 두고두고 후회하게 될 것이며 나중에라도 반드시 하게 될 것이라고. 애터미 사업에 있어 회사와 제품도 중요하지만 파트너 간의 신뢰와 책임이 무엇보다 중요합니다. 저희는 앞으로도 파트너와의 신뢰를 통해 행복한 성공을 만들어나가려 합니다. 그래서 2020년도엔 로열마스터 직급을 달성하고, 가족들과 크루즈 여행을 하며 못다 한 휴식을 가져보고 싶습니다.

Star Master 오현주&김광욱

Mini Interview
애터미를 통해 이루고 싶은 것
여한이 없는 삶 살기





Star Master **임경숙**

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

시간과 경제의
자유를 성취해
아이들과 많은 시간을
보내는 것

기회는 왔을 때 잡는 것이다

소방관 남편과 귀여운 두 딸을 둔 평범한 주부였습니다. 그리 넉넉하지 않았지만 그렇다고 궁핍하지도 않은 평범한 생활을 살았는데도 마음속에는 늘 조금 더 잘 살고 싶다는 욕구가 저를 우울하게 만들었습니다.

그러던 어느 날 아이들과 아파트 놀이터에서 놀고 있을 때 지금의 제 스폰서로부터 애터미 명함을 받았고 그날 저녁 홈페이지에 들어가 애터미를 찾아봤습니다. 사실 네트워크마케팅의 경험이 있다 보니 다시 시작하기가 쉽지 않았습니다. 당시 성공할 수 없다는 결론을 내리고 그만뒀기 때문입니다. 그러나 이웃이 애터미 사업을 너무 행복하게 진행하며 1년 만에 오토판매사가 되는 모습을 지켜보다 용기를 내 사업을 시작하게 됐습니다.

애터미를 만나지 못했더라면 현재까지 꿈을 포기한 채 늘 갈증을 느끼며 살았을 겁니다. 그런데 애터미를 만나 미래를 꿈꾸고 균형잡힌 삶을 실현하며 감사함으로 하루를 시작하고 마감할 수 있다는 것에 너무 행복합니다. 그리고 애터미를 알고도 1년 넘게 망설이며 시간을 보낸 것이 너무 후회가 많이 됩니다. 그때 제대로 알아보고 바로 시작했더라면 지금보다 더 큰 성공을 이뤘을 텐데 하는 아쉬움이 남습니다. 저처럼 시간 낭비하지 마시고 제품을 써보고 내가 평생 쓸 수 있겠다는 생각이 든다면 애터미라는 도구를 꼭 잡길 바랍니다.



Star Master **김은자**

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

경제적 부담없이
자유를 누리는 삶 살기

내 삶을 이끌어 가는 사람

애터미를 만나기 전 저는 환자를 치료하는 물리치료사였습니다. 다른 사람의 건강을 되찾아주는 일이었지만 정작 저는 직업병으로 허리 디스크, 테니스 엘보 등의 질환이 생기기 시작했습니다. 그러면서 노후에 대한 불안감이 몰려왔고 애터미가 제 안에 쑥 들어오게 되었습니다. 보수적인 성향의 남편은 네트워크마케팅을 받아들이지 못했고 갈등을 빚기도 했습니다.

늘 '그럼에도 불구하고'라는 마음으로 사업을 진행했고 스폰서의 한결 같은 후원은 많은 힘이 되었습니다. 때로는 독단적으로 밀고 가는 성향 때문에 초반에 파트너들이 힘들어하기도 했습니다. 그런 저를 변화시키기 위해 많은 강의를 보며 엄청난 노력을 쏟았습니다. 애터미를 통해 저는 삶을 주도적으로 이끌어가는 사람이 되었습니다. 세미나 참석 후 애터미 성공 비법이 셀프 리더십이라는 것을 알고 스스로 삶을 이끌어 나가려고 노력했기 때문입니다.

어떠한 직장생활을 하든 1년, 3년은 버티라고 합니다. 끝까지 포기하지 마시고 애터미 사업에 탄력이 붙을 때까지 시스템 속에서 버티시길 바랍니다. 시간은 여러분을 배반하지 않을 것입니다.

함께하면 성공자가 되는 곳

에터미를 만나기 전 건강이 좋지 않아 여러 번의 수술과 입원을 반복해야만 했습니다. 10년 넘게 운영했던 모 건강식품 대리점까지 결국 건강상의 문제로 문을 닫게 되면서 가정 경제와 삶의 질이 바닥으로 떨어졌습니다. 이런 제게 지인이 해모힘을 소개해줬고 제품을 경험하고 난 이후에는 에터미 제품 마니아가 됐습니다. 제품에 감동해 주변에 자랑하고 다녔더니 생각보다 훨씬 좋은 반응을 얻을 수 있었고 사업까지 하게 됐습니다.

아무것도 할 수 없을 것 같았던 제가 일을 할 수 있도록 건강을 되찾아주고 가정경제까지 회복하게 해준 에터미가 정말 고맙습니다. 이제는 나의 성장이 파트너의 성장 목표와 계획이 된다는 걸 알기에 올 한해 로열티더스 입성을 목표로 열심히 뛰고 있습니다.

에터미는 애용하면 이익이 되고, 자랑하면 사업이 되고, 함께하면 성공자가 될 수 있습니다. 에터미의 절대품질 절대가격의 가치가 소비자를 몰려오게 하기 때문입니다. 또 회사가 주관하는 시스템으로 나를 변화시키고 파트너들과 팀워크를 다지면 모두 함께 성공자가 될 수 있습니다. 그리고 우리는 균형잡힌 삶의 주인공이 될 것입니다.



조세연&정종철

Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것
 시간적·경제적 자유를 누리며
 어려운 사람들에게
 도움을 줄 수 있는 사람이 되기



1년 만에 오토판매사 달성해 전업 전환

에터미를 만나기 전 10년 동안 보험 컨설턴트를 했습니다. 이로 인해 마감에 대한 스트레스가 상당히 컸고 아이들의 교육자금과 노후자금 등 미래에 대한 불안감도 늘 존재했습니다. 그러던 중 식당을 운영하던 남편 가게에 손님으로 오신 지금의 스폰서인 박성홍 본부장으로부터 비비크림을 건네받았습니다. 이전에 사용했던 제품보다 가격은 4배나 저렴했는데 발림성과 커버력은 훨씬 뛰어나 관심을 갖게 됐습니다. 이후 회원가입을 하고 석세스아카데미에 참석했다가 박한길 회장님의 강의를 듣고 '나도 균형 잡힌 삶을 살고 싶다'는 생각에 에터미를 시작하게 됐습니다. 당장 보험을 그만둘 수 없던 상황이라 에터미가 본업이고 보험이 부업이란 마인드로 열심히 사업에 임했습니다. 그 결과 1년 만에 오토판매사가 되어 전업으로 돌아설 수 있었습니다. 이것은 남편과 시어머니의 든든한 지원이 없었다면 불가능했을 것입니다. 현재의 삶이 만족스럽지 않다면 반드시 에터미를 알아보는 데 시간을 투자해보시길 바랍니다. 그리고 에터미의 비전을 봤다면 꿈과 목표를 명확히 하고 아무리 어렵고 힘들어도 끈기 있게 사랑하는 사람들을 위해 절대로 포기하지 마시길 바랍니다. 생생하게 꿈꾸면 반드시 이루어집니다.

Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것
 선교와 구제에 힘쓰며
 선한 영향력을 행하는 삶

무한단계 무한도전!

교사였던 남편의 월급으로 생활하기가 빠듯해 일을 찾고 있을 때, 친구를 통해 애터미를 알게 되었습니다. 애터미 제품이 너무 좋았기 때문에 남들에게 제품을 나누어주고 싶다는 생각에 애터미 사업을 시작했습니다. 애터미를 하기 전 가정주부로 사회 경험이 없었기에 사업 초기 사람들과 함께 일을 진행해 가는 것이 어려웠습니다. 하지만 사람을 좋아하고 친화적인 성향으로 파트너들과 관계유지를 위해 노력했고 나를 내려놓으며 어려움을 극복해 갔습니다.

정말 기쁘게도 모르는 사람들 속에서 해외 라인이 생겼고 애터미의 무한누적 무한단계로 인해 이 자리까지 올 수 있었습니다. 처음엔 가정 경제에 도움이 되고자 '100만 원만 별자' 하고 시작했던 일이 이제 저에게 새로운 꿈을 만들어 주었습니다. 올 한 해도 더 열심히 뛰어 로열리더스 클럽에 들어가는 것이 목표입니다. 애터미 사업을 하기 위해서는 애터미의 가치를 정확하게 아는 것이 중요합니다. 나의 확신이 열정을 만들어 내기 때문입니다. 방향을 정확히 설정하고 집중하고 몰입한다면 누구나 성공할 수 있습니다. 100년 후 애터미는 세계인들 이목의 중심에 있을 것이며, 많은 부자와 성공자를 배출하는 큰 기업이 되어 있을 것입니다. 여러분도 성공자의 반열에 오르길 바랍니다.



Star Master **조미근&홍성원**

Mini Interview
애터미를 통해 이루고 싶은 것
균형잡힌 삶 살기



Star Master **이나현**

Mini Interview
애터미를 통해 이루고 싶은 것
친정엄마와 함께
가족 크루즈 여행
다녀오기

애터미라는 변화를 주세요

애터미를 만나기 전 사무경리, 화장품 소매점, 보험설계사 등 다양한 일을 하며 열심히 살았습니다. 그런데도 노후를 생각하면 항상 걱정이 앞섰고 빠듯한 형편에 저축은 꿈도 못 꾸며 살았습니다. 그러다 친인니로부터 애터미를 전해 듣게 되었습니다. 아무래도 언니가 다단계에 단단히 빠진 것 같아 말려야겠다 싶어 세미나에 참석하게 되었습니다. 추운 날씨임에도 많은 사람이 모여 세미나를 듣는 모습에 자세히 알고 싶어졌고 강의를 들던 중 3년만 시간 투자해 보라는 말에 어찌면 이 회사를 통해 내 노후가 보장될 수 있겠다는 생각이 들어 애터미 사업을 시작하게 되었습니다.

애터미 사업을 한 지 2년쯤 지났을 때 가족을 먼저 하늘로 보내곤 심한 우울증에 빠지기도 했습니다. 모든 것을 포기하고 주저앉고 싶을 때 할 수 있다며 힘을 실어주던 아들과 스폰서, 파트너의 가슴 따뜻한 말 한마디가 큰 힘이 돼 다시 일어설 수 있었습니다.

인생에는 기회와 위기가 항상 공존합니다. 애터미를 전해 듣고 누군가는 시스템에 들어와 변화하지만 다른 누군가는 그냥 그대로 살아갑니다. 변화하지 않는 인생의 미래에는 위기와 또 다른 위기만 있을 뿐입니다. 변화에 대한 생각을 가지고 있다면 지금 눈앞에 있는 애터미라는 기회를 알아보길 바랍니다. 애터미는 나와 내가 사랑하는 사람들을 위해 신이 주신 선물일 수 있습니다.

애터미는 지금이 타이밍!

대기업에 근무하는 남편의 연봉이 적은 편은 아니었습니다. 하지만 매월 늘어가는 마이너스에 희망이란 찾을 수 없었고 답답함마저 느끼고 있었습니다. 그러다 첫째 아이 친구 엄마로부터 애터미를 전해 듣고 불안한 현실과 미래에 대한 두려움, 그리고 가난한 부모님의 노후 문제 등을 해결할 수 있겠다는 생각이 강하게 들어 애터미를 결심하게 되었습니다. 부모님께 넉넉한 용돈과 생활비를 드리고 내세울 것 없는 저 같은 사람을 보며 많은 분이 희망을 얻을 수 있길 바랍니다. 그래서 말주변이 없고 낯을 많이 가리는 편이지만 말로 대화하는 것보다 손을 잡고 눈을 보며 이야기를 하며 마음이 통할 수 있도록 다가갔습니다. 그 결과 함께하는 파트너들이 생겼고 지금의 위치에 오를 수 있었습니다.

자신이나 자녀의 미래에 대한 대안이 없다면 무자본으로 서민이 성공할 수 있는 일이니 제대로 알아보고, 객관적으로 성공할 수밖에 없는 이유를 찾았다면 용기를 가지고 성공시스템에 합류하시길 바랍니다. 잠자는 동안 돈이 나오는 루트를 만들어 놓지 않았다면 죽을 때까지 돈 버는 일을 해야만 할 것입니다. 지금 시작해서서 일정 기간 일을 하고 이후 일을 하지 않는 화려한 백수로 살길 바랍니다. 애터미는 지금이 타이밍입니다.

Star Master 김형미

Mini Interview
애터미를 통해 이루고 싶은 것

이웃과 세상에
잘 쓰이는 공동체
마련하기



다단계, 애터미면 할게!

“언니, 갈 데가 있으니 한번만 가보자.”

“그래 다단계만 아니면 갈게.”

몇 년 전, 생명보험 FP를 하던 직장동료의 말에 이끌려 애터미 센터를 처음 방문하던 날이 기억납니다. 다단계라는 직감에 제품 몇 개를 구입하고 서둘러 사무실을 빠져나왔습니다. 그런데 그날이 저의 운명을 바꾸는 날이 되었습니다. 얼마 뒤 한방삼푸를 사용하던 남편이 제품이 너무 좋다며 재구매를 하고 싶다고 말했습니다. 저 역시 화장품의 사용감과 가격에 반해 주기적으로 제품을 구매하게 되었고 애터미 사업을 시작하게 되었습니다.

양손 가득 제품을 들고 다니며 내가 애터미를 한다는 것을 모두에게 알렸습니다. 끼니를 굶었는지도 몰랐습니다. 소비자에게 이익이 되는 일을 알린다는 게 너무 즐거웠습니다. 때로는 초기 수입이 되지 않아 힘들어 하는 파트너들을 보며 힘이 들 때도 있었습니다. 하지만 가족들을 보며 힘을 냈고 지금은 저뿐만 아니라 가족들이 꿈과 희망을 품게 되었습니다. 청년실업 문제로 아들의 장래가 걱정되었는데 지금은 아들도 애터미 사업을 하며 저와 꿈을 공유하고 한 곳을 바라보고 있습니다.

애터미는 이 시대 최고의 발명품이라 생각합니다. 전 세계에 있는 모두에게 성공의 기회를 주었으니까요. 누군가를 성공시키는 것이 곧 나의 성공입니다. 그것이 애터미 사업의 가장 큰 보람이라 생각합니다.



Mini Interview
애터미를 통해 이루고 싶은 것

가족과의 크루즈 여행,
파트너들이 승급여행
가는 것을 보는 것

Star Master 김모선



Star Master 정진숙

Mini Interview

애틀미를 통해 이루고 싶은 것

로열마스터 2인 육성 후
선교사업 동참

하나님을 섬기는 당당한 사업가

진솔함과 당당함. 제가 애틀미를 선택한 이유입니다. 은행원, 18년의 보
험법인지점장 근무, 그리고 타 네트워크 사업까지 많은 경험을 했습니
다. 많은 네트워크들이 장밋빛 비전만을 보여주는 것에 비해 모든 것을
있는 그대로 보여주는 애틀미 세미나를 보며 그 동안 우리 가족의 고민
이었던 노후 준비에 애틀미가 좋은 대안이 될 수 있겠다는 생각을 하며
사업을 결심했습니다.

애틀미 이후의 제 삶에서 가장 값진 것을 꼽자면 바로 하나님을 만나게
된 것입니다. 저는 애틀미를 통해 크리스찬이 되었고, 애틀미 사업은 곧
하나님의 뜻을 전하는 또 다른 방법이라고 생각합니다. 선교가 하나님
의 말씀을 통해 마음의 구원과 평화를 전한다면, 애틀미 사업은 제 가족
의 가난을 구원하고 주변의 어려운 이들에게 경제적인 복음을 전합니
다. 이런 나눔과 전도의 정신이 애틀미 문화의 중심이며, 그런 마음가짐
으로 사업에 임할 때 나와 파트너, 고객 모두가 행복해질 수 있다고 믿
습니다. 때문에 저는 하나님의 뜻을 전한다는 사명감으로 지금도 애틀
미 사업을 하고 있습니다.

제 최종적인 목표는 많은 파트너들을 성공시키고 회장님의 선교 사업에
동참하는 것입니다. 늘 겸손하고 섬기는 자세로 많은 이들에게 행복을
전하며 하나님 앞에 당당한 사업가가 되겠습니다.



Star Master 강옥화

Mini Interview

애틀미를 통해 이루고 싶은 것

주위 많은 사람들에게
아낌없는 주는 나무가 되는 것

애틀미, 잘 될 수밖에 없는 일

저는 초등학교 교사로, 남편은 대기업에 근무해 비교적 넉넉한 가정을 이
루며 살았습니다. 가족들이 모두 건강했고 자녀들도 제 몫을 했기에 늘 감
사한 마음이었습니다. 그러던 중 같이 근무했던 동료 선생님으로부터 질
 좋고 싼 화장품을 소개받았습니다. 제품을 써보니 정말 만족도가 높은 제
 품이었습니다. 그래서 주변 지인들에게도 이를 알렸습니다. 그때까지만
 해도 단순히 주위 사람들에게 알려서 좋은 제품을 저렴하게 쓰고 또 그 사
 람들의 가정경제에 도움이 됐으면 하는 바람뿐이었습니다. 그러다 명예
 퇴직을 한 후 애틀미 시스템에 합류해 애틀미 비전을 보니 미래에 대한 희
 망과 기대로 행복감이 전보다 더 높아졌습니다. 애틀미 사업은 제품이 좋
 아서 알리는 게 목적이었기에 계산 없이 많은 사람에게 제품을 써보게 했
 고 매사에 긍정적인 성격이라 그리 어렵지 않았습니다. 하지만 친구들이
 인생 잘 살았으면서 왜 그런 일을 하느냐며 전화도 받지 않을 때 속이 많
 이 상하기도 했습니다. 그래도 반대하던 아들이 오랜 시간 제품을 써보고
 애틀미를 알아본 뒤 엄지 척 해주고 떠느리는 어떻게 그런 혜안이 있으셨
 냐고 말해줬을 땐 이루 말할 수 없을 정도로 보람을 느꼈습니다. 애틀미는
 누구나 쓸 수밖에 없는 생필품이지만 아무나 흉내 낼 수 없는 명품이면서
 저렴하기까지 하니 될 수밖에 없는 일입니다. 그러니 용기를 갖고 임하시
 길 바랍니다.



Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것
시간적 자유와 경제적 자유 얻기

Star Master **곽상미**

마이너스 통장에서 넘치는 통장으로!

아동복 판매장을 운영하던 어느 날, 아들 옷을 사러 온 손님이 에터미 제품을 소개했습니다. 마침, 폼 클렌저가 떨어져 구매하게 됐는데 기존에 쓰던 제품보다 가격은 훨씬 싼데 품질이 좋아 관심을 두게 되었습니다.

당시 남편의 건설업 부도로 경제적 상황이 좋지 않았던 때였습니다. 부채로 인해 통장이 정지되고 내 이름으로 아무것도 할 수 없었을 땐 막막함뿐이었지만 지금 저는 에터미로 인해 꿈이 생겼습니다. 시간적 자유와 경제적 자유를 얻을 수 있다는 확신 때문입니다.

에터미 사업은 결코 혼자 하는 사업이 아닙니다. 혼자였다면 제가 이 자리까지 오지 못했을 겁니다. 제가 가진 배려심과 끈기로 파트너들과 좋은 관계를 유지했기에 포기하지 않고 지금까지 올 수 있었습니다.

저에겐 취약점이 하나 있습니다. 바로 강의입니다. 사람들 앞에 나서서 스피치를 하는 것이 정말 자신 없었습니다. 그래서 에터미 회장님 강의 동영상과 성공하신 분들의 동영상 강의를 매일 시청하여 극복하려고 노력했습니다. 아직 부족한 점이 많지만 회장님 말씀처럼 장군이 되어서 나아가는 리더가 되고 싶습니다. 감사합니다.

저보다 더 성공하세요!

저는 에터미를 만나기 전 부동산 중개업을 하며 안정적인 소득을 올리고 있었습니다. 하지만 앞으로도 이 소득이 지속될 수 있을지 불안하던 때에 지인으로부터 에터미를 권유받았습니다. 저와 제 가족들이 제품 효과를 느끼고 주변에도 권유해 보았는데 재구매가 일어나는 걸 보고 '되는 일이다'라는 생각이 들었습니다. 그때부터 에터미를 본격적인 직업으로 선택하게 되었습니다. 에터미는 파트너가 성공하면 나도 성공하는 시스템이기 때문에 모든 이가 친구이고 가족입니다. 나보다 우리를 생각하는 사업, 이것이 저에게 일어난 변화 중 가장 값진 것이었습니다. 에터미 사업을 하다 보면 한 해 두 해가 지나면서 함께 일을 시작한 파트너들이 떠나가기도 합니다. 당시에는 매우 힘들었고 안타깝고 미안한 마음이 교차했습니다. 하지만 시간이 지나 파트너가 승급하는 모습을 볼 때, 벽장 감동과 기쁨을 느낍니다. 에터미는 미래입니다. 지금 암담하다거나 답답한 현실 속에 살고 있다고 해도 희망과 꿈을 통해 미래를 바꿀 기회를 공평하게 주기 때문입니다. 올 한 해, 사람들과 진심 어린 마음을 나누며 로열마스터에 도전하려 합니다. 에터미로 성공하는 파트너들이 많아지도록 더 열심히 뛰겠습니다.

Star Master 박영란&윤인기



Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것
머리, 마음, 몸의 진정한 자유



불안과 후회를 벗어나 진정한 자유를 찾다

평생 여러 가지 일을 하며 열심히 산 덕분에 네 가족이 특별한 어려움 없이 평범한 삶을 살고 있었습니다. 하지만 가난한 부모님 밑에서 자라 어렵게 결혼생활을 시작했던 험겨운 기억들은 늘 ‘언젠가 다시 가난해지면 어쩌지’라는 불안감을 느끼게 했습니다. 그러던 중 현재 스타마스터인 동생의 초대로 세미나를 듣고 애터미의 비전을 느꼈습니다. 그리고 그 순간 지금 이 사람들이 애터미를 통해 성공했을 때 나만 뒤처지는 것은 아닐까 하는 생각이 들었습니다. 그리고 내 평생에 다시는 후회와 두려움을 남기지 말자는 마음으로 사업을 시작했습니다.

제가 애터미 세미나를 듣게 된 것은 애터미가 부와 성공을 줄 것이라는 확신이 있었기 때문이 아니라, 제대로 알아보지도 않고 기회를 놓쳐 나중에 후회하고 싶지 않았기 때문이었습니다. 누구나 살아가면서 많은 기회를 만나지만 그중 또 많은 기회를 놓치고 후회합니다. 저는 후회하지 않기 위해 애터미를 알아봤고, 그 안에서 비전과 확신을 찾아 지금 성공자의 길을 걷고 있습니다.

진정 자유로운 인생은 현재 갖고 있는 불안과 과거에 대한 후회에서 벗어날 때 가능해집니다. 애터미가 제게 선물한 새로운 삶처럼, 지금 애터미를 만나는 모든 이들이 후회 없는 자유로운 삶을 살 수 있기를 바랍니다.

막연한 일상에 찾아온 꿈, 목표, 그리고 성취

경제적인 이유로 아이들에게 원하는 것을 모두 해주지 못하는 아쉬움, 그리고 자신의 노후에 대한 불안. 아마도 우리나라 대다수 부모가 공통으로 가진 아쉬움과 고민일 것입니다. 저 역시도 마찬가지였습니다. 그러저럭 평범하게 살아왔지만, 이 두 가지 불편한 마음이 항상 마음에 머물렀고, 이를 해결하기 위해 애터미를 시작했습니다. 그렇게 애터미를 시작하면서 그저 평범하게 사는 게 최선인 줄 알았던 제 삶의 꿈과 목표를 설정하고 이뤄가는 삶으로 바뀌었습니다. 스스로 샤론로즈마스터라는 목표를 세우고 도전해 끝내 이뤄냈을 때의 성취감은 제 인생의 첫 번째 도전다운 도전으로서 지금도 소중한 기억이자 삶의 원동력으로 남아 있습니다. 사람들과 대화를 하거나 어울리는 것조차 부담이고 사업을 하면서도 인간관계의 어려움을 느꼈던 사람이지만, 그런 저도 애터미를 통해 목표를 달성하고 성공할 수 있다는 자신감을 얻고 실제로 실현하는 삶을 살고 있습니다. 애터미는 꿈과 희망입니다. 꿈이 있다면 분명 애터미가 실제 그것을 가능하게 할 것입니다. 저는 올해 스타마스터를 넘어 로열마스터가 되고, 4명의 파트너를 오토 샤론로즈마스터로 만들겠다는 목표를 세웠습니다. 그리고 애터미와 함께하는 삶에서 늘 그랬던 것처럼 즐겁게 도전하며 반드시 성취해 나갈 계획입니다.

Star Master 유인자

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
경제적, 시간적 자유를 누리며
주변에 도움이 되는 사람



남편만 바라보던 삶에서 든든한 가족의 버팀목으로

가정주부로 소소한 부업을 하며 공무원인 남편만 바라보고 살았습니다. 하지만 연금에도 노후를 걱정하는 남편을 보며 제 경제관념에도 변화가 생겼고, 퇴직 후 경비를 하겠다는 남편의 말에 저 역시 지금부터라도 미래를 준비해야겠다고 생각했습니다.

그렇게 경제적인 이유로 시작한 애터미. 하지만 지금 제 애터미는 애엄마가 아닌 나 자신의 정체성을 찾고, 더 나아가 의지만 했던 남편과 부모님, 아이들의 미래까지 책임지는 삶을 살게 해준 돈보다도 소중한 선물이 되었습니다. 애터미로 인한 저의 변화는 인생에서 제 위치와 자존감뿐만 아니라 세상과 타인을 보는 시각, 태도까지 이어졌습니다. 가족들과 광으로 승급 여행을 다녀오며 성공적으로 변화한 제 인생을 실감하며 진정한 성공의 기쁨을 느낄 수 있었습니다.

애터미는 나와 가족, 그리고 파트너까지 모두의 행복을 지켜주는 도구입니다. 또한 함께 성장하는 동반성장의 비전, 그리고 애터미만의 특별한 문화는 애터미의 가치를 더욱 높여줍니다. 착한 제품과 시스템으로 세상을 바꾸고 있는 애터미. 저를 포함해 한 사람, 한 사람의 삶을 변화시켜온 것처럼 정직의 가치로 전 세계 유통을 모범적으로 선도해갈 애터미의 미래를 기대합니다.

Star Master 문수미



Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

진정한 경제적 자유를
누리는 성공자이자
나눔을 실천하는 리더

시너지를 만드는 환상의 호흡, 부부 사업자만의 강점이죠

많은 직장인은 주어진 월급에 맞춰 하루하루를 살아가며 늘 은퇴 후 미래를 걱정하곤 합니다. 평범한 직장인과 주부였던 저희 또한 마찬가지였습니다.

모든 사업이 마찬가지로 성공으로 가는 길에는 많은 어려움과 부침이 따릅니다. 저희 역시 글로벌 사업을 하며 태국에 100명 이상의 조직을 구축하며 많은 시행착오를 겪기도 했습니다. 하지만 부부 사업자로서 서로가 가진 강점으로 부족한 점들을 보완하며 사업을 성장시켰습니다. 영어에 능숙한 남편은 글로벌 사업을 펼치기 위한 핵심 역량이 되었고, 경청할 줄 아는 저의 장점은 고객과 파트너의 신뢰를 얻으며 진실하게 사업을 이끄는 힘이 되었습니다.

사업 중 부딪치는 수많은 어려움을 극복할 수 있었던 또 하나의 원동력은 명확한 꿈과 목표였습니다. 1년 안에 오토판매사가 되겠다는 목표로 사업을 시작한 이후 저희는 차근차근 시간과 경제의 자유라는 궁극적인 목표에 다가서게 되었고, 우물 안 개구리 같던 이전의 생활과는 다른 넓은 시야와 가족 같은 많은 파트너를 얻을 수 있게 되었습니다. 차별화된 플랫폼 비즈니스로 세계 유통을 점령할 애터미의 비전을 믿고 모두가 포기했던 꿈에 다시 도전할 수 있길 바랍니다.

Star Master 백해경&박성범



Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

성공과 부의 가치,
그리고 신앙의 전파



Star Master

김완숙&임지연

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

가족 모두와 함께 세계 여러 나라에서 한 달 살기 하는 것

내 아이에게
물려주고 싶은 가업

남편은 중공업이 천직인 줄 아는 성실한 월급쟁이였고 저는 갓 태어난 셋째를 데리고 시어머님과 함께 휴대폰 방문판매를 했습니다. 당시 시급이 6,500원일 때 남편의 월급은 주말 특근에 평일 야근 다해도 월 200만 원이 안됐습니다. 휴대폰 방문판매 사업은 잘될 때는 월 300만 원 가량 벌었지만 지속적인 수입이 아니었고 경쟁도 치열해 정신적으로 많이 지쳐있었습니다.

그 무렵 시어머님의 권유로 애터미를 알게 됐습니다. 시어머니가 여행 다녀오자며 석세스아카데미를 데려가셨고 그곳에서 강제로 강의를 듣다가 지속적인 재구매가 가능한 생필품이라면 더 많은 수입을 창출할 수 있을 거란 확신을 하게 되면서 애터미 사업에 뛰어들게 됐습니다.

사업 초기에는 수입이 없어 남편이 대리운전을 뛰어야만 했습니다. 그리고 새벽에야 집에 돌아와 잠도 못 잔 채 다시 센터로 출근하며 힘들어 하는 모습에 많이 울기도 했습니다. 그러다 둘째 아이가 유치원을 졸업하는 날 자신의 꿈이 애터미 사업을 하는 것이라 당당히 말하는 모습에 인고의 시간을 보상받는 것 같아 너무 값진 순간이었습니다.

100년 후에도 애터미의 원칙과 정선상략이 잘 지켜져 다음 세대를 넘어 내 아이의 아이까지 물려줄 수 있는 가업이 되길 소망합니다.



Star Master

황학수&조옥순

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

경제적인 여유 통한 지원으로 통일 운동 앞장서기

스스로 팔리는 제품

애터미를 만나기 전 조그만 식당을 운영하며 평범하게 살았습니다. 아이들도 모두 출가시켰기 때문에 경제적으로 큰 어려움도 없었고 봉사활동과 나눔으로 보람 있는 삶을 살고 있다고 생각했습니다. 그러다 함께 축구를 하는 선배로부터 아내가 다단계에 빠져 말려 달라는 말에, 말리러 갔다가 애터미 강의를 듣게 됐습니다. 다른 다단계와 달리 애터미는 괜찮은 것 같은 느낌을 받았고, 선배로부터 견네받은 치약과 칫솔을 사용해본 제품도 좋다고 생각했습니다. 한평생 판매라는 건 모르고 살아왔기에 선뜻 용기가 나지 않았지만 제품이 좋고 가격이 싸면 파는 게 아니라 스스로 팔린다는 생각에 '한번 해보자' 판단했습니다.

처음 애터미를 시작할 때는 시스템에 참여하고 열심히 배우는 자세로 임했습니다. 그 결과 박한길 회장님과 이성연 박사님의 강의를 통해 인생을 살아가는 방향과 인문적 소양, 남을 배려하고 섬길 수 있는 값진 결과도 얻을 수 있었습니다.

만나는 사람마다 다단계라며 거절하고 뒤에서 비웃는 경우도 많았습니다. 하지만 반드시 성공하고 말겠다고 다짐하며 사업을 전개한 결과 지금의 이 자리까지 올라오게 됐습니다. 이제 애터미는 내 인생의 중요한 부분이며 생활이며 또 우리 가문을 바꾸는 일이 됐습니다. 선한 부자로 살며 죽어도 여한이 없는 삶, 애터미에서는 가능합니다.

Star Master 지영진&이진숙

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
시간과 경제의 완벽한 자유



확신과 의지로
내 자신을 변화시켜라

2010년 조류인플루엔자 유행으로 번창하던 오리숯불구이 식당을 폐업하고, 이듬해 겨우 새 음식점으로 재기했지만 여전히 경제적으로 어려운 삶을 살고 있었습니다. 하지만 그런 어려움 속에서도 네트워크에 대한 선입견은 애터미에 대한 막연한 경계심을 갖게 했습니다. 애터미를 계속해 권유하던 지인을 만류하기 위해 참석했던 세미나. 그러나 놀랍게도 그곳에서 저는 인생의 비전을 발견하게 되었습니다.

그렇게 애터미를 만난 이후 제 삶의 패러다임이 바뀌었습니다. 오랜 기간 자영업을 하며 저 자신도 모르게 몸에 밴 지시하는 습관과 아집을 버리고 타인의 생각을 존중하고 다름을 인정하는 법을 배웠습니다. 이전까지의 실패에 대한 트라우마에서 벗어나 성공할 수 있다는 믿음을 갖고 도전하는 삶을 살게 되었습니다. 희망 없고 막연하기만 하던 삶은 비로소 희망과 꿈을 가질 수 있게 되었습니다.

확신과 의지가 없었다면 저 자신의 변화도, 지금의 꿈과 희망도 없었을 것입니다. 애터미에서 성공하고 싶다면 나 자신이 성취하고 싶은 꿈과 그에 대한 간절함을 찾아 스스로 동기부여를 해야 합니다. 그것이 바로 유혹에 흔들리지 않고 굳건히 미래의 성공에 다가가는 길입니다.

애터미에서 투자는 돈이 아닌 확신

가업을 이어받아 동대문 평화시장에서 의류도매업을 하던 중 애터미를 소개받게 되었습니다. 그 당시 2번의 사업 실패로 신용불량자 상태였고 삶에 대한 만족도 역시 최악의 상황이었습니다.

이 시기 거래처 사장님으로부터 애터미를 소개받게 됐고 이것이 제 인생의 터닝 포인트가 되었습니다. 특히 애터미는 일단 무자본으로 할 수 있는 사업이었고 제품 또한 품질과 가격이 뛰어난 생필품 위주라 해볼 만하다고 판단, 사업을 시작하게 되었습니다.

빨리 오토판매사가 돼 기본적인 생활비와 활동비를 벌고 싶었습니다. 그래서 인생시나리오를 쓰며 제 과거와 현재의 삶을 점검하며 막연하게 살아가던 삶을 구체적인 꿈으로 하나하나 바꿨습니다. 이것이 원동력이 돼 지금의 자리에 오를 수 있었다고 생각합니다.

애터미에서 자본투자는 돈이 아닌 확신입니다. 제품을 애용하면서 제품에 대한 확신, 세미나에 참석하면서 회사와 보상플랜에 대한 확신, 나도 성공할 수 있다는 확신이 있다면 누구든 성공자의 대열에 오를 수 있습니다. 올 한 해에는 로열리더스 클럽에 입성해 중남미 여러 나라에서 사업을 준비하고 있는 파트너들을 도와 그들이 성공할 수 있도록 돕고 싶습니다.



Star Master 정인수

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

경제적·시간적 자유 누리며
수입의 50%를 복음사업에 쓰는 것



Star Master 정윤옥

Mini Interview
 애터미를 통해 이루고 싶은 것
 가족과 사랑하는 모든
 이들에게 마음껏 베풀기

사랑하는 가족, 이 사업의 목표이자 이유

횃집을 운영하며 경제적으로는 큰 어려움 없이 살았습니다. 하지만 가족과 함께할 시간조차 나지 않는 빠박한 삶을 과연 행복하다고 할 수 있는지 의문을 품고 있었습니다. 그래서 애터미 사업을 하며 세운 제 궁극적인 목표는 자영업에서 얻을 수 없는 연금성 소득을 통한 시간의 자유였습니다. 처음 사업을 할 때는 저 자신조차 소득을 실현하지 못하면서 비전을 제시해야 하는 것이 어렵기만 했습니다. 때문에 파트너들을 떠나보내는 힘든 상황도 몇 번씩 겪었습니다. 하지만 힘들 때도 웃음을 잃지 않고 굳건히 사업을 진행했고, 사업설명에 약점이 있다는 생각에 계속해서 성공자들의 강의를 되풀이해 듣는 등 저 자신을 극복하기 위해 노력했습니다. 그리고 결국 파트너들에게 자신 있게 성공을 말할 수 있는 위치에 올랐습니다. 제가 이 사업을 하는 가장 큰 이유는 가족입니다. 시댁, 친정 부모님의 노후를 챙기고, 가족과 사랑하는 이들이 갖고 싶은 것, 하고 싶은 것을 마음껏 지원해줄 수 있는 삶. 그리고 금전적 지원뿐만 아니라 함께 시간을 보내며 행복을 누리는 삶. 그런 오랫동안 꿈꿨던 삶에 조금씩 가까워지고 있습니다. 모든 성공은 그냥 오지 않고, 당장은 힘든 시간일 수 있습니다. 하지만 지금의 힘든 시간을 이겨내면 10년 뒤 당신이 원하는 변화된 삶을 살 수 있습니다. 꿈을 실현해 주는 도구, 애터미. 머지않아 애터미는 전 세계인들에게 희망의 도구로 자리매김할 것입니다.



Star Master 김형진&봉명실

Mini Interview
 애터미를 통해 이루고 싶은 것
 아내와 함께 세계 여행

하나씩 이뤄가는 나의 꿈, 나의 인생

운영하던 곱창집 단골손님에게서 처음 애터미를 소개받았을 때, 사실 저희는 반신반의했습니다. 현재의 삶도 부족하지 않았고, 이미 몇 번 네트워크 사업도 경험하고 실망한 적이 있었기 때문입니다. 하지만 몇 년 후 성공한 단골손님의 모습에 일단 애터미를 제대로 알아보자는 생각을 하게 됐고, 1개월 동안 열심히 알아본 후 본격적으로 사업을 시작했습니다. 경제적으로 여유로운 삶이라도 은퇴 후의 노후는 막막할 수밖에 없었고, 자식들을 도우면서도 내 삶을 유지하려면 정신 바짝 차리고 애터미에서 꼭 성공해야 한다는 생각이 있었습니다. 욕하는 성격도 있고 사업이 뜻대로 풀리지 않을 땐 좌절하기도 했지만, 사훈의 의미를 되새기며 저 자신을 바로잡고 변화시키고자 노력하며 조금씩 제가 꿈꾸던 삶에 가까워지고 있습니다. 결국 애터미는 나 자신에게 달린 사업입니다. 그래서 지금도 저는 파트너들에게 지나친 간섭은 피하려고 합니다. 대신 홈 미팅에 신경을 많이 써 자연스럽게 파트너들에게 복제가 이뤄지도록 하고, 모든 세미나에 참석해 스스로 깨달을 수 있도록 유도하고 있습니다. 올해 저는 로열리더스 클럽에 진입하고, 곱창집을 정리해 아내를 쉬게 해주겠다는 목표를 갖고 있습니다. 그렇게 애터미와 함께 하나씩 목표를 달성해가며 언젠가 우리의 삶이 궁극적으로 변화할 그 날을 기대합니다.

에터미, 우연한 만남이 내 삶의 프라이드가 되기까지

교직 생활, 그리고 퇴직 후 서예 작가로 활동하기까지 저는 나름 안정적이면서도 사명감과 꿈이 있는 삶을 살아왔습니다. 그러나 마음 한편으로는 경제수준에 맞춰갈 수밖에 없는 현실적인 한계에 아쉬움을 느끼기도 했습니다. 그러던 중 선배를 통해 에터미를 만나고, 소비자로서 강연을 들으며 어느새 에터미가 저에게도 기회가 될 수 있을 것이라는 기대를 하게 됐습니다. 이후 에터미는 제 삶의 프라이드가 됐습니다. 은퇴 후 축소됐던 사회활동도 활발해졌고, 무엇보다 꿈을 포기하고 절망에 빠진 파트너들이 희망을 찾는 모습을 보며 나도 다른 사람의 인생을 바꿀 수 있는 사람일 수 있음에 감사했습니다. 사업 실패로 막다른 길에 놓였던 파트너의 재기, 성악가의 꿈을 접었던 파트너가 세미나에서 노래를 부르는 모습은 제 인생에 남을 감동적인 장면이었습니다. 제 장점은 한번 목표를 정하면 어떤 어려움이 있어도 해내겠다는 성취욕, 그리고 타인은 물론 저 자신과의 약속도 신중히 고민하고 한번 한 약속은 꼭 지키는 책임감입니다. 연달아 어머니와 남편을 간호하면서도 에터미에 대한 확신을 놓치지 않았고, 지금의 자리까지 올 수 있었습니다. 이제 초일류 글로벌 사업으로 성장한 에터미와 함께 저 역시도 올해 중국 사업을 극대화하며 또 한 번의 큰 성공에 도전할 계획입니다.

Star Master 오영순



Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것과
하고 싶은 모든 것이 가능한,
그리고 베풀며 공헌하는 삶

Star Master

전명숙&손차수

Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것
세계 에터미 사업자들에게
비전이 되는 리더



처음 제가 느꼈던 감동, 많은 사람들과 나누고 싶어요

영어학원 강사로 일하던 저와 보험 영업을 하던 남편까지 두 사람이 맞벌이를 하며 그럭저럭 괜찮은 소득을 올리며 살아왔습니다. 하지만 직업 특성상 둘 중 누군가 일을 멈추는 시기가 오면 언제든 소득이 불안정해질 수 있었기에 늘 불안한 마음이 있었습니다. 그러던 중 에터미 화장품을 직접 사용하며 감동을 받고 이후 사업의 비전까지 확인하게 되면서 두 사람이 함께 전업으로 에터미에 도전하게 됐습니다. 에터미 사업을 하면서 가장 보람을 느끼는 순간은 처음 제가 그랬던 것처럼 소비자가 제품에 감동하고 수당까지 받으며 행복해할 때입니다. 그 모습을 볼 때마다 이 사업은 나와 파트너들이 성공하는 것뿐만 아니라, 고객에게 소비의 즐거움과 혜택까지 주는 이로운 사업임을 새삼 깨닫게 됩니다. 이런 에터미의 강점은 내성적인 제가 사람을 만나는 이 사업에 당당히, 자신 있게 임할 수 있게 해준 원동력이었습니다. 저는 여기에 직접 자료를 만들 수 있는 컴퓨터 활용능력, 영어 소통 능력이라는 저만의 장점을 더해 글로벌 사업을 이끌고 도울 수 있는 스폰서로 성장하고 있습니다. 이처럼 에터미는 확신과 자부심으로 내 약점을 극복하고, 나만의 강점은 극대화할 수 있는 장입니다. 소비자 중심의 진정한 네트워크 사업, 에터미. 나의 가치관과 삶의 질을 업그레이드시켜준 평생의 귀인입니다.

성취하고 꿈꾸는 엄마

남편의 사업은 안정적이었지만 전업주부로 지내며 어느덧 자녀들이 성장하고 나니 성취감 없는 삶을 사는 저를 발견했습니다. 그러던 중 교회에서 아는 동생이 애터미를 처음 권했고, 두 번 이야기 하지 못하게 막았습니다. 하지만 1년 뒤 갱년기로 몸과 마음이 지쳤을 때, 대학병원에 있는 친구에게 헤모렘을 추천받고 애터미에 대한 생각이 달라지기 시작했습니다. 어쩌면 애터미가 주변에 어려운 지인들에게 힘이 되는 도구가 되지 않을까 생각했습니다. 50이 넘은 나이였지만 몰입하고 또 몰입했습니다. 힘이 들 때마다 저를 다시 일어서게 만든 건, 오기를 자극하는 남편과 거절하는 지인들이었습니다. 그들이 훗날 성공한 내 모습을 보고 놀라는 모습을 상상하며 더 열심히 달렸습니다. 저는 지금도 저의 첫 번째 파트너가 샤론로즈마스터 승급하던 때가 기억납니다. 조용한 목소리로 “내 인생이 꿈만 같다”며 말할 때, 말할 수 없을 정도로 가슴이 벅차올랐습니다. 저는 애터미로 인해 제 안에도 열정이 있다는 걸 처음 알게 되었습니다. 애터미 사업을 하든 안 하든 우리는 무언가 생산적인 일을 하며 지내고 시간은 흐릅니다. 하지만 지나온 5년간의 변화를 물어봤을 때, 99%의 사람들이 큰 변화 없이 그저 하루하루를 살아가고 있습니다. 애터미와 함께한다면 5년 후 달라진 내 모습을 마주할 수 있고 또 다른 꿈을 꿀 수 있습니다.



Star Master **홍미영**

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
주변에 선한 영향력을 끼치는 사람

Star Master **박은석**

Mini Interview
애터미를 통해 이루고 싶은 것
파트너들과 함께
행복한 삶을 공유하는 것



현재를 학습하고 미래를 공부하라

대학 졸업 후 무역회사에 입사해 직장생활을 해오다 2002년에는 직접 회사를 설립해 운영했습니다. 그러나 회사가 어려워지면서 결국 2006년 문을 닫게 됐습니다. 이후 가업을 이어받아 매장을 운영하며 근근이 살아가던 중 동생을 통해 애터미를 알게 됐습니다. 그러나 장남으로서 막연히 우리 가족을 지켜야 한다는 마음으로 2년 넘게 반대를 했습니다. 그러다 처음으로 참석한 세미나에서 사업을 활발하게 진행하고 있는 동생들의 모습을 보고 용기를 얻어 애터미를 시작하게 됐습니다.

더 이상 외부환경에 영향을 받지 않는 안정적인 수입을 만들어 가족들에게 두려움 없는 행복을 안겨주고 싶었습니다. 하지만 나를 불쌍하게 여기는 친구들과 친지들의 따가운 시선 때문에 견딜 수 없을 만큼 힘들었습니다. 하지만 애터미는 내가 사랑하는 모든 사람을 행복의 터전으로 이끌어 줄 수 있는 축복의 통로가 돼 지금은 안정적인 삶을 사는 것은 물론 아이들이 꿈꿀 수 있는 발판까지 마련해줬습니다.

현재를 공부해야 미래에 투자를 할 수 있고 미래에 투자해야 다가올 미래를 행복하게 누릴 수 있습니다. 아직 애터미를 망설이고 있는 사람들이면 현재를 공부하고 미래를 준비하기 위해 애터미 세미나에 꼭 한번 참석해보길 바랍니다.

말리러 갔던 세미나에서 비전을 보다

애터미를 시작한 지 6~7년 정도 된 것 같습니다. 그전까진 자판기 렌탈 커피 재료를 유통하는 사업을 15년간 해왔고 이에 앞서서는 무대대상 유통 등 다양한 유통 사업을 했습니다. 애터미를 시작하기 전에도 월수입이 1000만 원 이상이었기에 경제적으로 비교적 풍족한 삶을 살았습니다. 그러던 중 같이 커피 유통을 했던 정창식 스타마스터가 애터미를 시작했다는 말을 듣게 됐습니다. 1000만 원 이상 수입을 벌던 사람이 갑자기 다단계를 한다는 말에 말려야 된다고 생각했습니다. 그렇게 말리러 함께 갔던 세미나장에서 애터미의 비전을 보고 저 또한 애터미 사업에 뛰어들게 됐습니다.

애터미 제품에 대해서만 몰랐을 뿐, 오랜 기간 유통업에 종사하며 사람 만나는 것이 일이었기에 어렵지 않을 것이라 여기며 애터미를 시작했습니다. 하지만 다양한 사람들을 만나면서 애터미는 나 혼자 하는 사업이 아니라 '우리'라는 팀워크가 중요한 사업이라는 것을 깨닫게 됐고 이후 사람을 이해하고 배려하는 법을 배우며 점점 제 그릇을 넓혀가는 중입니다. 준비되지 않는 미래는 어두울 수밖에 없습니다. 세계 최고의 유통 기업으로 거듭날 애터미에서 앞으로 다가올 미래를 준비한다면 내일이 기대되는 삶을 살 수 있을 것입니다.



Star Master 김병진

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
임페리얼마스터를 달성해
선교 재단을 설립하는 것

애터미에서 만난 진정한 코리안 드림

1991년 처음 한국에 들어와 여행 관련 일을 하다 2012년 애터미를 만났습니다. 중국에서는 아파트도 보유할 정도로 나쁘지 않은 삶을 살았지만, 한국에서는 이렇다 할 성과가 없던 중 헤모힘 등 제품을 통해 애터미에 대해 관심을 갖고 알아보게 됐습니다. 특히 여행사를 운영하면서 이미 많은 중국 동포들이 한국에 와서 비전을 보고 갔다는 것을 알았고, 중국 시장에서 건강식품과 화장품 시장은 크게 성장할 것이라는 예상을 하며 애터미가 제게 또 하나의 기회가 될 것을 직감했습니다.

그동안 저는 57년을 성실히 살고 돈도 적지 않게 번 것 같은데 왜 제 곁에 돈이 쌓이지 않는지 모른 채 살았습니다. 하지만 박한길 회장의 강의에서 인생시나리오를 쓰면서 제게 부족한 것을 알게 됐고, 그것을 극복하는 나 자신과의 어려운 싸움을 계속하며 지금의 자리에 올 수 있었습니다.

저는 애터미에서의 진정한 성공은 지금부터라고 생각합니다. 본격적인 중국 시장이 열리면서 제 장점인 중국어와 중국에 있는 제 인맥을 통해 더 큰 성공이 가능하리라 기대하고 있습니다. 애터미는 특히 원칙을 중심으로 스폰서를 복제하는 사업으로, 누구나 노력만 하면 성공할 수 있습니다. 올해 중국 오픈과 함께 6명 이상의 파트너를 리더스클럽에 진입시킨다는 목표를 시작으로, 앞으로 더 많은 사람, 동포들에게 애터미를 통해 꿈을 실현하는 기회를 전하고 싶습니다.



Star Master 홍석모&양금화

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
애터미를 통해 86만 재중
동포들의 꿈 실현



Mini Interview
 애터미를 통해 이루고 싶은 것
 공헌하는 삶 살기

Star Master 진혜순&김천성

나부터 제대로 아는 것, 성공은 거기부터 시작이다

애터미는 누구나 성공할 수 있는 모든 조건을 갖추고 있습니다. 이런 애터미의 가치를 제대로 이해하고, 있는 그대로 전달한다면 성공하지 못할 이유가 없습니다. 때문에 사업에 대한 욕심으로 무조건 전달하기보다는 그 전에 제대로 아는 것이 중요합니다. 여기서 제대로 안다는 것은 비단 애터미 제품과 비전에 대한 얘기만은 아닙니다. 이 사업을 하는 나에 대해서도 스스로 잘 알고 있는지, 어떤 점이 부족한지 돌아봐야 합니다. 30여 년 건설업을 경영해온 저는 타인을 배려하기보다는 독선과 명령에 익숙한 사람이었습니다. 하지만 회장님과 이성연 박사님의 강연을 듣고 사람과 겸손의 중요성을 배우며, 또 사업 초반 겸손하지 못한 제 성격으로 어려움을 겪으며 저는 자신을 내려놓고 배우는 법을 깨달아갔습니다. 그리고 지금은 애터미를 제대로 알고 진실하게 전달하려는 노력으로 파트너들에게 인정받고, 마음의 문을 열고 배려할 줄 아는 진짜 성공자의 길을 가고 있습니다. 애터미의 성공 열쇠는 결국 나 자신입니다. 내가 애터미를 제대로 알고 진실할 때, 또 겸손한 자세로 상대를 대하고 시스템을 신뢰할 때 성공할 수 있습니다. 세계 어느 기업도 따라올 수 없는 애터미의 비전, 미래 그 안에 서는 주인공이 되고 싶다면 지금 자신을 돌아보고 변화하세요.

애터미, 반드시 해야 하는 사업

33년간 의류판매업을 하며 살아왔습니다. 그러다 지인이 선물해준 애터미 화장품을 써보고 너무 좋아 사업까지 하게 됐습니다. 제품력이 좋아 다른 사람들에게 제품을 전달하기 쉬워 보였고 누구에게든 손해를 입히는 일이 아니니 해볼 만하다고 생각했습니다.

사업 초기에는 사람마다 생각이 다르다는 것을 저 스스로 인정하지 못해 갈등을 빚기도 했고 일 중심적인 사람이라 파트너들에게 본의 아니게 마음의 상처를 주기도 했습니다. 무엇보다 파트너들이 중간에 포기하고 떠나는 모습을 볼 때는 너무 힘들어 포기하고 싶기도 했습니다.

하지만 생각을 바꿔 다름을 인정하고 서로를 존중하며 시스템 안에서 단단하게 조직을 형성하는 데 온 힘을 기울였습니다. 그래서인지 스타마스터 직급에 달성했을 때는 더없이 기뻐했습니다.

세상에서 가장 값진 일은 나 혼자만의 성공이 아닌 다 함께 성공한 삶을 사는 것이라 생각합니다. 또한 애터미는 우리 모두가 공헌하는 삶을 살아갈 수 있는 좋은 가정, 사회, 나아가 세계를 아우르는 일이기 때문에 반드시 해야 하는 중요한 사업이라 생각합니다. 보다 많은 사람들이 앞으로의 삶을 위해 애터미에 동참해 후회 없는 멋진 삶을 살아가길 바랍니다.



Star Master 심미숙

Mini Interview
 애터미를 통해 이루고 싶은 것
 돈 버는 일에
 시간을 뺏기지 않는
 삶을 사는 것

2천만 원의 수입보다 값진 애터미인의 삶

애터미를 만나기 전 저는 보험, 피부관리업, 타사 네트워크마케팅까지 많은 경험을 했고, 월 2천만 원 정도로 수입도 높은 편이었습니다. 그렇게 나를 안정적이고 행복한 삶을 살던 제게도 애터미는 이전까지 볼 수 없었던 신선한 비전이었습니다.

저는 해외 사업을 통해 제가 일일이 알 수 없을 정도로 많은 해외 파트너들이 계속해서 만들어지는 무한단계를 체험하고 있으며, 파트너들과 함께 해외를 누비며 여행이 곧 사업이며 꿈으로 이어지는 행복한 삶을 살고 있습니다. 저뿐만 아니라 제 위의 많은 스폰서분들도 기존의 좋은 직장 대신 애터미 사업을 선택해 성공의 길을 걸었고, 그런 스폰서들의 모습을 보며 용기를 내어 저 역시 지금까지 올 수 있었던 것 같습니다. 저는 애터미 전의 다양한 경험을 사업에 십분 활용하고 있습니다. 하지만 마음이 약해서 누군가의 말 한마디에 쉽게 상처 받는 단점도 갖고 있습니다. 누구나 장단점은 있기 마련이지만, 애터미는 개인만의 능력이 아닌 시스템의 능력으로 개인의 단점을 보완하며 성공으로 이끌어줍니다. 애터미를 고민하는 분들에게 많은 사업가들의 성공 사례를 믿고 헛바퀴 도는 평범한 삶에서 벗어나 진정한 자유를 찾으라고 전하고 싶습니다.

Star Master 안도희

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

십일조 1천만 원의 믿음과
물질의 거부 되기



1인 플랫폼의 기회를 제공하는 애터미

애터미를 만나기 전 남편은 사업을 하고 저는 수학 과외를 하며 맞벌이 부부로 살았기에 나름 안정적인 삶을 살았습니다. 하지만 갑작스러운 사업 실패로 준비 안 된 노후를 맞이한 부모님의 모습은 미래에 대한 막연한 불안과 슬픔을 안겨줬습니다. 그래서 일찍부터 노후 연금의 중요성을 깨닫고 애터미를 시작하게 됐습니다. 현재의 삶은 문제가 없지만 지속적인 소득이 가능하다면 나를 위한, 그리고 부모님을 위한 연금성 소득이 되리라 생각했기 때문입니다. 물론 수많은 인간관계 속에서 만들어지는 생각의 차이와 환경의 차이를 이해하는 과정이 익숙지 않아 힘들기도 했지만 파트너들과 함께 웃고 울며 서로서로 일으켜 결국 함께 성장하는, 진정한 성공이 가능한 사업이라고 생각합니다. 그래서 기회가 없는 시대를 살아가는 지금, 누구나가 시대의 흐름을 이해하고 1인 플랫폼의 기회를 제공해주는 애터미를 통해 기회를 잡았으면 좋겠습니다. 시대의 변화를 이해하려 하지 않고 기존의 선입견을 품고 살아가는 일은 보석 같은 기회를 놓치는 일이 될 수 있습니다. 그리고 우리는 박한길 회장님이 애터미를 일구셨던 심정으로 각자 플랫폼 사업의 CEO로서 애터미 사업에 접근한다면 애터미는 치르는 대가에 비해 너무나 많은 것을 제공하는 기회의 사업이 될 것입니다.

Star Master 고경하



Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

꿈을 가진 아이들의
인생 멘토가 되기

Star Master 이병옥



Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것
딸에게 50평 집을 사주고
손주들에게 뭐든
해줄 수 있는 할머니 되기

범사에 감사하는 사람이
가장 행복한 사람

저는 중국에 어린 자녀들을 두고 한국에 와서 식당일을 하며 자녀들을 공부시키고 중국에 아파트도 마련했습니다. 경제적으로 힘든 것은 아니었지만 몸이 고단하여 삶에 대한 만족도 이런 것을 생각할 겨를도 없었습니다. 그러다 사촌 동생이 에터미 사업설명에 초대했고 처음엔 귀에 들어오지 않았습디다. 그런데 에터미 화장품의 높은 가성비에 반해 에터미 사업을 시작하게 되었습니다. 처음엔 사업 설명을 잘하지 못해 “좋은 제품이 있으니 써봐”라며 제품 전달을 열심히 했고, 재구매하는 분들에게는 “예전에 다니던 마트에서 에터미란 마트로 바꾸는 일”이라고 에터미 사업을 소개하며 세미나에 열심히 초대했습니다. 저는 에터미를 시작하고 행복감을 느꼈고 감사한 마음이 많이 생겼습니다. 식당일을 하다가 일을 하지 않고 강의를 듣는다는 것만으로도 행복했고 같은 곳을 바라보며 달릴 수 있는 파트너들과 스폰서가 있음에 감사했습니다. 또, 에터미 건강식품·화장품으로 건강을 찾고 예뻐질 수 있어서 감사하고 이렇게 많은 것에 감사할 수 있는 마음이 생긴다는 것이 가장 값진 변화인 것 같습니다. 저는 에터미를 만나고 나서는 하루하루가 너무 재미있고 기대됩니다. 무엇보다 중요한 건 이병옥으로 자신감을 갖고 살 수 있어 행복합니다.

대견하다 김완수!
성실과 끈기로 얻은 스타마스터

한식당을 운영하던 저는 수익을 재테크하는 과정에서 무리한 부동산 투자와 절친의 사기로 식당을 잃게 되었습니다. 이후 아는 형님의 편의점에서 알바로 생계를 연명하며 마지못해 살고 있을 때였습니다. 설 명절에 식구들이 모인 자리에서 건설회사 CEO인 친동생으로부터 에터미를 알아보라는 권유를 받았습니다. 처음 목표는 최소한의 생계였습니다. 열심히 뛰었지만 소비자 구축은 쉽지 않았습니다. 결국 네 명의 파트너가 전부 떠나갔고 자신감이 떨어졌을 때, 스폰서 분들이 따스한 위로와 따끔한 충고로 혼자 아님을 일깨워주셨습니다. 새로 조직을 만들면서 보낸 48개월의 다이아몬드마스터 생활은 쉽지 않았지만 성실함과 끈기로 지금까지 잘 견뎌준 저 자신이 대견합니다. 저는 에터미로 삶에 대한 자신감이 생겼고 삶의 무게 앞에 당당할 수 있게 되었습니다. 또한, 소원했던 두 딸과의 관계도 회복되었습니다. 샤론로즈마스터 승급 여행은 쓸쓸하게 혼자 다녀왔지만 스타마스터 승급 여행은 두 딸과 함께하면서 그동안 소통의 부재로 쌓여갔던 오해와 원망들을 해소해 나갔습니다. 저는 에터미야말로 진정한 평화를 이룰 수 있는 도구라 생각합니다. 여러분도 에터미 안에서 진정한 평화를 누리시기 바랍니다. 살뭉!!

Star Master 김완수

Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것
선한 영향력을 끼치는
진정한 부자



사람을 변화시키는 ‘다름’이 있는 사업

누군가 아무 대가 없이 글로벌 인터넷 쇼핑몰 하나를 나에게 준다면 어떨 것 같으세요? 바로 애터미 사업이 그와 같습니다. 제품을 사용해보고 내가 반해 광고를 하다 보면 수입이 생기는 사업이 애터미입니다.

우연히 한 음식점에 식사하러 갔던 날, 제 인생이 달라졌습니다. 음식점 사장님께 추천 받은 애터미 제품. 사용감과 효과에 반해 주변에 알리기만 했는데 재구매가 들어오기 시작했습니다. 당시 운영하고 있었던 바이올린·피아노 음악학원에 집중할 수가 없을 정도였습니다. 그렇게 애터미를 알아보게 되었고 월 200만 원만 벌면 좋겠다는 생각으로 사업을 시작하였습니다. 처음엔 거절도 많이 받았습니다. 하지만 자주 방문하다 보니 100% 거절이 90% 거절, 80% 거절로 바뀌면서 소비자 마음의 문이 열리기 시작했습니다. 그렇게 소비자가 부업자로, 부업자가 사업자로 협력자로 점점 바뀌어 갔습니다.

애터미를 함께하다 보면 머리공부·마음공부·몸공부를 통해 파트너들이 조금씩 변화하는 모습을 볼 수 있습니다. 애터미 사업은 단순히 돈만 추구하는 게 아니라 사람들의 마음을 움직이는 ‘다름’이 있는 사업이었습니다. 정말 즐거운 마음으로 센터에 나오는 사업자들을 볼 때, 각양각색의 좋은 분들을 만나서 참 행복하다는 생각이 듭니다.

품위 있게 애터미하다!

바이올린 연주자가 ‘천직’이라 생각했던 때가 있었습니다. 음대를 졸업 후 오케스트라 활동과 바이올린 레슨으로 높은 수입을 올리며 나름 완벽한 인생을 살고 있다고 생각했습니다.

그러던 어느 날, 교회 후배가 건넨 전단지 하나가 제 인생을 바꿨습니다. “애터미 알아?”라며 제품을 소개하기에 후배의 체면을 살려주려고 10가지 이상의 제품을 구매해 줬습니다. 그런데 제품을 사용한 뒤 저는 애터미 애용자가 되어버렸습니다. 건조하고 칙칙했던 제 피부가 제가 원하던 피부로 변화하는 것을 느꼈기 때문입니다. 이후 ‘애터미 사업으로 혹시 넘치는 부자가 될 수 있지 않을까?’라는 생각에 세미나에 참석하였고, 나에게 피해를 주지 않고 다른 사람에게 피해를 주지 않는 사업임을 확신하면서 애터미 사업을 시작하게 되었습니다.

초기에는 가족들에게 “품위 있게 바이올린이나 하지 다단계에 미쳤다”라는 소리도 많이 들었습니다. 하지만 제가 만난 애터미는 행운이었고 운명이었습니다. 애터미 만나기 전 저는 내 가족의 행복한 생각하며 살았습니다. 하지만 애터미를 만난 뒤로 남을 배려하고 주변을 돌아보며 살게 되었고 나눔을 실천하는 삶을 살 수 있게 되었습니다. 저는 애터미를 통해 진정으로 품위 있는 삶을 살게 되었다고 생각합니다.

Star Master 최명자

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

균형잡힌 삶과 파트너들을
임페리얼마스터로
만드는 것



Star Master 곽영아

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

어려운 형편으로 레슨 받지 못하는 학생 돕기와
전주 지역 음악 활성화를
위한 후원



Star Master 김근혜



Mini Interview
 애터미를 통해 이루고 싶은 것
 경제적 걱정 없이 자유롭게
 사회에 공헌하는 삶

딸과의 소중한 추억을 남겨준
 잊지 못할 승급여행

25년 동안 미용실을 운영했습니다. 사람들과 즐겁게 어울리고 경제적으로도 크게 어렵지 않은 그러저럭 괜찮은 삶이었습니다. 하지만 내심 한편으로는 일 때문에 아이들과 함께해주지 못해 미안하고, 내가 일하지 못하면 소득이 끊길 수밖에 없는 자영업이 불안하게 느껴지기도 했습니다. 그러던 중 헤모힘이라는 확실한 제품을 직접 경험하고 애터미의 비전이 보여 사업을 결단했습니다. 처음에는 찾아오는 손님들을 상대하는 미용실과 사람들을 찾아가는 애터미 사업의 차이를 극복하는 게 너무도 어려웠습니다. 하지만 “해보지 않아 익숙하지 않지만 어려운 일이 아니다. 계속 노력하면 익숙해질 수 있다”는 회장님 말씀에 용기를 얻고 자신을 채찍질했습니다. 그렇게 저는 과거의 나와 미래의 나의 균형을 찾아갈 수 있게 됐고, 애터미를 제대로 이해하고 즐기며 사업할 수 있게 됐습니다. 엄마로서 늘 미안한 마음이 컸던 딸과 같은 옷을 입고 즐거운 시간을 보냈던 승급 여행이 떠오릅니다. 비로소 사랑하는 가족과 함께 하는 여유, 미래에 대한 불안 없이 행복을 만끽하는 자유. 그날 딸과 함께 만든 추억은 제가 이 사업을 하는 이유가 무엇인지 다시 한번 느끼게 합니다.

착실하게 살지 말고 기적처럼 사세요!

누구나 그렇듯 한 달 한 달을 열심히 살았습니다. 요양병원 간호업무를 하며 ‘착실하게 살면 언젠가는 희망이 있겠지.’라는 생각으로 하루를 살았습니다. 그러다 애터미 화장품을 건네준 지인이 성공하는 모습을 보며 내가 찾는 희망이 애터미라는 걸 알게 되었습니다. 처음엔 애터미에 대한 지식과 정보력이 약해 스폰서의 도움을 많이 받았습니다. 애터미 사업을 하면서 힘든 순간도 있었지만 나를 이끌어주는 스폰서와 다시 나를 찾아주는 소비자를 보며 힘을 냈습니다. 때로는 스폰서와 파트너들이 서로 다른 곳을 보며 함께 가지 못한 순간도 있었습니다. 그럴 때마다 더 많이 이해하려 노력하며 소통하고 다시 팀워크를 다져갔습니다. 애터미 일은 누구나 스폰서이며 파트너입니다. 역지사지의 마음으로 서로를 이해하고 이끌어갈 때 성공할 수 있습니다. 애터미 사업을 하면서 폭넓게 상황을 바라보고 주변 사람들을 이해할 수 있게 된 것은 그 무엇보다 값진 것이었습니다. 저의 최고의 순간은 함께 하는 파트너들이 오토판매사가 되고, 한 직급 한 직급 승급할 때입니다. 저는 애터미를 통해 기적과 같은 하루하루를 살고 있습니다. 지금의 선택이 앞으로의 10년, 내 인생을 좌우합니다. 미루지 말고 하루하루 목표에 미치지 보면 여러분도 할 수 있습니다.

Star Master 우미경



Mini Interview
 애터미를 통해 이루고 싶은 것
 다른 이에게
 희망이 되는
 멋진 사람

내 안의 틀을 깨고, 다른 사람을 사랑하고 인정하라

평생을 열심히 살았고, 그 덕분인지 경제적으로 큰 어려움 없이 살았습니다. 돈 버는 일이 제게는 그렇게 어렵지 않게 느껴지기도 했습니다. 처음 애터미를 만나고 3개월 동안 알아본 후 저는 애터미가 바로 열심히 살아온 나를 위한 회사라는 확신을 하게 되었습니다. 하지만 애터미가 첫 번째 네트워크 사업이었던 저에게 그런 과거의 경험은 오히려 독이 되기도 했습니다. 복제와 시스템이라는 네트워크의 본질을 이해하지 못하고 나만의 방식을 고집하다 많은 시행착오를 겪었습니다. 넘치는 욕심과 자신감에 스폰서와 화합하지 못했던 적도 있었습니다. 그런 시행착오 끝에 비로소 애터미는 곧 '사랑'의 사업임을 깨달았습니다. 그렇게 저는 저만의 틀을 깨며 타인의 장단점을 이해하고, 단점보다는 장점을 먼저 보며 인정하려는 마음을 갖게 되었습니다. 그런 의미에서 사람들 앞에서 첫 사업설명을 했던 그 날은 애터미 사업을 하며 제게 가장 값진 순간이었습니다. 사람들에게 애터미의 비전을 안내하며 꿈과 희망을 심어줄 수 있는 제 자신이 너무도 뿌듯했습니다. 저는 그동안의 경험을 바탕으로 파트너들의 시행착오를 줄일 수 있도록 후원하는 스폰서로 우뚝 서는 것이 목표입니다. 전 세계를 선한 영향력으로 이끌 애터미의 한편에서 저 또한 그 선한 영향력의 일부로 사명을 다하고 싶습니다.

Star Master 오세남



Mini Interview
애터미를 통해 이루고 싶은 것
경제적, 시간적 자유를
누리며 꿈을 완성하는 삶

Star Master

오익환

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
파트너들과 함께
세계 곳곳에 교회를 짓고
선교하기



성공의 은인, 나의 존재 이유가 되어준 파트너들

교직을 은퇴하고 큰 목표나 꿈 없이 홀로 평범하게 살아왔습니다. 그러던 중 울케를 통해 애터미와 제품을 만나고 주변에 소개하며 우수한 제품력에 자연스럽게 자연스럽게 소비자가 생기는 것을 보고 애터미가 궁금해지기 시작했습니다. 그리고 세미나에서 회장님의 강의를 듣고 사업에 대한 확신을 얻으며 애터미는 제 삶에 새로운 길잡이가 되어주었습니다. 하지만 사업이 늘 순탄하지만은 않았습니다. 가장 큰 위기는 사업 중 쓰러져 1년 동안 아무것도 할 수 없었던 때였습니다. 파트너들에게 짐이 되고 싶지 않아 사업을 그만둘 생각까지 했지만, 오히려 파트너들이 더 열심히 센터를 지키고 뛰어난 덕분에 제 수당은 그 기간 두 배가 되었습니다. 이 밖에도 컴퓨터를 못 하는 저를 도와주고, 스폰서인 저를 세미나장에 데리고 다니며 열정적으로 사업을 해준 파트너들도 잊지 못합니다. 때문에 파트너들은 제 성공의 가장 큰 은인이며, 저의 존재 이유입니다. 이 사업을 하면서 저는 부족한 것이 많은 사람이지만 포용력과 긍정의 힘으로 파트너들의 능력을 극대화하고 그들이 진정한 리더로 성장할 수 있도록 돕기 위해 노력했습니다. 노력하지 않으면 인생은 변하지 않습니다. 부자가 되겠다는 굳은 의지를 갖고, 결단력 있게 생각을 바꾸며 애터미가 주는 기회를 당신의 것으로 만들어가길 바랍니다.



Star Master **이길수**

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
 애터미의 가치와 희망을 전 세계에 전하는 사람

지켜보는 부모에서 함께 꿈꾸는 부모로

직장생활은 은퇴 후의 삶도 불투명하고, 그 전이라도 회사 상황에 따라 언제든 그만둘 수 있는 불안정함을 안고 있습니다. 하지만 대부분의 직장인이 그렇듯 저 역시 특별한 대안이 없어 16년을 직장만 알고 살았습니다. 그러던 중 거래처 관계자로부터 우연히 애터미를 듣고, 아이와 부모님, 그리고 내 인생까지 바꿀 수 있는 기회라는 간절함으로 사업을 시작했습니다. 사업을 하면서 아이는 제게 가장 큰 힘이었습니다. 두 돌밖에 되지 않은 아이를 두고 누구보다 바쁜 삶을 살게 되면서 너무도 미안했지만, 이 미안함을 성공을 통해 보답하겠다는 마음 하나로 이를 악물었습니다. 스폰서, 파트너와 갈등을 빚기도 했고, 오토판매사가 된 지 얼마 지나지 않아 라인이 무너지는 등 힘든 상황도 있었지만, 제 강점인 꾸준함과 인내심으로 이겨냈습니다. 결국 승급 목표를 달성했을 때 오랜 시간 기다려온 아이에게 선물을 줄 수 있다는 점이 너무도 기뻐했습니다. 앞으로 세상은 점점 더 경쟁이 치열해지고, 더욱 살기 힘들어질 것이라고 합니다. 애터미 사업은 그런 세상에서 부모가 아이의 희망이 되고 우리 가족을 지킬 수 있는 유일한 도구입니다. 또한 사람의 소중함을 알게 하고, 인문학적 시야를 넓히며 더 가치 있는 삶을 살게 합니다. 앞으로 애터미가 세계 유통의 허브이자 초일류기업으로서 자라날 아이들에게 새로운 꿈을 주는 희망의 이름이 되길 기대합니다.

Star Master **최상수&진수민**

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
 균형잡힌 삶의 완성



우리 가족은 애터미 마니아

우리 집 가족은 모두 애터미 마니아입니다. 저희 부부와 작은딸은 함께 애터미 사업을 하고 있고 큰딸은 알아주는 애터미 애용자입니다. 저는 애터미를 만나기 전 농산물 유통사업 20년, 사우나 사업 6년, 가수 매니저로 10년을 일했습니다. 중산층 이상의 수입은 됐지만 삶은 만족스럽지 않았습니다. 아내를 시작으로 저희 가족은 모두 애터미 제품을 애용했습니다. 그러던 중 사우나 사업이 부도를 맞게 되자 자본 없이 시작할 수 있는 사업을 해야 했습니다. 많이 베풀고 살았다고 생각했지만 애터미 정보를 전달했을 때 거절하는 사람들도 적지 않았습니다. 순간 상처를 받기도 했지만 저는 애터미 정보를 받아준 이들에게 집중하며 사업을 전개했습니다. 이미 많은 성공의 증거들이 있어도 사업을 망설이는 분들이 있습니다. 저는 그분들에게 말합니다. “지금 당장보다 노후를 생각해서 하세요. 사업은 하기 싫다면 제품이라도 쓰세요.” 애터미가 저희 부부의 막막했던 노후에 빛을 보게 했던 것처럼 그들의 삶에도 애터미라는 빛이 비치길 간절히 바랍니다. 애터미 사업을 하기 전 저희 가족은 각자의 일로 바쁜 일상을 보냈고 짧은 대화도 오가지 않았습니다. 사업 후에는 대화도 많이 늘었고 가족 간의 사랑도 깊어졌습니다. 저희 가족에서 이런 값진 변화를 가져다준 애터미에 감사합니다.



Star Master 박재용

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

재능이 있어도 경제적 사정으로 포기하는 이들 돕기

확신과 열정으로 충성!

저는 애터미를 만나기 전 직업군인 부사관으로서 제 삶에 굉장히 만족하면서 살아가고 있었습니다. 애터미는 부모님을 통해 알게 되었고 부모님의 권유로 세미나에 참석했지만 처음엔 큰 관심을 두지 않았습니 다. 하지만 두 번째 세미나에 참석하면서 ‘나도 저런 삶을 살 수 있을까?’라는 생각을 하게 되었고 ‘부자가 될 수 있다’는 확신이 들어 전역 후 애터미 사업을 시작하게 되었습니다. 사업 초기에는 내가 원하는 만큼의 소득이 이루어지지 않아 아내와 딸에게 제대로 못 해준 것이 가장 힘들었습니다. 하지만 미래에 대한 믿음이 있었기 때문에 계속 앞으로 나아갔고 2017년 오토판매사 문자를 받았던 순간의 감정은 평생 잊히지 않고 남아있습니다. 대부분 거절의 충알을 받으면 상처가 오래 간다고 하는데 저는 그 누가 뭐라고 하던 상처를 크게 받지 않았습니다. 그러다 보니 주저앉아 있을 이유가 없었고 더욱더 많은 사람을 만나며 사업을 하다 보니 이 자리까지 올 수 있었던 것 같습니다. 네트워크마케팅을 조금이라도 알아본다면 애터미가 귀에 들리고, 눈에 보이고, 머리에 들어 오고, 가슴 속까지 확 차게 될 것입니다. 당신의 능력보다는 당신의 확신과 열정으로 엄청난 성공을 할 수 있는 일이기까요. 저는 올 한 해도 확신과 열정으로 파트너들과 애터미의 성공을 함께하고 싶습니다. 충성!

애터미로 이룬 아이들과의 약속

저에게는 꿈을 꾸는 것조차 두려운 시절이 있었습니다. 의류매장을 운영하다 대형쇼핑몰들이 생기면서 매장을 정리하게 되었고 이후 학원에서 학생을 가르치는 강사를 하였습니다. 네 명의 어린아이를 책임져야 했고, 아프신 엄마가 응급실에 갔을 때에도 일하느라 달려갈 수 없었습니다. 그런 저에게 애터미는 꿈을 현실로 바꾸어주는 도구가 되었습니다. 다른 사람들은 평지인 1층에서 애터미 사업을 시작했다면 저는 지하 3층에서 시작하는 것과 같았습니다. 힘든 환경을 감추고 당당하게 보이기 위해 노력했고 내면을 숨기고 밝게 웃어야만 했습니다. 그럴 때마다 저를 버티게 한 원동력은 아이들이었습니다. 제가 일을 하는 동안 초등학교 저학년인 큰아이가 유치원 다니는 세 명의 동생들을 돌보며 항상 저를 믿고 기다려주었습니다. 스타마스터 승급으로 아이들과 함께 광 여행할 가게 되었을 때 “우리 꼭 다 같이 해외여행 가자”고 했던 아이들과의 약속이 지켜졌다는 사실에 너무 행복했습니다. 애터미로 인해 저는 꿈꾸는 사람이 되었고, 사람을 소중하게 생각하게 되었고 회장님의 선한 영향력을 닮아가려고 노력하고 있습니다. 애터미 사업은 나와 내 가족 내 주변의 삶을 바꾸는 일입니다. 혼자 하는 일이 아니니 함께 어려움을 이기고 여러분도 해내셨으면 좋겠습니다.



Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

어려운 환경의 청소년 돕기

Star Master 문세영

실패의 연속, 그 끝에서 만난 기적

남편의 사업 실패로 생활전선에 뛰어들었지만, 제 삶은 좀처럼 나아지지 않았습니다. 의류업을 하며 처음에는 어느 정도 경제적으로 회복하기도 했지만 시장 변화에 문을 닫았고, 수 억을 투자한 음식점도 결국 실패했습니다. 그러던 중 우연한 계기로 애터미를 만나고 무점포 무자본이라는 매력에 사업을 시작하면서 제 목표는 오로지 매달 안정적인 수익을 얻는 것이었습니다. 그리고 2020년이 된 지금, 저는 제 자신, 그리고 파트너들의 로열마스터 승급이라는 큰 비전을 바라보고 있습니다. 저는 꾸준함과 성실함, 절대공정의 마인드를 무기로 사업에 임했습니다. 그리고 이는 제 사업의 성장뿐만 아니라, 파트너들의 성장으로 연결되는 도미노 효과로 이어졌습니다. 애터미를 통해 제가 얻은 것은 경제적 안정과 승급의 성취감만은 아니었습니다. 때로는 욕하고, 여유 없고 급하던 성격도 조금은 차분해지고, 지금은 타인에게 베풀 수 있는 너그러움도 생겼습니다. 좋은 파트너들과 함께 일하면서 어디서도 느낄 수 없었던 행복감을 느끼기도 합니다. 무엇보다 연속되던 실패를 끝내고 기적처럼 재기의 기회를 만나게 해줬습니다. 애터미는 금전적으로 균형잡힌 삶을 보장해주며, 내 삶의 가치를 변화시켜줍니다. 아직 애터미의 진가를 모르는 많은 이들에게 빨리 그 가치를 발견하고 함께하자고 말하고 싶습니다.

Star Master 박정은



Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
더 많은 사람들에게 애터미와 애터미의 가치 알리기



Star Master 배형자&최우근

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
전 세계에 복음을 전하고 애터미 노하우를 알려주는 사람

‘누군가’ 날 위해 마련한 자리

저희 부부는 애터미를 하기 전 30년 가까이 저는 미용실, 남편은 축산물 유통사업을 했습니다. 하지만 남편 사업 실패로 집에 압류딱지가 붙는 모습을 보면서 두 딸은 울음을 터뜨렸습니다. 정말 힘든 순간이었습니다. 친구가 애터미 사업을 시작했다는 말에 도와주려고 미용실 고객에게 제품을 소개했는데 “제품이 좋은데 가격이 싸다”며 계속 재구매가 들어왔습니다. 이후 세미나에 참석했고, 회장님이 “싸고 좋으면 사람들은 몰려온다. 사람들이 몰려오면 누군가는 돈을 번다”라고 말씀을 하실 때 ‘누군가’에 제 이름 세 글자를 넣어봤습니다. 저뿐만 아니라 온 가족이 애터미에서 성공할 수 있을 것 같았습니다. 하지만 사업 초기 다단계를 한다며 형제들의 무시가 이어졌고, 차가 없어 양손에 제품을 들고 견고 버스 타고 기차 타며 소비자를 만나러 다녔습니다. 그렇게 힘든 시간도 있었지만 어느덧 시간이 흘러 센터도 오픈하게 되었고 제가 엄마 같으며 파트너들이 센터에 오고 싶어 할 때, 파트너가 오토판매사 문자를 받았을 때, 그리고 애터미를 알려주고 도와주어서 감사하다고 말할 때 애터미 사업을 하길 정말 잘했다는 생각이 들었습니다. 애터미는 인생 교과서입니다. 균형잡힌 삶이 무엇인지 어떻게 해야 하는지 체계적으로 알려주기 때문입니다. 그렇게 가르쳐주신 분들 역시 그런 삶을 살고 있습니다. 애터미라는 인생 교과서를 통해 여러분도 균형잡힌 삶을 함께하시기 바랍니다.

‘동.남.아’에서 ‘성공자’가 되기까지

‘동.남.아’라는 말을 아시나요? 동네의 남아도는 아줌마라는 뜻입니다. 애터미 이전의 제 삶은 어렵지는 않지만 인생의 큰 의미도 없는 그저 그런 주부로서의 평범한 삶에 불과했습니다. 애터미를 시작하며 제 첫 목표는 팀장이었습니다. 주부로서의 삶이 아닌, 제 자신의 사회적 위치를 갖는 상징적인 직함이라는 생각이 들었습니다. 그만큼 애터미는 제게 경제적인 성공 그 이상의 의미를 가진 사업이었습니다.

애터미는 스스로 자신의 가치를 깨닫게 해주는 사업입니다. 평범한 주부로 살아왔기 때문인지 저는 사업가로서 대범함이 부족하다는 약점을 갖고 있습니다. 하지만 내 주장을 내세우기보다 상대의 말을 경청한다는 장점이 있어 고객, 파트너와 갈등을 줄이고 소통을 높일 수 있었습니다. 애터미 사업을 통해 저는 이런 제 장점을 깨닫고, 키울 수 있었으며 누구나 각기 다른 장점을 무기로 성공할 수 있는 사업이 곧 애터미임을 알았습니다. 그동안 남편에 기대 살아왔던 저는 지금은 남편의 응원을 받으며 차근차근 목표를 이뤄가고 있습니다. 이제는 남편과 동등한 위치에서 함께 가는 진정한 동반자가 된 것 같아 뿌듯합니다. 제 올해 목표는 로열마스터 승급입니다. 그리고 조금씩 전진해가며 머지않아 저와 파트너 모두 진정한 시간적, 경제적 부자가 되는 꿈을 실현하겠습니다.

사랑하는 딸을 위한 직진

제가 애터미에서 성공을 꿈꾸며 직진할 수 있었던 건 사랑하는 딸이 있었기 때문입니다. 애터미를 하기 전 저는 남편의 높은 소득으로 사랑하는 딸을 키우며 살아가는 평범한 주부였습니다. 삶의 굴곡은 없었지만 항상 공허한 마음을 가지고 있었습니다. 그러던 중 아는 지인분이 애터미를 시작했다며 제품을 소개하시기에 도와드려야지 하는 마음으로 제품을 구매해서 써보게 되었습니다. 헤모힘, 화장품의 효과를 느끼면서 애터미 제품에 신뢰가 생겼습니다. ‘다른 것들도 좋겠구나!’하는 생각에 전 제품을 믿고 쓰게 되었고 지인분들에게도 소개를 하기 시작했습니다. 그러다 보니 수당도 발생했고 스폰서님의 안내로 세미나를 가게 되었습니다. 이후 세미나에 꾸준히 참석하다 보니 비전을 정확히 알게 되었고 10년 후에는 월 오천만 원의 소득이 될 수 있다는 것을 믿었습니다. 애터미로 저는 많은 것이 성장하였습니다. 부모님, 남편에게 자랑스러운 딸, 아내가 되었고 딸에게는 든든한 엄마로 자리 잡았습니다. 집단의 성공을 이뤄내는 착한 도구, 이것이 바로 애터미입니다. 때로는 힘든 순간도 있었지만 사랑하는 딸을 생각하며 이겨냈습니다. 사랑하는 가족들을 지키기 위해, 미래를 대비하기 위해 애터미는 선택이 아니라 필수입니다. 앞으로도 파트너들에게 비전이 되고 영향을 줄 수 있는 스폰서가 되도록 노력하며 더욱 직진하겠습니다.

Star Master 박수정



Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
시간과 경제의 자유를
누리는 진정한 부자

Star Master 가민경



Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
불우한 아동 후원하기와
가족들에게 경제적 여유 주기

성공에는 왕도가 없다

부부 합산 월 천만 원 수준의 적지 않은 수입을 얻으며 살아왔지만, 제법 부유한 편임에도 우연히 애터미 사업을 하는 선배를 보고 호기심과 기대감에 알아보기 시작했습니다. 그리고 상속 가능한 연금성 소득의 비전을 보고 본격적으로 사업을 하기로 결심했습니다.

애터미는 생활 사업이다 보니 소비자들의 소비 패턴을 바꾸는 것이 중요합니다. 처음에는 그런 일들이 쉽지 않았습니니다. 때로는 파트너들이 시스템에 동참하지 않고 독자적으로 자기 생각만을 고집해 힘들기도 했습니다. 하지만 그런 경험들은 제 성공에 또 하나의 자산이 되었고, 파트너들을 가르치기보다는 더 많이 들어주고 길을 안내하는 리더가 되고자 했습니다. 사실 애터미는 스폰서나 파트너가 열심히 해주면 내게도 도움이 되는 사업인 만큼 자칫 그들에게 기대는 심리가 생길 수 있습니다. 하지만 빠른 길만 찾고 남에게 기대기만 해서는 성공할 수 없습니다. 제품부터 차근차근 알아보고 소비자부터 한 단계씩 나아가는 것, 눈앞의 소득만 욕심내지 않고 애터미 본질과 핵심을 먼저 이해하는 것이 중요합니다. 무엇보다 내 이익보다 스폰서와 파트너의 이익을 우선해야 함께 성공할 수 있습니다. 중국 오픈과 함께 애터미는 더 큰 비전을 갖게 됐습니다. 원칙에 대한 초심을 바탕으로 많은 사업자들이 더 큰 비전 안에서 더 큰 성공을 이룰 수 있길 기대합니다.

Star Master 김화순&송명환

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

돈의 노예가 아닌 진정한 자유인으로 사는 삶



평범한 주부가 이룬 성공

저는 애터미를 만나기 전 아이들 셋을 키우는 평범한 주부였습니다. 남편의 적은 월급으로 아이 셋을 키우기가 넉넉지 않아 마트 오전 파트타임 알바를 뛰었고, 내가 능력이 없다는 생각에 항상 마음이 위축되어 있었습니다. 저는 딸 부잣집의 셋째였는데 어느 날, 넷째 동생의 친한 친구로부터 애터미를 전해 듣게 되었습니다. 이후 둘째 언니, 동생과 함께 세미나에 참석하게 되었고 그렇게 저희 자매는 서로에게 힘이 되며 애터미 사업을 시작했습니다. 애터미 사업 초기에는 사람들과 어울리는 것이 어색하고 힘들었습니다. 특히 사람들 앞에 나서서 말을 하는 것이 힘들어 스폰서의 이야기를 경청하며 늘 배우고 연습했습니다. 그렇게 시간이 흐르고 나니 제가 꽤 사교성 있는 사람이란 것을 알게 되었습니다. 애터미를 하고 저의 성격과 외모는 몰라보게 달라졌습니다. 또한, 예전과 비교할 수 없을 정도로 가정 경제도 풍요로워졌습니다. 저에게 가장 기뻐던 순간을 묻는다면 우리 자매들이 함께 승급하던 때입니다. 또한, 승급 여행을 부모님과 함께 갈 수 있어서 너무나도 행복했습니다. 애터미의 무한단계 무한누적 시스템은 저와 같은 평범한 주부를 성공의 길로 이끌어 주었습니다. 절대로 포기하지 말고 간절하게 뛰다 보면 여러분도 할 수 있습니다.

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

모든 파트너와 함께
임페리얼마스터가 되는 것



Star Master 가선화

Star Master 설재호

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
나눔을 실천하는 진정한 성공자



생필품 사면서 돈 벌 수 있는 회사 애터미

남편과 함께 27년간 치킨집을 운영했습니다. 낮부터 직원을 썼기 때문에 시간적 여유가 있었고 경제적인 만족도도 꽤 높았습니다. 하지만 오토바이를 타고 배달하러 다니는 남편의 사고 위험성과 자영업이기에 언제 어떻게 될지 모른다는 불안감을 늘 안고 살아야 했습니다. 그러던 중 오랜 지인으로부터 애터미를 전해 듣게 됐고 연금성 소득을 얻을 수 있는 것은 물론 상속까지 가능하다는 것에 매력을 느껴 애터미를 시작하게 됐습니다.

애터미 사업을 시작하면서 치킨집을 그만두고 매월 300만 원의 소득을 연금성으로 얻었으면 좋겠다는 마음으로 사업에 임했습니다. 그래서 세미나가 열리는 날이면 저녁 늦게까지 장사를 하고도 새벽부터 챙겨 세미나장을 찾았습니다. 비록 몸은 힘들고 고단했지만 남편과 두 딸의 존경하고 사랑한다는 응원의 말에 힘을 얻어 열심히 사업에 매진한 결과 지금 자리에까지 오를 수 있었습니다. 이제는 치킨집을 하지 않기에 남편이 오토바이 탈 일이 없어서 불안감도 사라진 상태입니다. 애터미는 생필품을 사는데 돈을 주는 세상에 유일한 회사입니다. 그러기 때문에 많은 사람이 듣지도, 믿지도 않으려 합니다. 하지만 애터미를 제대로 깊이 알아본다면 애터미는 능력이 아닌 노력만으로 서민이 부자가 될 수 있는 도구임을 알 수 있을 것입니다. 앞으로도 겸손한 마음으로 끈기를 가지고 애터미에 임해 선한 영향력을 주는 착한 부자가 되고 싶습니다.

애터미로 멋진 아빠 되기

부동산 중개업을 13년 동안 해왔지만 60살이 넘어서도 이 일을 계속할 수 있을까 걱정을 안고 있었습니다. 그러다 부동산을 하기 전 같이 근무했던 직장 상사로부터 애터미를 전달받게 되었습니다. 늙어서 자식한테 손 벌리지 않고 사는 멋진 아빠가 되고 싶다는 생각, 홀로 계시는 어머님께 효도하면서 살고 싶다는 생각에 애터미 사업을 시작하게 되었습니다.

애터미 사업 전에 항상 경쟁해야 하는 사회에서 살다 보니 애터미 안에서 인간관계를 쌓아가는 것이 가장 힘들었습니다. 또, 사업 초기에 가족들의 반대도 심했는데 어머니만은 “너는 잘 할 수 있다”고 항상 격려해 주셨습니다. 저는 애터미를 만난 후 가슴의 크기도 커지고 남을 사랑하는 마음도 많이 커진 것 같습니다. 초기에는 파트너들과 갈등도 있었지만 저의 취약점을 수정해 나가면서 인간관계를 위해 많이 노력했고, 지금은 파트너들이 승급하고 발전하는 모습을 보면서 기쁨을 느낍니다.

애터미를 한마디로 표현한다면 ‘행복 더하기’라 할 수 있습니다. 지금 당장은 보이지 않더라도 결승점이 가까이 있음을 항상 염두에 두고, 작은 실패나 난관은 해결되기 위해 만들어졌음을 굳게 믿으세요. 애터미는 여러분의 삶에도 행복을 더해 줄 것입니다.

Star Master 박숙희

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
파트너와 함께
세미나 단상에 나란히 서는 것



Star Master 김점순



Mini Interview
 애터미를 통해 이루고 싶은 것
 균형잡힌 삶 속에서
 시간과 경제의 자유
 누리기

친구 따라 성공하자!

‘친구 따라 강남 간다’는 말처럼 저는 친구의 권유로 애터미 사업을 시작하게 되었습니다. 그때 그 선택으로 어려웠던 삶이 생활의 안정을 찾았고 제 모습까지 바뀌었습니다. 하지만 힘든 순간도 많았습니다. 사람들과 잘 어울리지 못하는 성격이 사람과의 관계에 잘 적응하지 못했고, 파트너와 부딪힐 때마다 포기하고 싶은 마음을 이겨내야만 했습니다. 그때마다 함께 시작한 친구가 버팀목이 되어 주었고, 세미나에 참석하며 용기를 얻고 자신감으로 극복해 나갔습니다. 한편, 파트너의 파트너가 떠나갔을 때 가슴앓이하며 좌절하고 있는 모습을 보고 있는 것도 힘든 일이었습니다. 그런 파트너들을 안을 수 있는 스폰서가 되어 가슴 속의 사랑으로 사람을 남기는 일, 그것이 애터미 사업이었습니다. 지금도 처음으로 판매사 승급했던 순간이 기억납니다. 그동안 힘이 들었지만 어떤 결과물을 만들었다는 생각에 눈물이 펄펄 쏟아졌습니다. 애터미는 내 삶의 전부입니다. 나를 변화시켰고 삶의 질을 높여주기 때문입니다. 올 한해는 리더스클럽 입성을 통해 파트너들에게 힘을 줄 수 있는 스폰서가 되기 위해 열심히 뛰었습니다.

몸으로 부딪치며 이뤄낸 성공

평범한 회사원에서 보험업에 이르기까지 여러 일을 거치면서 일정하지 않은 수입과 일이 끝나지 않는 현실에 조금씩 지쳐갔습니다. 그러던 중 친구를 통해 애터미 사업을 알게 됐고, 애터미의 수익구조와 회장님에 대한 믿음을 바탕으로 친구와 함께 성공하기 위해 이 사업을 시작했습니다. 애터미 사업을 하며 가장 값지고 보람된 것은 시대의 흐름에 부합하는 플랫폼 사업에 함께하게 됐다는 자부심입니다. 애터미를 통해 미래가 든든해지고, 보다 자유롭고 즐거운 마음가짐으로 살 수 있게 됐습니다. 사업 초창기에는 욕심만 앞서 사업이 마음처럼 되지 않을 때도 있었습니다. 그런 때는 제 자신을 철저히 분석하고 사훈의 의미를 되새기며 그대로 자신을 변화시키기 위해 노력했습니다. 부족한 자신감은 애터미 사업을 하며 직접 부딪치고 이겨내며 조금씩 채우고 성장시켜 갔습니다. 그리고 그런 노력이 지금의 성공으로 이어졌습니다. 애터미는 생활에 꼭 필요한 제품들로 진행되는 생활 사업이며, 그만큼 쉬우면서도 비전은 큰 유일한 사업입니다. 또한 단순히 제품과 부를 나누는 것이 아니라 사랑을 나누는 사업입니다. 때문에 애터미는 미래를 위한 유일한 희망이라고 말하고 싶습니다. 많은 이들이 애터미를 잘 알아보고, 애터미를 통해 미래를 계획할 수 있길 바랍니다.

Star Master

김해하



Mini Interview
 애터미를 통해 이루고 싶은 것
 모든 팀원들과 함께
 사랑을 전도하는 삶

두근두근 내일아, 어서와!

꿈이 있기에 항상 바쁜 하루를 살았지만, 하고 있던 일은 들쭉날쭉 불안정하기만 했습니다. ‘안정된 수익을 가질 수 있는 일이 없을까?’ 생각하며 새로운 일을 찾던 중 애터미를 만났습니다. 처음에는 ‘오토판매사로 안정적인 수익을 만들자!’라는 목표로 시작했습니다. 그랬던 저희가 점점 꿈의 크기가 커지면서 지금은 균형잡힌 삶에 대해 꿈꾸며 스폰서님, 파트너들과 돕고 도우며 삶의 행복을 만들어가고 있습니다. 한번은 스폰서가 회원 탈퇴를 하면서 상처를 받고 힘든 적도 있었습니다. 또, 서로를 시기하는 사람들로 부터 마음의 상처를 받은 적도 있습니다. 그렇게 힘든 순간들이 종종 찾아왔지만 여러 스폰서들과 남편의 적극적인 후원으로 어려운 시기를 슬기롭게 넘어갈 수 있었습니다. 애터미 사업은 파트너들의 성공이 곧 나의 성공입니다. 지금도 파트너들의 성공을 볼 때마다 최고의 보람과 기쁨을 느낍니다. 저희는 애터미를 만나 내일을 기다리며 살고 있습니다. 애터미로 꿈을 이루고 희망을 채운 내일을 만날 수 있기 때문입니다. 100년 후 애터미는 많은 이들의 축복이 되어 있을 것입니다. 망설이지 마시고 여러분도 애터미로 마음의 등불을 켤 수 있기를 바랍니다.



강인순&김명수

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
균형잡힌 삶



애터미의 가치를 명확히 알라

맞벌이 부부로 대략 500~700만 원 정도를 벌었지만 들쭉날쭉한 경제환경 속에서 대출금을 갚고 자녀 둘을 키우다 보니 빠듯하게 살아야 했습니다. 그러다 아는 지인으로부터 애터미 화장품을 선물로 받게 되면서 애터미를 알게 됐습니다. 정말 좋은 제품인데 어떻게 이런 말도 안 되는 저렴한 가격에 판매가 가능한지 궁금해졌고 이후 애터미 홈페이지와 공정위 자료, 여러 기사 등을 찾아 조사해보면서 애터미를 안 할 이유가 없다고 판단해 애터미를 시작하게 됐습니다.

월 천만 원을 목표로 하던 일을 그만두고 전업에 뛰어들니 당장의 소득이 끊어져 순간순간 고난도 찾아왔지만 주변의 친구들과 동료들이 ‘너는 성공할 거야’라는 응원과 함께 따라 나서준 파트너들이 있어 다시금 힘을 낼 수 있었습니다. 올 한 해는 파트너 6명을 리더스클럽으로 임성시켜 스스로 성공자라는 것을 실감할 수 있도록 적극적으로 도울 것입니다.

자신의 간절한 꿈과 애터미 사업에 대한 명확한 가치를 안다면 이보다 쉬운 것이 없을 겁니다. 3년 후, 5년 후에도 삶이 나아지지 않을 것 같다면, 사랑하는 가족을 지켜낼 수 없을 것 같다는 생각이 든다면 애터미를 꼭 알아보길 바랍니다. 애터미는 서민이 부자가 될 수 있는 유일한 도구입니다.



김미화



Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

가고 싶은 곳, 만나고 싶은 사람,
쓰고 싶은 곳에 원 없이 돈쓰기

Star Master **이은정**

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

내 꿈과 인생 완성,
그리고 다른 사람에게도 선한 영향력
을 끼치는 진정한 리더



성공 확률 100%에 도전하라!

5년 중 막내딸로 자라 학창 시절 내내 등록금 마련을 위해 과외를 했습니다. 대학 졸업이후에는 사업으로 이어져 14년간 학원 사업을 했지만 경제적으로 심리적으로 힘들었습니다. 그때 교회 집사님 친구분을 통해 애터미를 알게 되었고 제품 품질과 가격을 보고 사업성을 느끼게 되었습니다. 하지만 ‘한 번도 해보지 않은 일인데 과연 잘 해낼 수 있을까?’하는 생각이 수십 번도 더 들었습니다. 그때마다 회장님의 강의로 용기와 힘을 얻었습니다.

애터미 사업을 하면서 가장 힘든 건 ‘자신과의 싸움’이었습니다. 사업을 진행하고 정확히 1년이 되는 순간이었습니다. 하루에 10시간이 넘도록 미친 듯이 일하고 또 일했는데 월 200만 원이 되지 않자 3일간 슬럼프가 찾아왔습니다. 하지만 그런데도 전진했고, 지금은 애터미 사업의 성공 확률은 100%라고 생각합니다.

애터미는 삶이 바뀌는 일입니다. 내 인생을 뜯어고치는 일입니다. 남다른 각오 없이는 해낼 수 없습니다. 말하지 않아도 주변 사람들이 느껴질 만큼 최선을 다한다면 이루어지는 일입니다. 사훈을 뜨겁게 실천한다면 ‘되는’ 일입니다. 이 말을 믿고 행하시기를 간절히 바랍니다.

10년 후를 위해 선택한 일

중국에서 대학 졸업 후 아이들을 가르치다 일본 유학 후 회사를 다녔습니다. 2011년 동경대지진으로 중국에 귀국하며 기간제 교사로 일했습니다. 일본에 있을 때 애터미 정보를 들긴 했지만 관심을 두진 않았습니다. 중국에 와서 대학교 동창에게서 애터미 정보를 다시 접하게 되었고 남편에게 언제까지 일해서 생활비를 줄 수 있는지 물었습니다. ‘10년’이 남았다고 하더군요. 그 순간 머리를 한 대 얻어맞은 것처럼 멍해졌습니다. 55살이 되면 수입이 없는 생활을 해야 한다는 게 믿기지 않았고 그래서야 노후를 위한 준비를 해야 한다는 생각이 들었습니다. 그때 사업을 결심했습니다. 배우고 공유하길 좋아하는 저는 애터미의 그룹 비즈니스가 적성에 맞았습니다. 직급이 한 단계씩 높아질 때마다 기뻐해주는 가족을 보면 더없이 뿌듯했습니다. 올해로 14살이 된 딸은 제 사업에 있어서도 인생에 있어서도 저에게 가장 힘을 주는 사람입니다. 저 대신 집안을 봐주시고 딸을 보살펴주시는 시어머니에게도 고마운 마음뿐입니다. 2020년 제 목표는 리더스클럽 입성입니다. 지금도 저의 성공을 위해 대가를 지불하고 있는 가족들에게 성공하는 모습으로 보답해주고 싶은 마음입니다.



Star Master **안춘매**

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

어쩔 수 없이 가는
양로원이 아닌
즐길 수 있는
황혼의 쉼터 만들기

자유롭게 사는 방법!

에터미를 만나기 전에는 30년 이상 해온 병원 일이 평생 천직이라 생각했습니다. 어느 날, 아는 동생으로부터 에터미 치약과 화장품을 소개받게 되었고 에터미 화장품을 사용한 뒤로 제 피부가 변하는 걸 느꼈습니다. 그렇게 에터미 소비자가 되었고 주위에 자연스럽게 에터미 제품을 소개했습니다. 틀에 박힌 생활을 하는 저와는 달리 에터미를 하는 동생의 모습에선 자유가 느껴졌습니다. 저도 그와 같이 자유롭게 새로운 사람들을 만나며 경제적 자유도 누리고 싶어져 에터미 사업을 선택했습니다. 사업 초기에는 '월 200~400만 원만 받아도 좋겠다'라는 가벼운 마음으로 시작했습니다. 에터미 사업을 하다 보니 모르는 사람들도 많이 알게 되고 스폰서, 파트너와 제심합력을 배우게 되었습니다. 스폰서 파트너 간에 제심합력이 안되어 관계가 깨질 때도 있었지만 남편과 서로 도우면서 힘든 순간을 잘 극복해 나갔습니다. 에터미 사업에서 무엇보다 중요한 건 인내와 소통이었습니다. 스폰서, 파트너와 소통하며 제심합력하다 보면 균형잡힌 삶을 살 수 있습니다. 과거와 현재는 지나가는 시간입니다. 내 노후를 든든하게 준비하고 싶다면 미래를 설계할 수 있는 가장 좋은 방법은 바로 에터미라고 말씀드리고 싶습니다.



부자의 꿈을 이룰 수 있는 행운의 도구

에터미를 만나기 전 저는 그저 평범한 가정주부였습니다. 남편의 월급으로 생활하는 삶은 꿈꿔왔던 삶과는 거리가 멀었습니다. 그러던 중 지인의 소개로 에터미 화장품을 사용하게 되면서 에터미를 알게 됐습니다. 절대품질 절대가격의 제품에 가입비, 유지비가 없어 다른 사람들에게 피해를 주지 않을 것 같았고 큰 투자 없이도 서민이 부자가 될 수 있을 것이란 생각에 에터미 사업을 시작하게 됐습니다. 처음에는 월 200만 원의 수입만 벌 수 있다면 좋겠다고 생각했습니다. 하지만 인내와 끈기로 사업을 진행하다 보니 어느 순간 파트너들이 늘어나게 됐고 지금의 위치까지 오르게 됐습니다. 전 리더십이 부족한 사람입니다. 그래서 많은 사람 앞에 강사로 나서지도 못했습니다. 하지만 처음부터 리더로 태어난 사람이 없다는 스폰서님의 말에 용기를 내 지금은 강사로 우뚝 서겠다는 꿈을 꾸고 있습니다. 현시대는 하루가 다르게 빠르게 변화하고 있습니다. 이러한 시대의 변화에 맞춰 고정관념을 버리고 에터미라는 도구를 선택한다면 부자로 살아갈 일만 있을 것입니다. 간절한 꿈과 목표를 가지고 도중에 포기하지 않고 나아간다면 에터미에서는 반드시 부자의 꿈을 이룰 수 있습니다. 에터미라는 행운의 도구를 놓치지 않길 바랍니다.

Star Master 림명화

Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것
꿈과 자유를 성취해 어려운 사람들에게 나눔을 실천하는 삶



지금의 고난이 미래의 자산이 된다

남편의 사업 실패 후 투잡, 쓰리잡을 하며 힘겹게 살아온 10년. 엘리베이터도 없는 월세 아파트에서 한 달 120만 원의 월급으로 겨우 생활하는 마이너스 인생이었습니다. 하루하루가 힘들기만 하던 제 삶에서 애터미는 유일한 빛이었고, 저는 누구보다 간절한 마음으로 사업에 임했습니다. 물론 사업은 쉬운 일이 아닙니다. 저는 새로운 것에 도전하는 것을 낯설어하는 성격이었고, 처음 접하는 세미나, 낯선 사람과의 만남도 어렵기만 했습니다. 하지만 세상에 쉬운 일은 없다는 생각으로 이 악물고 사업에 임했습니다. 지금 내가 먼저 겪는 경험들이 후에 파트너들에게 전할 귀한 자산이라는 생각도 했습니다. 그리고 힘들 때마다 늘 내 편이 되어주는 남편과 스폰서들에게 위로를 받으며 나아갈 방향을 잡고, 문제를 극복해 나갔습니다. 이처럼 어려움 속에서도 간절함을 갖고 관점을 바꿔 보니 오히려 배움과 깨달음을 얻고 저만의 자산을 쌓을 수 있었습니다. 저는 올해 리더스클럽에 입성하고 최종적으로 임페리얼마스터에 오르는 것이 목표입니다. 그 과정도 분명 쉽지 않았지만, 도전하고 이뤄낼 것입니다. 현실에 안주하면 삶은 변하지 않습니다. 하지만 간절함을 갖고 움직이면, 그 간절함이 무엇이든 이룰 수 있는 자신감이 된다고 믿습니다.



Star Master 심순희

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
힘든 삶을 사는 이들에게
희망과 나눔 전하기



Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

임페리얼마스터를 달성하고
파트너들과 함께 수당 상한선에
도달하기

Star Master 반지영

인생을 바꾸는 기차에 탑승하세요

저는 중국 한족으로 전라북도 군산에서 방과 후 어린이집 중국어 교실을 운영했습니다. 2016년도에 아들이 갑자기 아프게 돼서 대학병원에 다니기 위해 경기도 광주로 이사를 왔고, 헤모힘도 알게 되었습니다. 아들이 헤모힘을 먹은 후 많이 좋아져서 애터미에 미칠 정도로 폭 빠지게 되었습니다. 저는 늘 긍정적인 마음으로 사업을 진행하다 보니 힘들다 느낀 적은 없었고 파트너들 역시 긍정적으로 함께해 주었습니다. 하지만 좋지 않은 성격으로 파트너들 마음에 상처를 주었던 적도 있습니다. 애터미 사업을 시작하고 가장 변화된 것은 저 자신입니다. 이기적이었던 제가 이제는 상대방 입장을 생각하는 사람으로 변하게 되었습니다. 사업을 시작할 당시 제 목표는 애터미 사업으로 성공해 우리 가족이 편안하게 사는 것이었습니다. 부모님에게 아파트를 사드리고 남편이 일을 그만하도록 해 주고 싶었습니다. 지금도 여전히 그 목표를 향해 달리고 있으며 언니, 남동생도 애터미 사업을 함께하며 가족 모두 행복하게 살고 있습니다. 애터미는 우리 가족과 우리 인생을 바꿔주는 기차라고 생각합니다. 이 열차에 탑승한 뒤 내리지 않는다면 누구나 원하는 목적지에 도착할 수 있습니다.

인생의 행복을 완성 짓는 마지막 퍼즐 한 조각

저는 행복한 사람입니다. 장례식장을 운영하며 경제적으로도 어려움이 없고, 취미로 색소폰 동호회 활동도 하며 인생을 즐기며 살아왔습니다. 애터미는 그런 제 삶의 행복을 업그레이드 시켜준, 진정한 인생의 행복을 완성시켜주는 한 조각 퍼즐과 같은 사업입니다. 동호회에서 애터미를 만났을 때 이 사업은 누구라도 머뭇거리거나 거절할 사업이 아니라는 확신이 들었고, 그렇게 애터미 사업을 시작해 조금씩 더 높은 목표를 향해 사업을 성장시켜왔습니다. 애터미를 통해 또 다른 성취를 얻으며, 더 많은 사람에게 제가 가진 장기들을 마음껏 펼치며 즐겁게 사업을 하고 있습니다. 제게 사업을 하면서 가장 고마운 사람은 가장 가까운 곳에서 제 오른팔이 되어준 동생, 그리고 아내입니다. 제 아내는 네트워크 사업에 대한 선입견으로 처음에는 반대가 컸습니다. 하지만 결국 이 사업의 비전에 공감하고 지금은 소중한 동반자로서 함께 사업을 하고 있습니다. 아내가 사업을 결심한 그 날은 그동안 저의 노력이 인정받고, 누구보다 믿을 수 있는 파트너를 얻었다는 점에서 제 사업 최고의 순간이었습니다. 열심히만 하면 누구에게나 희망이 되어주는 사업, 애터미. 앞으로도 그 희망을 전하고 이 사업만이 가진 매력을 마음껏 누리며 사회에 공헌하고 소외된 이웃을 위로하는 진실한 성공자가 되겠습니다.

* 2020년 3월부터 로열마스터로 승급하였습니다.

Star Master 조경희&조지순



Star Master 정명애

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

완전한 경제적,
시간적 자유를 얻은 삶



베푸는 사랑을 알려준 애터미

한국 국적 취득 후 중국과 한국을 오가며 생활하던 저는 한국에 사는 언니를 통해 애터미를 처음 접했습니다. 하지만 네트워크 사업에 대한 부정적인 인식으로 크게 마음을 두지 않았던 저는 우연히 가본 대림동의 한 센터에서 회장님의 강의를 듣고 애터미가 제게도 기회가 될 수 있음을 깨달았습니다. 저는 애터미의 본질은 사랑이라고 생각합니다. 6남매 중 막내로 태어나 늘 부모님, 오빠, 언니들로부터 받고만 살았습니다. 하지만 애터미 사업을 통해 받는 것보다 주는 것이 진정한 행복이며 사랑이라는 것을 깨달았습니다. 그래서 저는 따뜻한 마음을 갖고 저의 장단점을 있는 그대로 보여주며 진심으로 파트너들을 대했습니다. 가식이 아닌 진심과 사랑의 마음으로 사업을 한다면 팀워크는 자연스럽게 만들어집니다. 고객을 대할 때도 무조건 설득하려고만 하지 말고 진심으로 상대방의 말을 들어주며 신뢰를 쌓는 것이 중요합니다. 저 역시 처음에는 애터미 비전을 모르는 고객 앞에서 조금해하기도 했지만, 성공자들과 회장님, 이성연 박사님의 강연을 듣고 진심의 사업을 배워가며 약점을 극복했습니다.

저는 파트너들에게 동기 부여가 되고 더 힘차게 후원하기 위해 올해 오토 스타마스터와 로열마스터를 목표로 하고 있습니다. 우리 모두가 성공하는 그 순간이 바로 제 애터미 최고의 순간이 될 것입니다.

애틀미는 나를 춤추게 한다

애틀미는 저를 춤추게 합니다. 애틀미로 인해 꿈을 꾸고 파트너들과 함께 성장하는 저 자신을 발견하기 때문입니다. 애틀미를 만나고 나서 많은 파트너를 만나게 된 것, 그들과 뜨거운 우애와 신뢰를 바탕으로 성공을 향해 나아가는 것은 정말 값진 일이었습니다. 파트너들의 열정은 언제나 애틀미 사업을 진행하는 원동력이 되었습니다. 처음엔 스폰서들을 의지하며 사업을 하려고 생각했습니다. 하지만 애틀미 사업은 위를 보고 하는 것이 아니라 나와 내 파트너들의 성공을 위해 해야 한다는 것을 깨닫게 되었습니다. 제가 애틀미 사업을 시작하게 된 것은 풍성한 노후를 위해서였습니다. 애틀미를 하기 전에도 건설회사 부사장으로 생활은 윤택했고 자녀들을 훌륭한 인재로 성공시켜 행복한 삶이라 생각하고 있었습니다. 그러던 중, 친정 오빠로부터 애틀미 제품을 전달받게 되었는데 품질이 좋았고 재구매 의사가 저절로 생기자 이보다 더 좋은 사업은 없을 거라는 생각이 들었습니다. 지금 애틀미를 잘 알아보고 조금 더 적극적인 마음으로 사업을 받아들인다면 애틀미는 여러분의 삶에 터닝 포인트를 마련해 줄 것입니다. 100년 후 애틀미는 부강해진 나라의 중심 바탕에 서 있을 것입니다. 다단계라는 선입견으로 망설이지 마시고 열심히 노력해서 윤택한 삶의 바탕을 마련하시길 바랍니다.

꿈을 공유하는 사업, 애틀미

보험설계사로 26년을 성실히 일하면서 소득도, 지위도 나름 안정적인 위치까지 올라왔습니다. 하지만 언제나 마음 한편에는 내가 언제까지 일할 수 있을까 하는 걱정이 들었습니다. 애틀미는 그런 저에게 새로운 비전이었습니다. 특히 양심적인 가격의 좋은 제품을 사람들에게 전하며 구매자와 소개하는 사람 모두에게 이득이 되는 선한 사업이라는 점이 매력적이었습니다. 이런 애틀미의 본질은 어느새 제 삶도 변화시켰습니다. 이전까지는 나 자신만 생각하며 살기 바빴고, 과도한 열정으로 때로는 다른 이들을 불편하게 하기도 했습니다. 하지만 지금은 리더로서 다름의 차이를 인정하고 다른 이들과 함께 가며 모두에게 감사하고 배려하는 삶을 살게 되었습니다. 그래서 저는 애틀미를 ‘꿈의 공유’라고 부릅니다. 혼자 꾸는 꿈은 꿈으로 끝나지만 함께 꾸는 꿈은 현실이 된다는 것을 애틀미는 보여줍니다. 우리는 지금 하루가 다르게 변화하고, 온·오프라인으로 모든 사람이 이어지는 초연결 시대를 살고 있습니다. 좋은 제품과 꿈, 비전을 나누는 애틀미는 이러한 변화와 맞닿아 있으며, 순식간에 판도가 바뀌는 산업계의 중심에 있는 비즈니스입니다. 100년 뒤 미래 연 매출 100조의 글로벌 초일류기업으로 성장할 애틀미에서 많은 이들이 꿈을 키우고 나눌 수 있길 바랍니다.



Star Master 박정자



성공의 열쇠 '팀워크'

월 매출 8천만 원에서 1억 원 수준의 큰 쇠고기 전문점을 운영하며 월 순이익만 2000만 원 정도가 돼 경제적인 불편함을 크게 모르고 살았습니다. 그러던 중 애터미 샴푸를 통해 애터미를 알게 됐습니다. 애터미는 연금성 소득에 3대까지 상속이 가능하고, 효율적인 경영관리를 한다는 것에 매료돼 애터미 사업을 시작하게 됐습니다.

월 5천만 원의 소득을 목표로 5년만 해보자며 시작했는데, 애터미 사업을 진행하면서 달라진 제 모습을 발견하게 됐습니다. 책을 보게 되면서 시대의 흐름을 보는 눈을 키우게 됐고 나 혼자 성공이 아닌 파트너들과 함께 성공하기 위해 노력하는 등 진정한 리더의 면모를 갖춰 가고 있음을 느낄 수 있었습니다.

물론 사람과 사람 간의 인적 네트워크로 사업이 진행되다 보니 사람 간의 갈등으로 인해 어려움을 겪기도 했습니다. 그럴 때면 틀린 것이 아닌 다른 것이라 인정하고 존중했습니다. 그러자 파트너들도 저를 따르게 됐고 함께 힘을 모아 힘든 순간을 이겨낼 수 있었습니다.

올 한 해도 파트너들과 끈끈한 팀워크로 한 단계 더 도약해 밝은 미래를 맞을 수 있도록 최선을 다할 것입니다.

Star Master 권기혁

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
파트너들이 성장할 수 있도록 더불어 사는 센터를 만드는 것



재구매 할 수 밖에 없는 제품

부산의 한 대형쇼핑몰에서 조그만 캐주얼코너를 운영하고 있을 때 낯선 고객으로부터 전단지 받으면서 애터미를 알게 됐습니다. 그전까지 제 삶은 고달픈 생활의 연속이었습니다. 1998년 사업 부도로 가정경제가 무너졌고 대학생 둘과 중학생 하나를 둔 엄마이자 가장으로서 가족을 책임져야만 했습니다. 그러다 보니 준비되지 않은 노후에 늘 불안하고 걱정이 많았으며 모든 희망을 내려놓은 상태였습니다.

그러던 중 애터미 제품을 사용하게 되면서 이것이 가능한 일인가 싶은 생각이 들었습니다. 애터미의 고품질 저가격 제품은 수십 년 동안 장사만 해온 제 입장에서조차 깜짝 놀랄 수밖에 없었습니다. 거기다 재구매가 일어날 수밖에 없는 생필품이라는 점에 상식적으로 있을 수 없는 사건처럼 다가왔습니다. 그래서 애터미 세미나에 4회 연속으로 참여해 애터미를 알아보기 시작했고, 그 결과 박한길 회장님의 숭고한 정신과 진실한 사랑의 마인드, 서민들도 부담 없이 재구매를 할 수밖에 없는 제품력, 될 수밖에 없는 보상플랜, 본사 중심의 완벽한 시스템에 믿음을 가지게 되면서 애터미 사업을 시작하게 됐습니다. 서로를 사랑하고 이해하고 배려하지 않으면 온전히 애터미 사업을 하기 힘들다고 생각합니다. 억지로라도 사랑하면 상대방도 진심을 알게 될 것이고 그러다 보면 진정한 제심합력이 이뤄져 갈등 없는 성공의 길로 들어설 수 있을 것입니다.

Star Master 박숙진

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
함께 이룬 성공을 많은 어려운 이들에게 나누는 삶



Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

모든 가족들이 잘 살고
결혼 가정 아이들이
사회적으로 안전하게
성장할 수 있도록
후원하고 돕는 것



Star Master **이경숙**

나에게도 터널의 출구가 생겼다

10년 넘게 운영한 음식점은 승승장구하고 있었습니다. 하지만 50대 중반쯤 악성빈혈로 인해 몸이 힘들어져 장사를 계속할 수 없는 상황이 되었습니다. 건강이 안 좋아지니 육체적 노동으로 할 수 있는 일이 아무것도 없었습니다. 그러던 중 교회 집사님으로부터 애터미를 알게 되었고 세미나에 참석하게 되었습니다. 회장님 강의를 듣고 '이 일은 내 능력뿐 아니라 다른 사람의 능력으로도 성공할 수 있겠구나'라는 생각이 들었습니다. 그렇게 애터미 사업을 시작했지만, 인맥도 없었고 몸이 아직 회복되지 않은 상태라 많이 힘들었습니다. 세미나 줄을 서다가, 세미나를 듣다가 퍽 퍽 쓰러지기 일쑤였습니다. 그렇게 제가 할 수 있는 일이 아무것도 없다는 생각이 들었을 때, 스폰서와 파트너들이 위에서 이끌어 주며 힘이 되어 주었습니다. 또한, 헤모힘으로 건강을 되찾아 가면서 딸과 같이 사업을 하게 되었고 점점 일이 되어가면서 나에게도 희망이 생겼습니다. 애터미는 한마디로 '기적'입니다. 사방이 터널처럼 안 보이던 미래가 애터미를 만나 출구를 찾은 것 같습니다. 급하게 서두르지 마세요. 돈부터 생각하지 마시고 애터미 교육시스템을 통해서 차근차근 배우며 애터미의 비전과 가치를 제대로 알고 일한다면 여러분도 해낼 수 있습니다.

허당 엄마가 명품 엄마가 되기까지

40대 초반, 이제 인생의 후반기를 고민해야 할 시기지만 별다른 희망을 찾지 못했던 저희 부부는 지인을 통해 우연히 애터미 사업을 만나게 되었습니다. 사실 전에도 네트워크 사업을 해본 경험이 있던 터라 시작을 마음먹기가 쉽지만은 않았습니다. 하지만 절대적인 가격과 품질을 갖춘 애터미의 제품과 세미나를 통해 발견한 비전은 이 사업이 무조건 해야 할 사업이라는 확신을 줬습니다. 평범했던 저희의 삶은 그렇게 바뀌었습니다. 누군가에게 선한 영향력을 미치며 내 삶을 사랑하는 멋진 삶을 저 역시 살 수 있다는 것을 느꼈습니다. 스타마스터가 되어 남편, 그리고 예쁜 두 딸과 께으로 승급 여행을 다녀오던 그 날은 제게 새로운 삶이 시작됐음을 증명한 순간이었습니다. 그렇게 허당 엄마였던 저는 애터미를 만나 명품 엄마로 거듭났습니다. 저는 이전에 다른 네트워크 사업도 경험해봤고, 상식적이지 못한 네트워크 사업으로 옮겨가 실패한 파트너들도 봤습니다. 때문에 누구보다 진실한 사업, 상식적인 사업이 중요하다는 것을 잘 알고 있습니다. 애터미가 바로 그러한 사업이며, 지금 저의 성공 역시 애터미를 만났기에 가능했던 일이었습니다. 애터미가 아니었다면 저는 아직도 평범한 허당 엄마에 머물러 있었을 것입니다. 애터미는 바로 우리 주변의 평범한 삶을 성공 스토리로 만들어 주는 예술 같은 회사라고 생각합니다.

Star Master **정인숙**

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

우리 가족의
행복한 미래를 완성하고,
주변의 어두운 곳에
빛이 되기





Mini Interview

애틀미를 통해 이루고 싶은 것
 잘살고 사랑하고 배우며
 공헌하는 균형잡힌
 가치 있는 삶 살기

Star Master **김윤서**

누군가의 희망이 된다는 것

중국어 관광 통역안내사(관광가이드)를 하며 여행을 다녀 온 어느 날, 3년 만에 만난 친구가 애틀미 치약을 전해 주었습니다. 처음엔 연금성 소득 200만 원을 ‘혼자 계신 어머니께 선물 드리고 싶다’라는 생각으로 시작했습니다. 익숙하지 않고 해보지 않은 일이었기에 힘이 드는 것은 당연했지만 특히, 낯선 사람을 상대로 계속 말을 해야 한다는 점이 가장 힘들었습니다. 그래서 저와 다른 성향의 파트너를 찾고 제가 더 손해를 보는 마음으로 사업을 진행하였더니 점점 사업이 잘되기 시작했습니다.

4년이라는 노력의 시간 동안 경제적인 여유도 생겼지만 가장 값진 것은 제가 달라졌다는 것입니다. 무남독녀 외동딸로 태어나 조금은 이기적이고 세상 물정 모르던 제가 상대방을 먼저 배려하게 되었습니다. 저에게 최고의 순간은 스타마스터가 되어 승급식 무대에 올랐을 때입니다. 본인이 승급한 것보다 더 기뻐하시며 저를 보고 꿈을 꾸고 자신감을 얻는 파트너들의 모습을 보면서 애틀미 하길 참 잘했다는 생각이 들었습니다. 앞으로도 누군가에게 꿈과 희망을 주는 사람, 누군가의 롤모델이 될 수 있도록 앞장서서 나아가겠습니다.

애틀미에서 찾은 제2의 인생

중국에서 은행을 다녔습니다. 부동산과 모은 돈이 어느 정도 있었기에 제법 넉넉한 삶을 살았습니다. 하지만 어딘가 항상 부족한 느낌이었습니다. 그래서 명예퇴직 후 한국으로 넘어와 골프의류 매장을 운영했습니다. 더 나은 삶을 위한 선택이었는데 매장을 시작하면서부터 엄청난 정신적·육체적 스트레스를 많이 받아야만 했습니다. 그러던 차에 직원으로부터 애틀미 건강기능식품을 받아 제품을 섭취하면서 몸이 많이 호전되는 느낌을 받을 수 있었습니다. 그래서 어디서 제품을 구할 수 있느냐 물어 그 직원 소개로 지금의 스폰서님을 만나 제품소개와 사업설명을 듣게 되었습니다. 이후 동영상으로 박한길 회장님과 이성연 박사님의 강의를 들으며 지속적으로 제품을 사용해보니 이것이야말로 꿈의 사업이라는 느낌을 받아 수 억을 들여 차린 가게를 8개월 만에 정리하고 애틀미 사업에 뛰어 들었습니다. 애틀미를 만난 후 저는 건강과 아름다움을 되찾아 제2의 인생을 살고 있습니다. 애틀미를 통해 나의 삶이 갈수록 익어가고 있고 빛이 나고 있는 것입니다. 애틀미를 만나지 못했다면 50대 후반 나의 인생이 어땠을지 생각하기도 싫을 정도입니다. 비록 처음에는 시행착오를 겪을 수 있으나 이에 굴하지 않고 노력과 열정을 다해 꾸준히 나아가간다면 애틀미는 성공의 사다리기가 되어 줄 것입니다.

Star Master **김선애&문순호**

Mini Interview

애틀미를 통해 이루고 싶은 것
 경제적·시간적 자유를 얻어
 균형잡힌 삶을 사는 것



Star Master **조민선**

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
파트너들을 위한
레지던트를 완성해
휴식의 장소 제공하기



손녀딸의 미래는 내가 책임진다!

자영업, 타사 다단계 15년, 화장품 방문판매 영업 및 지점장 6년 등 여러 사업을 하다 애터미를 알게 되었습니다. 새로운 사업을 반복하며 빚보증 등으로 살던 집이 경매에 넘어가고 언니가 살던 임대아파트에서 함께 살게 되면서 삶의 만족도가 매우 낮아진 때였습니다. 전직에서 알았던 74세 할머니의 열정으로 애터미를 알게 되고, 애터미 센터의 사업설명회에도 참석하게 되었습니다. 사업설명을 들어보니 애터미가 다른 네트워크와 다르다는 걸 알게 되었습니다. 이후 센터장이 되겠다는 목표와 성공해서 나처럼 어렵고 배움이 짧은 사람들을 위해 장학재단을 설립하겠다는 꿈을 안고 애터미 사업을 시작했습니다. 2020년 1월, 마침내 강서구에 센터 건물을 분양받았을 때 정말 기쁨이 물러왔습니다. 저는 애터미로 밝은 미래가 보여서 삶이 행복하고 몇 년 전 태어난 손녀딸의 미래를 책임질 수 있어 보람됩니다. 애터미 사업은 내공이 쌓이기 전까지 시스템 안에서 함께하는 것이 중요합니다. 애터미 사업의 본질을 알고 신뢰와 배려로 함께하다 보면 여러분도 애터미 안에서 행복을 만들어 가실 수 있을 겁니다.

Star Master **문성순&양웅석**

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
베풀고 싶을 때
맘껏 나눌 수 있는 선한 부자



애터미, 행복이 뭔지 답해준다

남편과 함께 25년간 식당을 운영했고 3층 건물도 보유하고 있었습니다. 남들 눈에는 부자로 보였겠지만 실상은 빚 때문에 경제적으로 힘든 나날을 보내야 했습니다. 열심히 식당을 운영하며 남편은 부업으로 운전까지 했지만 부자는커녕 빚을 갚는 것조차 힘들었습니다. 그러다 건강에 문제가 생겨 고민하고 있을 때 지인으로부터 이웃에 사는 애터미 사업자가 돈을 잘 번다는 얘기를 듣고 애터미를 알아보게 됐습니다. 애터미는 제게 행복이 뭔지 알려준 소중한 도구입니다. 식당을 하면서는 누려보지 못했던 시간의 자유를 누리며 가족과 함께 시간을 보낼 수 있어 '이런 게 행복이구나' 싶었습니다. 특히 해외여행을 한 번도 가보지 못했던 제가 애터미를 만나 둘째 아들과 베트남 다낭으로 승급여행을 갔을 땐 이루 말할 수 없을 정도로 행복했습니다.

올해는 파트너들 또한 이러한 행복감을 느낄 수 있도록 열심히 도울 생각입니다. 미래를 생각한다면 자신의 미래와 자녀를 위해서 애터미를 꼭 하라고 권하고 싶습니다. 당장은 큰돈이 안 되겠지만 싸고 좋은 제품을 주변에 알리고 자랑하다 보면 모두가 부자가 될 수 있는 일이기 때문입니다.

애틀미는 속도가 아닌 방향이다

애틀미를 만나기 전 입시학원을 운영했었습니다. 경제적인 부분에서는 중산층이었지만 시간의 자유가 없어 삶의 만족도는 많이 떨어진 상태였습니다. 그러던 중 학부모를 통해 애틀미를 알게 됐고 세미나에 참석했다가 비전을 느껴 사업을 시작하게 되었습니다. 다른 회사들의 경우 먼저 시작한 사람들에게 많은 수당이 돌아가는 구조인데 애틀미에는 상한선이 있어 지금 시작하더라도 늦지 않았다는 생각이 들었고 또 3대까지 상속이 가능해 다시 오지 못할 기회인 사업이라 생각했습니다. 애틀미는 세상의 그 어떤 일보다도 쉬운 비즈니스였습니다. 애틀미에서 만든 좋은 제품을 써보고 먹어보고 사용해본 뒤 주위 사람들에게 자랑만 하면 되는 것이었습니다. 하지만 반대로 어려운 비즈니스이기도 했습니다. 사람과 사람 간의 관계가 바탕이 되어야 하는 사업인데 사람과 관계 맺는다는 게 쉬운 일만은 아니었기 때문입니다. 그래서 항상 겸손함을 잃지 않도록 노력하고 섬기는 자세로 사업에 임했습니다. 그랬더니 팀워크가 잘 형성돼 파트너들과 더불어 성장할 수 있었습니다. 애틀미 사업에 있어 중요한 것은 속도가 아니라 방향입니다. 천천히 가더라도 방향이 올바르면 반드시 목적지에 도착할 수 있습니다. 애틀미라는 정확한 방향을 잡고 나아간다면 그 끝은 바로 성공일 것입니다.



Star Master 김월제

Mini Interview

애틀미를 통해 이루고 싶은 것

시간의 자유,
경제적 자유,
친구의 자유



Star Master 왕영홍

Mini Interview

애틀미를 통해 이루고 싶은 것

중국에 있는 가족들의
균형잡힌 삶

중국에 계신 아버지를 위해 선택한 애틀미

한국에 오면 부자가 될 수 있을 거라 생각해 한국에 와 시장에서 중국식 품점을 운영했습니다. 하지만 현실은 가게 월세에 허덕이는 신세였습니다. 그러다 지인으로부터 애틀미를 전해 들었습니다. 제품을 사용해보니 너무 만족스러워 세미나 초대에도 흔쾌히 응했습니다. 바람 쐬러 간다는 생각으로 참석한 세미나에서 박한길 회장의 인생시나리오 강의를 듣고 중국에 계시는 아버지께 생활비를 줄 수 있겠다는 생각에 사업을 시작하게 되었습니다.

3년 안에 오토판매사를 달성해 가게를 접는 것을 목표로 열심히 사업에 임했지만 쉽지 않았습니다. 특히 중국 사람이라 한국말이 서툴러 한국 사람들에게 애틀미를 전달하는 게 너무 힘들었습니다. 하지만 파트너들의 얘기를 잘 들어주고 가족 같은 마음으로 대하다 보니 소통이 잘 됐고 지금은 중국 파트너뿐 아니라 한국 파트너들도 많이 생겼습니다. 애틀미가 아니면 몰랐을 사람들을 알게 돼 정을 쌓고 함께하는 가치를 알게 해준 애틀미는 제가 사랑을 나누는 곳 그 자체였습니다. 올 한 해에도 파트너들과 한마음 한뜻이 되어 목표를 향해 한걸음 더 나아가 9월에는 모두 함께 다낭으로 여행을 떠나고 싶습니다.

파트너의 성공을 위한 간절한 마음으로

에터미를 만나기 전 컴퓨터 프로그래머로 9년간 근무했고 이후에는 수학 학원을 운영했습니다. 학원 수입에 남편 월급까지 월 1000만 원 이상의 수입으로 넉넉한 경제적 안정을 이루며 살았습니다. 하지만 건강에는 늘 자신이 없었습니다. 항상 피곤했고 몸에 통증을 달고 살아야만 했습니다. 그러다 고향 친구로부터 에터미를 전해 듣게 됐고 조금씩 제품을 써보게 됐습니다. 차츰 건강이 좋아지는 것을 느꼈고 거기다 가격까지 착해 다른 사람들에게 권하기도 부담이 없었습니다. 그래서 스스로 세미나장을 찾아 에터미를 알아보게 됐고 그 속에서 비전을 발견, 에터미를 본격적으로 시작하게 됐습니다. 안정적인 수입을 내려놓고 에터미 사업을 한다는 게 쉽지 않은 않았습니니다. 특히 미팅이 잦고 이동을 많이 해야 하는데 허약한 체질 탓에 중간중간 몸이 아픈 적이 있었습니다. 그럴 때 주변 분들이 운전을 대신해 주거나 파트너들이 휴식을 취할 수 있도록 이해해줘 건널 수 있었습니다.

자기 자신보다 남을 먼저 생각하고 양보하고, 또 사랑하는 파트너들의 성공의 위해 간절한 마음으로 임하는 일이 에터미 성공의 길입니다. 가족과 사랑하는 지인들이 함께 성공하는 에터미 사업은 사랑이 가득한 일입니다.



Star Master **김정숙**

Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것
자녀가 하고 싶은 일
할 수 있도록 지원해주는 것

Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것

어려운 사람을 돕고
사회에 공헌하는 것



Star Master **왕성**

걱정은 버리고 열정은 채우고!

돈 걱정, 아이 교육 걱정, 나의 미래 걱정을 안 하고 살 수 있다면 얼마나 좋을까요? 저에겐 에터미가 그 꿈을 이루어 주었습니다. 에터미를 알기 전에는 중국어 학습지 교사로 일하고 있었지만 경제적으로 여유가 없었습니다. 어느 날, 학부형으로부터 에터미를 전달받게 되었고, 제품이 싸고 좋은데다 중국을 비롯해 글로벌 기업으로 나아가는 것을 보고 에터미 사업을 선택하게 되었습니다. 처음에는 최소 생계를 위해 오토판매사를 목표로 열심히 뛰었습니다. 오토판매사가 되고 보니 에터미 사업에 더욱 확신이 생겼고 더 열심히 뛰게 되었습니다.

에터미는 사업을 위한 사업이 아니고 소비자가 곧 사업으로 연결되는 일입니다. 에터미 제품은 기초 생필품이므로 내가 쓰면서 같이 쓰는 사람을 소개하다 보면 성공하는 일입니다. 또, 돈 없는 사람도 돈 있는 사람도, 능력 없는 사람도 능력 있는 사람도 다 성공할 수 있는 성공시스템이 마련되어 있기 때문에 에터미 시스템에 참여만 하시면 성공하실 수 있습니다.

Mini Interview

애틀미를 통해 이루고 싶은 것

지구촌 곳곳을 다니며

애틀미를 전파하다

생을 마감하는 것

Star Master 김지현



새로운 삶, 되찾은 인생

인생에서 가장 힘들었던 순간 애틀미를 만났습니다. 의류업에 종사하며 서민층 이하의 생활로 힘든 나날을 보내고 있을 때 지인의 따님으로부터 헤모힘을 전달받으며 애틀미를 전해 들었습니다. 지속적인 연금과도 같은 소득을 창출할 수 있다는 말에 주저 없이 애틀미를 시작하게 됐습니다. 사업 초기에는 경제적인 어려움이 뒤따랐습니다. 하지만 한번 목표한 바는 반드시 이뤄내고야 말겠다는 의지로 사업에 매진했습니다. 3년 안에 샤론로즈마스터 직급 달성을 목표로 밤낮없이 몸으로 뛰면서 애틀미 제품을 전달했습니다. 몸은 비록 힘들었지만 보람 있는 일이었습니다. 무엇보다 나 자신의 내면의 행복과 성장을 이뤄냈습니다. 급하고 다혈질인 성격 탓에 불필요한 오해를 산 적도 있지만 애틀미를 만난 후로는 사람 자체를 겸손히 섬기고 사람과 사람 간의 다름을 인정하게 되면서 지금의 직급에까지 오를 수 있었다고 생각합니다. 먼 훗날 지구촌 수많은 이들이 애틀미를 통해 잘 살고 사랑하고 배우고 공헌하는 균형잡힌 삶을 살 수 있도록 생을 마감하는 날까지 애틀미를 널리 알리고 싶습니다.

3대가 부자의 삶을 살 수 있는 곳 '애틀미'

애틀미를 만나기 전 미용실을 17년간 운영했습니다. 월 1000만 원까지 벌어들였지만 노후에 대해선 준비하지도, 생각하지도 못하며 살았습니다. 그러다 미용실에 자주 오시던 지금의 스폰서님을 통해 애틀미를 접했습니다. 이후 친정어머니가 헤모힘을 섭취하면서 건강을 회복하는 과정을 보곤 애틀미를 시작하게 됐습니다. 네트워크마케팅 경험이 없었기에 낯선 길을 간다는 것이 두렵고 무서웠습니다. 하지만 바른길을 갈 수 있도록 인도하는 나침반이 되어주신 심혜경 단장님과 파트너의 성공을 위해 '우리'라는 팀워크로 다지고 섬김과 겸손을 배우면서 지금은 사람 향기 나는 사람이 되어가고 있습니다. 애틀미는 한 번도 해보지 않은 일이기에 익숙지 않아 쉽지 않을 순 있어도 결코 어려운 사업이 아닙니다. 지금까지 우리가 해왔던 일보다 훨씬 쉽고 일을 끝낼 수 있는 일이며 하고 싶은 일만 할 수 있는 일입니다. 나 하나의 선택으로 3대가 부자의 삶을 살 수 있는 곳, 이곳이 바로 애틀미입니다.

Mini Interview

애틀미를 통해 이루고 싶은 것

사랑하는 가족, 파트너와

하고 싶은 것을 마음껏 하는 것



Star Master 서숙희



Mini Interview
에터미를 통해 이루고 싶은 것
 선교 재단을 설립해
 선교적인 사명을
 이루는 것

Star Master 김미애

나보다 파트너 성공에 최선을!

태국 라용 소재 국제학교에서 한국 학생 담당 이사로 재직했습니다. 넓은 집과 운전기사가 딸린 자동차를 소유하고 가사 도우미를 채용하며 살 정도로 넉넉하게 살아왔습니다. 삶의 만족도도 나름 높은 편이었습니다. 그러던 중 지인으로부터 에터미 화장품을 선물 받게 됐고 이를 계기로 에터미 사업을 시작하게 되었습니다. 에터미라면 제가 늘 꿈꿔왔던 선교적 사명을 이룰 수 있으리라 생각했기 때문입니다. 사람들을 상대하는 일을 해왔기에 에터미 사업이 쉬울 것이라 생각했지만 사람과의 관계는 풀기 어려운 숙제 같았습니다. 아무래도 해외 사업자이다 보니 문화적인 차이에서 오는 오해와 언어 문제로 파트너들과 갈등을 빚기도 했고 주도적인 성격 탓에 상대방을 잘 배려하지 못한 적도 있었습니다. 그래서 조금 느릴지라도 인내심을 갖고 파트너들과 하나하나 맞춰가며 서로 협력하는 데 많은 노력을 기울였습니다. 이것이 원동력이 돼 지금의 위치에까지 오를 수 있었고 지금은 파트너들과 함께 같은 곳을 바라보며 앞으로 나아가고 있습니다. 에터미는 혼자서 성공할 수 없는 사업입니다. 자신보다 파트너를 성공시키기 위해 최선을 다한다면 다 함께 성공할 수 있을 것입니다.

최고 직급의 꿈, 이제 반환점일 뿐이다

“에터미는 네트워크마케팅 회사들과 경쟁하는 것이 아니라, 일반 유통과 경쟁하는 유일한 기업으로서 글로벌 시장으로 나아갈 것이다.” 처음 에터미 세미나에 참석했을 때 회장님 강연에서 이 말을 들었을 때 제 가슴은 뛰었습니다. 과거 네트워크 사업을 진행하다 실패한 경험이 있던 저는 에터미는 이전까지의 네트워크 사업과는 다를 것이라는 확신을 갖게 됐고, 그렇게 에터미 사업을 시작했습니다. 처음부터 저의 목표는 최고 직급 달성이었습니다. 쉽지 않은 목표지만, 인생의 마지막 희망, 도전을 반드시 성공으로 잇기 위해 목표를 크게 잡았습니다. 그리고 지금은 그 목표의 절반 정도에 왔다고 생각합니다. 사업 초기 차비와 공과금을 걱정해야 할 정도로 어려운 상황 속에서도 꺾이지 않고 지금까지 올 수 있었던 것은 꿈을 향한 결의와 간절함 덕분이었습니다. 최고 직급을 향한 제 여정은 이제 반환점에 접어들었습니다. 어쩌면 진짜 도전은 이제부터 시작일지도 모릅니다. 지금 저는 한국을 시작으로 필리핀, 태국, 인도네시아 등 많은 사람을 만나고 에터미의 마케팅플랜과 제품을 전달하고 있습니다. 제가 가진 열정과 끈기로 앞으로 더 많은 이들에게 희망의 아이콘 에터미를 전하며 반드시 제 꿈에 골인할 것입니다. 제 인생을 변화시킨 감동의 에터미. 위대한 기업으로서 앞으로 더 멀리 세상에 선한 영향력을 펼칠 에터미의 100년을 기대합니다.



강주영



Mini Interview
에터미를 통해 이루고 싶은 것
 더 많은 이들과 함께
 나누며 공헌하는 삶

처음엔 두려웠던 도전, 이제는 더 기다려져요

18년 동안 옷가게를 운영하며 경제적으로 큰 불편도 성공도 모르고 평범하게 살았습니다. 그러던 중 헤모힘을 만나 가족들의 건강이 좋아지는 것을 경험하고, 조금씩 사용하는 제품들을 늘리다가 자연스럽게 애터미에 빠져들었습니다. 그리고 석세스아카데미를 계기로 비로소 마음을 굳히고 55세까지만 열심히 일하자는 목표로 사업에 뛰어들었습니다. 혼자 자영업을 하다 보니 처음에는 여러 사람들과 함께 하는 일이 익숙지 않았습니다. 제가 타인을 품기에 작은 마음을 가진 것은 아닌지 많은 고민을 하기도 했습니다. 하지만 작은 도전을 하나씩 성취해가며 함께 하는 일에도 익숙해지고 같이 성공할 수 있다는 자신을 갖게 되었습니다. 사업을 하다 보면 많은 변수를 만나고, 좌절할 때도 있습니다. 하지만 그런 눈앞의 상황들에 연연해서는 앞으로 나아갈 수 없습니다. 오래 고민하기보다는 행동력으로 돌파해 나가는 것이 중요합니다. 그 과정 하나 하나가 도전이며, 그 도전을 즐기고 성장하는 것이 성공의 비결입니다. 애터미는 도전과 변화의 사업입니다. 처음에는 변화하는 것이 제일 어려웠지만, 지금은 오히려 제 자신에게 어떤 변화가 있을지 기대하고 있습니다. 꿈이 있다면 마음을 열고 애터미와 함께하세요. 스스로 도전하고 변화하는 사이 당신의 꿈에 한 걸음 더 가까워져 있을 것입니다.

Star Master 전두연

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

내 인생을
주도하는 진정한
주인공의 삶



3개월만! 아니 3년만!

대부분의 사람이 그렇듯 저 역시 퇴직 후의 삶을 걱정하며 주식, 부동산 투자 등으로 불안감을 달래며 살아왔습니다. 남편과 맞벌이를 하며 중산층 정도의 삶을 살고 있다고 생각했지만 20년간 근무했던 회사를 그만두고 나니 내가 꿈꿔왔던 여유로운 전업주부의 모습이 아니었습니다. 그래서 간호조무사 자격증을 취득하고 취업하려는 찰나, 3개월만 투자해보자는 친구의 말에 의심 반 기대 반으로 애터미 사업을 알아보기 시작했습니다. '직장 다니는 것처럼 3년만 뛰어보자'라고 마음먹고 열심히 뛰 결과, 3개월 만에 오토판매사를 달성했습니다. 애터미 사업은 나를 버리고 시스템 안에서 새로운 나를 만들어 가는 일이었습니다. 다양한 사람들이 모여 큰 네트워크를 만들어 가는 만큼 겸손한 마음으로 제심합력 하다 보니 조직이 성장해 나갔습니다.

혹시 애터미 사업을 망설이고 있다면 3년 뒤를 생각해 보세요. 지금 시작하지 않는다면 그때 땅을 치고 후회할지도 모른답니다. 새로운 직장을 다닌다 생각하고 3개월이 아닌 3년만 뛰어보세요. 여러분의 미래가 달라집니다.

Star Master 손지숙

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

스폰서, 파트너들과
함께 지난 추억을
회상하며 행복한 노후
맛이 하기



Star Master **임유순**

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

가치 있는 일로
우리 사회에 기여하는 것



파트너의 성공이 곧 나의 성공

애터미를 만나기 전 주유소와 원룸 임대사업, 음식점 등을 운영했습니다. 그러다 보니 경제적으로는 중상류층 이상의 삶이었으나 시간의 자유가 없어 늘 만족스럽지 못했습니다. 그러다 우연한 자리에서 지금의 스폰서님을 만나게 됐고 늘 갈망했던 시간의 자유와 안정적인 노후라는 두 마리 토끼를 애터미를 통해 이룰 수 있을 것 같아 사업을 시작하게 됐습니다.

처음에는 경제적 자유와 시간적 자유를 좇아 사업에 임했습니다. 그러다 보니 센터 운영과 경비 등으로 자금이 매몰돼 불안감과 압박감에 시달리기도 했습니다. 하지만 파트너의 성공이 곧 나의 성공이라는 마음으로 사업을 전개하니 나 자신은 물론, 파트너까지 큰 성장을 이룰 수 있었습니다. ‘빨리 가려면 혼자 가고, 멀리 가려면 함께 가라’는 아프리카 속담처럼 애터미 사업은 파트너들과 함께 가야 성공할 수 있습니다. 파트너들과의 강한 유대감과 신뢰가 바탕이 된 팀워크야말로 강력한 틀이기 때문입니다. 나와 함께 하고 나를 믿고 따라와 주는 모든 파트너와 함께 성공하고자 할 때, 비로소 자신의 성공도 따라옵니다. 그러니 자신의 성공을 위해 달리지 말고 파트너의 성공을 위해 달리기 바랍니다.

자랑스러운 엄마 효도하는 아들

저희 부부는 결혼할 때부터 목표한 것이 있었습니다. “50살까지만 열심히 일하고 그 이후엔 둘이서 운동도 하고 여행도 다니자!” 하지만 현실은 그렇지 못했습니다. 저는 스크린골프장을, 남편은 또 다른 사업에 매진하며 40대 중반이 되었지만 목표한 바를 이룰 수 없을 것 같았습니다. 다른 방안을 찾아보려 할 때 친구로부터 애터미를 알게 되었습니다. 애터미라면 우리 부부의 목표를 이룰 수 있겠다는 생각이 들었습니다. 사업을 시작하면서 인생 시나리오에 작성했던 건 ‘어머니께 생활비 드리기’였습니다. 애터미 사업을 하기 전에 스크린골프장을 운영하며 매달 어머니께 100만 원씩 생활비를 드렸습니다. 하지만 골프장을 그만 두고 생활비를 드리기가 힘들어져 가끔 용돈을 드렸는데 오토판매사가 되면서부터 제 수당의 10%를 용돈으로 드리고 있습니다. 애터미를 통해 가장 행복한 것은 저 혼자만이 아니라 형제들도 시간의 자유, 경제적 자유를 함께 할 수 있다는 것입니다. 또한 직급을 도전하면서 스폰서 파트너들이 하나가 되어 직급 목표를 달성하고 기뻐할 때 저도 행복했고 샤론로즈마스터 승급 여행 때 아들들이 자랑스러운 엄마라 말해줬을 땐 정말 가슴 벅했습니다. 애터미는 ‘인생 역전!’입니다. 누구든 시작만 한다면 지금의 삶보다 더 좋은 삶을 만들 수 있습니다.

Star Master **김명숙&문성영**



Mini Interview
애터미를 통해 이루고 싶은 것
가족 사업으로 온 가족이
성공자 되기

대기업 다니던 딸과 함께 하는 애터미

애터미를 만나기 전 상조업에 10여 년간 종사하며 지점장으로 근무했습니다. 월 1000만 원 이상의 고소득을 올리고 있었기에 이를 천직이라 여기며 즐겁게 또 열심히 일하며 살았습니다. 어느날 친구가 애터미 제품을 전했고 저는 소비자로 제품을 애용했습니다. 사실 제품에 크게 감동했지만 하고 있던 일에 만족했기에 사업에는 관심이 없었습니다. 그렇게 1년 반 정도 지났을 무렵 유튜브를 통해 애터미 강의를 듣게 됐습니다. 지금까지 내가 알고 있던 단단계와는 차원이 다른, 오히려 정말 가치 있는 사업임을 깨닫게 됐습니다. 특히 집에만 있지 말고 해외를 다니며 국익을 위해 일을 하라고 열정적으로 강의하시는 박한길 회장님 강의에 감동을 받아 애터미 사업을 결심하게 됐습니다. 생전 처음 접해보는 네트워크마케팅 사업이라 시행착오도 겪었지만 잘 안내해주는 친구 덕분에 사업은 순조롭게 진행됐습니다. 거기다 바쁜 생활 속에 얼굴도 보기 힘들었던 자녀들은 물론, 단단계라며 제품도 안 써줬던 동서와 조카들까지 지금은 온 가족이 함께 애터미 사업을 진행하고 있어 무척 행복합니다. 특히 대기업에 다니던 딸을 설득시켜 함께 사업을 진행하면서 나란히 샤론로즈로 승급했던 순간은 제 인생 최고의 순간이었습니다. 애터미는 큰 비전만큼 힘들어도 함께 존재합니다. 하지만 그 지루함을 끝없이 반복하게 되면 어느새 성공이라는 열매를 얻을 수 있을 것입니다.

Star Master 전옥희



Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

하고 싶은 일을 하고
싶을 때 언제나 하면서
사는 것

시들던 리더에서 피어나는 리더로!

애터미를 만나기 전, 저는 화장품 방문판매 최고 직급자로 일을 하고 있었습니다. 애터미를 알고 있었지만 하고 있던 일에 집중하고 있어 일을 전환하기가 쉽지 않았습니다. 하지만 시간적 경제적 여유도 부족한 생활에 점점 염증을 느꼈고, 연금성 소득에 관심이 생겨 애터미 사업을 결정하게 되었습니다. 애터미 사업을 하며 가장 힘들었던 점은 외로움이었습니다. 전직 리더였기에 모두의 기대가 저에게 쏠렸고 힘들어도 힘들다고 말할 수가 없었습니다. 그렇게 힘든 마음을 숨겨야 했지만 한 사람을 만나면 애터미를 이해할 때까지 만났고 지속적으로 관리했습니다. 결국 파트너가 하나둘 생겨났고 강한 책임감으로 더욱 열심히 뛰었더니 초기에 저를 믿고 시작한 파트너들은 지금 모두 직급자가 되었습니다. 저에게 애터미는 어느 날 내 인생에 나타난 '귀한 선물'과도 같습니다. 앞으로 많은 파트너가 부유해지는 그날까지 애터미라는 선물을 두고두고 소중하게 보관하며 귀하게 여기려 합니다. 인생에서 일할 시간은 절대 길지 않습니다. 멀리 보지 못하고 눈앞만 바라보다 보면 어느새 시간은 훑흘러버립니다. 애터미를 시작했다면 몰입하고 집중하세요. 그렇게 한다면 성공으로 가는 시간을 단축할 수 있습니다.

Star Master 나영임

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
시간적, 경제적 자유를 얻고
복음 사경회에 동참하는 것



Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것
어려운 사람들에게
나누며 봉사하는 삶



에터미, 회사·제품·보상플랜
3박자가 완벽한 곳

중국에서 교사 생활을 하다가 부자의 삶이 살고 싶어 교사직을 접고 한국에 왔습니다. 많은 돈을 벌기 위해 피부 미용을 배워 피부관리숍을 운영하는 등 열심히 살았습니다. 그랬더니 먹고 사는 데는 지장이 없었지만 원하던 부자의 삶은 아니었습니다. 그래서 뭔가 더 좋은 아이템이 없을까 찾고 있을 때 친구의 소개로 에터미를 알게 되었습니다.

급성장을 이루는 친구의 모습과 함께 중국 시장이 곧 오픈할 것이란 얘기에 호기심을 갖게 됐고 석세스아카데미에 참석해 에터미의 비전을 보게 되었습니다.

이후 전 시스템에 100% 참석했습니다. 그 덕분에 나 자신을 더욱 더 단단하게 만드는 동시에 파트너들과 함께 성장도 이뤄낼 수 있었습니다. 또한 자신감과 성공에 대한 확신도 더욱 견고해져 꿈을 향해 나아갈 수 있는 원동력이 됐습니다. 에터미는 훌륭한 회사, 최고의 제품, 정당한 보상플랜이 갖춰진 곳입니다. 이 좋은 도구에 스폰서, 파트너들과 소통하는 진정한 파트너십까지 더해지면 반드시 성공은 이뤄질 것입니다. 올 한 해는 중국 시장이 오픈 예정인 만큼 로열리더스클럽을 목표로 파트너들과 함께 열심히 뛰겠습니다.

지금 나의 태도가 팀워크를 만든다

유명 백화점의 초우량 고객일 정도로 남부럽지 않은 삶을 살았습니다. 하지만 에터미를 만나고 놀라운 제품과 탄탄하고 정교한 시스템을 보며 이 사업이라면 월 1억 원의 소득을 보장하는, 나를 만족스럽던 그동안의 삶에서도 보지 못한 더 큰 비전이 될 수 있을 것이라는 확신을 하게 되었습니다. 에터미 사업과 함께 제게 일어난 가장 큰 변화는 그동안 우리 가족의 풍족함만 생각하고 살았다면, 이제는 파트너의 성공을 위해 사업에 임한다는 점입니다. 이전까지 성공적인 삶을 살아왔다고 자부했기에 에터미 사업에서도 반드시 성공해야겠다고 생각했습니다. 그리고 이를 위해 내가 무엇을 해야 할지 고민했습니다. 제가 선택한 길은 솔선수범이었습니다. 열정과 도전정신을 갖고 누구보다 먼저 실천했으며, 내가 손해를 보더라도 파트너들의 이익을 우선했습니다. 그 결과 파트너들의 라인이 살아나며 더 많은 사업자를 참여시키는 성취로 이어졌습니다. 팀워크는 결국 사람과 사람이 모여 만들어집니다. 서로 신뢰하고 상대를 먼저 생각하는 개인의 태도가 선행되어야 성공적인 팀워크가 완성됩니다. 지난해 저와 파트너들의 승급 또한 모두가 내 이익보다 팀의 목표를 위해 합심했기에 가능한 결과였습니다. 검증된 비전을 확인하고 좋은 사람들과 함께하는 에터미 사업. 내가 먼저 좋은 사람이 된다면 그 결과 또한 성공으로 이어질 것입니다.

Star Master 손채연



Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것
동고동락한
파트너들과 함께
자유와 나눔을
누리는 삶

Star Master 박용옥

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
안정적이고
지속적인 연금성 소득



긴 터널 끝 등불이 되어준 애터미

남편과 저는 품질 관련 업무에 종사하는 회사원이었습니다. 비록 큰 돈을 벌지는 못했지만 경제적으로 큰 어려움은 없었고 그저 평탄한 삶을 살았습니다. 그러던 중 직장 동료로부터 애터미 이브닝케어 4종 세트를 선물 받게 됐고 제품을 사용해보니 너무 좋아 부업으로 애터미를 시작하게 되었습니다. 처음에는 애터미가 정말 돈이 될까 의구심도 들었습니다. 하지만 다른 회사의 마케팅플랜과 비교 분석해보고 직접 세미나에도 참석해본 뒤 부업으로 사업을 시작하게 되었습니다. 사업 초기에는 힘든 일이 많았습니다. 특히 부업으로 하다 보니 중국 파트너를 만나러 가야 할 때 회사에 휴가를 얻기 힘들었고 남편을 설득해야 하는 것 또한 힘들었습니다. 또 한국에 산 지 꽤 시간이 흘렀지만 때때로 의사전달이 안 되는 부분도 있어 난감할 때도 있었습니다.

하지만 믿음과 초심으로 늘 공부하고 노력하는 자세로 하루를 살다보니 긴 터널 끝에서 보일 듯 말 듯했던 불빛이 이제 내 눈앞에 큰 등불이 되었습니다. 애터미는 판매원이 직접 소비자에게 제품을 홍보하고 판매하는 유통입니다. 명품 수준의 품질이야말로 소비자와 판매자에게 믿음이고 이 믿음을 계속 이어가는 것이 초심입니다. 믿음과 초심으로 계속 나아가면 우리 모두 함께 반드시 성공할 수 있을 것입니다.

파트너의 성공이 나의 기쁨

남편과 함께 10여 년간 인테리어 사업을 진행했습니다. 하루에 현장이 13~15곳이 있을 정도로 사업이 잘됐고 덕분에 경제적으로 풍요로웠습니다. 하지만 과도한 스트레스로 인해 삶의 만족도는 그리 높지 못했습니다. 또한 남편은 점점 나이 들어가고 시대의 흐름에도 뒤처지게 되면서 언제까지나 인테리어 사업을 할 수 없으리라 생각했습니다. 그리고 이 일을 그만두게 되면 자연히 수입은 없어질 것이라는 걸 알았기에 이를 대체할 만한 연금성 사업을 찾게 되었습니다. 그러던 중 우연한 기회에 애터미 선크림을 알게 됐고 이후 폼클렌저 등 몇 가지 제품을 사용해보니 품질과 가격에서 월등해 계속 사용하게 되었습니다. 처음에는 우리나라 중소기업에서 만든 제품이라 생각했는데 애터미 제품이란 걸 알고 이 정도 가격과 품질이라면 해볼 만하다고 판단, 사업을 시작하게 되었습니다. 오랜 시간 혼자서 작업하는 인테리어 사업을 진행했던 터라 처음 애터미를 시작했을 땐 낯설고 어렵게 다가왔습니다. 그러나 반드시 성공하겠다는 의지를 다지며 스폰서와 파트너 입장에서 생각하려고 노력하다 보니 어느새 파트너의 성공이 나의 기쁨이 돼 있었습니다. 이제는 내 삶이 되어버린 애터미 안에서 사랑과 헌신의 삶을 살고 싶습니다.

Star Master 한서영

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
균형잡힌 삶을
누리기



세미나는 나의 에너지

IMF 사태로 운영하던 공장을 잃고 경제적으로 많은 어려움을 겪었습니다. 특히 아이들의 꿈을 키워주는 커닝 아이들이 아르바이트하며 용돈을 벌고 학자금 대출도 받아야 하는 현실에 부모로서 마음이 아팠습니다. 보험 일을 하며 그래도 오랫동안 할 수 있는 일이라는 희망으로 살았지만, 시간이 갈수록 대안 없는 삶이 힘들게만 느껴졌습니다. 그런 제게 애터미는 생각지 못했던 새로운 희망이 되어주었습니다.

제게 세미나는 애터미 사업의 처음이자 끝입니다. 처음 석세스아카데미에서 회장님의 강의를 들으며 애터미에 대한 확신을 갖고 사업을 결단할 수 있었습니다. 그리고 사업을 하는 동안에도 부족한 제 자신을 깨우고 성장시키는 힘이 되어주었습니다. 누구에게나 장단점은 있습니다. 제게도 자신감이 부족하다는 단점이 있었습니다. 그러나 세미나를 통해 열정의 에너지를 충전하면서 자신감을 얻고 부족한 제 자신을 극복할 수 있었습니다. 감히 단언컨대 세미나 속에 성공의 키가 있으며, 세미나에 몰입해야 사업을 제대로 배우고 성공에 더 효과적으로 다가갈 수 있습니다. 애터미는 확신과 열정의 사업이며, 이것만 있다면 누구나 자신의 인생을 바꿀 수 있는 사업입니다. 3년, 5년 후 당신의 삶에 어떤 변화가 있을지 그려지지 않는다면 주저 없이 애터미를 선택하세요. 분명한 꿈, 간절함과 끈기로 행동한다면 애터미는 당신의 꿈을 실현해줄 것입니다.

Star Master 임인영



Mini Interview
 애터미를 통해 이루고 싶은 것
 마음껏 선교하고
 나눌 수 있는 능력을
 가진 삶

Star Master 이순연

Mini Interview
 애터미를 통해 이루고 싶은 것
 균형잡힌 삶의 완성



진.선.미 애터미!

애터미는 저에게 '진선미'입니다. 진정한 인간성을 확립해주고 선한 부자가 되게 해주며 아름다운 노후를 가능하게 해주기 때문입니다.

저는 오랫동안 여성복 가게를 했습니다. 수입이 많지 않았지만 시간에 얽매이지 않고 자유롭게 하다 보니 그러저러 만족하며 살았습니다. 어느날 지금의 스폰서가 가게를 자주 오면서 가게를 봐 줄테니 세미나에 참석해볼 것을 권유했습니다. 애터미 세미나에 참석해보니 애터미 문화가 참 마음에 들었고 사업이 일정한 궤도에 오르면 시간의 자유가 더 있겠다는 생각이 들었습니다. 그렇게 사업을 시작하고는 원만했던 대인관계와 활발한 성격 탓에 빠른 시간에 조직을 구축했습니다.

하지만 너무 빨랐던 탓일까요. 난관에 부딪힐 때면 해결 방법을 찾지 못해 이 사업과는 맞지 않나 하는 생각도 많이 했습니다. 이런 경험으로 저는 막 사업을 시작한 파트너들에게 사업 초반에 모든 열정을 쏟기 보단 초기 사업자 강의와 성공의 8단계를 충분히 학습하고 따라할 것을 당부합니다.

저는 2020년 스폰서님의 로열마스터 승급을 돕고 파트너들의 스타마스터 승급에 집중하려고 합니다. 저희 스폰서, 파트너들이 성장하는 만큼 저도 성장하여 시간과 경제의 자유를 꼭 얻고 싶습니다.

다시 찾은 글로벌 비전의 꿈

2008년 글로벌 금융위기로 인해 23년간 해온 무역업을 접고 건강도, 의지도 잃어버린 무의미한 삶을 살고 있었습니다. 애터미는 그런 제게 가장으로서 재기할 수 있는 유일하고도 간절한 희망이었습니다.

최소한의 생계유지를 위해 월 200만 원 수입을 목표로 사업을 시작한 이후 필리핀, 말레이시아, 태국 시장이 오픈되면서 본격적인 글로벌 사업이 펼쳐졌습니다. 타국에서 병에 걸려 고생하기도 했고, 해외 사업을 하는 동안 국내 파트너들이 이탈하는 상황도 있었지만, 애터미의 비전에 대한 확신으로 마음을 다잡고 더 열심히 뛰었습니다. 무역업을 하며 쌓은 인맥과 노하우라는 저만의 강점을 살리고, 모르는 것은 공부하며 저만의 글로벌 비전을 실현해 왔습니다. 그리고 제 전문 분야인 중국 시장이 본격적으로 열린다는 소식이 지금은 더 커진 비전을 보며 밤잠을 설치고 있습니다.

애터미는 네트워크가 갖춰야 할 성공의 조건을 모두 갖추고 있습니다. 중요한 것은 나 자신입니다. 내 생각과 행동이 성공자의 모습을 닮아갈 때 성공은 가까워집니다. 그런 노력이 있었기에 저는 2021년 로열마스터를 목표로 달려가고 있습니다. 만약 4년 전 애터미를 만나지 못했다면 제 인생은 어땠을까요. 지금의 설렘과 꿈을 만들어준 그 날의 만남에 감사하며, 오늘도 누구보다 노력하는 사업가가 되겠다고 다짐합니다.



성공은 다른 사람이 만들어주지 않는다

저는 28년간 학원을 운영하며 경제적으로는 큰 아쉬움 없이 살아왔습니다. 그러나 소중한 가족인 동생들과 자녀들의 미래는 누구도 담담할 수 없다는 불안감을 느꼈습니다. 그러던 중 애터미를 만나 저뿐만 아니라 가족들의 미래에 중요한 기회가 될 것이라 느끼고, 1년 안에 오토판매사에 올라서는 것을 목표로 모든 것을 중단하고 사업에 몰입했습니다. 애터미는 스폰서와 파트너가 합심해 나아가고 성공자의 길을 성실히 복제할 때 성공할 수 있는 사업입니다. 하지만 이러한 과정이 이뤄지기 위해서는 몇 가지 선행되어야 할 것이 있습니다. 먼저 다른 사람들과 함께해야 하는 사업인 만큼 겸손해야 합니다. 또 함께 하는 사업이지만 성공을 누군가 대신 만들어주는 사업이 아니라는 것을 명심해야 합니다. 꿈과 목표를 세우고 자신과 타협하지 않는 것이 가장 중요하며, 흔들리지 않는 의지를 갖고 실제 행동으로 옮길 때 나 자신의 성공과 파트너들을 이끄는 리더십이 만들어 집니다. 한때 저는 늘 베풀고 하나하나 만들어주는 것이 파트너들을 위한 길이라고 생각한 적도 있었습니다. 하지만 지금은 진정한 파트너십의 의미를 깨닫고 참고 기다리며 그들이 스스로 설 수 있도록 뒤에서 돕고 있습니다. 올해 저는 50명 이상의 파트너들을 오토판매사로 만드는 것을 목표로 하고 있습니다. 그들을 스스로 깨닫고 실천하는 진정한 성공자의 길로 이끄는 진정한 리더가 되겠습니다.

애터미라는 성공 크루즈에 탑승하세요

저는 영상 제작일을, 아내는 피부관리실을 운영했습니다. 부족하진 않았지만 계속되는 경제 불황으로 인한 불안감에 노후 대비 차원으로 무언가 준비해두고 싶은 마음이 컸습니다. 그러다 지금의 스폰서님과의 인연으로 애터미를 알게 됐습니다. 사실 저희 부부는 네트워크마케팅에 대한 인식이 나쁘지 않았습다. 오히려 미래의 대안이라 생각했습니다. 이러한 생각으로 참석한 세미나에서 박한길 회장의 ‘사랑하는 사람이 있기에 성공해야 한다’는 말이 가슴을 울렸고, 제품의 품질과 가격에 애터미 사업을 결심하게 됐습니다. 이후 ‘마르지 않는 샘’을 위한 소비자 구축에 열심히 임했고 그 결과 2년 6개월 만에 리더스클럽에 입성할 수 있었습니다. 가장 작은 편이지만 가장 큰 성공의 시작임을 알기에 파트너들 역시 리더스편을 빨리 달 수 있도록 돕고 싶습니다. 내 의지와 상관없이 세상은 빠르게 변화하고 있습니다. 때문에 ‘나는 괜찮겠지’라는 무사안일주의로 임한다면 머지않아 도태될 수밖에 없었습니다. 지금 내가 타고 있는 것이 구멍 난 나룻배라면 애터미라는 거대 크루즈로 빨리 옮겨 타시길 바랍니다.



고마운 엄마, 이제 이 딸만 믿으세요

남편의 공장이 부도가 나며 하루아침에 가장 경제가 무너졌습니다. 평생 못 갚을 막대한 빚을 지고, 스트레스로 건강까지 악화됐습니다. 그때 제게 다가온 애터미는 삶의 마지막 남은 희망이었고, 이 가난에서 벗어나 아이들, 그리고 하나뿐인 어머니에게 행복을 되찾기 위해 사업을 시작했습니다. 어머니는 제가 이 사업을 하면서 가장 감사하고, 또 한편으로는 가장 미안한 분이기도 합니다. 제가 사업에 열중할 수 있도록 아이들을 돌봐주고 제 뒤를 지켜주시며 항상 응원해주셨습니다. 그런 어머니를 보며 아무리 힘든 상황이 있어도 힘을 내고 이겨낼 수 있었습니다. 자식으로서 많은 것을 헤드리고 싶지만 아무것도 헤드리지 못한 어머니에게 멋진 성공자가 되어 편안한 노후를 선물해드리고 싶었습니다. 사랑은 애터미의 본질이자, 애터미 성공을 위한 가장 큰 힘입니다. 부족한 저이지만 이 자리까지 오고 다음 성공을 바라볼 수 있게 된 것은 가족에 대한 사랑을 바탕으로 사업을 하면서도 애터미의 본질을 실천하기 위해 노력해온 결과가 아닌가 생각합니다. 제 목표는 올해 로열리더스클럽에 입성하는 것입니다. 그리고 앞으로 남은 빛을 청산하고 가족과 함께 하는 행복을 되찾고 싶습니다. 더불어 이제는 저에게 또 하나의 가족인 파트너들을 같이 성공의 길로 이끌고 싶습니다. 행복한 가정을 이루며 그 안의 사랑으로 조직을 키워나가는 성공을 반드시 이루겠습니다.

잊고 있던 꿈과 행복을 다시 떠올려보세요

에터미 사업을 하면서 저는 젊음을 되찾고, 잊고 있던 옛 꿈이 되살아나는 것을 느낍니다. 삶의 목표가 명확해지고, 성공에 대한 확신을 얻었기 때문입니다. 때문에 지금까지 한 번도 힘들다고 느껴본 적 없이 행복하게 사업했습니다. 당장 경제적으로 부족하지는 않았지만, 노후와 아이들의 미래를 생각하면 불안하고, 꿈이나 목표 같은 것은 잊고 있던 삶의 가치 있고 행복한 삶으로 변화했습니다. 저는 처음 사업을 시작하거나 고민하는 분들에게 묻습니다. 당신은 진정 나를 위한 행복한 삶을 살고 있나요? 나와 내 가족을 위해 무언가 열정적으로 도전해본 적이 있나요? 과거의 저처럼 어찌면 그들이 평소 잊고 있을지 모를 진짜 삶의 가치를 다시 생각해보고, 진정한 행복을 찾을 수 있도록 도와주고 싶기 때문입니다. 저는 오랜 기간 영업활동을 해온 경험이 자산이 됐고, 인터넷 활용이 젊은 사람들처럼 익숙지 않아 다소 어려움이 있었습니다. 에터미는 이런 각자의 장단점을 극복하고 키워가는 사업입니다. 때문에 누구나 성공할 수 있고, 때문에 차별 없이 모든 사람을 섬겨야 하는 사업입니다. 지금의 자신, 나의 단점에 움츠러들지 말고 나의 강점을 떠올리세요. 그 안에서 성공의 기회가 열립니다.



매영례

Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것
자녀들에게 경제적 풍요와 행복을 물려주고 불우이웃을 돕는 삶



꿈꾸던 글로벌 사업, 에터미에서 찾다

에터미는 세계 부 이상의 가치를 가진 사업입니다. 경제적인 가치는 물론, 더 큰 사회적 가치까지 실천하는 진정한 글로벌 비전을 만났기 때문입니다. 저는 해외 인터넷 쇼핑몰 사업을 하던 중 해외 바이어들의 문의로 처음 에터미를 알게 됐습니다. 쇼핑몰 사업 초기 러시아, 우크라이나 등 얼굴도 모르는 해외 고객, 바이어들에게 많은 도움을 받았던 저는 마침 에터미를 시작할 무렵 크림 반도에 전쟁이 발발하는 모습을 보면서 이제 제가 그들에게 도움이 되어야겠다는 생각으로 사업에 임했습니다. 지난해 모스크바에서 있었던 석세스아카데미에서 현지 파트너가 첫 번째로 리더스클럽에 입성하는 모습을 지켜본 경험은 그런 점에서 제 에터미 사업 중 최고의 순간이었습니다. 에터미는 좋은 품질과 가격, 부의 기회뿐만 아니라 기부, 나눔의 문화까지 갖춘 행복한 사업입니다. 글로벌 사업은 국내 사업과는 또 다른 어려움이 있습니다. 국내처럼 기반이 다져지지 않은 곳에서 문화도, 살아온 환경도 다른 이들에게 낯선 기회를 전한다는 것이 쉬운 일은 아닙니다. 하지만 에터미의 가치를 더 넓은 세상에 알리는 일하기에 그만큼 보람도 더 큼니다. 올해 저는 우크라이나 오픈을 위해 최선을 다하며 궁극적으로 경제적 행복과 선한 영향력을 전하는 에터미 글로벌 유통 허브의 한 축을 이루는 사업가로 성장하겠습니다.



김문겸&TALIYA

Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것
파트너 10인 임페리얼마스터 육성과 진정한 시간적, 경제적 자유



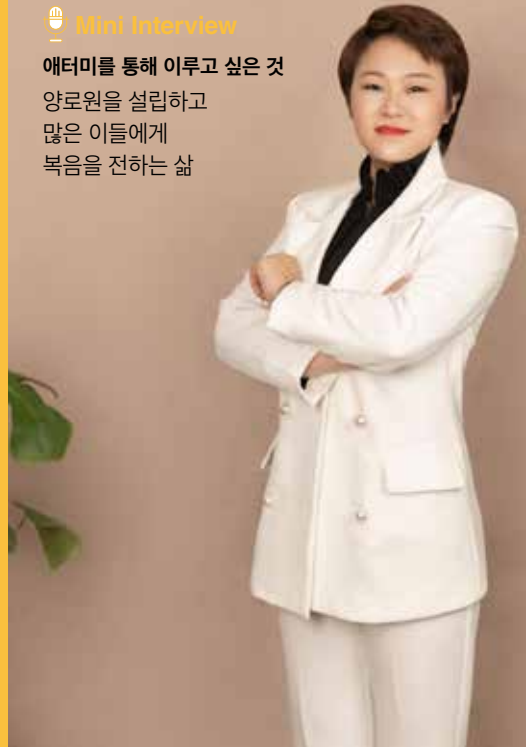
무한경쟁 시대, 사랑으로 성공을 이루는 유일한 사업

사람들은 지금을 약육강식, 무한 경쟁 시대라고 합니다. 하지만 애터미는 이런 고독한 성공이 아닌, 모두가 함께 노력해 결실을 이루는 기쁨을 누리는 사업입니다. 이전까지의 평범한 직장생활에서는 느낄 수 없었던 희열, 그리고 안정적인 삶을 애터미는 선물해줬습니다. 제 성공비결을 꼽자면 기다릴 줄 아는 인내와 진심으로 파트너들을 대했다는 것입니다. 하지만 진심이 전달되기까지는 시간이 필요합니다. 많은 이들이 빨리 성공하고 싶다는 조급함에 서두르다 이 부분을 간과하고 실패하기도 합니다. 저는 고객과 파트너가 애터미를 완전히 알고 함께할 수 있을 때까지 기다렸습니다. 그러면서 상대방에 대한 저의 진심과 애터미에 대한 확신이 제대로 전달될 수 있도록 노력했습니다. 제가 가진 꿈을 진솔하게 그들과 공유하며 공감하고, 그들 또한 꿈을 꿀 수 있다는 믿음을 주고 싶었습니다. 이런 저의 진심은 사랑과 믿음으로 이어지며 성공의 디딤돌이 되었습니다. 애터미는 서민이 부자가 되는 유일무이한 정직한 도구입니다. 올해 저는 많은 파트너를 성공으로 이끌고 좌우 1명씩 리더스클럽에 입성시키겠다는 목표를 갖고 있습니다. 많은 이들이 저처럼 함께 하는 성공이라는 진정한 행복을 얻고 미래를 꿈꿀 수 있길 바랍니다.

Star Master 림미

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
양로원을 설립하고
많은 이들에게
복음을 전하는 삶



Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
잘살고 사랑하며 배우고
공헌하는 삶이 이뤄지는
균형잡힌 삶



Star Master 김계화

제품 애용자에서 사업자로

16살 때부터 사회에 나와 옷가게, 식당, 영업사원 등 여러 가지 일을 하며 살았습니다. 아이를 키우면서 그때그때 수입에 맞춰 살았지만 부모님 도움까지 받아야 했기에 늘 만족스럽지 못한 삶이었습니다. 그러던 중 시댁 이모님으로부터 애터미 기초 화장품을 선물 받아 써보게 됐는데 마음에 들어 5~6년간 쭉 그 제품만 사용했습니다. 소비자 입장에서 제품을 바꾸는 것만으로도 생활비를 절약하는 것이라 여겼기 때문입니다. 그러다 2016년 지인분의 소개로 애터미 제품 설명과 사업설명을 듣게 됐습니다. 제품에 대해서는 이미 확신이 서 있는 상태였고 여기에 가입비, 월간유지비가 없어 주변인들에게 알려도 피해가 없겠다 싶어 애터미를 시작하게 됐습니다. 처음 시작할 때에는 필요한 생필품을 소비하면서 7만 원씩만 받아도 좋겠다는 생각이었습니다. 그런데 애터미 사업을 진행하면서 부모님께 효도하고 아이의 학원비 걱정이 없어지는 등 삶의 질이 눈에 띄게 좋아졌습니다. 무엇보다 자신감을 되찾게 됐습니다. 가정 형편상 학업을 제대로 이어가지 못해 늘 가방끈이 짧다는 생각에 주눅 들어 살았습니다. 그런 제게 애터미는 지식과 능력에 상관없이 할 수 있는 일이자 꿈을 펼칠 수 있다는 자신감을 주었습니다. 애터미는 제게 신이 주신 선물 그 자체입니다.

평범한 아줌마에서 찬란한 성공자로

헤어숍부터 식당, 보험회사 등 쉬지 않고 일하며 살아온 것 같습니다. 그나마 일을 할 때는 수입이 있어 근근이 살아갈 수 있었지만 그만두면 수입은 제로가 되고 지출만 있어 생활을 유지하는 데 힘이 부쳤습니다. 둘째 아이가 돌 무렵이 됐을 때 지금의 스폰서를 통해 애터미를 알게 됐습니다. 그때 당시 다단계라면 경기를 일으킬 정도로 신뢰하지 않았습니니다. 하지만 스폰서에 대한 믿음이 있었고 연금성 소득을 창출할 수 있다는 말에 애터미 사업을 결심하게 됐습니다. 아이를 업고 사업을 진행하면서 다달이 200~400만 원만 벌자는 마음으로 사업에 임했습니다. 제품이 제대로 도착하지 않거나 분실 될때는 파트너들이 제품이 없어 안절부절 못했고, 이러한 모습을 보면서 도움을 줄 수 없어 너무 마음이 아팠습니다. 그래서 리더스클럽에 입성했을 때 이제는 파트너들을 도와줄 수 있다는 마음에 그 어느 때보다 기뻐했습니다.

올해는 중국 시장이 열릴 예정인 만큼 많은 소비자와 사업자를 구축해 한층 더 성장한 모습, 삶이 업그레이드되는 모습을 파트너들과 공유하고 그들과 함께 성공해 그 자리의 향수를 느끼고 싶습니다.



부 이상의 가치를 알게 해 준 내 인생 2막

저는 임대사업을 하며 공부도 하고 여가도 즐기는 여유로운 삶을 살아 왔습니다. 때문에 처음 스폰서가 애터미를 권했을 때 과연 이게 내게 필요한 일인지 큰 관심이 가지 않았습니다. 그러던 중 고령의 어머니를 뵙고 인생을 다시 돌아보며 내 인생에 뭔가 새로운 일이 필요하다고 생각하게 됐고, 애터미를 처음 접하고 1년 뒤 스폰서의 재권유에 사업을 시작했습니다. 큰 기대 없이 시작한 사업이었지만, 하루하루 애터미를 알아가고 구체적인 목표를 잡아가면서 점차 애터미의 매력에 빠져들었습니다. 저에게 애터미는 신뢰와 의지라는 부 이상의 가치를 보여준 사업입니다. 애터미를 시작한 것도 스폰서에 대한 신뢰 때문이었고, 이따금 회의가 느껴질 때 저에게 용기를 준 것도 나를 따르는 파트너들의 신뢰가 담긴 시선이었습니다. 애터미에서 스폰서의 의지는 파트너들을 이끄는 힘이며, 그런 의지와 신뢰를 통해 서로 포기하지 않고 시스템에 적극적으로 참여하며 함께 나아갈 수 있습니다. 그렇게 많은 사람을 만나고, 또 그 안에서 파트너들이 형성되고, 신뢰를 바탕으로 함께하는 삶을 시작하면서 새로운 인생의 2막을 열게 됐습니다. 애터미는 개인의 성공을 넘어 공신력과 사회적 책임을 바탕으로 세상을 변화시키는 소중한 사명입니다. 신뢰의 이름으로 100년을 나아가는 애터미. 그 안에서 더 많은 사람이 부의 성취, 가치 있는 삶의 성취를 이룰 수 있길 바랍니다.

Star Master **주은영**



Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
 많은 사람들이
 이용할 수 있는
 무료 노인복지재단을
 설립하기

애터미에서 이룬 어릴 적 꿈

제 어릴 적 꿈은 아나운서였습니다. 하지만 내성적이고 수줍음이 많아 대중 앞에 서는 게 두려워 꿈을 포기한 채 20대 때는 유치원 교사로, 결혼해서는 아이 셋을 키우며 대형 커피전문점과 음식점 등을 운영하며 살아왔습니다. 그러던 중 애터미 세미나에 참석했다가 평범한 아주머니, 아저씨들이 상당한 수입을 번다는 말에 ‘나도 할 수 있겠다’는 동기 부여를 받고 애터미를 시작하게 됐습니다. 처음 애터미를 시작할 때 남편의 반대가 무척 심했고 높은 직급의 리더들을 보며 열등감에 자존감이 낮아져 힘든 순간을 보내기도 했습니다. 하지만 옆에서 응원해준 지인들과 잘 챙겨주지 못했는데도 바르게 성장해준 세 아이가 제게 큰 힘이 됐습니다.

대중 앞에서 발표하는 게 두렵고 익숙지 않아 매일 거울 앞에서 유리창에 비친 나를 보며 ‘나는 할 수 있다’를 외치며 나를 세우는 데 노력을 기울였습니다. 그 결과 자존감이 높아진 것은 물론, 스타마스터로 승급한 후 광주 부업가 세미나에 사회자로 무대에 서게 됐습니다. 마치 제 어릴 적 꿈을 이룬 것 같은, 제 인생 최고의 순간이었습니다.

애터미는 보물섬입니다. 허름하고 낡은 배 안에 금은보화가 가득하다는 것은 그 배에 타야만 확인할 수 있습니다. 아직은 사회적 인식이 좋지 않지만 먼 훗날에는 애터미가 추구하는 문화가 꿈과 희망이 있는 따뜻한 세상을 만들 것입니다.

나 자신을 내려놓게 해준 그 한 마디
 ‘엄마, 파이팅!’

일본에서 벌어들인 돈으로 나름 남부럽지 않게 살았지만, 여러 일을 경험하고 네트워크 사업도 하면서 오히려 빛이 생기고 마이너스 인생을 살게 됐습니다. 그러던 중 소비자로서 처음 애터미를 만나 연금성 소득이 가능한 애터미 비전을 보고 사업에 뛰어들었습니다.

사업 초기에는 힘든 점도 많았습니다. 8개월 동안 파트너가 나오지 않아 앞이 안 보이기도 했고, 경제적인 어려움으로 파트너와 만날 때 밥 한 끼 사는 것조차 계산해야 하는 신세에 남몰래 눈물을 흘리기도 했습니다. 나 자신을 내려놓고 겸손해야 하는데 그렇게 스스로를 변화시키는 과정도 쉽지 않은 않았습다. 하지만 ‘엄마, 애터미 파이팅!’을 외치는 네 살 딸 아이와 남편의 응원을 받으며 마음을 굳게 먹었고 제 안의 욕심과 고집을 내려놓을 수 있었습니다.

제게 애터미는 경제적 자유를 넘어 주변 사람, 더 나아가 사회에 공헌하는 진짜 부자의 삶을 가르쳐준 고마운 사업입니다.

Star Master **고명희**

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
 주변과 가난한 학생들에게
 도움을 주는 멋진 부자



Star Master 림금희

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

내 가족과
주변 사람들에게
베풀 수 있는
균형잡힌 삶



내 인생을 바꿀 수 있는 기회

결혼 후 아이 둘을 키우며 가정주부로 지내다 생활비를 벌려고 보험회사에서 일했습니다. 이러한 하루살이 삶은 항상 내일을 불안하게 만들었지만 오늘 당장 먹고 사는 데 바빠 내일을 생각할 여유가 없었습니다. 그러던 중 번비가 심한 아이에게 유산균을 먹이려고 찾다가 애터미 유산균을 먹이게 됐습니다. 가격이 저렴해 큰 기대를 하지 않았는데 효과가 좋았습니다. 차차 화장실 가기도 쉬워하는 것에 큰 만족도를 느껴 주위 엄마들에게 이를 공유하게 됐고, 구매를 원하는 분들이 생겨나자 욕심이 생겼습니다. 가족이나 점점 힘들어지는 보험회사 업무에 다른 일을 찾고 있던 터라 애터미를 시작하게 됐습니다. 애터미를 시작한 후 제 삶에는 많은 변화가 생겼습니다. 무엇보다 '나도 할 수 있다'는 자신감이 생겼습니다. 지금까지 열심히 살았지만 이룬 것이 없는 삶이었습니다. 하지만 인맥도 능력도 없는 제가 첫 직급인 판매사를 보름 만에 해낸 것을 보고 제 자신도 놀랍고 대견했습니다. 이후 나도 할 수 있다는 마음으로 안될 것 같은 일에 도전해 하나하나 이뤄가면서 환상이라 여겨왔던 꿈도 이제 현실로 만들 수 있겠다는 확신이 생겼습니다. 기회라는 것은 내가 잡았을 때 비로소 내 것이 됩니다. 파트너들과 함께 성공한다는 마음으로 애터미에 임한다면 내 인생을 바꿀 기회가 될 것입니다.

주위를 돌아보며 함께 성공하는 삶

아무리 벌어도 부족하지만 하고, 꿈이나 목표는 없이 그저 하루하루 돈 벌기에만 급급하며 살아가는 삶에 회의를 느끼고 있었습니다. 냉혹한 경쟁, 미래에 대한 막막함 속에 늘 불안해하고 치열하게 일하며 젊은 나이에 건강도 좋지 않았습니다. 그런 저에게 애터미는 인생의 새로운 희망으로 다가왔습니다. 운영하던 인터넷 쇼핑몰을 그만두고 사업을 시작했을 때, 가족들의 반대도 있었습니다. 때문에 더 간절한 마음으로 적은 돈이라도 생활비에 보탬이 되겠다는 목표로 사업을 시작했습니다. 남편과 함께한 승급여행에서 저는 너무 기뻐 눈물이 났습니다. 그동안의 노력이 이룬 성공이 현실로 다가왔기 때문입니다. 반대가 심했던 남편도 승급여행 이후 애터미를 조금씩 알아가며 제 사업을 적극 지지해주기로 했습니다. 이 사업을 시작하며 얻은 또 한 가지 행복은 눈앞의 돈만 보며 살아온 제가 더 넓은 세상을 볼 수 있게 됐다는 점입니다. 가족과 주위를 둘러보게 됐고, 어려운 이웃들을 돕고 파트너들과 함께 성공해야겠다는 생각을 하게 됐습니다. 올해 역시 많은 파트너를 스타마스터로 승급시켜 함께 승급여행을 가고 싶다는 목표를 갖고 있습니다. 애터미는 시스템만 준수하면 누구나 성공의 길을 단축할 수 있는 사업입니다. 저의 성공이 모델이 되어 사람들 앞에 이를 증명하고, 더 많은 가족, 친구, 새로운 이웃들이 지금 제가 누리는 것을 함께 할 수 있기를 기대합니다.

Star Master 리미련

Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것

이웃과 사회에
공헌하며 도움이 되는 사람



Mini Interview

애터미를 통해 이루고 싶은 것
애터미란 도구를 통해
고아들을 돕는 것



애터미, 따뜻하게
세상을 감싸는 '태양'

애터미를 만나기 전 자영업을 하며 하고 싶은 것을 다하며 살았습니다. 이런 생활 속에서도 뭔가 허전한 것 같은 마음에 만족스럽지 못한 삶을 살아왔습니다. 그러다 친동생을 통해 애터미를 알게 됐고 사랑하는 아들을 위해 애터미 사업을 결심하게 됐습니다. 세상의 발전과 함께 아들이 살아가야 할 앞으로의 세상이 걱정됐기 때문입니다. 이러한 마음으로 시작한 애터미는 제게 빛과 따스함으로 세상을 감싸는 '태양'과도 같았습니다. 애터미를 통해 잊고 살았던 꿈과 목표를 가지게 되면서 몸은 힘들어도 마음은 행복한 삶을 살게 됐기 때문입니다. 아직 애터미 사업을 망설이고 있는 사람들이 있다면 '애터미에 미쳐라'라고 말해주고 싶습니다. 애터미로 나 자신을 꼭 채우고 자신이 원하는 꿈과 목표를 정확히 정한 후 애터미의 체계적인 시스템이 안내하는 대로 따라가면 그 길의 끝은 바로 성공일 것입니다. 미쳐야 미칩니다. 제대로 된 곳에서 제대로 미치길 바랍니다.

* 2020년 5월부터 로열마스터로 승급하였습니다.

나의 사명 이뤄줄
유일한 도구 '애터미'

한국계 대기업에서 근무하다가 중국에 진출한 보험회사에 8년간 보험 영업을 했습니다. 그러다 보니 팀이 커졌고 자연스럽게 수입도 월 1000만 원 이상 받게 됐습니다. 하지만 지출도 많다 보니 제가 원하는 삶을 살 수 없었고 미래가 항상 불안했습니다.

그러던 중 지난해 올케를 따라 석세스아카데미에 참석했는데, 그곳에서 지금껏 내가 기다려온 사업이 바로 애터미였음을 느낄 수 있었습니다. 애터미야말로 나의 사명을 이룰 수 있는 유일한 도구라는 생각이 들었기 때문입니다. 그래서 사훈을 읽는데 가슴이 벌렁거려 주체하기가 힘들었고 정말 하지 않으면 평생 후회할 것 같은 마음에 곧바로 회사를 사직하고 애터미에 올인하게 됐습니다. 애터미는 하면 할수록 값진 사업이었습니다. 능력이 아닌 스폰서와 파트너가 제심함력으로 성공할 수 있는 사업이었기 때문입니다.

또한 현재를 위해 살았던 삶이 애터미를 만나 보다 구체적인 꿈을 꿀 수 있게 됐고 정상에 오른 후 내가 나아가야 할 방향까지 정확히 깨달을 수 있는 계기가 됐습니다. 올해는 중국 시장이 열렸기 때문에 애터미를 알지 못하는 많은 사람에게 애터미라는 축복의 통로를 전하며 로열리더스를 목표로 파트너들과 함께 열심히 뛰었습니다.



임페리얼마스터를
달성한 후 선교활동을
펼치는 것

* 2020년 5월부터 로열마스터로 승급하였습니다.

성공의 속도를 가름하는 것은 '소통'

에터미를 만나기 전 저는 액세서리 회사 관리 사원으로 18년 동안 근무했습니다. 안정적인 월급으로 생활했고 그 평범함에 안주하며 꿈이란 것이 없었기에 다들 그렇게 살겠거니 생각했습니다. 문제는 결혼하고 출산 후부터였습니다. 회사에서 일하랴 애들 돌보랴 시간에 늘 쫓기며 사는 삶에 회의가 느껴졌습니다. 그렇게 시간의 자유가 있는 일을 하고 싶다고 생각할 때 에터미 정보를 알게 됐습니다. 일단 마케팅플랜과 제품에 반했고 사훈과 경영방침도 마음에 들었습니다. 무엇보다 포기만 하지 않으면 누구나 성공할 수 있는 도구라는 생각에 에터미 사업을 결심했습니다.

사업을 하며 저 자신을 내려놓지 못함에 힘들었지만 그럴 때마다 스폰서님을 찾았습니다. 저를 늘 다독여주던 스폰서님과 같이 승급했을 땐 큰 성취감도 얻었습니다. 저는 에터미 사업에 있어 가장 중요한 것은 '소통'이라고 생각합니다. 스폰서와 파트너가 적극적으로 소통한다면 5년에 할 성공을 3년으로 앞당길 수도 있고 그렇지 않다면 3년 걸릴 일이 5년이 될 수도 있다고 생각합니다. 아직도 에터미 사업을 망설이는 분들께 저는 말하고 싶습니다. "아무것도 하지 않으면 아무런 변화도 일어나지 않습니다. 변화하는 시대, 현명한 선택을 하시길 바랍니다."

Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것
더 많은 서민들이
부자가 되는 것을
돕는 것



Star Master 김홍화



Star Master 강순희

Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것
많은 사람들에게 도움을
줄 수 있는 가치 있는 인생

깨지지 않는 다이아몬드, 에터미

남편과 함께 중국 청도에서 주얼리 공장을 운영했습니다. 미국 백화점에 수출하는 등 청도 주얼리 업계에서는 어느 정도 위치에 올랐던 덕분에 큰 경제적 어려움 없이 넉넉하게 살았습니다. 그러다 중국 내수 시장을 겨냥해 인생 목표였던 주얼리 브랜드를 론칭하게 됐습니다. 남편은 계속 공장을 운영하고 저 혼자 회사를 따로 설립해 브랜드를 론칭했는데, 3년 반 정도 지났을 무렵 운영 자금 부족으로 어려움을 겪게 됐습니다. 그러던 중 고교 동창으로부터 좋은 사업 설명회가 있으니 가보라는 얘기를 들었습니다. 평소에도 제 사업을 지지해주던 친구의 부탁이라 거절하기 어려워 그 자리를 가게 됐고 거기서 박한길 회장의 망하지 않는 회사를 경영한다는 말 한마디에 에터미 사업을 선택하게 됐습니다. 에터미는 이미 글로벌화에 맞춘 시스템과 시대에 맞는 소비를 통한 소득 생성의 프로슈머 산업을 이미 구축해놓은 상태였습니다. 지금 에터미를 하지 않으면 후회하겠다는 생각에 남편의 극심한 반대를 무릅쓰고 사업을 시작했습니다. 그 결과 막연하게 바라던 것들이 지금은 이룰 수 있다는 확신으로 바뀌었습니다. 나 혼자 잘 사는 것이 아닌 온 가족이 함께 잘 사는 미래를 그릴 수 있게 됐고 많은 사람을 돕는 진정한 성공자의 삶도 살 수 있겠다는 확신이 생겼습니다. 에터미는 깨지지 않는 영원한 '다이아몬드'입니다. 빠른 시간 내에 제대로 알아보고 에터미를 시작하시길 바랍니다.

미래를 위한 선택, '애터미'

애터미를 만나기 전 평범한 직장인이었습니다. 생활하는 데 있어 큰 어려움이 없었고 월급도 충분했기에 비교적 안정적인 삶을 살아왔습니다. 그러던 중 친구를 통해 우연히 애터미를 알게 됐습니다. 처음에는 단순히 돈을 벌 수 있는 수단 정도로 생각했습니다. 그러다 애터미의 비전을 보고 파트너에 대한 책임을 갖게 되면서 애터미는 한 사람의 인생을 바꿀 수 있다는 것을 느끼고 본격적으로 사업을 진행하게 됐습니다.

사업 초기에는 파트너가 없고 방향성을 잡지 못해 힘들기도 했지만 신념이 굳세고 약속을 하면 끝까지 지켜내는 제 장점을 살려 사업에 열정을 가지고 임했습니다. 그 덕분에 지금은 많은 파트너와 함께 여러 가지에 도전하며 즐겁게 사업에 매진하고 있습니다. 한국어에 능숙하지 못한 제가 지금의 자리에 오를 수 있었던 것도 파트너들의 도움이 있었기에 가능했다고 생각합니다.

지금의 직장은 3년, 5년을 다녀도 큰 변화가 없습니다. 우리는 미래를 보고 사업을 해야 합니다. 그리고 시대를 앞서가야 합니다. 더 이상 시간을 낭비하지 말고 애터미 비전을 보고 선택하시길 바랍니다.



Star Master **유연화**

Mini Interview
애터미를 통해 이루고 싶은 것
재정적 자유를 이뤄
부모님께 편안한 여생을 선물하는 것



Mini Interview
애터미를 통해 이루고 싶은 것
가족에게 상상 이상의 삶을 선물하고
내 이름을 딴 건물을 짓는 것

Star Master **송매**

온 집안의 화제, 애터미

옷가게와 헤어숍 등 23살 때부터 6년 넘게 자영업을 해왔습니다. 열심히 임한 결과 제 나이에 적지 않은 수입을 벌었고 누구 하나 부럽지 않은 아주 만족한 삶을 살았습니다. 그러다 지인을 통해 애터미를 알게 됐고 석세스아카데미에도 참석하게 됐습니다. 그곳에서 지금 벌고 있는 나의 수입이 노동에 의한 수입이며, 전반적인 경제의 앞날을 깨닫게 되면서 네트워크마케팅의 정의부터 다시 공부하게 되었습니다. 그리고 시스템 소득을 창출할 수 있다는 것에 애터미를 시작하게 됐습니다. 초창기에는 수입이 많지 않아 걱정이 많았습니다. 특히 미쳤다면 걱정하는 가족들의 모습은 저를 너무 힘들게 했습니다. 하지만 지금은 시어머니까지 애터미를 시작하시면서 온 집안의 화제가 애터미가 됐습니다. 특히 어려운 일을 해낸 자랑스러운 며느리, 딸이라고 인정해주시며 그간의 노고를 알아봐 주셔서 더없이 행복했습니다. 애터미 사업에서 가장 중요한 것은 내가 이뤄야 할 꿈이라고 생각합니다. 결단이나 변화 등 중요한 것이 많지만 내가 애터미 사업을 반드시 해야 할 이유, 즉 꿈을 명확히 하면 다른 것들은 자연스럽게 풀렸습니다. 올 한해는 로열마스터에 승급해 로열리더스클럽에 입성하는 것이 목표입니다. 그래서 제가 열심히 뛰는 만큼 대가 지불 중인 가족들에게 하루빨리 성공한 모습을 보여주고 싶습니다.

성공하고 싶다면 나를 바꿔라

에터미를 만나기 전 백화점 내 의류매장과 프랜차이즈 커피숍, 한국화장품 등 구매 대행을 했습니다. 수입도 나름 괜찮아 남편과 함께 두 식구가 생활하는데 큰 지장이 없었습니다.

그러던 어느 날 친구가 새로운 사업을 알아보려는데, 다단계라면서 함께 사업 설명을 듣자고 부탁했습니다. 그래서 함께 세미나를 찾게 됐고 사업설명을 듣다가 상한선이란 단어에 큰 감명을 받았습니다. 제가 알던 기존의 다단계는 먼저 시작한 사람들이 많이 버는 구조로 알고 있었기 때문입니다. 또한 가입비와 유지비가 없어 주변 사람들에게 피해를 끼치지 않고 편하게 추천해줄 수 있을 것 같아 에터미를 시작하게 되었습니다.

에터미 사업을 하면서 가장 힘들었던 건 무엇보다 나 자신과의 싸움이었습니다. 그동안 제가 살아왔던 것과 에터미는 너무 달랐기 때문에 나를 바꾸는 일이 가장 어려웠습니다. 특히 전 말수가 적은 편이라 사람들과의 소통에 약했는데, 에터미는 혼자서는 성공할 수 없는 사업이라는 것을 깨닫고 이를 바꾸기 위해 많은 노력을 기울였습니다. 그 결과 지금은 나를 따르는 파트너들이 많이 생겨나 성공의 길을 함께 걷고 있습니다. 이러한 파트너들이 올해 리더스클럽에 입성해 인생의 황금기를 함께 맞이할 수 있도록 힘껏 도울 것입니다.

Star Master 송이령

Mini Interview

에터미를 통해 이루고 싶은 것

힘들게 살고 있는

모든 사람들이 다 함께 잘 사는 것



**Atomy,
going beyond
customer satisfaction
and bringing about
customer success.**

GLOBAL REGIONAL OFFICES

www.atomy.com

애타미 본사

충청남도 공주시 백제문화로 2148-21(웅진동)
Tel : 1544-8580 Fax : 02-888-4802

KOREA

Atomy Co., Ltd.
2148-21, Baekjemunhwa-ro, Gongju-si,
Chungcheongnam-do, Republic of Korea
Tel. +82-1544-8580, Fax. +82-2-888-4802

USA

33801 1st Way South #301 Federal Way, WA 98003 U.S.A
Tel. +1-253-946-2344, Fax. +1-253-946-2345

CANADA

#104, 8327 Eastlake Dr, Burnaby, BC, V5A4W2 CANADA
Tel. +1-604-559-5063, Fax. +1-604-559-5471

JAPAN

Hamacho park side MIN Bldg. 2-47-3 Nihonbasi
Hamacho 2-chome, Chuo-Ku, Tokyo, 103-0007 JAPAN
Tel. +81-3-6705-8640, Fax. +81-3-6806-8641

TAIWAN

4F., No. 473, Longde Road, Gushan District,
Kaohsiung City, 804, TAIWAN
Tel. +886-800-586-685, Fax. +886-7-586-8582

SINGAPORE

1 Commonwealth Lane #07-16 One Commonwealth
149544 SINGAPORE
Tel. +65-6659-2278, Fax. +65-6659-2998

CAMBODIA

3rd Floor, P.G.C.T center, Street 274,
Sangkat Tonle Bassac, Khan Cham Karmon,
Phnom Penh, CAMBODIA
Tel. +855-23-922-111

PHILIPPINES

Unit 5007, 12th Floor, A Place Building, Coral Way Drive,
Mall Of Asia Complex, Central Business Park 1, Island A,
Pasay City, 1300 Metro Manila, PHILIPPINES
Tel. +63-2-8776-8177, Fax. +63-2-8776-8191

MALAYSIA

18th Floor, Menara UMW, Jalan Puncak off Jalan
P. Ramlee, Kuala Lumpur, 50250 MALAYSIA
Tel. +60-3-2718-8989 (General) / +60-3-2718-8999
(Customer Service), Fax. +60-3-2718-8988

MEXICO

St. Niza 77, 8th Floor, Juarez, Cuauhtemoc,
Mexico City, 06600 MEXICO
Tel. +52-55-5086-2855/ 01-800-777-8580

THAILAND

75/32-33, Ocean Tower 2 Building, 20th Floor, Soi
Sukhumvit 19 (Wattana), Sukhumvit Road, Khwaeng
Klong Toei Nua, Khet Wattana, Bangkok 10110
THAILAND
Tel. +66-2-024-8924 to 28, Fax. +66-2-024-8929

AUSTRALIA

Unit 25, 15 Ricketts Road Mount
Waverley VIC 3149 AUSTRALIA
Tel. +61-3-9133-5100, Fax. +61-3-9133-5199

INDONESIA

Gedung 18 Office Park Lt 21 Unit 21F Jl. TB Simatupang
No. 18 Kel. Kebagusan, Kec. Pasar Minggu, Kota Jakarta
Selatan 12520 INDONESIA
Tel. +62-21-2278-0232, Fax. +62-21-2297-8341

RUSSIA

7th floor, Ulitsa Obrucheva 23k3, Moscow, 117630, RUSSIA
Tel. +7-495-189-7494

ATOMY ABSOLUTE CellActive™ Skincare

CellActive™로 피부의 시간을 멈추다

