

# Ludzie to nasz największy kapitał

O przekształceniu rodzinnego biznesu w międzynarodowe przedsiębiorstwo mówią właściciele wrocławskiej firmy FM Group World, Katarzyna i Artur Trawińscy.

**Giganci branży MLM (ang. multi-level marketing) to zagraniczne koncerny z kilkudziesięcioletnią historią. Tymczasem FM Group liczy sobie zaledwie osiem lat, a już mocno depcze konkurencji po piętach.**

**W czym tkwi tajemnica sukcesu firmy?**

**ARTUR TRAWIŃSKI:** To wypadkowa kilku czynników – dobrego pomysłu na biznes, produktów wysokiej jakości i w przystępnej cenie, a przede wszystkim ludzi, którzy współtworzą z nami firmę. W marketingu wielopoziomowym to właśnie ludzie są największym kapitałem, bo w tej branży sukcesu nie da się zbudować w pojedynkę. Bez wątplenia tym, co wyróżnia nas na tle konkurencyjnych firm, jest świetny system bezpłatnych szkoleń oraz rozbudowane i bardzo atrakcyjne programy motywacyjne. Dbamy o naszych dystrybutorów, a oni odwdzięczają się nam ogromnym zaangażowaniem i pasją, którą wkładają w to, co robią.

**KATARZYNA TRAWIŃSKA:** Szczególnie dumni jesteśmy z tego, że osoby, które z nami współpracują, darzą nas zaufaniem. Wielu dystrybutorów jest z nami od samego początku, działają w FM Group całymi rodzinami. Myślę, że udało się nam stworzyć wyjątkową atmosferę. Wszystko to sprawia, że wciąż dołączają do nas nowi ludzie, a firma rośnie w siłę, czego dowodem są zdobywane przez nas nagrody. W latach 2010 i 2011 otrzymaliśmy tytuł Gazeli Biznesu. Zostaliśmy też docenieni przez redakcję branżowego „Network Magazynu”, która przyznała nam Certyfikat Kompetencji i Rzetelności w MLM. Nagradzane są również nasze produkty. Mamy na koncie takie wyróżnienia, jak Superprodukt 2011 czytelniczek „Świata Kobiety” dla kolekcji Spa Senses czy Qłtowy Kosmetyk – w 2011 r. taki tytuł zdobył cukrowy peeling do ust, a w 2012 r. zapach męski FM 329. Linia Spa Senses otrzymała też godło Art of Packaging



2010 za najlepsze opakowanie. Niezwykle ważną – bo przyznawaną przez konsumentów – nagrodą jest Laur Klienta Odkrycie 2011 w kategorii kosmetyki dystrybuowane w kanale pozasklepowym.

**A jak wyglądały początki? Skąd w ogóle pomysł, żeby działać w systemie marketingu wielopoziomowego?**

**A.T.:** Zawsze dużo podróżowałem po świecie, więc miałem okazję obserwować, jak marketing wielopoziomowy rozwija się

w innych krajach. Ten sposób prowadzenia biznesu daje wiele możliwości i prawdziwą swobodę. Pomyślałem: czemu nie przenieść idei sprzedaży bezpośredniej na rodzimy grunt? I właśnie tak w 2004 r. powstało FM Group Polska. Zaczęliśmy od dystrybucji perfum, co okazało się strzałem w dziesiątkę. Nasz zasięg zwiększał się bardzo szybko, a firma zaczęła przynosić coraz wyższe dochody. Po trzech latach uznaliśmy, że jesteśmy gotowi, by wypłynąć na szersze wody.



Dlatego kolejnym krokiem było założenie w 2007 r. FM Group World, które zaopatruje w produkty FM Group zagraniczne rynki. Dzisiaj swoje oddziały mamy na sześciu kontynentach.

**K.T.:** Główną ideą firmy i filozofią tego biznesu jest możliwość robienia tego, co się lubi. Sprzedaż bezpośrednią może zająć się praktycznie każdy, bo ani wiek, ani doświadczenie nie mają w tym wypadku znaczenia. Najważniejsza jest chęć do pracy i wiara we własne możliwości. Dla jednych praca w tej branży to po prostu dodatkowe pieniądze, zaś dla innych główne źródło dochodu. Wszystko zależy od tego, czy ktoś decyduje się na budowanie sieci sprzedaży, czy tylko chce

mają negatywne nastawienie do branży, nie mają pojęcia, na czym ona właściwie polega. Kierują się stereotypami, które mają niewiele wspólnego z prawdą. Tymczasem MLM to coraz popularniejszy kanał dystrybucji produktów i usług. Taka forma sprzedaży opiera się na bezpośrednich konsumenckich poleceniach. Produktów FM Group nie kupuje się w tradycyjnych punktach sprzedaży, ale u dystrybutorów, którzy zarabiają na marży, a jeśli zdecydują się na budowanie własnej struktury sprzedaży, otrzymują również dodatkową prowizję. Wszystko reguluje przejrzysty plan marketingowy, dzięki któremu każdy może w prosty sposób obliczyć swój dochód. Nie ma w tym żadnych haczyków.

C, E oraz S w wyposażeniu standardowym. Ponieważ w programie biorą udział osoby z różnych krajów, wybraliśmy prestiżową markę, która jest znana i ceniona na całym świecie. Obecnie jesteśmy największym partnerem Mercedesa w naszym kraju. Pierwsze w Polsce mercedesy nowej klasy A, która swoją europejską premierę miała 15 września tego roku, trafiły właśnie do naszych dystrybutorów.

#### **Zaczynaliście od sprzedaży kilkudziesięciu rodzajów perfum. Jak dzisiaj przedstawia się oferta FM Group?**

**K.T.:** Nasza oferta z każdym rokiem jest coraz bogatsza. Po perfumach, które nadal stanowią najsilniejszą grupę wśród całej gamy produktów, wprowadziliśmy też chemię gospodarczą, kosmetyki kolorowe oraz pielęgnacyjne. W każdym katalogu pojawiają się kolejne nowości. Ostatnio swój debiut miała linia kosmetyków pielęgnacyjnych Beta-Glucan Active, których formuła jest oparta na regeneracyjnym betaglucanie pozyskiwanym z owsa. Mimo że seria jest w sprzedaży od niedawna, już zbiera świetne recenzje konsumentów. Przykładamy ogromną wagę do tego, żeby kosmetyki, które proponujemy, były najwyższej jakości. Mogę też zdradzić, że pod koniec października planujemy premierę kosmetyku dla kobiet, którego jeszcze w Polsce nie było!

**A.T.:** Naszym najmłodszym dzieckiem jest telefonia komórkowa FM Group Mobile, która działa w infrastrukturze firmy Polkomtel. Usługi telekomunikacyjne to doskonały produkt do sprzedaży, a system marketingu wielopoziomowego umożliwia naszym dystrybutorom wejście do tego sektora rynku bez ponoszenia gigantycznych kosztów.

#### **Jakie są plany FM Group na przyszłość?**

**A.T.:** Przede wszystkim nie zwalniać tempa. Zależy nam na zwiększaniu rozpoznawalności marki FM Group nie tylko w Polsce, lecz także na całym świecie. Na pewno będziemy otwierać swoje oddziały w kolejnych krajach.

**K.T.:** W dalszym ciągu będziemy poszerzali naszą ofertę i wprowadzali kolejne produkty. W 2009 r. powołaliśmy do życia Fundację Golden Tulip. W kwietniu tego roku zakończyliśmy z sukcesem pierwszy duży projekt – budowę szkoły podstawowej w Mozambiku. Teraz planujemy kolejne działania, które mają na celu niesienie pomocy dobroczynnej, humanitarnej i rozwojowej oraz przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu. ■



sobie dorobić, zachęcając znajomych do kupowania swoich ulubionych produktów. Ta elastyczność powoduje, że liczba osób, które chcą zarabiać w ten sposób, systematycznie rośnie.

**Jednak w świadomości znacznej części społeczeństwa cały czas pokutuje pogląd, że marketing sieciowy to nic innego jak akwizycja.**

**K.T.:** Takie opinie biorą się zazwyczaj z niewiedzy. Zdarza się, że osoby, które

**Współpracujecie z największymi firmami. Partnerem FM Group jest m.in. Mercedes-Benz.**

**A.T.:** Tak, współpracę rozpoczęliśmy w 2008 r. w ramach skierowanego do naszych liderów programu motywacyjnego „Mercedesem po sukces”. Jego zasady są bardzo proste. Osoby, które osiągnęły wymagany poziom efektywności, mogą się ubiegać o przyznanie prowizji na zapłatę rat leasingowych za samochody Mercedes-Benz klasy A,