

Mercedesem po sukces

Program motywacyjny według FM GROUP

MAREK WYRZYCHOWSKI

14 lipca 2008 roku redakcja NETWORK magazynu miała przyjemność uczestniczyć w uroczystości rozdania mercedesów liderom FM GROUP, którzy spełnili warunki programu motywacyjnego „Mercedesem po sukces”.

Z rąk Katarzyny Trawińskiej i Andrzeja Trawińskiego kluczyki do aut odebrali: Hanna Reks (złota orchidea), Elżbieta Ziółkowska (perłowa orchidea), Leszek Ruczyński (amarantowa orchidea) oraz Włodzimierz Sowiński (perłowa orchidea). Są to kolejni liderzy, którzy przystąpili do programu – od stycznia 2008 roku luksusowe samochody odebrało już 13 osób współpracujących z tą firmą marketingu sieciowego.



Korzystając z okazji zadaliśmy właścicielom FM GROUP kilka pytań, dotyczących strategii motywacji dystrybutorów:

NETWORK magazyn: W styczniu 2008 roku FM GROUP wprowadziło nowy program motywacyjny „Mercedesem po sukces”. Na czym on polega?

Andrzej Trawiński: Program motywacyjny „Mercedesem po sukces” jest skierowany do naszych liderów, członków elitarnego Klubu Orchidei. Zasady programu są proste – każdy lider, który w styczniu 2008 roku co najmniej powtórzył swój poziom efektywności z listopada 2007 roku może przystąpić do programu i wystąpić o przyznanie premii na zapłatę rat leasingowych za samochód marki Mercedes-Benz. Przez 3 lub 4 lata w każdym miesiącu, w którym lider uzyska wymagany poziom, zostanie mu wypłacona dodatkowa premia na zapłatę raty leasingowej za Mercedesa.

Nm: Dlaczego wybrali państwo akurat markę Mercedes-Benz?

AT: Ponieważ to jedna z najbardziej prestiżowych i najlepiej rozpoznawalnych marek na świecie. Program motywacyjny „Mercedesem po sukces” nie jest wdrażany jedynie w Polsce. Proszę pamiętać, że FM GROUP World jest firmą międzynarodową, działamy w kilkudziesięciu krajach na wszystkich kontynentach, dlatego potrzebowaliśmy marki, która będzie odpowiednio znana i ceniona na całym świecie, nie tylko w Polsce.

Katarzyna Trawińska: Na początku zastanawialiśmy się również nad innymi markami, jednak biorąc pod uwagę realne zarobki naszych liderów, dodatkowy bonus

w postaci premii na zapłatę raty leasingowej za samochód niższej klasy nie stanowiłby dla nikogo dostatecznej motywacji do powiększania struktury.

Nm: Czy wszyscy liderzy otrzymują takie same samochody?

AT: Liderzy FM GROUP w zależności od uzyskanego poziomu mogą sięgnąć po Mercedesa-Benz Klasy A, C, E lub Klasy S. Osoby, które uzyskały najwyższe poziomy (diamentowe orchidee) mogą otrzymać premię na zapłatę miesięcznej raty za najbardziej luksusowe samochody Klasy S. Liderzy osiągający niższe poziomy otrzymują Mercedesy-Benz Klasy E (złote orchidee) oraz Klasy C (amarantowe orchidee). Z kolei perłowe orchidee, które w Klubie Orchidei są najniższe, mogą wziąć w leasing Mercedesa-Benz Klasy A. Klasa samochodu rośnie wraz z zaangażowaniem lidera w rozwój struktury – im większa i lepiej zbudowana, tym lepsze auto.

KT: Liderzy, chcąc dostać raty na lepsze auto, powinni wejść na wyższy poziom i utrzymać go. Dlatego program „Mercedesem po sukces” jest motywujący na wielu płaszczynach – jest dodatkowym bodźcem do utrzymania już uzyskanego poziomu, ale przede wszystkim pobudza do działania i rozwijania struktury. Niektórzy z naszych liderów odbierając auta deklarowali, że niedługo sięgną po samochód wyższej klasy...

Nm: Zatem FM GROUP stwarza możliwość przesiadki do samochodu o wyższej klasie?

AT: Jak najbardziej. Gdy lider oceni, że jego struktura jest na tyle mocna, iż zapewni mu utrzymanie wyższe-



go poziomu, może wystąpić do firmy o zmianę umowy o przystąpienie do programu. Wówczas podpisuje nową umowę i dostaje wyższą premię na spłatę rat za nowego mercedesa. A za poprzedni samochód może samodzielnie spłacać pozostałe raty leasingowe.

Nm: Czyli de facto umowę leasingową zawiera sam lider?

AT: Patrząc na to z punktu widzenia lidera jest to ogromny plus. Nie wiążemy go dodatkową umową z firmą. Jeśli wyraził chęć przystąpienia do programu „Mercedesem po sukces”, to dopóki rozwija swoją strukturę i utrzymuje się na określonym poziomie efektywności ma pewność, że zostanie mu wypłacona dodatkowa premia na zapłatę raty leasingu. Jeśli będzie chciał zrezygnować ze współpracy z naszą firmą, będzie mógł samodzielnie spłacić pozostałe raty. Jednak nie straci już tych premii, które uzyskał. Podobnie jest w przypadku, gdy w danym miesiącu nie uzyskał wymaganego poziomu – wówczas ratę spłaca samodzielnie, nie traci jednak prawa ani do samochodu, ani do dalszego uczestnictwa w programie. W ten sposób FM GROUP wychodzi naprzeciw swoim liderom i stwarza im jak najlepsze warunki. Wszystko opiera się na wzajemnym zaufaniu.

Nm: A co z dystrybutorami spoza Klubu Orchidei? Czy mają państwo dla nich jakies propozycje?

AT: Naturalnie. Równocześnie z programem „Mercedesem po sukces” wystartowały dwa inne programy motywacyjne przeznaczone dla dystrybutorów znajdujących się na niższych poziomach efektywności, w tak zwanym Klubie Magnolii. Program „Sięgnij po więcej” skierowany jest do dystrybutorów, którzy dopiero zaczynają budować swoje struktury. Z kolei dla osób, których struktury są już w fazie zaawansowanego rozwoju przygotowaliśmy program „Premia Specjalna”, gdzie przyznajemy dodatkowe premie za uzyskanie i utrzymanie wyższego poziomu efektywności.

KT: Nasz system motywacyjny zbudowaliśmy tak, aby każdy dystrybutor mógł w nim odnaleźć coś dla siebie. Specjalnie zróżnicowaliśmy poziom poszczególnych programów, by dostosować je do określonych potrzeb, a przede wszystkim możliwości naszych dystrybutorów. Wiadomo, że nowa osoba nie od razu odbierze samochód, ale może zaplanować swoją ścieżkę kariery. Najpierw osiągnie niższe poziomy i skorzysta z pierwszych programów motywacyjnych, otrzyma produkty lub premię pieniężną, ale ten Mercedes pozostanie dla niej celem. A właściwie jednym z celów na drodze kariery z FM GROUP. Bo specjalnie nazwaliśmy ten program „Mercedesem po sukces”, żeby podkreślić, iż odebranie Mercedesa to dopiero początek sukcesów, które można odnieść z naszą firmą. Poza tym trzeba pamiętać, że nasze programy motywacyjne są uzupełniane licznymi promocjami i bonusami, między innymi za wielkość złożonego zamówienia i za wyniki w sponsorowaniu kolejnych osób. Myślę, że na ofertę FM GROUP należy patrzeć całościowo – nie tylko na programy motywacyjne, lecz również na wszystkie promocje i konkursy.

AT: Ja z kolei raz jeszcze podkreślę, że FM GROUP jest duża, międzynarodową firmą, a nasi dystrybutorzy mogą budować swoje struktury w praktycznie dowolnie wybranym miejscu świata. Firma zachęca do działania za granicą. Niedawno wprowadziliśmy zabawę „Na podbój świata z FM GROUP!”. Ostatnio mocno zachęcamy wszystkich dystrybutorów do budowania struktur w Australii, Kanadzie i Wielkiej Brytanii. Nagrodą za wypracowanie określonego obrotu w jednym z tych oddziałów jest podróż marzeń luksusowym statkiem. Z FM GROUP nie tylko można wyruszyć „Mercedesem po sukces”, ale także „Na podbój świata”.

Nm: Dziękujemy za rozmowę.