

MANAGER



Wydanie piąte, październik 2012

ISSN 2084-4794

www.rankingmlm.com

Cena 19,90 PLN

Brylant w koronie MLM

– rzecz o Edycie Kurek



W jesiennym Managerze przedstawiamy kobietę, o której bez cienia wątpliwości można stwierdzić, należy do grona najwybitniejszych postaci polskiego i nie tylko polskiego, ale także europejskiego i światowego Multi Level Marketingu. Jest przewodniczącą zarządu Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej. Wiceprezesem na Wschodnią Europę, Centralną Europę i Bliski Wschód oraz wiele innych regionów w firmie Herbalife. Wcześniej pełniła funkcję dyrektora gene-

ralnego Oriflame Poland. Ukończyła studia w Instytucie Energetycznym w Moskwie z zakresu projektowania elektrowni nuklearnych i ich wyposażenia i tą ogromną energię przeniosła wprost do branży IT, a następnie do branży MLM, kolejno rozwijając potężne firmy branżowe.

Skuteczna przywódczyni w biznesie MLM

Fizyk jądrowy, a jednocześnie wybitna humanistka. Charyzmatyczna szefowa. Wrażliwa na sztukę. Miłośniczka dobrej literatury i wina. Współtwórczyni studiów dedykowanych branży MLM. Członkini kilku rad nadzorczych. Coach. Do regionu zarządzanego przez Edytę Kurek, Wiceprezes Herbalife na obszar Europy Centralnej i Wschodniej oraz Kraje Bliskiego Wschodu, dołączyły takie państwa jak Norwegia, Finlandia, Szwecja, Dania, Islandia oraz Francja i jej terytoria zależne, w tym: Gujana Francuska, Martynika, Nowa Kaledonia, Reunion i Polinezja Francuska. Edyta Kurek odpowiada obecnie za rozwój biznesu Herbalife w 15 państwach Europy i Azji, koordynując pracę blisko 140 osób.

– Rozszerzenie regionu o 6 nowych państw to dla mnie bez wątpienia ogromne wyróżnienie, ale także poważne wyzwanie. W najbliższym czasie zamierzam szczególnie skoncentrować się na wzmocnieniu pozycji firmy Herbalife na tych rynkach, które są dla mnie zupełnie nowe.

Czytaj na str. 6

Dlaczego nie lubimy sprzedawców?

„Na pewno chce nam coś wcisnąć, coś niepotrzebnego”, „Zarabia na nas, dlatego chce coś sprzedać”, „to zwykły naciągacz!”. Na pewno wielu z Was także zetknęło się z takimi opiniami. Skąd w nas takie negatywne przekonania o sprzedaży? Niezwykle jest to, że nawet osoby, które same zajmują się sprzedażą, czy to bezpośrednią, czy w jakiejś formie marketingu sieciowego utrwalają i przekazują dalej krzywdzące stereotypy na temat sprzedawców. Czy można samemu parać się sprzedażą i nie mieć za gorszą szacunku do swojego zajęcia?

Pełny tekst na str. 36–38

Wakacyjny Konkurs Foto Rankingu MLM

Blisko 950 prac z dosłownie całego Świata nadeszło do redakcji Rankingu MLM w związku z ogłoszonym przez nas Wakacyjnym Konkursem Fotograficznym, który rozstrzygnięliśmy na początku października. Emocji, wrażeń i szczerego śmiechu przy wybieraniu laureatów było co niemiara, a decyzja, jaką podjęło jury w składzie: Joanna Bromboszcz – prezes zarządu 8&8 Sp. z o.o. – wydawcy portalu Ranking MLM i kwartalnika Manager MLM, Marek Łuszczki – redaktor naczelny oraz Martyna Ubych i Michał Rusek – redaktorzy, wcale nie była łatwa, ani szybka.

Pełny tekst i zdjęcia na str. 32–35

Turystyka w MLM – relacja ze spotkania z firmą R.I.C.I.

Royal Innovation Club International, w skrócie R.I.C.I. dopiero zaczyna podbój polskiego rynku, a już ma w naszym kraju wielu gorących zwolenników. Firma z blisko 2 letnią tradycją, zbudowana na podstawie solidnej, holenderskiej marki HotelGoldkarte, 29 września w Hotelu Mazurkas w Warszawie zorganizowała pierwsze, oficjalne spotkanie w Polsce.

Czytaj na str. 20–22

Gold-Investment – Rewelacyjny MLM z prawdziwego złota

Gold-Investment to prężnie działająca polska firma, która swoim klientom oferuje bardzo ekskluzywny produkt. Jest to wyróżniający się na rynku sposób gromadzenia majątku za pomocą złota i srebra. Obecnie władze spółki zdecydowały się na wejście w sektor Multi Level Marketingu.

Czytaj na str. 17–18

Fastfoodyzacja MLM!!!

Żeby wyjaśnić znaczenia pojęcia „fastfoodyzacji”, należy wyjść od odpowiedzi na pytanie: czym jest fast food? Otóż, jak pewnie większość z nas wie, jest to szybkie, tanie jedzenie, które dla naszego organizmu nie ma praktycznie żadnej wartości. Jest ono jednocześnie bardzo popularne ze względu na dwie swoje charakterystyczne cechy...

Czytaj na str. 15–16

Cztery filary osobistego wizerunku

Każdego z nas korci czasem, by obrazić się na współczesny świat. „Skoro nie jest on taki, jaki powinien być, to tym gorzej dla niego” – mówimy pełni oburzenia, gdy z ekranu telewizora albo okładki kolorowego pisma uśmiecha się ktoś z kategorii „znany z tego, że jest znany”.

Czytaj na str. 49

Karnawał w Rio? A może światła Las Vegas?

Turystyka w MLM - relacja ze spotkania z firmą R.I.C.I.

Martyna Ubach

Firma Royal Innovation Club International, w skrócie R.I.C.I. dopiero zaczyna podbój polskiego rynku, a już ma w naszym kraju wielu gorących zwolenników. Wszystko dzięki bajkowej koncepcji tanich, luksusowych podróży, do których mają dostęp klubowicze. Firma z blisko dwuletnią tradycją, zbudowana na podstawie solidnej, holenderskiej marki HotelGoldkarte, na rynku od 1995 – w tym czasie przekształcona na S. A. z siedzibą w Szwajcarii - 29 września w Hotelu Mazurkas w Warszawie zorganizowała pierwsze, oficjalne spotkanie w Polsce. Pojawili się na nim założyciele firmy, Sven Martini i Kai Domsgen, a także goście, a wśród nich Mirosław Kidziński. Na spotkaniu z klubem R.I.C.I. gościła również nasza redakcja. Poniżej publikujemy fragment wywiadu z założycielami R.I.C.I.

Co można powiedzieć, aby najwernerniej oddać ducha klubu R.I.C.I.? Najważniejsze są trzy kwestie – niesamowicie chwytliwy produkt, który Klub promuje, prosty, skuteczny plan budowania struktur i wysokie premie wypłacane w czasie rzeczywistym.

Po pierwsze – produkt

Niezwykle, luksusowe podróże w bardzo niskich cenach. Każdy klubowicz posiada dostęp do wirtualnego biura podróży, wyszukiwarki <http://www.rici-travel.com/>. Platforma zrzesza 15 milionów ofert baśniowych wycieczek. Za polecenie takiej podróży otrzymujemy 5% premię. A jest w czym wybierać. **Tour po kasynach Las Vegas – 777 euro. 14 dni w raj? Brazylia za jedyne 498 euro, Turcja – 7 dni za 13 Euro.** Każdy, kto kiedyś miał okazję kupić wycieczkę z tej kategorii przez Internet wie, jak korzystne są to ceny. Podróż organizują międzynarodowi tour-operatorzy, z usług których korzystają dziennie tysiące osób. Jest szczególnie istotna informacja, zwłaszcza gdy weźmiemy pod uwagę zadłużenie polskich biur podróży (446 zadłużonych firm – raport z lipca 2012) i nie spodziewany upadek Sky Club.

To oczywiście nie wszystko, co klub ma do zaoferowania. Każdy klubowicz otrzymuje na rok za darmo HotelGoldkarte. Karta ta pozwala jej właścicielowi oraz rodzinie szczęśliwego posiadacza na bezpłatne noclegi w 1500 hotelach Europy. Koszty poniesione przez klienta ograniczają się tylko do posiłków. Dodatkowo posiadacz karty ma prawo do korzystania z 50% zniżki na ponad 9000 hoteli na świecie i w Europie.

Po drugie - plan boardowy

Następna kwestia, którą warto poruszyć, charakteryzując firmę Royal Innovation Club International, to tzw. plan boardowy. Niby zwykła sieć dystrybucji, a jednak wyróżnia się na tle standardowych założeń networku. Aby móc awansować w strukturze, trzeba włączyć jedynie dwóch nowych klubowiczów. Możemy na tym poprzestać, ale najbardziej korzystnym rozwiązaniem jest ciągłe poszukiwanie nowych członków – to zapewni nam szybszy awans na wyższe pozycje. Cała sieć opiera się na boardach – czterech pokładach, gdzie awansując z jednego na drugi, otrzymujemy określoną premię. Gdy przejdziemy z Beginners Board do Winner Board – otrzymujemy 700 dolarów, gdy przekroczymy Winner Board, otrzymujemy 10 tys. dolarów i automatycznie zajmujemy miejsce w nowym Winner Boardzie. Są też uprzywilejowane Boardy, których cykl przejścia od dołu do góry równoznaczny jest z premią w wysokości 100 tys. dolarów i luksusową wycieczką. Aby wejść na ten pokład, w pełni nieodpłatnie, trzeba zapłacić 3,5 tysiąca dolarów na poczet ekskluzywnej wycieczki, którą otrzymamy za 7.580 dolarów (resztę trzeba dopłacić, ale dopiero, gdy przejdziemy przez cały Board) – jest to wyjazd o wartości ponad 26 tysięcy dolarów, często na Malediwy lub Szeszele. Przez całą podróż z pozycji na pozycję w boardach podążamy za swoim sponsorem, ale możemy go także prześcignąć – lider nas nie blokuje. Gdy nasz sponsor również przejdzie przez odpowiedni Board, znowu znajdujemy się w strukturze pod nim. Więcej szczegółowych informacji na temat planu boardowego

można zaczerpnąć na cotygodniowych webinarach, prowadzonych w języku polskim w poniedziałki, środy i piątki o godz. 20.30. Można w nich uczestniczyć za pośrednictwem strony internetowej <http://www.rici4you.com/de/webinar>.

Po trzecie - wysokie premie

Premie w R.I.C.I. można otrzymać na wiele sposobów - awansując z jednego boardu do drugiego (kiedy nasz board zapełnia się nowymi członkami od dołu) lub polecając tanie podróże z wyszukiwarki <http://www.rici-travel.com/>. Po zamknięciu cyklu awansu, na koncie awansującego członka klubu od razu pojawia się premia. Wystarczy jeszcze raz wcisnąć przycisk enter i można wypłacić pieniądze. Klub R.I.C.I. ominął problem przelewów międzynarodowych i drogich opłat bankowych - firma opracowała bezkosztowy obieg pieniędzy. Klubowicze będą niebawem dysponowali kartą debetową, połączoną z ich klubowym kontem, co umożliwi błyskawiczne przelewy w czasie rzeczywistym. Jakie są dotychczasowe sukcesy liderów firmy? Zapytaliśmy o to Svena Martini. Odpowiedział: „Mamy członków, którzy dwa razy w tygodniu otrzymują po 10 tysięcy dolarów! Ten system działa tak rewelacyjnie, bo kiedy potencjalny członek wpłaca 350 dolarów i staje się naszym klubowiczem, możemy mu na pewno obiecać, że zarobi co najmniej 700 dolarów. Nie powiemy kiedy, to może trwać 2-3 miesiące, ale stanie się na pewno!”. Krajowi liderzy R.I.C.I. poinformowali nas, że w Polsce także wypłacono już pierwsze premie w wysokości 10 tys. dolarów. W sumie miało to miejsce już kilkanaście razy.

Po konferencji, na której założyciel, Sven Martini, osobiście opowiadał o misji i działaniu Klubu, mieliśmy okazję porozmawiać z polskimi liderami R.I.C.I. Co mają do powiedzenia? Są pozytywnie zaskoczeni niesamowitym feedbackiem (informacją zwrotną), jeżeli chodzi o promocję Klubu w Internecie. Wystarczy usiąść przed monitorem w poniedziałek o 20.00 i wziąć udział w webinarze, prowadzonym po polsku przez Pana Jacka

Minkiewicz. Już po uczestnictwie w jednym internetowym spotkaniu, gro osób decyduje się na członkostwo w Klubie. Dodatkowo, wielkim plusem R.I.C.I. jest fakt, że przez plan boardowy promuje formę networku, który nie polega na drapieżnym, agresywnym rekrutowaniu nowych członków, a jest raczej pomocnym podaniem ręki na każdym poziomie. Każdy członek, rekrutując, zmierza do zapewnienia swojego boardu, przez co jednocześnie pomaga osobom na niższych pozycjach wybić się do góry. Tu, w ramach jednego pokładu, każdy pomaga każdemu. Nam pozostaje życzyć szczęścia firmie R.I.C.I., choć sądząc po dotychczasowym, dynamicznym rozwoju Klubu wygląda na to, że szczęście nie będzie R.I.C.I. szczególnie potrzebne. Zapraszamy w imieniu firmy Royal Innovation Club International do odwiedzenia strony klubu i uczestnictwa w poniedziałkowych webinarach. MANAGER MLM na pewno będzie się z zainteresowaniem przyglądał poczynaniom klubowiczów w Polsce i na świecie.

„Chcemy spełniać Wasze marzenia o luksusowych podróżach...”

Wywiad ze Svenem Martini i Kaiem Domsgenem, założycielami R.I.C.I. -



Royal Innovation Club International.
Rozmawia: Daniel Kubach

Daniel Kubach: Miło nam Was gościć w naszym kraju. Po pierwsze – skąd pomysł na firmę?

Sven Martini: Idea powstała 2 lata temu. Wykupiłem udziały w firmie HotelGoldkarte. Zastanawiałem się jak wypromować ten rewelacyjny produkt (posiadacz HotelGoldkarte ma prawo do korzystania z 50% zniżki w ponad 9000 hoteli na świecie i w Europie - przyp. red.). Jak go skutecznie urynkować... A właściwie to trzeba zacząć od tego – poznaliśmy się z Kaiem dużo wcześniej, 14 lat temu, a obecnie spotkaliśmy na korzystnym, dla nas obu, etapie w życiu. Ja miałem świetny produkt, HotelGoldkarte, a Kai...

Kai Domsgen: Ja miałem świetny pomysł na system dystrybucji. Zetknąłem się wcześniej z przedsiębiorcą także z branży turystycznej – to klub działający na zasadzie międzynarodowej sieci dystrybucji, którego przedstawicielem był młody biznesmen z Azji. Ostatecznie nie dotrzymał on obietnic składanych w filmach promocyjnych, nie posiadał dobrego produktu, a i tak w ciągu pięciu lat przedsiębiorstwo zgromadziło ok. 7 milionów klubowiczów. Pomyślałem – skoro on nie ma dobrego produktu, a zebrał tak wielką społeczność, to ile my zgromadzimy, posiadając rewelacyjne produkty oraz wywiązując się ze złożonych klubowiczom obietnic? Więc wspólnie ze Svenem zdecydowaliśmy się na network.

S. M.: Zastanawialiśmy się jaki sposób będzie najlepszy, nie chcieliśmy klasycznego marketingu. I przyszedł pomysł na Board plan ograniczony do 4 poziomów, w szerokości na 8 miejsc. Rozmawialiśmy z adwokatami o tym, jaka forma działalności będzie najlepsza, i postanowiliśmy założyć klub. Przed rokiem, dokładnie 22 października 2011 roku, klub działa już oficjalnie w 60 krajach świata, ma około 10 000 członków. Wypłaciliśmy do tego momentu około 1 miliona 200 tysięcy dolarów premii.

K. D.: Ważne dodać, że wypłaty nie są prowizjami, tylko tzw. premiami, otrzymywanymi przy przejściu z jednego boardu do drugiego. I to premiami w czasie rzeczywistym. Każdy klubowicz płaci na wstępie 350 dolarów. Automatycznie dostaje kartę HotelGoldkarte bezpłatnie na rok. Nasz pomysł to kombinacja działania online i offline.

S. M.: Kartę można nabyć na stronie www.rici4you.com, strona jest oczywiście dostępna w języku polskim. Gdy zakupisz kartę, jesteś od razu zidenty-

fikowany przez system jako klubowicz.
D. K.: Na czym polega niezwykłość klubu?

S. M.: To połączenie działania offline i online. Mamy plan boardowy i dużą dynamikę. A co najważniejsze – nasze produkty spotykają się z 95% akceptacją. Podróże to produkty kojarzące się ze szczęściem, w odróżnieniu od różnego rodzaju suplementów, które są teraz popularne na rynku marketingu sieciowego. Ludzie powoli przestają wierzyć w ich skuteczność. Poza tym, gdy próbujesz sprzedać suplementy, mówisz: o, nie wyglądasz dzisiaj dobrze, czy na pewno dostarczasz organizmowi tyłu witamin, ile potrzebuje? Wyglądasz grubo, może powinienes zacząć się odchudzać? Mam taki środek, który może Ci pomóc... To nie kojarzy się zbyt pozytywnie. Mówimy wtedy o negatywnych rzeczach, złym samopoczuciu, nadwadze. A my mamy produkt, który kojarzy się jednoznacznie z relaksem, wakacjami, urlopem, wypoczynkiem – prawdziwy „happy-product”. Jedyni, którzy mogą opierać się zakupom podróży i wycieczek, to pracoholicy i tacy, którzy nie mają wystarczających środków pieniężnych na klasyczny wyjazd na urlop. Ale dla nich też mamy rozwiązania! Więc możemy uznać, że istnieje tu 100% skuteczność! To budzi zaufanie potencjalnych klientów.

D. K.: W Polsce mówi się, że lepiej jest być szybszym, niż lepszym. Panowie, blisko 100% wycieczek w Polsce kupuje się przez Internet. Jak chcecie się odnaleźć w tej sytuacji?

S. M.: Tak, podróże to najbardziej chodliwy produkt związany z e-commerce na świecie. Dlatego na nie postawiliśmy. Ponadto nasz plan marketingowy jest bardzo sexy! Będziemy pierwszym klubem zrzeszającym ludzi stawiających na tanie, luksusowe



podróżowanie. Właśnie dlatego planujemy jeszcze przed świętami zorganizować dwa następne spotkania w Polsce. Chcemy być pierwsi w swojej klasie. Na razie chodzimy trochę „po ciemku”, nie wiemy ilu ludzi możemy się spodziewać na spotkaniach. Mamy już pierwszych Czechów w systemie, zarejestrowanych przez polskich liderów. Struktura rozrasta się na cały świat!

D. K.: A jak wygląda system wypłacania premii?

S. M.: Jak ktoś zamknie cykl, przechodząc z jednego boardu do drugiego, na jego koncie w systemie od razu pojawia się premia. Wystarczy jeszcze raz wcisnąć przycisk enter i można wypłacić pieniądze. Obeszliśmy problem przelewów międzynarodowych i drogich opłat bankowych. Mamy własny system. Opracowaliśmy bezkosztowy obieg pieniędzy. W kraju, w którym jest chociaż jeden członek klubu R.I.C.I., można wypłacać premie. Klubowicze będą dysponowali kartą debetową, połączoną z ich klubowym kontem.

D. K.: Czy mają panowie doświadczenie w klasycznych firmach multi level marketingu?

S. M.: Ja skończyłem studia ekonomiczne, a już podczas studiowania zająłem się klasycznym MLMem. Miałem tak naprawdę do czynienia z dwoma szkołami jednocześnie: na studiach poznawałem teorię, a w pracy praktykę – musiałem prowadzić prelekcje i prezentacje, co wiele mnie nauczyło. Później pracowałem jako coach dla wielkiej niemieckiej korporacji. 8 lat temu przeprowadziłem się do Hiszpanii. Tam zajmowałem się budowaniem marki produktów, a także poznałem od kuchni stronę administracyjną prowadzenia firmy. Wywnioskowałem z doświadczenia, że w branży MLM jest bardzo dużo dobrych firm, oferujących znakomite produkty, lecz – niestety – od strony administracyjnej często firmy te kuleją. My wykreowaliśmy świetny, znany od dawna produkt – w firmie HotelGoldkate mamy 50% udziałów, a karta jest na ogólnodostępnym ryn-

ku od 1995 roku. W Niemczech sprawa była prosta – od początku budowaliśmy sukces na znanej marce Goldkate, wszystko zatem działało po naszej myśli od pierwszej minuty uruchomienia systemu. Nasza administracja działa w 6 językach, jesteśmy więc gotowi na prawdziwy, międzynarodowy sukces. **K. D.:** Ja z zawodu jestem ślusarzem. Pochodzę z dawnego DDR (Deutsche Demokratische Republik, oficjalny skrót: NRD – przyp. Red). Przez Węgry wyemigrowałem na zachód. Tam, około 20 lat temu pracowałem w sieci dystrybucji, np. HMI (niemiecka sieć dystrybucyjna ubezpieczalni Hamburg-Mannheimer, należącej do grupy ubezpieczeniowej ERGO – przyp. Red.). To klasyczny, niemiecki MLM. Później parałem się dystrybucją systemów szkoleniowych, zajmowałem się też nieruchomościami. Jakiś czas potem, na dobre, jak mi się wtedy wydawało, wrosłem w typowy biznes w branży nieruchomości. 2 lata temu pojawił się Sven i resztę już znacze... Ponoć w życiu nie ma przypadków.

D.K.: Jakie premie wypłacono do tej pory? Ile najwięcej otrzymał członek RIC?

S.M.: Mamy członków, którzy dwa razy w tygodniu otrzymali po 10 tysięcy dolarów! Ten system działa tak rewelacyjnie, bo kiedy potencjalny członek wpłaca 350 dolarów i staje się naszym klubowiczem, możemy mu na pewno obiecać, że zarobi co najmniej 700 dolarów. Nie powiemy kiedy, to może trwać 2-3 miesiące, ale stanie się na pewno! Mamy aparat prawny, który nieustannie analizuje system pod kątem legalności. Nie jest to ani piramida, ani lawina. Wytlumaczę po krótce jak to działa: System złożony jest z czterech Boardów, lecz podstawowe są dwa: Beginner Board (Board Początkujących) oraz Winners Board (Board Zwycięzców). Pozycja, którą zajmujemy w Boardzie Początkujących zmienia się na wyższą, w miarę jak zapełnia się on od dołu. Aby się zakwalifikować do programu wypłat premii, powinniśmy włączyć do programu co najmniej dwóch nowych członków. Jednak korzystnie jest sponsorować możliwie jak najwięcej osób, aby samemu szybciej iść do przodu. Gdy znajdziemy się na czołowej pozycji, a Board Początkujących wypełni się od dołu jeszcze jeden raz, awansujemy do Boardu Zwycięzców, co jest równoznaczne z wypłatą o wartości 700

dolarów (350 dolarów + e-voucher). Tym samym Board pod nami dzieli się na dwa osobne pokłady, a my zajmujemy najniższą pozycję w Winner Boardzie. Pokłady są wypełniane na zasadzie od góry do dołu, od lewej do prawej algorytmu priorytetowego. Gdy cały Winner Board się wypełni, otrzymujemy 10 tysięcy 150 dolarów plus darmowe, ponowne wejście do nowego Winner Boardu. Przez całą podróż z pozycji na pozycję w Boardach podążamy za swoim sponsorem, ale możemy go także prześcignąć – lider nas nie blokuje. Gdy nasz sponsor także przejdzie przez odpowiedni Board, znowu znajdujemy się pod nim. Mamy także dwa dodatkowe Boardy – Kings Board i Royals Board. Aby wejść na ten pokład trzeba zapłacić 3,5 tysiąca dolarów na poczet luksusowej wycieczki, którą otrzymamy za 7.500 dolarów (resztę trzeba dopłacić w momencie otrzymania wycieczki – przyp. Red.) – jest to wyjazd o wartości ok. 26 tysięcy dolarów, często na Malediwy lub Szeszele. Nie kupujemy pozycji w Boardzie, tylko wpłacamy zaliczkę na wycieczkę! Gdy przechodzimy przez ten Board, otrzymujemy 100 tysięcy dolarów, więc nie tracimy, a zyskujemy i dodatkowo mamy zapewniony luksusowy wyjazd! Już teraz mamy członków, którzy 2 lub 3 razy w tygodniu przechodzą przez Board Zwycięski. A pamiętajmy, że za wstęp do klubu zapłaciliśmy jedynie 350 dolarów!

D. K.: Jakie postawiliście przed sobą cele na przyszłość?

K. D.: Chcemy spełniać Wasze marzenia o luksusowych podróżach, dać naszym klubowiczom szansę na prawdziwą niezależność finansową.

S. M.: Chcemy budować poczucie bezpieczeństwa klubowiczów. Uwielbiam obserwować ten błysk zadowolenia w oku, kiedy osoba wraca z luksusowej podróży szczęśliwa i wypoczęta. Oby jak najwięcej takich błysków!

D. K.: Podsumowując, dlaczego powinniśmy być za R.I.C.I.?

S. M.: Bo jesteśmy rewelacyjnymi facetami! A tak poważnie – nasz produkt ma same zalety. Jesteśmy na rynku młodzi, działamy dynamicznie, mamy sexy produkt i świetny plan marketingowy. Poza tym – zawsze gramy fair play. Dlaczego miałoby się nam nie udać?

D. K.: Dziękuję za rozmowę i życzę Panom powodzenia w budowaniu sieci dystrybucji w Polsce.

