



GROUP



**PRAKTYCZNY PRZEWODNIK FM GROUP**

dla początkujących

# WITAJ W KLUBIE FM GROUP!

■ Poznaj naszą misję:

**Tworzymy produkty, którymi możesz się dzielić i styl życia, który zapewni Ci wolność finansową!**

■ Poznaj naszą wizję:

**Chcemy być obecni w każdym obszarze Twojego życia.**

■ Nasze wartości:

- Zaufanie
- Energia
- Niezależność
- Troska
- Śmiałość

PARTNER BIZNESOWY



# WAŻNE DANE I KONTAKTY

Lepsze **jutro zaczyna się dzisiaj**



■ Mój Numer Partnera Biznesowego (Dystrybutora):

.....

■ Data przystąpienia do Klubu FM GROUP:

.....

## UWAGA!



Nie zapisuj tutaj hasła do logowania się na stronie [www.fmgroup.pl](http://www.fmgroup.pl), czyli do swojego konta w Strefie Partnera! Zapisz je np. w swoim telefonie. Nikomu go nie podawaj!

## Moi opiekunowie

### ● Mój Polecający

(osoba, która pomogła mi się zapisać do Klubu FM GROUP)

|                 |
|-----------------|
| Imię:           |
| Nazwisko:       |
| Numer telefonu: |
| E-mail:         |
| Skype:          |

### ● Lider, który pomoże mi się rozwijać

(osoba, która znajduje się w strukturze nade mną, aktywnie działa i otoczy mnie niezbędną opieką)

|                 |
|-----------------|
| Imię:           |
| Nazwisko:       |
| Numer telefonu: |
| E-mail:         |
| Skype:          |

### ● Mój Sponsor

(osoba, pod którą bezpośrednio znajduję się w strukturze Partnerów FM GROUP)

|                 |
|-----------------|
| Imię:           |
| Nazwisko:       |
| Numer telefonu: |
| E-mail:         |
| Skype:          |



## ■ POLECAJĄCY, LIDER, SPONSOR

Pierwszą osobą, z którą miałeś kontakt w FM GROUP, był z pewnością Twój Polecający, czyli osoba, dzięki której zapisałeś się do Klubu FM GROUP. Prawdopodobnie to on także będzie Cię wspierał w pierwszych krokach współpracy z firmą i na jej kolejnych etapach. Jeśli jednak nie otrzymasz potrzebnej Ci dawki wiedzy i motywacji, poszukaj w strukturze nad sobą Lidera, który pomoże Ci się rozwijać. O Lidera swojej grupy pytaj Polecającego lub Call Center FM GROUP.

Kolejną osobą, która może Cię wesprzeć, jest Twój Sponsor (nie zawsze jest to równocześnie Twój Polecający, o czym więcej przeczytasz w słowniczku na str. 47-49).

Nie zaczynaj działać na nie swoich danych, np. wpisując się na kogoś z rodziny, gdyż jest to niezgodne z zasadami współpracy z FM GROUP, a poza tym warto zadbać, aby wykonana przez Ciebie praca nie poszła na marne.



# ZACZYNAMY!

Wiele osób, które dopiero zaczynają swoją przygodę z marketingiem wielopoziomowym, zadaje sobie dwa podstawowe pytania:

## Kiedy i jak zacząć działać?

■ Odpowiedź na pytanie **kiedy** jest prosta:

należy zacząć teraz, już, w tym momencie.

■ Na pytanie, **jak działać**, by pracować efektywnie,

odpowiemy na następnych stronach naszego „Praktycznego przewodnika FM GROUP dla początkujących”. Potraktuj zawarte tu wskazówki jako dobre rady, które pomogą Ci osiągnąć sukces w możliwie najkrótszym czasie.

## ■ JESZCZE WIĘCEJ INFORMACJI

o zasadach działania FM GROUP znajdziesz na naszej stronie internetowej [www.fmgroup.pl](http://www.fmgroup.pl), w Planie Marketingowym, Regulaminie Klubu FM GROUP oraz Kodeksie etycznym.



# ○ FM GROUP

Marka FM GROUP narodziła się w Polsce, we Wrocławiu, wraz z założeniem w 2004 r. przez Artura Trawińskiego firmy FM GROUP Polska. W 2007 r. – w związku z dynamicznym rozwojem na innych rynkach – powstała także firma FM GROUP World, zajmująca się zagraniczną ekspansją marki. Od 2009 r. w Polsce działa również FM GROUP Mobile, operator wirtualnej telefonii komórkowej.

- Działamy na rynku FMCG, czyli na rynku produktów szybko zbywalnych. Branża, którą reprezentujemy, to marketing wielopoziomowy (MLM). Jest on rodzajem sprzedaży bezpośredniej, co oznacza, że nasze produkty i usługi są niedostępne w tradycyjnych punktach sprzedaży. Do klientów docieramy poprzez współpracujących z nami Partnerów Biznesowych, a naszą ofertę produktową prezentujemy w kilku tematycznych katalogach produktowych.
- Jesteśmy jednym z liderów w swoim segmencie, o czym świadczą otrzymane przez nas nagrody, w tym Gazele Biznesu i Diament Forbesa. Zostaliśmy również wyróżnieni Certyfikatem Etycznego Zarządzania Sprzedażą i Obsługą Klientów oraz Certyfikatem Kompetencji i Rzetelności w MLM.
- Nasi Liderzy należą do elity sprzedawców, co potwierdzają przyznawane im rokrocznie nagrody, premiujące nie tylko znaczące wyniki sprzedażowe, ale również wysoki poziom etyczny.
- FM GROUP Polska potrafi docenić znaczenie relacji i wzajemnej pomocy, w oparciu o które buduje wspólny sukces na całym świecie. Dlatego w 2009 r. właściciele marki FM GROUP założyli Fundację Golden Tulip, której celem jest organizowanie i niesienie pomocy dobroczynnej, humanitarnej i rozwojowej oraz przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu.



Dołączając do nas,  
**dołączasz do najlepszych!**





# FM GROUP NA ŚWIECIE

Produkty FM GROUP są dostępne  
**w kilkudziesięciu krajach  
na całym świecie.**

Pełną listę miejsc, w których możesz kupić produkty FM GROUP, znajdziesz na stronie **www.fmworld.com** w zakładce „FM GROUP na świecie” oraz na **www.fmgroup.pl** w zakładce „O firmie”. O szczegółach współpracy z FM GROUP poza Polską piszemy w „Poradniku dla Partnerów Biznesowych FM GROUP działających na rynkach zagranicznych”, który pobierzesz ze strony internetowej FM GROUP Polska (po zalogowaniu).

## WARTO WIEDZIEĆ

Jesteśmy doceniani nie tylko w Polsce – nasze produkty kochają m.in. Włosi, Francuzi, Brytyjczycy i Malezyjczycy. Pierwszą Jaspisową Gwiazdą w historii FM GROUP została Irena Oliver z Wielkiej Brytanii. Wpływamy także na gospodarki innych państw, co jest dostrzegane i nagradzane – Marcin Saracen z FM GROUP Italia otrzymał w 2013 r. prestiżowy tytuł najlepszego zagranicznego przedsiębiorcy roku we Włoszech i nagrodę MoneyGram Award 2013, a Anita Sieniuc z FM GROUP z Wielkiej Brytanii została laureatką London Business Awards 2014.

# POZNAJ NASZE PRODUKTY

Zacznijmy od podstaw, czyli naszych **katalogów**.

Zapoznaj się z produktami FM GROUP, ich zdjęciami i opisami, podstawowym składem i działaniem, zobacz, jakie mają pojemności i gramatury. Ucz się pracować z katalogami, znajdować w nich potrzebne informacje – z pewnością Ci się to przyda.

## ■ OFERTĘ PRODUKTOWĄ FM GROUP

znajdziesz w podzielonych tematycznie katalogach. Zwykle ukazują się one dwa razy w roku: wiosną i jesienią. Pamiętaj, że nowy katalog zawsze otrzymasz gratis wraz z pierwszym zamówieniem złożonym po jego ukazaniu się. Możesz go także zakupić, aby rozdać najlepszym klientom. Katalog to także doskonały pretekst do rozmowy o możliwościach biznesowych FM GROUP.

W portfolio produktowym FM GROUP  
znajduje się kilka marek:

*Federico Mahora*

■ **FM Federico Mahora** to perfumy, wody perfumowane, feromony, a także perfumowane i pielęgnacyjne kosmetyki (w tym również oryginalne serie: Spa Senses, Skin Lab, Body Sign, Triumph of Orchids, Gold Regenesis, B-Glucan Active, Aqua Magic, Foot Care, Hair). Więcej informacji o naszej ofercie znajdziesz na stronie [www.fmgroup.pl](http://www.fmgroup.pl), a ciekawostki o świecie perfum – w zakładce „FM Cafe”.





## FM MAKE UP

■ **FM GROUP MAKE UP** to nowoczesne kosmetyki kolorowe i akcesoria do makijażu. Informacje o nich znajdziesz na stronie [www.makeup.perfумы.fm](http://www.makeup.perfумы.fm), a porady, jak je stosować – w zakładce „FM Cafe” na [www.fmgroup.pl](http://www.fmgroup.pl).



## FM GROUP FOR home

■ **FM GROUP FOR HOME** to więcej niż znakomita chemia gospodarcza, w tym katalogu znajdziesz również produkty dla zwierząt oraz kosmetyki samochodowe. Poznaj je lepiej, odwiedzając stronę [www.forhome.fmgroup.pl](http://www.forhome.fmgroup.pl).



## aurile

■ **Aurile** to marka, pod którą znajdziesz wyśmienite kawy, herbaty oraz porcelanę i akcesoria baristyczne. Odwiedź stronę [www.aurile.pl](http://www.aurile.pl) i zapoznaj się z Księgą produktów oraz ciekawostkami dotyczącymi świata kawy i herbaty.



## FM GROUP mobile

■ **FM GROUP Mobile** to nowoczesna telefonia komórkowa i superszybki Internet. Wszystkie informacje, dotyczące szczegółów oferty, znajdziesz na [www.fmgroupmobile.pl](http://www.fmgroupmobile.pl).





# Zostając Partnerem Biznesowym FM GROUP, zyskujesz za jednym zamachem dostęp do tych wszystkich produktów i usług!

Ważnym narzędziem jest katalog **FM GROUP Special** – jest on wyjątkowy, ponieważ zawiera aktualne **promocje i oferty specjalne**, których nie znajdziesz w pozostałych katalogach.

Jeśli potrzebujesz więcej informacji, zapoznaj się z naszą stroną internetową [www.fmgroup.pl](http://www.fmgroup.pl), księgami produktów, materiałami szkoleniowymi oraz kwartalnikiem dla Partnerów Biznesowych **FM GROUP INFO** (o którym więcej piszemy na [www.fmgroupinfo.pl](http://www.fmgroupinfo.pl)). Pomogą Ci one poszerzyć Twoją wiedzę o produktach.

Jeżeli masz dodatkowe pytania, nie wahaj się do nas zadzwonić (numer do Call Center: 71 327 00 00) lub napisać maila ([info@perfumy.fm](mailto:info@perfumy.fm)).

## ■ PRZEKONANIE DO PRODUKTU I WIEDZA O NIM

to podstawa, na której opierają się marketing sieciowy i sprzedaż bezpośrednia. Ciesz się naszymi produktami i używaj ich regularnie – tylko w ten sposób wyrobisz sobie o nich opinię i będziesz w stanie zarekomendować je innym osobom. Jeśli Ty polubisz produkt, polecenie go stanie się czystą przyjemnością.

## WARTO WIEDZIEĆ

Gdy polecasz komuś produkt, wspomnij, jaką uzyskał nagrodę. W naszej ofercie mamy m.in. produkty oznaczone znakiem V, odpowiednie dla wegan i wegetarian, Qltowe Kosmetyki, Superprodukty i całe serie odznaczone Laurem Konsumenta. Informacje o nagrodach znajdują się w katalogach i na naszej stronie internetowej.

# JAK DZIAŁA MLM?

Pomyśl, czy zdarzyło Ci się kiedyś polecić znajomemu dobrą restaurację? Albo sprawdzonego fryzjera lub mechanika samochodowego, a może nawet usługi bankowe? Jeśli kiedykolwiek za skorzystanie przez innych z zarekomendowanych przez Ciebie produktów bądź usług otrzymałeś wynagrodzenie lub zniżki na własne zakupy, to doświadczyłeś jednej z zasad będących podstawą systemów MLM.

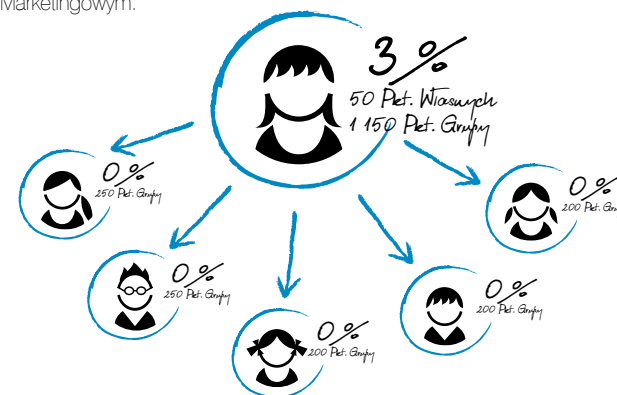
W FM GROUP masz szansę na otrzymywanie wynagrodzenia za polecanie produktów i usług. W dużym uproszczeniu system MLM działa tak: polecasz swoim znajomym doskonałe produkty FM GROUP. Pokazujesz im korzyści z dołączenia do Klubu FM GROUP, dzięki czemu Twoi znajomi mogą kupować te produkty taniej i oszczędzać

w skali roku od kilkuset do kilku tysięcy złotych. Jeśli Twój znajomi będą zadowoleni z produktów, to polecą je również swoim znajomym, przekazując informacje o dobrych produktach i oszczędnościach, jakie można mieć, dołączając do Klubu FM GROUP.

Budujesz w ten sposób swoją grupę sprzedażową. Do produktów przypisana jest określona wartość punktowa. Za zakup produktów z katalogów dokonany przez Ciebie i Twoją grupę otrzymujesz punkty. Suma punktów zebranych przez Ciebie i Twój zespół, określa Twój poziom efektywności w Pierwszym Planie Marketingowym.

Co miesiąc zgromadzona przez Ciebie i grupę liczba **punktów** kwalifikuje Cię na dany poziom efektywności, a na jego podstawie system wylicza Twoją miesięczną **provizję**. Pamiętaj, że pod uwagę brane są punkty wypracowane przez Twoją strukturę na całym świecie. W każdym miesiącu punkty gromadzone są od nowa, a obroty punktowe z różnych miesięcy nie sumują się.

Szczegółowe opisy kwalifikacji na dany poziom efektywności oraz zasady naliczania provizji znajdziesz w publikacji **Plan Marketingowy**. Liczbę punktów przyznawanych za zakupione produkty podajemy w cennikach.



## ■ MOŻLIWOŚCI

Wybierz najlepsze dla siebie rozwiązanie lub połącz kilka możliwości, jakie daje Ci marketing wielopoziomowy:

- **oszczędzaj, kupując taniej na własne potrzeby** – jako Partner Biznesowy FM GROUP kupujesz produkty po cenach z upustem, a nie katalogowych (np. perfumy z Kolekcji Klasycznej 30 ml kupisz w cenie partnerskiej 25,83 PLN, podczas gdy katalogowa wynosi 36,90 PLN, a więc oszczędzasz około 11 PLN)
- **polecaj produkty i zarabiasz, sprzedając innym** – Twoja rodzina i znajomi z pewnością znajdą w katalogach FM GROUP produkty, które będą chcieli wypróbować
- **buduj struktury sprzedaży** – zachęcając innych do bycia Partnerami Biznesowymi i sprzedaży produktów, tworzysz swój własny biznes



# ZESTAW STARTOWY

pozwoi Ci na najlepszą prezentację oferty FM GROUP. Znajdziesz w nim próbki zapachów (pełną ofertę 150 próbek w Starterze Dużym i Starterze Prestige lub 20 najpopularniejszych w Starterze Mini) oraz wszystkie niezbędne materiały informacyjne i promocyjne, takie jak Plan Marketingowy, katalogi i foldery. Pamiętaj, przy reklamowaniu produktów i usług FM GROUP możesz korzystać tylko z materiałów wydanych lub zaakceptowanych przez FM GROUP.

Rozpoczynając współpracę z FM GROUP, sam wybierasz, czy zakupisz Starter. Od tego zależy, na jakim statusie zaczniesz działać. Do wyboru masz cztery statusy: Odbiorca,

Użytkownik, Reklamujący i Sprzedawca – więcej przeczytasz o nich na str. 44-45.





# WEJDŹ NA WWW.FMGROUP.PL

Wraz z przystąpieniem do Klubu FM GROUP otrzymujesz bezpłatny dostęp do informacji po zalogowaniu na stronie, czyli do swojej własnej Strefy Partnera.

- **Login** do Strefy Partnera to Twój Numer Partnerski, natomiast **hasło do Strefy Partnera**, potrzebne do logowania, zostanie do Ciebie wysłane na adres e-mail podany podczas rejestracji. Jeśli nie rejestrujesz się on-line i nie podałeś adresu e-mail w formularzu wniosku, hasło uzyskasz telefonicznie, dzwoniąc do Call Center FM GROUP (tel. 71 327 00 00).
- **Hasło do Strefy Partnera** jest jednorazowe i musisz je samodzielnie zmienić podczas pierwszego logowania na stronie. Nowe hasło musi składać się z minimum ośmiu znaków (wśród których jest przynajmniej jedna cyfra oraz duża i mała litera, bez znaków specjalnych). W celach bezpieczeństwa wymagamy jego regularnej zmiany co najmniej raz w miesiącu. Zapamiętaj je, będzie Ci teraz często potrzebne! Jeśli zapomnisz swoje hasło do logowania, skorzystaj z opcji „Nie pamiętasz hasła?” na stronie internetowej FM GROUP Polska lub zadzwoń do Call Center.
- **Hasło do rabatów** jest równie ważne. Dzięki niemu podczas składania zamówienia w sklepie internetowym, telefonicznie lub w Salonie sprzedaży możesz odebrać wypracowaną przez siebie prowizję w postaci rabatu do 90% wartości zamówienia. Zabezpiecza ono Twoją prowizję przed pobraniem przez niepowołane osoby. Możesz je uzyskać, dzwoniąc do Call Center, lub ustawić je samodzielnie, logując się do Strefy Partnera (zakładka Dane Partnera).

## TWOJE DRZEWKO

Po zalogowaniu się na stronie [www.fmgroup.pl](http://www.fmgroup.pl) w Strefie Partnera znajdziesz nie tylko opisy promocji, aktualności i wiele innych użytecznych informacji, ale także podgląd swojej struktury, czyli tak zwane drzewko. Przedstawione zostały na nim wypracowane przez Twoją grupę obroty punktowe i poziomy efektywności wszystkich osób.

- Zamów **newsletter**. Po zalogowaniu się na stronie [www.fmgroup.pl](http://www.fmgroup.pl) wybierz zakładkę „FM GROUP NEWS” i wpisz w odpowiednią rubrykę swój adres mailowy. Dzięki temu wszystkie najważniejsze informacje handlowe będziesz otrzymywać wprost na swoją skrzynkę mailową.



- Polub także naszą stronę na Facebooku:

[www.facebook.com/FMGroupPolska](https://www.facebook.com/FMGroupPolska)

Dowiaduj się pierwszy o promocjach i najważniejszych wydarzeniach.

## Czekamy na Ciebie!



# ZŁÓŻ PIERWSZE ZAMÓWIENIE

Zrobiliśmy wszystko, by złożenie zamówienia było bardzo prostą, szybką i przyjemną czynnością.

## Zamówienie możesz złożyć:

- **on-line**, przez sklep internetowy FM – [www.sklep.fmgrouppl](http://www.sklep.fmgrouppl),
- **telefonicznie**, dzwoniąc do naszego Call Center pod numer 71 327 00 00,
- **mailowo**, pisząc na adres [zamowienia@perfumy.fm](mailto:zamowienia@perfumy.fm),
- **osobiście**, w Salonie sprzedaży we Wrocławiu przy ul. Rydygiera 15.

Najlepiej zamawiać produkty, podając ich kody (znajdziesz je w katalogach). Zamawiając mailem, najlepiej podaj zarówno kod, jak i nazwę produktu. Znajomość kodów produktów przyda się także podczas zakupów w Salonie sprzedaży – dzięki nim nie będzie wątpliwości, o które produkty Ci chodzi.

W przypadku zamówienia on-line wejdź na [www.sklep.fmgrouppl](http://www.sklep.fmgrouppl) lub kliknij w ikonkę sklepu w Strefie Partnera. Do sklepu logujesz się za pomocą tego samego loginu i hasła, co do strony. Następnie zaznacz interesujące Cię produkty i złóż zamówienie.

Przed złożeniem zamówienia przez telefon przygotuj sobie swój Numer Partnerski oraz kody wybranych produktów. To znacznie przyspieszy proces przyjmowania zamówienia. Jeśli zaznaczyłeś na wniosku, że Twoje dane osobowe są zastrzeżone, przygotuj również numer PESEL, adres, numer telefonu, e-mail i hasło do konta (jeśli je wcześniej ustaliłeś), czyli wszystkie te informacje, które pozwolą nam potwierdzić Twoją tożsamość.

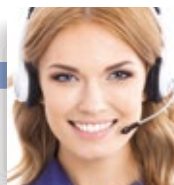
**Pamiętaj, że zamówienie możesz zmienić tylko w ciągu 15 minut od jego złożenia! Aby to zrobić, zadzwoń do Call Center.**

Staraj się nie odkładać zakupów na ostatni moment, czyli końcówkę miesiąca. Pamiętaj też, że niektóre nasze produkty występują w wersjach limitowanych i im szybciej złożysz zamówienie, tym lepiej.

### Nasze Call Center

Call Center nie tylko przyjmuje zamówienia. To nasze Biuro Obsługi, w którym uzyskasz login i hasło do strony internetowej oraz hasło do rabatów, ogólne informacje na temat rejestracji umów, oferty, składania zamówień, programów motywacyjnych i sposobów reklamacji. Jeśli nasi konsultanci sami nie odpowiedzą na Twoje pytanie, skierują Cię do odpowiednich osób.

tel.: **71 327 00 00**  
tel. kom.: **+48 727 920 013**  
**+48 727 920 014**  
**+48 727 920 015**  
**+48 727 920 016**  
**+48 727 920 017**  
**+48 727 920 018**  
e-mail: [zamowienia@perfumy.fm](mailto:zamowienia@perfumy.fm)  
[info@perfumy.fm](mailto:info@perfumy.fm)



## Za zamówienie złożone poza Salonem sprzedaży we Wrocławiu

zapłacisz on-line lub przy odbiorze paczki: kartą w Paczkomacie lub gotówką kurierowi. Jeśli Twoje zamówienie osiągnie określoną wartość punktową (183,6 pkt.), wówczas to my pokrywamy koszty przesyłki. Paczka z produktami dostarczana jest za pośrednictwem firm kurierskich. Jeśli złożysz zamówienie w dzień powszedni do godz. 13:00, FM GROUP Polska prześle je do realizacji jeszcze tego samego dnia, a jeśli po godz. 13:00 – następnego dnia roboczego. Średni czas oczekiwania przez Partnera Biznesowego na przesyłkę od FM GROUP wynosi 3 dni robocze.

| Wartość punktowa zamówienia:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Koszty odbioru w Paczkomacie InPost (płatność on-line lub kartą w automacie) | Koszt przesyłki kurierskiej (płatność on-line lub za pobraniem) |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| do 110,15 pkt. włącznie (przesyłka pełnopłatna)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 14,00 PLN                                                                    | 18,00 PLN                                                       |
| od 110,16 pkt. do 183,59 pkt. (obniżone koszty przesyłki)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 5,50 PLN                                                                     | 7,00 PLN                                                        |
| od 183,6 pkt. (przesyłka jest bezpłatna także przy zakupie Startera Prestige oraz dodatkowych produktów o wartości punktowej co najmniej 110,16 pkt. lub Startera Dużego oraz dodatkowych produktów o wartości punktowej co najmniej 128,52 pkt., lub Startera Mini i dodatkowych artykułów o wartości punktowej wynoszącej minimum 165,24 pkt. bądź też samych Starterów: 8 szt. Startera Prestige lub 10 szt. Startera Dużego, lub 15 szt. Startera Mini) | PRZESYŁKA BEZPŁATNA                                                          |                                                                 |



## GDY WYBIERASZ PACZKOMATY INPOST

1. W sklepie internetowym wybierz opcję dostawy „płatność on-line / Paczkomat InPost” lub „pobranie / Paczkomat InPost”, a następnie najwygodniejsze dla Ciebie miejsce dostarczenia paczki. Jeśli składasz zamówienie telefonicznie, w wyborze tej opcji dostawy i najbliższego Paczkomatu pomoże Ci nasz konsultant. Składając zamówienie poprzez e-mail, musisz samodzielnie wskazać, czy zamawiasz odbiór przesyłki w Paczkomacie i wybrać urządzenie, do którego zostanie dostarczona (inaczej paczka zostanie nadana przesyłką kurierską).
2. Jeśli wybrałeś płatność on-line, wykonaj przelew bezpośrednio z banku za pomocą platformy Przelewy24 lub zapłać kartą. Nasz system poprowadzi Cię krok po kroku. W przypadku takiej przedpłaty możesz wybrać na miejsce dostarczenia przesyłki dowolny Paczkomat w Polsce. Otrzymasz też mailowe powiadomienie o zarejestrowaniu płatności oraz przyjęciu zamówienia do realizacji.
3. Jeśli chcesz zapłacić za zamówienie dopiero przy jego odbiorze w Paczkomacie, wybierz najbliższy Paczkomat z opcją płatności kartą. Ich listę znajdziesz na stronie doręczyciela: [www.paczkomaty.pl](http://www.paczkomaty.pl).
4. Otrzymasz informację SMS o nadaniu oraz dostarczeniu przesyłki (wraz z kodem umożliwiającym odbiór).
5. Odbierz przesyłkę w ciągu 3 dni, o dogodnej dla Ciebie godzinie – w Paczkomacie podaj swój numer telefonu oraz kod, który otrzymałeś SMS-em. Zapłać wygodnie kartą płatniczą i wyjmij paczkę ze schowka.
6. Jeśli nie odbierzesz paczki w ciągu 3 dni, trafi ona do najbliższego magazynu InPost i będzie czekała na odbiór przez kolejne 11 dni.
7. W przypadku problemów z odbiorem skontaktuj się z infolinią InPost (tel. +48 722 444 000).



## ■ GDY WYBIERASZ PRZESYŁKĘ KURIERSKĄ

1. W sklepie internetowym wybierz opcję dostawy „płatność on-line / kurier” lub „pobranie / kurier”, a następnie wpisz adres, pod który chcesz, aby została dostarczona paczka.
2. Jeśli wybrałeś płatność on-line, wykonaj przelew za pomocą platformy Przelewy24 lub zapłać kartą. Nasz system poprowadzi Cię krok po kroku. Zostaniesz powiadomiony mailowo o zarejestrowaniu płatności oraz przyjęciu zamówienia do realizacji.
3. Jeśli wybrałeś opcję zapłaty za zamówienie kurierowi, podczas odbioru przesyłki musisz mieć przy sobie wyliczoną gotówkę.
4. Firma GLS wyśle do Ciebie SMS w przeddzień pierwszej próby doręczenia paczki z podanym numerem listu przewozowego (tzw. numerem paczki) i kwotą do zapłaty.
5. Kurier podejmie dwie próby doręczenia przesyłki. Status przesyłki możesz monitorować na stronie <https://gls-group.eu/PL/pl/sledzenie-paczek>, wpisując numer listu przewozowego w wyszukiwarce.
6. Jeśli dwie próby dostarczenia przesyłki nie powiodą się, możesz odebrać przesyłkę w siedzibie firmy kurierskiej lub zamówić trzecie, płatne doręczenie paczki (koszt 12,30 PLN, płatne przy kolejnym zamówieniu). Twoja przesyłka będzie oczekiwana na odbiór w filii firmy kurierskiej od 6 do nawet 15 dni, w zależności od nadanego jej przez kuriera statusu (status swojej przesyłki poznasz, kontaktując się z Call Center bądź bezpośrednio z firmą kurierską GLS).

## ■ ZAMÓWIENIA ZBIORCZE

Bardzo wygodnym rozwiązaniem dla Ciebie i osób z Twojej struktury mogą być zamówienia zbiorcze.

Wtedy możesz zapłacić mniej (lub wcale) za przesyłkę. Wspólna paczka zostanie przesłana na adres podany przez głównego zamawiającego, ale przyznawane za produkty punkty zostaną doliczone do kont wszystkich Partnerów Biznesowych, stosownie do wielkości złożonego przez nich zamówienia.

### Sklep internetowy

Wybierz opcję „**Zmień zamawiającego**”: wpisz Numer Partnerski kolejnego zamawiającego i dokonaj zamówienia. Zamówienie kolejnej osoby złożyć dokładnie w ten sam sposób.

### Zamówienie telefoniczne

Zgłoś przyjmującemu zamówienie, że chcesz zrobić zamówienie zbiorcze, podaj Numery Partnerskie oraz dane osobowe pozostałych Partnerów Biznesowych, dokładnie zaznaczając, kto co zamawia.

# ODBIERANIE RABATU

## Gdy osiągniesz poziom efektywności co najmniej 3%

(a więc gdy Twoja struktura „wypracuje” przynajmniej 300 punktów zgodnie z Planem Marketingowym), **system zaczyna naliczać Twoją prowizję**. Warunkiem jej uzyskania jest zrobienie przez Ciebie w danym miesiącu zakupu własnego za minimum **50 punktów**. Prowizję możesz odebrać w postaci rabatu lub gotówki, w zależności od statusu, na jakim działasz.

Swój rabat odbierzesz podczas dokonywania zakupów. Wtedy kwota, którą masz do zapłaty za produkty, zostanie pomniejszona o wielkość przysługującej Ci prowizji, a więc wydasz mniej. Rabat może zostać przyznany do 90% wartości zamówienia, np. jeśli uzyskasz prowizję w wysokości 20 PLN brutto i zamówisz produkty na tę samą kwotę (20 PLN brutto), możesz wykorzystać rabat w wysokości 18 PLN, a do zapłaty zostanie Ci jedynie 2 PLN. Pozostałe 2 PLN Twojego rabatu możesz wykorzystać przy kolejnym zamówieniu.

Pamiętaj, że do skorzystania z rabatu potrzebne Ci jest hasło do rabatu (patrz str. 20). Gdy składasz zamówienie telefonicznie – hasło do rabatów podasz konsultantowi. Jeśli dokonujesz zakupów mailem, wpisz je w treść przesyłanej wiadomości. W sklepie internetowym podajesz hasło rabatowe tylko w przypadku zamówienia zbiorczego. Jeśli jesteś jedynym zamawiającym – nie musisz tego robić. Wystarczy, że podczas realizacji zamówienia w koszyku produktów klikniesz w przycisk „Dodaj maksymalny dostępny rabat” (znajduje się on na górze tabeli pojawiającej się po kliknięciu przycisku „Pokaż koszyk”).

## ■ MOŻLIWOŚĆ ODBIORU PROWIZJI

uzyskujesz już 4.-5. dnia kolejnego miesiąca, np. rabat uzyskany za czerwiec wykorzystasz już 5 lipca, tuż po przeliczeniu punktów zgromadzonych przez wszystkich Partnerów Biznesowych Klubu FM GROUP. Nie martw się, że przegapisz odbiór rabatu – prowizja podlega kumulacji, a więc przechodzi z miesiąca na miesiąc i z roku na rok, dlatego możesz z niej skorzystać również w późniejszym terminie. Informację o aktualnym stanie posiadanego rabatu znajdziesz na stronie w Strefie Partnera w zakładce „Moje konto” (na górnym pasku menu). Pamiętaj, że warunkiem uzyskania prowizji jest zrobienie zakupu własnego za minimum 50 pkt. w miesiącu, za który prowizja została naliczona.

# SKŁADANIE REKLAMACJI

Rzadko, ale jednak się zdarzają: **reklamacje**.

W momencie stwierdzenia wady produktu, prześlij go do Działu Reklamacji FM GROUP Polska (wygodną i niedrogą formą odesłania produktu będzie dla Ciebie list polecony). Reklamację możesz także złożyć w przypadku braku dostawy zamówionego produktu lub gdy otrzymasz towary niezgodne z zamówieniem.

W razie jakichkolwiek wątpliwości skontaktuj się z Działem Reklamacji telefonicznie lub za pośrednictwem poczty elektronicznej.

## ■ Dział Reklamacji:

tel.: **71 327 00 23 (do 25)**  
e-mail: **reklamacje@perfumy.fm**

tel. kom.: +48 **727 920 012**

Więcej informacji na temat składania reklamacji znajdziesz po zalogowaniu na stronie [www.fmggroup.pl](http://www.fmggroup.pl) w Strefie Partnera – zakładka „Reklamacje krok po kroku”.

# PRZECZYTAJ PLAN MARKETINGOWY

To dokładnie rozpisana ścieżka kariery Partnera Biznesowego i opis modelu biznesowego wybranego przez FM GROUP.

**Poświęć mu chwilę i zaplanuj swoje działania** w oparciu o przedstawione tam poziomy efektywności.

**Przeanalizuj zamieszczone w nim przykłady** i zapoznaj się

z zasadami wyliczania prowizji. **Poznaj też podstawowe definicje**, którymi posługiwać się będziesz, współpracując z FM GROUP.

W razie jakichkolwiek pytań zawsze możesz się zwrócić o pomoc do naszego Działu Szkoleń ([szkolenia@perfumy.fm](mailto:szkolenia@perfumy.fm)).

Warto poznać i zrozumieć Plan Marketingowy, ale wiedz, że nasz system informatyczny policzy za Ciebie wysokość Twojej prowizji, więc nie musisz dokonywać obliczeń samodzielnie.



## ■ PRZEKONANIE DO MODELU BIZNESOWEGO

jest równie ważne jak przekonanie do produktu.

To kolejny filar, na którym opiera się marketing wielopoziomowy. Zwróć uwagę, że nasz Plan Marketingowy został opracowany z myślą o długofalowej współpracy, ale jednocześnie stwarza możliwość szybkiego wypracowania prowizji już na najniższych poziomach efektywności.



# WYZNACZ SWOJE CELE

Teraz czas na wyznaczenie sobie pierwszych celów związanych z Twoją współpracą z FM GROUP.

Twoje **cele** muszą być **realne i mierzalne**.

Tylko w ten sposób masz możliwość sprawdzenia, czy zostały osiągnięte, w jakim stopniu i w jakim czasie.

Cele możesz połączyć z Planem Marketingowym i z programami motywacyjnymi, to znacznie uprzyjemni Ci dążenie do ich osiągnięcia.

Podziel swoje cele na **krótko-**, **średnio-** i **długoterminowe**.

## Cele krótkoterminowe

są drobne i stosunkowo łatwe do realizacji.

Powinny być możliwe do osiągnięcia w perspektywie kilku tygodni (np. przeprowadzenie pierwszych 10 prezentacji, wzięcie udziału w programie motywacyjnym „Na dobry początek” – patrz str. 43).

## Cele średnioterminowe

są bardziej złożone, a ich realizacja może zająć kilka miesięcy (zbudowanie struktury składającej się z 50 osób, zarobienie pierwszych 2 000 PLN).

Cele krótko- i średnioterminowe są małymi krokami, które przybliżają Cię do Twoich celów długoterminowych, więc planując swoją karierę, połącz wszystkie typy celów.

## Cele długoterminowe

mogą zostać osiągnięte w dłuższym przedziale czasowym, zwykle nawet w ciągu kilku lat, wymagają większej konsekwencji i wytrwałości

(np. zbudowanie stabilnej struktury, dzięki której znajdziesz się na poziomie efektywności w Klubie Orchidei lub Klubie Gwiazd, co umożliwi uzyskanie prowizji w wysokości kilkunastu tysięcy złotych miesięcznie).

Zapisz wszystkie swoje cele, żeby o nich pamiętać i je weryfikować.

## TWOJE PIERWSZE CELE KRÓTKO- I ŚREDNIOTERMINOWE

| CEL                                                 | TERMIN REALIZACJI | WERYFIKACJA |
|-----------------------------------------------------|-------------------|-------------|
| Udział w programie motywacyjnym „Na dobry początek” |                   |             |
|                                                     |                   |             |
|                                                     |                   |             |
|                                                     |                   |             |
|                                                     |                   |             |
|                                                     |                   |             |
|                                                     |                   |             |
|                                                     |                   |             |
|                                                     |                   |             |
|                                                     |                   |             |

## CELE DŁUGOTERMINOWE

| CEL | TERMIN REALIZACJI | WERYFIKACJA |
|-----|-------------------|-------------|
|     |                   |             |
|     |                   |             |
|     |                   |             |
|     |                   |             |
|     |                   |             |
|     |                   |             |
|     |                   |             |
|     |                   |             |
|     |                   |             |
|     |                   |             |

Na bieżąco sprawdzaj, czy podejmowane przez Ciebie działania zbliżają Cię do wyznaczonych celów. Śledź swoje postępy, zwłaszcza w osiąganiu celów krótkoterminowych

– to Cię świetnie **zmotywuje**.

# ZRÓB LISTĘ KONTAKTÓW

Lista kontaktów to jedno z najważniejszych narzędzi w marketingu wielopoziomowym. Jej zastosowanie zapewni Ci dobry start, a na dalszym etapie – osiągnięcie prawdziwego sukcesu!

## Jak przygotować listę?

Skorzystaj z portali społecznościowych (np. Facebook, GoldenLine), zajrzyj do kalendarzy i notatników z adresami, albumów ze zdjęciami, przejrzyj wszystkie zgromadzone wizytówki i przeczytaj nasze podpowiedzi.

Na Twojej liście powinni się znaleźć:

- członkowie Twojej rodziny (bliższej i dalszej),
- Tvoi przyjaciele,
- znajomi członków Twojej rodziny,
- Tvoi sąsiedzi (obecni i byli),
- Tvoi znajomi z pracy (także z poprzednich miejsc zatrudnienia), ze szkoły i z uczelni,
- Twój fryzjer, kosmetyczka, Tvoi lekarze, wykładowcy,
- Tvoi znajomi z siłowni, basenu, aerobiku, tenisa, klubu sportowego,
- Tvoi znajomi z parafii lub wspólnoty, do której uczęszczasz na spotkania,
- osoby, z którymi dzielisz zainteresowania, masz wspólne hobby, z którymi spędzasz czas, np. z klubu muzycznego, klubu seniora, kursu językowego, szkolenia,
- osoby, z którymi spędzasz wakacje,
- Tvoi obecni klienci,
- osoby, których klientem jesteś lub możesz zostać w przyszłości (np. agenci ubezpieczeniowi, akwizytorzy, przedstawiciele handlowi),
- nowo poznane osoby.

Wykorzystaj nasze podpowiedzi, a z pewnością na Twojej liście znajdzie się kilkadziesiąt nazwisk. Nie pomijaj nikogo, nie decyduj za nikogo – przecież Ty także nie chciałbyś, żeby inni decydowali za Ciebie. Swoją listę sukcesywnie poszerzaj, najlepiej codziennie dopisując nowe kontakty.

Nie wpisuj na listę samych nazwisk, zapisuj również imiona, numery telefonów, adresy mailowe, wyznaczone daty kontaktów telefonicznych i spotkań, a także podstawowe informacje o osobach, do których wkrótce zwrócisz się z ofertą. To uporządkuje Twoją listę kontaktów i ułatwi Ci pracę. Natomiast na tym etapie, gdy brakuje Ci jeszcze doświadczenia, staraj się nie oceniać innych pod kątem ich zalet czy „nadawania się” do biznesu.

Pierwsze sto osób, z którymi skontaktujesz się, aby opowiedzieć o FM GROUP:

| LP. | IMIĘ I NAZWISKO | NUMER TELEFONU | ADRES E-MAIL | UWAGI (np. data spotkania) |
|-----|-----------------|----------------|--------------|----------------------------|
| 1   |                 |                |              |                            |
| 2   |                 |                |              |                            |
| 3   |                 |                |              |                            |
| 4   |                 |                |              |                            |
| 5   |                 |                |              |                            |
| 6   |                 |                |              |                            |
| 7   |                 |                |              |                            |
| 8   |                 |                |              |                            |
| 9   |                 |                |              |                            |
| 10  |                 |                |              |                            |
| 11  |                 |                |              |                            |
| 12  |                 |                |              |                            |
| 13  |                 |                |              |                            |
| 14  |                 |                |              |                            |
| 15  |                 |                |              |                            |
| 16  |                 |                |              |                            |
| 17  |                 |                |              |                            |
| 18  |                 |                |              |                            |
| 19  |                 |                |              |                            |
| 20  |                 |                |              |                            |
| 21  |                 |                |              |                            |
| 22  |                 |                |              |                            |
| 23  |                 |                |              |                            |
| 24  |                 |                |              |                            |
| 25  |                 |                |              |                            |



| LP. | IMIĘ I NAZWISKO | NUMER TELEFONU | ADRES E-MAIL | UWAGI (np. data spotkania) |
|-----|-----------------|----------------|--------------|----------------------------|
| 26  |                 |                |              |                            |
| 27  |                 |                |              |                            |
| 28  |                 |                |              |                            |
| 29  |                 |                |              |                            |
| 30  |                 |                |              |                            |
| 31  |                 |                |              |                            |
| 32  |                 |                |              |                            |
| 33  |                 |                |              |                            |
| 34  |                 |                |              |                            |
| 35  |                 |                |              |                            |
| 36  |                 |                |              |                            |
| 37  |                 |                |              |                            |
| 38  |                 |                |              |                            |
| 39  |                 |                |              |                            |
| 40  |                 |                |              |                            |
| 41  |                 |                |              |                            |
| 42  |                 |                |              |                            |
| 43  |                 |                |              |                            |
| 44  |                 |                |              |                            |
| 45  |                 |                |              |                            |
| 46  |                 |                |              |                            |
| 47  |                 |                |              |                            |
| 48  |                 |                |              |                            |
| 49  |                 |                |              |                            |
| 50  |                 |                |              |                            |

| LP. | IMIĘ I NAZWISKO | NUMER TELEFONU | ADRES E-MAIL | UWAGI (np. data spotkania) |
|-----|-----------------|----------------|--------------|----------------------------|
| 51  |                 |                |              |                            |
| 52  |                 |                |              |                            |
| 53  |                 |                |              |                            |
| 54  |                 |                |              |                            |
| 55  |                 |                |              |                            |
| 56  |                 |                |              |                            |
| 57  |                 |                |              |                            |
| 58  |                 |                |              |                            |
| 59  |                 |                |              |                            |
| 60  |                 |                |              |                            |
| 61  |                 |                |              |                            |
| 62  |                 |                |              |                            |
| 63  |                 |                |              |                            |
| 64  |                 |                |              |                            |
| 65  |                 |                |              |                            |
| 66  |                 |                |              |                            |
| 67  |                 |                |              |                            |
| 68  |                 |                |              |                            |
| 69  |                 |                |              |                            |
| 70  |                 |                |              |                            |
| 71  |                 |                |              |                            |
| 72  |                 |                |              |                            |
| 73  |                 |                |              |                            |
| 74  |                 |                |              |                            |
| 75  |                 |                |              |                            |

| LP. | IMIĘ I NAZWISKO | NUMER TELEFONU | ADRES E-MAIL | UWAGI (np. data spotkania) |
|-----|-----------------|----------------|--------------|----------------------------|
| 76  |                 |                |              |                            |
| 77  |                 |                |              |                            |
| 78  |                 |                |              |                            |
| 79  |                 |                |              |                            |
| 80  |                 |                |              |                            |
| 81  |                 |                |              |                            |
| 82  |                 |                |              |                            |
| 83  |                 |                |              |                            |
| 84  |                 |                |              |                            |
| 85  |                 |                |              |                            |
| 86  |                 |                |              |                            |
| 87  |                 |                |              |                            |
| 88  |                 |                |              |                            |
| 89  |                 |                |              |                            |
| 90  |                 |                |              |                            |
| 91  |                 |                |              |                            |
| 92  |                 |                |              |                            |
| 93  |                 |                |              |                            |
| 94  |                 |                |              |                            |
| 95  |                 |                |              |                            |
| 96  |                 |                |              |                            |
| 97  |                 |                |              |                            |
| 98  |                 |                |              |                            |
| 99  |                 |                |              |                            |
| 100 |                 |                |              |                            |

# POLECAJ PRODUKTY

Gdy już znasz produkty, możesz zacząć działać:

## organizuj spotkania, pokazy i degustacje.

Polecanie produktów to jedna z podstawowych umiejętności w marketingu sieciowym. Aby to dobrze robić, używaj produktów firmy, którą reprezentujesz. To przecież czysta przyjemność – większość osób codziennie używa pachnących kosmetyków do pielęgnacji ciała, pije kawę i herbatę, korzysta z telefonu i internetu mobilnego, używa chemii gospodarczej. Dzięki swojej wiedzy i doświadczeniu będziesz bardziej przekonujący i szybciej zdobędziesz grupę stałych klientów, a to duży sukces. Pomóż dobrze poznać ofertę firmy także osobom, które zapraszasz do współpracy, bez względu na to, czy ostatecznie zdecydują się na kupowanie produktów na własne potrzeby, polecanie ich innym czy budowanie własnych struktur.

Jeśli Twoim celem krótkoterminowym jest dorobienie kilkuset złotych, to

## korzystniej będzie, jeśli samodzielnie zbierzesz zamówienia od swoich klientów,

zamiast od razu zapisywać ich do struktury. **Z kilku powodów:**

- **zaczyniesz od razu czerpać korzyści**, zamawiając produkty na potrzeby swojej rodziny, przyjaciół i znajomych (pierwszymi zamówieniami zarób przynajmniej na swój Starter),
- **poznasz lepiej produkty i obowiązujące przy zamówieniach procedury**,
- **dasz dobry przykład** osobom, które będziesz zapraszać w późniejszym czasie do współpracy,
- **mając więcej produktów** do kupienia, prawdopodobnie **nie poniesiesz kosztów przesyłki** lub zapłacisz za nią mniej, a także zapobiegiesz zupełnej rezygnacji z zakupów przez osoby, które chciały zamówić tylko jeden lub dwa produkty.

■ Nawet, jeśli ktoś odmówi zakupu produktu, nie skreślaj go – zapytaj o powody odmowy i czy możesz skontaktować się ponownie za jakiś czas. Nie naciskaj i nie przekonuj do swoich racji. Uszanuj fakt, że każdy ma prawo do własnego zdania i odmowy. Warto jednak poprosić o rekomendacje – np. o polecenie Cię lub umówienie spotkania z innymi członkami rodziny lub znajomymi, którzy potencjalnie mogą być zainteresowani produktami.

Na przykład: OK, rozumiem. A czy możesz mi polecić osoby, które mogą być zainteresowane moją ofertą? Może Twoja mama chciałaby wypróbować nowe środki czystości?

Pamiętaj jednak, że regularna sprzedaż produktów FM GROUP wymaga prowadzenia działalności gospodarczej w tym zakresie (czyli Statusu Sprzedawcy, patrz informacje na str. 44-45).





# ZAPRASZAJ DO WSPÓŁPRACY

Zapraszając inne osoby do współpracy, **zarażaj entuzjazmem i śmiało opowiadaj o firmie, możliwościach**, jakie daje, **ofercie produktowej, zasadach działania**.

Pierwsze spotkania przeprowadzaj jednak w towarzystwie bardziej doświadczonych Liderów, którzy pomogą Ci profesjonalnie przeprowadzić prezentację dla Twoich znajomych. Jesteś dopiero na początku swojej kariery i musisz zbudować swoją wiarygodność i autorytet. O wysokich zarobkach, możliwościach biznesowych i programach motywacyjnych najlepiej opowiedzą osoby, które już zarabiają i wzięły udział w programach motywacyjnych, wyjechały na „Wyprawę po wiedzę” lub jeżdżą Mercedesem z logo FM GROUP. Przekazuj informacje rzetelnie – bez ubarwiania i składania obietnic bez pokrycia.

■ **Pamiętaj, że telefon, skype oraz mail służą tylko do umówienia spotkania.**  
Nie staraj się nikogo sponsorować przez telefon. Powinieneś poświęcić każdej osobie odpowiednio dużo uwagi, by dobrze wytłumaczyć, na czym polega współpraca z FM GROUP.



## ■ SPONSOROWANIE

Jeśli chcesz samodzielnie kogoś **zasponsorować**, najlepiej pomóż kandydatowi wypełnić wniosek on-line na stronie [www.fmgroup.pl](http://www.fmgroup.pl). Powtórz wraz z potencjalnym Partnerem Biznesowym te same czynności, co podczas Twojej własnej rejestracji. Niech w miejscu informacji o kandydacie wpisze swoje dane. Twój Numer Partnerski powinien znaleźć się w rubryce „Numer Sponsora”. Chyba że tylko pomagasz kandydatowi w zapisaniu się do Klubu FM GROUP (jesteś Polecającym), a znajdzie się on bezpośrednio w strukturze pod kimś innym (bezpośrednim Sponsorem), wtedy Twój Numer musi zostać umieszczony w rubryce „Numer Polecającego”. Jeśli jesteś i Polecającym, i Sponsorem, Twój Numer powinien zostać wpisany w obydwie rubryki. Rejestrację on-line kończy kliknięcie w link aktywacyjny, przesłany na adres e-mail podany w jej trakcie. Pamiętaj, że powinien być to unikalny adres e-mail, niepowtarzający się w naszym systemie, inaczej rejestracja nie powiedzie się.

Możesz również pomóc kandydatowi w wypełnieniu papierowego formularza wniosku. Aby przyspieszyć rejestrację takiego wniosku, wypełnioną umowę papierową można najpierw przesłać e-mailem (skan na adres: [umowy@perfumy.fm](mailto:umowy@perfumy.fm)) lub faksem (faks: 71 327 00 53 lub 71 327 00 54). Następnie w ciągu 30 dni od rejestracji należy oryginał wniosku dostarczyć do FM GROUP na adres korespondencyjny (FM GROUP Polska, ul. Wrocławska 2a, Szewce, 55-114 Wisznia Mała). Gdy kandydat rejestrował się on-line, otrzymał link aktywacyjny na adres e-mail i kliknął w niego, nie musi dosyłać wniosku.

# JAK WYPEŁNIĆ WNIOSEK?

Pomóż przyszłemu Partnerowi Biznesowemu ze swojej struktury wypełnić Wniosek o przyjęcie do Klubu FM GROUP:

www.fmgroup.pl albo www.perfumy.fm  
tel. (071) 327 00 00

## WNIOSEK O PRZYJĘCIE DO KLUBU FM GROUP



123456

Numer Sponsora

789101112

Numer Polecającego

Imię i nazwisko albo firma/nazwa\* prowadzącej działalność gospodarczą, jeśli Sponsor prowadzi działalność gospodarczą. Jeżeli nie wskazuje Numeru Sponsora, zostanie Ci on przydzielony.

### 1. Informacje o kandydacie na Partnera Biznesowego (Dystrybutora):

1314151617

Numer Startera

Numer Partnera Biznesowego (Dystrybutora)

Jan Aromatyczny

Imię i nazwisko Partnera Biznesowego (Dystrybutora), firma/nazwa\* prowadzącej działalność gospodarczą, jeżeli Partner Biznesowy (Dystrybutor) prowadzi działalność gospodarczą

ABC 123456

Seria i nr dowodu osobistego/paszportu\*

1 2 3 4 5 6 7 8 9 1 0

Numer PESEL/KRS\*

NIP (wypełnia przedsiębiorca)

ul. Zapachowa 1, 12-345 Sukces

Pełny adres zamieszkania/siedziby\*: miejscowość, kod pocztowy, ulica, numer domu/mieszkania\*

Adres do korespondencji, jeśli jest inny niż adres zamieszkania/siedziby\*: miejscowość, kod pocztowy, ulica, numer domu/mieszkania\*

123456789

Numer telefonu stacjonarnego

Numer telefonu komórkowego

1234@poczta.fm

Adres e-mail

Imię i nazwisko osoby reprezentującej/wyznaczonej do kontaktu z FM GROUP Polska (wypełnia przedsiębiorca)

☒ tak ☐ nie jestem osobą pełnoletnią

2. Oświadczam, że wstępuję do Klubu FM GROUP i wyrażam wolę uczestnictwa w nim na warunkach określonych w Planie Marketingowym, Regulaminie Klubu FM GROUP i Kodeksie etycznym, otrzymałem egzemplarz Planu Marketingowego, Regulaminu Klubu FM GROUP, Kodeksu etycznego oraz zapoznałem się z ich treścią, którą w całości akceptuję.

3. Zobowiązuję się w okresie trwania członkostwa w Klubie FM GROUP do przestrzegania postanowień Regulaminu Klubu FM GROUP, Planu Marketingowego oraz Kodeksu etycznego.

4. Wyrażam zgodę na otrzymywanie informacji handlowej na podany przeze mnie adres e-mail lub numer telefonu, tj. na otrzymywanie reklam i powiadomień związanych z marketingiem produktów i usług występujących w obrocie handlowym pod Znakami „FM GROUP” oraz Klubu FM GROUP.

5. Wyrażam zgodę na ujawnienie przez FM GROUP Polska lub Oddział FM GROUP moich danych osobowych na stronie internetowej FM GROUP Polska lub Oddziału FM GROUP dostępnej dla innych uczestników Sieci. W przypadku braku zgody na stronie internetowej Sieci będę występował tylko pod nadanym mi Numerem Partnerskim (Numerem Dystrybutora).

6. Oświadczam, iż będę posiadał jedynie status Odbiorcy oraz że będę dokonywał zakupów Produktów FM GROUP wyłącznie na własne potrzeby (nie będę prowadził działalności gospodarczej polegającej na sprzedaży bezpośredniej Produktów FM GROUP oraz świadczeniu usług reklamy Sieci i Produktów FM GROUP, nie będę świadczył usług reklamy Sieci i Produktów FM GROUP na podstawie umowy zlecenia).

7. Oświadczam, że posiadając status Użytkownika będę dokonywał zakupów Produktów FM GROUP na własne potrzeby, a także dla członków rodziny bądź przyjaciół oraz nie będę prowadził działalności gospodarczej polegającej na sprzedaży bezpośredniej zakupionych Produktów FM GROUP.

8. Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych oraz danych niezbędnych do realizacji i współpracy przez FM GROUP World Artur Trawiński spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu przy ul. Złotogrodzkiej 247 (KRS: 0000268185, NIP: 895-187-00-93), dalej „FM GROUP World” oraz przez FM GROUP Polska Artur Trawiński z zakładem głównym we Wrocławiu przy ul. Złotogrodzkiej 247, NIP: 895-195-35-47, dalej „FM GROUP Polska” albo Oddział FM GROUP, w bazie danych Partnerów Biznesowych (Dystrybutorów), tworzonej w ramach organizowania międzynarodowej Sieci, w celach związanych z realizacją postanowień niniejszej Umowy i jej załączników. Wyrażam zgodę na przekazywanie przez FM GROUP World do partii trzeciej danych osobowych, w której znajdują się dane osobowe wszystkich zarejestrowanych Partnerów Biznesowych (Dystrybutorów), zaś FM GROUP Polska jest administratorem bazy danych, w której znajdują się dane osobowe zarejestrowanych Partnerów Biznesowych (Dystrybutorów) FM GROUP Polska. Celem zbierania i przetwarzania danych osobowych jest: rejestracja w Klubie FM GROUP umożliwiająca dokonywanie zakupów i organizację Sieci, dokonywanie rozliczeń finansowych i dokumentacja operacji gospodarczych, naliczanie punktów, rabatów i wynagrodzeń oraz prawidłowa dokumentacja, utrzymywanie kontaktu z pozostałymi Partnerami Biznesowymi (Dystrybutorami) oraz z ich Grupami, promowanie najbardziej aktywnych Partnerów Biznesowych (Dystrybutorów), realizacja współpracy w zakresie oferowania Partnerom Biznesowym (Dystrybutorom) towarów i usług, w których sprzedaży pośredniczy odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddział, realizacja programów lojalnościowych i motywacyjnych.

Odbiorcami danych osobowych mogą być: (a) pozostali Partnerzy Biznesowi (Dystrybutorzy), (b) podmioty osobowe bądź kapitałowo powiązane z FM GROUP World bądź FM GROUP Polska, w tym w szczególności FM GROUP Mobile Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu przy ul. Złotogrodzkiej 247 (KRS: 0000269576, NIP: 895-188-78-63), (c) potencjalni klienci FM GROUP World, FM GROUP Polska bądź Oddziału oraz osoby trzecie deklarujące wolę przystąpienia do Klubu FM GROUP (d) firmy kurierskie obsługujące FM GROUP Polska, Oddział FM GROUP bądź Partnerów Biznesowych (Dystrybutorów), (e) firmy organizujące imprezy dla Partnerów Biznesowych (Dystrybutorów) na zlecenie FM GROUP World bądź FM GROUP Polska, (f) firmy szkoleniowe, (g) agencje reklamowe, (h) firmy zajmujące się PR, (i) Operatorzy, Partner Biznesowy (Dystrybutor) wypełniając niniejszy wniosek i zawierając Umowę dobrowolnie przekazuje swoje dane osobowe FM GROUP World oraz Oddziałowi FM GROUP Partner Biznesowy (Dystrybutor) ma prawo wglądu w swoje dane osobowe oraz prawo do złożenia wniosku o ich aktualizację w każdym czasie.

Brak zgody na przetwarzanie danych osobowych, zgodnie z powyższymi postanowieniami, jest równoznaczny z brakiem zgody na zawarcie niniejszej Umowy.

9. Wyrażam zgodę na przysyłanie korespondencji drogą elektroniczną na wskazany przeze mnie adres poczty elektronicznej lub za pośrednictwem indywidualnego panelu dostępnego po zalogowaniu na stronie www.fmgroup.pl.

10. Wyrażam zgodę na publikację danych oraz wizerunku na stronie internetowej oraz w wydawnictwach, publikacjach FM GROUP Polska, Oddziału FM GROUP, Operatora lub FM GROUP World.

Data, podpis przedstawiciela FM GROUP Polska i pieczęć firmowa

Oświadczam, że imieniem FM GROUP Polska oświadczam, że przyjmuję Partnera Biznesowego (Dystrybutora) do Klubu FM GROUP na warunkach określonych w niniejszej Umowie, Planie Marketingowym, Regulaminie Klubu FM GROUP oraz Kodeksie etycznym.

Jan Aromatyczny

Data, podpis Partnera Biznesowego (Dystrybutora)

123456

Numer Sponsora

789101112

Numer Polecającego

1314151617

Numer Startera

Jan Aromatyczny  
ABC 123456 112345678910  
ul. Zapachowa 1, 12-345 Sukces  
123456789 123456789 123456789  
123456789 123456789 123456789

☒ tak ☐ nie jestem osobą pełnoletnią

☒ tak\*\*

☒ tak\*\*

☐ tak\*\*

☐ tak\*\*

☐ tak\*\*

Jan Aromatyczny

Data, podpis Partnera Biznesowego (Dystrybutora)

Należy wpisać dane osoby, która w strukturze znajdzie się bezpośrednio nad kandydatem.

Dane osoby, która faktycznie poleciła kandydatowi współpracę z FM GROUP, czyli Twoje.

Jeśli kandydat zdecydował się na inny status niż Odbiorcy, należy wpisać lub nakleić kod Startera, który znajduje się w Zestawie Startowym. W przypadku rejestracji on-line zostanie automatycznie przekierowany do sklepu internetowego w celu zakupu Zestawu Startowego.

Dane kandydata lub prowadzonej przez niego działalności gospodarczej.

Rejestracji w FM GROUP mogą dokonać osoby od 16. roku życia, więc w tym miejscu należy zaznaczyć, czy kandydat jest osobą pełnoletnią (osoba niepełnoletnia musi w ciągu 30 dni dostarczyć do FM GROUP Polska zgodę rodzica lub opiekuna prawnego, której wzór dostępny jest na stronie internetowej w zakładce „Umowy i pliki do pobrania”).

Dwa pierwsze kwadraciki zaznacza tylko osoba, która zgadza się na przysyłanie informacji handlowych oraz nie chce być anonimowa na tzw. drzewku. Wyrażenie zgody jest dobrowolne. Trzeci kwadracik określa tylko kandydat, który wybrał Status Odbiorcy, a więc ma zamiar kupować produkty jedynie na własny użytek (nie musi on kupować Startera).

Zaznaczenie oznacza wyrażenie zgody na przysyłanie korespondencji drogą elektroniczną oraz na ewentualną publikację danych oraz wizerunku w materiałach firmowych. Wyrażenie zgody jest dobrowolne, ale gorąco do niego zachęcamy, ponieważ dzięki temu będziesz od nas regularnie otrzymywać maile z informacjami o promocjach, obniżkach i akcjach specjalnych.

Data i podpis. W przypadku rejestracji on-line, jej potwierdzeniem jest kliknięcie w link aktywacyjny, przesyłany na podany adres e-mail.

## ZMIANA DANYCH OSOBOWYCH

Jeśli chcesz zmienić swoje dane osobowe, podane w umowie, pamiętaj, że może to zrobić tylko właściciel konta. Aktualizację takich informacji, jak numer telefonu, adres korespondencyjny czy adres e-mail, możesz zgłosić nam telefonicznie lub mailowo, kontaktując się z Call Center. Zmianę nazwiska, adresu zameldowania czy numeru dowodu musisz potwierdzić, przesyłając skan odpowiedniego dokumentu.



# BUDUJ SWÓJ BIZNES

Po zapoznaniu się z Planem Marketingowym wiesz już, że **największe zyski przynosi harmonijny rozwój struktury** na szerokość oraz jednocześnie wzmacnianie odnóg. Ważne jest zatem, aby Twoja struktura osiągnęła odpowiedni balans pomiędzy szerokością a głębokością, gdyż szerokość struktury na początkowym etapie przynosi większe zyski, podczas gdy głębokość zapewnia strukturze stabilność.

Pamiętaj, że **strukturę zawsze tworzą ludzie**, więc śledź na bieżąco wyniki i postępy swojego zespołu!

## ■ KALKULUJ, PRZEWIDUJ, ZARABIAJ – Z SYMULATOREM FM GROUP!

Wejdź na stronę [www.simulator.fmworld.com](http://www.simulator.fmworld.com) i skorzystaj z unikalnego narzędzia, pozwalającego na dokonywanie symulacji rozwoju struktur. Wybierz wariant idealny dla siebie i zobacz, jakie prowizje będą Ci w nim przysługiwać. W przyswojeniu sobie obsługi symulatora pomoże Ci dostępna na stronie instrukcja. Login i hasło do symulatora są takie same, jak na stronie internetowej FM GROUP.



# ZAPISZ SIĘ NA SZKOLENIE

Branie udziału w szkoleniach i warsztatach jest ważną częścią działania w systemie marketingu wielopoziomowego. Tylko rozwijanie swoich umiejętności, ciągła motywacja i poszerzanie wiedzy pozwolą Ci działać mądrze i osiągnąć sukces. Na naszych szkoleniach poznasz lepiej bogatą ofertę FM GROUP, Plan Marketingowy i programy motywacyjne, dowiesz się, jak planować biznes, zarządzać zespołem, motywować grupę i efektywnie komunikować się z kandydatami na Partnerów Biznesowych oraz rozwijać w sobie kompetencje Lidera.

## Zapisz się na bezpłatne szkolenia oferowane przez FM GROUP.

**Przyjedź do nas** na szkolenie odbywające się we Wrocławiu przy ul. Żmigrodzkiej 247 lub **nasz trenerzy przyjadą do Ciebie**, a szczegółowe warunki przyjazdu ustalimy indywidualnie.

Informacje o najbliższych szkoleniach oraz jak się na nie zapisać znajdziesz na stronie [www.fmggroup.pl](http://www.fmggroup.pl) (po zalogowaniu) w zakładce „Szkolenia” oraz na naszej stronie na Facebooku.

### ■ Miejsce na Twoje notatki:

Szkolenie:  
Data:  
Miejsce:

Szkolenie:  
Data:  
Miejsce:

# „NA DOBRY POCZĄTEK” – Twój pierwszy program motywacyjny

Na początek udanej współpracy przygotowaliśmy dla Ciebie kilka prostych programów motywacyjnych, w tym najważniejszy na tym etapie program „Na dobry początek”.

Poznaj produkty już od momentu zapisania się do Klubu FM GROUP, każdego miesiąca sukcesywnie zwiększaj wartość punktową swoich zamówień i odbieraj dodatkowe nagrody w postaci zestawów z produktami! W tabeli poniżej, która pomoże Ci zaplanować Twoją pracę, podaliśmy wymaganą liczbę punktów, za którą na danym etapie przyznawana jest nagroda. Do Ciebie należy tylko zebranie zamówień, zrobienie zakupów i odebranie nagrody!

## ZAPLANUJ SWÓJ DOBRY POCZĄTEK!

| Data mojego wstąpienia<br>do Klubu FM GROUP | ETAP I: 200 pkt.<br>(data zamówienia) | ETAP II: 250 pkt.<br>(data zamówienia) | ETAP III: 300 pkt.<br>(data zamówienia) |
|---------------------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------------|-----------------------------------------|
|                                             |                                       |                                        |                                         |

Pierwszy miesiąc uczestnictwa w programie (i tym samym jego pierwszy etap) zaczyna się w dniu rejestracji w FM GROUP. Np. jeśli dołączysz do Klubu FM GROUP 27 maja, masz czas na złożenie zamówienia do 26 czerwca. Zobacz przykłady:

| Data przystąpienia<br>do Klubu FM GROUP | ETAP I            | ETAP II           | ETAP III          |
|-----------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 30 stycznia 2015                        | od 30.01 do 27.02 | od 28.02 do 29.03 | od 30.03 do 29.04 |
| 27 maja 2015                            | od 27.05 do 26.06 | od 27.06 do 26.07 | od 27.07 do 26.08 |
| 8 lipca 2015                            | od 8.07 do 7.08   | od 8.08 do 7.09   | od 8.09 do 7.10   |
| 5 września 2015                         | od 5.09 do 4.10   | od 5.10 do 4.11   | od 5.11 do 4.12   |

Zakładka „Twoje kwalifikacje” pomoże Ci w pełni skorzystać z programu motywacyjnego. Weź też udział w kolejnych etapach programu, ciesząc się z naszych fantastycznych produktów.

Po zalogowaniu na stronie [www.fmggroup.pl](http://www.fmggroup.pl) znajdziesz zakładkę „Programy motywacyjne” – „Twoje kwalifikacje”, a w niej informacje, czy kwalifikujesz się do programu i o jakiej wartości punktowej zamówienia na danym etapie programu już złożyłeś. Jeżeli spełniłeś już odpowiednie warunki i zdobyłeś nagrodę, a chcesz ją odebrać, wystarczy po zakończeniu kwalifikacji zalogować się w sklepie internetowym i zaznaczyć odebranie zestawu w zakładce „Gratisy i dodatki” lub odebrać podczas telefonicznego składania zamówienia. Na odebranie zestawu masz **30 dni** od momentu przyznania nagrody.

## Powodzenia!

# STATUSY

## PARTNERÓW BIZNESOWYCH,

czyli o rozliczeniach prowizji

Zapisując się do Klubu FM GROUP,  
**wybierasz jeden z czterech statusów.**

Jest to ważne, ponieważ od wybranego statusu zależy nie tylko sposób współpracy, ale i sposób rozliczania należnej Ci prowizji. Postaramy się wytłumaczyć Ci jak najprościej, czym się od siebie różnią.

**ODBIORCA** to dobry status na rozpoczęcie działalności i poznanie produktów FM GROUP. Oznacza on, że kupujesz produkty FM GROUP wyłącznie na własne potrzeby. Nie możesz zajmować się ich sprzedażą ani budować struktury (czyli nie sponsorujesz nowych Partnerów Biznesowych). Możesz otrzymywać prowizję jedynie z I Planu Marketingowego (przysługującą za zakup własny). Swoją prowizję odbierasz tylko w postaci rabatu przy kolejnych zamówieniach (do 90% wartości jednorazowego zamówienia). Odbiorca nie musi też kupować Zestawu Startowego.

**UŻYTKOWNIK** to idealny status na rozpoczęcie współpracy i stworzenie małej struktury sprzedażowej. Będąc nim, kupujesz produkty FM GROUP wyłącznie na potrzeby własne i swoich bliskich, ale nie zajmujesz się ich profesjonalną sprzedażą. Możesz jednak budować strukturę i otrzymywać prowizję zgodnie z Planem Marketingowym. Swoją prowizję wykorzystujesz wtedy w postaci rabatu przy kolejnych zamówieniach (do 90% wartości zamówienia). Użytkownik musi zakupić Zestaw Startowy.

**REKLAMUJĄCY** to świetne rozwiązanie dla osób o zdolnościach managerskich, skupionych na budowaniu i rozwijaniu grup sprzedażowych. Kupujesz produkty FM GROUP wyłącznie na własny użytek oraz możesz polecać je innym (reklamować) i budować grupy sprzedażowe. Swoją prowizję możesz wybrać tylko w formie wynagrodzenia, pomniejszonego o należne składki i podatki. Aby być Reklamującym, musisz zakupić Zestaw Startowy oraz podpisać z FM GROUP Polska umowę zlecenia.

**SPRZEDAWCA** to najlepsze rozwiązanie dla przedsiębiorców, którzy chcą jednocześnie sprzedawać produkty FM GROUP i budować grupy sprzedażowe. Jako Sprzedawca możesz wybrać swoją prowizję w formie wynagrodzenia (na podstawie wystawionej faktury VAT lub rachunku) bądź rabatu (do 90% wartości zamówienia). Żeby mieć status Sprzedawcy, musisz kupić Zestaw Startowy, posiadać odpowiednie numery PKD działalności gospodarczej (47.99.Z i 73.11.Z) oraz zawrzeć z FM GROUP Polska umowę o prowadzenie sprzedaży bezpośredniej i świadczenie usług reklamowych.

TABELA PORÓWNAWCZA STATUSÓW

|             | KONIECZNY ZAKUP ZESTAWU STARTOWEGO | MOŻLIWOŚĆ BUDOWY GRUPY SPRZEDAŻOWEJ (STRUKTURY) | MOŻLIWOŚĆ UZYSKANIA PROWIZJI Z I PLANU MARKETINGOWEGO | MOŻLIWOŚĆ UZYSKANIA PROWIZJI Z II I III PLANU MARKETINGOWEGO | PROWIZJA (NETTO-BRUTTO) | MOŻLIWOŚĆ WYBRANIA PROWIZJI W FORMIE RABATU | MOŻLIWOŚĆ WYBRANIA PROWIZJI W FORMIE WYNAGRODZENIA    | SZANS NA DODATKOWE NUMERY PARTNERSKIE | MOŻLIWOŚĆ REJESTRACJI On-line (dotyczy statusów nie wymagających odrębnego zawierania umowy pisemnej) |
|-------------|------------------------------------|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|-------------------------|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ODBIORCA    | NIE                                | NIE                                             | TAK                                                   | NIE                                                          | NETTO                   | TAK                                         | NIE                                                   | NIE                                   | TAK                                                                                                   |
| UŻYTKOWNIK  | TAK                                | TAK                                             | TAK                                                   | TAK (z II Planu)                                             | NETTO                   | TAK                                         | NIE                                                   | TAK                                   | TAK                                                                                                   |
| REKLAMUJĄCY | TAK                                | TAK                                             | TAK                                                   | TAK (z II i III Planu)                                       | BRUTTO                  | NIE                                         | TAK (w oparciu o wystawiony rachunek)                 | TAK                                   | TAK                                                                                                   |
| SPRZEDAWCA  | TAK                                | TAK                                             | TAK                                                   | TAK (z II i III Planu)                                       | NETTO                   | TAK                                         | TAK (w oparciu o wystawioną fakturę VAT lub rachunek) | TAK                                   | NIE                                                                                                   |

### ZMIANA STATUSU

Istnieje możliwość zmiany statusu – wystarczy przesłać do FM GROUP odpowiednie oświadczenie i wymagane dokumenty. Dokumenty i formularze, które mogą okazać się potrzebne w czasie współpracy z FM GROUP (umowy, oświadczenia, wnioski), znajdziesz na stronie [www.fmggroup.pl](http://www.fmggroup.pl) (zakładka „Umowy i pliki do pobrania”, dostępna po zalogowaniu). O szczegóły pytaj konsultanta z Call Center.

# FM GROUP MOBILE TO SIĘ OPŁACA!

W FM GROUP możesz nie tylko kupować świetne produkty, ale także korzystać ze znakomitych usług telefonicznych i internetowych. Oferta FM GROUP Mobile została stworzona głównie z myślą o naszych Partnerach Biznesowych: mogą z niej korzystać sami lub polecać je z zyskiem innym!

## FM GROUP Mobile to:

- telefonia komórkowa (na abonament lub kartę),
- szybki internet LTE,
- przejrzysta i konkurencyjna cenowo oferta,
- dodatkowe comiesięczne punkty za usługi (przez cały okres trwania umowy),
- możliwość pomniejszenia rachunku telefonicznego nawet o 90% (gdy wykorzystujesz swój rabat),
- świetne narzędzie ułatwiające komunikację ze współpracownikami,
- doskonałe usługi do polecania innym.

**Najkrótsza na rynku umowa abonamentowa – możesz podpisać umowę tylko na 5 miesięcy! I zdecydować, ile razy ją przedłużysz!**



## ■ PUNKTY W FM GROUP MOBILE

Wybierając abonament w FM GROUP Mobile, masz gwarancję stałego uzyskiwania punktów, jeśli tylko terminowo opłacasz swoje rachunki telefoniczne. Szczegółowe zasady przyznawania punktów za usługi FM GROUP Mobile znajdziesz w regulaminie Członka Klubu FM GROUP.

# ZANIM ZACZNIESZ DZIAŁAĆ SŁOWNICZEK

Jeśli dopiero zaczynasz swoją przygodę z MLM, pewne pojęcia mogą brzmieć dla Ciebie obco i niezrozumiale. Dlatego **przygotowaliśmy dla Ciebie mały słowniczek MLM**. Dokładne definicje podanych tu pojęć znajdziesz w Regulaminie Klubu FM GROUP i Planie Marketingowym.

- **Cena katalogowa** – jest tylko ceną sugerowaną, po której możesz sprzedawać produkty FM GROUP. Nie uwzględnia ona upustów, przygotowanych specjalnie dla Partnerów Biznesowych. Znajdziesz ją w katalogach i na ulotkach.
- **Cena partnerska** – to cena katalogowa pomniejszona o upusty dla Partnerów Biznesowych, a więc dla Ciebie. Znajdziesz ją na stronie internetowej po zalogowaniu oraz w cenniku. Różnica pomiędzy ceną katalogową a ceną partnerską to marża, która może stać się Twoim zarobkiem, gdy sprzedajesz produkty wśród swoich znajomych.
- **Grupa sprzedażowa** (grupa, struktura) – grupa Partnerów Biznesowych, którą tworzysz rekomendując innym współpracę z FM GROUP i zostanie Partnerem Biznesowym.
- **Lider** – to Partner Biznesowy, który zarządza grupami sprzedażowymi i rozwija swoją działalność w oparciu o Plan Marketingowy. Powinien on być wzorem do naśladowania dla początkujących Partnerów Biznesowych, zarówno pod względem sposobu działania, jak i postawy, zgodnej z zasadami Kodeksu etycznego firmy.
- **Linia** – określa pozycję Partnera Biznesowego w strukturze względem swojego Sponsora i wyrażana jest liczbowo. Na przykład: osoba, dla której Ty jesteś Sponsorem, znajduje się w Twojej pierwszej linii.
- **Miesiąc** – miesiąc kalendarzowy, chyba że ostatni dzień miesiąca przypada w niedzielę albo inny dzień ustawowo wolny od pracy. Przykładowo, jeśli ostatnim dniem miesiąca jest sobota, zamówienia na początek mijającego miesiąca kalendarzowego mogą być składane tylko do godz. 18:00, podczas gdy złożone później, zaliczane są już na kolejny miesiąc. Jeśli koniec miesiąca przypada w dzień powszedni, zamówienia na ten miesiąc mogą być składane do godz. 22:00. Szczegółowe informacje na ten temat znajdziesz na stronie internetowej [www.fmgroup.pl](http://www.fmgroup.pl) po zalogowaniu.
- **MLM** (Multi-Level Marketing, marketing wielopoziomowy) – system reklamy i sprzedaży produktów oraz usług, który opiera się na szeregu rekomendacji konsumenckich oraz budowie i zarządzaniu wielopoziomowymi grupami sprzedażowymi. Jest częścią sprzedaży bezpośredniej, jednak Partnerzy Biznesowi działający w systemie MLM mogą otrzymywać dodatkowe profity za obrót wygenerowany przez osoby, które zaprosili do współpracy.
- **Numer dodatkowy** – Lider na podstawie Planu Marketingowego otrzymuje możliwość działania na kolejnym Numerze Partnerskim, jeśli osiągnie poziom efektywności minimum 15%. Umieszczając taki numer w wybranym przez siebie miejscu w obrębie struktury i efektywnie na nim działając, możesz powiększyć otrzymywane prowizje. Partnerom Biznesowym na poziomie efektywności 15%, 18%, 21%, Perłowej Orchidei i Amarantowej Orchidei przysługuje prawo do jednego numeru dodatkowego, Złota Orchidea ma prawo do dwóch, natomiast Diamentowa Orchidea – aż do trzech dodatkowych numerów (przyznawanych jednorazowo za każdy osiągnięty poziom efektywności).



- **Numer Partnerski** (Numer) – niepowtarzalny numer składający się z ciągu cyfr albo cyfr i liter, przyznany Ci przy zawarciu umowy z FM GROUP Polska albo oddziałem.
- **Odnoga** – grupa Partnerów Biznesowych, rozpoczynająca się od osoby zasponsorowanej w pierwszej linii bezpośrednio pod Sponsorem. Możesz więc mówić o budowaniu struktury, przykładowo, na pięciu odnogach (lub też – potocznie – nogach), jeśli jesteś Sponsorem pięciu osób, zapoczątkowujących swoje własne grupy sprzedażowe.
- **Partner Biznesowy** – osoba, firma lub instytucja, którą łączy z FM GROUP Polska albo oddziałem umowa o uczestnictwo w Klubie FM GROUP. Partner Biznesowy może, w zależności od wybranego statusu, kupować produkty FM GROUP na własne potrzeby lub by odsprzedać je klientom końcowym.
- **Plan Marketingowy** – kompendium wiedzy o zasadach współpracy z FM GROUP. Znajdziesz w nim m.in. warunki konieczne do uzyskania danego poziomu efektywności oraz obliczania prowizji.
- **Polecający** – Partner Biznesowy, który faktycznie polecił współpracę z FM GROUP Polska i pomógł wstąpić do Klubu FM GROUP. Nie zawsze jest to jednocześnie Twój Sponsor, czyli osoba, która w strukturze znajduje się bezpośrednio nad Tobą. Przykładowo: zachęcasz do współpracy z FM GROUP Adama Nowaka. Umacniasz jednak swoje struktury, rozwijając je w głąb (czyli rozwijając odnogi), więc polecasz mu zapisanie się bezpośrednio pod jednego z Partnerów Biznesowych ze swojej struktury – Andrzeja Malinowskiego. Tym samym dla Adama Nowaka, Ty jesteś Polecającym, a Andrzej Malinowski – jest jego Sponsorem. Gdybyś rozbudowywał struktury wszczepić i chciał Adama Nowaka zarejestrować bezpośrednio w swojej pierwszej linii, byłbyś jednocześnie Polecającym i Sponsorem Adama Nowaka.
- **Poziom efektywności** (poziom) – miara Twojej efektywności działania, określana na podstawie sumy comiesięcznych obrotów punktowych – Twoich własnych i stworzonej przez Ciebie struktury. W I Planie Marketingowym możesz osiągnąć poziomy 0%, 3%, 6%, 9%, 12%, 15%, 18%, 21%, nazywane także poziomami: Magnolii (0-9%), Srebrnej Magnolii (12-18%) i Złotej Magnolii (21%). W II Planie Marketingowym możesz zostać Perłową Orchideą (Perłą), Amarantową Orchideą (Amarantem), Złotą Orchideą (Złotem), Diamentową Orchideą (Diamentem). Liderzy, osiągający najwyższe poziomy w III Planie Marketingowym, otrzymują tytuły Jaspisowej Gwiazdy (Jaspis), Ametystowej Gwiazdy (Ametyst), Malachitowej Gwiazdy (Malachit), Nefrytowej Gwiazdy (Nefryt) i Onyksowej Gwiazdy (Onyks). Szczegółowe informacje na ten temat znajdziesz w Planie Marketingowym.
- **Prowizja** – otrzymasz ją za wypracowanie w danym miesiącu jednego z poziomów efektywności (o wartości co najmniej 3%). Obliczana jest zgodnie z zasadami opisanymi w Planie Marketingowym. Może ona przybrać postać rabatu (który odbierzesz podczas dokonywania zakupów do 90% wartości zamówienia) bądź wynagrodzenia. Uwaga! Prowizja może zostać odebrana przez Ciebie tylko po dokonaniu w danym miesiącu zakupu minimalnego o wartości 50 pkt.
- **Punkty** – punkty są przyznawane za zakupy produktów i usług FM GROUP dokonywane przez Ciebie i innych Partnerów Biznesowych. W każdym miesiącu punkty się zerują i gromadzone są od nowa. Wartość punktową poszczególnych produktów FM GROUP znajdziesz m.in. w cenniku dostępnym po zalogowaniu na stronie [www.fmgroup.pl](http://www.fmgroup.pl).
- **Punkty grupy** (obrotu punktowy) – suma punktów Twojej grupy sprzedażowej oraz Twoich punktów własnych. Punkty grupy kwalifikują Cię na określony poziom efektywności od 0% do 21%.
- **Punkty własne** – punkty przyznawane za Twoje zakupy. Jeśli posiadasz więcej niż jeden Numer Partnerski, punkty własne z poszczególnych Numerów Partnerskich nie sumują się.
- **Sponsor** – Partner Biznesowy, który znajduje się w grupie bezpośrednio nad innym Partnerem Biznesowym, a na wniosku o przyjęcie do Klubu FM GROUP został wskazany jako Sponsor. Jego wybór ma ogromne znaczenie: zmiany Sponsora możesz dokonać tylko rozwiązując wcześniej zawartą umowę partnerską i podpisując ją po raz kolejny dopiero po odczekaniu 6-miesięcznego okresu karencji.

- **Sprzedaż bezpośrednia** – to forma sprzedaży detalicznej, polegająca na dotarciu przez sprzedawcę bezpośrednio do potencjalnego klienta, np. w jego miejscu zamieszkania lub pracy. Sprzedaż ta odbywa się poza stałymi, zorganizowanymi punktami sprzedaży detalicznej: poza sklepami, straganami, jarmarkami, kioskami itp.
- **Struktura** – patrz: grupa sprzedażowa.
- **Zakup minimalny** – zakupy za minimalną liczbę punktów własnych (50 pkt.), uprawniającą do odebrania prowizji za dany miesiąc. Nie musisz ich dokonywać jednorazowo – Twoje faktury z danego miesiąca zostaną zsumowane.
- **Zestaw Startowy** (Starter) – zestaw próbek wybranych produktów FM GROUP wraz z materiałami szkoleniowymi i reklamowymi. Jego posiadanie pozwala na lepszą prezentację oferty potencjalnym klientom i przyszłym Partnerom Biznesowym.



# KODEKS ETYCZNY

**Etyczne działanie oraz szacunek do klientów i Partnerów Biznesowych są w sprzedaży bezpośredniej niezwykle ważne.** Dlatego został stworzony Kodeks etyczny FM GROUP, na którego zasadach powinno opierać się działanie każdego Partnera Biznesowego – także Twoje.

Najważniejsze zasady etyczne:

■ **Dbłość o dobre imię** – opieraj budowane relacje (zarówno z klientami i Partnerami Biznesowymi, jak i z FM GROUP Polska) na współpracy, uczciwości, szacunku, lojalności oraz dbałości o dobre imię FM GROUP.

■ **Rzetelność** – prezentuj ofertę FM GROUP i zasady współpracy z firmą w sposób rzetelny i uczciwy, posługując się materiałami wydаныmi przez FM GROUP bądź wyraźnie przez nie zaakceptowanymi. W szczególności zakazane jest posługiwanie się niedozwoloną reklamą porównawczą.

■ **Uczciwość** – nie stosuj nieetycznych praktyk, aby pozyskać nowych Partnerów Biznesowych do Twojej grupy, m.in. nie udzielaj nieprawdziwych informacji, nie składaj obietnic, które nie mogą zostać dotrzymane, i nie proponuj współpracy w ramach swojej grupy osobom działającym już w innej grupie.

■ **Przestrzeganie zasad sprzedaży bezpośredniej** – prowadź sprzedaż produktów FM GROUP w sposób zgodny z istotą sprzedaży bezpośredniej (czyli w domu klienta, jego miejscu pracy itp.), a więc poza stałymi punktami sprzedaży detalicznej. Nie sprzedawaj także produktów FM GROUP poniżej kosztów ich zakupu.

■ **Wiedza** – będąc Sponsorem, sprawuj opiekę nad Partnerami Biznesowymi ze swojej grupy, podejmuj działania, mające na celu zwiększanie wiedzy i podnoszenie umiejętności – zarówno swoich, jak i swoich współpracowników.

■ **Wizerunek** – posługując się własnymi materiałami informacyjnymi i stroną internetową, zawsze rzetelnie informuj, że jesteś niezależnym Partnerem Biznesowym FM GROUP. Nie twórz własnych nazw dla grup sprzedażowych, aby nie sprawiały wrażenia niezależnie istniejących organizacji.

Zapoznaj się z Kodeksem etycznym FM GROUP! Jego pełną treść znajdziesz na stronie internetowej [www.fmgrouppl](http://www.fmgrouppl) w zakładce „Umowy i pliki do pobrania” (dostępnej po zalogowaniu).

## ■ MOJE ZOBOWIĄZANIE

Będę przestrzegać Kodeksu etycznego.

.....  
Data i podpis

# SPIS TREŚCI

|                                                               |            |
|---------------------------------------------------------------|------------|
| Witaj w Klubie FM GROUP!                                      | str. 2-3   |
| Ważne dane i kontakty                                         | str. 4-5   |
| Zaczynamy!                                                    | str. 6-7   |
| O FM GROUP                                                    | str. 8-9   |
| FM GROUP na świecie                                           | str. 10-11 |
| Poznaj nasze produkty                                         | str. 12-16 |
| Jak działa MLM?                                               | str. 17    |
| Zestaw Startowy                                               | str. 18-19 |
| Wejdź na <a href="http://www.fmgrouppl">www.fmgrouppl</a>     | str. 20-21 |
| Złóż pierwsze zamówienie                                      | str. 22-24 |
| Odbieranie rabatu                                             | str. 25    |
| Składanie reklamacji                                          | str. 26    |
| Przeczytaj Plan Marketingowy                                  | str. 27    |
| Wyznacz swoje cele                                            | str. 28-29 |
| Zrób listę kontaktów                                          | str. 30-34 |
| Polecaj produkty                                              | str. 35    |
| Zapraszaj do współpracy                                       | str. 37    |
| Jak wypełnić wniosek?                                         | str. 38-39 |
| Buduj swój biznes                                             | str. 40-41 |
| Zapisz się na szkolenie                                       | str. 42    |
| „Na dobry początek” – Twój pierwszy program motywacyjny       | str. 43    |
| Statusy Partnerów Biznesowych, czyli o rozliczeniach prowizji | str. 44-45 |
| FM GROUP Mobile. To się optaca!                               | str. 46    |
| Zanim zaczniesz działać. Słowniczek                           | str. 47-49 |
| Kodeks etyczny                                                | str. 50    |

## **Masz pytania? Zadzwoń!**

Call Center, tel. **71 327 00 00**, tel. kom. +48 727 92 00 13 (do 18)



Znajdź nas na Facebooku: [www.facebook.com/FMGroupPolska](http://www.facebook.com/FMGroupPolska)



Odwiedź sklep internetowy: [www.sklep.fmgroup.pl](http://www.sklep.fmgroup.pl)



[www.fmgroup.pl](http://www.fmgroup.pl)



Odwiedź nasz  
**wrocławski salon  
przy ul. Rydygiera 15**

### **ZAPRASZAMY:**

poniedziałek - piątek od 9:00 do 20:00  
sobota od 10:00 do 14:00

FM GROUP Polska Artur Trawiński  
wpisany do CEIDG  
NIP: 898-195-35-47  
ul. Żmigrodzka 247, 51-129 Wrocław  
adres korespondencyjny i do składania reklamacji:  
ul. Wrocławska 2a, Szewce, 55-114 Wisznia Mała  
[zamowienia@perfumy.fm](mailto:zamowienia@perfumy.fm)  
[reklamacje@perfumy.fm](mailto:reklamacje@perfumy.fm)

Pobierz podręcznik  
na smartfona:

