

VYHRAJTE FLASH DISK MIVVY FLASH DRIVE NEON

Osobní

Jak vybrat nejlepší spoření p
Kdy máte nárok na pracovn
31 tipů, jak ušetřit na do

FINANCE

6 | 2010 | ČR 59 Kč | SR 2,72 €

FinEx

Interview:

*Daniela
Kovářová
o novinkách
ve výživném*



9 771213 740205

06

Nový MLM: Vydělejte na brýlích

V Česku vznikl nový síťový marketing Optik do domu, co nabízí?

Neutrácíme miliony za reklamu, neplatíme pronájmy drahých prostor, a proto si můžeme dovolit poloviční ceny. Říkáte si, že jste to od multilevel marketingů slyšeli už tisíckrát?

Martin Chlouba | Optik do domu je jediný multilevel v Česku, který prodává brýle přes osobní reference. Tvůrce systému Petr Seidl dokonce tvrdí, že jediná konkurence je v Anglii, díky čemuž se v klidu mohou rozrůstat.

Když jsem poprvé slyšel o síti nabízející brýle, představoval jsem si, že ke mně domů přijde paní a namísto tašky s céděčky, jakou nosí zástupci Amway, pověsí na zeď tabulku s písmenky a poté mi prodá brýle. Neváhal jsem a zaregistroval jsem se na web jako zákazník i prodejce brýlí. O den později mi volá zástupkyně a překvapuje mě. Ačkoliv se s ní snažím vyjednávat, brýle mi prodá, jen pokud budu mít předpis od očního lékaře. Jednoho mi nakonec doporučila a tím hovor končí.

„Nejsme optici a ani se tak netváříme, především vyrábíme a prodáváme vlastní obroučky, co se týká optických prací, k tomu využíváme profesionální zabrušovací servis," říká majitel multilevel marketingu Optik do domu Petr Seidl.

Jeho společnost má oproti běžným MLM systémům i další specifika. Zprvé se nejedná o společnost, ale o živnost. „Nejsem ukrytý za žádnou právní slupkou. Jako OSVČ ručím celým svým osobním majetkem za finanční stabilitu firmy a veškeré finanční vyrovnání s obchodními partnery," vysvětluje Petr Seidl.

MLM bez nádechu sekty

V byznysu s brýlemi se pohybuje 15 let, ačkoliv není vystudovaný optik. Zkušenosti má z oblasti výroby, distribuce i maloobchodu, odkud se jako ředitel společnosti trhnul a rozjel si vlastní značku Icona. „Před třemi lety za mnou přišli bývalí spolupracovníci, jestli bych měl zájem dělat brýle.



Petr Seidl tvrdí o svém systému, že jsou jedineční a neslibují miliony po měsíci jako jiné firmy podnikající v MLM.

Foto: Optik do domu

Řekli jsme si, že může být zajímavé dělat je na míru, a z praxe víme, že se to finančně vyplatí," říká Petr Seidl. Nejprve firma vytvářela a nechávala vyrábět kolekce pro další společnosti či reklamní agentury, které brýle používaly jako propagační zboží. Obruby

brýlí se ručně tvoří asi ve 40 krocích a stejně jako u konkurence jejich výroba v Asii. Broušení skel zase nechávají na partnerech v Německu. Po třech letech fungování stále častěji prodávali brýle přes reference – nejprve u známých a ti za nimi poslali zase své

přátele. „Přišli jsme s další myšlenkou, a to vytvořit distribuci až ke spotřebiteli. Tehdy to fungovalo, akorát jsme tomu chtěli dát formu a řád multilevel marketingu,“ popisuje Petr Seidl. Jako MLM začal OptikDoDomu fungovat od ledna letošního roku. Petr Seidl i jeho manželka nejprve vyzkoušeli několik sítí, kde hledali inspiraci. „Načichnul jsem k Amway a manželka do LR cometic a vyzkoušeli jsme i několik dalších. Jejich způsob se mi bytostně nelíbí, je to slibování záruk z ničeho,“ shrnuje zkušenost z MLM.

Kromě vzdušných zámek se mu nelíbily nucené nákupy zboží. „Když se člověk dostane do MLM, tak za půl roku zjistí, že má plnou garáž výrobků, a přemýšlí, komu je prodá,“ říká Petr Seidl. Složitě 21% systémy, kde tvoří hlavní část výdělků provize ze sítě, nahradil jednoduchým výpočtem. „Dali jsme maximální provizi z přímého prodeje,“ vysvětluje. Jestliže člen Optik do domu prodá do 7 brýlí měsíčně, získá 25%, od 8 kusů výše pak dostane 30%. Zároveň až do čtvrté linie dostává 2–7% ze sítě, kterou vytvořil. „Bránili jsme se ohromovat neskutečnými čísly a tvrdit, že během měsíce budete milionář. Když se tomu bude prodejce věnovat, uživi ho to na plný úvazek,“ tvrdí Petr Seidl.

Recepty nedáváme

Důvod, proč má být Optik do domu úspěšný, vysvětluje jednoduše – lidé brýle potřebují nutně k životu a nejde o zbytečné věci, které nabízí spousta jiných MLM sítí. „Máme systém, ve kterém zákazníci dostanou kvalitní produkt a ušetří čas,“ říká.

Jak se stát optickým poradcem? Prvním krokem je koupě kufříku s 20 dioptrickými brýlemi v ceně 3 500 Kč. Kufřík se čtyřmi slunečními brýlemi stojí 1 000 korun. Petr Seidl upozorňuje, že částka je vratná, pokud si to zájemce do jednoho roku rozmyslí a brýle vrátí neporušené. Kromě toho také získá manuál optického poradce a školení, na němž se naučí číst recepty očních lékařů. Také získá přístup do online kanceláře s marketingovými materiály. „Pokud si nový poradce není jistý, může posílat oskenované recepty. Vyplnění potřebných políček z receptu je snadné i pro laika, systém navíc nedovolí zadat nesmyslné kombinace,“ vysvětluje Petr Seidl.

Hlavní role optického poradce nespočívá v tom, aby určoval dioptrie nebo diagnózu. Zákazník přichází za poradcem již s receptem od lékaře a pouze si vybírá



Brýle potřebuje téměř každý člověk a nikdo je neprodává prostřednictvím optických poradců chodících za klienty. To je hlavní výhoda nového systému. *Foto: Optik do domu*

obroučky brýlí. „Poradce hlavně musí být komunikativní. Po desáté návštěvě zjistí, které obroučky lidem sedí a jaké doporučit. Nejvíce zákazníci oceňují, že na ně nikdo netlačí jako v obchodě a v klidu si u zrcadla vybírají,“ popisuje Petr Seidl.

Brýle potřebuje každý třetí

Konkurenci kamenných obchodů či supermarketů, které nabízejí brýle, příliš vážně nebere. Brýle v marketech nejsou vhodné na běžné nošení a navíc mají na obou čočkách stejnou dioptrii, ačkoliv lidé mají obvykle na každém oku jinou. Brýle z kamenných obchodů zase považuje za drahé. „My navíc děláme limitované série o 200 kusech, poté nabízíme nový model,“ vysvětluje Petr Seidl.

Průměrná cena kompletních dioptrických brýlí prodaných Optik do domu se pohybuje kolem 2 500 Kč. Podle Petra Seidla lidé, kteří kupují dražší brýle, platí pouze za image značky. „Ze zkušenosti s maržemi vím, že naše kvalitní obruby za 1 200 Kč stojí v běžné optice 3 000 Kč,“ říká.

Optik do domu jako síťový marketing spustil Petr Seidl v polovině ledna. Do současné doby jeho brýle začalo prodávat 50 optických poradců s tím, že do konce roku chce získat 250 až 300 dalších. „Nepředstavujeme si, že síť bude nekonečná. Chceme pokrýt Česko a zajistit, aby vydělávala peníze schopným. Nicméně vidíme, že z 50 poradců je 20% skutečně kvalitních, zbytek se buď rozběhne, nebo skončí,“ říká Petr Seidl. Přibližně pětina z poradců jsou

vystudovaní optici, což pro tento byznys není nezbytné. Jde hlavně o bývalé prodejce z kamenných obchodů, kteří vědí, jaké marže se v obchodech pohybují a kteří chtějí zkusit podnikat. Samotní poradci mají poměrně volnou ruku v tom, kde všude budou nabízet brýle Icona. Mohou si zřídit elektronický obchod nebo jakoukoliv jinou webovou prezentaci, což mnohé MLM systémy zakazují. „Věřím, že cenami můžeme konkurovat e-shopům,“ podotýká Petr Seidl.

Za brýle 20 miliard korun

Od Optik do domu zatím nečekejte vyprodané semináře v hokejových halách. Dosud se optičtí poradci spokojí se školením ve velkých městech a chystanými webovými semináři. „Hodně budeme využívat moderních technologií než tlačit lidi, aby se setkali osobně. Na akcích si přátelsky popovídáme, než abychom se stali vymivači mozků jako jiné systémy,“ doplňuje Petr Seidl.

Přestože poradce nabírají pomalu a snaží se udržet kvalitu, Petr Seidl předpokládá, že tento byznys za pár let poroste obrovským tempem. V současné době lidé v Česku zaplatí za dioptrické brýle zhruba 20 miliard korun ročně, přičemž se pro zhruba třetinu populace stanou brýle nezbytností. „Jsme schopni brzy prodávat 10 tisíc dioptrických brýlí za rok, ale chceme být ve všem maximálně realističtí. Nechceme podnikat s obrovskými plány a půjčovat si v bance jako spousta jiných firem,“ dodává Petr Seidl. ■