

ROZMOWY JUBILEUSZOWE

30^{lat}



BEATA
MICHNIO

AUTORYZOWANY DEALER
KOMANDOR



Z POZNANIA DO STOLICY

Reprezentujesz szczególną grupę osób współpracujących z marką Komandor. Przybliż nam swoją sylwetkę, powiedz czym zajmujesz i w jaki sposób jesteś związana z Komandorem.

Jestem jednym z Autoryzowanych Dealerów marki Komandor. Współpracuję z Komandor Warszawa i posiadam swój salon w Warszawie, na Targówku przy ul. Św. Wincentego 97 lok. 3.

Skąd w ogóle taki pomysł na życie zawodowe i jak zaczęła się Twoja przygoda z Komandorem?

Uwielbiam, jak podejrzewam większość z nas, podróżować. Zwiedziłam wiele miejsc. Niektóre z nich zachwyciły swoim klimatem, ciepłą atmosferą i niezliczoną ilością pięknych widoków. Inne były groźne i niebezpieczne lub po prostu, ciekawe. Jednak żadna z tych podróży nie trwała tak długo, jak ta, która miała swój początek w 1997r. Pewnego ranka zadzwonił telefon, a w słuchawce usłyszałam głos:

-Cześć, tu Piotr Szwarz, chcesz pracować w Komandor Poznań na stanowisku „kasjerki”

- O rany!... Ja „na kasie”? A od kiedy? – zapytałam.

- A od wczoraj – usłyszałam.

- Hmm... a właściwie, dlaczego nie?

I tak rozpoczęła się moja najdłuższa podróż, tym razem z Komandorem. Komandor Poznań - moja nowa przygoda. Poznałam tu niezwykle ciekawych ludzi: życzliwych i intrygujących. Wszyscy oni mieli wpływ na kształtowanie mojej zawodowej osobowości. Nauczyłam się tu zupełnie nowych rzeczy i nowych odpowiedzialności.

Jak to się więc stało, że z Poznania powędrowałaś do Warszawy? Na pewno musiał być jakiś konkretny powód.

Od zawsze chciałam pomagać osobom z niepełnosprawnościami. Myślałam o założeniu w Warszawie stowarzyszenia dla takich osób i dlatego stolica miała być moją kolejną przystanią. Tym razem, to mój głos w słuchawce był słyszalny:

- Dzień dobry, chciałabym przenieść się z Komandor Poznań do Komandor Warszawa, czy znalazłoby się dla mnie miejsce?

- Znalazłoby się - usłyszałam.

Tu dopiero spotkałam się z festiwalem przeróżnych osobowości. Zawiązałam wiele ciekawych przyjaźni, poszerzyłam horyzonty, zdobyłam nową wiedzę, nauczyłam się nowych technologii. Równocześnie pracowałam u koleżanki na Ekspozycji Komandor w markecie, aby zdobywać wiedzę i rozwijać swoje umiejętności.

- Załatw mi ulotki i balony- mówię do niej - będę je rozdawała, może zdobędę więcej klientów.

I tak było. Balon... klient... ekspozycja... zamówienie...

U SIEBIE

Jednym słowem Twoja droga prowadziła od pracy na ekspozycji do własnego salonu? Kiedy nastąpił ten przełomowy moment?

Pewnego dnia, a było to w 2000 roku, wezwał mnie do siebie Prezes Andrzej Szugajew. Wchodząc do gabinetu zamarłam widząc też Prezesa Jacka Kozłowskiego...

- O co chodzi?... Co ja tu robię?...
- Otwórz własną ekspozycję – usłyszałam - Kup sobie komputer, znajdź odpowiednie miejsce, a koszt ekspozycji spłacisz w ciągu roku!
- Ja ?!... Przecież miałam zakładać stowarzyszenie, nie znam się na prowadzeniu firmy! Jak Pan myśli, poradzę sobie? – zapytałam prezesa i usłyszałam odpowiedź, której nigdy nie zapomnę:
- Jeżeli myślisz, że sobie nie poradzisz, to się za to nie bierz!



Takie stwierdzenie może jednym dodać skrzydeł, a innych trochę ściągnąć w dół. Jak widać, w Twoim przypadku to podziało bardzo motywująco.

Przekorna ze mnie babeczka, to się za to wzięłam i to najlepiej jak potrafiłam – pełną parą. Ale nie sama – miałam fantastycznych współpracowników, którzy razem ze mną podjęli się tego wyzwania.

Odpowiedni zespół to duży sukces. Jaki jest Twój sposób na budowanie dobrego i zgranego zespołu i co jest ważne w pokonywaniu trudności, które zawsze towarzyszą biznesowi?

Obraliśmy jeden niezbywalny kierunek naszej działalności – po prostu – fair play. Nie tylko wobec naszych klientów, ale również wobec siebie nawzajem. Znalazłam miejsce w markecie i rozpoczęłam od weekendowej ekspozycji, do której ustawiały się rzesze zainteresowanych klientów. Oj działo się... Beata Furgała, która dopiero zapoznawała się z naszym produktem, z takim przejęciem opowiadała klientowi o naszych frontach, że zachwycony świetną obsługą zapytał ją jak długo pracuje w Komandorze. W odpowiedzi usłyszał: - Całe trzy godziny!

SOLIDNA BAZA - RELACJE Z LUDŹMI

Nasza wiedza dopiero się kształtowała, ale chęci i zapał był tak ogromny, że w pierwszym miesiącu sprzedaliśmy ok 100 szaf. Wspólnie zdobywaliśmy szczyty wiedzy, płynęliśmy po wzburzonych falach kryzysów, spadaliśmy w dół by znowu powstać i razem iść drogą, która prowadziła nas do kolejnych sukcesów. Sił dodawały nam uśmiechy zadowolonych klientów, podziękowania za dobrze wykonaną pracę oraz przyjaźnie, które do dnia dzisiejszego ciągle trwają. To, że zawsze byliśmy i jesteśmy razem „na dobre i na złe”, że wspieramy się wzajemnie - czyni tą podróż tak niesamowitą już od 25 lat. Ta podróż wciąż trwa ... ciekawi mnie, co będzie za kolejnym zakrętem i jakie czekają na nas przygody.





**Obraliśmy jeden niezbywalny
kierunek naszej działalności –
po prostu – fair play.
Nie tylko wobec naszych
klientów, ale również
wobec siebie nawzajem.**

Beata Michno

MOJE MOTYWACJE

Z tego co opowiadasz, to naprawdę fascynująca przygoda, bo oparta na dobrych relacjach z ludźmi. A z biznesowego punktu widzenia, co najbardziej cenisz we współpracy z Komandorem? Czym najlepiej przekonać nowych partnerów do współpracy z marką Komandor jako Autoryzowany Dealer?

Tak naprawdę dzisiaj niemal każdy stolarz i firma produkująca meble, może klientowi zaproponować szafę czy garderobę. Nie każdy może jednak zaproponować szafę czy garderobę marki Komandor - marki z tradycjami, znanej w wielu krajach świata. To właśnie daje mi jako Autoryzowanemu Dealerowi, przewagę nad innymi firmami z naszej branży.

Mówi się, że jak człowiek wykonuje pracę, którą lubi, to tak, jakby nie pracował. Co daje Ci największą satysfakcję z pracy? Jaki procent Twoich klientów to tzw. klienci z polecenia?

Współpraca z Komandorem, oprócz ... finansowych (dżentelmeni czy dżentelmenki nie rozmawiają o pieniądzach - a propos, w języku polskim, powinno być więcej odpowiedników nazw dla płci żeńskiej), daje mi dużo satysfakcji poza finansowych. Lubię pracować z klientami, cieszę się z telefonów z podziękowaniami od nich, za dobrze wykonaną pracę na każdym etapie. Zwykle klienci, którzy raz do nas trafili, zamawiają kolejne zabudowy w tych samych miejscach lub w nowych domach czy mieszkaniach. Często też polecają nas swoim znajomym czy rodzinie. Zdarzało nam się wykonywać zabudowy już u 3 pokoleń: rodziców, dzieci i wnuków. Daje to nam poczucie bezpieczeństwa w biznesie, pozwala też przetrwać trudne czasy. Uf, chyba faktycznie już długo współpracuję z Komandorem - w tym roku mija 25 lat. Aż trudno uwierzyć. Takie rozmowy skłaniają do refleksji. Myślę sobie, przy tej wyliczance, że miałam duże szczęście, korzystając z okazji jaką otrzymałam, żeby rozpocząć współpracę z marką Komandor.



KLIENCI MOIMI OCZAMI

Działasz już bardzo długo na rynku mebli na wymiar i widać, że nadal czerpiesz z tego przyjemność. Na pewno masz też swoje spostrzeżenia i konkretne wnioski zwłaszcza, jeśli chodzi o klientów. Kobiety czy mężczyźni - kto według Ciebie jest mniej wymagający przy zakupie szafy/garderoby?

Analizując moje spotkania z klientami na przestrzeni lat, zauważam pewną prawidłowość. Zwykle to kobiety decydują, jaką chcą mieć szafę czy garderobę. To one ustalają kolory i funkcjonalność. Mężczyźni natomiast interesują sprawy techniczne, koszty i ..., żeby kobieta była zadowolona z zakupu.

Warszawa to stolica, a w stolicy mieszka wiele osób znanych z pierwszych stron gazet, telewizji czy internetu. Czy wykonywałaś realizacje celebrytom? Jeżeli tak, to zdradź komu i czy pamiętasz, co to było?

Do wszystkich swoich klientów podchodzę z takim samym zaangażowaniem i szacunkiem. Nieważne znani czy nieznani - są dla mnie wyjątkowi. Ale oczywiście że pamiętam projekty dla tak zwanych gwiazd czy celebrytów, bo takie realizacje to zawsze trochę inny rodzaj ekscytacji. Chociaż muszę powiedzieć, że w takim prywatnym kontakcie, to naprawdę fajni ludzie albo ja miałam takie szczęście. Przez 3 lata współpracowałam z programem telewizyjnym „Dekoratornia”, w którym jako marka Komandor wykonywaliśmy meble dla klientów. Zabudowywałam też szafami wąski korytarz typu „pociąg” i łazienkę w domu Urszuli Dudziak. W domu Katarzyny i Cezarego Żak robiliśmy szafy, drzwi przejściowe do łazienki, a Paweł Deląg zamówił u mnie garderobę, szafy i szafę do łazienki.



Rynek i klienci się zmieniają. Jak według Ciebie na przestrzeni lat zmieniły się potrzeby/wymagania klientów? Możesz podać z 3 istotne Twoim zdaniem elementy.

To prawda. Zmiany w zachowaniu klientów naprawdę widać. Jeśli miałabym wymienić te, które zauważam najbardziej, to po pierwsze świadomość i wiedza klientów. Jest dużo większa tak na temat produktu, jak i marki. Klient kupuje bardziej świadomie. Interesuje go kto i z jakich materiałów wykona jego zabudowę, jakie referencje posiada firma i co on (klient) otrzyma za wydane pieniądze oraz jakie dostanie gwarancje. Po drugie oczekiwania co do jakości materiałów i jakości wykonania, a po trzecie pierwszy kontakt i jakość obsługi nadal odgrywają bardzo dużą rolę.





**Myślę sobie, przy tej wyliczance,
że miałam duże szczęście,
korzystając z okazji
jaką otrzymałam,
żeby rozpocząć współpracę
z marką Komandor.**

Beata Michno



INSPIRUJE MNIE ŚWIAT

Podobno prywatnie lubisz podróżować, co doskonale pokazują Twoje zdjęcia. Jaki rejon świata zrobił na Tobie największe wrażenie?

Najbardziej niezwykle i niesamowite są dla mnie miejsca, których powstania do dzisiaj nie umiemy sobie wytłumaczyć jak budowle Sacsayhuaman i Ollantaytambo w Peru czy kompleks świątynny Angkor Wat w Kambodży. Całkiem odmiennym jest świat podwodny z rafami koralowymi. Jednak nic nie przebije przyjemności karmienia żyraf czy małych kózek butelką ze smoczką. Wszystkie zwiedzane miejsca mają swój nieodparty urok. Jednak lubię mieszkać w naszym kraju, zachwycać się przyrodą i zmiennością pór roku.



To na koniec rozmowy jeszcze pytanie z typu tych oczywistych, chociaż odpowiedź wcale nie musi już taka być. Czy masz w domu szafę lub meble Komandor? Jeśli tak, to od jak dawna i w jakim systemie?

Moja odpowiedź chyba jednak będzie oczywista. Nie wyobrażam sobie nie znać i nie testować na co dzień produktów, które oferuję. W domu mam 4 szafy w systemie Lazuryt, 2 szafy z drzwiami otwieranymi, garderobę, 2 biurka, 3 komody, szafkę łazienkową, łóżko i 2 szafki nocne - wszystko ma ok. 13 lat i cały czas moje meble są w bardzo dobrym stanie.

