

# MASATTO FAMILY

## Relaxarea ca mod de viață

**DEZVOLTATĂ CA O AFACERE DE FAMILIE CU PRINCIPII SĂNĂTOASE, MASATTO A URMĂRIT DE LA ÎNCEPUT SĂ CREEZE UN STIL DE VIAȚĂ CONCENTRAT PE STAREA DE BINE ȘI CONFORT CU AJUTORUL UNEI GAME EXTINSE DE FOTOLII PREMIUM DE MASAJ. ANDREI ȘI TIMEA FRONA AU TRANSFORMAT BRANDUL MASATTO ÎN „A WAY OF LIFE”, UN MOTO CARE DESCRIE FOARTE BINE AMBIȚIA LOR DE A AJUNGE LIDERI PE PIAȚA EUROPEANĂ PÂNĂ ÎN ANUL 2025.**



Totul a început în 2011, când Andrei era implicat în proiectul unei platforme de socializare, WebMaraton, care avea scopul de a atrage oamenii din digital la evenimente reale. „Foarte multă muncă dedicată, multe nopți nedormite, provocări zilnice și o poziție incorectă în fața laptopului m-au dus la o durere lombară cronică și chiar la imposibilitatea de a mă odihni noaptea”, spune Andrei. Curios și interesat să rezolve problema care nu-i dădea pace, acesta a găsit un articol despre beneficiile masajului, scris de dr. Alan Weidner, expert pe zona fotoliilor cu masaj în America.

„Inițial, am fost doar curios și fascinat de fotoliile cu masaj, care mi se păreau extrem, extrem de scumpe. Dar, în 2012, eram deja îndrăgostit de ele. Am studiat piața din America, Australia, Europa și încercam să caut proveniența acestor produse”, își amintește antreprenorul.

### Construirea brandului și a pieței în același timp

Având pregătire ca inginer și fiind extrem de interesat de tehnologia din spatele fotoliilor, dar și cu expertiză în zona de vânzare, Andrei și-a dat seama că în România nu exista o piață propriu-zisă pentru asemenea produse, iar conceptul era practic inexistent în mintea consumatorilor români. Acum opt ani, puteai folosi un fotoliu de masaj pentru scurte sesiuni contra cost, însă piața de fotolii cu masaj pentru familie și home use era total necunoscută.

Atunci și-a dat seama antreprenorul de potențialul pieței și a început o colaborare care i-a permis să vândă primele 100 de fotolii cu masaj în România. Acesta a fost un proiect-pilot de care se leagă foarte multe amintiri frumoase. Andrei spune că încă își aduce aminte de primele telefoane, primii clienți și primele fotolii livrate: „Practic, am creat primul sistem de vânzare pentru aceste produse de nișă.

Mă mândresc ca fiind primul consultant în materie de beneficii ale fotoliilor cu masaj din România”. Pasul natural a fost pornirea propriei afaceri în domeniu. Astfel, conceptul Masatto ia naștere în anul 2012, iar un an mai târziu, Andrei începe să comercializeze primele fotolii cu masaj prin Masatto Distribution SRL.

În 2014, antreprenorul se căsătorește cu Timea, alături de care construiește o familie acasă, dar și un parteneriat în afacerea Masatto. Timea are studii în domeniul științelor economice și un master în Managementul Dezvoltării Afacerilor. Este persoana care găsește soluții, care lucrează bine sub presiune și îndrăznește să deschidă uși noi către dezvoltare. Este o persoană ambițioasă, competitivă, care nu cunoaște limite. Timea creează imagine și face ca lucrurile să se întâmple.

Construirea unei piețe pentru fotoliile cu masaj a generat provocări destul de serioase, pe care familia Frona le-a depășit mereu. Andrei și Timea își amintesc că oamenii erau mai reticenti la început deoarece Masatto nu avea un showroom unde fotoliile să poată fi testate. Însă afacerea s-a dezvoltat rapid și, în prezent, compania are opt magazine în Europa.

„Au fost foarte multe provocări de-a lungul timpului, dar viziunea pe termen lung și misiunea Masatto Family ne-au făcut să depășim fiecare obstacol, să construim și să creștem în fiecare an”, spune familia de antreprenori.

Masatto a pornit cu șapte fotolii cumpărate de la un dealer din Ungaria și un depozit de 30 de metri pătrați. În prezent, compania produce anual 1.500 de fotolii sub brandul Masatto și operează o rețea de cinci depozite pentru distribuția din România și Europa. În acest an, Masatto va livra 2.000 de fotolii.

„Ne dorim să fim lideri de piață în Europa până în 2025. Până la finele acestui an, pregătim multe proiecte și campanii de awareness, prin implicarea brand ambassador-ului Masatto, Vlad Enăchescu, despre care veți afla mai multe în luna decembrie”, precizează antreprenorii.

Produsul de top Divina este un fotoliu distribuit în exclusivitate de Masatto pe piața europeană. Acesta este cel mai performant fotoliu din lume, cu sistem Dual Core. Tot familia Frona a fost prima care a adus și tehnologia 4D pentru fotolii pe piața din Europa.

### Un stil de viață îmbrățișat de fondatori

Orice fotoliu care intră în portofoliul Masatto are ca punct de plecare nevoia clientului, axându-se pe calitate și beneficiile produsului. Apoi începe lucrul pentru design.

„Când spunem Masatto, vorbim despre un stil de viață. Stare de bine, responsabilitate, inovație,

calitate și confort. Loialitate, commitment/angajament și perseverență. Responsabilitate socială și team work. Sunt valorile după care ne ghidăm în viață și în business. Asemeni clienților noștri care apreciază aceste virtuți dincolo de produsul în sine”, declară Andrei și Timea.

Principiile companiei sunt solide și se bazează pe disciplină și învățare continuă. „Investim în noi și în echipele noastre pentru a fi azi mai buni decât ieri, indiferent că vorbim de produs sau de conduită și customer care. În cele din urmă, nu vindem un produs, ci un stil de viață, pe care noi înșine îl îmbrățișăm”, mărturisesc antreprenorii.

Fotoliile Masatto creează legătura perfectă între tehnologia de ultimă oră și arta străveche a masajului. Atenția acordată clienților este foarte importantă pentru companie, având în vedere că un fotoliu cu facilități tehnice de vârf poate avea un preț de câteva mii de euro. Fotoliile au capacitatea de a scana utilizatorul și oferă un masaj tridimensional personalizat.

Familia Frona este aproape de clienți și în aceste momente complicate generate de pandemie. Astfel, pe lângă faptul că pune la dispoziție sisteme de finanțare și plată în rate, compania pune accentul pe o vânzare consultativă, astfel încât să acopere nevoia reală a clienților: „Ne dorim să fim alături de clienții noștri în această perioadă dificilă. Să le oferim alinare și confort în mediul lor familial, răsfăț și un ajutor direct la ei acasă... o stare de bine, de care acum avem nevoie mai mult ca oricând”.

Între timp, familia Frona apreciază din plin momentele petrecute acasă cu fetița lor, Emma, dar și cu cele două pisici și doi câței. Puffy și Fify, Happy și Max sunt cei care completează tabloul Masatto Family. În afară de dragostea pentru fotoliile cu masaj, dansul și călătoriile cu autorulota familiei sunt două pasiuni comune care îi unesc și mai mult pe Andrei și Timea.