

NetFonet syksyllä 2005

- varma tapa hävitä rahaa!

Tässä on vastaus erääseen [Suomi24-palstalla](#) esitettyyn viestiin. (21.11.2005) Viestin kirjoittajan kommentit ovat lainausmerkkien sisällä ja kursivoituina.

Menetät aikasi ja rahasi, kun lähdet tuollaisiin viritelmiin.

GSM-liittymien myynnistä tuli tappioita alatasojen edustajille, ei NetFonetille. Hyvähän se on puhua tappiollisesta liiketoiminnasta ja pettää omat myyntiedustajat, kun ei pystyntykään pitämään lupauksiaan.

Alla on linkki kirjoitukseeni viime keväältä, jolloin NetFonet oli vielä parrasvaloissa, kun Johannes Lindén oli kutsuttu Ajan Henki TV-ohjelmaan vieraaksi puolustamaan verkostomarkkinointia. Lue sieltä, miten harhaanjohtava NetFonet oli jo tuolloin.

<http://www.kolumbus.fi/petteri.haipola/verkostomarkkinointi/tyypillinen/netf.htm>

Tämä kirjoitus todistaa sen, miten NetFonet huijaa edustajiltaan rahat ja työpanoksen tällä hetkellä.

"Verkkokaupan kaupallinen arvo on nousnut"

Ei sillä ole mitään arvoa. Tämä on pelkkä rahastusorganisaatio, jossa rahastetaan alalinjaa kuukausittaisilla ostoilla (200 €) ja kuukausivuokralla (20€). Sen verran pitää tajuta, että NetFonet tekee tietyn liikevaihdon ja palauttaa myyntikatteesta tietyn prosentin edustajille. Alan tyypilliset keskipalkkiot jäävät noin 40 euroon/ kk. Luku on noin suuri, koska pieni osa (alle 1 %) saa paljon palkkioita, mikä nostaa keskipalkkioiden määrää. Alatasot eivät saa lainkaan palkkioita. (Iiki 90 % ei ollenkaan, 1-9% saa vähän palkkioita) Näin on alalla yleensä eikä NetFonet tee poikkeusta.

"verkkokaupan vuokrista maksetaan verkstopalkkioita. Tämä lisää kaikkien verkostoa rakentavien edustajiemme palkkioita."

Eihän tuo pidä paikkaansa! Edelleen suurin osa edustajista ei saa lainkaan palkkioita, koska eivät ole päteviä työntekijöitä!

"Pätevöitymistä on helpotettu entisestään. Kun olet pätevä työntekijä ja saavuttanut organisaatiostasi vain muutaman tason täyteen, ylittää tulosi jo helposti verkkokaupan kuukausivuokran."

Yhdellä tasolla on 6 edustajaa. Mietipä miten helppoa sinun on rekrytoida edustajia "muutamalle tasolle", jotta saisit kuukausivuokran edestä palkkioita?

Jos nyt on 100 edustajaa, niin jokainen tarvitsee ensi alkuun 6 edustajaa alalinjaansa. Nopeasti. Hidas kasvuvauhti ei ketään kiinnosta. Edustajien määrän tulisi kasvaa siten eksponentiaalisesti:

100
600
3,600

Tuossa vaiheessa olisi jokaisella kaksi tasoa alalinjassaan. Jatketaan:

21,600
129,600

Ei onnistu kovin helpolla.

Vaikka tasaista kasvua ei tarvita, niin tarvitaan silti vähintään 10 edustajaa alalinjassa. (Selviää myöhemmin tässä kirjoituksessa, miksi.) Kasvuluvut ovat tässäkin kohden ihan mahdollittomat, jotta jokainen voisi voittaa. Koko ajan on yli 90 % tappiolla, kun ei ole oikeutta saada palkkiota ilman 10 hengen alinjaa. Jotta oikeus saataisiin, pitää kasvuvauhdin olla tällainen:

100
1,000
10,000
100,000

On selvää, etteivät kaikki voi saada alalinjaansa 10 edustajaa ollakseen oikeutetut palkkioihin. 10 edustajalla ei varmaankaan saa vielä minimipalkkiota heti vaan pankkiin kertyneet rahat tulevat maksuun portaittain. Alatason edustajana tai ehdokkaana sinun kannattaa ottaa selvää, mikä on pienin maksettava palkkio.

Jos alalinjassasi on muutamalla tasolla yhteensä 10 edustajaa, niin he ovat tehneet jo aika suuren liikevaihdon pelkillä kuukausivuokrilla ennen kuin sinä tulet päteväksi saamaan ensimmäisen palkkion. Kuinka suuri osuus siitä kertyneestä liikevaihdosta palautuu sinulle? Kuinka suuri osuus koko ylälinjaasi? Edustajaa kohden se ei voi olla kovin suuri määrä euroissa, koska NetFonet harjoittaa liiketoimintaa saadakseen voittoa. Se ei maksa enempää palkkioita kuin mitä myyntikate sallii. Myyntikate on karkeasti ottaen myynti vähennettynä arvonlisäveroilla ja vaihtuvilla menoilla.

Sinulle sanotaan, ettei sinun tarvitse värvätä yksin niitä kymmentä edustajaa tai jotain tiettyä määrää edustajia. Riittää, että värvää kuusi edustajaa alalinjaasi tai jopa vähemmän. Sinun värväämäsi edustajat värväävät sitten lisää edustajia omaan alalinjaasi ja niin verkosto kasvaa loputonta kasvuaan ja kaikki voittavat. Jos joku ei onnistu värväämisessä, niin ylälinja tulee apuun ja antaa hänen alalinjaansa ns. "yliheittona" uuden edustajan. Tilanne ei muutu silti miksikään. On ihan sama, kuka sen värvästyön käytännössä tekee: kasvuluvut ovat silti mahdollittomat. Jokaisen alalinjassa pitää olla vähintään 10 edustajaa jakaantuneena tietyllä tavalla alatasoille. Idean mahdollittomuutta ei muuta miksikään se, että yhden edustajan oikeus palkkioihin koskee vain kahdeksaa alatasoa, joille kullekin on mahdollista värvätä kuusi edustajaa. Verkoston pitää silti jatkua loputtomaan syvyyteen, jotta jokaisella edustajalla olisi mahdollisuus saada omansa takaisin ja voittoa.

Minä voin olla oikeutettu palkkioihin kahdeksalta tasolta alalinjassani, minusta seuraava taso on oikeutettu palkkioihin kahdeksalta tasolta sen alalinjassa, jne. Minusta katsoen tasoja voi jatkua loputtomaan syvyyteen ja niitä voi olla myös ylälinjassani aikamoinen määrä. Kyse on vanhasta "kunnon" monitasomarkkinoinnissa, jossa jokaisen pitää värvätä x edustajaa ja kun nämä värväävät x edustajaa lisää, niin kaikki voittavat ja kukaan ei häviä. Petetty alalinja ei tajua, että tästä syntyy mahdollittomat kasvuluvut, kun alalinjassa pitää olla jatkuvasti edustajia x potenssiin jotakin, jos kaikilla olisi todella mahdollisuus voittaa. Totuus on se, että vain harvat voittavat ja he ovat yleensä jo valmiina ylälinjassa. Ylimmät tulokeskukset omistaa tyypillisesti pienen firman omistaja joko suoraan tai välillisesti. Niin hän saa suuren osan palkkioista myös itsenäisenä edustajana, ei pelkästään yrityksensä katteesta.

"Kyseisen tavoitteen voi saavuttaa jo muutamissa viikoissa toiminnan aloittamisesta."

Kuinka moni on saavuttanut? Onhan se mahdollista: mahdollisesti yhdelle tuhannesta. Tai viidestäsadasta. Tai kolmestasadasta. Vain 0,3 % saa alalla reilun päätoimisen toimeentulon. Alle yksi prosentti saa lisätuloja. Loput yli 99 % menettävät rahaa ja työpanoksen verkostoon. Tästä syystä koko alalinja uusiutuu vuoden tai kahden välein. Tappion kärsineet eroavat systeemistä ja uusia häviäjiä liittyy siihen mukaan. Sinä olet luultavasti yksi näistä hävinneistä, jos olet liittynyt verkostoon viikkoja sen lanseerauksen jälkeen. Vain ensimmäisten joukossa liittyneillä on edes jonkinmoiset mahdollisuudet menestyä. Myöhemmin mukaanliittyneen ainoa mahdollisuus menestyä on saada omaan alalinjaansa suurin osa niistä, jotka liittyvät vuosittain mukaan toimintaan. Muilta firmoilta ei enää markkinaosuuksia heru sen jälkeen, kun markkinaosuus on yhden kerran onnistuttu niiltä valtaamaan. Alan yritykset kilpailevat pääasiassa toisiaan vastaan ja myyvät osin myös samoja tuotteita. Move Networks Oy on NetFonetin pahin kilpailija ja vei siltä asiakkaat, kun tuli markkinoille tänä keväänä.

Alalla on kerrallaan työssä vain 0,3-0,5 prosenttia väestöstä. Suomen oloissa se tarkoittaa 15,000-25,000 edustajaa. Luku pitää sisällään kaikkien yritysten edustajat. Yksi firma voi saada maksimissaan noin 10,000 edustajaa kerrallaan järjestelmäänsä. Sekin on mahdollista vain siten, että monet edustajista tekevät yhtä aikaa työtä usean eri firman kanssa, mikä on sekini sopimusehdoissa kiellettyä. Markkinat ovat siten hyvin rajalliset ja ainoa keino nousta oman firmansa huipulle, on vallata markkinaosuutta muilta yrityksen organisaatioilta. Jokainen edustaja, joka ei ole omassa alalinjassa, on toisen kilpailija. Näin yhden yrityksen järjestelmässä on lukuisia eri tiimejä, jotka kilpailevat rajoitetuista markkinaosuuksista keskenään. Jos joku tulokas onnistuu värväämään omaan alalinjaansa suuren osan eronneiden tilalle tulevista edustajista, voi hän pudottaa jopa ylälinjansa pois pelistä, jos tasapainosääntöjä on olemassa. Vaikka niitä ei olisi olemassa, pudottaa hän pelistä pois kaikki muut paitsi suoraan omassa ylälinjassaan olevat eikä heitä ole aktiivisena yleensä kovin monta. Näin on erittäin pieni mahdollisuus menestyä vielä sen jälkeen, kun yritys on vallannut oman markkinaosuuden alan markkinoilta. Mahdollisuus on paljon huonompi kuin ylätasoilla olevien, koska eroavien edustajien määrä on suurinta kaikkein alimmilla tasoilla. Töitä saa siis todella paskia hikihatussa voidakseen nousta ylimmille tasoille palkkahierarkiassa. Kaikille se ei ole mitenkään mahdollista. Jos yksi 500:sta tai tuhannesta edustajasta tienaa todella hyvin yhdessä organisaatiossa, niin on todella vaikeata saada sellainen määrä omaan alalinjaan, kun markkinat ovat jo kyllästyneet ja tyypillisessä suomalaisessa viritelmässä ei ole enempää edustajia koko verkostossa.

"Koska toimintamme ei perustu aloitusmaksuihin, on tämä kaikkien edustajiemme yhteinen etu."

Vaikka toiminnasta ei menisi aloitusmaksua, niin siitä aiheutuu jatkuvia kuukausittaisia kuluja: puhelin, matkat, kokousmaksut, koulutus, tapahtumat, aivopesumateriaali, kirjat, cd:t, videot, dvd:t, mainosmateriaali, käyntikortit, edustajan kansio, jne. Lisäksi jokainen joutuu ostamaan ylihintaan aloituspaketin, jos aikoo markkinoida ideaa vähänkään tehokkaasti. Kuukauden aktiivisuus aiheuttaa edustajalle 20 euron kustannuksen nettikaupan vuokran määränä. Toinen vaihtoehto olisi myydä tuotteita 200 euron liikevaihdon edestä joka kuukausi. Edustaja ei myy mahdollisesti kenellekään mitään vaan hänen pitää ostaa tuo määrä itselleen, jos aikoo olla aktiivinen sitä kautta. Verkoston ulkopuoliset asiakkaat puuttuvat mahdollisesti kokonaan. Onhan se hyvin mahdollista, että näin on!

"Yksikertaistamme palkkiojärjestelmäämme ja helpotamme palkkioihin pääsemisen edellytyksiä."

Yksikään alatasojen edustaja ei ymmärrä palkkiojärjestelmää. Kannattaisi tunnustaa se. Ei se ole tyhmä, joka ei ymmärrä sitä. Ei sitä ymmärrä ydinfyysikkokaan, koska se on niin monimutkainen ja ristiriitainen. Alalinja aivopestään luulemaan, että on tyhmä tai tehtävänsä sopimaton, jos ei ymmärrä palkkiojärjestelmää. Ei se ole totta. Moni viisas ihminen on ihan pihalla palkkiojärjestelmästä, koska se on ovela ansa. Palkkioiden saaminen kuvataan sanallisesti ja numeroinkin helpoksi, mutta erilaiset reunaehdot ym. pätevyitymisen säännöt tekevät palkkion saamisen rahana erittäin vaikeaksi. Alan järjestelmissä nousee tyypillisesti "pisteitä" tai "euroja" ylälinjaan, mutta ne jäävät ensin pankkiin: niillä ei voi maksaa vuokraa, opintolainan tai kulutusluoton korkoja, bensaa, ruokaa, vaatteita yms. Pisteet muuntuvat rahaksi vain niille, jotka ovat ylimmillä tasoilla. Lisäksi alimmille tasoille maksetaan pientä porkkanarahaa, joka on käytännössä heidän sijoittamansa rahan palautusta, ei yhtiön maksamaa palkkiota. Onko hienoa saada esim. 400 euron sijoituksesta takaisin vaikka 20 euroa? Onko se "passiivista tuloa"?

"palvelusivuilta onnistuu edustajien rekisteröinti, lopettaneiden edustajien vapautuneille organisaatiopaikoille asemoitavien uusien edustajien rekisteröinti"

Oho! Onko NetFonetissa mahdollista saada itselleen alalinja valmiina? Alan yleinen käytäntö on se, että passivoituneet jäävät passiivisiksi eikä heidän sijaansa oteta uusia edustajia. Tulokeskus on mahdollista myydä silloin, kun se on aktiivinen. Ehkäpä Netfonet on keksinyt myydä passiivisia tulokeskuksia? Näin se rahastaa valmiilla alalinjalla, jotka eivät kuitenkaan tuota mitään, ellei paikan ostanut edustaja saa värvättyä uusia jäseniä, jotka ovat aktiivisia. Tällaisen passiivisen tulokeskuksen alla olevista tulokeskuksista voi suurin osa olla myös passiivisia. Otapa asiasta selvää, ennen kuin maksat mitään "valmiista alalinjasta"! Alalinja ei luultavasti olekaan valmis vaan täynnä passiivisia tulokeskuksia. Tämä on kaiketi uusi alan keksintö huijata ihmisiltä rahaa?

Joku huijaus tuo joka tapauksessa on. Vieläkö Johannes Linden on johtajana? Jos ideassa ei ole muuta väärää, niin joudut maksamaan valmiista alalinjasta huomasti ylihintaa. Muista, ettei alalinja maksa tulojen perusteena olevaa vuokraa (=kuukausittaista jäsenmaksua) ellei värvätä jatkuvasti uusia jäseniä. Tästä syystä monet passivoituvat ja tulot jäävät pieniksi. Jää mitä luultavimmin tappiolle, vaikka ostaisit kuinka suuren alalinjan tahansa. Luuletko, että Lindén myisi sinulle varmaa rahaa? Jos sellaista olisi, niin hän ottaisi itselleen ne tulokeskukset, mitkä vielä vapaita tai myynnissä ovat.

"kaikki toiminnot virtaviivaistetaan ja yksinkertaistetaan palvelemaan yksinomaan verkostojien menestystä."

Ennen vanhaan virtaviivaistettiin autoja: nyt näköjään myös NetFonetin toimintoja. Niin: he auttavat alalinjaa rakentamaan kannattavaa bisnestä ylätasolle ja NetFonetille. Jos se "palvelee yksinomaan verkostojien menestystä", niin silloin ainoat verkostoijat ovat Johannes Linden ja ylätasot.

"jatkossa olet oikeutettu täydellisiin, kahdeksalta tasolta maksettaviin verkstoppalkkioihin täyttämällä vain 2 ehtoa:"

Älä ylläty, jos ehtoja löytyy sittenkin enemmän: portaittainen palkkionmaksu yms.

On äärimmäisen vaikeata täyttää niitä ehtoja, mitä palkkion saamiseksi on olemassa. Varastossa olevat kertyneet eurot eivät ole rahaa ennen kuin pätevyitymisen ehdot on täytetty.

Älä usko, mitä alan ammattilaiset sinulle sanovat. He johtavat aina harhaan, sillä se on heidän ammattinsa ja he ovat harjaantuneet siinä taidossa.

"Oman verkkokauppasi kuukausivuokra tulee olla maksettuna. Verkkokaupan kuukausivuokra on 20 eur +alv. (alk. 1.12.2005)."

Kuinka kauan aiot maksaa kuukausivuokraa, ellei sinulla ole riittävän suurta alalinjaa? Ajattele: tarvitset alalinjaasi 10 edustajaa ennen kuin saat oikeuden palkkioihin! Voit joutua maksamaan yli vuoden vuokraa ihan tyhjästä ennen kuin saat alalinjaasi 10 edustajaa! Älä ihmeessä maksa yhtään vuokraa ennen kuin olet saanut ne 10 alalinjaasi. Säästät tällä tavalla tukun rahaa!

Toisin sanoen: sinulta rahastetaan 24,40 euroa kuukaudessa etkä saa sitä vastaan mitään konkreettista tuotetta, jolla olisi sinulle jokin taloudellinen arvo. Huomaa, että ilmoitetusta vuokran määrästä puuttuu arvonlisävero eli verollinen hinta, jonka joudut maksamaan, on 24,40 euroa, ei 20 euroa. Vastaavasti palkkiot ilmoitetaan verollisina eli niistä vähennetään arvonlisävero. 10 euron palkkio ei olekaan 10 euroa käteen vaan noin 8 euroa! Eikö ole kiero? Edustajia johdetaan kaikella mahdollisella tavalla harhaan, jotta he saisivat väärän kuvan liikeidean ja järjestelmän tuomasta todellisesta mahdollisuudesta saada lisäansioita.

Verkkokauppa, josta et myy mitään, ei ole sinulle minkään arvoinen. Myöhemmästä osasta viestiä käy ilmi, ettei tarkoitus olekaan myydä tuotteita vaan kerätä vuokraa verkkokaupasta.

"Liikevaihtosi on oltava vähintään 200 euroa/kk. Summaan lasketaan mukaan verkkokaupastasi tuotteita ostaneiden asiakkaidesi ostot, sekä myös omat ostoksesi omasta verkkokaupastasi. Lisäksi summaan lasketaan rekrytoimiesi edustajien maksamat omien verkkokauppojensa kuukausivuokrat."

Eli kymmenen edustajan alalinjalla saat oikeuden palkkioihin, mutta et välttämättä vielä palkkioita. Ja nämä kymmenen pitää olla alalinjassasi jatkuvasti. Kasvua pitää tulla siten:

jos nyt on esim. 100 edustajaa, niin pian täytyisi olla...

1,000

10,000

100,000

edustajaa hyvin lyhyessä ajassa, jotta jokainen saisi kuukausivuokralla oikeuden palkkioihin. "Hyvä mahdollisuus lisäansioihin!" Ei taida sittenkään olla...

"Tämä tarkoittaa sitä että vaikka verkkokaupastasi ei tehtäisi yhtään ostosta, päteväidyt kaikkiin palkkioihin jos olet rekrytoinut 10 edustajaa (10x20e=200e). Vastaavasti vaikka et olisi rekrytoinut yhtään edustajaa, riittää pätevytymiseen 200 euron ostot verkkokaupastasi."

Kuka teistä luulee pystyvänsä myymään jotakin Netfonetin verkkokaupasta? Jos siellä on edes mitään myytävää.

"Verkkokaupan vuokra, 20 euroa+ alv., on vastikkeellinen palvelu joka takaa oman verkkokaupan internetiin. Jokaisella toiminnassa mukana olevalla edustajalla tulee olla oma NetFonet Verkkokauppa."

On siis ostopakko eli kuukausittainen jäsenmaksu on 24,40 euroa. Kyllä siitä kertyy sitten rahaa, mitä kauemmin olet mukana: rahaa ylätasolle ja netfonetille. Tappioita sinulle.

"Edustajien tai asiakkaiden vähittäismäärävaatimus poistuu ja pätevytyminen perustuu ainoastaan liikevaihtoon."

Ainahan se pätevytyminen perustuu liikevaihtoon! Jokaisen uuden edustajan täytyy pystyä tekemään tietyn suuruinen liikevaihto ja myyntikate pääyhtiölle, ennen kuin hänelle maksetaan ensimmäistäkään palkkiota! Mitä uutta tässä mukamas on?

Kuinka monta asiakasta tarvitaan, jotta saadaan vähintään 200 euron liikevaihto kuukaudessa? Kuinka monta edustajaa tarvitaan alalinjaan, jotta saadaa vähintään 200 euron liikevaihto vuokrista? Minimivaatimus jälkimmäiseen on 10 edustajaa alalinjassa ja sillä saa vasta oikeuden palkkioihin. Toisin sanoen: suoraan yli 90 % EI ole pätevytyntyt tällä hetkellä ja sama tilanne jatkuu hamaan ikuisuuteen. Yli 90 % jää siis koko ajan häviölle liiketoiminnassa aivan vuoren varmasti! Todellinen luku on paljon suurempi, sillä yhdellä palkkiolla ei vielä peitetä kuluja: kuukausivuokria, puhelinlaskuja, matkakuluja, värväyskokousmaksuja, kahvituksia, markkinointikuluja, (aloituspaketit, käyntikortit, edustajan kansio, mainokset, jne.)

Jos kerran suoraan 90 % häviää rahansa, kun ei ole oikeutettu edes minimipalkkioon, niin miten suuri osa todellisuudessa rahaa mahtaakaan hävitä?

"b.. Jatkossa voit rekrytoida 1. tasollesi 3 edustajan sijasta 6 edustajaa. Tämä mahdollistaa huomattavasti suuremmat tulot. Eli organisaatio kasvaa jatkossa kuuden kertoimella (6-36-216-jne.). Organisaation ei kuitenkaan ole pakko kasvaa tasaisesti."

Organisaation tasaisella kasvulla ei ole tässä merkitystä. Tarvitset joka tapauksessa vähintään 10 henkeä käsittävän jatkuvasti aktiivisen eli vuokria maksavan alalinjan, jotta saat oikeuden palkkioihin, ellet myy verkkokaupasta joka kuukausi 200 edestä tavaraa. Luuletko, että alalinjasi muutama heppu maksaa loputtomiin 24,40 euroa kuussa nettikaupasta, jonka kautta he eivät saa myydyksi mitään?

Älä myöskään ylläty, jos jonkinlainen tasapainoinen eli eri tasoille tasaisesti jakautuva kasvu vaaditaankin. Mitä luultavimmin asia on juuri tällä tavalla! Tutustu tarkoin palkkiojärjestelmään ja organisaation rakennekaavioon äläkä liity mukaan ennen kuin ymmärrät sen täysin. Jos olet lähtenyt mukaan toimintaan, niin passivoi itsesi, ellet ole vielä saavuttanut pätevyyttä. Sinun on ihan turhaa maksaa tyhjästä 24,40 euroa joka kuukausi. Tutki ihan rauhassa, millaiset mahdollisuudet sinulla on todellisuudessa hävitä rahaa tai voittaa sitä. Tee sen jälkeen oikeaan tietoon perustuva päätös joko sanoa itsesi irti tai jatkaa työntekoa NetFonetin ja ylälinjan rikastuttamiseksi.

Mahdolliset yhä suuremmat tulot kanavoituvat entistä tehokkaammin ylätasolle. Kasvuvaatimukset ovat mahdottomat, jos jokaisen pitäisi saada 6-36-216-jne. edustajaa tai edes ne 10 henkeä sinne alalinjaansa!

Epätasaisenkin kasvun mahdollisuus on äärettömän pieni. Idea perustuu samaan vanhaan konstiin, että jokaisen pitää saada tietty määrä alalinjaansa, jotta voittais. Ymmärrätkö, että sinun pitää alkaa tuottaa jatkuvasti häviön kärsiviä ihmisiä alalinjaasi, jos meinaat saada omat rahasi takaisin?!

Todennäköisesti (yli 99% todennäköisyys) sinä olet itse yksi niistä, jotka häviävät rahansa ja AIKANSÄ, sillä työpanoksesi on rahallinen arvo, mutta se menee kokonaan ylälinjan ja netfonetin eli Johannes Lindenin hyväksi.

Mihin perustuu väite, että sinulla on yli 99 % todennäköisyys hävitä rahasi ja työpanoksesi? Mieti vähän. Olen todistanut sen jo tässä kirjoituksessa! Koko ajan jää häviölle yli 90 %, koska kaikki eivät voi saada alalinjaansa kymmentä edustajaa tullakseen päteväksi alalinjasta rahana maksettaviin palkkioihin. Jos kaikki edustajat olisivat yhtä ahkeria ja yhtä hyviä työntekijöitä, niin silloin kasvuluvut täytyisi toteutua juuri niin kuin ne sinulle kerroin. Ymmärrät toivottavasti sen, etteivät sellaiset kasvuluvut ole mahdollisia. (100-1,000-10,000-100,000) Koska yli 90 % häviää vuorenvarmasti, niin nämä häviäjät eroavat verkostosta. Voittajat eli Lindén ja muut ylätasojen edustajat eivät eroa. Näin häviäjien prosentuaalinen osuus kasvaa vuosi vuodelta. Vaikka reaaliajassa häviäisi varovaisesti arvioituna yli 96 % - eihän se ole vielä voittoa, jos saa 10 hengen alalinjan ja yhden palkkion! - niin vuosien mittaan hävinneitä tulee olemaan yli 99 % ja luku sen kuin vain kasvaa. Sama tilanne vallitsee jokaisessa alan firmassa, ellei jälleenmyyjien määrää rajoiteta millään tavalla tai pidetä kuukausi- ja vuosimaksuja alhaisella tasolla. Lisäksi tuotteita tulisi myydä paljon verkoston ulkopuolelle ja niistä pitäisi saada suora palkkio myynnin tehneelle edustajalle. Rehellisesti toimiva firma maksaa palkkion sille, joka työn tekee, eikä sille, joka ei työtä tee, vaan ainoastaan motivoi muita työtä tekemään eli värväämään lisää uusia edustajia hävinneiden tilalle.

"c.. Verkkokaupan kuukausivuokra sisältyy jatkossa palkkioiden piiriin ja siitä maksetaan 10e (sis.alv.) verkostopalkkioina organisaatioon ylälinjalle."

Kuinkahan monelle sitä 10 euroa ylälinjassa maksetaan? Aiemmasta selvisi se, että tarvitaan vähintään 10 hengen alalinja, että on oikeutettu palkkioihin. Saakohan vielä silläkään sitä ensimmäistä 10 euron palkkiota? (Mikä on noin 8 euroa käteen, kun alv vähennetään.) Eiköhän siellä ole minimipalkkion raja? Alalinja tietää. Jos minimipalkkio on vaikka 20 euroa, tarvitaan alalinjaan 20 henkeä, jotta saa 20 euroa palkkiota tai 2 kuukauden vuokrat 10 hengeltä. Miksi jokainen alalinjassa maksaisi 20 euroa kuussa, ellei hänellä ole itsellään alalinjaa? Älä anna eksyttää itseäsi! Eivät he maksa sitä summaa kuin vain vähän aikaa. Sen jälkeen joudut taas itse värväämään lisää edustajia omaan alalinjaasi, kun alalinjasi luopuu toiminnasta tappioiden tähden.

Mitä suurempi on ulosmaksettava minimipalkkio, sitä enemmän joudut itse maksamaan kuluja sen eteen ja samoin koko alalinjasi! Sinä maksat jatkuvasti vuokraa ihan tyhjästä! "Hyvä mahdollisuus lisäänsioihin"! Olet vielä tappiolla ja rutkasti, kun saat ensimmäisen tai ensimmäiset minimipalkkiosi! Tarvitset todella suuren aktiivisen alalinjan voidaksesi saada voittoa.

"d.. Palkkioprosentit ovat muuttuneet kasvavaa liiketoimintaa tukevaksi ja helposti ymmärrettäviksi."

Edelleen samaa aivopesua: "Olet tyhmä, jos et ymmärrä meidän yksinkertaista palkkiojärjestelmää!" Kyllä se vaan kannattaisi tunnustaa, ettei sitä ymmärrä! Tai sitten kannattaisi ottaa siitä selvää todenteolla, eikä vain sokeasti uskoa, että "on hyvä mahdollisuus", kun tosiasiat kertovat ihan muuta! Oletko saanut palkkioita? Paljonko olet maksanut vuokraa ym. kuluja? Kun lasket tulot yhteen ja vähennät summasta menot, niin tiedät kuinka hyvä mahdollisuus todella on. Kun kulut ovat suuremmat kuin tulot, sanotaan sitä tappioksi eikä ansioiksi.

"muutamalta tasolta palkkiosi ylittävät tuon 20 euroa + alv. , eli oman verkkokauppasi kuukausivuokran verran."

Juu, unohdit kertoa sen kuinka monta kuukautta sitä omaa vuokraa pitää ensin maksaa ennen kuin palkkiot ylittävät yhden kuukausivuokran! ;-) Jätäpä yksi vuokranmaksu väliin, niin alalinjasta "pankkiin" eli "varastoon" kertyneet eurot nollautuvat! Kenellä on heti ensi alkuun 10 hengen aktiivinen alalinja? Jos sitä ei ole, niin on ihan tyhmää maksaa vuokraa, koska alalinjakaan ei sitä loputtomiin maksa ja on erittäin vaikeata saada 10 edustajan alalinja.

Sekin olisi hyvä ymmärtää, kuinka monta edustajaa tarvitaan alalinjaan, jotka eivät saa lainkaan palkkioita siinä vaiheessa, kun saat itse ensimmäisen palkkion! Olette siinä vaiheessa vielä kaikki häviöllä. Ennen ensimmäistä palkkiotasi on alalinjastasi ehtinyt erota tukku edustajia, joiden tilalle

pitää jatkuvasti värvätä uusia. Kukaan järkevä ihminen ei jatka loputtomiin kuukausivuokran maksamista, ellei saa lainkaan palkkioita. Koko alalinjasi menee uusiksi vuodessa tai kahdessa. Värvääminen ei lopu koskaan! Sinulla on aina tarve värvätä lisää. Liikevaihto ei perustu ulkopuolisten asiakkaiden tekemiin ostoihin vaan edustajien vuokriin. Tämä on tyypillinen pyramidiviritemä ja verrattavissa täysin laittomaan rahankeräykseen. Myytävällä "tuotteella" eli verkkokaupalla ei ole taloudellista arvoa edustajalle, mutta hän maksaa siitä silti 24,40 euroa joka kuukausi. On hyvin mahdollista, että poliisi ottaa myös NetFonetin tutkinnan kohteeksi, samoin kuin teki sen kilpailijalle eli [Move Networks Oy](#):lle.

"Haluamme mukaan vain sellaisia INNOKKAITA ihmisiä, jotka oivaltavat verkostomarkkinoinnin tarjoavan valtavan mahdollisuuden tällä tavalla toteutettuna."

Kaikki kelpaavat, jotka tarjoavat 24,40 euroa. Tyhmää vain on maksaa tyhjästä 24,40 euroa kuukaudessa. Ei siinä auta mitään se, että on INNOKAS ja oivaltaa alan tarjoaman valtavan mahdollisuuden lähettää rahaa Johannes Lindenille saamatta mitään vastikkeeksi.

"Jokaisella mukana olevalla edustajalla on jatkossa oltava oma NetFonet Verkkokauppa. Verkkokauppa on samalla yksi NetFonetin tuotteista. Sen kuukausivuokrasta verkostoon maksettava osuus on 10 euroa. Jokainen edustaja alaorganisaatiossasi tuottaa näin vähintään 10 euroa verkstopalkkioita yläorganisaatioon joka kuukausi pelkästään verkkokauppansa vuokranmaksun kautta."

Tässä on tyypillinen tapa markkinoida ideaa harhaanjohtavalla tavalla. Edustaja tai ehdokas saa mainonnasta sellaisen kuvan, että hän saa 10 euroa jokaisesta alalinjansa aktiivisesta edustajasta, mutta totuus on kaukana tästä. Jokainen aktiivinen eli vuokran maksanut edustaja tuottaa "pankkiin" 10 euroa ylälinjaan, mikä maksetaan ulos aikaisintaan sitten, kun alalinjassa on 10 aktiivista edustajaa. Et saa jokaisesta alalinjasi edustajasta sitä kymmentä euroa heti rahana vaan ainostaan alimpien tasojen edustajasta tai edustajista. Luuletko tosissaan, että yhtiöllä olisi vara maksaa 50 % jokaiselle ylälinjan tasolle perimästään vuokran määrästä?! Se ei maksa mitään vaan "palauttaa" osan laittomasti keräämästään rahasta palkkioina takaisin verkostoon. Palautettu rahamäärä on vain tietty prosenttiosuus yhtiön myyntikatteesta. On hyvin mahdollista, että tämä on laitonta rahankeräystä. Jos kritiikkini osuu kohdalleen, niin sinua uhkaa päälle päätteeksi rikossyyte ja mahdolliset tuomiot, mikäli teet rahaa NetFonetilla. Kannattaa seurata mediaa tarkasti ja keskustelufoorumeita. Tieto mahdollisesta esitutkinnasta tulee nopeasti palstoille, kun siitä ilmoitetaan medialle. Poliisi ilmoittaa siitä yleensä aina medialle, koska ilmoittelun kautta voidaan samalla varoittaa kuluttajia, etteivät lähtisi mukaan rikolliseen toimintaan. Oles siis varuillasi näiden järjestelmien kanssa. Suurin osa niistä voi olla jo nykyisten [lakien](#) puitteissa laitonta rahankeräystä ja pyramidipelejä.

10 aktiivisella edustajalla saa oikeuden rahapalkkioihin, mutta otapa selvää, saatto silloin jo kokonaista 10 euroa palkkiota, vai pitääkö odotella ensimmäisen portaittaisen maksukynnyksen ylittymistä eli minimipalkkio onkin jotain 20, 40 tai 60 euroa? Sen keräämiseen menee 10 hengen alalinjalla aika kauan, kun osa alalinjasta kuitenkin vähän väliä passivoituu.

Kuinka monella on 10 hengen alalinja?

Onko kaikilla mahdollisuus saada 10 hengen alalinja?

Jos nyt on 100 edustajaa ja jokainen tarvitsee nopeasti 10 henkeä alalinjaansa, kasvaa edustajien määrä näin:

100
1,000
10,000
100,000

Ajattele: jos 10 edustajan värväämiseen menee aikaa vaikka vain vuosi, niin kolmen vuoden päästä olisi 100,000 edustajaa! Toivottavasti ymmärrät nyt, etteivät kaikki voi voittaa. Sinun täytyy värvätä jatkuvasti häviäjiä alalinjaasi, jos haluat saada omasi takaisin.

Muista myös se, että sinun pitää itse maksaa joka kuukausi se 24,40 euroa, jotta varastoon kertyneet eurot eivät nollaantuisi! Tämän aktiivisuussäännön tarkoitus on saada rahat pois jokaiselta, joka on onnistunut saamaan edes kaksi edustajaa alalinjaan. Joka kuukausi joutuu maksamaan 24,40 euroa, jos haluaa heistä kertyvät vuokrat joskus ulos rahana. Oletko miettinyt sitä, miksi ihmeessä ne kaksi siellä alalinjassa maksaisivat jatkuvasti vuokraa, kun eivät saa mitään palkkioita itselleen ja alalinja puuttuu? Ei sen verkkokaupan kautta ihan aikuisten oikeasti paljon mitään myydä. Tässä on selvä poliisitutkinnan paikka...

"Lisäämme pian valikoimaamme uusia, toistuviin maksuihin perustuvia palveluita. Keskustelut ja neuvottelut mm. erilaisista vakuutuksista ovat käynnissä. Verkkokaupan uudet tuotteet tulevat aina sisältämään merkittävän verkstopalkkio-osuuden hyödyksi Teille ja koko organisaatiolle."

Juu, kun ei ole tuotteita, niin täytyy sitten hehkutella sitä, että joskus niitä tuotteita kuitenkin on. Mutta onhan teillä se tuote! Sehän on se verkstomarkkinoinnin idea! Sitähän te myytte yhä uudestaan uhreillenne! Kun värväät 10 ja he värväävät 10, niin tienaat niin ja niin paljon...

Ja onhan teillä se nettikauppa "tuotteena". Vuokra kauppapaikasta on se teidän tuote. Kuinka joku menee niin halpaan, että maksaa tyhjästä vuokraa?

"Aktivoitu mukaan joukkoomme, autamme sinua."

Aivan varmasti autatte alalinjaa tekemään rahaa Johannes Lindenille ja kumppaneille.

http://www.kolumbus.fi/petteri.haipola/verkkomarkkino_inti/tyypillinen/netf.htm

Petteri Haipola, 22.11.2005