

التسويق الهرمي

عبر شبكات ثنائية



DIGIT
MARK

عبدالعزيز بن زكي السماعيل

" التسويق الهرمي عبر شبكات ثنائية "

هل ترغب بالحصول على ٤٠ ألف دولار أسبوعياً !
هل ترغب بمشروع تجاري بدون مؤهلات أو رخص تجارية او اشتراطات !
هل ترغب بالوصول للحرية المالية برأس مال بسيط!

تذكر

العمل قد يكون من المنزل ومن وقت فراغك أيضاً !!

تتوارى الأصدقاء خلفه ، ويبرز لك في حلة جميلة تداعب أحلامك وطموحك الوليدة فتعيقها وتدمرها أو تولدها للعدم !!
ما زال ولم يزل الترويج متفشي بطرق مخادعة ومضللة يقع في شبكها الكثير!
ولقلة الكتابات حوله إلا ممن هو منتفع بذلك وقد يضللك بالمعلومة ابتغاء التأثير عليك ثم تسجيلك معهم ضمن الشبكة الهرمية الكبيرة وتتفاجئ بالخدعة ! مما يستوجب التوقف والتأمل بها !

إنني أعني "التسويق الهرمي" والمزعوم بالشبكي أو البيع المباشر!!

فما هو التسويق الهرمي ؟

المبحث الأول : ماهية التسويق الهرمي

هو مشروع يهدف لتحصيل أكبر قدر من الأموال (أي توظيف الأموال) عبر بيع مواقع هرمية متصلة ببعضها في سلسلة هرمية، ويكون بيع كل موقع بمبلغ من المال ! مع الوعد بتحقيق مكاسب كبيرة بشرط بيع مواقع هرمية تحت مركز الهرمي لأشخاص جدد ويستمر النمو المكون من المواقع المُباعة لأشخاص دافعين أموالاً !
ويظهر كل مشترك جديد في أهرام وشبكات الأقدم منه ويكون جزء لا يتجزأ منها ! تبدأ من شركة أو شخص وتتفرع في شكل ثنائي ويتفرع الثنائي إلى ثنائي ثم يستمر بالتفرع إلى ماله نهاية لتتكون تلك الأهرام.
ويكون عبر بيع الموقع الهرمي ثم تعاد الأموال إلى الشركة وتقوم بتوزيعها إلى من هم بالطبقات العليا ليستمروا في تعليم من هم بالأسفل وتحصيل أكبر قدر من المال من الطبقات الهرمية السفلية الجديدة ، ويشترك كل عضو عبر معرف العضو الداعي ليُدْرَج تحت الهرم ويأخذ موقع به.

إذا طبيعة العمل :

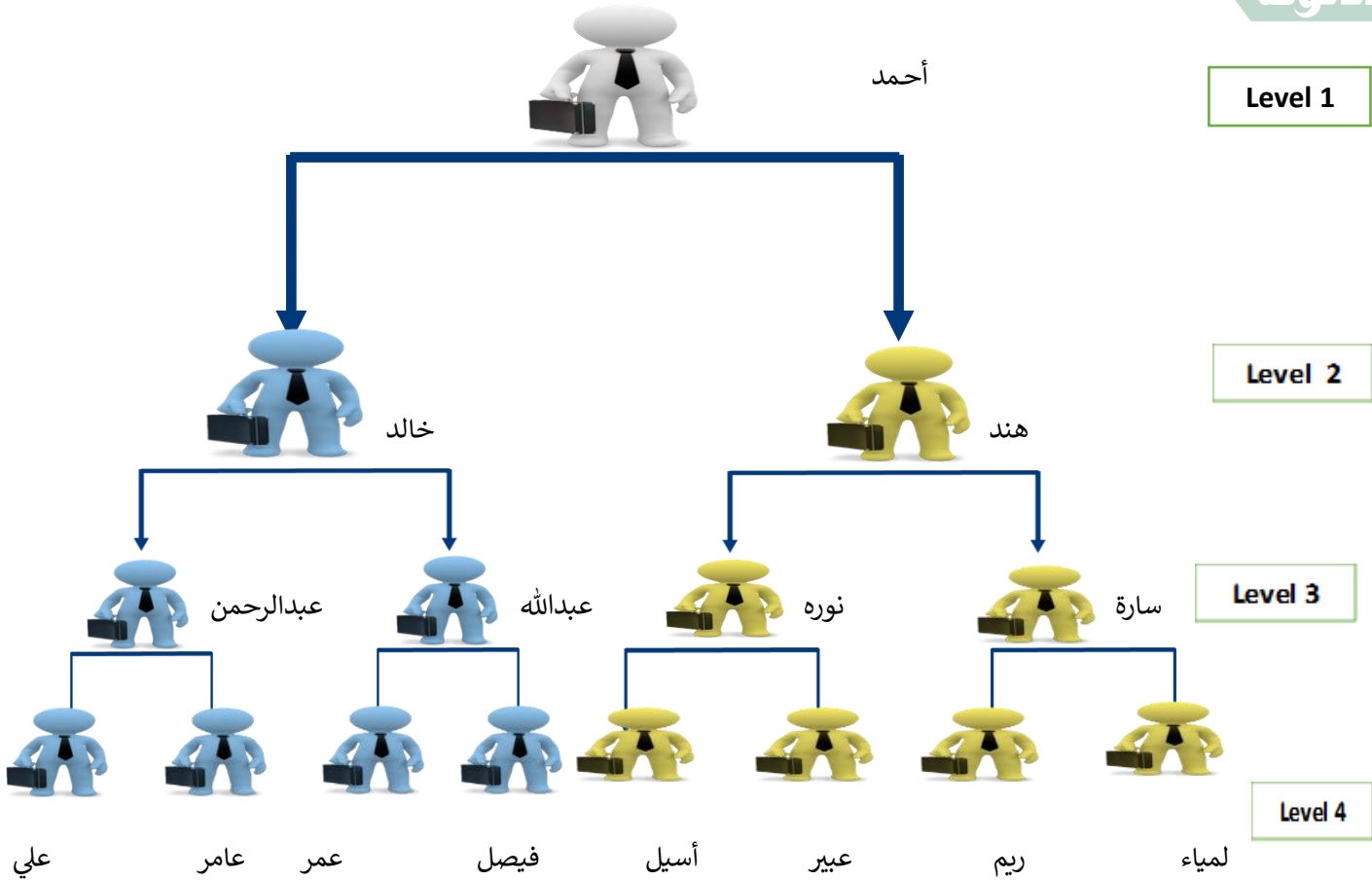
- (١) هي اشتراط الدفع على المشترك للانضمام أو تفعيل مركز مالي وتحقيق متطلبات بحيث يتحقق المبلغ المطلوب ثم يحق لك بالترويج وتسجيل أعضاء.
- (٢) وتقوم على تحصيل الأموال من مشتركين جدد محتملين عبر بيع المواقع الهرمية في الشبكة والتي تكون ضمن الهرم الكبير! إذ كل موقع مباع تتفرع منه شبكات وأهرام كبيرة جداً.
- (٣) الأموال المدفوعة تستولي عليها الشركة الهرمية وتعيد تدويرها لمن هم بالطبقات العليا حسب سياسة كل شركة بعضهم يشترط عمل توازن بالطرفين أو لا ، وتلك الاشتراطات لا تغير حقيقة العمل الأساسي!

مصطلحات التسويق الهرمي :

هو من انضممت عبره وجميع من فوقه بالخط الأعلى من الأشخاص ، وتعتبر أنت امتداد لنمو شبكاتهم وأهرامهم.	Upline
هم أشخاص غير مندرجين ضمن شبكتك لا بالأعلى أو بالأسفل ، ولكنهم ضمن الهرم الكبير أي مدرجين في شبكات الأبلان لديك (upline)	Crossline
هم جميع الشبكات والأهرام التي ستتكون تحت موقعك الهرمي ، وسيكونون الامتداد لنمو الهرم الكبير	Downline

النموذج التوضيحي :





ملاحظة : هذا الهيكل لآلية التسويق الهرمي بارتباط الأشخاص ، ولا يشترط تعبئة كل مرحلة كاملة بالأشخاص بل ينمو الهرم حتى من دون ترتيب أي مع من يستمر في تجنيد الأشخاص وحتى لو اشترطوا تعبئة كل مرحلة كاملة فالعمل هو هو ! فهو واحد. وتختلف طريقة دفع العمولات من المبالغ المحصلة من المشتركين من شركة لشركة !

أمثلة :

(١) علي / انضم عبر معرف عبدالرحمن وهو الأبلين لديه وكذلك أبلينه هو خالد وأحمد هم من أعلاه بالخط وجميع من سيضمهم علي بالمستقبل هم الداون لاين وهم امتداد لنمو هرم علي وعبدالرحمن وخالد واحمد .

(٢) فيصل بالنسبة لعلي هو كروس لاين أي جميع من يقوم فيصل بإضافتهم بالمستقبل لا يظهرون لديه (أي لدى علي) إلا أن الأبلين لديه وهم خالد وأحمد هم منتفعين منهم (أي أبلين هذا فيصل هم عبدالله وخالد واحمد ؛ لأنهم امتداد خطة بالأعلى)

(٣) وجميع من هم بهذا الهرم (الشبكة) هم الداون لاين لأحمد وهو المنتفع الأكبر عليهم للأبد ، وكذلك كمثال آخر مجموع ما هو متفرع من هرم (شبكة هند) هم الداون لاين لديها ، ومايتفرع من هرم هند جميعاً هم بالنسبة لخالد وجميع داون لاينه (أي الشبكات المتفرع تحته) هم كروس لاين لهند إلا أن أبلينها وهو أحمد منتفع بهم وهم ضمن هرمه الكبير ، وهكذا .

وهذا هو حقيقة عمل التسويق وتفتقر الشركات في طريقة دفع العمولات من شركة لأخرى حسب الاشتراطات والسياسيات.

(٤) كما أن الأبلين يرى الداون لاين الخاصين به ، أما الكروس لاين لا يظهرون لديه لأنهم ليسوا ضمن شبكته (هرمه) وكذلك كل مشترك يرى الهرم الأسفل أي الداون لاين أما الأعلى فهم يرون هرمه وهو لا يراهم !

وهذا هو جوهر التسويق الهرمي ثم ظهر بحلة جديدة تتسم بالخداع والتضليل في صورة التسويق الشبكي ، ويتم وضعها كغطاء وستار عن التسويق الهرمي ! يباع المنتج، وقيمتها هي قيمة المركز الهرمي المباع وهو وسيلة للتسويق الهرمي وليس غاية المشترك استهلاك المنتج أو الخدمة أو حتى استخدامه ! والغاية هي العمولات جراء ذلك العمل وزيادة تسجيل المسوقين عبر بيع المواقع الهرمية .



المبحث الثاني : نطاق التسويق الهرمي من حيث المقصود ومفهومه وما يتشابه به

١) في نطاق التجارة التقليدية :ـ

أ_ التسويق التقليدي (وهو التسويق الغير مباشر) :

هو الدارج والنمط الطبيعي يمر التسويق فيه من مُصنع المنتج للسلعة إلى وكيل محلي إلى تاجر جملة ثم تاجر التجزئة ووصولاً للمستهلك. فتسويق المنتج هو المقصود لذاته والمنتج هو مبتغى المستهلك.

ب_ التسويق المباشر:

وهو الذي يتم من المنتج للسلعة إلى للمستهلك مباشرة دون تدخل أطراف فيه.

٢) في نطاق التجارة الالكترونية :

التسويق الإلكتروني هو الذي يتم عبر الإنترنت ويستخدم فيه التسويق المباشر والغير المباشر للوصول للمستهلك والمباع هو المنتج وهو المقصود لذاته للتسويق وهو مبتغى المستهلك.

موقع التسويق الهرمي من التسويق :

أما التسويق الهرمي فيتم بطريقة تقليدية وهو ما كان قديماً حيث أن اساس الفكرة بدأت بالظهور في حالة الكساد الأمريكي في الولايات المتحدة قبل أكثر من خمسين سنة - فلا تتخذ عزيزي القارئ من الزعم بأنها صناعة حديثة فهي قديمة - ومنها انتقل إلى أوروبا، ثم شرق آسيا، ومن ثم انتقل إلى الدول العربية ، وحيث يعمل عليه بشكل سري داخل موقع الشركة الإلكتروني (أي حساب المشترك لديهم)^١ .

وفي ظل التجارة الإلكترونية أصبحت الشركات الهرمية تمتلك مواقع على شبكة الإنترنت الأمر الذي نقف عنده ونتساءل هل هو بيع مباشر ام غير مباشر التسويق الهرمي !؟

بالنظر لطبيعة الاشتراك الأساسية تتم عبر الموقع الإلكتروني حيث يقوم المنضم بدفع مبلغ مالي عبر الفيزا كارد أو الماستر كارد ثم يحصل على الموقع الهرمي ، ولكن التساؤل ماذا عن الوسطاء وهم الأبلان من دعاك وجميع الطبقات الهرمية العليا المتسلسلة من فوق وبلا شك ستعتبر أنت ومن ستقوم بتسجيلهم بالأسفل مستقبلاً امتداد لنمو هرمهم! فهل يعتبرون جميعهم وسطاء ! وإذا اعتبروا وسطاء فهناك أطراف إذا فهو بيع غير مباشر !

إذ البيع المباشر هو ما يتم بين المستهلك والمنتج الصانع للسلعة أو البائع مباشرة ! (أي بين طرفين فقط) وبهذه الحالة منتف لوجود طبقات عليا مستفيدة على جل عملك بعمولات! وإن قلنا أنه غير مباشر فهذا لا يستقيم فالمقصود هو تسويق التسويق وزيادة المسوقين عبر الحصول على أكبر قدر من الأموال للحصول على العمولات من اشتراكاتهم ، والعبارة "للمقاصد والمعاني لا للألفاظ والمباني" ، فنخرج منها جميع الادعاءات بأنه بيع شبكي أو تسويق شبكي او بيع مباشر او حتى وجود منتجات تستخدم للستار فالحقيقة والواقع هو تسويقاً هرمياً وهو حالة تسويقية خاصة.

فالتسويق الحقيقي سواء كان مباشر أو غير مباشر تقليدي أو الكتروني فهو يستهدف أساساً لزيادة المبيعات بسلع او خدمات مقصودة ، ودليل ذلك وجود شركات كثيرة تحظى بسمعة طيبة ويتجه لها المستهلك من تلقاء نفسه لشراء ما يحتاجه. دون ارتباط الشراء بعمل إضافي آخر أو دون ارتباطه بالثراء وترويجه والحرية المالية للمشتري !

أما التسويق الهرمي فسمعته عالمياً غير طيبة لأنه مشروع احتيالي وممنوع في دول كثيرة فضلاً عن منعه ثم عاد بحلة التسويق الشبكي ! ليزعم بأن الشركة تباع منتجات ثم تحصل على تسجيلات وتقييد في وزارة التجارة او في الدول الناشئة على أنها بيع منتجات أو استيراد وتصدير ! وينخدع بها العامة بأن ذاك النشاط او تلك الشركة مرخصه! ويستغل في استقطاب اعداد كبيره. والحقيقه أنه على فرض وجود شركة او وكيل رسمي سعودي لشركة تقوم بمثل هذي الممارسات فذاك تستر تجاري عن التسويق الهرمي! فضلاً عن منعة نظاماً بموجب قرار وزير التجارة رقم ٩١ والصادر بتاريخ ١٤٣٤/١/٤ هـ ونص الفقرة الأولى منه : ١- منع التسويق الشبكي أو الهرمي أو الإعلان عنه بأي وسيلة كانت".

^١ انظر : التسويق الشبكي والهرمي وأحكامه في الفقه الإسلامي ، د.عبدالعزيز اليمني، دار كنوز أشبيليا، ص ١٢ .



لذلك فالصحيح

١) أن التسويق الشبكي والهيري لا يندرج ضمن البيع المباشر او الغير مباشر فهو حالة خاصة، ويستخدم الآن عبر مواقع الإنترنت أي في حيز ونطاق التجارة الإلكترونية، ويتشارك العضو عبر رقم عضوية العضو الداعي ليُدْرَج تحتته بالهرم ويكون امتداد لمن بالأعلى.

٢) التسويق الهيري هو الشبكي لاتفاقهما بجوهر العمل واختلافهما بالاسم والادعاءات وجود منتجات مما يعزز احتيال المروجين بأنه بيع مباشر! وتسويق إلكتروني وهذا غير صحيح. والصحيح بتحقيق النصب والاحتيال من وجهين :

الأول: ممارسة تسويق هيري والتستر عليه بأنه شبكي او بيع مباشر وأنه يختلف!
الثاني: وضع المنتجات وسلية للتسويق الهيري والغاية زيادة المسوقين وتوسعة المراكز الهرمية ونموها ، وبيع المنتج بالقيمة المتطلبة لتحقيق المطلوب في المركز الهيري.

المبحث الثالث : منتجات الشركة ذات التسويق الشبكي (اي الهيري)

في الغالب تقوم الشركات الشبكية الهرمية على أساس الاحتكار !

فتلك المنتجات لا تجد نظير لها في الأسواق وبالتالي أتيح المجال لها في تحديد السعر كيفما شاءت! فليس للسعر محدد ، إذ المنتجات عادة تطرح بالأسواق ثم يتحدد السعر بناء على العرض والطلب وإقبال المستهلكين بإداتهم الحرة عليه!
بينما عند النظر في شركات التسويق الهيري الشبكي لو أزحت الستار وأزلت التسويق الهيري عنها فهل ستنافس تلك المنتجات بالأسواق؟

والمعيار لدخول المشتركين لديهم هو تحقيق النقاط المطلوبة للمركز الهيري، فلكل منتج يضعون نقاط ولكل منتج نقاط معينه ومبلغ معين، وكل ما عليك هو شراء منتج للاستخدام الشخصي بمتطلبات النقاط بالمركز الهيري! ومن ثم تحقيق مكاسب!
والخسارة متحققة لو ذهبت لبيع المنتج بالأسواق ستجد قيمته أقل بكثير فضلا على أنه غير مقصود أساسا هو وسيلة ومن هنا يتحقق التغيرير.

فأساس وجود المنتجات هو للزعم بقانونية الشركة وأنها شبكية (بيع مباشر وتسويق إلكتروني) فهذا زعم غير صحيح؛ لأن جوهر العمل هو التسويق الهيري والمنتجات وسيلة للستار.

وفقني الله وإياك عزيزي القارئ للعلم النافع والعمل الصالح والكسب الحلال ، وصلى الله وسلم على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وسلم.



المراجع

- ١-التسويق الشبكي والهريم وأحكامه في الفقه الإسلامي ، د.محمد عبدالعزيز اليميني ، دار كنوز أشبيليا، ١٤٣٣هـ.
- ٢-قرار وزير التجارة السعودي رقم ٩١ الصادر بتاريخ ٤/١/١٤٣٤هـ



معلومات شخصية

عبدالعزیز زکی عبدالعزیز السماعیل

المملكة العربية السعودية _ الشرقية

بكالوريوس أنظمة من كلية الشريعة بجامعة الإمام ، محام متدرب

لي تجربة سابقة مع أحد تلك الشركات



هذا الكتاب منشور في

شبكة الألوكة
www.alukah.net