

ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД

Финансовые пирамиды, казалось бы, остались в 90-х годах, и тем не менее многие компании работают сейчас, используя те же или некоторые принципы финансовых пирамид. Любопытный материал об основных признаках финансовых пирамид читайте далее.

1. Отсутствие продукта

Сетевой маркетинг прежде всего подразумевает под собой продвижение какой-то конкретной продукции (материального характера). Если в организации, в которую вас приглашают, просто нет никакого продукта, то это финансовая пирамида. Или же в качестве продукта могут выступать предметы, не имеющие никакой материальной ценности. Яркий пример – всем известная пирамида «МММ», где фигурировали «ваучеры» – фактически бумажки, не стоящие ничего.

2. Прибыль за счет привлечения других людей

Если основной задачей является привлечение других людей и ваш доход складывается из тех денег, которые приносят эти люди (которых вы позвали за собой), то такой компании очень четко подходит определение финансовой пирамиды.

3. Продукт есть, но им практически никто не пользуется

С этого пункта начинается самое интересное, и на что больше всего ведутся неопытные люди – это замаскированные финансовые пирамиды. Продукт у них, вроде бы, имеется, но вот почему-то им пользуются от силы 1-2 от всех дистрибьюторов.

Чаще всего это могут быть скидки на какие-то услуги по «клубной системе» (элитный отдых – очень хороший этому пример), обучающие программы: компьютерной грамотности, иностранному языку, йоге, отбиванию чечетки на паркете из японского дуба и т.д. В самих этих продуктах нет ничего плохого (а довольно часто и ничего хорошего), но вот то, что компания и ее партнеры, выдающие себя за МЛМ, якобы продвигают данные продукты, на самом деле получают доход только из денег вновь прибывших людей, – это уже не очень.

И на основании этого Вы смело должны сделать вывод о том, что такая компания может называться финансовой пирамидой, правда, с припиской «замаскированная». Но чести ей это не прибавляет, и опасаться ее следует несколько не меньше обычной.

4. Завышенная цена на «чудо-продукт»

Вам могут предложить купить (и продавать другим) долларов эдак за 500 какое-нибудь чудодейственное растение, которое собирают на плантациях в Зимбабве, от которого у Вас пройдут все недуги и т.д. На самом деле в роли чудо-растения может предстать сушеный подорожник, который стоит 5 рублей за кг. Это всего лишь утрированный пример, но он очень четко отражает суть.

5. Подпишись раньше – получи больше! Даже ничего не делая!

Очень распространенные лозунги «пирамидчиков». Тут они сами как бы говорят Вам: «Быстрее подписывайся, а то все скоро рухнет».

Не поддавайтесь.

6. Непонятный маркетинг-план выплат

В МП (системе, по которой Вы должны получать деньги) ничего непонятно и запутанно. Чаще всего фигурируют «матрицы».

7. Покупка части от чего-то

Предлагают купить квадратный метр от квартиры, а через год получить всю квартиру. Вот только чтобы ее получить, Вы должны привлечь уйму народу, из денег которых Вы, возможно, и получите квартиру.

8. Ни слова о топ-менеджменте (руководстве)

Вам не называют имена тех людей, которые стоят у истоков компании. Или же фигурируют иностранные, абсолютно неизвестные Вам фамилии. Как правило, в нормальных компаниях все прозрачно.

9. Оффшорная регистрация (Сингапур, Сейшельские о-ва, Панамские о-ва...)

Подразумевает под собой множество юридических нюансов, которые позволяют финансовым пирамидам все же получить регистрацию. Порядочные сетевые компании обычно не регистрируются в оффшорной зоне.

10. Бесконечная мотивация

Постоянные пустые разговоры о финансовой независимости, свободе и т.д. Уклоны от конкретных вопросов, очень громкие обещания, не имеющие под собой никакой основы.

Но именно на эмоциях люди и ведутся на обман. В качестве мотиваторов, как правило, выступают очень хорошие ораторы, которые действительно умеют усыпить бдительность, поэтому здесь нужно быть предельно внимательными.