

Move Networks Oy MTV 3:n ohjelmassa "45 minuuttia"

MTV 3:n ohjelma Move Networks Oy:stä loppui äsken. (1.2.2006) Ohjelmassa sanottiin Moven tavoitteeksi 100.000 kanta-asiakasta ja 10.000 edustajaa. Edustajilla tarkoitettiin ilmeisesti franchise edustajia, mitä ei kuitenkaan mainittu ohjelmassa. Franchise edustaja joutuu ostamaan 999 euroa maksavan kampanjatuotepaketin, jotta saa oikeuden rakentaa itselleen alalinjaa, mistä on mahdollisuus saada suuria palkkioita sinne kertyvän liikevaihdon perusteella.

Movessa sanottiin olevan tällä hetkellä noin 2.500 edustajaa. Edelleenkin ei sanottu, ovatko nämä edustajat franchise edustajia vain "tavallisia edustajia", jotka voivat myydä yhtiön välittämiä palveluita ja tuotteita, mutta eivät ole oikeutettuja alalinjasta tuleviin palkkioihin. Ainoastaan franchise edustajat ovat verkostomarkkinoijia, muut edustajat tavallisia myyntimiehiä tai kauppaedustajia.

Franchise edustajan suurten tulojen toive on pelkästään alalinjasta tulevissa palkkioista, ei tuotteiden suoramyyntissä. Miten hyvät mahdollisuudet on tällä hetkellä alimmilla tasoilla olevilla edustajilla värvätä itselleen tuottava alalinja? Mitkä ovat Moven kasvutavoitteet sen jälkeen, kun 10.000 edustajan raja on saavutettu - mahdollisimman nopeasti tietysti?

Verkoston alimmilla tasoilla olevilla on pakottava tarve värvätä lisää myyjiä verkostoon. Heiltä puuttuu tuottava alalinja, minkä avulla on mahdollista saada suuria tuloja. Onko tuottavan alalinjan rakentaminen mahdollista lyhyessä ajassa jokaiselle mukaan lähteneelle edustajalle?

Jos verkosto rakentuisi jalkojen tasapainossa 11 tasoa ja verkostossa olisi noin 2.000 edustajaa, niin mitkä olisivat kasvuluvut tuhatta alimmilla tasoilla olevaa edustajaa kohden, jos jokainen saisi kaksi edustajaa ensimmäiselle tasolleen?

- Tammikuu: 1.000 myyjää = Verkostossa yhteensä 2000 myyjää
- Helmikuu: + 2.000 = 4.000 myyjää
- Maaliskuu: + 4.000 = 8.000 myyjää
- Huhtikuu: + 8.000 = 16.000 myyjää
- Toukokuu: + 16.000 = 32.000 myyjää
- Kesäkuu: + 32.000 = 64.000 myyjää
- Heinäkuu: + 64.000 = 128.000 myyjää
- Elokuu: + 128.000 myyjää = 256.000 myyjää

Lisää tuohon vielä verkoston ulkopuolisten asiakkaiden määrä, niin huomaat, miten järjetön koko liikeidea on. Viisi asiakasta/edustaja tarkoittaa 1.28 miljoonaa asiakasta. Koska kyse on alimmalla tasolla olevasta tuhannesta edustajasta, mistä lähdetään esimerkissä liikkeelle, niin lisäksi verkostossa on heidän ylälinjansa eli noin tuhat edustajaa ja heillä on asiakkaita 5.000 kpl. Myyjiä on siten 256.000 ja asiakkaita 1.280.000.

Taulukko 1: Binäärinen järjestelmä

Binäärinen järjestelmä

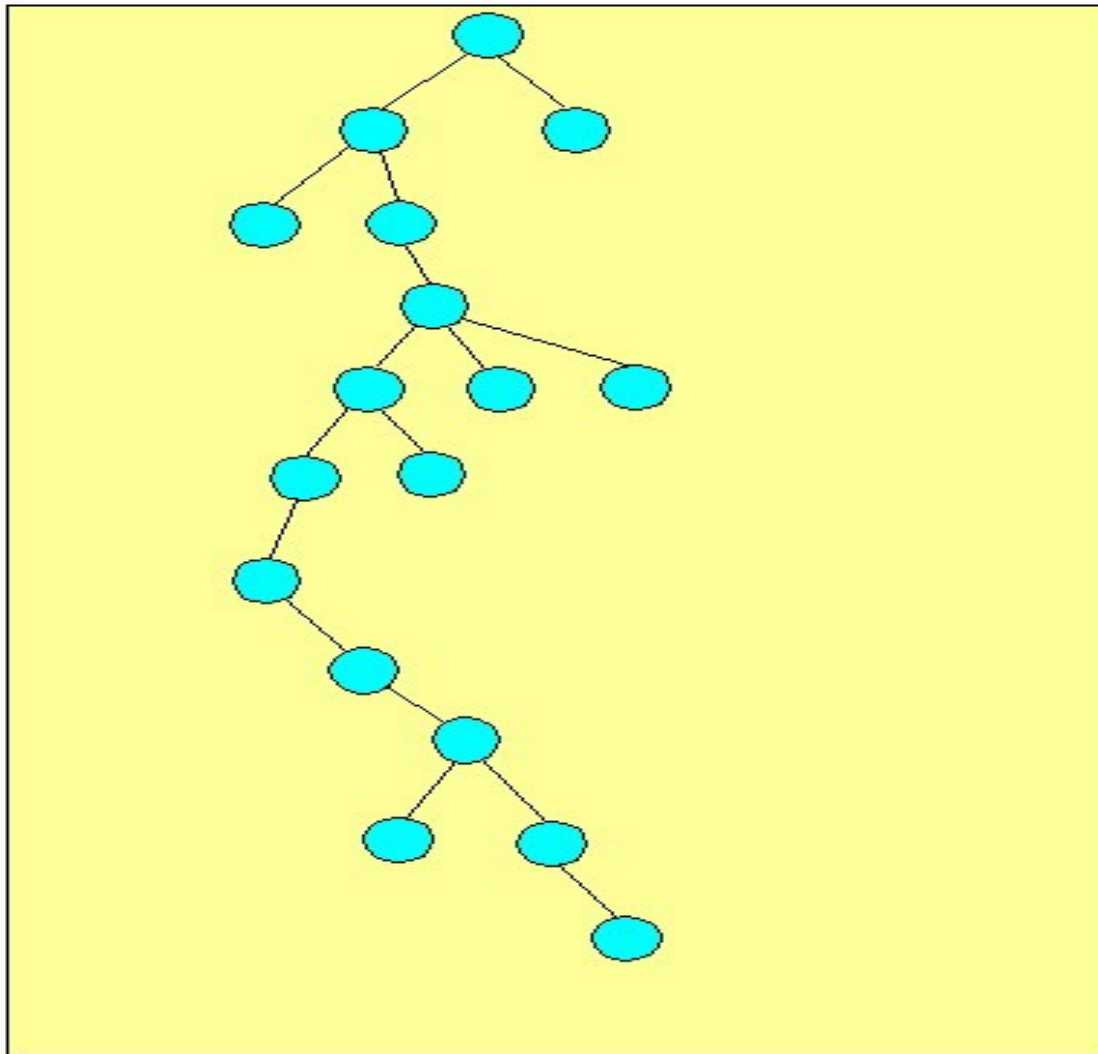
Taso	Ed./Taso	Ed. Yht.	Ed./Taso-%	Ed.Yht. %
1	1	1	0,000 %	100,000 %
2	2	3	0,000 %	100,000 %
3	4	7	0,000 %	100,000 %
4	8	15	0,000 %	100,000 %
5	16	31	0,000 %	100,000 %
6	32	63	0,000 %	100,000 %

7	64	127	0,001 %	99,999 %
8	128	255	0,002 %	99,998 %
9	256	511	0,003 %	99,997 %
10	512	1 023	0,006 %	99,994 %
11	1 024	2 047	0,012 %	99,988 %
12	2 048	4 095	0,024 %	99,976 %
13	4 096	8 191	0,05 %	99,95 %
14	8 192	16 383	0,10 %	99,90 %
15	16 384	32 767	0,20 %	99,80 %
16	32 768	65 535	0,39 %	99,61 %
17	65 536	131 071	0,78 %	99,22 %
18	131 072	262 143	1,56 %	98,44 %
19	262 144	524 287	3,13 %	96,88 %
20	524 288	1 048 575	6,25 %	93,75 %
21	1 048 576	2 097 151	12,50 %	87,50 %
22	2 097 152	4 194 303	25,00 %	75,00 %
23	4 194 304	8 388 607	50,00 %	50,00 %

Jos järjestelmä kasvaisi siten, että jokainen saisi kaksi edustajaa ensimmäiselle tasolleen, ylittyisi Suomen väkiluku 23 tason jälkeen. Tarkoitus ei ole saada verkostoa kasvamaan tuolla tavalla vaan se etenee käytännössä yksijalkaisia linjoja pitkin syvyyttä kohden. Monet jäävät kokonaan ilman alalinjaa tai sitten heidän alalinjansa kasvaa yksijalkaisena kohti syvyyttä. Siitä ei saa palkkioita. Siihen ei ole kaikilla koskaan mitään mahdollisuutta ollutkaan. On matemaattinen mahdottomuus, että verkosto kasvaa ideaalilla tavalla jalkojen tasapainossa. Kun se on kasvanut tiettyjä nopeita linjoja pitkin syvyyteen parikymmentä tasoa, on siinä vaiheessa jo selvää, että suurin osa hitaammin kasvaneisiin linjoihin jääneistä edustajista ja uusista edustajista tulee häviämään rahansa, koska kaikki eivät voi saada alalinjaa kasvamaan jalkojen tasapainossa. Jos voisivat, niin se johtaisi yllä olevan taulukon mukaisiin mahdottomiin kasvulukuihin. Tämä on tarkkaan pääyhtiön ja tiimin johdon tiedossa, mutta sitä ei sanota koskaan värväystilanteessa ehdokkaille. Kukaan ei lähtisi mukaan liiketoimintaan, jos tietäisi, miten vaikeaa ja mahdotonta on rakentaa itselleen tuottava alalinja. Kaikki palkkioesimerkit suurista tuloista edellyttävät suurta alalinjaa, mutta sellainen voi olla vain alle yhdellä prosentilla osallistujista.

Verkosto voi kasvaa uudesta edustajasta syvyyttä kohden esimerkiksi näin:

Kuva 1: verkoston kasvu monitasojärjestelmässä



Kukaan ei voi estää verkostoa rakentumasta tällä tavalla eikä edes yritä estää sitä. Kun värvään alalinjaani yhden edustajan, ehtii hän värvätä omaan alalinjaansa toisen, tämä kolmannen, tämä neljännen, jne., kunnes alalinja on kasvanut kymmeniä tasoja ennen kuin ylätasolla olevat ehtivät saada toisen edustajan ensimmäiselle tasolleen. Yksilinjaisina kasvavista järjestelmistä ei saa palkkioita moni- eikä binäärisissä järjestelmissä vaan verkostoon vaaditaan myös leveyttä eli monta myyjää per lähtitasot monitasojärjestelmissä. Se taas on vielä vaikeampaa kuin binäärisissä järjestelmissä, sillä mahdolliset kasvuluvut tulevat vastaan sitä pikemmin, mitä enemmän edustajan täytyy saada alalinjaansa väkeä ensimmäiselle tasolle. Sekään ei auta, että ensimmäiselle tasolle riittäisi vain yksi edustaja, jos seuraavilla tasoilla on sitten paljon, sillä jokaisen edustajan ensimmäinen taso on ylälinjassa olevan toinen, kolmas, neljäs ja viides taso, jne. Yhdelläkään tasolla ei ole vara olla vajetta vaan jokainen tarvitsee ensimmäiselle tasolleen vähintään kaksi edustajaa ja monitasojärjestelmissä vielä enemmän.

Taulukko 2: Monitasojärjestelmä

UNILEVEL

3 edustajaa/ 1. taso

Taso	edustajia/1. taso	edustajia yht.
1	1	1
2	3	4
3	9	13

4	27	40
5	81	121
6	243	364
7	729	1 093
8	2 187	3 280
9	6 561	9 841
10	19 683	29 524
11	59 049	88 573
12	177 147	265 720
13	531 441	797 161
14	1 594 323	2 391 484
15	4 782 969	7 174 453

Idea ei voi toimia viimeisenä mukaan lähteneitä myyjiä hyödyttävällä tavalla edes teoriassa - miten se voisi toimia käytännössä?

Aikooko Move Networks Oy lopettaa uusien myyjien värväämisen jossakin vaiheessa vai ei? Miten käy niiden, jotka ovat verkostossa alimmilla tasoilla?

Käytännössä päädytään tilanteeseen, jossa alimmilla tasoilla olevat edustajat eivät saa värvättyä itselleen tuottavaa alalinjaa, koska se on matemaattinen mahdottomuus. Jotkut saavat ensimmäiselle tasolle alalinjaansa yhden tai kaksi edustajaa, mutta verkosto kasvaa sen jälkeen syvyyttä kohden yksilinjaisia linjoja myöten, mistä ei saa lainkaan rahapalkkioita jalkojen tasapainosäännön vuoksi. Monet eivät saa edes yhtä uutta myyjää alalinjaansa. Näin on pakko tapahtua, sillä markkinat ovat rajalliset, mutta "ohjelma" on tehty rajattomia markkinoita varten, missä myyjien määrän pitäisi kasvaa hallitsemattomasti tähtiä kohden, saavuttamatta koskaan lakipistettään.

Käytännössä Move Networks tai mikä tahansa muu pyramidi voi saavuttaa vain tietyn osuuden alan markkinoista. Sen verkostossa voi toimia vain tietty määrä ihmisiä yhtä aikaa myyjinä. Kun tämä markkinaosuus on saavutettu, eivät viimeisenä mukaan lähteneet edustajat saa enää lisää myyjiä alalinjaansa. Tästä syystä johtuen suurin osa viimeisenä mukaan lähteneistä edustajista lopettaa liiketoiminnan muutaman kuukauden tai viimeistään parin vuoden yrittämisen jälkeen. Heidän tilalleen värvätään sitten uusia häviäjiä ja näin koko tappion kärsivä alalinja vaihtuu uusiin häviäjiin viimeistään kahden vuoden aikana. Yli 99 % edustajista menettää rahaa, sillä sijoitettu raha ja toiminnan kulut ovat jatkuvasti suuremmat kuin tulot. Tämä on matemaattinen pakko, joten edustajia on johdettu tarkoituksella harhaan herättämällä heissä toiveita 2100 euron viikkopalkkioista, mitkä on mahdollista saada vain suuren alalinjan liikevaihdosta.

Olen julkaissut kotisivuillani laajan kokoelman kirjoituksia koskien Move Networks Oy:n toimintaa. Löydät kirjoitukset osoitteesta <http://www.kolumbus.fi/petteri.haipola/verkostomarkkinointi/tyypillinen/index.htm>.

Ohjelmasta on keskustelua MTV 3:n sivulla <http://www.mtv3blogi.com/kolmevarttia/> ja siellä linkin takaa alaotsikko "Kamera vastaan kamera".

Tämä kirjoitus on osoitteessa <http://www.kolumbus.fi/petteri.haipola/verkostomarkkinointi/tyypillinen/movetv.pdf>

Petteri Haipola, 1.2.2006 , päivitetty 3.2.2006