

ACN:n jatkettua huijausta

Sisälllys

[ACN edustajien mahdollisuus voiton tekemiseen](#)

- [Laskut julkisuudessa ilmoitetun kasvun mukaan](#)
- [Laskut pelkästään palkkiojärjestelmän mukaan](#)

[Harhaanjohtava lyhytesittely](#)

[Linkit ja lähteet](#)

ACN edustajien mahdollisuus voiton tekemiseen

Laskelmat julkisuudessa ilmoitetun verkoston kasvun mukaan

Asiakasmäärän kasvu

ACN valtasi markkinaosuutensa mainostamalla ilmaisia puheluita Mobile friends liittymällä. Ilmaiset puhelut paljastuivatkin rajallisiksi. ACN ehdotti rajaksi ensin 500 minuuttia, mutta muutti sen myöhemmin 1000 minuuttiin, koska Kuluttajavirasto ei hyväksynyt tuota rajaa. http://www.digitoday.fi/showPage.php?page_id=12&news_id=31931

ACN valtasi markkinaosuutensa nopeasti.

ACN:n lehdistötiedote: ensimmäisen kuukauden aikana yli 60.000 asiakasta.

<http://www2.acninc.com/news/FinlandPR.pdf>

60 ensimmäisen toimintapäivänsä aikana ACN:n edustajat tekivät yli 130 000 liittymätilausta.

<http://www.hs.fi/uutiset/tuoreet/artikkeli/1076152029666>

<http://www.saunalahti.fi/~mattilaj/Acn%202.htm>

<http://personal.inet.fi/business/acn/uutisia.htm>

ACN ilmoitti 3.3.2004 päivätyssä tiedotteessa liittymien määräksi 212.000.

http://www.digitoday.fi/showPage.php?page_id=12&news_id=29172

Mobile friends liittymien myynti lopetettiin 19.4.2004. Sen jälkeen on ollut vaikeampaa myydä liittymiä.

<http://www.kultakaivos.net/acn-palvelut.php>

<http://personal.inet.fi/business/acn/uutisia.htm>

Lainaus digitoday -lehden artikkelista: (Taloussanomat) "Verkostoon kuuluvat edustajat eivät pystyneet myymään uusia liittymiä enää viime vuoden huhtikuun lopun jälkeen, jolloin verkon sisällä ilmaisia puheluita tarjonnutta ACN Mobile Friends -liittymää ei enää myyty."

http://digitoday.fi/showPage.php?page_id=12&news_id=40205

ACN:llä oli koko vallattu markkinaosuus saavutettu jo kesäkuun alkuun mennessä. (yli 250.000 asiakasta) http://www.digitoday.fi/showPage.php?page_id=12&news_id=31143

ACN:n ilmaisille puheluille 1000 minuutin katto, 11.6.2004 oli ACN:n ilmoituksen mukaan 300.000 asiakasta

http://www.digitoday.fi/showPage.php?page_id=12&news_id=31931 (11.6.2004)

Sen jälkeen markkinaosuus on pienentynyt. Yli 100.000 liittymän ostaneista asiakkaista vaihtoi operaattoria ACN:n asiakaspalvelussa ja markkinoinnissa ilmenneiden puutteiden vuoksi. ACN määrättiin korjaamaan puutteet uhkasakon uhalla lokakuussa 2004 eli ne eivät olleet vielä silloinkaan korjatut. http://www.digitoday.fi/showPage.php?page_id=12&news_id=36162

ACN:llä oli alle 200.000 asiakasta 31.1.2005, kun se lopetti operaattorina toimimisen. Suuri osa heistä siirtyi Tele Finlandille. Tele Finland jatkoi ACN:n myyjäverkoston käyttämistä omien liittymiensä myyntiin, joten sitä tulee boikotoida ja valveutunut kuluttaja ostaa liittymänsä muilta operaattoreilta. (esim. Kolumbus/Elisa) http://www.digitoday.fi/showPage.php?page_id=12&news_id=40153

Edustajien määrän kasvu

ACN oli yrittänyt aloittaa toiminnan jo vuoden 2000 tienoilla, mutta se epäonnistui silloin. Firma aloitti toimintansa virallisesti vasta 18.11.2003, mutta edustajia on värvätty jo ennen sitä. ACN:n edustajia oli 2000 henkeä jo vuonna 2000, jolloin Johannes Lindén yhtenä tiimijohtajana teki valituksen Kilpailuvirastolle Helsingin Puhelimen hinnoittelusta ulkomaanpuhelijujen markkinoilla.

<http://www.kilpailuvirasto.fi/cgi-bin/suomi.cgi?luku=ratkaisut/muut-ratkaisut&sivu=ratk/r-2000-61-0260>

ACN:lla on ilmoitettu olleen 4000 edustajan verkosto marraskuussa 2003, kun se aloitti toiminnan.

Tietoviikko: 20.11.2003 oli 4000 edustajaa
http://www.tietoviikko.fi/doc.ot?d_id=102123

Tonnikala net: 21.11.2003 edustajien määrä 4000 henkeä
<http://www.tonnikala.fi/2003/47/>

Jani Timonen: 7.000 edustajaa 27.1.2004 päivätyssä artikkelissa: (väitetty lähde on Aamulehti 27.1.2004)
<http://acn.win.com/27.1.aamulehti>

Koska liittymien määrä saavutti huippunsa kesäkuuhun mennessä, on myyjien määrä ollut kaikesta päätellen silloin huipussaan. Todennäköisesti loput 3.000 myyjää ilmoitetusta 10.000 ovat liittyneet jo ennen 19.4.2004, koska silloin lopetettiin Mobile friends -liittymien myynti ja uusien asiakkaiden hankkiminen vaikeutui.

Palkkioiden laskeminen asiakas- ja myyjämäärän kasvun perusteella

Jos nuo tiedot pitävät paikkansa, niin niistä voidaan laskea monenlaista.

- Toiminnan alussa oli 4.000 edustajaa. (18.11.2003)
- Edustajia on värvätty lisää, niin että heitä oli 7.000 noin kahden kuukauden jälkeen. (60 pv 18.11.2003 – 18.1.2004)
- Kasvuvauhti on ollut 50 edustajaa/päivä (3.000 IE/60pv) ja alimmalla tasolla ilman alalinjaa on ollut 18.11.2003 alkaen yli 50 % edustajista. (Monitasojärjestelmä, jossa tavoitteena vähintään kolme edustajaa ensimmäiselle tasolle.)
- Verkosto kasvaa käytännössä nopeasti syvyyssuunnassa, jolloin ensimmäiselle tasolle ei saada kuin yksi tai kaksi edustajaa: monet eivät yhtään. Verkosto kasvaa yksilinjaisia linjoja pitkin. Alimmalla tasolla olleita vähintään 1.000 edustajaa kohden on liittynyt 60 päivän aikana 3.000 uutta edustajaa eli paljon alle 3 edustajaa/vanhan edustajan ensimmäinen taso – käytännössä alle yksi edustaja - koska kaikki uudet edustajat eivät ole liittyneet vanhojen edustajien alle vaan uusien edustajien alalinjaan. Jos minä liityn verkostoon vanhan edustajan alalinjaan ja värvään uuden edustajan, niin hän tulee minun ensimmäiselle tasolleni, ei sen vanhan edustajan alalinjaan. Pätevöitymisen

säännön mukaan pitäisi saada kolme edustajaa ensimmäiselle tasolle, jotta ylenee Executive Team Traineriksi ja saa siitä ylimääräisen 425 euron bonuksen. Näitä ei ole jaettu välttämättä ensimmäistäkään uusille edustajille: joku vanhoista on sen voinut saada. Useimmat ovat saaneet alalinjaansa vain yhden tai kaksi edustajaa ja monet eivät yhtään, joten pätevyityksiä Executive Team Trainer -tasolle ei ole tapahtunut juuri lainkaan. 425 euron bonusta ei ole saanut kuin muutama henkilö, mikä on tilastojen valossa lähes merkityksetöntä. (prosentin kymmenyksinä)

- Edustajia on ollut kaikesta päätellen noin 10.000 viimeistään 11.6.2004 mennessä, mutta luultavasti jo 19.4.2004, jolloin Mobile friends -liittymien myynti lopetettiin. Lisäystä on tullut 3.000 henkeä.
- Kasvuvauhti ajalla 18.1. – 19.4.2004 on ollut 33 edustajaa/päivä. (3.000 IE/90 pv)
- 18.1.2004 oli 7.000 edustajaa ja heistä yli 3.500 henkeä ilman alalinjaa. Uusia edustajia on liittynyt verkostoon 1.000 henkeä/30 päivää, mikä on ollut bonusohjelman lisäpalkkioiden ehto ETT-tason saavuttamiseksi. Yhtä alatasolla olevaa edustajaa kohden on liittynyt vain noin 0.3 uutta edustajaa/30 päivää, joten pätevyityksiä ETT-tasolle ei ole tapahtunut juuri lainkaan 30 päivän aikana.
- Ensimmäisen bonusohjelman aikana liittyneillä edustajilla oli 60 päivää aikaa 10 tai 20 asiakkaan hankkimiseen, jotta he olisivat saaneet asiakasbonusta 250 tai 500 euroa. Asiakkaita oli 130.000 ensimmäisen 60 päivän jälkeen eli noin 18.1.2004 mennessä. Kasvuvauhti on ollut 18.11. - 18.12.2003 välisenä aikana 60.000 asiakasta/30pv = 2.000 asiakasta/ päivä. Asiakkaiden määrä kasvoi 60.000:sta 130.000:een seuraavan kuukauden aikana eli 70.000:lla. Kasvuvauhti 18.12.2003 – 18.1.2004 on ollut 70.000 asiakasta/31 pv = 2.258 asiakasta/ päivä.

Seuraava tieto kertoo, että 3.3.2004 oli 212.000 asiakasta. 42 päivän aikana on tullut lisää 212.000 miinus 130.000 eli 82.000 asiakasta. Se tekee 1952 asiakasta/ päivä.

Bonusohjelman (31.12.2003) ja sitä seuraavien 60 päivän aikana on asiakkaita tullut yhteensä 212.000

Saamme näillä tiedoilla laskettuna suurin piirtein sen, kuinka moni on voinut saada keskimäärin 10 tai 20 asiakasta 60 päivän aikana.

Edustajien värväämisestä maksettavia CAB-bonuksia on voinut saada korkeintaan puolet edustajista. ACN:n järjestelmässä pyritään värväämään ensimmäiselle tasolle enemmän kuin kaksi edustajaa, joten ilman alalinjaa voi olla 50 – 80 % edustajista. Tämä järjestelmä tuottaa kuitenkin mielenkiintoisen ongelman värväystilanteisiin.

Jos lähen mukaan verkostoon ja värvään kaikkia tuntemiani ihmisiä, niin soitan lävitse vaikka 100 hengen nimilistan. Näistä on hyviä kavereita tai sukulaisia 20 henkeä. Saan heistä värvättyä yhden. On helpompi saada joku lähipiiristä mukaan kuin joku puolittuttu. Tämä ystäväni tuntee samoja henkilöitä kuin minä. Hänen sadan hengen listallaan on esimerkiksi 60 sellaista henkilöä, joille minä olen jo soittanut. Jos saamme puhuttua jonkun heistä yhdessä ympäri ja mukaan toimintaan, niin kumman alalinjaan hänet liitetään? Uusi edustaja voi olla vaikka meidän molempien top 20 listalla.

Verkostossa tulee heti alusta asti ilmi sen kilpailutilanne. Edustajat kilpailevat yhteisistä tuttavuuksista rajallisilla markkinoilla toinen toisiaan vastaan. Kaksi eri linjassa olevaa ystävää ovat toistensa kilpailijoita. On tavallaan järjetöntä tehdä yhteistyötä omien kilpailijoidensa kanssa, mutta verkostomarkkinoinnin ammattilaiset ovat onnistuneet harhauttamaan tiimiään niin hyvin, että he tekevät tämän mielellään ja luulevat auttavansa toinen toistaan. Huvittavinta on se, että he luulevat ylälinjan ja pääryityksen auttavan heitä, vaikka he ryöstävät heiltä rahat ja työpanoksen.

Jos yhteinen kaverimme sijoitetaan minun alapuolelleni ensimmäiselle tasolle ja samalle tasolle kuin ystäväni on, niin tämä ystäväni ei hyödy hänestä mitään. Ns. generational CAB ei auta häntä, koska hän ei ole ylennyt Executive Team tasolle, jolla on mahdollista hyötyä myös samalla tasolla olevista edustajista CAB-palkkioiden muodossa. Riitojen välttämiseksi tämä yhteinen ystävä pitäisi liittää toiselle tasolle minun alalinjaani. Tällä tavalla verkosto lähtee helposti kasvamaan syvyyssuunnassa yhtä linjaa pitkin. Koska ylemmille tasoille pätevöityminen vaatii kuitenkin vähintään kolmea sponsoroitua edustajaa ensimmäiselle tasolle alalinjaan, on se lähes tulkoon mahdoton tehtävä myös tämän kaverin auttamisen ongelman vuoksi. Suurempi syy on tietysti markkinoiden yleinen kyllästymisen eli edustajien määrä ei voi jatkuvasti moninkertaistua. Tarjolla on aina vähemmän ehdokkaita alalinjaan kuin tarve olisi.

Minä ja ensimmäisen tason ystäväni taistelemme uudesta ystävästä maksettavasta 50 euron CAB-palkkiosta keskenämme. Voimme tietysti sopia, että se jaetaan kahtia, mutta silti jää jäljelle riita siitä, kumman ensimmäiselle tasolle hänet liitetään. Alalinjani ystävää hän ei hyödytä pitkään aikaan ja on itse asiassa hänen pahin kilpailijansa, jos hänet liitetään minun ensimmäiselle tasolleni hänen viereensä. Riidan välttämiseksi minun olisi taivuttava ja annettava tämä yhteinen ystävämmme toiselle tasolle alalinjaani, sen ensin liittyneen ensimmäiselle tasolle. Näin me taistelemme alusta asti yhteisistä tuttavista sekä asiakkaiden saamisen että värväämisen suhteen. On kovin ihmeteltävää, miten jotkut voivat jatkaa tällaista toimintaa huomaamatta tätä epäkohtaa järjestelmässä heti sen alkumetreillä.

Käytännössä unilevel ym. monitasosysteemit johtavat siihen, että verkostot kasvavat nopeasti syvyyssuunnassa yhtä linjaa pitkin, jolloin ylälinjaan jää valtava määrä niitä, joiden on vielä hankalampi pätevöityä kuin binäärisessä järjestelmässä, jossa tarvitaan vain kaksi ensimmäiselle tasolle alalinjaan.

Kun ajatellaan ETT-tasolle ylenemistä, niin ehto on ensinnäkin tämä:

”Päästäksesi ensimmäiselle ylemmälle tasolle (Executive Team Trainer) sinulla tulee olla vähintään 20 henkilökohtaista asiakasta sekä kolme sponsoroitua Team Traineria. Sponsoroiduilla Team Trainereilla tarkoitetaan TT:ä, joita olet auttanut hankkimaan 6 matka- tai lankapuhelinasiakasta määrätyn ajan sisällä. Lankapuhelinasiakkaat voidaan hankkia mistä tahansa maasta, missä ACN operoi.”

http://reps.acneuro.com/ACN-Europe_files/uk/pdfs/11513.pdf

Määrätty aika, mikä mainitaan, on 30 päivää uuden edustajan toiminnan aloittamisesta. Ehto on todella vaikea täyttää, kun markkinat ovat rajalliset ja edustajina toimivat omat kaverit sekä sukulaiset kilpailevat heistä yhtä aikaa minun kanssani. Yhtä ETT-tasolle ylennyttä edustajaa kohden täytyy olla vähintään kolme sellaista, jotka eivät ole sille tasolle ylenneet. Koska kaikki eivät sille tasolle kuitenkaan ylene, jää verkostoon monin verroin enemmän TT-tason edustajia kuin $\frac{3}{4}$ eli 75 %. Toiminnan alussa oli vähintään 2.000 edustajaa, joilla ei ollut lainkaan alalinjaa ja heidän jälkeensä liittyi verkostoon 3.000 edustajaa noin kahden kuukauden aikana. Alimmilla tasoilla olevia kohden tuli siten keskimäärin korkeintaan 1.5 edustajaa lisää per edustaja. Osa näistä uusista edustajista meni kuitenkin ylemmillä tasoilla olevien ensimmäiselle tasolle, joten tuskinpa alimpien tasojen 2000 edustajasta kovin moni sai alalinjaansa kolmea sponsoroitua Team Traineria. Ylemmilläkin tasoilla on ollut korkeintaan muutama sellainen, joka on ylennyt ETT:ksi. Koska verkosto kasvaa kaikkein eniten syvyyssuunnassa, on ETT:tä reilusti alle 25 % eli teoreettisen maksimin.

Asiakkaita on tullut 130.000 ja ne ovat jakautuneet 7.000 edustajalle. Se tekee keskimäärin 18,5 asiakasta/ edustaja. Se on riittänyt keskimäärin 250 euron asiakasbonukseen/ edustaja, jos bonuksen ehtona ei ole ollut värvääminen, mitä ei bonusohjelmasta voida kuitenkaan nähdä. Se viittaa pikemmin värväyspakkoon bonuksen ehtona kuin siihen, ettei värvätä

tarvitse. Neljästä tuhannesta edustajasta on värväämisessä onnistunut tuossa vaiheessa 3000 edustajaa eli 75 %. http://www.geocities.com/acnsuomi_team/bonusohjelma.html

Aloituskasvu oli 670 euroa ja puhelusta saatavilla palkkioilla ei tehdä voittoa, minkä osoitan myöhemmin, joten kaikki TT-tason edustajat ovat jääneet tappiolle tässä vaiheessa. Heitä on valtaosa eli lähes kaikki 7.000 edustajaa. ETT:ksi pätevöityneet ovat saaneet lisäksi 425 euron bonuksen ja 150 euroa CAB-bonusta, joten heillä on ollut paremmat mahdollisuudet voiton saamiseksi. Asiakashankinnasta on saanut 250, ETT-bonusta 425 ja CAB-bonusta 150 eli yhteensä 825 euroa. Mikäli edustaja ei ole tehnyt isoja investointeja ja jatkanut toimintaa suurilla kuluilla, on hän jäänyt voitolle saavutettuaan alkuvaiheessa ETT-tason. Myöhemmässä vaiheessa ETT-tason saavuttaminen on vaikeutunut huomattavasti markkinoiden kyllästymisen vuoksi. Bonusohjelma on tiukentunut jatkossa, joten aikaa on ollut vain 30 päivää ETT-tason saavuttamiseen, niin että siitä on saanut ylimääräistä bonusta.

27.1.2004 – 1.6.2004 välisenä aikana ACN:n asiakkaiden määrä on noussut huippuunsa eli noin 250.000 – 300.000 kappaleeseen, joten nousua on ollut 120.000 – 170.000 kpl. (300.000/250.000 – 130.000) Edustajia on tullut tuona aikana lisää noin 3.000 henkeä: kokonaismäärä on noussut lähelle 10.000 henkeä. Aiemmin liittyneet edustajat eivät ole lopettaneet asiakkaiden hankkimista, joten uudet asiakkaat eli enintään 170.000 kpl ovat jakautuneet 10.000 edustajan kesken. Heitä on tullut siten keskimäärin 17 kpl/ edustaja. Aikaa on kulunut viisi kuukautta, joten tuskinpa kaikki ovat saaneet 10 asiakasta/ 30 päivää ollakseen oikeutettuja bonusohjelman mukaiseen palkkioon, joka oli tuolloin 250 euroa. Tässäkin kohden on epäselvää, onko bonusta saanut, ellei ole saanut ketään alalinjaansa.

http://216.239.59.104/search?q=cache:tgobXI-ioEkJ:www.kolumbus.fi/acn/dokumentit/ACN_Suomen_Bonusohjelma_11601.pdf+acn+suomen+bonusohjelma+2004&hl=fi

Edellisistä luvuista voidaan nähdä, että suurin osa edustajista on jäänyt korkeintaan yhteen asiakasbonukseen, joka on ollut 250 euroa. Voiton mahdollisuus on siten täytynyt olla CAB-palkkioissa ja puhelineläimien saatavissa provisioissa. CAB-palkkioita saa kuitenkin vain ensimmäisen tason edustajista, ellei ylene ETT-tasolle. Vain harva on noussut ETT:ksi, koska asiakkaita on vaadittu nopeasti hankittuna 20/ edustaja: 18.11. – 31.12.2003 aikaa oli 60 päivää, 1.1.2004 jälkeen vain 30 päivää. Keskimääräinen asiakasmäärä useamman kuukauden aikana hankittuna on ollut kuitenkin jatkuvasti alle 20, joten vain ani harva on pätevöitynyt ETT:ksi. Myöskään värvääminen ei ole onnistunut kaikilta lyhyessä ajassa, sillä tammikuun 27. päivä oli 7.000 edustajaa ja kesä- tai elokuun loppuun mennessä huiput eli noin 10.000 edustajaa. Yksi uusi TT on riittänyt vain 3/7 edustajalle, joten vain murto-osa on voinut pätevöityä ETT-tasolle asti, kun tarkastellaan lukuja toiminnan alusta lähtien. ETT-tasolla olevalla täytyy olla vähintään kolme pätevää TT:tä alalinjassaan, jotka ovat saaneet vähintään kuusi asiakasta 30 päivän aikana. Ei ole siis kovin pieleen arvioitu, että lukujen perusteella alle yksi prosenttia kaikista edustajista on saavuttanut ETT-tason. (Huomaa asiakas- ja alalinjan TT:n määrä/ edustaja ja aikarajoitus pätevöitymiselle!)

Meille riittää se, että laskemme, miten tyypillisen TT:n on käynyt, niin tiedämme, miten hyvä mahdollisuus ACN:n itsenäisillä edustajilla on ollut voiton saamiseksi. Lasken kuitenkin vielä toisellakin tapaa saman asian, jotta emme olisi riippuvaiset pelkästään ilmoitettuihin asiakasmääriin ja edustajien määriin kunakin aikana. Palkkiojärjestelmän perusteella voi jo yksistään päätellä hyvin pitkälle asioita, tietämättä lainkaan tilastoja. Palkkiojärjestelmän laatijat ovat pystyneet laskemaan etukäteen sen, kuinka moni tulee arviolta häviämään systeemissä rahaa ja sen vuoksi he ovat uskaltaneet markkinoille lähteäkin. Tarkoitus on ollut tuottaa mahdollisimman paljon häviäviä edustajia, mutta saada järjestelmä näyttämään liiketoiminnan esittelyssä sellaiselta, että se palkitsee suurimman osan osallistujista. Näin alan ammattilaiset toimivat ja onnistuvat riistämään rahat ja työpanoksen yhä uudestaan eri firmojen edustajina tai uusien tuotantolinjojen kautta ja uusilla maantieteellisillä alueilla, jos omistavat yrityksen.

ACN:n edustajista on suuri osa (99 %) hävinnyt rahaa, varsinkin, jos on ollut aktiivinen liiketoiminnassaan markkinoiden kyllästymisen jälkeen. Toiminnasta on aiheutunut jatkuvasti kuluja, mutta uusia asiakkaita ei ole ollut saatavilla eikä halukkaita myyntiedustajia ollut tarjolla enempää. Syynä tappioihin on ollut korkea liittymismaksu (670 euroa) ja markkinoiden tahallinen kyllästyttäminen liian suuren myyntiarmeijan värväämisen johdosta.

Osa edustajista (1 %) on voinut saada voittoa, jos ei ole edistänyt liiketoimintaansa aktiivisesti ja saanut itselleen 20 asiakasta määrättyssä ajassa, mikä oli toiminnan alussa 60 päivää (18.11. – 31.12.2003) ja sen jälkeen 30 päivää. (1.1.2004 jälkeen) Heistä on saanut 400 – 500 euron ylimääräisen palkkion. Tämä bonus yhdessä puheluista saatujen palkkioiden kanssa on riittänyt voiton saamiseksi. Pienemmillä asiakasbonusmäärillä on kärsinyt tappiota, ellei ole saanut rakennettua itselleen suurta alalinjaa.

Keskivertoasiakkaan puhelinlasku tekee noin 30 – 50 euroa ja niistä on saanut palkkiota 2 % eli jos asiakkaita on ollut pitkällä tähtäimellä 20 kpl, niin heistä on saanut kuukausittain 12 – 20 euroa provisioita. Siitä vähennetään 2.25 euroa + alv. käsittelykulut eli 2.75 euroa. Edustaja on saanut siten noin 10 – 17.50 euroa/ kk passiivista tuloa tekemättä mitään. Se tekee vuodessa 120 – 175 euroa. Hän on voinut ansaita siten omansa takaisin saamalla asiakashankinnasta bonuksia 500 euroa ja

Puhelinlaskut yhteensä: $20 \text{ asiakasta} \times 30 \text{ €} = 600 \text{ €}$
Provisiot 2 %: $0.02 \times 600 \text{ €} = 12 \text{ €}$

Puhelinlaskut yhteensä: $20 \text{ asiakasta} \times 50 \text{ €} = 1000 \text{ €}$
Provisiot 2 %: $0.02 \times 1000 \text{ €} = 20 \text{ €}$

Laskelmat pelkän palkkiojärjestelmän mukaan

Pätevöityminen kuumenneilla markkinoilla on ollut todella vaikeata. Jokainen ihminen tuntee vain tietyn määrän muita ihmisiä, joille voi myydä henkilökohtaisen suosittelun avulla liittymiä. Koska mukaan lähteneiden edustajien tuttavapiiri ja sukulaisten verkosto on yhteinen, ovat he kilpailleet rajallisilla markkinoilla alusta alkaen. Vain pieni osa on saanut pätevöitymiseen ja bonuspalkkioihin vaadittavan määrän uusia asiakkaita 30 päivän aikana. Vain harvat ovat voineet värvätä vaadittavan määrän uusia edustajia alalinjaansa, jotta olisivat voineet voittaa systeemillä rahaa. Kaikki tämä voidaan laskea palkkiojärjestelmän mukaan jo etukäteen, vaikka ei tiedettäisi tilastoja ja kokemus puuttuisi. ACN:n palkkiojärjestelmän laatijat ovat tienneet, miten huonon mahdollisuuden järjestelmä tarjoaa, mutta ovat onnistuneet laatimaan markkinointistrategiansa siten, että ehdokkaat ja edustajat ovat luulleet mahdollisuutta hyväksi ja ideaa lähes pomminvarmaksi tavaksi saada lisäansioita tai rikastua.

ACN:n edustajista 50 % eivät ole pätevöityneet ensimmäiselle tasolle päteväksi TT:ksi. (Team Trainer) Edellytys siihen olisi ollut yhden TT:n värvääminen alalinjaan, joka on saanut 30 päivän aikana 6 pätevää asiakasta. Tekaistut asiakkuudet eivät ole kelvanneet vaan ainoastaan sellaiset, joista ACN on saanut tuloja eli jotka ovat alkaneet käyttää ACN:n palveluita. ETT:ksi (Executive Team Trainer) yleneminen on vaatinut alalinjaan kolme pätevää TT:tä ja aika TT:n pätevöitymiseen on ollut aina sama eli 30 päivää.

Yhdellä TT:llä on tavoitteena saada vähintään kolme TT:tä alalinjaansa. Verkostossa on siten lukuisia TT:tä, joilla on alalinjassaan 1-3 TT:tä, joiden alla ei ole yhtään TT:tä. Heidän ainoa toiveensa voiton saamiseksi on ollut omista asiakkaista saatavissa palkkioissa. Suoraan voidaan nähdä, että yli $\frac{3}{4}$ eli 75 % ei ole pätevöitynyt ETT:ksi. Yli 75 % on ollut riippuvainen puhelinlaskuista saatavista palkkioista, jos on aikonut saada voittoa toiminnasta.

Alalinjasta on saanut CAB-palkkioita vain jos siellä on ollut päteviä TT:tä. Pätevöitymisen ehto on ollut saada kuusi henkilökohtaista matkapuhelinasiakasta tai 8 muuta palvelua käyttävää asiakasta 30 päivän aikana toiminnan aloittamisesta. CAB-palkkio yhdestä pätevästä TT:stä oli

alussa 50 euroa, myöhemmin 40 euroa. CAB-palkkioita on ollut mahdollista saada vain ensimmäisen tason edustajista, jos on jäänyt TT-tasolle. ETT-tason edustaja on voinut saada henkilökohtaisesti sponsoroimastaan edustajasta 35 + 40=75 euron palkkion. Jos hänen alalinjassaan ollut TT on sponsoroinut uuden TT:n, joka on saanut kuusi matkapuhelinasiakasta 30 päivän aikana, on ETT saanut siitä 35 euron palkkion.
http://reps.acneuro.com/ACN-Europe_files/uk/pdfs/11513.pdf Näihin "open line CAB:hin" ei ole TT ollut koskaan oikeutettu. Jotta CAB-palkkioilla olisi voinut saada voittoa, on edustajan täytynyt pätevätyä ETT:ksi.

Asiakashankinnasta maksettavat bonukset ovat olleet kolmas mahdollisuus CAB-palkkioiden ja puhelinlaskuista maksettavien provisioiden lisäksi saada tuloja TT-tasolla. Bonusohjelma on ollut voimassa aina määräajan, ensin 18.11. – 31.12.2003, sitten 1.2. – 31.8.2004 ja niin edelleen, viimeinen tietämäni on ollut ajalle 1.11.– 31.12.2005. Asiakkaat on pitänyt hankkia alussa 60 päivän aikana, sen jälkeen 30 päivän aikana toiminnan aloittamisesta lukien, jotta on ollut oikeutettu asiakasbonuksiin. On epäselvää, onko sen lisäksi pitänyt värvätä alalinjaan uusia edustajia vai ei, mutta bonusohjelman ehdoista voidaan päätellä, että on pitänyt. Asiakashankinta on ainut, mitä ACN ei ole voinut laskea etukäteen, mutta se on pidättänyt itselleen oikeuden muuttaa bonusohjelman ehtoja ilmoittamatta siitä etukäteen, eli jos asiakkaita on hankittu liian paljon ja liian nopeasti, ei ACN:n ole tarvinnut maksaa bonuksia. Maksuksi on riittänyt ilmoitus, että "bonusohjelmaa on muutettu". Bonusohjelman ehdot ovat lisäksi niin monitulkintaiset ja epäselvät, että sen perusteella on voitu jättää palkkioita maksamatta ilman ehtojen muutosta. Käytännössä asiakkaita liittyi sen verran hitaasti, että ACN on voinut maksaa bonukset heistä ilman, että mitään on tarvinnut omasta pussista missään vaiheessa maksaa. Edustajien maksamat aloitusmaksut ovat riittäneet vallan mainiosti bonusten maksamiseen ja niistä on jäänyt sen jälkeen vielä reilusti voittoa.

Yhtä edustajaa kohden bonukset ovat tehneet keskimäärin korkeintaan 200 – 250 euroa eli 10 asiakkaasta. Asiakkaita oli parhaimmillaan keskimäärin jopa liki 30/ edustaja, mutta heidät on hankittu useamman kuukauden aikana. Bonuksien saamisen ehto on ollut, että asiakkaat hankitaan nopeasti, alussa 60 ja sen jälkeen 30 päivän aikana toiminnan aloittamisesta. Koska markkinat ovat rajalliset ja edustajat ovat kilpailleet samoista kavereista sekä sukulaisista, ei liittyminen kauppaaminen ole onnistunut nopeaan tahtiin kovin monelta. Ventovieraille on vaikea myydä mitään verkostomarkkinoinnin kautta, joten asiakkaiden hankinta on jaksottunut monella useamman kuukauden ajalle ja bonukset ovat jääneet saamatta.

Meidän täytyy laskea, paljonko puhelinlaskuista voi ansaita, jos ne ovat ehto voitolle pääsemiseksi.

Palkkiot omista asiakkaista ovat olleet 2 % puhelinlaskusta tai enemmän. Enemmän on saanut, jos asiakkaiden yhteinen puhelinlasku on tehnyt vähintään 1.749 euroa/kk.
http://reps.acneuro.com/ACN-Europe_files/uk/comp-plan/11010.pdf

Suomalaisen keskimääräinen puhelinlasku on noin 30 – 50 euroa. (12-vuotiailla 12 €, opiskelijoilla 25 €) ACN:n asiakkaiden puhelinlasku ei ole ollut yli keskiverron, koska asiakkaat saivat puhua ilman minuuttiveloitusta 1000 minuuttia/kk. (33 minuuttia/päivä) Jos keskimääräinen puhelinlasku olisi ollut ACN:n asiakkailla 50 euroa, niin sijoitetun rahan takaisin saaminen ja kulujen peittäminen on ollut mahdoton tehtävä itsenäisille edustajille pelkillä asiakkailla ilman monta henkilöä käsittävää pätevää alalinjaa. Edustajilla on ollut parhaimpana aikana keskimäärin 25 asiakasta. (yht. 250.000) Heistä on saanut palkkioita keskimäärin 15 – 25 euroa/kk. (30€/as.*25as.*2%=15€ ja 50€/as.*25as.*2%=25 €) Se ei ole riittänyt sijoitetun rahan ja toiminnan kulujen peittämiseen. (Aloitusmaksu 670 euroa 31.8.2004 asti, sen jälkeen 487 euroa)

Koska keskimääräinen asiakkaiden määrä on ollut 25 kesäkuussa vuonna 2004. Bonusohjelma on palkinnut vain niitä Team Trainereita, jotka ovat saaneet vähintään 10 asiakasta 30 päivän aikana ja palkkio siitä on ollut 100 – 250 euroa. (400 – 500 €/20 asiakasta) Asiakkaat on hankittu kuitenkin usean kuukauden aikana. Monet asiakkaat ovat kaiken lisäksi luopuneet

liittymästä ja vaihtaneet operaattoria, niin että lopulta jäljellä oli vain alle 200.000 liittymän haltijaa siinä vaiheessa, kun ACN luopui operaattorina toimimisesta.

Pätevän TT:n sponsoroimisesta ei ole maksettu ylimääräisiä bonuksia vaan siitä on saanut ainoastaan 40 – 50 euron CAB-bonuksen ajankohdasta riippuen. ETT:ksi ylenemisestä on saanut lisäbonusta, jos on onnistunut siinä tehtävässä 30 päivän aikana. (60 päivän aikana 18.11. – 31.12.2003) Kolmen TT:n sponsoroiminen hitaammassa tahdissa ei ole tuottanut ylimääräisiä bonuksia bonusohjelman mukaan, joten CAB-palkkiot heistä ovat olleet 120 - 150 euroa. CAB-bonukset on maksettu vain jos alalinjassa oleva TT on saanut vähintään kuusi matkapuhelinpalveluita tai 8 muuta asiakasta 30 päivän aikana liittymisestään. Jos asiakkaiden hankkiminen on kestänyt kauemmin, ei CAB-palkkioita ole saatu alalinjaan värvätyistä TT:stä.

Jotta yksi edustaja olisi saanut voittoa, on hänen täytynyt värvätä toimintansa aikana päteviä Team Trainereita useita kappaleita. Sijoitettu raha on ollut 487 – 670 euroa. (1.9.2004 jälkeen 487 €, sitä ennen 670 €) Käytännössä katsoen kaikki edustajat ovat maksaneet 670 euroa, sillä suurin osa oli aloittanut toiminnan jo kesäkuun alkuun mennessä vuonna 2004. Edustajien määrän on täytynyt lähteä laskuun siinä vaiheessa, koska myös asiakkaiden määrä on laskenut sen jälkeen. Palkkiot pätevyityneistä TT:stä ovat olleet ilman ETT:ksi ylenemistä

3TT: 120 – 150 €

6TT: 240 – 300 €

Tyypillisen TT:n ansioita laskettaessa ei tarvitse laskea pitempään, sillä yhden edustajan on vaikea värvätä edes kahta alalinjaansa, kuudesta puhumattakaan. Verkosto on kasvanut nopeasti syvyyttä kohden muutamaa linjaa pitkin.

12 TT:tä alalinjassa + itsenäinen edustaja (IT) itse ovat saaneet keskimäärin korkeintaan 20 asiakasta/ edustaja eli yhteensä 260 asiakasta. (koko verkostossa on ollut parhaimmillaan 250.000 asiakasta kesäkuussa vuonna 2004, maaliskuussa 212.000 ja helmikuussa 2005 alle 200.000) Palkkioita puheluista on saanut 2 % omista asiakkaista ja alalinjasta ¼ % eli 0,0025 %. Alalinjasta saataviin palkkioihin on lisäksi omat sääntönsä eli pitää olla tietty määrä omia asiakkaita ja alalinjassa tietty määrä henkilökohtaisesti sponsoroituja eli 30 päivän aikana vähintään kuusi asiakasta hankkinutta TT:tä. Lasketaan palkkiot puheluista kuitenkin sen mukaan, että jokaisesta 12 edustajasta olisi saanut ¼ % palkkioita heidän asiakkaidensa puhelunlaskuista.

Palkkiot puheluista/kk

- omat asiakkaat 2 % laskusta: $20\text{as.} \cdot 30\text{€} \cdot 2\% = 12 \text{ €}$ tai $20 \text{ as.} \cdot 50\text{€} \cdot 2\% = 20 \text{ €}$
- muut eli alalinjassa olevat TT:t ja asiakkaat (alalinjassa oleva TT on ylälinjan TT:n asiakas) $30\text{€} \cdot 240\text{as.} \cdot 1/4\% = 18 \text{ €}$ tai $0,0025 \cdot 240\text{as} \cdot 50\text{€} = 30 \text{ €}$
- Yhteensä 30 - 50 €/kk

IE on saanut 12 TT:n alalinjalla enintään 50 €/kk puhelunlaskuista rahaa. Jos hän on toiminut aktiivisesti liiketoimintansa edistämiseksi, ovat ne rahat menneet toiminnan kuluihin. Tappiolle on alun muutaman kymmenen tai parin sadan voittoa saaneen edustajan jälkeen jäänyt vähintään 13 edustajaa 14:sta, sillä laskin edellä 13 edustajan verkoston kohtalon, missä kaikki 13 jäivät tappiolle. Hävinneitä on ollut siten tässä vaiheessa vähintään noin 93 %. Koska kaikki TT:t eivät ole onnistuneet kuuden asiakkaan hankkimisessa 30 päivän aikana toimintansa aloittamisesta, ovat luvut vielä huonommat. CAB-palkkiot ovat jääneet heistä saamatta, joten käytännössä on pitänyt värvätä suurempi alalinja. Edes ETT-tasolle yleneminen ei ole merkinnyt voitolle pääsemistä. Siitä on saanut bonusohjelman mukaan 425 euroa, jos on ylenenyt 30 päivän aikana. (1.2.2004 – 31.10.2005) ja CAB-palkkioita 120 – 150 euroa, mutta niin nopea yleneminen on ollut käytännössä lähes mahdotonta alun neljän kuukauden jälkeen, jolloin asiakkaita oli ACN:n ilmoituksen mukaan jo 212.000. Pelkillä bonuksilla ei ole saanut vielä omiaan takaisin, kun huomioidaan liittymisen maksaneen 670 euroa, sillä lähes kaikki myyjät olivat liittyneet jo 31.8.2004 mennessä, jolloin liittymisen hintaa alennettiin. (425+150=575 euroa) On huomattava myös se, että verkostot katkeavat

eli yksi ETT ei saa välttämättä alalinjaansa kolmea enempää TT:tä. Verkosto kasvaa syvyyteen harvoja linjoja pitkin ja leveyssuunnassa on paljon pätevytymättömiä TT:tä, jotka ovat jääneet häviölle.

Harhaanjohtava lyhytesittely

Löysin internetistä 11.1.2006 harhaanjohtavan lyhytesittelyn erään itsenäisen edustajan kotisivulta.

<http://mikkolohi.tripod.com/id7.html>

"Esimerkki:

Päättäessäsi aloittaa itsenäisenä edustajana ACN: ssä ja löytäessäsi meidän avullamme esim. 2 uutta edustajaa, jotka haluavat auttaa omia tuttaviaan säästämään puhelinlaskuissaan, saat provisiota myös heidän hankkimiensa asiakkaiden laskutuksesta.

- Hekin näyttävät liikeidea muille.

- Sinulla on nyt 4 uutta edustajaa, sitten 8 jne. Jokaisen edustajan löytäessä näin 2 uutta edustajaa sinulle kertyy 128 itsenäistä edustajaa seitsemännelle tasollesi.

- Näiden asiakkaiden kokonaislaskutuksesta ACN maksaa sinulle 6 % provisiota! "

Tuo ei pidä paikkaansa. Sama harhaanjohtava liiketoimintaesittely on kuvattu osoitteessa:

http://www.imgnetwork.com/1-10download/1-10_guidelines_fi.pdf

Jotta edustaja olisi ollut oikeutettu saamaan palkkioita seitsemänneltä tasolta, olisi seuraavien Suomen ohjeiden palkkiojärjestelmässä mainittujen ehtojen tullut täyttyä: (suora lainaus)

http://www.geocities.com/puhuilmaiseksi/pdf/Team_Trainer_Aloituspaketin_Kayttoohjeet.pdf

" Pätevyityminen tasolle 7

Voidakseen saada palkkioita 7. tason ja sen alapuolella olevista asiakkaista

Edustajien tulee täyttää seuraavat

vaatimukset: Heillä tulee olla 40 henkilökohtaista (pysyvää) asiakasta tai 20 henkilökohtaista

asiakasta ja 5 sponsoroitua, pätevää Team Traineria. Saat ansioita jokaisesta Palkkiojärjestelmän 7:stä

tasosta heti, kun täytät edellä mainitut minimiehdot. Suosittelemme, että asetat tavoitteeksesi täyttää

nämä ehdot mahdollisimman nopeasti. Tasapainoilu 20-40 asiakkaan välillä ei kannata. Ethän halua

tulojesi vähenevän, jos yksi tai useampi asiakkaistasi päättää peruuttaa palvelun.

Kannattaa siis

muistaa, että mitä enemmän asiakkaita sinulla on, sitä pidemmälle pääset!"

Tuo ohje on epäselvästi sanottu. Yksi mahdollisuus on se, että edustajalla tuli olla henkilökohtaisesti värvätyinä vähintään viisi pätevää TT:tä omassa alalinjassaan ensimmäisellä tasolla. Pätevä TT on sellainen, joka on saanut vähintään kuusi matkapuhelinasiakasta 30 päivän aikana tai kahdeksan mitä tahansa muuta asiakasta. Sen lisäksi täytyy tietysti olla alemmilla tasoilla edustajia aina seitsemänteen tasoon asti. On epäselvää, lakkaako oikeus palkkioihin tai onko sitä alun perin ollut, jos alatasojen edustajat eivät ole pätevytyneet 30 päivän aikana eli saaneet vaadittua kuutta asiakasta 30 päivän aikana.

Tuossa mallissa on otettu avuksi binäärisen järjestelmän yksinkertainen ymmärtäminen: värvää kaksi ja nämä värväävät kaksi kumpikin ja niin edelleen, kunnes sinulla on lopulta alalinjassasi 128 edustajaa.

2
4
8
16
32
64
128

Systeemi ei voi tietenkään toimia tuolla tavalla. Jotta ACN:n järjestelmässä voisi menestyä, täytyy alalinjaan värvätä 30 päivän aikana kolme pätevää TT:tä eli kasvulukemien pitäisi olla yhtä edustajaa kohden.

1
3
9
27
81
243

Kun otetaan huomioon se, että ACN:llä oli alusta asti (20.11.2003) 4000 edustajaa tekemässä työtä, niin jotta jokainen olisi voinut saada nuo lukemat alalinjaansa, olisi kasvun pitänyt olla aivan tähtitieteellinen. Jotta 4000 edustajalla voisi olla alalinjassaan kullakin viisi tasoa pätevöityneitä edustajia, tarvittaisiin 972.000 hengen verkosto. (4000*243) Alimmalla tasolla olevilla ei tietenkään ole yhtään edustajaa alalinjassaan ja heitä on 2/3 kaikista, jos jokainen saisi kolme edustajaa alalinjaansa. Suuri osa saa kuitenkin vain 0-2 edustajaa, joten suurin osa jää tappiolle ja verkosto kasvaa syvyyteen vain tiettyjä linjoja pitkin.

Yhtä värväyksessä onnistunutta edustajaa kohden täytyy olla niitä, jotka eivät ole onnistuneet, sillä verkoston myyjien määrän kolminkertaistuminen tai edes kaksinkertaistuminen loputtomasti on täysin mahdotonta.

Lainaus lyhyetsittelystä:

" Me edustajat rakennamme oman liiketoimintamme ACN: n toimivan konseptin avulla ilman, että *millään tavalla* riskeeraisimme nykyistä elämäntilannettamme tai talouttamme. Kuten kaikissa liiketoiminnoissa tässäkin on alkuinvestointi. ACN: ssä me investoimme 499 Eur+ ALV. Toisesta toimintavuodesta alkaen on ylläpitomaksu 149 Eur+ ALV vuodessa."

Alussa liittyminen maksoi 670 euroa, (549 € +alv) mutta itsenäinen edustaja markkinoi ideaa hintaan 499 euroa + alv eli yhteensä 609 euroa. (Liittymismaksu ACN:n julkaisemassa tiedostossa oli 549 +alv eli 670 € ja siihen tiedotteeseen oli linkki edustajan kotisivulta: <http://mikkolohi.tripod.com/mahdollisuus.pdf>) Aloitusmaksu on ollut 1.9.2004 jälkeen muiden lähteiden mukaan 399 € + alv eli 487 euroa. Nuo summat ovat selvä taloudellinen riski ja lisäksi toimintaan uhrautuu kuluja eli mainonta lyhytesitelmässä on ollut pahasti harhaanjohtavaa.

Linkit ja lähteet

Palkkiojärjestelmät, sopimusehdot ja bonusohjelmat

Sopimushakemus ja sopimusehdot http://reps.acneuro.com/ACN-Europe_files/fi/pdfs/FI-RA-web.pdf

Osa palkkiojärjestelmää http://reps.acneuro.com/ACN-Europe_files/uk/comp-plan/11010.pdf
Palkkiojärjestelmän kuvaus http://reps.acneuro.com/ACN-Europe_files/uk/pdfs/11513.pdf
Team Trainerin Aloituspaketin Käyttöohjeet, sisältää täydellisen palkkiojärjestelmän ja
sopimusehdot http://reps.acneuro.com/acnination/13_08_2004/RF_2_Finnish.htm versio:
Suomen ohjekirja FI HB 004
Suomen bonusohjelma 1.11. – 31.12.2005 http://reps.acneuro.com/ACN-Europe_files/uk/bonus_new/2222.pdf
Suomen bonusohjelma 1.2. – 31.8.2004
http://216.239.59.104/search?q=cache:tgobXI-ioEkJ:www.kolumbus.fi/acn/dokumentit/ACN_Suomen_Bonusohjelma_11601.pdf+acn+suomen+bonusohjelma+2004&hl=fi
Suomen bonusohjelma, 1.9. – 31.10.2004 asiakasbonustarjous
http://reps.acneuro.com/acnination/13_08_2004/RF_2_Finnish.htm
Suomen bonusohjelma 18.11. – 31.12.2003
http://www.geocities.com/acnsuomi_team/bonusohjelma.html

Muiden kirjoituksia ACN:stä

Asiakkaiden määrä, palvelun ongelmat ym.:

ACN:n rajoittamaton puheaika on 18 minuuttia päivässä (15.3.2004, myöhemmin tuplautui
1000 minuuttiin eli 33 min./päivä)
http://www.digitoday.fi/showPage.php?page_id=12&news_id=29172

Kuluttajansuoja lehti 1/2004: Ilmaisen markkinoitu matkapuhelinliittymä ei ollutkaan
maksuton
http://www.kuluttajavirasto.fi/user_nf/default_mag.asp?id=14481&site=39&tmf=10233&lmf=14480&mode=readdoc&1=1

Viestintävirasto laatii uutta selvityspyyntöä ACN:lle (19.5.2004)
http://www.digitoday.fi/showPage.php?page_id=12&news_id=31143

ACN:n ilmaisille puheluille 1000 minuutin katto, 11.6.2004 oli ACN:n ilmoituksen mukaan
300.000 asiakasta
http://www.digitoday.fi/showPage.php?page_id=12&news_id=31931 (11.6.2004)

VIESTINTÄVIRASTON PÄÄTÖS ACN:N VELOITUKSESTA, LIITTYMÄN IRTISANOMISESTA,
SIIRTOOIKEUDESTA
SEKÄ HINNASTOSTA
http://www.ficora.fi/suomi/document/Paat_ACN_veloituspaaatos.pdf

VIESTINTÄVIRASTON PÄÄTÖS LIITTYMÄN KÄYTÖN RAJOITUKSISTA, SULKEMISESTA JA
ESTOPALVELUISTA
http://www.ficora.fi/suomi/document/Paat_ACN_estopalvelupaatos.pdf

Viestintävirasto vaatii ACN:ää ryhdistäytymään (14.10.2004 uhkasakko 100.000 €)
http://www.digitoday.fi/showPage.php?page_id=12&news_id=36162

Teleoperaattori ACN:lle kaksi uhkasakkoa. (14.10.2004)
http://www.tietokone.fi/uutta/uutinen.asp?news_id=22018

ACN:n asiakkaat siirretään Tele Finlandille (1.2.2005)
http://www.digitoday.fi/showPage.php?page_id=12&news_id=40153

ACN:n markkinointiverkosto herää koomasta (2.2.2005)
http://www.digitoday.fi/showPage.php?page_id=12&news_id=40205

Operaattorit kärkevät ACN-asiakkaiden uutta vaihtorallia (2.6.2005 alle 200.000 liittymän haltijaa siiryi Tele Finlandille)

http://www.digitoday.fi/showPage.php?page_id=12&news_id=44843

ACN:n lehdistötiedote: ensimmäisen kuukauden aikana yli 60.000 asiakasta.

<http://www2.acninc.com/news/FinlandPR.pdf>

IE:n kotisivu, "60 ensimmäisen toimintapäivänsä aikana ACN:n edustajat tekivät yli 130 000 liittymätilausta!"

<http://www.saunalahti.fi/~mattilaj/Acn%202.htm>

Puoli miljoonaa kännykkäasiakasta vaihtanut operaattoria (ACN ilmoittanut asiakkaiden määräksi 130.000 helmikuun alussa vuonna 2004)

http://www.tietoviikko.fi/doc.ot?d_id=110334

Ilmaisen markkinoitu matkapuhelinliittymä ei ollutkaan maksuton

http://www.kuluttajavirasto.fi/user_nf/default_mag.asp?id=14481&site=39&tmf=10233&lmf=14480&mode=readdoc&1=1

Helsingin Sanomat: "Saunalahti vei kilpailijansa oikeuteen" (Asiakkaiden määräksi ilmoitettiin 130.000 helmikuun alussa vuonna 2004.)

<http://www.hs.fi/uutiset/tuoreet/artikkeli/1076152029666>

Edustajien määrän kasvu:

Tietoviikko: 20.11.2003 oli 4000 edustajaa

http://www.tietoviikko.fi/doc.ot?d_id=102123

Tonnikala net: 21.11.2003 edustajien määrä 4000 henkeä

<http://www.tonnikala.fi/2003/47/>

Basaari.net: 4.000 edustajaa 22.11.2003 <http://www.basaari.net/index.php?ID=006,Mag-archive-17-11-2003.php>

Firma aloitti toimintansa virallisesti vasta 18.11.2003, mutta edustajia on värvätty jo ennen sitä. ACN:n edustajia oli värvätty 2000 henkeä jo vuonna 2000, jolloin Johannes Lindén yhtenä tiimijohtajana teki valituksen Kilpailuvirastolle Helsingin Puhelimen hinnoittelusta ulkomaanpuhelujen markkinoilla.

<http://www.kilpailuvirasto.fi/cgi-bin/suomi.cgi?luku=ratkaisut/muut-ratkaisut&sivu=ratk/r-2000-61-0260>

Jani Timonen: 7.000 edustajaa 27.1.2004 päivätyssä artikkelissa: (väitetty lähde on Aamulehti 27.1.2004)

<http://acn.win.com/27.1.aamulehti>

Muita linkkejä:

<http://kuningaskuluttaja.yle.fi/node/744> "Kuka rikastuu verkostomarkkinoinnissa?" ACN ja PGFree YLE:n Kuningaskuluttaja-ohjelmassa.

<http://www.pyramidschemealert.org/PSAMain/news/ACNCanada.html>

"ACN Canada Charged with Deceptive Marketing, Operating Illegal Pyramid Scheme":

<http://www.ic.gc.ca/cmb/welcomeic.nsf/261ce500dfcd7259852564820068dc6d/85256a220056c2a485256c2400601163>

Kanadan ACN haastettu oikeuteen epäiltynä lain vastaisesta markkinoinnista ja pyramiditoiminnasta.

<http://users.tns.net/~mpat/scam/> Vastaus kysymykseen: "Kuka rikastuu verkostomarkkinoinnissa?" ACN-pyramidin tarkastelua. 98 % Pohjois-Amerikan ACN:n edustajista häviää rahaa varmasti johtuen palkkiojärjestelmästä ja pyramidirakenteesta.

<http://www.mlm-thetruth.com/ACN.htm>
Tri Jon Adams, Consumer Awareness Institute.

Muut kirjoitukseni ACN:stä

ACN – jatkettua huijausta vuodelta 2003

<https://kristinusko8.wordpress.com/wp-content/uploads/2025/04/acn03.pdf>

ACN verkostomarkkinointi

<https://pyramidihuijaus.com/2025/04/30/acn-verkostomarkkinointi/>

Petteri Haipola, tammikuussa 2006