

Amwayn järjestelmän kannattavuudesta

Edulliset hinnat?

Amwayn tuotteita väitetään halvemmiksi kuin muista kaupoista ostettuja tuotteita. Tee puolueeton hintavertailu. Tuotteiden edullisuutta voi jokainen laskea kotonaan, rauhassa. Vai voiko? Saako Amwayn tuotteista edes kunnon tietoa kotiin, jotta voi vertailla hintoja? Nimittäin, jos et ole ILH eli mukana myymässä niitä. Ota tuotteen hinnoissa huomioon postimaksut, jotka sinä itse maksat. Mieti sitä tarvitsetko tuotteita? Et tarvinnut niitä ennen bisnes-mahdollisuutta, joten et tarvitse niitä vielääkään. Ainoa tai suurin syy, on bisnes-porkkana.

Keskustelufoorumeilla on esitetty laskelmia, joiden perusteella esimerkiksi Amwayn pyykinpesuaine on kaksi kertaa kalliimpaa kuin Serto ja sen eettisyys luonnon puhtauden kannalta on keksittyä eikä perustu mihinkään kunnon faktoihin ja EU:n käytäntöön.

Katso mahdottomat kasvuluvut

Lue tämä kirjoitus loppuun. Siellä on todistus [mahdottomista kasvuluvuista](#). On mahdotonta, että jokainen edustaja saisi esimerkiksi 10 henkilökohtaista asiakasta ja 10 ILH:ta alalinjaansa vuoden aikana. Hitaampaa kasvua ei kovin moni halua edes ajatella. Toiminnasta aiheutuu liian paljon kuluja, jotta kannattaisi rakentaa alalinjaa yhden tai kahden edustajan vuosivauhdilla, mikä on keskimääräisen edustajan organisaation rakentamisen vauhti.

Toiminnan kulut

Kuluja aiheutuu, vaikka mitä väittäisit. Ideana on soittaa "nimilista" läpi. Kun maksat ensin vuosimaksun (sijoitus!) niin teet listan ihmisistä, jotka aiot värvätä ILH:ksi eli myyjäksi/kuluttajaksi verkostoon. Et yritä myydä heille ensisijaisesti tuotteita vaan yrität värvätä heidät alalinjaasi, jotta saat heidän kulutuksestaan bonusta itsellesi eli rahaa.

Kun soitat listaa läpi, aiheutuu siitä puhelinkuluja. Et soittaisi muuten 50-100 henkilölle ellet olisi mukana bisneksessä ja yrittäisi hyötyä näistä tutuista ja vuosien takaisista puolituloista. Koska idea ei toimi siten kuin paperilla esitetään, joudut värväämään lopulta ventovieraita ihmisiä. Et saa edes yhtä tai kahta uutta ILH:ta alalinjaasi lähipiiristäsi. Kohtaat lisäksi jatkuvaa vastustusta omaisten sekä tuttujen taholta. He vihjaavat, että olet mukana laittomassa rahankeräyksessä, pyramidipelissä tai ketjukirjeessä. He sanovat, että sinua on huijattu, mutta he eivät lähde mukaan huijattujen joukkoon. Tämä tulehduttaa ihmissuhteita, sillä toinen osapuoli on ehdottomasti väärässä. Anna mielessäsi tilaa sille ajatukselle, että ehkä muut ovat oikeassa ja sinua on todellakin huijattu. Laske tähänastiset kulut ja sijoittamasi raha sekä saamasi rahapalkkiot, niin näet, oletko voitolla vai tappiolla. Jatka sitten tämän kirjoituksen lukemista.

Jotta voisit esitellä ideaa tarkemmin ehdokkaalle, pitää sinun sopia tapaaminen, maksaa matkat ja kahvitukset. Kuluja tulee koko ajan lisää, jos aiot värvätä uusia ihmisiä tai myydä tuotteita.

Palkkiot ovat alv:n sisältäviä ja alv vähennetään niistä, koska sinun ei tarvitse ilmoittautua alv-velvolliseksi, sillä odotetut vuosiansiot jäävät alle 8500 euroa. (tappiot eivät ole ansioita! ;-))

Koulutus maksaa. Tilaisuudet ovat alalla yleensä maksullisia, Amwaystä en tiedä. Kirjat, kasetit, videokasetit, cd:t ja muu "opetusmateriaali" maksavat: niistä syntyy kuluja ja jos haluat tehdä niin kuin opetetaan, pitää sinun ostaa oma koulutuksesi. Perinteinen firma

kouluttaa ilmaiseksi omat työntekijät, mutta verkostomarkkinoinnissa siitä pitää maksaa. Verkostomarkkinoinnissa pitää maksaa myös siitä, että tekee työtä, koska alkusijoitus ja kulut muodostuvat tappioiksi, ellei palkkioita saa.

Omasta kulutuksesta saatava bonus ei ole palkkiota vaan paljousalennus. Älä laske sitä palkkioiksi.

Laske kaikki sijoittamasi raha ja kulut. Pidä kirjaa, koska "yrittäjänä" kulut ovat vähennyskelpoisia, jos verottaja pitää sinua "yrittäjänä".

Laske rahana saadut palkkiot. Jos ne ovat pienemmän kuin sijoittamasi rahat ja kulut, olet häviöllä. Mieti kannattaako joka kuukausi maksaa lisää koulutukseen ja ostaa tuotteita, joita et muuten ostaisi. Et tarvinnut tuotteita ennen liittymistäsi etkä tarvitse nytkään. Lue ohje siitä, kannattaako olla aktiivinen Amwayssä.

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

Laske mahdollisuus lisäänsioihin

Laske, kuinka suuri liikevaihto tarvitaan alalinjaan ja montako edustajaa sinne tarvitaan, että saat palkkiot ulos RAHANA. Palkkion maksulle on varmaankin tietyt säännöt eli et saa rahana palkkioita kaikesta alalinjasi liikevaihdosta. Sitä ei yksinkertaisesti voi riittää loputtomasti ylälinjaan. Otan esimerkin.

Kuvitellaan, että alalinjassasi on 10 edustajaa. Sinun ansiomahdollisuutesi ovat sen liikevaihdossa. Oletetaan, että he kuluttaisivat ja myisivät jopa 200 euron edestä kuukausittain. Jätän huomiotta värväyspalkkiot, jos vuosimaksusta palautetaan tietty osa ylälinjan ILH:lle. Lasken pelkästään sen jälkeisiä "passiivisia tuloja" ja niiden mahdollisuutta.

Tuloslaskelma/ kk

Myynti 2000
-alv 360
-Tuotteiden valmistus ja muut kulut 700
=Myyntikate 940

Myyntikatteesta pitää jäädä firmaan tietty prosentuaalinen osuus kattamaan toiminnan muita kuluja. Vain osa myyntikatteesta palautetaan palkkioina verkostoon. Ehkä se on noin 60 %? Paljon enempää se ei voi olla, sillä yhtiö ei maksa omasta pussistaan palkkioita vaan palauttaa ne myyntikatteesta. Tämä pitää jokaisen ILH:n ymmärtää!

- Palkkiot 560 €
= Käyttökate/ Liikevoitto 380 €

Amwaylle jää muita kuluja varten noin 380 euroa 2000 euron myynnistä tämän esimerkin mukaan. Tuotteen hankintakustannukset ovat arvaus, koska en niitä tiedä. (35 % myyntihinnasta) Samoin myyntikatteesta palautuva prosentuaalinen osuus. Tärkeintä on sinun ymmärtää se, että myyntikate muodostuu tässä mainitulla tavalla ja siitä vain tietty prosenttiosuus palautuu palkkioina ylälinjaan.

Kuinka monelle 560 eurosta voidaan maksaa palkkioita ja kuinka paljon? Ylälinjassa voi olla vaikka kuinka monta tasoa. Ota selvää, miten raha siirtyy alhaalta ylälinjaan. Jos tuo raha jaettaisiin vaikka 8 tasolle ylälinjaan, niin siitä muodostuisi 70 euroa per kuukausi/ edustaja. Tarvittaisiin siis 10 edustajaa alalinjaan, jotta yksi saisi myynnistä keskimäärin 70 euroa, mikäli palkkiot jaetaan tasan kahdeksalle ILH:lle ylälinjaan, mikä ei ilmeisesti kuitenkaan ole järjestelmän tapa. Yleensä ylätasolle palautuu tuosta 560 esimerkkisummasta enemmän kuin alatasoille. Koska olet itsekkin alalinjassa, niin sinä saat luultavasti vähemmän kuin 70 euroa

per 2000 myynti alalinjassasi.

Mieti kannattaako olla aktiivinen, jos sinulla on vain 10 hengen alalinja? Luultavasti sinulla on vain yhden tai kahden hengen alalinja tai sinulla ei ole lainkaan alalinjaa. Vielä vähemmän kannattaa olla aktiivinen silloin. Lue lisää siitä linkistä, minkä laitoin aiemmin tässä viestissä.

Tarvitaan siis vähintään 10 hengen ilmeisesti tasapainossa rakentuva alalinja jotta saisi edes pientä korvausta työtä vastaan ja kuluja peittämään. Ota tarkoin selvää pätevyitymisen säännöistä ja katso oletko oikeutettu saamaan rahapalkkioita vai et. Tiedät sen jo siitä, oletko saanut niitä vai et. Oletko saanut muuta kuin alennusta omista ostoista, joka maksetaan sinulle palkkion nimikkeellä?

Mahdottomat kasvuluvut

Hidas kasvu ei ketään kiinnosta. Alalinjaan pitää saada vähintään kymmenen henkeä per vuosi. Katsotaan, kuinka suuret kasvuluvut siitä aiheutuvat per tuhat edustajaa:

1,000
10,000
100,000
1 miljoona

Kolmessa vuodessa pitäisi olla miljoona edustajaa, jos jokaisen on mahdollista saada vuodessa 10 edustajaa alalinjaan. Ei se ole oikeasti mahdollista. Suurin osa saa yhden tai kaksi tai ei yhtään edustajaa, koska se on matemaattinen pakko. Markkinoilta ei riitä jokaiselle 10 edustajaa, vaikka töitä tekisi hullun lailla ja osaisi hommat.

Voitko rikastua myymällä tuotteita asiakkaille? Sehän ei ole edes tarkoitus! Tarkoitus on vain kuluttaa. Otetaan kuitenkin laskuihin mukaan 10 asiakasta per edustaja. Kasvuluvut asiakkaiden kanssa ovat:

1,000 ILH + 10,000 as.
10,000 ILH + 100,000 as.
100,000 ILH + 1 miljoona as.

Jos jokainen saisi 10 asiakasta ja 10 edustajaa alalinjaansa, olisi verkostoon sidottu jo 1,1 miljoonaa asiakasta sekä edustajaa kahden vuoden jälkeen tuhatta nykyistä edustajaa kohden. Kasvuluvut ovat siis aivan mahdottomat. Edes tuotemyynnillä ei ole mahdollista menestyä.

Tee nyt järkevä päätös ja lakkaa syylistä itseäsi siitä, ettet saa rakennettua itsellesi tuottoisaa alalinjaa. Lue kotisivuiltani Amway informaatiota, joka perustuu yhtiön julkaisemiin tilastoihin Pohjois-Amerikan myynneistä ja palkkioista. Mieti sitten, kannattaako jatkaa vai purkaa sopimus. Jos se on myöhäistä, kannattaako senkään jälkeen maksaa tyhjästä ja hävitä lisää joka kuukausi?

Amway tietopaketti:

Amway pika-info:

<https://pyramidihuijaus.com/2025/04/30/amway-pika-info/>

Kooste tilastoista ja suomenkielisistä lähteistä.

<https://pyramidihuijaus.com/2025/04/30/amwayn-tilastoja/>

Amway tilastotietoa

<https://pyramidihuijaus.com/2025/04/30/amway-tilastot/>

Amway tilastot suomen kielellä (John Hoagland)

http://www.amquix.info/tr/amway_fn.html

Amway Quixtar liiketoiminnan analyysi

Katso englanninkielinen video: (Pituus 21 min. 38 sek., Julkaisija: Dateline NBC-TV)

http://cpserverp4.com/bo/dateline_quixtar.wmv

Lisätietoja: <http://dateline.msnbc.com>

"In pursuit of the almighty dollar" by Chris Hansen

Löydät sivuston käyttämällä hakua ja kirjoittamalla hakusanaksi `Quixtar`.

Petteri Haipola, 29.11.2005