

المعاملات المالية المعاصرة (11) | حكم التسويق الشبكي | د

خالد المشيقح | #دروس_الشيخ_المشيخ

خالد المشيقح

بسم الله الرحمن الرحيم. الحمد لله رب العالمين. والصلوة والسلام على نبينا محمد وعلى الله وصحبه اجمعين. وبعد التسويق الشبكي 00:00:02
يعتمد التسويق الشبكي على بيع المنتج من المصنع للمستهلك مباشرة موفرا بذلك مصروفات كثيرة ووسطاء - المنتج الذي تسوقه الشركة غالبا هو عبارة عن منتجات نادرة وقد تكون غير نادرة اه مثل اه العملات التذكارية ومثل الميداليات ومثل اه الهواتف النقالة ومثل اه بعض الأقراص الى اخره - 00:00:27

وتعتمد هذه الشركة على تسويق منتجاتها تعتمد على مشاركة المستهلك لها في التسويق عن طريق ترويج المنتج لآخرين وعليه يأخذ المستهلك من شركة التسويق نظير هذا الترويج عمولة مالية والشركة - 00:00:51
تعتمد آآ النظام الثنائي آآ لكي يدخل العميل في نظام العملات والافادة منها فلا بد ان يشتري منتجا من المنتجات التي تطرحها الشركة ثم بعد ذلك يقوم العميل بترويج هذا - 00:01:16

المنتج اللي ما المنتج لآخرين لكي يحصل على نظام العملات ويستفيد. وقد وضعت الشركة لهذا اه شروطا وانظمة اه عدد العملات الذين لا بد آآ ان آآ يضيفهم العميل لكي يستفيد من آآ النظام آآ - 00:01:37
العملات اه كذلك ايضا عندما يشتري العميل هذا المنتج فانه لا بد ان يدفع القيمة اولا كاملا ثم بعد ذلك الشركة ارسال المنتج له عن طريق اه البريد الفوري وعليه يتحصل المشتري على رقم - 00:02:04

العضوية الذي من خلاله سيتم ترويج هذا المنتج اه اعضاء اخرين اه المتأنل لهذا العمل يجد ان هذا العمل يعتريه اه الميسر وكذلك ايضا يعتريه الربا والقرر فهو ضرب آآ من الميسر وكذلك ايضا آآ فيه آآ جزء من الغرر وكذلك ايضا ضرب من - 00:02:28
الربا وعلى هذا وايضا وانما كان كذلك لان المقصود بهذا العمل هو تحصيل المال. وانما هذه السلع وجدت كفطاء العميل يدفع جزءا من المال وهذه السلع ليست مقصودة بذاتها ثم - 00:02:59

بعد ذلك يتحصل على مال ازيد منه. وقد يتحصل وقد لا يتحصل وهو يدخل في هذه المعاملة وهو آآ اما غانم او غارم وكذلك ايضا يدفع مالا ويأخذ آآ آآ - 00:03:27
آآ يدفع مالا ويأخذ جنسه مع الزيادة وايضا في ذلك الغرر وبالله التوفيق - 00:03:43