

خدمة التسويق الشبكي معاملات د باسم عليوة في ضيافته م

محمود سعيد ح 121

باسم عليوة

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته. اهلا بكم في حلقة جديدة من برنامج معاملات. هنتكلم النهاردة عن مشكلة بيقابلها كتير من الشباب وبيقع فيها او عايزين نقول خدعة بيقع فيها كتير من الشباب وهي خدعة اسمها خدمة وهي خدعة اسمها التسويق الشبكي -

00:00:00

التسويق الشبكي التسويق الهرمي البيع المباشر. هنسمع النهاردة عن قصة التسويق الشبكي نشأة التسويق الشبكي ايه المخالفات اللي ممكن آآ في التطبيق في الناتجة عن مشكلة التسويق الشبكي. وضيفنا النهاردة الباش مهندس محمود سعيد خبير في -
00:00:26
التسويق الإلكتروني. اهلا بك يا بشمهندس. اهلا وسهلا. اهلا بحضرتك. عايزين نعرف بقى قصة التسويق الشبكي النهاردة بس من الجانب التقني. وان شاء الله في الحلقة القادمة هنتكلم عن الاحكام الشرعية -
00:00:42

دي مسألة التسويق الشبكي فالنهاردة عايزين نتكلم عن الجانب التقني اكتر في مسألة تسويق الشبكة. افضل. اه تمام. القصة بدأت مع رجل ايطالي اسمه تشارلز بونزي. الرجل ده سنة الف وتسعين وتلاتين. آآ يعني نصب على الناس في حاجات كتيرة فيعني اخر ما زهق آآ انتقل من ايطاليا لحد امريكا. فلقى كده ايه مجال مربح جدا -
00:00:52
امريكا اللي هو بيع الطوابع. آآ الطابع كان تقريبا كان بيتباع بواحد دولار. بعدها بدأ ياخذ الطوابع من امريكا ويبيعها آآ في ايطاليا ويستفيد من فرق السعر لأن الدولار في امريكا كان بسعر مختلف عن الدولار في ايطاليا. وبدأ يحقق آآ هوماش ربح كبيرة جدا جدا. فبدأت شارلز بونزي قال لك طب ليه انا اصلا -
00:01:12

ما دخلش الناس اه يدخلوا بفلوسمهم عشان اقدر ان انا اشغلها واقدر ان انا اشتري بها عدد اه كبير من الطوابع. وفعلا بدأ يدخل اه ناس اه تدخل يعني تشتراك معي بفلوس ويديهم آآ يعني في خلال تلات شهور ضعف الرقم انهم دخلوه يعني. كنوع من انواع الاستسمار يعني. نعم. يعني مسلا واحد مسلا استسمر معه ميت الف -
00:01:32

خلال تلات شهور نرجع له ارباح مية الف. وده طبعا كان رقم مغري جدا جدا جدا. هم. فالملهم ان يعني ناس كتيرة جدا دخلوا معه آآ وبدأ الاعداد بدأت تكون كبيرة جدا جدا جدا فبدأ ينتقل لمراحله تانية. قال لك خلاص انا دلوقتي الحمد لله بدأ يبقى معي فلوس كتيرة. عايز انتقل بقى لمراحله النفوس -
00:01:52

بدأ يحط في بدأ يحط ضخمة في البنوك ويروح مسلا البنك يقول له عايز فلوسي كلها. فالبنك يقول له طب انا انت حاطط معي ملايين مش هقدر اديها لك في نفس اليوم على الاقل اديني مسلا خد منها جزء او اديني مسلا مهلة عشان اقدر -
00:02:11
انا عايز فلوس او ادخل معكم في ادارة البنك الملوك للأسف كانت بترضخ لرغباته. آآ وبعددين دخل على البنك. نعم. في ادارة كذا آآ بنك. فالملهم ان الرجل دوت نفوذه بقى قوي جدا -
00:02:25

بقى معي مال قوي جدا. لكن بدأ اه يوصل بقى المشكلة ايه؟ اصلا عدد الطوابع كله لا يتعدى حوالي تلاتين الف تابع. وعدد المشتركين معه كان اكتر كده بكتير فبدأت التساؤلات وبدأت الناس يفتشفوا آآ وراها. لأن هو كان مشترك مع اعداد اكتر من التلاتين الف اللي هم عدد الطوابع -
00:02:39

آآ فالراجل ده كان بيعمل ايه؟ كان يعني بالمسلسل البلدي كده كان شغل تلبيس طواقي. بياخد من ده يدي ياخد من ده يدي لده منتج

في النص. وما فيش منتج آآ في النص. عشان يحقق ارباح خيالية. فالملهم لما الناس بدأ الناس تكتشف ده - 00:02:59

آآ راحوا اشتكتوه البوليس قبض عليه واتسجن فهو ده آآ يعني يعتبر هو الرجل المؤسس لفكرة التسويق الشبكي او التسويق الهرمي او فكرة ان انا آآ يعني التلبيس يعني هو عمل الاستسمار بطريقة التوازن المعروفة ان هو ايه كل حد يدخل معه يدخل يجب اتنين تحتيه ولا ما كانش لسه نشأة الفكرة دي جت؟ لأنها اول واحد بدأ في - 00:03:19

فكرة ان هو يأخذ فلوس من الناس ويشغلها. هم. اه وببدأ ان هو اه بطبيعة الحال ان عشان مسلما الناس تدخل تحته او عشان مسلما اه واحد يجب مسلما واحد لازم يعني كان فيه طبقات الطبقة الاولى. مم. مسلما محمد وابراهيم واحمد. يعني بيستمروا المبلغ مع بونسي لما يلاقوا مردود هم اوتوماتيك - 00:03:42

كانوا بيجيبوا ناس تحتهم. ولما الناس اللي تحتهم كانوا بيعدوا المردود كانوا بيجيبوا ناس تحتهم. الطبق بيأخذ عمولة على اللي جابه. اه يعني نشأة الطبقات دي او اللي كانوا بيسموها فكرة التسويق الهرمي - 00:04:02

الهرمي ابتداء. نعم. هو كانت من فكرة الرجل ده. مزبوط. طيب بعد كده التطوير وصل لايه؟ التطوير وصل بقى ان في مسلما ان حصل ازمة عالمية آآ وركود جامد جدا في اوروبا فبدأوا آآ يشوفوا حلول تسويقية ان هم ازاي سواقوا المنتجات اللي المصانع - 00:04:12
مسلسلات كثيرة عملها فبدأوا يعني يتطرقوا لطرق تسويق اه مختلفة زي التسويق الشبكي او التسويق الهرمي. وبدأت كذا شركة تدخل اه في الموضوع ده. الاشكال كله ايه الاشكال كله انا هفترض معك يعني جدلا جدلا يعني. ان التسويق الشبكي اه ما فيش نصب. ان الشركة اه قوية. ان الشركة لها مقر. ان - 00:04:32

منتج كوييس بس انت في الاول وفي الآخر هتتيجي تبع في ناس مسلما آآ شغالة في المجال ده بقى لها خمس سنين او عشر سنين. بس للأسف هو مش صاحب صنعة. هو دلوقتي عشان - 00:04:52

نتقدم مسلما سيفين شركة يقول لهم ايه؟ يقول لهم انا كنت آآ بشتغل تسويق تسويق شبكي وبعددين حس حتى آآ وبعددين حتى ده مش كبير يعني ده مسلما ما لوش - 00:05:02

تخرج وظيفي مم فالاشكال كله انت لازم تتعلم مجال او بلغة الدارجة كده صنعة. يعني على فكرة يا جماعة كلمة صنعة دي مش عيب الدكتور صناعي يا باشا دكتور الاسنان ده الشغل كله بايده. مم. آآ المهندس صناعي فانت لازم تتعلم صنعة والصنعة دي بتتطور فيها لحد لما انت تبقى انت - 00:05:12

محترف تقدر تنتقل من شركة تقدر تنتقل من مكان لمكان من دولة لدولة وهكذا. طب هو ليه فكرة هو اصلا يعني يعمل تحتيه اتنين ويجب اتنين لازم يبقو ستة وارقام كده سابتة يعني الالية نفسها بتاعة التسويق الشبكي دايما ان واحد يجب تحتيه اتنين والاثنين كل واحد بيقى فيهم اتنين تحتيهم. ليه ما يبقوش ثلاثة؟ ليه ما يبقوش طبقة واحدة - 00:05:34

بس فيه فايدة من الموضوع ده او فكرة في الامر ده؟ هي الفكرة كلها في ايه؟ هي الفكرة كلها قائمة على آآ ان انا ازاي اخلي آآ الناس تبيع اكبر عدد ممكن من المنتجات بدون ما انا مسلما اتكلف آآ تسويق آآ بطرق مختلفة يعني مثل انا ممكن اعمل - 00:05:54
في التليفزيون. بس المردود ممكن يكون ضعيف. ممكن مسلما اعمل اعلانات او او في الشوارع. ممكن يكون ضعيف. انما اقوى من اقوى طرق التسويق لوين تو وان. واحد لواحد لذلك مسلما اقوى تلاقي في الشركات كده قسم مبيعات بيهموا به جدا. تلاقيه مسلما بيأخذ عمولات بيأخذ رواتب وممكن عنده موفر له مسلما سيارة - 00:06:14

وان هو اللي هيجب العميل مباشرة. لأن هو اللي بيجب العميل. هم اعتمدوا ان كل واحد يجب تحتيه واحد او اتنين او ثلاثة او اربعة بشكل مباشر. اه وبيركزوا في ده على ايه بقى؟ على جانب - 00:06:34

العلاقات الاسرية وال العلاقات الشخصية وكده. لأن كل واحد منا مسلما بيكون مؤثر او موثوق واسرتة. يعني انا محمود مسلما لو انا رحت مسلما لاخواتي وقلت لهم والله يا جماعة - 00:06:44

في شركة بتاعة تسويق هرمي اسمها كذا كذا وفي منتج فلانى. اخواتي بيتفقوا في فممك يدخلوا عشان هم مصدقيني. مم. تمام؟
فهم بيعتمدوا على فكرة ان التسويق الشخصي بيبقى فيه موثوقية وكمان النتائج بتاعتته بتبقى افضل واحسن من طرق التسويق

المختلفة سواء كانت اعلانات على التليفزيون - 00:06:54

او اعلانات في الشوارع او اعلانات في الجرائد وهكذا. باشمهندس محمود ايه سبب ان في شركات كثيرة بتفتح من التسويق الشبكي وتففل يعني شركة كانت عملت عدد كبير جدا من من القاعدة بقاعدتها او من الهرم او من الشبكة. وبعد كده تففل وتفتح شركة تانية او يطلع حد من القاعدة اللي تحت يفتح شركة تانية. هل في فكرة في - 00:07:14

في انتشار هذه الشركات باسماء مختلفة هو للسف الشركات دي بتلعب على كزا عامل. اول عامل هو آآ جذب فئة الشباب الصغير من تمنتاشر لاتنين وعشرين. وييلعب على جانب الاحلام وتحقق احلامك - 00:07:34

وتروح المالديف وتجيب عربية وتجيب شقة في خلال آآ ست شهور سنة وخلاص بقى ترك السريعة. اه ديت اول اول نقطة. نقطة تانية اصلا الشركات ديت آآ غالبيتها بتلاقيه قايم على منتجات غير ضرورية او منتجات غير مهمة او مش منتشرة في الاسواق. ذي مسلا يقول لك آآ خد بتاعه ديت - 00:07:47

مع الاشعة الكهرومغناطيسية مغناطيسية. مم. بتاعة بتاعه الشبكة مسلا. اه اسورة اسورة. اه رحلات سياحية حاجات اصلا غير ضرورية و حاجات مش مش مطلوبة قوي في السوق. مم. وبالتالي آآ هو هدفه ان هو يعني بيدي ياخد من ده بيدي - 00:08:07
ده ياخد من ده بيدي لده. يكون مبلغ كبير يفتح شركة جديدة. اه يكون مبلغ كبير. مم. وجاي ناصب على الناس وبعدين يروح يفتح ممكن باسم وشركة باسم جديد ما حدش يخلص. وفي بعض كمان الملاحظات اللي كنت الاقي شركة مسلا كبيرة معروفة بيطبع القاعدة بقاعدتها تعمل شركة تانية باسم جديد - 00:08:27

لان هو شاف ان المكسب كله في بداية الهرم. يعني هو الشركة او مؤسسين الشركة ومجلس الادارة هم دولت الاقتر حد بيكسب في الشركة انما اللي تحت ما بيقدرش ان هو - 00:08:47

هو يجيب الاعداد المطلوبة منه لو مطلوب منه ستة او مطلوب منه اتناسير ما بيقدرش يكونها. فهو قائم على مكسب الناس الصغيرة اللي تحت والكبار هم اللي بيأخذوا الغنم كله - 00:08:57

بالفعل درجة ان كان في حد سأله ويقول له انت يعني مكسبك دخلك كم فضحك فيبيقول لي قبل السؤال ولا بعد السؤال يعني عامل نفسه بيل جيتس فاللي هو آآ لان هو كل دقيقة بيجي له عدد من غير ما هو اصلا بيقى عارف ان هو جا له آآ عدد آآ في هذه الشبكة. آآ من ضمن كمان الاسئلة هو ليه ما بيعرفوش - 00:09:07

كانوا في الشبكة يعني ليه الغموض في ان انت تبقى عارف مكانك في الشبكة يا هي الفكرة كلها في ايه؟ هو لو عرف لو هو عرفه مكانه وعرفه حقيقته هينصد من الواقع الاليم. مم اللي فوقه قد ايه واللي تحتيه قد ايه؟ اه دايما - 00:09:27

بيحاول يغريه ب حاجات يعني هيقول له تعال احضر حفلة. وعلى فكرة فالآن الفنان المعروف في المجتمع او الفنان او لاعب الكورة او مشترك مع وتروح سنة وده حصلت معی انا شخصیا. هم. يعني في احد الشركات انا اشتراك فيها. آآ ورحت لقيت حد اسم كبير جدا في البلد موجود. مم. تمام - 00:09:42

اه فهم بيلاعبوا على العواطف وعلى المشاعر وبيجيروا بعض الشخصيات او الاسماء المعروفة او المشهورة عشان تحضر عشان تدي موثوقة موضوع يقول لك بص ده هم على فكرة فاتحين في خمس ست دول في احد احد الشركات واحد سأل قال لي الجملة دي قلت له فاتحين فين؟ قال لي بص فاتحين في دولة كذا ودولة كذا ولا كذا قلت له معك ارقامهم؟ قال لي اه - 00:10:02

خش على الويب سايت هتلاري ارقام اهو. اتصلنا بالتليفون الارقام وصل ما ردتش. اه زي بالزبط يقول لك انا المقربتاعي في القرية الزكية وهو بيقى اصلا واحد مكان زي كورسيس كده ماجره عشان يقول لك انا انا - 00:10:22

القرية الزكية. يا فندم حتى الارقام ما بتردش. ده هو في اصلا في حاجة على الانترنت في احد البرامج كده او احد الواقع ممكن تخش تشترووا لهم رقم. انا ممكن اشتري رقم في امريكا رقم في - 00:10:32

بريطانيا رقم آآ في اي دولة اوروبية واحجز رقم واخشن ان انا عندي رقمي اهو. مم. وبالتالي بيلاعبوا بالطرق التقنية ديت ويضحكوا بها على الناس. في فرق يا بشمهندس ما بين كلمة التسويق الشبكي والتسويق الهرمي والبيع المباشر - 00:10:42

في فرق ما بين الالفاز دي ولا كلها مسميات لفكرة واحدة بس هو بيغير الاسم عشان خاطر لما تيجي تكتب حكم التسويق الشبكي
فيطلع لك حرام فهو يكتب حكم تسويق مباشر - 00:10:57
يعني اخر صيحة بسميه الناسع التسويق المباشر او التسويق متعدد المراحل. هل في فرق ما بين الالفاز دي؟ بص هتلالي الفروقات
بسقطة جدا وحتمي كمان الناس يعني بيختلفوا في تعريفهم. في مسلا يقول لك والله على فكرة التسويق الهرمي اه يعني بيعتمد اكتر
ان لها حد بيدخل حد - 00:11:07

آآ لازم يدفع مسلا رسوم او اشتراك عضوية عشان يقدر يخش المجال ده. انما التسويق مسلا الشبكي معتمد بنسبة اكبر على تسويق
المنتجات. تخشن انت تسوق منتج وجيب واحد تحتك عشان يشتري المنتج دوت وهكذا. التسويق الهرمي مسلا آآ قمة الهرم وهكذا.
لكن الصراحة مش شايف فروقات آآ كبيرة في - 00:11:27

الموضوع ده انا شايف ان هو اللعبة واضحة هم الفكرة كلها في المدخل نفسه. مم. يعني عارف لما حد بيدعوك للموضوع آآ بيقول لك
ايه سلام عليكم. ازيك يا فلان؟ اه الحمد لله. عايزك في موضوع مهم جدا. طب ايه يا ابني ايه الموضوع؟ مم. مش عارف اتكلم معك
في التليفون. نقدر نتقابل. وبعدين نديهم دورات في - 00:11:47

التقديم. مم. يقدر يعمل له خطة وبالانج ويكتب لي ورقة بص الشركة ديت عندها خمس فروع على مستوى العالم. وبعدين الشركة
ديت مؤسسها اسمه كزا وعندهم كزا وبيعملوا كزا طب وانت لو جه خد ادفع مبلغ كزا واعمل له خطة ما تخرش الماء. وبالورقة
وبالقلم. ومم من اخوه - 00:12:07

ممين من ابن عمه؟ مم من بنت عمها؟ من بنت خالتها. فاكيد على على العلاقات الشخصية بتاعة المسوق نفسه. وكمان
علاقات مش شخصية كمان مش يعني بيركزوا على علاقات من الدرجة الاولى او من الدرجة الثانية بحيث ان فكرة ان حد يكتشف -
00:12:24

ان دي عملية نصب او كده بتبقى قليلة لان موثوقية بتبقى عالية قوي في درجة القرابة ديت سواء كانت درجة درجة اولى او الدرجة
الثانية. ايه التسويق الشبكي اللي ممكن نحزن منها شوية او ايه الناس اللي عندهم فكرة التسويق الشبكي اقول له اتجه لشفلة كزا
يعني يعني ايه اللي يخليه ما يروحش يتوجه للتسويق - 00:12:44

الالكتروني مسلا او ان هو يستغل في منتجات الكترونية ويبدأ يستغل فعلا في حاجة تكون كارير له. بص ان السماء لا تمطر ذهبا ولا
فضة اقول له بس احصائية بسيطة. احصائية ديت عملوها على المليونيرز حوالين العالم. هم. قال اول حاجةتعريف المليونير ايه؟
المليونير الرجال عنده مليون وميت الف. مم - 00:13:04

طيب الاحصائية ديت عملوها على المليونيرز حوالين العالم قال قالوا ان المليونير بيبقى مليونير لما يصل عنده كم سنة؟ لما يصل
سبعة خمسين سنة. فلاش نجري ورا الملايين وحلم الثراء السريع والكلام ده كله. الموضوع بياخد وقت كبير. هيبني الكارير بتاعة
الاول. اه ركز ركز - 00:13:24

على ان انت ازاي تطور مهاراتك الشخصية. ركز ان انت يكون معك لغة. ركز ان انت مسلا تبقى لو انت ما عندكش خبرة في المجال
بتاعك تاخذ دورات في المجال بتاعك وهكذا. لو انت عايز - 00:13:44

اللي عايز تكون قوي فعلا في التخصص بتاعك تلات حاجات. المهارات الشخصية الخبرات انزل اشتغل بایدك. او حتى اشتغل مع
شركات اونلاين. وال الحاجة الثالثة اه المعرفة ان انت حاول تبقى عندك علم حاول تقرأ كتب كتير في نفس التخصص او المجال بتاعك.
الجاجات دي استسمار ناجح بشكل كبير جدا. اما فكرة الثراء السريع - 00:13:54

الاحصائيات والدراسات بتقول ان المليونيرز بيبقىوا مليونير لما بيوصلوا لسن متاخر ممكن مسلا بعد عقددين او تلات عقود من الزمن
عشان بيقى الرجل مليونير ومعه آآ معه ملايين الدولار. في فرق ما بين التسويق الالكتروني والتسويق الشبكي يعني في علاقة ما -
00:14:14

الاثنين ولا ما فيش اصلا علاقة ما بين التسويق الالكتروني والتسويق الشبكي كمصطلحي يعني. لأن الحمد لله يعني التسويق

الالكتروني له افرع كثيرة جدا جدا. من منها اللي هو التسويق الشبكي او التسويق الهرمي. لكن الصراحة الفترات اللي فاتت ديت في مصر مسلا بدأ في بعض المجالات اللي هي كويسة جدا بدأت تدخل. زي مسلا التسويق - 00:14:34

او حاجة اسمها دي نسخ محسنة من التسويق الشبكي والتسويق الهرمي. يعني انت مثال مسلا ممكن تدخل على موقع زي امازون او موقع مسلا زي نون وتسوق منتجات فعلية على امازون ونون واي حد يشتري عن طريق المنتجات ديت موقع امازون او موقع قانون يديك نسبة ده اسمه ايه؟ ده اسمه التسويق بالعمولة. مم. وفيه موقف - 00:14:55

هو شركات كبيرة وموثوقة منها بتعمل الموضوع ده. مم. وفيه ناس ما شاء الله بتحقق ارقام كبيرة جدا بالملايين. تمام؟ ففي ناس كثيرة سألتني على موضوع ان شاء الله هنعمل حلقة كاملة عنه بازن الله. ان شاء الله - 00:15:15

لان هو في برضو بعض الاحكام الشرعية اللي لازم المسوق اللي بيشتغل في لازم يكون عارف احكامها قبل ما يدخل في المجال. وده من ضمن النصائح اللي احنا كنا موجهة للشباب وللمجتمع انه قبل ما يدخل في اي وظيفة معينة او يدخل في اي شغل معين لازم يسأل على احكام المعاملة دي قبل ما يدخل - 00:15:25

فضلا عن ان هي تكون حاجة مشهورة زي فكرة التسويق الشبكي او التسويق الهرمي او البيع المباشر دي الموضوع مش عايزين نقول قتل بحثا بس مشهور جدا القرارات الماجامع الفقهية - 00:15:45

بعدم الجواز للهيئات الشرعية المعتمدة قالت بعدم الجواز العلماء المتخصصين آآ في فقه المعاملات المالية المعاصرة قالوا بعدم الجواز فللاسف هم بيدلسو وعلى الشباب انهم يجيبوا فتاوى مقطعة او فتاوى آآ شازة لبعض الباحثين ويقولوا انهم قالوا بجواز حكم تسويق الشبكة ان شاء الله - 00:15:55

نتكلم في الحلقة اه مستقلة عن احكام التسويق الشبكي. حضرتك اه موضوع التسويق الشبكي اه قلنا قصته وقلنا المخاطر بتاعته وقلنا ايه هي فكرة تسويق الشبک والفرق ما بين التسويق الشبكي والتسويق الهرمي والبيع المباشر والمتعدد المراحل. فيه تسويق شبکي اسلامي يعني بعض الناس كانوا بيقولوا التسويق الشبکي - 00:16:15

الاسلامي آآ دي برضو بعض المناديات ولا دي برضه كلمة آآ لا دي كلمة يعني ناس بيستخدموها بس عشان ايه مم يستقطبوها بعض ايه الناس محبة للدين والناس اللي هي بتحب دايما كلمة ايه اسلامي جنب اي حاجة. يعني اللي هو لو هو شال المنظومة بتاعة الاثنين وتحتية اتنين وشال فكرة - 00:16:35

اه اه شرط اه دخول اه التسويق ان هو يشتري السلعة او ان هو يدفع ايجار اه للمكان ده. هل ده كده ينطلق عليه تسويق شبکي؟ يعني انا رحت اشتريت سلعة وسوق. وخدت على السلعة دي عمولة. من غير بقى ما اجيب اتنين تحت لا ينطلق عليه تسويش. ما ينطبقش عليه. لا ينطلق عليه التسويق بالعمولة. اسمه اه. انا - 00:16:55

راجل فيه منتج المنتج ده بتسوقه آآ لصاحب شركة ما صاحب الشركة ده بيدي له عمولة. او لو انا نفسي لما بيدي المنتج ده لحده لو حد باعه بادي له نسبة - 00:17:15

ده اسمه التسويق بالعمولة اه وده مجال قوي جدا عادي. اه ما هو ده ده انا كنت بسأل السؤال ده برضه لغرض ان فيه اه بعض الشباب بيروحوا للمشايخ او اهل العلم وبيرداً يقول له - 00:17:25

انا كان عندي اشتريت منتج. المنتج ده عجبني. فسوقته فاخذت عليه عمولة. فهل هذه المعاملة جائزة ولا غير جائزة فدي كانت البداية ولكن حقيقة الامر وده يعني نصيحة حتى للمتخصصين في المسائل المعاملات المالية المعاصرة ان انت ما تاخدش من المستفتي نفسه - 00:17:38

هو بيسائل على المعاملة لان هو ساعات بيسائل المعاملة بالطريقة اللي الشباب شرحوها له وعملوا له الورقة والمنزومة دي. ولكن في الحقيقة هو مش بيأخذ سلعة فبتعجبه بيسوق ده هو - 00:17:56

بيأخذ سلعة عشان خاطر يدخل في منزومة التسويق او بيدفع آآ مبلغ عشان يدخل في منزومة التسويق وبالتالي حولته من فكرة التسويق آآ بالعمولة او الى فكرة تانية خالص اسمها التسويق الشبکي. وهو اصلاً لو سأل الشيخ نفسه وقال له ما حكم التسويق

الشبكى؟ هيقول له غير جائز. يعني هو نفس الشيخ. نعم. او المفتى - 00:18:06
اللى قال له بجواز هذه المعاملة ان هو جاب سلعة فعجبته فسوقها فخد عليها عمولة. هو نفسه لو سأله عن حكم التسويق الشبكى
هيقول له غير جائز. حكم التسويق الشبكى خلاص معروف للجميع - 00:18:26
الجميع يعني. نعم. فما فيش فرق ما بين ما فيش يعني لو شلنا منه النزام اللي هم قالوا عليه بتاع العمولات المباشرة وغير المباشرة.
وشننا الاشتراك الموضوع تحول لتسويق مباشر لا ده مش ايه؟ نعم. اسمه - 00:18:36
التسويق بالعمولة تسويق بالعمولة. نعم. اه اللقاء مع حضرتك يعني ماتع. الله يخليك. اه هنحتاج نتكلم بعد كده على اه يعني برضو
تقنيات الدروكشبينج وتقنيات التسويق بالعمولة وهنتكلم ان شاء الله على احكام المعاملات بتاعتتها. نشكر حضرتك على - 00:18:52
يعني تشريفك لنا في البرنامج. شكرنا يا بشمهندس محمود. الله يعزك. آآشكرا لكم جميعاً وان شاء الله تابعونا في الحلقة القادمة
هنتكلم عن الاحكام الشرعية لمسألة التسويق الشبكى وهنفرد لها حلقة خاصة بها. ودي لاهمية الموضوع في وسط الشباب. وللاسف
كمان حتى الكبار آآوسوء كانوا آآ - 00:19:09
رجال او نساء الموضوع منتشر وبيتجدد كل فترة. والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته - 00:19:29