

خدعة التسويق الشبكي معاملات د باسم عليوة في ضيافته م

محمود سعيد ح 21 1

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 بيعق 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 الالكتروني. 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 اكثر في مسألة تسويق الشبكة. اتفضل. اه تمام. القصة بدأت مع رجل ايطالي اسمه تشارلز بونزي. الراحل ده سنة الف وتسعمية 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 الطوايع. آآ الطابع كان تقريبا كان بيتباع بواحد دولار. بعدها بدأ ياخذ الطوايع من امريكا ويبيعها آآ في ايطاليا ويستفيد من فرق السعر لان الدولار في امريكا كان بسعر مختلف عن الدولار في ايطاليا. وبدأ يحقق آآ هوامش ربح كبيرة جدا جدا. فبدأت شارلز بونزي قال لك طب ليه انا اصلا - [00:01:12](#)

ما دخلش الناس اه يدخلوا بفلوسهم عشان اقدر ان انا اشغلها واقدر ان انا اشتري بها عدد اه كبير من الطوايع. وفعلنا بدأ يدخل اه ناس اه تدخل يعني تشترك معي بفلوس ويديهم آآ يعني في خلال ثلاث شهور ضعف الرقم ان هم دخلوه يعني. كنوع من انواع الاستثمار يعني. نعم. يعني مسلا واحد مسلا استثمر معه ميت الف - [00:01:32](#)

خلال ثلاث شهور نرجع له ارباح مية الف. وده طبعا كان رقم مغري جدا جدا جدا. هم. فالمهم ان يعني ناس كتيرة جدا دخلوا معه آآ وبدأ الاعداد بدأت تكون كبيرة جدا جدا فبدأ ينتقل لمرحلة تانية. قال لك خلاص انا دلوقتي الحمد لله بدأ يبقى معي فلوس كتيرة. عايز انتقل بقى لمرحلة 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 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 للاسف كانت بترضخ لرغباته. آآ وبعدين دخل على البنك. نعم. في ادارة كزا آآ بنك. فالمهم ان الراحل دوت نفوزه بقى قوي جدا - [00:02:25](#)

بقى معي مال قوي جدا. لكن بدأ اه اه يوصل بقى المشكلة ايه؟ اصلا عدد الطوايع كله لا يتعدى حوالي تلاتين الف تابع. وعدد المشتركين معه كان اكثر كده بكتير فبدأت التساؤلات وبدأت الناس يفتشوا آآ وراها. لان هو كان مشترك مع اعداد اكثر من التلاتين الف اللي هم عدد الطوايع - [00:02:39](#)

آآ فالراحل ده كان بيعمل ايه؟ كان يعني بالمسل البلدي كده كان شغل تلبيس طواقي. بياخد من ده يدي ياخذ من ده يدي لده منتج

في النص. وما فيش منتج آآ في النص. عشان يحقق ارباح خيالية. فالمهم لما الناس بدأ الناس بدأت تكتشف ده - [00:02:59](#)

آآ راحوا اشتكوه البوليس قبض عليه واتسجن فهو ده آآ يعني يعتبر هو الراجل 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 يجيب اتنين تحتيه ولا ما كانش لسه نشأة الفكرة دي جت؟ لأ هو اول واحد بدأ في - [00:03:19](#)

فكرة ان هو ياخذ فلوس من الناس ويشغلها. هم. اه وبدأ ان هو اه بطبيعة الحال ان عشان مسلا الناس تدخل تحته او عشان مسلا اه واحد يجيب مسلا واحد لازم يعني كان فيه طبقات الطبقة الاولى. مم. مسلا محمد وابراهيم واحمد. يعني بيستسمروا المبلغ مع بونسي لما يلاقوا مردود هم اوتوماتيك - [00:03:42](#)

كانوا بييجيبوا ناس تحتهم. ولما الناس اللي تحتهم كانوا بيبيعوا المردود كانوا بييجيبوا ناس تحتهم. الطبق بياخذ 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 الراجل ده. مزبوط. طيب بعد كده التطور وصل لايه؟ التطور وصل بقى ان في مسلا ان حصل ازمة عالمية آآ وركود جامد جدا في اوروبا فبدأوا آآ يشوفوا حلول تسويقية ان هم ازاى سواقوا المنتجات اللي المصانع - [00:04:12](#)

مسلا كثير 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 هفتراض معك يعني جدا جدا يعني. ان التسويق الشبكي اه ما فيش نصب. ان الشركة اه قوية. ان الشركة لها مقر. ان - [00:04:32](#)

منتج كويس بس انت في الاول وفي الاخر هتيجي تبص في ناس مسلا آآ شغالة في المجال ده بقى لها خمس سنين او عشر سنين. بس للاسف هو مش صاحب صناعة. هو دلوقتي عشان - [00:04:52](#)

نتقدم مسلا سيفين شركة يقول لهم ايه؟ يقول لهم انا كنت آآ بشتغل تسويق تسويق شبكي وبعدين حس حتى آآ وبعدين حتى ده مش كرير يعني ده مسلا ما لوش - [00:05:02](#)

تخرج وظيفي مم فالاشكال كله انت لازم تتعلم مجال او بلغة الدارجة كده صناعة. يعني على فكرة يا جماعة كلمة صناعة دي مش عيب الدكتور صنايعي يا باشا دكتور الاسنان ده الشغل كله بايداه. مم. آآ المهندس صنايعي فانت لازم تتعلم صناعة والصناعة 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 ويجيب اتنين لازم يبقوا سنة وارقام كده سابتة يعني الالية نفسها بتاعة التسويق الشبكي دايم ان واحد يجيب تحتيه اتنين والأتنين كل واحد يبقى فيهم اتنين تحتيه. ليه ما يبقوش ثلاثة؟ ليه ما يبقوش طبقة واحدة - [00:05:34](#)

بس فيه فائدة من الموضوع ده او فكرة في الامر ده؟ هي الفكرة كلها في ايه؟ هي الفكرة كلها قايمة على آآ ان انا ازاى اخلي آآ الناس تباع اكبر عدد ممكن من المنتجات بدون ما انا مسلا اتكلف آآ بتسويق آآ بطرق مختلفة يعني مثال انا ممكن اعمل - [00:05:54](#)

في التليفزيون. بس المردود ممكن يكون ضعيف. ممكن مسلا اعمل اعلانات او او في الشوارع. ممكن يكون ضعيف. انما اقوى من اقوى طرق التسويق لوين تو وان. واحد لواحد لذلك مسلا اقوى تلاقي في الشركات كده قسم مبيعات بيهتموا به جدا. تلاقيه مسلا بياخذ عمولات بياخذ رواتب وممكن عنده موفر له مسلا سيارة - [00:06:14](#)

وان هو اللي هيجيب العميل مباشرة. لان هو اللي بييجيب العميل. هم اعتمدوا ان كل واحد يجيب تحتيه واحد او اتنين او ثلاثة او اربعة بشكل مباشر. اه وبيركزوا في ده على ايه بقى؟ على جانب - [00:06:34](#)

العلاقات الاسرية والعلاقات الشخصية وكده. لان كل واحد مننا مسلا بيكون مؤثر او موثوق واسرته. يعني انا انا محمود مسلا لو انا رحت مسلا لاخواتي وقلت لهم والله يا جماعة - [00:06:44](#)

في شركة بتاعة تسويق هرمي اسمها كذا كذا وفي منتج فلاني. اخواتي بيثقوا في فممكن يدخلوا عشان هم مصدقيني. مم. تمام؟ فهم بيعتمدوا على فكرة ان التسويق الشخصي بيبقى فيه موثوقية وكمال النتائج بتاعته بتبقى افضل واحسن من طرق التسويق

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

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

في انتشار هذه الشركات باسماء مختلفة هو للاسف الشركات دي بتلعب على كذا عامل. اول عامل هو آآ جذب فئة الشباب الصغير من تمتاشر لاتنين وعشرين. ويلعب على جانب الاحلام وبتحقق احلامك - 00:07:34

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

مع الاشعة الكهرومغناطيسية مغناطيسية. مم. بتاعة بتاعة الشبكة مسلا. اه اسورة اسورة. اه رحلات سياحية حاجات اصلا غير ضرورية وحاجات مش مش مطلوبة قوي في السوق. مم. فبالتالي آآ هو هدفه ان هو يعني يدي ياخذ من ده يدي - 00:08:07
ده ياخذ من ده يدي لده. ياخذ من ده يدي لده. يكون مبلغ كبير يفتح شركة جديدة. اه يكون مبلغ كبير. مم. وجاي ناصب على الناس وبعدين يروح يفتح ممكن باسم وشركة واسم جديد ما حدش يخلص. وفي بعض كمان الملاحظات اللي كنت الاقي شركة مسلا كبيرة معروفة بيطلع القاعدة بتاعتها تعمل شرق شركة ثانية باسم جديد - 00:08:27

لان هو شاف ان المكسب كله في بداية الهرم. يعني هو الشركة او مؤسسين الشركة ومجلس الادارة هم دولت الاكثر 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 اتناشر ما بيقدرش يكونها. فهو قائم على مكسب الناس الصغيرة اللي تحت والكبار هم اللي بياخدوا الغنم كله - 00:08:57

بالفعل درجة ان كان في حد بسأله وبقول له انت يعني مكسبك دخلك كم فضحك فبيقول 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 يبقى 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 هينصدم من الواقع الاليم. مم اللي فوقه قد ايه واللي تحتيه قد ايه؟ اه دايم - 00:09:27

بيحاول يغريه بحاجات يعني هيقول له تعال احضر حفلة. وعلى فكرة فلان الفلاني المعروف في المجتمع او الفنان او لعيب الكورة او مشترك مع وتروح سنة وده حصلت معي انا شخصا. هم. يعني في احد الشركات انا اشتريت فيها. آآ ورحت لقيت حد اسم كبير جدا في البلد موجود. مم. تمام - 00:09:42

اه فهم بيلعبوا على العواطف وعلى المشاعر وبيجيبوا بعض الشخصيات او الاسماء المعروفة او المشهورة عشان تحضر عشان تدي موثوقية 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 هتلاقي ارقام اهو. اتصلنا بالتليفون الارقام وصل ما ردتش. اه زي بالزبط يقول لك انا المقر بتاعي في القرية الزكية وهو يبقى اصلا واخذ مكان زي كورسبيس كده مأجره عشان يقول لك ان انا - 00:10:22

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

بريطانيا رقم آآ في اي دولة اوروبية واحجز رقم واخش ان انا عندي رقمي اهو. مم. فبالتالي بيلعبوا 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 ببيغير الاسم عشان خاطر لما تيجي تكتب حكم التسويق الشبكي فيطلع لك حرام فهو يكتب حكم تسويق مباشر - 00:10:57

يعني اخر صيحة بسميه التاسع التسويق المباشر او التسويق متعدد المراحل. هل في فرق ما بين الالفاز دي؟ بص هتلاقي الفروقات بسيطة جدا وحتى كمان الناس يعني بيختلفوا في تعريفهم. في مسلا يقول لك والله على فكرة التسويق الهرمي اه يعني بيعتمد اكثر ان لما حد بيدخل حد - 00:11:07

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

الموضوع ده انا شايف ان هو اللعبة واضحة هم الفكرة كلها في المدخل نفسه. مم. يعني عارف لما حد بيدعيك للموضوع آ يقول 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. نقعد نتقابل. وبعدين نديهم دورات في - 00:11:47

التقديم. مم. يقعد يعمل له خطة وبلاننج 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 الماية. وبالورقة وبالقلم. ومين من اخوه - 00:12:07

مين من ابن عمه؟ مين من بنت من بنت عمها؟ من بنت خالتها. فاكيد على على العلاقات الشخصية بتاعة السوق 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 اولي او الدرجة الثانية. ايه التسويق الشبكي اللي ممكن نحزر منها شوية او ايه الناس اللي عندهم فكرة التسويق الشبكي اقول له اتجه لشغلة كزا يعني يعني ايه ايه اللي يخليه ما يروحش يتجه للتسويق - 00:12:44

الالكتروني مسلا او ان هو يشتغل في منتجات الكترونية ويبدأ يشتغل 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 حاجة تعريف المليونير ايه؟ المليونير الراحل عنده مليون وميت الف. مم - 00:13:04

طيب الاحصائية ديت عملوها على المليونيرز حوالين العالم قال قالوا ان المليونير بيبقى مليونير لما يوصل عنده كم سنة؟ لما يوصل سبعة خمسين سنة. فبلاش نجري ورا الملايين وحلم الثراء السريع والكلام ده كله. الموضوع بياخد وقت كبير. هيبني الكارير بتاعه 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 تاخد دورات في المجال بتاعك وهكذا. لو انت عايز - 00:13:44

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

الاحصائيات والدراسات بتقول ان المليونيرز بيبقوا مليونيرز لما بيوصلوا لسن متأخر ممكن مسلا بعد عقدين او ثلاث عقود من الزمن عشان بيبقى الراحل مليونير ومعه آ معه ملايين الدولار. في فرق ما بين التسويق الالكتروني والتسويق الشبكي يعني في علاقة ما - 00:14:14

الأتنين ولا ما فيش اصلا علاقة ما بين التسويق الالكتروني والتسويق الشبكي كمصطلحي يعني. لأ بص الحمد لله يعني التسويق

الالكتروني له افرع كثيرة جدا جدا جدا. مم 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 طريقك المنتجات ديت موقع امازون او موقع قانون يديك نسبة ده اسمه ايه؟ ده اسمه التسويق بالعمولة. مم. وفيه مواقف - [00:14:55](#)

هو شركات كبيرة وموثوق 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 باذن 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 المجامع الفقهية - [00:15:45](#)

بعدم الجواز الهيئات الشرعية المعتمدة قالت بعدم بعدم الجواز العلماء المتخصصين آآ في فقه المعاملات المالية المعاصرة قالوا بعدم الجواز فللاسف هم بيدلسوا وعلى الشباب ان هم يجيبوا فتاوى مقتطعة او فتاوى آآ شاذة لبعض الباحثين ويقولوا ان هم 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 الشبك والفرق ما بين التسويق الشبكي والتسويق الهرمي والبيع المباشر والمتعدد المراحل. فيه تسويق شبكي اسلامي يعني بعض الناس كانوا بيقلوا التسويق الشبكي - [00:16:15](#)

الاسلامي آآ دي برضو بعض المناديات ولا دي برضه كلمة آآ لا دي كلمة يعني ناس بيستخدموها بس عشان ايه مم يستقطبوا بعض ايه الناس محبة للدين والناس اللي هي بتحب دايمًا كلمة ايه اسلامي جنب اي حاجة. يعني اللي هو لو هو شال المنظومة بتاعة الاتنين وتحتيه 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 شبكي؟ يعني انا رح اشرت سلعة وسواق. وخذت على السلعة دي عمولة. من غير بقى ما اجيب اتنين تحت لا ينطلق عليه تسويق. 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 بدي المنتج ده لحدده 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 ويبدأ يقول له - [00:17:25](#)

انا كان عندي اشترت 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 تاخذش من المستفتي نفسه - [00:17:38](#)

هو يسأل على المعاملة لان هو ساعات يسأل المعاملة بالطريقة اللي الشباب شرحوها له وعملوا له الورقة والمنزومة دي. ولكن في الحقيقة هو مش بياخذ سلعة فبتعجبه بيسوق ده هو - [00:17:56](#)

بياخذ سلعة عشان خاطر يدخل في منزومة التسويق او بيدفع آآ مبلغ عشان يدخل في منزومة التسويق فبالتالي حولته من فكرة التسويق آآ بالعمولة او الى فكرة تانية خالص اسمها التسويق الشبكي. وهو اصلا لو سأل الشيخ نفسه وقال له ما حكم التسويق

الشبكي؟ هيقول له غير جائز. يعني هو نفس الشيخ. نعم. او المفتي - 00:18:06

اللي قال له بجواز هذه المعاملة ان هو جاب سلعة فعجبته فسوقها فخد عليها عمولة. هو نفسه لو سأله عن حكم التسويق الشبكي

هيقول له غير جائز. حكم التسويق الشبكي 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.

وشلنا 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 هحتاج نتكلم بعد كده على اه يعني برضو تقنيات الدروكشيبينج وتقنيات التسويق بالعمولة وهنتكلم ان شاء الله على احكام المعاملات بتاعتها. نشكر حضرتك على - 00:18:52

يعني تشريفك لنا في البرنامج. شكرا يا بشمهندس محمود. الله يعزك. آآ شكرا لكم جميعا وان شاء الله تابعونا في الحلقة القادمة هنتكلم عن الاحكام الشرعية لمسألة التسويق الشبكي وهنفرد لها حلقة خاصة بها. ودي لاهمية الموضوع في وسط الشباب. وللأسف

كمان حتى الكبار آآ وسواء كانوا آآ - 00:19:09

رجال او نساء الموضوع منتشر وبيتجدد كل فترة. والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته - 00:19:29