

Hvordan fungerer ACN?

ACN er en Multi Level Marketing virksomhed, der sælger en række produkter gennem sine repræsentanter. For at avancere i systemet, er det for repræsentanterne nødvendigt at samle "kundepoint" ved at sælge produkter og hverve nye repræsentanter.

Som ny repræsentant skal man betale **3.000 kr. plus moms** for "administrative udgifter" (hjemmeside mv.)

Der er desuden et **årligt medlemskabsgebyr på 1.800 kr.**

Indkomst kommer i to former: Provision af produktsalg og bonusser.

Provision af produkter kan videredeles i to typer: "Kundefordilingsprovision" og "Teamprovision".

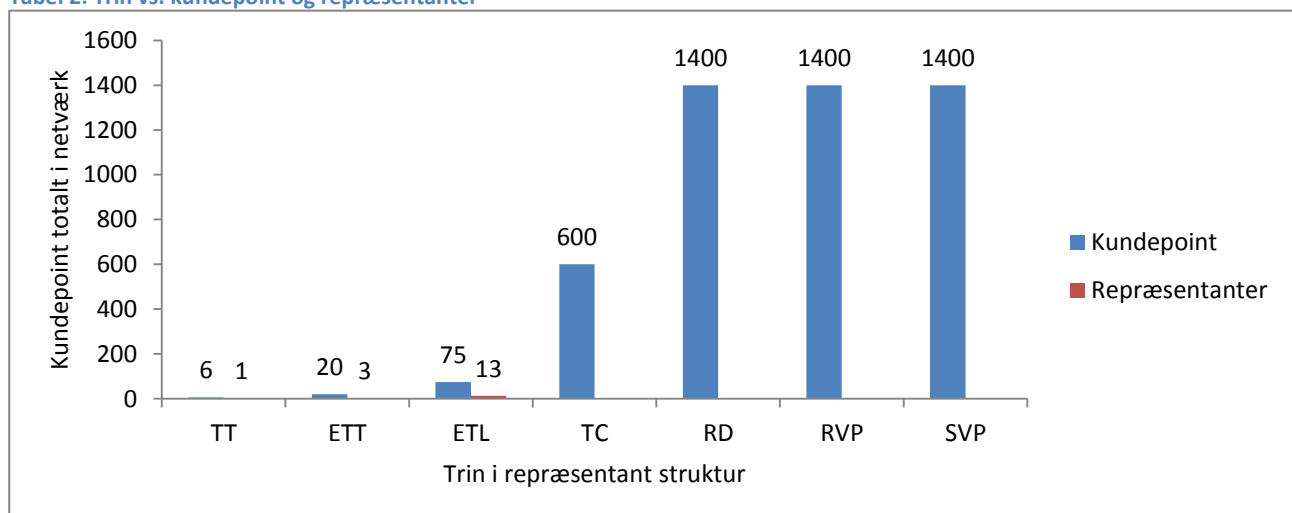
For at forstå hvordan pengene flyder, er det nødvendigt at forstå ACN's repræsentantstruktur og dens syv trin:

Tabel 1: Trin i ACNs repræsentant struktur

	TT	ETT	ETL	TC	RD	RVP	SVP
Kundepoint	6	8	15	600 (netværk)	1.400 (netværk)	1.400 (netværk)	1.400 (netværk)
Repræsentanter	0	3	13	13+	13+	13+	13+
Kundefordilingsprovision	1%	1%	1%	10%	10%	10%	10%
Forventet Team provision	0,25%	0,25%	0,25%	0,5%	1%	2%	7%

For at avancere i systemet (og øge sine provisioner) skal der skaffes kundepoint og nye repræsentanter.

Tabel 2: Trin vs. kundepoint og repræsentanter



Det er imidlertid tydeligt fra dette materiale at det er et "hop" i trinene.¹ Det er en udfordring at opnå status af Executive Team Leader (ETL), mens status som Team Coordinator (TC) pludselig kræver et

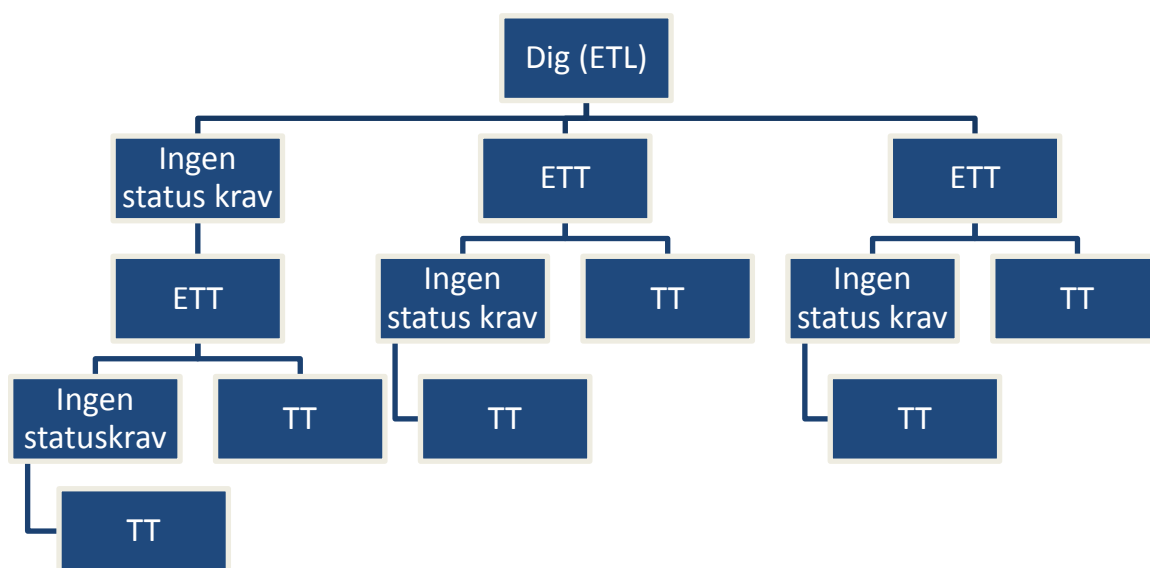
¹ Et hop det for øvrigt slet ikke er tydeligt i ACN's eget materiale.

gigantisk netværk på 600 kundepoint². Det virker ikke plausibelt at ret mange vil opnå status af TC, for slet ikke at nævne de tre sidste niveauer.³

En undersøgelse af Executive Team Leader-rolle

Optimistisk set vil de fleste succesfulde deltagere i ACN's system opnå status af ETL. Hver ETL må nødvendigvis have tretten repræsentanter under sig, men kravene for en ETL virker ikke så urimelige som for de øvrige roller. Der er et reelt potentiale for at betale sit årlige medlemskab (modsat TT og ETT), og samtidigt kræver det ikke hvervning af flere hundrede mennesker.

Som ETL forventes man at have 15 kundepoint selv, dette udløser en provision på 1% og man forventes at have et netværk i tre lag, hvilket er 0,25% for alle lag.⁴



Figur 1: Minimums krav til en ETL

For at regne månedlig indkomst ud skal vi gøre os nogle antagelser om de solgte produkter. Der er lille sammenhæng mellem prisen på produkterne og hvor mange point de giver.⁵ Vi antager her at alle kundepoint er skaffet på den absolut mest profitable måde. Altså er der *alene* blevet solgt de dyreste telefonabonnementer, der giver færrest kundepoint. Enhver anden kombination af produkter vil give *mindre* afkast end hvad vi estimerer her.

Dette abonnement koster 300 kr. om måneden, og giver kun en repræsentant 2 point.

² Se bilag 1

³ "Klaus" siger i mødet at 3% når RD/RVP/SVP rank, 27% når TC og 70% når TT/ETT/ETL. Dette er matematisk umuligt, men giver indtryk af omfanget af underskuddet dette system *mindst* generer. Tidskode: 2;41:00

⁴ Se bilag 1

⁵ En 300 kr. pr. måned alarm er den mest effeciente og giver 4 kundepoint

Under disse ideelle omstændigheder tjener en helt ny ETL **990 kr. om året**⁶, hvilket ikke er nok til overhovedet at dække det årlige medlemskab.

De øvrige trin

Alle trin før ETL er nødvendigvis ringere stillet. Provisionerne er ironisk nok den samme, men volumen er mindre. En TT kan forvente at tjene **108 kr.** om året og en ETT **198 kr.** om året.

Hvor meget en Team Coordinator (TC) (eller RD/RVP/SVP) tjener, er langt svære at estimere, eftersom disse systemer kan bygges på flere måder, men det er tænkeligt at TC'en faktisk vil kunne tjene sine investeringer hjem, og såfremt at han kan holde på sine 600 kundepoint i al evighed⁷, kan han også forventes at kunne leve af sit arbejde.

Præcis hvor mange TC'er der kan være i et område er ligeledes svært at estimere. Teoretisk set kan en TC have sine 13 repræsentanter fra sin ETL-tid, der bare har formidlet 8 gange så mange kunder som før, uden selv på noget tidspunkt at have fået nogen ambitioner om at stige til højere niveauer. Dette virker dog absurd. Vi må forvente, at der er meget få TC'er (hvis nogen overhovedet) og at disse har meget store netværker af ETL'er og mindre under sig.⁸

Men (meget store) bonusser!

ACN udbetaler bonusser. Bonusserne svinger mellem 1.500 og 52.500 kr. for en ETL (der stadig er vores 'ideelle' stadie) og kan udbetales hver måned. Bonusser udmåles således i ACNs egne ord:

*"Team-Kundeformidlingsbonus (T-KFB) er bonustilbud upline-repræsentanter kan tjene baseret på antallet af TT'er, der opnår et minimum antal af kundepoint inden for de første 30 dage"*⁹

Det er svært at vurdere præcis hvor mange der skal til og hvor mange point dette "minimum" er, men det er sikkert, at der skal skaffes TT'er! Og dermed nye repræsentanter.

Eftersom en sådan T-KFB-bonus anseeligt er på minimum 1.500 kr. vil det også udgøre *størstedelen* af en repræsentants indkomst.

Disse bonusser er den primære indkomst for en repræsentant over TT-niveau og er direkte forbundet til hvervning af nye repræsentanter!

⁶ Matematikken kan findes i bilag 3

⁷ Kundepoint mister ansynligt deres gyldighed hvis kunden forlader ACN eller, i nogle tilfælde, efter 12 måneder. Dette er generelt et uklart emne. Vi antager derfor her at kunder aldrig forlader virksomheden, og alle point holder evigt.

⁸ ACN nævner i deres materiale et "tænkt eksempel" hvor hver repræsentant skaffer to nye repræsentanter.

⁹ Bilag 1