

קחי הלוואה, תתעשרי בגדול

עניתם על מודעה המציעה עבודה מהבית שתניב לכם רווחים גבוהים ללא צורך בידע קודם או יכולות כלשהן? • סיכויים גדולים שקודם תצטרכו "להשקיע" אלפי שקלים אם לא יותר, ואחר כך נראה מה יהיה • כתבתנו הציגה עצמה כצעירה מובטלת וענתה לשלוש מודעות, כדי להבין איך משכנעים צעירים חסרי אמצעים שהם עומדים להגשים את חלום ההתעשרות הגדול

פייגי שטרן

הרומן שלי עם חברת b:hip מתחיל במקום מאוד לא צפוי. בעמוד הפייסבוק של "ידיעות אחרונות" התפרסם קישור לטור שכתבתי, שעסק בדיכאון ואובדנות. אסור לקרוא תגובות, אני יודעת, אבל לא שלטתי בעצמי. בין תגובות אוהדות לתגובות קוטלות שהתפרסמו, הסתתר יהלום: "מצאנו את הפתרון!" נכתב באחת התגובות. סקרנית לשמוע מה הפתרון, לחצתי על הקישור שהופיע, והוא הוביל אותי לעמוד שהכותרת שלו היא: "המשקה האדום שמשגע ת'מדינה!" שוב הסתקרנתי. למשקה הזה, שאני לא באמת בטוחה עד כמה הוא משגע את המדינה, קוראים אינדיגו. אם תחפשו עליו מידע באינטרנט, תקבלו מיד גם הצעת עבודה מפתה, שתגרום לכם להתעשר בקלות ובמהירות. ואיזה צירוף מקרים, זה בדיוק מה שאני מחפשת. אז השארתי פרטים, וקיבלתי הזמנה למפגש שישנה לי את החיים. לא יכולתי לבקש יותר.

את תיאור המפגש תכף תקראו, אבל קודם השורה התחתונה: באינטרנט, בפייסבוק ובאתרי חיפוש עובדים יש אינספור הצעות עבודה שהן התגשמות החלום של אנשים צעירים, נעדרים אמצעים, שהם מספיק תמימים כדי שהאפשרות לעשות כסף בקלות ובמהירות לא תעורר בהם חשד — לעבוד מהבית בלי בוס, רק בשעות שנוחות לך, להרוויח הרים של כסף ולהגיע לעצמאות כלכלית בזמן קצר ובקלות. אין צורך בניסיון קודם, ידע או יכולות טכניות. לא משנה מה הגיל שלך, מאיפה הגעת, מה המגדר שלך, כמה ילדים יש לך — כולם מתקבלים, כולם עושים המון כסף.

צילום : ידיעות אחרונות

אז איפה הקץ? ובכן, לפני שמתעשרים במהירות ובקלות, צריך לשלם, או יותר נכון "להשקיע", סכום "פעוט", שיכול להגיע גם ל-9,000 שקל ויותר (ובחלק מהמקרים גם לגייס עוד ועוד אנשים ש"ישקיעו" כמוכם ויעבדו תחתכם). סיכויי ההתעשרות הם ברוב המקרים קלושים, ולא פעם החלום מסתיים בהסתבכויות ובהפסד של הכספים שהושקעו.

כדי לבדוק איך משכנעים אנשים צעירים ועניים להשקיע כסף במיזמים עם מרכיב סיכון רציני, התקשרתי לשלוש הצעות עבודה כאלה. בכולן הצגתי עצמי כצעירה נטולת גב כלכלי, שבדיוק איבדה את מקום העבודה שלה וצריכה כסף בדחיפות.

תמהיל מוחלשי ישראל

תוכנית לשיווק מוצרי בריאות ולייף סטייל — נערכה במגדל — b:hip הפגישה שהוזמנתי אליה על ידי משרדים גבוה בבני-ברק. היה קל מאוד לזהות מי מהנוכחים בחדר הקטן הגיע כמוני למפגש, ומי חבר בצוות החברה. חברי הצוות כולם, ללא יוצא מן הכלל, אחזו ביד בקבוק מלא מיץ ורוד, לבשו חליפות מעצבים חסרות כל פרופורציה לרמת החגיגות הירודה של האירוע, ועטו חיוך מעט מטריד. תוצאה של שתייה אובססיבית של משקה האנרגיה הוורוד? אולי

הזכיינים הפוטנציאליים, לעומתם, נראו אחרת לגמרי — תמהיל מדויק של האוכלוסייה המוחלשת במדינת ישראל. נוער, חיילים, אברכים, נשים חרדיות, אמהות חד-הוריות, זקנים, רוסים, אתיופים, ערבים, כולם ישבו בערבוביה מבורכת וחיכו לבשורה. למרות שהמפגש לא עלה כסף, אני יכולה לדמיין כמה הם שילמו כדי להגיע אליו: בייביסיטר לילדים, אוטובוסים מעיר רחוקה, ויתור על משמרת בעבודה. שלא כמו חברי הצוות הנמרצים בצורה מופרכת, הם נראו מותשים, ובצדק

המפגש הראשון ארך שעה, ולא קיבלתי בו פיסת מידע איכותית אחת. מה כן קיבלתי? מיגרנה רגשית. המנחה, אחת מאותם לובשי-חליפות-אוחזי-בקבוק-מיץ-וורוד, כיסתה כל קלישאה שבספר. היא שילבה נתונים כלכליים מעורפלים ונטולי הקשר ("בעוד 20 שנה לא יהיו משרות! רובוטים יחליפו את כולכם! לא יהיו לכם פנסיות!") עם תעלולים פסיכולוגיים שנועדו לגרום לכל מנעד הרגשות: פחד, סקרנות, תקווה, אפילו בושה ("המשמעות של החברה שלנו היא לעזור לאנשים אחרים, מי שזה לא מדבר אליו... אני לא יודעת מה הכיוון שלכם"). ברגע נדיר של כנות, היא הודתה שאנחנו כנראה לא עומדים להבין כלום במפגש הזה, מה שהיה נכון. "אבל אתם תבינו הכל במפגש השני!" אמרה. זה לא היה נכון

צילום : ידיעות אחרונות

בסיום המפגש היא הודיעה שהמפגש השני יתקיים מחר ויעלה, איזה הפתעה, 50 שקלים, וצריך לקנות כרטיס כניסה עכשיו. היו לי תוכניות ליום הבא ולא יכולתי לבטל אותן. כשאמרתי לחבר הצוות שהיה אחראי עליי שאני לא יכולה להגיע, הוא לחץ עליי לקנות כרטיס בכל זאת, כי "אני לא יודע מתי יהיה מפגש שוב, אז שיהיה לך מקום שמור. תראי רצינות!" הוא לחץ ולחץ, אבל לא קניתי

הנחתי שבכך הרומן נגמר. טעיתי. יומיים אחרי, זכיתי לטלפון שמבשר לי על מפגש שני שיתקיים בקרוב, והוא "יהיה מפגש טכני ויסבירו בו הכל". החלטתי ללכת. שילמתי 50 שקל ונכנסתי. "טכני" הוא הכינוי b:hip האחרון שהייתי מצמידה לחמש השעות שעברתי שם. המפגש הזה הבהיר לי היטב למה מידע על מופיע באתר של המרכז הישראלי לנפגעי כתות (חל"צ) כמו גם בתחקירים שונים שהתפרסמו בשנתיים האחרונות בתקשורת. בהחלט היו בו מאפיינים של מפגש גיוס לכת

החברים המעונבים מהמפגש הקודם לא נעדרו גם הפעם. תפקידם הפעם היה קריטי — הם היו אביוזרי במה לכל דבר. כמעט לפי סימן הם מחאו כפיים, צרחו בהתלהבות בכל פעם שהוצג סרטון שמראה כמה עשירים הם עומדים להיות, וציחקו בקולי קולות. היה ברור שזו לא הפעם הראשונה שהם משתתפים במפגש כזה. הם ידעו בדיוק מה הולך לקרות ואיך להגיב. ההיסטריה שלהם הגיעה לשיא מוחלט כאשר נכנסו לאולם כדי ללמד אותנו b:hip, אשל עזר, צלם אופנה לשעבר והמייסד של הסניף הישראלי של איך להיות עשירים ומצליחים. אנשי הצוות הגיבו כאילו עובר מולם שילוב של ישו, אלכיס ומלכת אנגליה. במשך קרוב לשעתיים הוא דיבר ודיבר ודיבר. ברובו המוחלט של הזמן הוא לא באמת אמר שום דבר, אבל מדי פעם היו הבזקי אמירות מדאיגים

הדבר הראשון שידפוק אתכם זה האגו שלכם, תפסיקו להגיד שאתם יודעים הכל!" אמר עזר, והסביר " שהשלב החשוב ביותר בדרך להצלחה הוא לסמוך בעיניים עצומות על המערכת. כי הוא יודע טוב מאוד

שברגע שהאדם הממוצע יעזוב את המפגש, הוא יעשה אחד משני דברים: יתייעץ עם גוגל או יתייעץ עם אמא. בגוגל הוא ימצא כתבות לא מחמיאות, בלשון המעטה, וקבוצות פייסבוק של פורשים זועמים. "שמספרים איך רומו. ואילו אמא תגיד לו: "מטומטם, תגגל".

צילום : ידיעות אחרונות

על התקשורת הוא צוחק. "הם יודעים לדבר, אבל חברה, הם הופיעו על לוח מודעות בטיימס סקוור? הם לא. ואנחנו כן". את הפורשים הזועמים הוא מאשים בוותרנות ועצלנות. ואת אמא? לה (או ל"דודה תקווה", כמו שאנשי הצוות אוהבים לכנות קרובי משפחה מודאגים שינסו למנוע מכם להצטרף לחברה) לא באמת אכפת. היא דואגת לכם, אבל היא לא יודעת על מה היא מדברת. הוא יודע על מה הוא מדבר, ותראו את המטוסים הפרטיים והשמפניה. אז למי תקשיבו? לאמא או לבחור עם הרולקס? יפה

השעתיים האלו, וגם השלוש שקדמו להן, עסקו בצורה כמעט גרוטסקית בעושר. לא רווחה כלכלית — עושר מהסוג שקצת עושה בחילה. מטוסים פרטיים, בקבוקי שמפניה, שמלות מעצבים. המפגש היה "!!!!אפקטיבי באותה מידה אם במשך חמש שעות מישוהו היה עומד על כיסא, מנופף בידיים וצורח "כסף

שבועיים אחר כך הגיע המפגש השלישי והאחרון. גם הפעם המידע הוצג במלוא הפאתוס, החליפות והמיץ הוורוד, אבל בבהירות, לשם שינוי: הצטרפות לחברה תעלה מכם מאות דולרים ל"מתחילים" ועד 1,200 ומשהו דולר לדרגת "פרופשיונל", שהיא כמובן הדרגה היחידה שנחשבת, ומי שלא מצטרף אליה, שילך לעבוד במכולת. את הכסף האמיתי תוכלו לעשות רק אם תצטרפו המון אנשים מתחתיתכם, ותלמדו אותם מה שלימדו אתכם

בחרו לשמור את המפגש הקצר והאינפורמטיבי לסוף הטריילוגיה. זה פשוט: מעט מאוד b:hip הבנתי למה אנשים, אם בכלל, היו מסכימים להוציא יותר מ-1,200 דולר תמורת הזכות למכור משקאות אנרגיה יקרים בפייסבוק, בלי ששטפו להם את המוח טוב־טוב עם מיץ ורוד זוהר

צילום : ידיעות אחרונות

מגלים מהר b:hip בתחקיר של מתן חודורוב שפורסם בסוף 2015 בערוץ 10 נאמר כי "המצטרפים ל- מאוד שהכסף הגדול לא יצמח להם ממכירת המוצרים, אלא מצירוף חברים חדשים לחברה". כדי להחזיר את ההשקעה וגם להרוויח צריך לגייס הרבה מאוד אנשים — משימה קשה מאוד

"יש לנו 4 פרסי נובל"

את הצעת העבודה של מי שהציגה עצמה כזכיינית חברת הקוסמטיקה "ג'נס גלובל" (לא b:hip בניגוד ל- חברת הקוסמטיקה הידועה "ג'נס קוסמטיקס") לא מצאתי בתגובה לטור שכתבתי, אלא באתר חיפוש עבודה למגזר החרדי שאליו נרשמתי. הצעת העבודה הגיעה בדיוק שלוש דקות אחרי שנרשמתי, ונגעה להפצת מוצרי החברה בשיטה של קנייה ראשונית של מוצרים ל"התנסות" אישית, ואחריה שיווק שלהם לעוד ועוד לקוחות. לפני שנתאר את השיחה נציין שג'נס גלובל טוענת בתגובתה לכתבה, כי המשווקת שאיתה דיברנו פעלה בניגוד גמור להוראות שנותנת החברה למשווקיה. ועכשיו לשיחה

החברה מחזיקה היום תשעה מוצרים שהם הכי מובילים בעולם ללא תחרות, ואת משווקת אותם, " מסבירה לי המשווקת. "יש לנו ביו־טכנולוגיה שאין לאף חברה בעולם. יש לנו תוספי תזונה ברמת דנ"א

ותא. יש כשרות על הכל". היא נשמעת כאילו היא מקריאה חומרים מדף, ולאף אחת משתינו לא באמת ברור למה לעזאזל היא מתכוונת. "יש לנו ארבעה פרסי נובל, יש פה מדיה. יש פה אתר...", היא ממשיכה

צילום : ידיעות אחרונות

"?רגע, ארבעה פרסי נובל? באיזה תחום?"

כימיה? הטכנולוגיה שנמצאת בתוך הקפסולה? "היא ספק עונה ספק שואלת"

אני מעמידה פנים שהשתכנעתי ושואלת איפה חותמים כדי להצטרף. "אמרתי לך שאת מצטרפת בתור
"מפיצה עצמאית. את קונה משהו ומקבלת אתר על שמך, ואני עוזרת לך להפיץ את המוצרים

"?אני צריכה לקנות משהו כדי להתחיל לעבוד"

כן. כדי לשווק משהו שקשור לגוף של בן אדם אנחנו רוצים שתחזוי אותו בעצמך. את תהיי כרטיס "
"הביקור של המוצר

"אבל אין לי כסף, אני בחורה צעירה"

תשלמי משהו כמו 1,000 שקל, תקבלי ארבעה מוצרים, תתנסי בהם, וכשתקבלי מחמאות על המראה "
שלך — תוכלי למכור אותם". אני מבטיחה למשווקת שאני מאמינה במוצרים ומוכנה להתחיל למכור
אותם גם בלי להתנסות בהם, ולא יכולה להרשות לעצמי לרכוש מוצרים כרגע. היא מתעצבנת. "אין לך
"?בכלל? גם לא כמה מאות שקלים

"לא".

אנחנו עסק של עבודה מהבית. כשבונים עסק — משקיעים. משלמים 1,000 שקל ובונים עסק "
"בינלאומי

אני מבינה שכדי להקים עסק צריך להשקיע, אבל ממתי רכישה של ארבעה מוצרים לצורך התנסות
?אישית היא השקעה בעסק

כל מה שביקשתי ממך זה לקנות מוצרים ולנסות אותם על עצמך. אנשים רוצים לראות עלייך את "
"?השינוי לפני שהם יקנו ממך, לא

אני מתחמקת. המשווקת קצת מתוסכלת. היא מבינה שאין עליי גרוש. אבל יש לה פתרון מדהים: "את
יכולה לקנות את המוצרים ולמכור אותם מיד. אני שומעת שיש לך מבטא אמריקאי. יש לך קרובי משפחה
"?בארה"ב

"אני אומרת את האמת: "כן

בערב נתקשר אליהם ביחד. אל תגידי להם על מה מדובר. אני אציע להם הצעה מיוחדת, וכשהם ירכשו "
את המוצרים, נכתוב את הרכישה על שמך, וזה יחסוך לך את הכסף". כשאני אומרת לה שאדבר איתם
בעצמי, היא מרימה עליי את הקול. "את עוד לא יודעת להסביר להם את מה שאני יודעת! אני יודעת יותר
"!ממך! את לא יודעת מהשיחה הזו עוד כלום

היא מבהילה אותי, ואני מבקשת לסיים את השיחה לפני שאזכה לעוד נזיפות. נשמע שמאוד-מאוד דחוף לה ש-1,000 השקלים האלו ייצאו לי מהכיס. אחרי שהשיחה מתנתקת היא שולחת לי במייל הררי חומר פרסומי, ומזמינה אותי לכנס חגיגי שהחברה עומדת לערוך. אני מוותרת באלגנטיות והולכת לחפש את משרת החלומות הבאה.

"תלווי ממשפחה, חברות"

גם לחברת סמארטייפידבק אני מגיעה דרך אתר הדרושים החדרי. המודעה באתר מציעה עבודה חלומית מהבית, וברגע שאני מביעה התעניינות, הסופרלטיבים מתחילים להישפך: סמארטי, לדברי המשווק שניסה לצרף אותי, היא אפליקציה גאונית, חדשנית ומטורפת, שעובדת עם כל העסקים בארץ ומציעה תגמול כספי תמורת מתן חוות דעת על עסקים. נהדר! ההזדמנות שלי לעבוד בהייטק

הרעיון: אני אנסה לצרף כמה שיותר בתי עסק לאפליקציה. בתי העסק ייתנו הנחה ללקוחות שיכתבו פידבק על העסק באפליקציה. אני ארוויח אחוזים מההנחה הזאת, ובמקביל אנסה לצרף עוד ועוד אנשים תחתיי, שגם הם ינסו לצרף כמה שיותר בתי עסק. מתחילים לשים לב לדפוס? הוא לא יכול לספר לי יותר מזה, כי אני לא אבין, הוא אומר, ומזמין אותי לפגישה שתשנה לי את החיים

זה ראיון עבודה? אני שואלת

"יותר הסבר על ההצלחה והעתיד שלך"

"אני חייבת לדעת ותהיה כן איתי: אני צריכה לשים כסף? לשלם? להשקיע?"

"כן, אבל זה ממש בדיחה לעומת ההכנסות"

"אני אגיע, אבל קודם תגיד לי כמה אני צריכה לשים"

מדובר ב-9,000 שקל בפריסה ל-3 תשלומים, אבל תוך חודשיים-שלושה — הכנסות של עשרות אלפי "שקלים לנצח"

במשרד קטן ויוקרתי במגדל דרום תל-אביבי פוגש אותי אליוסף, מי שאמור לשנות את חיי לנצח ומתואר על ידי בחור אחר שעומד במשרד כ"תותח-על רעב". אני, לעומת זאת, מגיעה בתור ההפך המוחלט — המראה שלי מרושל, אני מגיבה באפתיות, ומשתדלת להיראות כמה שפחות כמו מישהי שהייתם רוצים לקנות ממנה משהו אי פעם

אחרי הסבר מבלבל למדי על האפליקציה החדשנית (שילוב של גוגל, פייסבוק, גט טקסי, יאהו וכנראה עוד משהו ששכחתי להזכיר) עולה סוגיית התשלום. אני שמה 9,000 שקל, שתמורתם אקבל את הזכות לבנות "דפי נחיתה" לאפליקציה, ולשווק אותה לעסקים. וכדאי שאמהר, בעוד חודש ההצטרפות תעלה כבר 12,000 שקל

זה נשמע מדהים, אבל אין לי כסף. אף פעם אפילו לא היה לי סכום כזה בחשבון הבנק, אני אומרת

"זו לא בעיה", מרגיע אותי אליוסף, "את צריכה לרצות את זה"

אני תוהה בקול איך אצליח להשיג את הסכום המופרך הזה רק באמצעות הרצון. "אני צעירה, יש לי 500"? שקל בחשבון הבנק. מה, לקחת הלוואה

הבחורה הכי תותחת פה היא בת 18. היא השיגה את הכסף ועכשיו היא מרוויחה 30,000 בחודש", "הוא אומר, והוא, אגב, לקח הלוואה. כולם לוקחים. הוא מראה לי מעטפה מלאה צ'קים ושטרות. "כל אלה? מצטרפים חדשים רק מאתמול. כל יום יש 10-15 מצטרפים". אני מתפעלת, אבל מתעקשת שהסכום הזה הוא מעבר ליכולת שלי ואני לא אקח הלוואה. הוא מצקצק ולוקח אותי לחדר אחר שגם בו מנסים לשכנע אותי להצטרף בכל מחיר

אם תיקחי הלוואה ותפרסי אותה לכמה שנים, זה ייצא לך רק 300 שקל בחודש", מסביר לי בהתלהבות "בחור עלום שם. "אני מפחדת להסתבך", אני אומרת. הוא: "אם אומרים לי היום לקנות מרצדס ב-500,000 שקל, אני כנראה לא קונה, אבל אם אומרים לי שתוך שנתיים היא שווה לי שבע מרצדסים... ימות העולם ואני אשיג את הכסף! אני אמכור את אמא שלי ואני אשיג את הכסף!" בשלב הזה אני מצחקקת, ממלמלת משהו, אומרת שלום ויוצאת במהירות מהמקום, די המומה: הם באמת ניסו עכשיו לשכנע צעירה עם חשבון בנק מרוקן לקחת הלוואה ו"למכור את אמא שלה" כדי להשיג סכום כסף גדול בכל מחיר

הנחתי שכשיצאתי מהמשרד וסירבתי להצטרף, הסיפור ייגמר. הוא לא. מיד אחרי הפגישה אני מקבלת מייל מהמשווק: "מה אומרת????" אני לא מסתירה את החששות: "זו נשמעת כמו האפליקציה הכי נהדרת "בעולם, אבל אין לי את הכסף

להשיג 3 אלף לחודש הקרוב את יכולה?" הוא לא מרפה, ואני מגיבה בשלילה, "מאיפה אשיג סכום "כזה?" "משפחה... חברות... משהו"

הוא אומר שהוא עצמו לקח הלוואה מאחיו, שאותה כמובן הצליח להחזיר במהירות האור. הוא לוחץ עליי לנהוג בצורה דומה

בימים הקרובים הוא ימשיך לנסות לשכנע אותי להשיג את הכסף, יציע תשלומים, ידרבן אותי "לחשוב על בנות גזעיות" ולצרף אותן כדי להשיג בונסים שמנים. קצת מוזר שמיזם פופולרי כל כך, שמצרף בין 10 ל-15 זכיינים חדשים בכל יום, נלחם עליי בכזה חירוף נפש. דווקא אני? הנערה הכי חסרת כריזמה במזרח התיכון?

בתחקיר "ידיעות אחרונות" שפורסם לפני כשלושה חודשים אמרו זכיינים של סמארטי שאין לחברה כל פעילות ממשית. בתי עסק הרשומים באפליקציה סיפרו כי אף לקוח לא הגיע אליהם כתוצאה מהירשמות לאפליקציה. כמו כן, משרד הביטחון עצר העברת כספי פיקדונות של חיילים משוחררים, ששוכנעו להצטרף ולהשקיע את הפיקדון בחברה. החברה טענה בתגובה לאותו תחקיר: "מדובר בהכפשות, יש לנו "מאות זכיינים מרוצים

תגובות

הטענות המובאות בכתבה ריקות מתוכן והכתבה מסלפת ומעוותת את המציאות " **נמסר: mb:hip** • כמו בהרבה מקרים בתקשורת. העובדות הן שחברי צוות רבים שפועלים איתנו מרוויחים אלפי שקלים בחודש ממכירת מוצרים. בעוד שהקמת עסק עצמאי אחר דורשת השקעה של עשרות או מאות אלפי שקלים, את העסק שלנו אפשר להתחיל בהשקעה נמוכה בהרבה, בין 1,300 ל-4,700 שקל, וישנם אף מקרים בהם מפיצים מתחילים את דרכם ללא כל השקעה, אלא במכירות של מוצר בודד, וכך בונים את המעמד שלהם כמפיץ פעיל מן השורה. לאורך כל תהליך המיון אנחנו מדגישים שוב ושוב שמדובר בעבודה קשה לאורך זמן. הניסיון בכתבה להציג את זה אחרת הוא לא יותר מעיוות ציני של העובדות במטרה לייצר סיפור 'עסיסי'. העסק הזה דורש נחישות ואהבה לאתגרים, ובדיוק בגלל זה תהליך המיון הוא ארוך – אנחנו רוצים לסנן את מי שלא מתאים, כפי שקרה לכתבת. מגיעים אלינו מכל קצות האוכלוסייה: מקבוצות השוליים ומליבת החברה כמו קצינים, אקדמאים וכד'. אנשים שלא מתאימים מוציאים את עצמם מהתהליך. בשום שלב לא נטען שהחשיפה שהצגנו הושגה בכמה שעות. להפך,

הבהרנו במפגש שזה לקח כמה חודשים – גם אם בחלק מהמקרים הגענו לתגובות מהירות שייצרו מכירות "בסכומים משמעותיים".

פנייתך לצורך חיפוש עבודה, לכאורה, נעשתה למפיצה עצמאית "נס גלובל ישראל נמסר'מג שהסכימה והצהירה כי תעמוד בהוראות התקנון, המדיניות והנהלים של ג'נס גלובל ישראל, הכוללים, בין היתר, הוראות ביחס להתנהלות המפיצים העצמאיים מטעם ג'נס, תוך שימת דגש על יושרה, התנהלות מקצועית ואתית. הדברים המתוארים מנוגדים באופן מוחלט לתקנון, למדיניות ולנהלים של ג'נס, כפי שנמסרים לכל מפיץ ואף מפורסמים באתר ג'נס, וככל שאכן הדברים נאמרו, הרי שג'נס רואה זאת בחומרה רבה ואף מגנה כל התנהלות שכזו. אין לקשור בין ההתנהלות המתוארת לבין התנהלות ג'נס, ומאחר שאין באפשרות ג'נס לפקח אפקטיבית על דברי המפיצים העצמאיים, אין לה אלא להצר על כך שהוטעית לחשוב כי הדברים נאמרו מטעם ג'נס ועל דעתה. על מנת להצטרף כמפיץ עצמאי בג'נס, יש להירשם ולשלם סכום ראשוני של 140 שקל בלבד, ללא כל התחייבות ו/או תשלום סכומים נוספים, ואף ניתנת האפשרות להתחרט בתוך 30 ימים ולהחזיר כל מוצר שנרכש, אפילו משומש, ולקבל את מלוא הכסף בחזרה למעט דמי המשלוח. הצגת הדברים המפורטים בפנייתך כאילו נעשו מטעם ג'נס הינה מוטעית מיסודה, ואף עולה כדי פרסום לשון הרע והפרה של תקנון האתיקה המקצועית של העיתונות. נא "העבירי אלינו את פרטי המפיצה והקלטה של השיחה איתה, אם יש כזו

המודל העסקי של החברה הינו 'מימון המונים', דרך מקובלת בתחום "מסמארטי-פידבק נמסר • הסטארטאפים. בהשקעה נמוכה אנו נותנים לכל אדם אפשרות להשקיע בחברה ולהרוויח אחוזים מהצלחתה – השקעה מצוינת לכל הדעות כשמדובר בחברה שהשקיעה מעל 10 מיליון יורו בפיתוח מערכות. החברה עומדת בנהלים נוקשים ופועלת על-פי חוק, ומעולם לא התקבלה תלונה על התנהלות לא תקינה, לכן אנו מודים על כך שהסבתם את תשומת ליבנו. נמשיך ונדאג לשפר את רמת השירות ולמנוע "מקרים חוזרים בעתיד

