

【回答異議】（一）

【問】平台會不會吸金跑路？

『答』凡存心吸金者都鼓吹大金額加入，且用優渥的(靜態收益)及(推薦獎金)來吸引資金投入。

一、《互助脫貧 2.0》非傳直銷無推薦獎金，自願終身捐助 NT2000 元幫助別人即可加入。平台收到捐助金當天就轉出兩筆 1000 元給上一、二層的會員(每筆扣除 5%行政費及 5%輔導獎金)毫無資金沈澱可供吸金。

二、平台沒有發放紅利也不保證回本更無靜態獎金。會員有互助金平台才有利潤，平台沒有資金上的包袱無需造血，更不必靠後金養前金，既無資金壓力何需跑路？

【問】平台會不會關網拔插頭？

『答』平台轉發互助金採(日結日領現金入帳)非積分、點數、虛擬貨幣須藉網路靠市場對沖才能變現，對某些族群是障礙且曠日費時恐有關網拔插頭之風險。互助平台無資金壓力何必跑路，就算關網拔插頭，您該領的錢都早已入帳。

【回答異議】（二）

【問】為什麼加入 2000 元可以領到那麼多錢，不是後金養前金是什麼？不然靠什麼「造血」？

【答】問的好，您問到核心問題了。這也是局外人對互助平台的誤解所在。

1、平台自費架設《自立互助脫貧 2.0》系統，提供會員一個最簡單的方式，靠互助累積獲得一桶金可用以脫困轉職或創業，平台非以營利為目的。

2、先了解平台的互助機制，終身只需捐助 2000 元互助金即可申請入會，完全出於《自願》沒人欺瞞或逼迫您。這筆互助金並非平台賺取，所有互助金都會透過互助系統結算，隔日即發放給您上層會員幫助他。

3、每筆互助金平台僅保留 5%作為每日行政費用服務所有會員，其餘 95%全數轉發幫助他人。

4、平台創設《自立互助脫貧 2.0》是以助人助己、互助互利為宗旨，提供會員一個用最少的資金透過互助機制而改善經濟處境的模式。會員是了解認同這個理念而參與並分享推廣。

綜上所述：

1、終身只付 2000 元，且當天 2000 元即發出沒有資金沉澱，請問要如何吸金？

2、平台沒有承諾有靜態收入，也不保證有紅利或回本，每筆互助金平台僅抽取 5%（每日行政費用）沒有資金包袱何需造血？何需後金養前金？

3、平台只負責分發互助金，當日有多少筆就發出多少，會員領取之互助金是沒有封頂的。（所有互助金出於自願捐助）

【回答異議】（三）

【問】《自立互助脫貧 2.0》為什麼沒有產品？

『答』「互助脫貧」只是一個網路人脈互助系統非傳直銷，並無商品買賣。其實商品可分為「有形」和「無形」兩種

【有形商品】例如：一瓶魚油、葉黃素、淨水器…等

【無形商品】例如：

計程車賣的商品是「勞務」

保險賣的商品是「保障」

廣告賣的商品是「宣傳」這些都是無形商品。

各位都聽過獅子會、青商會、同濟會、早餐會…等，許多人加入目的是利用聚會時互相交換名片自我宣傳拓展業務；但每年要繳年費數萬元也沒有拿到實質產品。

《自立互助脫貧 2.0》會員來自各行各業形成一本人脈存摺，會員可在平台上建立個人『名片式廣告』也可合法擁有「人脈存摺」名片名單的權益，如同網路上的 XX 會。會員取得的是無形的商品「廣告」但入會終身只要繳 1 次 2000 元。而且平台還將此 2000 元的 95% 用互助機制回饋給會員。

@ 所以《自立互助脫貧 2.0》是有無形的商品——>【廣告】只是大部分的會員都專注在互助金的回饋而忽略了這項權益。

註：新會員可請教上層如何在看板上建立個人名片式廣告

【回答異議】（四）

【問】公司在哪？負責人是誰？

『答』它只是個很有誠信的網路平台，自費架設《互助脫貧系統》負責轉發會員自願捐贈的互助金，8 年來沒有一個會員該得的互助金未收到（除非帳號有誤而延後）

負責人我也沒見過，只知道叫林會長。我們曾經有這種經歷，參觀過公司辦公室富麗堂皇，老闆光鮮亮麗氣派十足，開幕當天免費大餐招待，贈品優惠大方送，這些公司而今安在？又能對參加者的損失負什麼責？

請問：您的決定參加與否是憑看到公司及老闆而有安全感呢？還是選擇一個沒看過公司及老闆，但能堅守 8 年誠信低調經營，確保每一個會員權益的平台呢？我寧可選擇後者。

【回答異議】（五）

問：要不要找人

答：問的好，有 3 種情形不需找人：

- 一、您很有錢，那不需找人，用錢去賺錢就可以了。
- 二、做資金盤，有靜態收入可以不找人，你貪他利他要你本，□本無歸。
- 三、家裡蹲什麼事都不做，當然不必找人。

@ 否則只要做業務、做生意都要找人

1、開店或擺攤：不但要投資本錢還要找幫手，天天開張綁在店裏等人上門。生意不好店倒，生意太好人倒，以目前的情況開店的風險很高。

2、兼差打工：用時間憑勞力賺血汗錢，刮風下雨蠟燭兩頭燒，您要有吃苦的準備。

3、做傳直銷：還沒賺錢就要先花錢買產品每月還得重消，一樣要找人，以目前的社會氛圍，請問找人花錢容易嗎？

4、《自立互助脫貧 2.0》終身一次自願捐助 NT2000 元，非傳直銷無需買賣商品更無重消，與各家項目既不 PK 還可策略結合。所有互助金日結日領 95%現金入帳，建立被動式收入。

您只是分享互助的理念，給陷在通膨壓力下的苦難人們提供一個翻身管道，對方不認同換下一個就好，請問您有什麼損失？

【回答異議】（六）

【產品盤 visit 互助脫貧】

通膨壓力下萬物齊漲，人們消費轉趨保守，賺錢需求大過花錢，在此社會氛圍下，您所採取的行銷策略就格外重要了，是要對方先花錢呢？還是讓對方來賺錢？

哪個受歡迎(問號)

產品盤進場要先花錢買產品，並要具備產品專業知識才能上路去與同業 PK，複製不易，獎金還要扣除產品成本。老實說最終目的在賺錢而不是喜歡賣產品，且在市場消費心理萎縮下逆勢而為。

《互助脫貧》非傳直銷不需買賣商品也無重消，終身只要自願捐助 NT2000 元就可入會，門檻低風險壓力小進入易，互助金 95%轉發日結日領現金入帳，不必學教產品專業知識複製快，輕鬆建立被動式收入管道。

分享好產品當然很好，只是時機不利，人心偏向開源節流《互助脫貧 2.0》讓人們只捐出一次小資金經由互助讓大家都富起來有錢消費。由於非傳直銷，既不抵觸各家項目，還可策略結合創造價值，已有多家業者進場捷足先登。如果您也在經營產品盤應該來了解並加運用。