

## HERBALIFE NUTRITIONIN SUOMESSA MAKSAMAT KESKIPALKKIOT JÄSENIILLE VUONNA 2017

Herbalife Nutritionin Jäseneksi ryhdytään monista eri syistä. Valtaosa (73 %)<sup>1</sup> Jäsenistä on ensisijaisesti lähtenyt mukaan toimintaan voidakseen ostaa tuotteita alennettuun hintaan omaan ja perheenjäsentensä käyttöön. Jotkut taas ryhtyvät Jäseniksi kokeillakseen suoramyynä ja ansaitakseen tuloja osaisemmin. Kynnys myyntitoimintaan lähtemiseen on matala, sillä Herbalife Nutritionin aloituskustannukset ovat alaiset (Herbalife Nutritionin jäsenpakkauksen hinta on 43,98 €, johon lisätään arvonlisävero sekä toimituskulut), minkä lisäksi Herbalife Nutrition tarjoaa tuotteille täyden palautusoikeuden.<sup>3</sup> Jäsenten ei tarvitse hankkia tuotteita suuressa määrin varastoon tai ostaa muita materiaaleja. Herbalife Nutrition nimenomaisesti suosittelee etenkin aloitteleville Jäsenille välttämään myynnin apuvälineiden ostamista.

Herbalife Nutritionille on tärkeää, että osa- tai kokopäiväistä liiketoimintaa aloittavilla Jäsenillä on mahdollisimman realistiset odotukset mahdollisista tuloista. Herbalife Nutritionin ansaintamahdollisuuteen pätevät samat lainalaisuudet kuin vaikkapa liikuntaharrastukseen: tulokset riippuvat siitä, miten paljon henkilö on valmis käyttämään aikaa ja vaivaa edistyäkseen. Herbalife Nutritionin ansaintamahdollisuutta harkitsevien on syytä pitää mielessä, että suoramyynä on kovaa työtä – menestykseen ei ole oikotietä eikä rikastumisesta ole takeita. Henkilökohtainen kasvu sekä osa- tai kokopäiväiset tulot ovat kuitenkin mahdollisia, mikäli Jäsen käyttää aikaa ja vaivaa vakaan asiakasohjan kehittämiseen sekä muiden ohjaamiseen ja kouluttamiseen toimimaan samoin.

**ANSIOT OMASTA MYNNISTÄ:** Jäsenet voivat saada tuloja Herbalife Nutrition -tuotteiden jälleenmyynnistä kulujen jälkeen jäävänä voittona. Jäsenet päättävät itsenäisesti liiketoimintamenetelmistään, työajastaan, liiketoimintansa kuluista ja veloittamistaan hinnoista.

**ANSIOT ERI TASOILTA:** Osa Jäsenistä (20,4 %) sponsoroi muita ryhtymään Herbalife Nutritionin Jäseniksi. Näin he voivat halutessaan rakentaa ja ylläpitää omaa alalinjan myyntiorganisaatiotaan. Uusien Jäsenten sponsoroinnista ei makseta mitään palkkioita. Palkkiot kertyvät ainoastaan tuotteiden myynnistä oman alalinjan Jäsenille näiden omaan käyttöön tai muille myytäväksi. Tämä monitasoinen palkkiomahdollisuus on kuvattu Herbalife Nutritionin Myynti- ja markkinointisuunnitelmassa, joka on Jäsenten saatavana osoitteessa [hrbl.me/fifi-SMP](http://hrbl.me/fifi-SMP).

**Herbalife Nutritionin Jäsenistä 11,8 % on myyntijohtajia<sup>4</sup>, joilla on oma alalinja. Näiden Jäsenten yhtiöltä saama keskipalkkio oli 2 680 € vuonna 2017. Summasta ei ole vähennetty liiketoiminnan tai markkinoinnin kuluja.**

Alla olevassa taulukossa on yhteenveto tavoista, joilla Herbalife Nutritionin Jäsenet ovat voineet saada taloudellista hyötyä vuonna 2017. 2 591 Jäsenelle (91 %) taloudellista hyötyä koitui yksinomaan tuotteiden ostoista alennuksella henkilökohtaiseen tai perheenjäsenten käyttöön tai muille jälleenmyytäväksi, jolloin hyötyä ei saatu yhtiöltä saatavana maksuna.

Taulukon summassa ei ole otettu huomioon Jäsenen liiketoiminnasta tai markkinoinnista koituvia kuluja, kuten mainos- ja markkinointikuluja, tuotenäytteitä, koulutuksia, vuokria, matkakuluja, puhelin- ja internet-kustannuksia sekä muita mahdollisia kuluja, jotka voivat vaihdella huomattavasti. Alla mainitut palkkiot eivät välttämättä kuvaa kenenkään Jäsenen tyypillisiä ansioita, eikä niitä tule pitää takeina tai kuvauksina toteutuvista palkkioista tai voitoista. Herbalife Nutrition-toiminnassa menestyminen perustuu ainoastaan menestyksekkääseen tuotemyynä, joka edellyttää ahkeraa työtä, huolellisuutta ja johtamistaitoja. Jäsenen menestys riippuu siitä, miten tehokkaasti hän toteuttaa näitä periaatteita. Verkostomarkkinointiyhtiön edustaja tai sen toimintaan osallistuva henkilö ei lain mukaan saa suostutella ketään maksamaan rahaa lupaamalla, että hän voi saada etuja, mikäli hän tuo toimintaan uusia henkilöitä. Älä usko väittämiä, joiden mukaan huomattavia tuloja olisi helppo ansaita.

Yhden tason Jäsenet (ei alalinjaa)						
Taloudellinen mahdollisuus	Jäsenet*		Yhden tason Jäsenten saama taloudellinen hyöty perustuu tuotteiden ostoon tukkuhinnalla henkilökohtaiseen tai perheenjäsenten käyttöön sekä mahdollisuuteen jälleenmyydä tuotteita henkilöille, jotka eivät ole Herbalife Nutritionin Jäseniä. Kummassakaan tapauksessa Jäsen ei saa maksuja yhtiöltä eivätkä ne siksi ole mukana taulukossa.			
	Määrä	%				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Tuoteostot tukkuhinnalla</li> <li>Vähittäisvoitto myynneistä henkilöille, jotka eivät ole Herbalife Nutritionin Jäseniä</li> </ul>	2,257	79.6%				
Jäsenet, joilla on alalinja (ei Myyntijohtajat)						
Taloudellinen mahdollisuus	Jäsenet*		Yllä mainittujen yhden tason Jäsenten etujen, jotka eivät ole mukana taulukossa, lisäksi tietyt Jäsenet, joilla on alalinja mutta jotka eivät ole myyntijohtajia, voivat saada tukkuprovisiomaksuja Herbalife Nutritionilta alalinjansa suoraan Herbalife Nutritionilta tekemistä tuoteostoista. Näihin ansioihin oikeutetuista 197 Jäsenestä 16 ansaitsi kyseisiä maksuja vuonna 2017. Maksujen keskiarvo oli € 104.			
	Määrä	%				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Tuoteostot tukkuhinnalla</li> <li>Vähittäisvoitto myynneistä henkilöille, jotka eivät ole Herbalife Nutritionin Jäseniä</li> <li>Tukkuvoitto myynneistä muille Jäsenille</li> </ul>	243	8.6%				
Myyntijohtajat, joilla on alalinja						
Taloudellinen mahdollisuus	Jäsenet*		Kaikki myyntijohtajat, joilla on alalinja			
	Määrä	%	Herbalife Nutritionilta saatujen maksujen makmaksesimaksut keskiarvo (€)	Jäsenten määrä	Osuus kaikista (%)	Keskimääräinen bruttomaksu (€)
<ul style="list-style-type: none"> <li>Tuoteostot tukkuhinnalla</li> <li>Vähittäisvoitto myynneistä henkilöille, jotka eivät ole Herbalife Nutritionin Jäseniä</li> <li>Tukkuvoitto myynneistä muille Jäsenille</li> <li>Palkkiot alalinjan myynneistä eri tasoilta <ul style="list-style-type: none"> <li>Hyvitykset</li> <li>Palkkiot</li> </ul> </li> </ul>	336	11.8%	yli 25 000	8	2.4 %	45,368
			10 001 - 25 000	18	5.4 %	16,455
			5 001 - 10 000	9	2.7 %	7,087
			2 501 - 5 000	21	6.3 %	3,376
			1 001 - 2 500	36	10.7 %	1,607
			1 - 1 000	137	40.8 %	356
			0	107	31.8 %	0
			Yhteensä	336	100,0 %	2,680

\* 2,257:stä yhden tason Jäsenestä 152 on Myyntijohtajia, joilla ei ole omaa alalinjaa.

Vuonna 2017 President's Teamiin ei edennyet yhtään suomalaista Jäsentä.

<sup>1</sup> Lieberman Research Worldwide, Inc.:n (LRW) tammikuussa 2013 entisille yhdysvaltaisille Jäsenille tekemä kysely, virhemarginaali +/- 3,7%.

<sup>2</sup> Suomessa joulukuussa 2017 voimassa ollut hinta. Jäsenpakkauksen hinta voi vaihdella. Ajantasaiset hinnat löytyvät osoitteesta [Herbalife.fi](http://Herbalife.fi).

<sup>3</sup> Palautusoikeus koskee 90 päivän kuluessa liiketoiminnan päättämistä palautettua Herbalife Nutritionin jäsenpakkausta ja vuoden kuluessa palautettuja jälleenmyyntikeltejä tuotteita.

<sup>4</sup> Myyntijohtajat ovat vähintään Supervisor-tasolle edenneitä Jäseniä. Lue lisää Herbalife Nutritionin Myynti- ja markkinointisuunnitelmasta osoitteesta [hrbl.me/fifi-SMP](http://hrbl.me/fifi-SMP).

1.2.2017 mennessä Myyntijohtajiksi pätevytyneistä 76,8 % uusi pätevytyksensä 31.1.2017 mennessä (mukaan lukien 55,7 % ensi kertaa myyntijohtajiksi edenneistä).