

2016 年由賀寶芙支付予台灣健康事業會員之平均總報酬表

人們選擇成為賀寶芙健康事業會員的原因有很多，大部分人(73%)¹加入賀寶芙是為了以優惠折扣購買賀寶芙產品自用或供家人使用；其他人則是希望嘗試直銷事業，賺取兼職收入。因為他們受到賀寶芙的低創業成本(賀寶芙健康事業會員資料盒 [新台幣] 3,334.00元(含稅及相關費用))² 和退款保證³而深受激勵。成為賀寶芙健康事業會員並不需要購買大量的存貨或其他事業工具，事實上，賀寶芙的公司政策也不鼓勵健康事業會員購買其他事業工具，特別是在剛成為健康事業會員的前幾個月。

如果您想要尋求賺取兼職或全職收入的機會，我們希望您對可能賺取的收入抱持合理的期望。加入賀寶芙賺取收入的機會就好比加入健身中心的會員，賺取收入的多寡會依您所投入的時間、精神和努力程度而有所不同。任何在考慮賀寶芙事業機會的人都需要了解直銷事業的現實面。這是一份需要努力投入的事業。擁有財富沒有捷徑，這份事業也不保證成功。不過對於那些投入時間和精力來建立穩定的顧客基礎，然後指導和訓練他人起而效之的人而言，這份事業確實提供了個人成長的機會，以及具吸引力的兼職或全職收入。

您的個人銷售利潤：健康事業會員可以賺取的收入之一是轉售賀寶芙產品並扣除相關費用後所得的利潤。健康事業會員可自行決定他們拓展這份事業的方式、投入的工作天數與時數、產生的費用多寡。

多層次報酬：有些健康事業會員(22.3%)會引薦其他人成為賀寶芙健康事業會員。他們可以透過這樣的方式建立與維持個人的下線銷售組織。他們不會因為引薦新健康事業會員而獲得任何報酬，他們僅會根據銷售產品給下線健康事業會員或給他人而獲得報酬。賀寶芙的市場行銷計畫為此多層次傳銷報酬機會提供了詳細的說明，歡迎參閱 hrbl.me/zhTW-SMP。

有16.2%的賀寶芙健康事業會員為有下線成員的督導或以上位階之健康事業會員⁴，其在2016年從公司所領取之平均報酬為新台幣189,669元。此金額尚未扣除事業營運或推廣所產生之費用。

在以下的表格當中，我們彙總了賀寶芙健康事業會員在2016年所獲得的經濟利益。對這52,538位健康事業會員而言(85%)，經濟利益完全來自於以折扣價格購入產品，供個人和家人使用，或轉售他人，兩者均非公司直接支付健康事業會員之款項。

表格所彙總之健康事業會員多層次報酬，並不包括健康事業會員在經營或推廣其個人事業時所產生之費用，前述費用可能差異甚大，並可能包括廣告或推廣費用、試用產品、訓練、房租、差旅支出、電話與網路成本，以及雜支費用。以下彙總報酬的揭露不代表任何特定健康事業會員將獲得之報酬。這些數字不應被視為您實際報酬或利潤之保證或預測。在賀寶芙的成功僅來自於成功的產品銷售結果，其需仰賴健康事業會員的努力、勤勉和領導能力。您的成功將取決於您有效運用這些特質的程度。

消費型健康事業會員 (無下線)						
獲利機會	健康事業會員*		經濟利益完全來自於以批發價格購入產品，供個人和家人使用，或轉售他人，兩者均非公司直接支付健康事業會員之款項，因此不列示於本表中。			
	人數	%				
<ul style="list-style-type: none"> 按批發價計算購入產品 對非健康事業會員銷售之零售利潤 	48,261	77.7%				
未達督導位階之健康事業會員(有下線)						
獲利機會	健康事業會員*		除了不列示於此表中之上述消費型健康事業會員的經濟性報酬，某些非督導位階而擁有下線之健康事業會員仍可獲取下線直接向賀寶芙公司購買產品的批發利潤。			
	人數	%				
<ul style="list-style-type: none"> 按批發價計算購入產品 對非健康事業會員銷售之零售利潤 對下線健康事業會員銷售之批發利潤 	3,793	6.1%	3,172名合格健康事業會員當中有979名在2016年獲得此報酬。 979名健康事業會員的平均總報酬為新台幣2,109元			
督導或以上位階之健康事業會員(有下線)						
獲利機會	健康事業會員*		全部督導或以上位階擁有下線之健康事業會員			
	人數	%	賀寶芙年平均支付款項(新台幣)	人數	佔分組人數百分比	年平均支付款項(新台幣)
<ul style="list-style-type: none"> 按批發價計算購入產品 對非健康事業會員銷售之零售利潤 對下線健康事業會員銷售之批發利潤 下線銷售的多層次報酬 <ul style="list-style-type: none"> 佣金 獎金 	10,062	16.2%	>5,000,000	62	0.6%	11,923,529
			2,500,001-5,000,000	76	0.8%	3,616,256
			1,000,001-2,500,000	215	2.1%	1,627,480
			250,001-1,000,000	584	5.8%	481,127
			100,001-250,000	740	7.4%	156,196
			20,001-100,000	2,500	24.8%	45,158
			1-20,000	4,422	43.9%	7,911
			0	1,463	14.5%	0
Total	10,062	100.0%	189,669			

*48,261名消費型健康事業會員當中有8,139位為無下線督導或以上位階之健康事業會員。

大部分於2016年在賀寶芙賺取超過新台幣250萬元以上的健康事業會員都達到了賀寶芙總裁組的位階。在2016年，有1位新科總裁，他們在達到總裁組位階之前，平均已有10年的賀寶芙健康事業會員資歷。

¹ 73%是根據 Lieberman Research Worldwide("LRW")在2013年1月針對前美國健康事業會員之調查，誤差範圍為+/-3.7%。

² 價格為2016年12月於台灣之報價，並可能有所變動。現行價格請見 <http://www.herbalife.com.tw/opportunity> 網站。

³ 如加入90天內退還賀寶芙健康事業會員資料盒或1年內退還可轉售之存貨。

⁴ 詳細內容請上 hrbl.me/zhTW-SMP 參考市場行銷計畫。

截至2016年2月1日為止，督導或以上位階之健康事業會員有61.4%在2017年1月31日前完成續任(包括38.9%初次符合督導或以上位階之健康事業會員)。