

KUNNGJØRING OM GJENNOMSNIITTLIG BRUTTOKOMPENSASJON, UTBETALT 2017 AV HERBALIFE NUTRITION TIL MEDLEMMER I NORGE

Folk blir Herbalife Nutrition-medlemmer av mange grunner. Et flertall (73 %)¹ blir Medlem for å motta rabatter på produktene som de og familien liker. Andre ønsker en deltidsinntekt og vil prøve direktesalg. De oppmuntres av Herbalife Nutrition sin lave oppstartskostnad (en Herbalife Nutrition Medlemspakke (HMP) til 391,84² NOK pluss moms og frakt) og pengene tilbake-garanti³. Det er ingen grunn til å kjøpe stor lagerbeholdning eller annet materiale. Herbalife Nutrition sin selskapspolicy fraråder faktisk kjøp av salgshjelpemidler, spesielt i de første månedene av Medlemskapet.

Hvis du ønsker å få en deltids- eller fulltidsinntekt, så vil vi at du skal ha realistiske forventninger om hvor mye du kan tjene. Herbalife Nutrition sin fortjenestemulighet kan minne om et medlemskap i et treningsstudio: Resultatene vil variere avhengig av den tiden, energien og innsatsen du legger til grunn. Alle som vurderer Herbalife Nutrition-muligheten, må forstå realitetene bak direktesalg. Det er hardt arbeid. Det finnes ingen snarvei til rikdom, ingen garanti for suksess. For dem som bruker mye tid og energi på å utvikle en stabil kundebase, for deretter å veilede og trene opp andre til å gjøre det samme, så er det derimot mulig å oppnå personlig vekst og en god deltids- eller fulltidsinntekt.

FORTJENESTE PÅ EGET SALG: En inntekt et Medlem kan få, etter utgifter, er fortjenesten på videresalg av Herbalife Nutrition-produkter. Medlemmer bestemmer selv hvordan de vil drive virksomheten sin, hvor mange dager og timer de vil jobbe, hvor store utgifter de vil påta seg og hva slags priser de vil sette.

MULTILEVEL-KOMPENSASJON: Noen Medlemmer (20.3 %) sponser andre til å bli Herbalife Nutrition-medlemmer. På den måten bygger de opp og vedlikeholder sin egen downline-salgorganisasjon. De får ikke betalt for å sponse nye Medlemmer. De får kun utbetalinger basert på produktsalg til sine egne downline Medlemmer til deres eget bruk, eller ved å selge til andre. Denne multilevel-kompensasjonsmuligheten beskrives i Salgs- og markedsplanen til Herbalife Nutrition, som er tilgjengelig online på hrbl.me/noNO-SMP.

For de 11.9 % av Herbalife Nutrition-medlemmene som er Salgsledere⁴ med en downline, så var den gjennomsnittlige kompensasjonen, som ble mottatt fra Selskapet i 2017, på 32 169 NOK. Dette beløpet er ikke inkludert utgifter i forbindelse med driften eller promoteringen av virksomheten.

I tabellen nedenfor oppsummerer vi de økonomiske fordelene som var tilgjengelige for Herbalife Nutrition-medlemmer i 2017. For 12 120 Medlemmer (94 %) så kom de økonomiske fordelene utelukkende fra rabattene på produktene de kjøpte til personlig bruk, til familien eller for videresalg til andre – ingen av delene i form av utbetaling fra Selskapet.

Multilevel-kompensasjonen som ble utbetalt til Medlemmer, som oppsummert nedenfor, inkluderer ikke utgifter som Medlemmene hadde i forbindelse med driften eller promoteringen av virksomheten sin. Disse utgiftene kan variere stort og kan inkludere annonse- eller reklameutgifter, produktprøver, opplæring, leie, reise, telefon- og internettkostnader, i tillegg til mange andre utgifter. Kompensasjonen som oppsummeres nedenfor er ikke nødvendigvis representativ for kompensasjonen, hvis noe, som et Medlem vil motta. Disse tallene skal ikke bli betraktet som garantier eller anslag over din faktiske kompensasjon eller fortjeneste. Suksess med Herbalife Nutrition er kun et resultat av vellykkede produktsalg, som krever hardt arbeid, flid og lederskap. Din suksess avhenger av hvor effektivt du benytter disse kvalitetene.

Single-level-Medlemmer (ingen downline)							
Økonomisk mulighet	Medlemmer*		De økonomiske fordelene til single-level-Medlemmer er grossistprisen, som fås på produkter som forbrukes av Medlemmet og hans/hennes familie, og muligheten for å selge produkter til ikke-Medlemmer. Ingen av disse utbetalingene kommer fra Selskapet og er derfor utelatt fra denne tabellen.				
	Antall	%					
<ul style="list-style-type: none"> Grossistpris på produktkjøp Detaljstfortjeneste på salg til ikke-Medlemmer 	10 268	79,7 %					
Ikke-Salgsledere med downline							
Økonomisk mulighet	Medlemmer*		I tillegg til de økonomiske fordelene til single-level-Medlemmene, som nevnes over og som ikke inkluderes i denne tabellen, så er enkelte ikke-Salgsledere med en downline berettiget til å få utbetalt grossistfortjenester fra Herbalife Nutrition for downline-produktkjøp som gjøres direkte fra Herbalife Nutrition. 53 av de 896 berettigede Medlemmene fikk slike utbetalinger i 2017. Den gjennomsnittlige totalutbetalingen til de 53 Medlemmene var på 705 NOK.				
	Antall	%					
<ul style="list-style-type: none"> Grossistpris på produktkjøp Detaljstfortjeneste på salg til ikke-Medlemmer Grossistfortjeneste på produktkjøp av et downline Medlem 	1 080	8,4 %					
Salgsledere med downline							
Økonomisk mulighet	Medlemmer*		Alle Salgsledere med en downline				Denne tabellen inkluderer alle Fortjenester, Discountrabatter og Bonuser som er utbetalt av Herbalife Nutrition. Den inkluderer ikke beløp som er tjent av Medlemmer på salg av Herbalife Nutrition-produkter direkte til andre.
	Antall	%	Gjennomsnittlig utbetaling fra Herbalife Nutrition (NOK)	Antall Medlemmer	% av totalgruppen	Gjennomsnittlig bruttokompensasjon (NOK)	
<ul style="list-style-type: none"> Grossistpris på produktkjøp Detaljstfortjeneste på salg til ikke-Medlemmer Grossistfortjeneste på kjøp foretatt av et annet downline Medlem Multilevel-kompensasjon på downlinesalg <ul style="list-style-type: none"> Discountrabatter Bonuser 	1 539	11,9 %	>250 000	40	2,6 %	852 478	
			100 001-250 000	41	2,7 %	148 984	
			50 001-100 000	55	3,6 %	71 265	
			10 001-50 000	182	11,8 %	21 746	
			5 001-10 000	122	7,9 %	7 016	
			1-5 000	274	17,8 %	2 073	
			0	825	53,6 %	0	
Totalt	1 539	100,0 %		32 169			

*532 av de 10 268 single-level-Medlemmene er Salgsledere uten downline.

De fleste av Medlemmene som tjente over (NOK) 100 000 fra Herbalife Nutrition i 2017, var på nivået Millionaire Team. I løpet av 2017 kom tre norske Medlemmer opp på dette nivået. De hadde i gjennomsnitt vært Herbalife Nutrition-Medlemmer i seks år før de ble en del av Millionaire Team.

¹ 73 %, basert på en undersøkelse av tidligere Medlemmer i USA, av Lieberman Research Worldwide, Inc. («LRW») i januar 2013, med en feilmargin på +/- 3,7 %.

² Priser som nevnes gjelder Norge per desember 2017 og kan endres. For gjeldende priser, se opportunity.herbalife.com.

³ Hvis man forlater virksomheten, er det 90 dagers frist for å returnere HMP og 1 års frist for å returnere salgbar lagerbeholdning.

⁴ Salgsledere er Medlemmer som har oppnådd nivået til Supervisor, eller høyere. Se detaljer i Salgs- og markedsplanen til Herbalife Nutrition på hrbl.me/noNO-SMP. 67,4 % av Salgslederne per 1. februar 2017 ble rekvalifisert innen 31. januar 2018 (inkludert 49,3 % av de som var Salgsledere for første gang).