

PROHLÁŠENÍ O PRŮMĚRNÉ HRUBÉ ODMĚNĚ VYPLÁCENÉ SPOLEČNOSTÍ HERBALIFE ČLENŮM Z ČESKÉ REPUBLIKY V ROCE 2016

Lidé se stávají členy Herbalife z různých důvodů. Velká většina těchto členů (73 %)¹ s k nám nejprve připojí s cílem získat slevu na produkty, které sami nebo jejich rodina používají. Jiní si chtějí přivydělat a chtějí prostě přímý prodej zkusit. Důvodem, proč začít, jsou pro ně i minimální startovní náklady, které společnost Herbalife nabízí (členský balíček Herbalife Member Pack [HMP] za (Kč) 1,315.99,² plus příslušné daně z prodeje, dopravné a manipulace), a záruka v ráčení peněz.³ Není nutné kupovat velké objemy zboží ani si nakupovat jiné materiály. Korporátní politika společnosti Herbalife dokonce zrazuje od nákupu takovýchto prodejních pomůcek, obzvláště v prvních měsících členství.

Pokud hledáte přivýdělek nebo práci na plný úvazek, chtěli bychom, abyste měli realistická očekávání od toho, jakého příjmu můžete dosáhnout. Možnosti v ýdělků ve společnosti Herbalife jsou něco jako permanentka do posilovny: výsledky se liší v závislosti na čase, energii a nasazení, které do toho vkládáte. Každý, kdo uvažuje o možnosti pracovat pro Herbalife, si musí uvědomit realitu přímého prodeje. Je to tvrdá práce. Cesta k bohatství se nedá nijak zkrátit, úspěch není zaručen. Avšak pro ty, kdo investují čas a energii do rozvoje stabilní základny zákazníků a pak mentorují a školí ke stejnému postupu ostatní, zde příležitost k osobnímu růstu a přivýdělků nebo plnému úvazku existuje.

ZISK ZE VŠEHO, CO SAMI PRODÁTE: Jedním prvkem možného výdělků člena je zisk, po odečtení nákladů, z dalšího prodeje produktů Herbalife®. Členové si mohou sami určit, jak budou obchodovat, kolik dní a hodin budou pracovat, jaké jim v zniknou náklady a jaké si budou účtovat ceny.

VÍCEÚROVŇOVÁ STRUKTURA ODMĚŇOVÁNÍ: Někteří z členů (15.9 %) sponzorují ostatní, aby se stali členy Herbalife. Tímto způsobem mohou usilovat o vybudování a správu své vlastní spodní prodejní organizace. Za sponzorování nových členů nedostávají žádnou odměnu. Jsou placeni v ýhradně na základě prodeje produktů společnosti členům jejich spodní linie, své vlastní spotřeby nebo za prodej zákazníkům. Tato víceúrovňová („multi-level“) struktura, která se uplatňuje u odměn, je podrobně popsána v Prodejním a marketingovém plánu společnosti Herbalife, dostupném on-line na adrese hrbl.me/csCZ-SMP.

U 9.9 % členů Herbalife, kteří mají pozici sales leadera⁴ se zavedenou spodní linií („downline“), dosahovala v roce 2016 průměrná odměna vyplacená společností (Kč) 100,084. Tyto částky jsou před pokrytím výdajů za provozování a propagaci jejich obchodu.

V níže uvedené tabulce uvádíme souhrn veškerých ekonomických přínosů, které byly dostupné členům Herbalife v roce 2016. Pro 7,025 členů (88 %), plynou ekonomické přínosy výhradně zeslevy na ceně produktů, které si koupí pro osobní nebo rodinné použití nebo pro další prodej zákazníkům, ani jedno však nelze považovat za výplatu odměny ze strany společnosti.

Víceúrovňový systém odměn vyplácených členům, který je souhrnně vyčíslen níže, nezahrnuje náklady, které členovi vzniknou v souvislosti s provozováním nebo propagací jeho podnikání, které se mohou značně lišit a mohou zahrnovat inzerční nebo propagační náklady, vzorky produktů, odbornou přípravu, nájem, cestování, internetové a telefonní poplatky a různé další výdaje. Níže uvedené v ýčíslení odměn nemusí nutně odpovídat odměnám, které jeden konkrétní člen obdrží. Tyto údaje by neměly být brány za záruku nebo považovány za údaje odrážející vaše aktuální odměny nebo zisky. Úspěch se ve společnosti Herbalife odvíjí výhradně od úspěšného prodeje zboží, což vyžaduje tvrdou práci, péči a manažerské schopnosti. Váš úspěch bude záviset na tom, jak účinně tyto své kvality uplatníte.

Členové s jedinou úrovní („single-level“) (bez spodní linie)							
Ekonomická příležitost	Členové*		Výdělků u členů s jedinou úrovní se odvíjejí od velkoobchodního stanovení ceny získaného na produkty pro spotřebu samotným členem a jeho rodinou a zahrnují rovněž příležitost vztahující se k maloobchodnímu prodeji produktu nečlenům. Není v jejich případě splněno kritérium platby uskutečněné ze strany společnosti, a tudíž nejsou do této tabulky započítány.				
	Počet	%					
<ul style="list-style-type: none"> Nákup produktů za velkoobchodní ceny Maloobchodní zisk z prodeje nečlenům 	6,676	84.1 %					
Ne-Sales Leaderi se spodní linií							
Ekonomická příležitost	Členové		Kromě shora uvedených výdělků členů s jedinou úrovní, nezahrnutých do této tabulky, mohou být někteří ne-sales leaderi se zavedenou spodní linií způsobilí k platbám od společnosti Herbalife za velkoobchodní provize z nákupů produktů ve spodní linii uskutečněných přímo se společností Herbalife. V roce 2016 získalo takové platby 186 ze 370 způsobilých členů. Průměrné celkové platby dosažené u 186 členů byly (Kč) 1,379.				
	Počet	%					
<ul style="list-style-type: none"> Nákup produktů za velkoobchodní ceny Maloobchodní zisk z prodeje nečlenům Velkoobchodní zisk z prodeje uskutečněných společností členovi v podřízené linii 	482	6.1 %					
Sales Leaderi se spodní linií							
Ekonomická příležitost	Členové		Všichni sales leaderi se zavedenou spodní linií				Tato tabulka zahrnuje veškeré odměny, výkonné honoráře a bonusy vyplacené společností Herbalife. Nezahrnuje částky vydělané jednotlivými členy za jejich prodeje produktů Herbalife® přímo zákazníkům.
	Počet	%	Průměrné roční platby od společnosti Herbalife (Kč)	Počet členů	% ze všech skupin	Průměrné roční hrubé platby(Kč)	
<ul style="list-style-type: none"> Nákup produktů za velkoobchodní ceny Maloobchodní zisk z prodeje nečlenům Velkoobchodní zisk z prodeje uskutečněných společností členovi v podřízené linii Víceúrovňová struktura odměny za prodeje členů v podřízené linii <ul style="list-style-type: none"> Výkonné honoráře (royalties) Bonusy 	784	9.9 %	>1 000 000	17	2.2%	2,244,563	
			350 001-1 000 000	25	3.2%	607,582	
			170 001-350 000	35	4.5%	238,401	
			75 001-170 000	60	7.7%	117,644	
			20 001-75 000	169	21.6%	39,490	
			1-20 000	425	54.2%	7,159	
			0	53	6.8%	0	
Celkem	784	100.0 %				100,084	

* 446 z celkem 6,676 členů s jedinou úrovní jsou sales leaderi bez zavedené podřízené linie.

Většina Členů, kteří v roce 2016 získali od Herbalife více než 350.000,- Kč, dosáhla úrovně Prezidentského týmu Herbalife. V roce 2016 dosáhl úrovně Prezidentského týmu jeden český Člen. Před dosažením Prezidentského týmu by li u Herbalife průměrně 23 let.

¹ 73 %, na základě průzkumu bývalých členů ze Spojených států provedeného společností Lieberman Research Worldwide, Inc. (dále jen „LRW“) v lednu 2013, s tolerancí chyb +/- 3,7 %.

² Ceny jsou pro Českou republiku stanoveny k prosinci 2016 a budou podléhat změnám. Aktuální ceny viz Opportunity.Herbalife.com.

³ Jestliže je, poté co je obchodu zanecháno, o ně požádáno do 90 dnů, pokud jde o vrácení HMP, a jednoho roku, pokud jde o vrácení prodejních zásob.

⁴ Členové na pozici sales leader jsou členové, kteří dosáhli úrovně supervizora nebo vyšší. Podrobnosti viz Prodejní a marketingový plán společnosti Herbalife na adrese hrbl.me/csCZ-SMP. 73.2 % členů na pozici sales leadera k 1. únoru 2016, rekválifikovaných do 31. ledna 2017 (včetně 49.5 %, kdy byli členové na pozici sales leadera poprvé).