

## PRAHLÁSENIE O PRIEMERNEJ HRUBEJ ODMENE VYPLÁCANEJ SPOLOČNOSŤOU HERBALIFE ČLENOM ZO SLOVENSKEJ REPUBLIKY V ROKU 2016

Ľudia sa stávajú členmi Herbalife z rôznych dôvodov. Veľká väčšina týchto členov (73 %) sa k nám najprv pripojí s cieľom získať zľavu na produkty, ktoré sami alebo ich rodina používajú. Iní si chcú privyrobiť a jednoducho si chcú vyskúšať priamy predaj. Dôvodom prečo začať sú pre nich aj minimálne štartovné náklady, ktoré spoločnosť Herbalife ponúka (členský balíček Herbalife Member Pack Pack [HMP] za (EUR) 44,02,<sup>2</sup> plus príslušné dane z predaja, dopravné a manipulácia), a záruka vrátenia peňazí.<sup>3</sup> Nie je nutné kupovať veľké objemy produktov ani si kupovať iné materiály. Korporatívna politika spoločnosti Herbalife dokonca odrádza od nákupu takýchto predajných pomôcok, obzvlášť v prvých mesiacoch členstva.

Pokiaľ hľadáte privyrobienie alebo prácu na plný úväzok, chceli by sme, aby ste mali realistické očakávania voči príjmom, ktoré môžete dosiahnuť. Možnosti zárobku v spoločnosti Herbalife sú niečo ako permanentka do posilňovne: výsledky sa líšia v závislosti na čase, energii a nasadení, ktoré do toho vkladáte. Každý, kto uvažuje o možnosti pracovať pre Herbalife, si musí uvedomiť realitu priameho predaja. Je to tvrdá práca. Cesta k bohatstvu sa nedá nijak skrátiť, úspech nie je zaručený. Avšak pre tých, ktorí investujú čas a energiu do rozvoja stabilnej základne zákazníkov a potom mentorujú a školia k rovnakému postupu ostatných, tu príležitosť k osobnému rastu a privyrobieniu alebo plnému záväzku existuje.

**ZISK ZO VŠETKÉHO, ČO SAMI PREDÁTE:** Jedným prvkom možného zárobku člena je zisk, po odčítaní nákladov, z ďalšieho predaja produktov Herbalife®. Členovia si môžu sami určiť, ako budú obchodovať, koľko dní a hodín budú pracovať, aké im vzniknú náklady a aké si budú účtovať ceny.

**VIACÚROVŇOVÁ ŠTRUKTÚRA ODMENOVANIA:** Niektorí z členov (14,6%) sponzorujú ostatných, aby sa stali členmi Herbalife. Týmto spôsobom sa môžu usilovať o vybudovanie a správu svojich vlastných spodných predajných organizácií. Za sponzorovanie nových členov nedostávajú žiadnu odmenu. Sú platení výhradne na základe predaja produktov spoločnosti svojim členom v spodnej línii, za svoju vlastnú spotrebu alebo predaj zákazníkom. Táto viacúrovňová („multi level“) štruktúra, ktorá sa uplatňuje pri odmenách je podrobne popísaná v Predajnom a marketingovom pláne spoločnosti Herbalife, dostupnom všetkým on-line na adrese [hbl.me/skSK-SMP](http://hbl.me/skSK-SMP).

**V prípade 10,2% členov Herbalife, ktorí majú pozíciu sales Leadra<sup>4</sup> so zavedenou spodnou líniou („downline“), sa dosahovala v roku 2016 priemerná odmena vyplatená spoločnosťou (EUR) 3,851 Tieto čiastky sú pred pokrytím výdavkov za prevádzkovanie a propagáciu ich obchodov.**

V nižšie uvedenej tabuľke uvádzame súhrn všetkých ekonomických výnosov, ktoré boli dostupné členom Herbalife v roku 2016. Pre 3,665 Členov (89%) vyplývajú ekonomické prínosy výhradne zo zľavy na cene produktov, ktoré si kúpia pre osobnú spotrebu alebo rodinné použitie a pre ďalší predaj zákazníkom, ani jedno však nemožno považovať za výplatu odmeny zo strany spoločnosti.

Viacúrovňový systém odmien vyplácaný členom, ktorý je súhrne vyčíslený nižšie, nezahŕňa náklady, ktoré členovi vzniknú v súvislosti s prevádzkovaním alebo propagáciou jeho podnikania, ktoré sa môžu značne líšiť a môžu zahŕňať náklady na inzerciu a propagáciu, v zorky produktov, odbornú prípravu, nájom, cestovanie, internetové a telefónne poplatky a rôzne ďalšie výdaje. Nižšie uvedené vyčíslenie odmien nemusí nutne zodpovedať odmenám, ktoré jeden konkrétny člen obdrží. Tieto údaje by nemali byť brané za záruku alebo považované za údaje odrážajúce vaše aktuálne odmeny alebo zisky. Úspech sa v spoločnosti Herbalife odvíja výhradne od úspešného predaja produktov, čo si vyžaduje tvrdú prácu, starostlivosť a manažérske schopnosti. Váš úspech bude závisieť na tom, ako účinne tieto svoje kvality uplatníte.

| Členovia s jedinou úrovňou („single-level“) (bez spodnej línie)   |           |        |  |              |                      |                              |  |
|---|-----------|--------|--|--------------|----------------------|------------------------------|--|
| Ekonomická príležitosť  | Členovia* |        | Zárobky v prípade členov s jedinou úrovňou sa odvíjajú od veľkoobchodného stanovenia ceny získaného na produkty pre spotrebu samotným členom a jeho rodinou a zahŕňajú rovnako príležitosť vzťahujúcu sa k maloobchodnému predaju produktov nečlenom. V ich prípade nie je splnené kritérium platby odmeny vyplatené zo strany spoločnosti, a teda nie sú do tejto tabuľky započítané.   |              |                      |                              |  |
|   | Počet     | %      |  |              |                      |                              |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Nákup produktov za veľkoobchodné ceny</li> <li>Maloobchodný zisk z predaja nečlenom</li> </ul>   | 3,524     | 85,4%  |  |              |                      |                              |  |
| Leadri, ktorí nepredávajú so spodnou líniou   |           |        |  |              |                      |                              |  |
| Ekonomická príležitosť  | Členovia* |        | Okrem vyššie uvedených výsledkov členov s jedinou úrovňou, nezahnutých do tejto tabuľky, môžu byť niektorí členovia, ktorí nepredávajú, so zavedenou spodnou líniou spôsobilí k odmenám od spoločnosti Herbalife za veľkoobchodné provízie z nákupu produktov v spodnej línii uskutočnených priamo so spoločnosťou Herbalife.<br><br>V roku 2016 získalo takéto platby 75 z 142 spôsobilých členov. Priemerné celkové platby dosiahnuté u 75 členov boli (EUR) 50. |              |                      |                              |  |
|   | Počet     | %      |  |              |                      |                              |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Nákup produktov za veľkoobchodné ceny</li> <li>Maloobchodný zisk z predaja nečlenom</li> <li>Veľkoobchodný zisk z predajov uskutočnených spoločnosťou členovi v spodnej línii</li> </ul>   | 179       | 4,3%   |  |              |                      |                              |  |
| Leadri, ktorí predávajú so spodnou líniou   |           |        |  |              |                      |                              |  |
| Ekonomická príležitosť  | Členovia* |        | Všetci leadri, ktorí predávajú, so zavedenou spodnou líniou  |              |                      |                              |  |
|   | Počet     | %      | Priemerné ročné platby od spoločnosti Herbalife (EUR)  | Počet členov | % zo všetkých skupín | Priemerné hrubé platby (EUR) |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Nákup produktov za veľkoobchodné ceny</li> <li>Maloobchodný zisk z predaja nečlenom</li> <li>Veľkoobchodný zisk z predajov uskutočnených spoločnosťou členovi v spodnej línii</li> <li>Viacúrovňová štruktúra za predaje v spodnej línii                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Výkonové honoráre (royalties)</li> <li>Bonusy</li> </ul> </li> </ul> | 422       | 10,2%  | >25,000  | 15           | 3,6%                 | 62,620                       | Táto tabuľka zahŕňa všetky odmeny, výkonové honoráre a bonusy vyplatené spoločnosťou Herbalife. Nezahŕňa čiastky zarobené jednotlivými členmi za ich predaje produktov Herbalife® priamo zákazníkom. |
|   |           |        | 10,001-25,000  | 18           | 4,3%                 | 15,452                       |  |
|   |           |        | 5,001-10,000   | 28           | 6,6%                 | 6,901                        |  |
|   |           |        | 2,501-5,000  | 19           | 4,5%                 | 3,382                        |  |
|   |           |        | 1,001-2,500  | 53           | 12,6%                | 1,531                        |  |
|   |           |        | 1-1,000  | 252          | 59,7%                | 274                          |  |
|   |           |        | 0  | 37           | 8,8%                 | 0                            |  |
| Total   | 422       | 100,0% | 3,851  |              |                      |                              |  |

\*333 z celkom 3,524 členov s jedinou úrovňou sú sales leadri bez zavedenej spodnej línie.

Väčšina Členov, ktorí v roku 2016 získali od Herbalife viac ako 10 000€, dosiahli úroveň Miliónárskeho tímu Herbalife. V roku 2016 dosiahol úroveň Miliónárskeho tímu jeden slovenský Člen. Pred dosiahnutím Miliónárskeho tímu bol v Herbalife priemerne 12 rokov.

<sup>1</sup> 73 %, na základe prieskumu bývalých členov zo Spojených štátov zrealizovaného Lieberman Research Worldwide, Inc. (ďalej len „LRW“) v januári 2013, s toleranciou chýb +/- 3,7 %.

<sup>2</sup> Ceny ponúkané pre Slovenskú republiku, ktoré sa určujú v decembri 2016 a budú podliehať zmenám. Aktuálne ceny viď [opportunity.herbalife.com](http://opportunity.herbalife.com).

<sup>3</sup> Ak je o rezignáciu požiadané do 90 dní, pokiaľ ide o vrátenie HMP, a jedného roku, pokiaľ ide o vrátenie neotvorených zásob produktov.

<sup>4</sup> Členovia na pozícii sales leader sú členovia, ktorí dosiahli úroveň supervizora alebo vyššie. Podrobnosti viď Predajný a marketingový plán spoločnosti Herbalife na adrese [hbl.me/skSK-SMP](http://hbl.me/skSK-SMP). 69,5 % členov na pozícii sales leadera k 1. februáru 2016, rekvilifikovaných do 31. januára 2017 (vrátane 41,5 %, keď boli členovia na pozícii sales leadera prvý krát).