

PRAHLÁSENIE O PRIEMERNEJ HRUBEJ ODMENE VYPLÁCANEJ SPOLOČNOSŤOU HERBALIFE NUTRITION ČLENOM ZO SLOVENSKEJ REPUBLIKY V ROKU 2017

Ľudia sa stávajú členmi Herbalife Nutrition z rôznych dôvodov. Veľká väčšina týchto členov (73 %)¹ 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 Nutrition ponúka (členský balíček Herbalife Nutrition Member Pack Pack [HMP] za (EUR) 44.02,² plus príslušné dane z predaja, dopravné a manipulácia), a záruka vrátenia peňazí.³ Nie je nutné kupovať veľké objemy produktov ani si kupovať iné materiály. Korporátna politika spoločnosti Herbalife Nutrition dokonca odrádza od nákupu takýchto predajných pomôcok, obzvlášť v prvých mesiacoch členstva.

Pokiaľ hľadáte privyrobenie alebo prácu na plný úväzok, chceli by sme, aby ste mali realistické očakávania voči príjmom, ktoré môžete dosiahnuť. Možnosti zárobku v spoločnosti Herbalife Nutrition 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 Nutrition, 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 privyrobeniu 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 Nutrition. 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 (13.96%) sponzorujú ostatných, aby sa stali členmi Herbalife Nutrition. 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 svojím 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 Nutrition, dostupnom všetkým on-line na adrese hbl.me/skSK-SMP.

V prípade 8.9% členov Herbalife Nutrition, ktorí majú pozíciu sales Leadra⁴ so zavedenou spodnou líniou („downline“), sa dosahovala v roku 2017 priemerná odmena vyplatená spoločnosťou (EUR) 3,955. Tieto čiastky sú pred pokrytím výdajov za prevádzkovanie a propagáciu ich obchodov.

V nižšie uvedenej tabuľke uvádzame súhrn všetkých ekonomických výnosov, ktoré boli dostupné členom Herbalife Nutrition v roku 2017. Pre 5,164 Členov (95%) 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 odmiern vyplácaný členom, ktorý je súhrnne 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, vzorky produktov, odbornú prípravu, nájom, cestovanie, internetové a telefónne poplatky a rôzne ďalšie výdaje. Nižšie uvedené vyčíslenie odmiern 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 Nutrition 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 rovnakú 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"> Nákup produktov za veľkoobchodné ceny Maloobchodný zisk z predaja nečlenom 	4,696	86.1%					
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 Nutrition za veľkoobchodné provízie z nákupu produktov v spodnej línii uskutočnených priamo so spoločnosťou Herbalife Nutrition. V roku 2017 získalo takéto platby 11 z 215 spôsobilých členov. Priemerné celkové platby dosiahnuté u 11 členov boli (EUR) 65.				
	Počet	%					
<ul style="list-style-type: none"> Nákup produktov za veľkoobchodné ceny Maloobchodný zisk z predaja nečlenom Veľkoobchodný zisk z predajov uskutočnených spoločnosťou členovi v spodnej línii 	270	5,0%					
Leadri, ktorí predávajú so spodnou líniou							
Ekonomická príležitosť	Členovia*		Všetci leadri, ktorí predávajú, so zavedenou spodnou líniou				
	Počet	%	Priemerné ročné platby od spoločnosti Herbalife Nutrition (EUR)	Počet členov	% zo všetkých skupín	Priemerné hrubé platby (EUR)	
<ul style="list-style-type: none"> Nákup produktov za veľkoobchodné ceny Maloobchodný zisk z predaja nečlenom Veľkoobchodný zisk z predajov uskutočnených spoločnosťou členovi v spodnej línii Viacúrovňová štruktúra za predaje v spodnej línii <ul style="list-style-type: none"> Výkonové honoráre (royalties) Bonusy 	485	8.9%	>25,000	18	3.7%	64,159	Táto tabuľka zahŕňa všetky odmeny, výkonové honoráre a bonusy vyplatené spoločnosťou Herbalife Nutrition. Nezahŕňa čiastky zarobené jednotlivými členmi za ich predaje produktov Herbalife Nutrition priamo zákazníkom.
			10,001-25,000	21	4.3%	16,539	
			5,001-10,000	24	4.9%	6,904	
			2,501-5,000	36	7.4%	3,553	
			1,001-2,500	53	10.9%	1,516	
			1-1,000	124	25.6%	341	
			0	209	43.1%	0	
Total	485	100.0%	3,955				

*336 z celkom 4,696 členov s jedinou úrovňou sú sales leadri bez zavedenej spodnej línie.

Počas roka 2017 žiaden slovensky člen nedosiahol status Prezidentskeho Timu.

¹ 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 %.

² Ceny ponúkané pre Slovenskú republiku, ktoré sa určujú v decembri 2017 a budú podliehať zmenám. Aktuálne ceny viď opportunity.herbalife.com.

³ Ak je o rezignáciu požiadané do 90 dní, pokiaľ ide o vrátenie HMP, a jedného roka, pokiaľ ide o vrátenie neotvorených zásob produktov.

⁴ Členovia na pozícii sales leader sú členovia, ktorí dosiahli úroveň supervizora alebo vyššie. Podrobnosti viď Predajný a marketingový plán spoločnosti Herbalife Nutrition na adrese hbl.me/skSK-SMP.

73.2% členov na pozícii sales leadera k 1. februáru 2017, rekvilifikovaných do 31. januára 2018 (vrátane 48%, keď boli členovia na pozícii sales leadera prvý krát).