

## REDOGÖRELSE FÖR GENOMSNITTLIGA BRUTTOINTÄKTER SOM UTBETALTS AV HERBALIFE TILL MEDLEMMAR I SVERIGE 2016

Folk blir Herbalife Medlemmar av många olika skäl. Den allra största majoriteten (73 %)¹ blir det främst för att kunna köpa produkter för eget och familjens bruk till rabatterade priser. Andra vill få en deltidstjänst och prova på direktförsäljning. Alla uppmuntras de av Herbalifes minimala startkostnader (Herbalife Medlemspaket [HMP] som kostar (SEK) 406,61² plus moms, frakt och hantering) och pengarna tillbaka-garanti³. Man behöver inte köpa på sig ett stort lager eller något annat material. Faktum är att Herbalifes företagspolicy inte uppmuntrar till köpet av försäljningshjälpmedel, framför allt inte under de första månaderna av Medlemskapet.

Om du har lust att starta en verksamhet på del- eller heltid vill vi att du har realistiska förväntningar på vilka intäkter du kan förvänta dig att få. Det går att likna Herbalifes intäktsmöjligheter vid ett medlemskap i ett gym: resultaten varierar beroende hur mycket tid, energi och engagemang man har. Alla som funderar över Herbalifes affärsmöjlighet måste vara medveten om vad direktförsäljning verkligen handlar om: Hårt arbete. Det finns inga genvägar till stora pengar och man är inte garanterad att lyckas. Men om man lägger ner tid och energi för att utveckla en stabil kundbas och sedan leder och utbildar andra att göra samma sak finns det en reell möjlighet att utvecklas som person och få en attraktiv intäkt genom att arbeta hel- eller deltid.

**INTÄKTER FRÅN DEN EGNA FÖRSÄLJNINGEN:** En del av de intäkter en Medlem kan få är överskottet, efter det att kostnaderna har dragits av, från återförsäljningen av produkterna från Herbalife®. Medlemmarna bestämmer själva hur de vill bedriva sin verksamhet, antalet dagar och timmar de vill arbeta, vilka kostnader de drar på sig samt prissättningen.

**KOMPENSATION I FLERA LED:** Vissa Medlemmar (20.5%) bestämmer sig för att sponsra andra att bli Herbalife Medlemmar. På det sättet kan de försöka bygga upp och underhålla egna försäljningsorganisationer under sig – det som Herbalife kallar "Downline". Man får ingen ersättning när man sponsrar nya Medlemmar. Ersättningen som utgår baseras enbart på produktförsäljningen till Downline Medlemmar som köper produkter som används för eget bruk eller ska säljas till andra. Denna möjlighet att skaffa sig intäkter från flera led berättas det mer om i Herbalifes Försäljnings- och marknadsplan som kan hämtas och läsas online på [hrl.me/sv/SE-SMP](http://hrl.me/sv/SE-SMP).

**För de 12.3% procent av Herbalifes Medlemmar som är säljledare⁴ med en Downline var den genomsnittliga kompensationen under 2016 som erhöles från Herbalife 33,254 SEK. Detta är bruttosiffror före avdrag för kostnader för att driva eller marknadsföra deras verksamhet.**

I diagrammet nedan sammanfattar vi de ekonomiska fördelar som gavs Herbalifes Medlemmar under 2016. För 7,424 Medlemmar (85 procent) bestod de ekonomiska fördelarna enbart av ett rabatterat pris på produkterna som de köpte för eget eller familjens bruk och för återförsäljning till andra, vilket inte leder till några utbetalningar från Herbalife.

Kompensationen som kommer från flera led och som betalas ut till Medlemmarna sammanfattas nedan och innehåller inte de kostnader som Medlemmarna har för att driva eller marknadsföra sin verksamhet. Dessa kan variera stort och kan inkludera annonsering eller marknadsföringskostnader, varuprover, utbildningar, hyra, kostnader för resor, telefon och Internet samt övriga kostnader. Kompensationen som sammanfattas nedan är inte nödvändigtvis representativ för den kompensation, om någon, som en viss Medlem kan komma att erhålla. Siffrorna ska inte uppfattas som garanterade intäkter eller prognoser för faktisk kompensation eller intäkter. Att bli framgångsrik med Herbalife beror endast på hur framgångsrik man är på att sälja produkter, vilket kräver hårt arbete, uthållighet och ledarskap. Dina framgångar kommer att vara beroende av hur effektiv du är på dessa områden.

Medlemmar utan led (ingen Downline)						
Ekonomisk fördel	Medlemmar*		Den ekonomiska fördelen för Medlemmar utan Downline är att de kan köpa produkter för eget eller familjens bruk till grossistpriser samt att de kan sälja produkter vidare till andra personer som inte är Medlemmar. Inga av dessa fördelar leder till utbetalning av ersättning från Herbalife och har därför inte tagits med i denna sammanställning.			
	Antal	%				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Grossistpriser vid köp av produkter</li> <li>Vinstmarginal från vidareförsäljning till personer som inte är Medlemmar</li> </ul>	6,956	79,5%				
Icke säljledare med Downline						
Ekonomisk fördel	Medlemmar*		Förutom de ekonomiska fördelar som Medlemmarna utan Downline får (enligt ovan), vilka inte ingår i denna sammanställning, kan vissa Medlemmar som har byggt upp en eller flera Downline vara berättigade till ersättningar från Herbalife i form av provisioner för de produkter som har köpts av personens Downline direkt via Herbalife.  302 av de 564 berättigade Medlemmarna erhöles sådana utbetalningar under 2016. Den genomsnittliga utbetalningen till de 302 Medlemmarna var 639 SEK.			
	Antal	%				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Grossistpriser vid köp av produkter</li> <li>Vinstmarginal från vidareförsäljning till personer som inte är Medlemmar</li> <li>Vinstmarginal vid köp av en Downline Medlem</li> </ul>	713	8,2%				
Säljledare med Downline						
Ekonomisk fördel	Medlemmar*		Alla säljledare med Downline		Denna sammanställning innehåller alla provisioner, bonusrabatter och bonusar som betalas ut av Herbalife. Den innehåller inga belopp som Medlemmarna har erhållit vid direktförsäljning av Herbalifes produkter till andra personer.	
	Antal	%	Genomsnittliga utbetalningar från Herbalife (SEK)	Antal Medlemmar		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Grossistpriser vid köp av produkter</li> <li>Vinstmarginal från vidareförsäljning till personer som inte är Medlemmar</li> <li>Vinstmarginal vid köp av en Downline Medlem</li> <li>Intäkter från försäljning som sker via nätverket Downline <ul style="list-style-type: none"> <li>Bonusrabatter</li> <li>Bonusutbetalningar</li> </ul> </li> </ul>	1,076	12,3%	>100,000	74	6,9%	349,845
			50,001-100,000	46	4,3%	69,196
			25,001-50,000	63	5,9%	34,513
			10,001-25,000	139	12,9%	16,046
			5,001-10,000	170	15,8%	7,163
			1-5,000	527	49,0%	2,063
			0	57	5,3%	0
Summa	1,076	100,0%			33,254	

\*394 av de 6,956 Medlemmarna utan led är säljledare utan Downline.

Majoriteten av de Medlemmar som hade intäkter som överskred 50 000 SEK från Herbalife under 2016 hade nått nivån Herbalife Millionaire Team. Under 2016 var det två Medlemmar i Sverige som nådde nivån Millionaire Team. Det tog dem i genomsnitt nio år som Herbalife Medlem för att nå Millionaire Team – längsta tiden var elva år och kortaste tiden var mindre än sex år.

¹ 73 %, baserat på en undersökning av före detta amerikanska Medlemmar som genomfördes av Lieberman Research Worldwide, Inc. ("LRW") i januari 2014, med en felmarginal på +/- 3,7 procent.

² Summorna som anges gäller för Sverige per december 2016 och kan komma att ändras. Aktuella uppgifter om utbetalningar hittar du på [opportunity.herbalife.com](http://opportunity.herbalife.com).

³ Kravet måste framställas inom 90 dagar för att få återlämna ett HMP och inom ett år för att få återlämna försäljningsbara produkter om man lägger ner sin verksamhet.

⁴ Säljledare kallas de Medlemmar som minst har uppnått Supervisor-nivån. Mer information om Herbalifes Försäljnings- och marknadsplan finns på [hrl.me/sv/SE-SMP](http://hrl.me/sv/SE-SMP). 67,7 % av alla säljledare per den 1 februari 2016, som återkvalificerade sig per den 31 januari 2017 (detta inkluderar 51,4 % av förstagångssäljledare).