

REDOGÖRELSE FÖR GENOMSNITTLIGA BRUTTOINTÄKTER SOM UTBETALTS AV HERBALIFE NUTRITION TILL MEDLEMMAR I SVERIGE 2017

Folk blir Herbalife Nutrition 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 deltidsintäkt och prova på direktförsäljning. Alla uppmanas de av Herbalife Nutritions minimala startkostnader (Herbalife Nutrition Medlemspaket [HMP] som kostar (SEK) 414,34² 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 Herbalife Nutritions företagspolicy inte uppmanar 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 Herbalife Nutritions intäktsmöjligheter vid ett medlemskap i ett gym: resultaten varierar beroende hur mycket tid, energi och engagemang man har. Alla som funderar över Herbalife Nutritions 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 Nutrition. 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 Nutrition Medlemmar. På det sättet kan de försöka bygga upp och underhålla egna försäljningsorganisationer under sig – det som Herbalife Nutrition 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 Herbalife Nutritions Försäljnings- och marknadsplan som kan hämtas och läsas online på hrbl.me/svSE-SMP.

För de 12.3% procent av Herbalife Nutritions Medlemmar som är säljledare⁴ med en Downline var den genomsnittliga kompensationen under 2017 som erhöles från Herbalife Nutrition 29,658 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 Herbalife Nutritions Medlemmar under 2017. För 8,233 Medlemmar (95 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 Nutrition.

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 Nutrition 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 Nutrition och har därför inte tagits med i denna sammanställning.
	Antal	%	
<ul style="list-style-type: none"> Grossistpriser vid köp av produkter Vinstmarginal från vidareförsäljning till personer som inte är Medlemmar 	6,906	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 Nutrition i form av provisioner för de produkter som har köpts av personens Downline direkt via Herbalife Nutrition. 22 av de 579 berättigade Medlemmarna erhöles sådana utbetalningar under 2017. Den genomsnittliga utbetalningen till de 22 Medlemmarna var 681 SEK.
	Antal	%	
<ul style="list-style-type: none"> Grossistpriser vid köp av produkter Vinstmarginal från vidareförsäljning till personer som inte är Medlemmar Vinstmarginal vid köp av en Downline Medlem 	715	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 Nutrition. Den innehåller inga belopp som Medlemmarna har erhållit vid direktförsäljning av Herbalife Nutritions produkter till andra personer.
	Antal	%	Genomsnittliga utbetalningar från Herbalife Nutrition (SEK)	Antal Medlemmar	% av alla i gruppen	Genomsnittlig bruttoutbetalning (SEK)	
<ul style="list-style-type: none"> Grossistpriser vid köp av produkter Vinstmarginal från vidareförsäljning till personer som inte är Medlemmar Vinstmarginal vid köp av en Downline Medlem Intäkter från försäljning som sker via nätverket Downline <ul style="list-style-type: none"> Bonusrabatter Bonusutbetalningar 	1,067	12,3%	>100,000	75	7,0%	339,161	
			50,001-100,000	38	3,6%	70,860	
			25,001-50,000	49	4,6%	34,038	
			10,001-25,000	74	6,9%	15,881	
			5,001-10,000	61	5,7%	7,106	
			1-5,000	136	12,7%	1,756	
			0	634	59,4%	0	
Summa	1,067	100,0%	29,658				

*418 av de 6,906 Medlemmarna utan led är säljledare utan Downline.

Majoriteten av de Medlemmar som hade intäkter som överskred 50 000 SEK från Herbalife Nutrition under 2017 hade nått nivån Herbalife Nutrition Millionaire Team. Under 2017, var det en Medlem i Sverige som nådde nivån Millionaire Team. Det tog dem i genomsnitt nio år som Herbalife Nutrition Medlem för att nå Millionaire Team.

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.

³ Kravet måste framställs 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 Herbalife Nutritions Försäljnings- och marknadsplan finns på hrbl.me/svSE-SMP. 69 % av alla säljledare per den 1 februari 2017, som återkvalificerade sig per den 31 januari 2018 (detta inkluderar 51,4 % av förstagångssäljledare).