

OŚWIADCZENIE DOTYCZĄCE ŚREDNICH PRZYCHODÓW WYPŁACONYCH PRZEZ HERBALIFE NUTRITION POLSKIM PARTNEROM HERBALIFE NUTRITION W 2017 R.

Ludzie stają się członkami rodziny Herbalife Nutrition z różnych powodów. Znacząca większość (73%)¹ chce po prostu otrzymać zniżkę na produkty, które kochają razem ze swoimi rodzinami. Inni chcą osiągnąć dodatkowy dochód, próbując swych sił w sprzedaży bezpośredniej. Silną zachętą jest tutaj bardzo niski koszt początkowy (Pakiet Partnerski Herbalife Nutrition [HMP] kosztuje 145.00 PLN plus koszty przesyłki) oraz gwarancja zwrotu pieniędzy³. Nie ma konieczności dokonywania dużych zamówień w celu zakupu innych materiałów. Polityka korporacyjna Herbalife Nutrition nie propaguje kupowania pomocy sprzedażowych - szczególnie w kilku pierwszych miesiącach Umowy Partnerskiej.

Jeśli jesteś osobą, która chce osiągnąć dodatkowy dochód (mały lub duży), chcemy byś miał/miała realistyczne oczekiwania, co do poziomu przychodu, jaki jest możliwy do osiągnięcia. Możliwość biznesowa Herbalife Nutrition przypomina nieco członkostwo w klubie fitness: rezultaty zależą od poświęconego czasu, energii i determinacji. Każdy, kto zastanawia się nad współpracą z Herbalife Nutrition musi zrozumieć, czym jest sprzedaż bezpośrednia. To ciężka praca. Nie ma żadnych skrótów do bogactwa, nikt nie gwarantuje sukcesu. Ci, którzy poświęcą jednak swój czas i energię by stworzyć stabilną bazę klientów, a potem zaczynają działać, jako mentorzy i uczyć innych jak też to robić, mają jednak możliwość osiągnięcia osobistego wzrostu i wypracowania sobie atrakcyjnych dochodów (czy w pełnym wymiarze czasowym, czy przez kilka godzin w tygodniu).

ZYSK Z WŁASNEJ SPRZEDAŻY: Jednym z komponentów zysku, który wypracować może Partner Herbalife Nutrition jest (po odjęciu kosztów) odsprzedaż produktów Herbalife Nutrition. Partnerzy Herbalife Nutrition sami decydują, jak chcą prowadzić swoją działalność, ile dni i godzin chcą jej poświęcić, sami określają, jakie wydatki będą ponosić i samodzielnie ustalają ceny.

PROWIZJA WIELOPOZIOMOWA: Niektórzy Partnerzy Herbalife Nutrition (20.7%) stają się sponsorami innych Partnerów Herbalife Nutrition. W ten sposób budują i utrzymują swoje własne podrzędne organizacje sprzedażowe (downline). Nie dostają oni żadnych pieniędzy za sponsorowanie nowych Partnerów Herbalife Nutrition. Zarabiają wyłącznie: na sprzedaży produktów Partnerom Herbalife Nutrition znajdującym się w ich organizacji podrzędnej, na własnej konsumpcji produktów i na sprzedaży ich innym. Ten rodzaj przychodu jest dokładniej opisany w Planie Sprzedaży i Marketingu, który dostępny jest na stronie hbl.me/plPL-SMP.

Dla 11.8% Partnerów Herbalife Nutrition, którzy są Liderami Sprzedaży⁴ z organizacją podrzędną, średni przychód roczny otrzymany od firmy w 2017 r. wyniósł 17,410 PLN. Te wartości nie uwzględniają kosztów prowadzenia działalności ani działań promocyjnych.

W tabelce poniżej podajemy korzyści uzyskiwane przez Partnerów Herbalife Nutrition w 2017r. Dla 7,543 Partnerów Herbalife Nutrition (93%) główne korzyści ekonomiczne wynikały wyłącznie ze zniżkowej ceny produktów, zakupionych do użytku osobistego lub rodzinnego lub z odsprzedaży produktów innym, co nie wiąże się z żadnymi wypłatami ze strony Firmy.

Przychody z organizacji (wielopoziomowe) wypłacane Partnerom Herbalife Nutrition i podane w tabeli poniżej nie obejmują kosztów poniesionych przez Partnerów Herbalife Nutrition w ramach prowadzenia lub promowania swojego biznesu, które to koszty mogą być bardzo zróżnicowane i mogą zawierać: wydatki reklamowe lub promocyjne, próbki produktów, szkolenia, wynajem, koszty podróży, abonament telefoniczny, koszt dostępu do Internetu i inne wydatki. Przychody podane poniżej nie muszą być wskaźnikiem przychodów, jakie otrzyma dany Partner Herbalife Nutrition, o ile jakiegokolwiek otrzyma. Podane wartości nie są gwarancjami ani szacunkami faktycznych przychodów czy zysków. Sukces we współpracy z Herbalife Nutrition wynika wyłącznie z skutecznych działań sprzedażowych, co wymaga ciężkiej pracy, oddania i zdolności przywódczych. Twój osobisty sukces będzie zależał od tego, w jakim stopniu będziesz realizować te wartości.

Partnerzy Herbalife Nutrition jednopoziomowi (brak organizacji podrzędnej)						
Możliwość	Partnerzy Herbalife Nutrition*		Korzyści ekonomiczne dla Partnerów Herbalife Nutrition jednopoziomowych to zniżkowe ceny przy zakupie produktów do spożycia przez Partnera Herbalife Nutrition i jego rodzinę oraz możliwość odsprzedaży produktów osobom, które nie są Partnerami Herbalife Nutrition. Korzyści te nie wiążą się z żadnymi przychodami wypłacanymi przez Firmę i jako takie są wyłączone z tej tabeli.			
	Liczba	%				
<ul style="list-style-type: none"> Zakup produktów po cenie hurtowej Zysk ze sprzedaży detalicznej osobom, które nie są Partnerami Herbalife Nutrition. 	6,417	79.3%				
Partnerzy Herbalife Nutrition niebędący Liderami Sprzedaży i posiadający organizację podrzędną						
Możliwość	Partnerzy Herbalife Nutrition		Oprócz korzyści ekonomicznych osiąganych przez jednopoziomowych Partnerów Herbalife Nutrition (które nie są włączone w tę tabelę), niektórzy Partnerzy Herbalife Nutrition nie będący Liderami Sprzedaży, ale mający organizację podrzędną mogą kwalifikować się do prowizji wypłacanej przez Herbalife Nutrition z zysków ze sprzedaży produktów Partnerom Herbalife Nutrition znajdujących się w ich organizacji podrzędnej. 22 z 552 takich Partnerów Herbalife Nutrition otrzymało w 2017 r. takie płatności. Średnia roczna łączna wartość wypłat dla tych 22 Partnerów Herbalife Nutrition wyniosła 214 PLN.			
	Liczba	%				
<ul style="list-style-type: none"> Zakup produktów po cenie hurtowej Zysk ze sprzedaży detalicznej osobom, które nie są Partnerami Herbalife Nutrition. Zysk ze sprzedaży po cenie hurtowej Partnerom Herbalife Nutrition w organizacji podrzędnej 	720	8.9%				
Liderzy Sprzedaży z organizacją podrzędną						
Możliwość	Partnerzy Herbalife Nutrition		Wszyscy Liderzy Sprzedaży z organizacją podrzędną			
	Liczba	%	Średnia roczne przychody z Herbalife Nutrition PLN	Liczba Partnerów	% Całej Grupy	Średnie roczne przychody (PLN)
<ul style="list-style-type: none"> Zakup produktów po cenie hurtowej Zysk ze sprzedaży detalicznej osobom, które nie są Partnerami Herbalife Nutrition. Zysk ze sprzedaży po cenie hurtowej Partnerom Herbalife Nutrition w organizacji podrzędnej Prowizja wielopoziomowa ze sprzedaży w organizacji podrzędnej <ul style="list-style-type: none"> Premia Królewska Bonusy 	959	11.8%	>100 000	41	4.3%	258,066
			50 001 - 100 000	30	3.1%	68,694
			25 001 - 50 000	48	5.0%	36,763
			10 001 - 25 000	87	9.1%	16,145
			2501 - 10 000	133	13.9%	5,231
			1 - 2500	192	20.0%	988
			0	428	44.6%	0
			Razem	959	100,0%	17,410
Tabela zawiera wszelkie prowizje, Premie Królewskie i Bonusy wypłacane przez Herbalife Nutrition. Nie zawiera ona kwot uzyskanych przez Partnerów Herbalife Nutrition w ramach ich własnej sprzedaży produktów Herbalife Nutrition bezpośrednio innym osobom.						
* 521 z 6,417 jednopoziomowych Partnerów Herbalife Nutrition to Liderzy Sprzedaży bez organizacji podrzędnej						

Większość Partnerów Herbalife Nutrition, którzy zarobili w Herbalife Nutrition ponad 50 000 PLN w 2017 uzyskało status Millionaire Team. W 2017r. do Millionaire Team dołączyło trzech Partnerów Herbalife Nutrition. Ci Partnerzy Herbalife Nutrition stawali się członkami Millionaire Team średnio po 12 latach, gdzie najdłuższy okres to 15 lat a najkrótszy to mniej niż 8 lat.

¹ 73%, bazując na sondażu wśród dawnych amerykańskich Partnerów, przeprowadzonym przez Lieberman Research Worldwide, Inc. ("LRW") w styczniu 2013 r. z marginesem błędów +/- 3.7%.

² Podano ceny w Polsce w grudniu 2017 r., które mogą ulec zmianie. Aktualne ceny znajdują się na stronie <http://moziwoscbiznesu.herbalife.pl/>

³ Do 90 dni - zwrot kosztów Pakietu Partnerskiego Herbalife Nutrition; do 12 miesięcy - zwrot kosztu produktów zakupionych przed anulowaniem Umowy Partnerskiej, nadających się do dalszej odsprzedaży.

⁴ Liderzy Sprzedaży to Partnerzy, którzy osiągnęli poziom Supervisora lub wyższy. Zobacz szczegóły Planu Sprzedaży i Marketingu Herbalife Nutrition na stronie hbl.me/plPL-SMP.

71.9% Liderów Sprzedaży na dzień 1 lutego 2017 r., rekwaliifikowało się do 31 stycznia 2018 r. (włączając w to 53.7 % osób, które zostały Liderami Sprzedaży po raz pierwszy).