

Mọi người trở thành Thành Viên Herbalife vì nhiều lý do. Phần lớn các Thành Viên (73%)⁽¹⁾ tham gia cùng chúng tôi chủ yếu để được hưởng mức giá chiết khấu của sản phẩm tiêu dùng cho mục đích cá nhân và gia đình. Một số người khác muốn kiếm thêm thu nhập từ công việc bán thời gian, muốn thử sức với công việc bán hàng trực tiếp. Họ được thu hút bởi chính sách cam kết hoàn lại tiền⁽²⁾ của Herbalife. Thành Viên của Herbalife không cần thiết phải mua một lượng hàng lớn hoặc những tài liệu kinh doanh khác. Trên thực tế, chính sách của Herbalife không khuyến khích việc mua các phương tiện hỗ trợ bán hàng, đặc biệt là trong những tháng đầu tiên trở thành Thành Viên.

Nếu bạn đến với Herbalife với mục đích tìm kiếm nguồn thu nhập chính yếu hay phụ thêm, chúng tôi mong muốn bạn có được những kỳ vọng thực tế về mức thu nhập mà bạn có thể kiếm được. Cơ hội thu nhập với Herbalife cũng tương tự như thực tế của các thành viên trong một phòng tập thể dục: kết quả của mỗi cá nhân là khác nhau tùy thuộc vào thời gian, công sức và sự chăm chỉ của chính bạn. Bất kỳ ai quan tâm đến cơ hội kinh doanh Herbalife cần hiểu rõ thực chất của công việc bán hàng trực tiếp. Đây là một công việc vất vả. Không có con đường tắt dẫn đến sự giàu có và không có đảm bảo cho sự thành công. Tuy nhiên, đối với những ai dành nhiều thời gian và công sức phát triển nền tảng khách hàng bền vững, sau đó tư vấn và đào tạo những người khác làm giống như vậy, thì cơ hội phát triển cá nhân và có được khoản thu nhập hấp dẫn từ công việc bán thời gian hoặc toàn thời gian là hoàn toàn có thể đạt được.

LỢI NHUẬN TRÊN DOANH SỐ BÁN HÀNG CỦA CHÍNH MÌNH: một yếu tố thu nhập mà Thành Viên có thể kiếm được là lợi nhuận, sau khi trừ đi chi phí, từ việc bán lại các sản phẩm Herbalife®. Thành Viên tự quyết định cách thức kinh doanh của mình, số ngày, giờ làm việc cũng như chi phí họ phải chịu.

THU NHẬP TỪ HỆ THỐNG: Một số Thành Viên (25,1%) bảo trợ cho những người khác trở thành Thành Viên của Herbalife. Theo cách này, họ có thể xây dựng và duy trì hệ thống bán hàng tuyến dưới của chính mình. Họ không được trả bất kỳ chi phí nào cho việc bảo trợ Thành Viên mới. Họ chỉ được chi trả dựa trên doanh số mua sản phẩm của Thành Viên tuyến dưới sử dụng cho mục đích cá nhân hoặc bán lại. Cơ hội thu nhập từ hệ thống này đã được ghi rõ trong Chương Trình Trả Thưởng của Herbalife, các Thành Viên có thể tham khảo trực tuyến trên trang web hrbl.me/vnVN-SMP.

Với 10,6% Thành Viên Herbalife là những người có vị trí từ Giám Sát Viên trở lên⁽³⁾ có Thành Viên tuyến dưới, thu nhập bình quân nhận được từ Công ty trong năm 2016 là 61,174,753 VNĐ. Con số này chưa trừ các khoản chi phí phát sinh trong việc vận hành hay xúc tiến công việc kinh doanh.

Trong bảng dưới đây, chúng tôi tóm tắt lợi ích kinh tế của các Thành Viên Herbalife trong năm 2016. Đối với 68,954 Thành Viên (88%), lợi ích kinh tế duy nhất là từ giá chiết khấu trên các sản phẩm mà họ đã mua để sử dụng cho cá nhân và gia đình hoặc để bán lại cho người khác. Phần lợi ích này không được chi trả từ Công ty.

Thu nhập từ hệ thống được chi trả cho các Thành Viên tóm tắt dưới đây không bao gồm chi phí hoạt động hoặc thúc đẩy kinh doanh của cá nhân Thành Viên. Chi phí này có thể rất khác nhau, có thể bao gồm chi phí quảng bá hay thúc đẩy kinh doanh, dùng thử sản phẩm, đào tạo, thuê địa điểm, đi lại, điện thoại, Internet và các chi phí khác. Mức thu nhập tóm tắt dưới đây không thể hiện mức thu nhập, nếu có, mà một Thành Viên cụ thể nào đó sẽ nhận được. Những con số này không nên được xem như mức đảm bảo hay phản ánh thu nhập hay lợi nhuận thực tế của bạn. Thành công với Herbalife đến từ những nỗ lực bán sản phẩm thành công – điều đòi hỏi sự làm việc chăm chỉ, chuyên tâm và khả năng lãnh đạo. Thành công của bạn sẽ phụ thuộc vào cách bạn phát huy những phẩm chất này hiệu quả như thế nào.

Các Thành Viên Một Tầng (Không Có Tuyến Dưới)						
Cơ hội kinh tế	Thành Viên*		Phần thưởng kinh tế dành cho các Thành Viên Không Có Tuyến Dưới là mức giá bán sỉ trên các sản phẩm mà Thành Viên mua để tiêu dùng cho mục đích cá nhân và gia đình, cũng như cơ hội bán lẻ sản phẩm cho những người không phải là Thành Viên. Công ty không chi trả các khoản lợi ích kinh tế này, do đó chúng không bao gồm trong bảng này.			
	Số lượng	%				
<ul style="list-style-type: none"> Được mua sản phẩm với giá bán sỉ Lợi nhuận bán lẻ từ việc bán sản phẩm cho những người không phải là Thành Viên 	58,979	74.9%				
Các Thành Viên Chưa Phải Là Giám Sát Viên Có Tuyến Dưới						
Cơ hội kinh tế	Thành Viên*		Ngoài các phần thưởng kinh tế như các Thành Viên Không Có Tuyến Dưới bên trên, không được tính đến trong bảng này, một số Thành Viên chưa phải là Giám Sát Viên có Tuyến Dưới có thể nhận được các khoản hoa hồng bán sỉ chi trả từ Herbalife trên sản phẩm Thành Viên tuyến dưới của họ mua trực tiếp từ Herbalife. Có 3,079 trong tổng số 9,087 Thành Viên đủ điều kiện nhận được khoản chi trả này trong năm 2016. Số tiền bình quân thanh toán cho 3,079 Thành Viên đó là (VNĐ) 956,095.			
	Số lượng	%				
<ul style="list-style-type: none"> Được mua sản phẩm với giá bán sỉ Lợi nhuận bán lẻ từ việc bán sản phẩm cho những người không phải là Thành Viên Lợi nhuận bán sỉ từ việc bán sản phẩm cho các Thành Viên tuyến dưới 	11,416	14.5%				
Các Thành Viên Từ Giám Sát Viên Trở Lên Có Tuyến Dưới						
Cơ hội kinh tế	Thành Viên*		Tất cả các Thành Viên từ Giám Sát Viên trở lên có Thành Viên tuyến dưới			
	Số lượng	%	Mức chi trả bình quân từ Herbalife (VNĐ)	Số lượng Thành Viên	% trong tổng số	Tổng thu nhập bình quân (VNĐ)
<ul style="list-style-type: none"> Được mua sản phẩm với giá bán sỉ Lợi nhuận bán lẻ từ việc bán sản phẩm cho những người không phải là Thành Viên Lợi nhuận bán sỉ từ việc bán sản phẩm cho các Thành Viên tuyến dưới Hoa hồng hệ thống trên doanh số bán hàng của tuyến dưới: <ul style="list-style-type: none"> Hoa hồng thành tích lãnh đạo Hoa hồng doanh số 	8,334	10.6%	>1,000,000,000	71	0.9%	3,232,105,562
			500,000,001-1,000,000,000	109	1.3%	699,560,636
			200,000,001-500,000,000	214	2.6%	308,873,902
			100,000,001-200,000,000	306	3.7%	139,517,558
			50,000,001-100,000,000	496	6.0%	70,890,054
			10,000,001-50,000,000	2,104	25.2%	22,307,418
			1-10,000,000	3,396	40.7%	3,890,201
			0	1,638	19.7%	0
Tổng cộng	8,334	100.0%	61,174,753			

*2,245 trong tổng số 58,979 Thành Viên Không Có Tuyến Dưới là Giám Sát Viên.

Phần lớn những Thành Viên có thu nhập vượt quá 500,000,000 VNĐ từ Herbalife trong năm 2016 thuộc cấp bậc Nhóm Chủ Tịch. Trong năm 2016, có một Thành Viên Việt Nam đạt chuẩn cấp bậc Nhóm Chủ Tịch. Trước khi đạt được vị trí này, họ đã là Thành Viên của Herbalife trung bình được 5 năm.

¹ 73%, dựa trên một cuộc khảo sát cựu Thành Viên U.S bởi Hội Nghiên Cứu Lieberman Toàn Cầu, tháng 1 năm 2013, với sai số +/- 3,7%.

² Nếu yêu cầu trong 90 ngày đối với việc hoàn trả Cẩm Nang Đào Tạo Thành Viên và 1 năm đối với việc hoàn trả sản phẩm còn trong điều kiện có thể bán lại được, khi Thành Viên ngừng hoạt động.

³ Các Thành Viên từ Giám Sát Viên trở lên, xem chi tiết về Chương Trình Trả Thưởng của Herbalife tại hrbl.me/vnVN-SMP.

59.5% những Thành Viên từ Giám Sát Viên trở lên tại thời điểm 1/2/2016, tái đạt chuẩn vào 31/1/ 2017 (bao gồm 48.9% Giám Sát Viên đạt chuẩn lần đầu).