

THÔNG BÁO VỀ MỨC HOA HỒNG, TIỀN THƯỞNG, CÁC LỢI ÍCH KINH TẾ TRUNG BÌNH TRƯỚC THUẾ DO HERBALIFE THANH TOÁN CHO CÁC THÀNH VIÊN VIỆT NAM NĂM 2017

Có nhiều lý do để mọi người trở thành Thành viên Herbalife. Đa số (73%)¹ mọi người tham gia chủ yếu để được chiết khấu giá cho các sản phẩm mà họ và gia đình họ thích. Những người khác thì muốn kiếm thêm thu nhập từ việc làm bán thời gian, muốn thử cơ hội với bán hàng trực tiếp. Họ được khích lệ bởi chính sách bảo đảm hoàn lại tiền của Herbalife². Không phải mua số lượng lớn hàng hóa hay mua các tài liệu kinh doanh liệu khác. Trên thực tế, chính sách hoạt động của Herbalife không khuyến khích mua các công cụ hỗ trợ bán hàng, nhất là trong vài tháng đầu tiên sau khi trở thành Thành viên.

Nếu bạn muốn có thu nhập bán thời gian hay toàn thời gian, chúng tôi muốn bạn có những mong muốn thiết thực về mức thu nhập tiềm năng mà bạn có thể kiếm được. Cơ hội có thu nhập của Herbalife giống như việc là thành viên của phòng tập thể dục: kết quả mang lại khác nhau tùy thuộc vào thời gian, công sức và sự tận tâm mà bạn đầu tư vào đó. Bất kỳ người nào cân nhắc đến cơ hội tại Herbalife cần hiểu những thực tế của việc bán hàng trực tiếp. Nó là một công việc vất vả. Thành công không có đường tắt, không có gì bảo đảm cho sự thành công. Tuy nhiên, đối với những người dành thời gian và công sức để phát triển một nền tảng khách hàng vững chắc, sau đó đào tạo và huấn luyện những người khác làm theo, cơ hội để phát triển bản thân và khoản thu nhập từ việc làm bán thời gian hay toàn thời gian hấp dẫn sẽ trở thành hiện thực.

LỢI NHUẬN TRÊN CHÍNH DOANH SỐ CỦA BẠN: Một yếu tố của thu nhập mà một Thành viên có thể kiếm được là lợi nhuận, sau khi trừ các chi phí từ việc bán lại các sản phẩm Herbalife®. Các thành viên quyết định phương thức kinh doanh của mình cho chính bản thân họ, số ngày và giờ làm việc, và chi phí mà họ bỏ ra.

MỨC HOA HỒNG, TIỀN THƯỞNG, CÁC LỢI ÍCH KINH TẾ ĐA CẤP: Một số Thành viên (25,8%) bảo trợ cho người khác trở thành Thành Viên của Herbalife. Bằng cách này, họ có thể muốn xây dựng và duy trì các tổ chức bán hàng tuyến dưới của riêng họ. Họ không được trả bất kỳ khoản nào cho việc bảo trợ các Thành Viên mới. Họ được trả lợi ích hoàn toàn dựa trên doanh số sản phẩm bán cho các Thành Viên tuyến dưới nhằm để các Thành Viên tuyến dưới sử dụng hoặc bán cho người khác. Cơ hội về mức hoa hồng, tiền thưởng, các lợi ích kinh tế đa cấp này được nêu chi tiết trong Kế Hoạch Trả Thưởng của Herbalife, được đăng tải trên hrbl.me/vnVN-SMP.

Với 11,1% Thành Viên Herbalife là Trưởng Nhóm Bán Hàng³ có một tuyến dưới, mức hoa hồng, tiền thưởng, các lợi ích kinh tế trung bình nhận được từ Công ty năm 2017 là 68.258.335 Đồng. Các khoản tiền này là thu nhập chưa trừ các chi phí phải chịu trong việc vận hành hay thúc đẩy hoạt động kinh doanh của họ.

Trong bảng dưới đây, chúng tôi tóm tắt các lợi ích kinh tế mà Các Thành Viên Herbalife được hưởng năm 2017. Đối với 82.866 Thành viên (90%), lợi ích kinh tế thu được từ việc chiết khấu giá cho các sản phẩm họ đã mua để sử dụng cho cá nhân và gia đình hoặc để bán lại cho người khác mà không có khoản nào là tiền thanh toán từ Công Ty.

Mức hoa hồng, tiền thưởng, các lợi ích kinh tế đa cấp được thanh toán cho Các Thành Viên được tóm tắt dưới đây không bao gồm các khoản chi phí mà một Thành Viên phải trả trong việc vận hành hay thúc đẩy công việc kinh doanh của mình, thu nhập này khác nhau rất lớn và có thể bao gồm các chi phí quảng cáo hay khuyến mãi, mẫu sản phẩm, đào tạo, chi phí thuê, đi lại, điện thoại, mạng internet và các chi phí nhỏ khác. Mức hoa hồng, tiền thưởng, các lợi ích kinh tế được tóm tắt dưới đây không nhất thiết phải đại diện cho mức hoa hồng, tiền thưởng, các lợi ích kinh tế, nếu có, mà bất kỳ Thành Viên nào sẽ nhận được. Không nên xem các số liệu này là sự bảo đảm hay dự kiến về mức hoa hồng, tiền thưởng, các lợi ích kinh tế hay lợi nhuận thực tế của bạn. Đạt được kết quả theo chính sách của Herbalife chỉ đến từ sự nỗ lực bán thành công các sản phẩm, điều này đòi hỏi các Thành Viên phải làm việc chăm chỉ, cần mẫn và khả năng lãnh đạo. Thành công của bạn tùy thuộc vào việc bạn thực hành các yêu cầu này hiệu quả như thế nào.

Thành Viên Một Cấp (Không Có Tuyến Dưới)							
Cơ Hội Kinh Doanh	Thành Viên*		Phần thưởng kinh doanh cho Các Thành Viên một cấp chính là giá bán sỉ nhận được cho các sản phẩm do Thành Viên và người thân của Thành viên sử dụng cũng như cơ hội bán lẻ sản phẩm cho những người không phải Thành Viên. Không có khoản nào trong các phần thưởng này là số tiền mà công ty chi trả và do đó không được đưa vào bảng này.				
	Số Lượng	%					
<ul style="list-style-type: none"> Giá bán sỉ khi mua sản phẩm Lợi nhuận bán lẻ trên doanh số bán cho những người không phải Thành Viên 	68.140	74,2%					
Các Trưởng Nhóm Không Bán Hàng Có Tuyến dưới							
Cơ Hội Kinh Doanh	Thành Viên*		Ngoài các phần thưởng kinh doanh của Các Thành Viên một cấp đề cập ở trên, không được đưa vào bảng này, các Trưởng Nhóm không bán hàng có tuyến dưới có thể đủ điều kiện để được Herbalife thanh toán cho các khoản hoa hồng bán sỉ khi tuyến dưới của họ mua hàng trực tiếp từ Herbalife. 1.325 trong số 10.495 Thành Viên đủ điều kiện đã được thanh toán các khoản thanh toán này trong năm 2017. Tổng số tiền trung bình trả cho 1.325 Thành Viên là 1.578.792 Đồng.				
	Số Lượng	%					
<ul style="list-style-type: none"> Giá bán sỉ khi mua sản phẩm Lợi nhuận bán lẻ trên doanh số bán cho những người không phải Thành viên Lợi nhuận bán sỉ khi một Thành Viên tuyến dưới mua sản phẩm 	13.474	14,7%					
Trưởng Nhóm Bán Hàng Có Tuyến Dưới							
Cơ Hội Kinh Doanh	Thành Viên*		Tất Cả Các Trưởng Nhóm Bán Hàng Có Cấp Dưới				Bảng này bao gồm cả Hoa Hồng, Thù Lao và Khoản Thưởng mà Herbalife chi trả. Không bao gồm các khoản tiền mà Các Thành Viên kiếm được trên doanh số bán sản phẩm Herbalife® trực tiếp cho người khác.
	Số Lượng	%	Mức Chi Trả Trung Bình Từ Herbalife (Đồng)	Số Thành Viên	% Cả Nhóm	Tổng Khoản Chi Trả Trung Bình Trước Thuế (Đồng)	
<ul style="list-style-type: none"> Giá bán sỉ khi mua sản phẩm Lợi nhuận bán lẻ trên doanh số bán cho những người không phải Thành Viên Lợi nhuận bán sỉ khi một Thành Viên tuyến dưới mua sản phẩm Mức hoa hồng, tiền thưởng, các lợi ích kinh tế đa cấp khi tuyến dưới bán hàng <ul style="list-style-type: none"> Thù Lao Thưởng 	10.206	11,1%	>1.000.000.000	107	1,0%	3.169.789.576	
			500.000.001-1.000.000.000	142	1,4%	709.390.819	
			200.000.001-500.000.000	284	2,8%	304.166.465	
			100.000.001-200.000.000	387	3,8%	141.088.706	
			50.000.001-100.000.000	583	5,7%	69.479.599	
			10.000.001-50.000.000	2.624	25,7%	22.981.939	
			1-10.000.000	3.502	34,3%	4.268.351	
0	2.577	25,2%	0				
Tổng Cộng	10.206	100,0%		68,258,335			

*2.705 trong số 68.140 Thành Viên một cấp là Trưởng Nhóm Bán Hàng không có tuyến dưới.

Đa số các Thành Viên có thu nhập trên 500.000.000 Đồng từ Herbalife trong năm 2017 đã đạt cấp của Nhóm Chủ Tịch của Herbalife. Trong suốt năm 2017, hai Thành Viên Việt Nam đã đạt cấp của Nhóm Chủ Tịch. Trung bình họ đã là Thành Viên của Herbalife bảy năm trước khi đạt đến cấp Nhóm Chủ Tịch, thời gian lâu nhất là bảy năm và thời gian ngắn nhất là dưới bảy năm.

¹ 73%, theo cuộc khảo sát các cựu Thành Viên Mỹ của Lieberman Research Worldwide, Inc. ("LRW") tháng 1/2013, với biên độ sai số +/- 3,7%.

² Trong trường hợp không tham gia nữa, được yêu cầu trả lại hàng đã mua có thể bán lại trong vòng một năm.

³ Trưởng Nhóm Bán Hàng là Các thành viên đã đạt cấp Giám Sát Viên trở lên. Xem chi tiết Chương Trình Trà Thương của Herbalife tại hrbl.me/vnVN-SMP. 64,4% Trưởng Nhóm Bán Hàng vào ngày 01/02/2017, được đánh giá lại trước ngày 31/01/2018 (bao gồm 54,1% Trưởng Nhóm Bán Hàng lần đầu).