

ЗВІТ ПРО СЕРЕДНІЙ РІВЕНЬ ВИНАГОРОДИ, ВИПЛАЧЕНОЇ КОМПАНІЄЮ HERBALIFE НЕЗАЛЕЖНИМ ПАРТНЕРАМ HERBALIFE В УКРАЇНІ У 2016 РОЦІ

Люди стають Незалежними Партнерами Herbalife через ряд причин. Значна більшість (73%)¹ підписують Договір з компанією Herbalife для того, щоб отримати можливість купувати продукти для себе та членів своєї сім'ї за більш вигідною ціною. Інших приваблює часткова зайнятість в сфері прямих продажів, яку легко розпочати через низькі початкові витрати (ціна Набору Незалежного Партнера Herbalife становить 525,65 грн.² плюс сукупні податки на продажі витрати на доставку та упаковку), а також гарантію повернення грошей.³ Від Незалежного Партнера не вимагається жодних додаткових витрат на придбання запасів продукції або маркетингових матеріалів. Більш того, корпоративна політика Herbalife не заохочує придбання маркетингових інструментів бізнесу, особливо в перші кілька місяців партнерської діяльності.

Якщо Вас цікавлять можливості отримання додаткового або постійного доходу, ми хочемо, щоб Ваші очікування щодо можливого рівня доходу були реалістичними. Можливості отримання доходу в бізнесі з Herbalife чимось нагадують тренування в спортзалі: результати залежать від витраченого часу, ентузіазму та вкладених сил. Всі, хто розглядає можливості бізнесу з Herbalife, повинні розуміти специфіку бізнесу прямих продажів. Це старанна робота. Не існує швидких способів розбагатіти, гарантій успіху тут бути не може. Проте для тих, хто готовий вкладати свій час і енергію в розвиток постійного кола клієнтів, а також у навчання і допомогу іншим у подібному розвитку, можливості для особистісного зростання та отримання додаткового або постійного доходу, безумовно, існують.

ДОХІД ВІД ВАШИХ ВЛАСНИХ ПРОДАЖІВ: Однією зі складових частин доходу, який Незалежний Партнер може отримати в цьому бізнесі, є прибуток від реалізації продуктів Herbalife © третім особам за вирахуванням витрат. Незалежні Партнери самі визначають для себе спосіб ведення бізнесу, кількість днів і годин, які вони мають намір присвячувати цій діяльності, а також розмір витрат, які вони несуть, і ціни, які вони встановлюють.

БАГАТОРІВНЕВА ВИНАГОРОДА: Деякі Незалежні Партнери (26,1%) приймають рішення привести в бізнес нових Незалежних Партнерів Herbalife. В цьому випадку у них є можливість побудувати та розвинути власну Організацію Незалежних Партнерів нижчого підпорядкування. За сам факт залучення до бізнесу нових Незалежних Партнерів вони не отримують жодної винагороди. Винагорода виплачується виключно, якщо Незалежний Партнер нижчого підпорядкування придбаває продукти для реалізації серед своїх Незалежних Партнерів нижчого підпорядкування, особистого споживання або ж для роздрібного продажу продукту клієнтам. Схема такої багаторівневої винагороди докладно описана в Плані Продажів і Маркетингу Herbalife, що доступний у режимі онлайн для всіх на сайті hrbl.me/ua/UA-SMP.

Для 14,2% Незалежних Партнерів Herbalife, які є Лідерами продажів⁴ і мають Організацію нижчого підпорядкування, розмір середньої винагороди, отриманої від Компанії в 2016 році, склав 44,277 грн. Ця сума не включає витрати, понесені у процесі ведення або просування бізнесу.

У нижченаведеній таблиці представлено загальну картину економічних переваг, отриманих Незалежними Партнерами Herbalife у 2016 році. З таблиці видно, що економічні переваги 13,946 Незалежних Партнерів (84 %) є виключно доходами, отриманими в результаті придбання продуктів за оптовою ціною для особистого використання і для членів сім'ї або ж для реалізації даних продуктів третім особам. Жоден із наведених випадків не передбачає виплати будь-яких винагород з боку Компанії.

Дані про багаторівневу винагороду, наведені в таблиці нижче, не включають витрати, які Незалежний Партнер може понести в ході ведення або просування свого бізнесу. Подібні витрати можуть широко різнитися та включати в себе витрати на рекламу і просування, на дегустацію продуктів, навчання, оренду, поїздки, оплату телефонних розмов та інтернету, а також інші витрати. Наведені в даній таблиці виплати винагороди не обов'язково відображають точне значення винагороди (якщо такий і будуть), які може отримати той чи інший Незалежний Партнер. Наведені цифри не можна розглядати як гарантію або прогноз Ваших майбутніх винагород або доходів. Успіх у бізнесі з Herbalife приходить в результаті ефективної діяльності з реалізації продуктів, що вимагає старанної роботи, послідовності та лідерства. Ваш успіх залежатиме від того, наскільки ефективно Ви реалізуєте дані якості.

Однорівневі Незалежні Партнери (Організація нижчого підпорядкування відсутня)						
Економічні можливості	Незалежні Партнери*		Економічна вигода однорівневих Незалежних Партнерів полягає в можливості придбання продуктів для особистого використання та для членів сім'ї за оптовою ціною, а також у можливості продажу продуктів особам, які не є Незалежними Партнерами. Жоден із вищезазначених доходів не відноситься до виплат, здійснюваних Компанією, в силу чого їх не включено до цієї таблиці.			
	Кількість	%				
<ul style="list-style-type: none"> Оптова ціна на придбання продуктів Роздрібний дохід від продажу продуктів особам, які не є Незалежними Партнерами 	12,305	73,9%				
НЕ-лідери продажів, які мають Організацію нижчого підпорядкування						
Економічні можливості	Незалежні Партнери		Окрім згаданих вище і не включених до цієї таблиці економічних вигод однорівневих Незалежних Партнерів, деякі Не-лідери продажів, які мають Організацію нижчого підпорядкування, мають право отримувати виплати від компанії Herbalife у вигляді Комісійної винагороди за придбання продукції членами їх Організації нижчого підпорядкування безпосередньо в Herbalife. 619 з 1,603 Незалежних Партнерів отримали дані виплати у 2016 році. Середній загальний розмір виплат цим 619 Незалежним Партнерам склав 592 грн.			
	Кількість	%				
<ul style="list-style-type: none"> Оптова ціна на придбання продуктів Роздрібний дохід від продажу продуктів особам, які не є Незалежними Партнерами Оптовий дохід від продажу продуктів Незалежному Партнеру з організації нижчого підпорядкування. 	1,979	11,9%				
Лідери продажів, які мають Організацію нижчого підпорядкування						
Економічні можливості	Незалежні Партнери		Всі Лідери продажів, які мають Організацію нижчого підпорядкування			
	Кількість	%	Середній діапазон виплат від Herbalife (грн.)	Кількість Незалежних Партнерів	% від загальної кількості	Середній рівень Винагород (грн.)
<ul style="list-style-type: none"> Оптова ціна на придбання продуктів Роздрібний дохід з продажу продуктів особам, які не є Незалежними Партнерами Оптовий дохід від продажу продуктів Незалежному Партнеру з організації нижчого підпорядкування Багаторівнева компенсація з продажів Організації нижчого підпорядкування <ul style="list-style-type: none"> - Винагорода за Послуги - Додаткова Винагорода за Послуги 	2,373	14,2%	>250,000	64	2,7%	1,107,200
			100,001-250,000	73	3,1%	151,174
			50,001-100,000	107	4,5%	71,817
			25,001-50,000	140	5,9%	34,879
			5,001-25,000	749	31,6%	11,653
			1-5,000	959	40,4%	1,957
			0	281	11,8%	0
			Усього	2,373	100,0%	44,277

* 985 з 12,305 однорівневих Незалежних Партнерів є Лідерами продажів без Організації нижчого підпорядкування

Більшість Незалежних Партнерів, які отримали від компанії Herbalife понад 100,000 грн. у 2016 році, досягли рівня Millionaire Team. За 2016 два українських Незалежних Партнери досягли рівня Millionaire Team, на що знадобилося 15 років. Найтриваліший термін в бізнесі Herbalife склав 21 років, найкоротший - менше 8 років.

¹ 73% за даними опитування Незалежних Партнерів, проведеного в США організацією "Liebman Research Worldwide", січень 2013 р., допустима межа похибки +/- 3,7%.

² Наведені ціни дійсні для України на грудень 2016 р. і можуть змінюватися.

³ 90 днів на повернення Набору Незалежного Партнера Herbalife (ННП) і рік на повернення продуктів, що зберегли товарний вигляд, за умови припинення партнерської діяльності.

⁴ Лідери продажів - це Незалежні Партнери, які досягли рівня Супервізора або вище. Детальну інформацію Ви можете знайти у Плані Продажів і Маркетингу Herbalife, доступного на сайті hrbl.me/ua/UA-SMP. 64,6% усіх Лідерів продажів на 1 лютого 2016 року, що пройшли рекваліфікацію на 31 січня 2017 року (включаючи 51,3% Незалежних Партнерів, які стали Лідерами продажів вперше).