

មនុស្សជាច្រើនសំរេចចិត្តធ្វើជាសមាជិកអាហារូបត្ថម្ភ Herbalife ដោយមានមូលហេតុផ្សេងៗគ្នា។ ភាគច្រើន (73%) ចូលរួមជាមួយយើងដើម្បីទទួលបានការបញ្ចុះតម្លៃលើផលិតផលសម្រាប់ការប្រើប្រាស់លក្ខណៈគ្រួសារ។ អ្នកខ្លះទៀតចង់ទទួលបានចំណូលក្រៅម៉ោង ឬចង់សាកល្បងជាមួយនឹងការលក់ដោយផ្ទាល់។ ពួកគេត្រូវបានលើកទឹកចិត្តដោយ ការចំណាយចាប់ផ្តើមមានកំរិតទាប របស់ក្រុមហ៊ុនអាហារូបត្ថម្ភ Herbalife (កញ្ចប់សមាជិកអាហារូបត្ថម្ភ Herbalife មួយមានតម្លៃ 130,560.00 រៀល<sup>2</sup> ឬកន្លះពន្ធលើការលក់ និងការចំណាយដឹកជញ្ជូនផ្សេងៗ) និងគោលនយោបាយប្រគល់ប្រាក់ជូនវិញ។ មិនមានការតម្រូវអោយទិញសន្និដ្ឋានច្រើន ឬទិញសំភារៈផ្សេងៗឡើយ។ ជាការពិត គោលនយោបាយរបស់ក្រុមហ៊ុនអាហារូបត្ថម្ភ Herbalife មិនលើកទឹកចិត្តអោយមានការទិញជំនួយការលក់ទេ ជាពិសេសសម្រាប់សមាជិកភាពដែលទើបចាប់ផ្តើមត្រឹមពីរបីខែដំបូង។

ប្រសិនបើអ្នកចង់រកចំណូលក្រៅម៉ោង ឬពេញម៉ោង យើងចង់អោយអ្នកមានការរំពឹងទុកជាក់ស្តែងមួយអំពីប្រាក់ចំណូលដែលអ្នកអាចទទួលបាន។ ឱកាសប្រាក់ចំណូលអាហារូបត្ថម្ភ Herbalife ប្រៀបបានដូចជាលំហាត់ប្រាណរបស់សមាជិកដូច្នោះដែរ៖ លទ្ធផលប្រែប្រួលទៅតាមពេលវេលា កំលាំង និងការលះបង់របស់អ្នកក្នុងការងារនោះ។ អ្នកដែលពិចារណាចំពោះឱកាសអាហារូបត្ថម្ភ Herbalife ត្រូវដឹងអំពីតថភាពនៃការលក់ដោយផ្ទាល់។ វាជាការលំបាក។ គ្មានវិធីក្លាយជាអ្នកមានដោយងាយ និងគ្មានការធានាទទួលបានជោគជ័យ។ ទោះបីជាយ៉ាងណា អ្នកដែលលះបង់ពេលវេលា និងកំលាំងដើម្បីអភិវឌ្ឍមូលដ្ឋានអតិថិជនរឹងមាំ ហើយបន្ទាប់មកគ្រប់គ្រង និងបណ្តុះបណ្តាលអ្នកផ្សេងទៀតអោយធ្វើដូចខ្លួនដែរ នោះឱកាសដើម្បីការរីកចម្រើនផ្ទាល់ខ្លួន និងប្រាក់ចំណូលក្រៅម៉ោង ឬពេញម៉ោងពិតជាមាន។

**ប្រាក់ចំណេញពីការលក់របស់អ្នកដោយផ្ទាល់៖** ជាធាតុផ្សំមួយនៃប្រាក់ចំណូលដែលសមាជិកម្នាក់អាចរកបាន ជាប្រាក់ចំណេញបន្ទាប់ពីកាត់កងចំណាយ ក្នុងការលក់បន្តផលិតផលអាហារូបត្ថម្ភ Herbalife។ សមាជិកធ្វើការសំរេចចិត្តដោយខ្លួនឯងពីវិធីធ្វើអាជីវកម្ម ចំនួនថ្ងៃ និងម៉ោងដែលពួកគេធ្វើការ និងចំណាយដែលត្រូវចាយ។

**សំណងពហុកម្រិត៖** សមាជិកខ្លះ (23.8%) ឧបត្ថម្ភអ្នកដទៃអោយក្លាយជាសមាជិកអាហារូបត្ថម្ភ Herbalife។ វិធីនេះ ពួកគេអាចកសាង និងរក្សាការលក់របស់អង្គការសមាជិកក្នុងក្រោមរបស់ពួកគេ។ ពួកគេនឹងមិនទទួលបានកម្រៃអំពីការឧបត្ថម្ភសមាជិកថ្មីនោះទេ។ ពួកគេត្រូវបានទូទាត់ជូនដោយផ្អែកលើការលក់ផលិតផលទៅកាន់សមាជិកក្នុងក្រោមសម្រាប់ការប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន ឬលក់បន្តទៅអ្នកដទៃ។ សំណងពហុកម្រិតនេះ មានលំអិតនៅក្នុងផែនការលក់ និងទីផ្សារ ដែលមានក្នុងគេហទំព័រ [hrbl.me/kmKH-SMP](http://hrbl.me/kmKH-SMP)។

**សម្រាប់សមាជិកអាហារូបត្ថម្ភ Herbalife 9.9%** ដែលជាថ្នាក់ដឹកនាំដែលមានសមាជិកក្រោម សំណងជាមជ្ឈមដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនក្នុងឆ្នាំ 2017 មានចំនួន (USD) 2,866 ។ ចំនួននេះគឺមុនពេលចំណាយកើតមានក្នុងប្រតិបត្តិការ ឬប្រមូលនៃអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។

ក្នុងតារាងខាងក្រោម យើងសង្ខេបអត្ថប្រយោជន៍សេដ្ឋកិច្ចដែលសមាជិកអាហារូបត្ថម្ភ Herbalife ទទួលបានក្នុងឆ្នាំ 2017។ សម្រាប់សមាជិក 6,440 នាក់ (92%) អត្ថប្រយោជន៍សេដ្ឋកិច្ចបង្ហាញលទ្ធផលជាពិសេសលើតម្លៃផលិតផលដែលបានបញ្ចុះតម្លៃចំពោះពួកគេបានទិញសម្រាប់ប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន និងគ្រួសារ ឬសម្រាប់លក់បន្តទៅអ្នកដទៃ ដែលចំណូលទាំងពីរនេះមិនត្រូវបានទូទាត់ដោយក្រុមហ៊ុនទេ។

សំណងពហុកម្រិតទូទាត់ជូនសមាជិកដែលត្រូវបានសង្ខេបខាងក្រោម មិនរាប់បញ្ចូលការចំណាយផ្សេងៗដោយសមាជិកក្នុងប្រតិបត្តិការ ឬប្រមូលនៃអាជីវកម្មរបស់គេទេដោយសារវាអាចនឹងខុសគ្នាខ្លាំង ហើយវាអាចមានការចំណាយលើការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម ឬប្រមូលនៃ គំរូផលិតផល ការបណ្តុះបណ្តាល ការជួល ការធ្វើដំណើរ ថ្លៃចំណាយទូរស័ព្ទ អ៊ីនធឺណេត និងចំណាយបន្ទាប់បន្សំផ្សេងៗទៀត។ សំណងដែលត្រូវបានសង្ខេបខាងក្រោម មិនតំណាងអោយសំណងដែលសមាជិកណាម្នាក់ជាក់លាក់នឹងទទួលបាននោះទេ។ តួលេខនេះមិនត្រូវបានចាត់ទុកជាការធានា ឬការព្យាករនៃសំណង ឬប្រាក់ចំណេញរបស់អ្នកជាក់ស្តែងនោះទេ។ ភាពជោគជ័យជាមួយអាហារូបត្ថម្ភ Herbalife បានពីភាពជោគជ័យនៃការលក់ផលិតផលដែលទាមទារការខិតខំប្រឹងប្រែង ការឧស្សាហ៍ព្យាយាម និងភាពជាអ្នកដឹកនាំ។ ភាពជោគជ័យរបស់អ្នកនឹងផ្អែកលើថាតើអ្នកអនុវត្តគុណភាពទាំងនេះមានប្រសិទ្ធភាពកម្រិតណា។

សមាជិកក្នុងកម្រិតសមាជិក (គ្មានសមាជិកក្រោម)		
ឱកាសផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច	សមាជិក*	
	ចំនួន	%
<ul style="list-style-type: none"> <li>ការទិញផលិតផលក្នុងតម្លៃដុំ</li> <li>ប្រាក់ចំណូលពីការលក់រាយទៅកាន់អ្នកដែលមិនមែនជាសមាជិក</li> </ul>	5,328	76.2 %

រង្វាន់ផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចសម្រាប់សមាជិកក្នុងកម្រិតសមាជិករួមមាន តម្លៃលក់ដុំលើផលិតផលសម្រាប់ការប្រើប្រាស់ដោយសមាជិក និងគ្រួសាររបស់គេ ក៏ដូចជាឱកាសលក់រាយផលិតផលទៅកាន់អ្នកដែលមិនមែនសមាជិក។ ចំណូលទាំង 2 នេះមិនត្រូវបានរាប់បញ្ចូលក្នុងការទូទាត់ដោយក្រុមហ៊ុននោះទេ ហើយត្រូវបានដកចេញពីក្នុងតារាងនេះ។

**សមាជិកមិនមែនជាថ្នាក់ដឹកនាំ មានសមាជិកថ្នាក់ក្រោម**

ឱកាសផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច	សមាជិក*		បន្ថែមទៅលើរង្វាន់ផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច សម្រាប់កម្រិតខ្ពស់ជាងសមាជិក (ដែលមិនរាប់បញ្ចូលក្នុងតារាងនេះ) ថ្នាក់ដឹកនាំដែលមានសមាជិកថ្នាក់ក្រោមអាចមានសិទ្ធិទទួលបានការទូទាត់ពី Herbalife ឬកម្រៃជើងសារលក់ដុំនៅពេលសមាជិកថ្នាក់ក្រោមទិញផលិតផលដោយផ្ទាល់នៅក្រុមហ៊ុន Herbalife ។  សមាជិក 50 នាក់ ក្នុងចំណោម 663 នាក់ បានទទួលការទូទាត់នេះក្នុងឆ្នាំ 2017។ ការទូទាត់សរុបមធ្យមទៅសមាជិក 50 នាក់នោះ គឺ (USD) 60។
	ចំនួន	%	
<ul style="list-style-type: none"> <li>ការទិញផលិតផលក្នុងតម្លៃដុំ</li> <li>ប្រាក់ចំណូលពីការលក់រាយទៅកាន់អ្នកដែលមិនមែនជាសមាជិក</li> <li>ប្រាក់ចំណូលលក់ដុំទៅកាន់សមាជិកថ្នាក់ក្រោម</li> </ul>	973	13.9%	

**សមាជិកជាថ្នាក់ដឹកនាំ មានសមាជិកថ្នាក់ក្រោម**

ឱកាសផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច	សមាជិក*		ថ្នាក់ដឹកនាំទាំងអស់ដែលមានសមាជិកថ្នាក់ក្រោម				តារាងនេះរាប់បញ្ចូលកម្រៃជើងសារ កម្រៃ Royalties និងប្រាក់ឧបត្ថម្ភត្រូវបានទូទាត់ដោយក្រុមហ៊ុនអាហារូបត្ថម្ភ Herbalife ។ វាមិនរាប់បញ្ចូលទឹកប្រាក់ដែលសមាជិកទទួលបានពីការលក់ផលិតផលអាហារូបត្ថម្ភរបស់ពួកគេដោយផ្ទាល់ទៅអ្នកដទៃនោះទេ។
	ចំនួន	%	ការទូទាត់ជាមធ្យមពីក្រុមហ៊ុនអាហារូបត្ថម្ភ Herbalife (USD)	ចំនួនសមាជិក	% សរុបជាក្រុម	ការទូទាត់សរុបជាមធ្យម (USD)	
<ul style="list-style-type: none"> <li>តម្លៃដុំនៃការទិញផលិតផលក្នុងតម្លៃដុំ</li> <li>ប្រាក់ចំណូលពីការលក់រាយទៅកាន់អ្នកដែលមិនមែនជាសមាជិក</li> <li>ប្រាក់ចំណូលលក់ដុំទៅកាន់សមាជិកថ្នាក់ក្រោម</li> <li>សំណងពហុកម្រិតពីការលក់របស់សមាជិកថ្នាក់ក្រោម                             <ul style="list-style-type: none"> <li>កម្រៃ Royalties</li> <li>ប្រាក់ឧបត្ថម្ភ (Bonuses)</li> </ul> </li> </ul>	691	9.9%	>10,000	30	4.3%	46,561	
			5,001-10,000	26	3.8%	7,007	
			2,001-5,000	63	9.1%	3,172	
			501-2,000	147	21.3%	1,043	
			101-500	165	23.9%	267	
			1-100	71	10.3%	56	
			0	189	27.4%	0	
			សរុប	691	100.0%	2,866	

\*សមាជិក 183 នាក់ក្នុងចំណោម 5,328 នាក់គឺជាថ្នាក់ដឹកនាំដែលគ្មានសមាជិកថ្នាក់ក្រោម។

ក្នុងកំឡុងឆ្នាំ 2017 សមាជិកកម្ពុជាមិនមានចូលក្នុងកម្រិត President's Team ទេ។

<sup>1</sup> 73%, ដោយផ្អែកលើការស្ទង់មតិអតីតសមាជិកសហរដ្ឋអាមេរិក ដោយ Lieberman Research Worldwide, Inc. ("LRW") នៅក្នុងខែមករា ឆ្នាំ 2013 ជាមួយនឹងកំហុសឆ្គងសរុបប្រមាណ +/- 3.7%។

<sup>2</sup> តម្លៃដែលបានបង្ហាញគឺសម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជាត្រឹមខែធ្នូ ឆ្នាំ 2017 ហើយអាចនឹងមានការប្រែប្រួល។ សម្រាប់តម្លៃបច្ចុប្បន្ន សូមចូលមើលក្នុង [http://business.herbalife.com.kh/en/business\\_opportunity](http://business.herbalife.com.kh/en/business_opportunity) ។

<sup>3</sup> ប្រសិនបើស្នើរសុំក្នុងរយៈពេល 90 ថ្ងៃ សម្រាប់ការប្រគល់កញ្ចប់សមាជិកអាហារូបត្ថម្ភ Herbalife (HMP) និងរយៈពេលមួយឆ្នាំសម្រាប់ការប្រគល់សន្និធិត្រលប់វិញ នៅពេលចាកចេញពីអាជីវកម្ម។

<sup>4</sup> ថ្នាក់ដឹកនាំ សំដៅលើ សមាជិកដែលសំរេចបានកម្រិតជា Supervisor ឬខ្ពស់ជាងនេះ។ សូមចូលមើលផែនការលក់ និងទីផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុនអាហារូបត្ថម្ភ Herbalife លំអិតក្នុង [hrbl.me/kmKH-SMP](http://hrbl.me/kmKH-SMP) ។

61.9% នៃថ្នាក់ដឹកនាំត្រឹមថ្ងៃទី 1 ខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ 2017 បានធ្វើគុណសម្បត្តិជាថ្មីត្រឹមថ្ងៃទី 31 ខែមករា ឆ្នាំ 2018 (រាប់បញ្ចូលទាំងអ្នកដែលក្លាយជាថ្នាក់ដឹកនាំជាលើកដំបូង 49.7% )។