

## KUNNGJØRING OM GJENNOMSNI TT LIG BRUT TOKOMPENSASJON, UT BETALT 2016 AV HERBALIFE TIL MEDLEMMER I NORGE

Folk blir Herbalife-medlemmer av mange grunner. Et flertall (73 %) <sup>1</sup> blir Medlem for å motta rabatter på produktene som de og familien liker. An dre ønsker en deltidsinntekt og vil prøve direktesalg. De oppmuntres av Herbalife sin lave oppstartskostnad (en Herbalife Medlemspakke (HMP) til 384,53<sup>2</sup> NOK pluss moms ogfrakt) og pengene tilbake-garanti<sup>3</sup>. Det er ingen grunn til å kjøpe stor lagerbeholdning eller annet materiale. Herbalife sin selskapspolicy fraråder faktisk kjøp av salgshjelpemidler, spesielt i de første månedene av Medlemskapet.

Hvis du ønsker å få en deltids- eller fulltidsinntekt, så vil vi at du skal ha realistiske forventninger om hvor mye du kan tjene. Herbalife sin fortjenestemulighet kan minne om et medlemskap i et treningsstudio: Resultatene vil variere avhengig av den tiden, energien og innsatsen du legger til grunn. Alle som vurderer Herbalife-muligheten, må forstå realitetene bak direktesalg. Det er hardt arbeid. Det finnes ingen snarvei til rikdom, ingen garanti for suksess. For dem som bruker mye tid og energi på å utvikle en stabil kundebase, for deretter å veilede og trene opp andre til å gjøre det samme, så er det derimot mulig å oppnå personlig vekst og en god deltids- eller fulltidsinntekt.

**FORTJENESTE PÅ EGET SALG:** En inntekt et Medlem kan få, etter utgifter, er fortjenesten på videresalg av Herbalife®-produkter. Medlemmer bestemmer selv hvordan de vil drive virksomheten sin, hvor mange dager og timer de vil jobbe, hvor store utgifter de vil påta seg og hva slags priser de vil sette.

**MULTILEVEL-KOMPENSASJON:** Noen Medlemmer (20.5%) sponser andre til å bli Herbalife-medlemmer. På den måten bygger de opp og vedlikeholder sin egen downline-salgorganisasjon. De får ikke betalt for å sponse nye Medlemmer. De får kun utbetalinger basert på produktsalget til sine egne downline Medlemmer til deres eget bruk, eller ved å selge til andre. Denne multilevel-kompensasjonsmuligheten beskrives i Salgs- og markedsplanen til Herbalife, som er tilgjengelig online på [hrbl.me/noNO-SMP](http://hrbl.me/noNO-SMP).

**For de 11.3 % av Herbalife-medlemmene som er Salgsledere<sup>4</sup> med en downline, så var den gjennomsnittlige kompensasjonen, som ble mottatt fra Selskapet i 2016, på 34,070 NOK. Dette beløpet er ikke inkludert utgifter i forbindelse med driften eller promoteringen av virksomheten.**

I tabellen nedenfor oppsummerer vi de økonomiske fordelene som var tilgjengelige for Herbalife-medlemmer i 2016. For 11,531 Medlemmer (85 %) så kom de økonomiske fordelene utelukkende fra rabattene på produktene de kjøpte til personlig bruk, til familien eller for videresalg til andre –ingen av delene i form av utbetaling fra Selskapet.

Multilevel-kompensasjonen som ble utbetalt til Medlemmer, som oppsummert nedenfor, inkluderer ikke utgifter som Medlemmene hadde i forbindelse med driften eller promoteringen av virksomheten sin. Disse utgiftene kan variere stort og kan inkludere annonse- eller reklameutgifter, produktprøver, opplæring, leie, reise, telefon- og internettkostnader, i tillegg til mange andre utgifter. Kompensasjonen som oppsummeres nedenfor er ikke nødvendigvis representativ for kompensasjonen, hvis noe, som et Medlem vil motta. Disse tallene skal ikke bli betraktet som garantier eller anslag over din faktiske kompensasjon eller fortjeneste. Suksess med Herbalife er kun et resultat av vellykkede produktsalg, som krever hardt arbeid, flid og lederskap. Din suksess avhenger av hvor effektivt du benytter disse kvalitetene.

Single-level-Medlemmer (ingen downline)							
Økonomisk mulighet	Medlemmer*		De økonomiske fordelene til single-level-Medlemmer er grossistprisen, som fås på produkter som forbrukes av Medlemmet og hans/hennes familie, og muligheten for å selge produkter til ikke-Medlemmer. Ingen av disse utbetalingene kommer fra Selskapet og er derfor utelatt fra denne tabellen.				
	Antall	%					
<ul style="list-style-type: none"> <li>Grossistpris på produktkjøp</li> <li>Detaljistfortjeneste på salg til ikke-Medlemmer</li> </ul>	10,819	79.5%					
Ikke-Salgsledere med downline							
Økonomisk mulighet	Medlemmer*		I tillegg til de økonomiske fordelene til single-level-Medlemmene, som nevnes over og som ikke inkluderes i denne tabellen, så er enkelte ikke-Salgsledere med en downline berettiget til å få utbetalt grossistfortjenester fra Herbalife for downline-produktkjøp som gjøres direkte fra Herbalife. 622 av de 1,023 berettigede Medlemmene fikk slike utbetalinger i 2016. Den gjennomsnittlige totalutbetalingen til de 622 Medlemmene var på 537 NOK.				
	Antall	%					
<ul style="list-style-type: none"> <li>Grossistpris på produktkjøp</li> <li>Detaljistfortjeneste på salg til ikke-Medlemmer</li> <li>Grossistfortjeneste på produktkjøp av et downline Medlem</li> </ul>	1,260	9.3%					
Salgsledere med downline							
Økonomisk mulighet	Medlemmer*		Alle Salgsledere med en downline				Denne tabellen inkluderer alle Fortjenester, Discountrabatter og Bonuser som er utbetalt av Herbalife. Den inkluderer ikke beløp som er tjent av Medlemmer på salg av Herbalife®-produkter direkte til andre.
	Antall	%	Gjennomsnittlig utbetaling fra Herbalife (NOK)	Antall Medlemmer	% av totalgruppen	Gjennomsnittlig bruttokompensasjon (NOK)	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Grossistpris på produktkjøp</li> <li>Detaljistfortjeneste på salg til ikke-Medlemmer</li> <li>Grossistfortjeneste på kjøp foretatt av et annet downline Medlem</li> <li>Multilevel-kompensasjon på downlinesalg                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Discountrabatter</li> <li>Bonuser</li> </ul> </li> </ul>	1,533	11.3%	>250 000	39	2.5%	817,847	
			100 001-250 000	45	2.9%	152,491	
			50 001-100 000	57	3.7%	72,210	
			10 001-50 000	279	18.2%	20,926	
			5 001-10 000	264	17.2%	7,040	
			1-5 000	775	50.6%	2,140	
			0	74	4.8%	0	
			<b>Totalt</b>	<b>1,533</b>	<b>100,0 %</b>		

\* 460 av de 10,819 single-level-Medlemmene er Salgsledere uten downline.

I løpet av 2016 oppnådde ingen norske Medlemmer nivået til President's Team.

<sup>1</sup> 73 %, basert på en undersøkelse av tidligere Medlemmer i USA, av Lieberman Research Worldwide, Inc. («LRW») i januar 2013, med en feilmargin på +/- 3,7 %.

<sup>2</sup> Priser som nevnes gjelder Norge per desember 2016 og kan endres. For gjeldende priser, se [opportunity.herbalife.com](http://opportunity.herbalife.com).

<sup>3</sup> Hvis man forlater virksomheten, er det 90 dagers frist for å returnere HMP og 1 års frist for å returnere salgbar lagerbeholdning.

<sup>4</sup> Salgsledere er Medlemmer som har oppnådd nivået til Supervisor, eller høyere. Se detaljer i Salgs- og markedsplanen til Herbalife på [hrbl.me/noNO-SMP](http://hrbl.me/noNO-SMP). 69.6 % av Salgslederne per 1. februar 2016 ble rekvallifisert innen 31. januar 2017 (inkludert 54.3 % av de som var Salgsledere for første gang).