

## Herbalife Nutrition 于 2018 年支付予马来西亚会员们的平均总报酬声明

每个人都因为不同的原因成为Herbalife Nutrition会员。绝大部分(73%)<sup>1</sup>的人加入我们主要是为了享有购买产品予自己和家人所得的折扣优惠。一些人则为了赚取兼职收入，同时也想要尝试直销业务。他们都被Herbalife Nutrition最低的业务启动成本(Herbalife Nutrition会员套装价格RM 94.00<sup>2</sup>，加上相关的销售税和运输费)以及退款保证政策所吸引，<sup>3</sup>而且无须购买大量的库存或其它素材。事实上，Herbalife Nutrition公司的政策也不鼓励您在刚加入的前几个月里便购买辅销工具。

如果您正在寻求建立一个兼职或全职的收入，我们希望您对可能赚取的收入抱有现实的期望。Herbalife Nutrition的收入良机就像一个健身中心会籍：它的业绩将依据您所投入的时间，精力和奉献而有所分别。任何考虑经营Herbalife Nutrition业务良机的人士必须了解直销行业的现实性。这是一份艰辛的工作。没有创造财富的捷径，没有成功的保证。然而，对于那些投入时间和精力去开发稳定客户的基础，然后指导和培训其他人做同样事情的人士，个人成长的机会以及获取吸引人的兼职或全职收入是存在的。

**个人销售利润：**会员赚取收入的其中一种方式是利润，既转售Herbalife Nutrition产品后，扣除开支的利润。会员可自行决定他们经营业务的方式、工作时间、所承担的开支和他们收取的价格。

**多层次报酬：**一些会员(22.2%)引荐其他人成为Herbalife Nutrition会员。通过这种方式，他们可以建立和维持自己的下线销售组织。引荐新会员并无带来任何的收入。他们的收入仅仅来自于销售产品予下线会员作为他们的个人使用，或将产品转售予他人。关于这个多层次报酬计划之详情，您可浏览[hrbl.me/zhMY-SMP](http://hrbl.me/zhMY-SMP)，参阅Herbalife Nutrition的销售及市场推广计划。

**至于9.7%的Herbalife Nutrition会员，也是拥有下线的销售领袖<sup>4</sup>，他们在2018年从公司领取的平均报酬为RM 17,288。这个数额是还未扣除营运或推广业务的开支。**

在下面的图表中，我们总结了在2018年提供给Herbalife Nutrition会员的经济惠益。54,333位会员(86%)获取的经济惠益收入，来自于他们以折扣价格购买产品供自己和家人使用或转售予他人，这两者都没获得公司任何形式的支付。

支付予会员多层次报酬的总结不包括会员经营业务时必须承担的营运与推广开销。这开销可能会有相当大的差别，它可能包含广告或宣传费用、产品样本、培训、租金、出差、电话和互联网成本和杂项开支。以下总结的报酬并不代表每个会员肯定会获取之报酬。这些数字不应该被视为您的实际报酬或利润的保证或预测。欲在Herbalife Nutrition获取成功的关键不外于成功销售产品上所做的努力，这需要努力工作、勤奋和有领导能力。您的成功将取决于您如何有效地行使这些素质。

### 单级会员（没有下线）

| 经济机会   | 会员*    |       | 单级会员的经济奖励是来自于个人或家人使用的产品批发价格，以及有机会将产品零售予非会员。此奖励并不由公司支付，因此并不被包括在此表里。 |
|--|--------|-------|--|
|  | 数目     | 巴仙    |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>以批发价格购买产品</li> <li>向非会员销售的零售利润</li> </ul> | 48,966 | 77.8% |  |

### 拥有下线的非销售领袖

| 经济机会  | 会员*   |       | 除了不在此表内的以上单级会员经济奖励，某些拥有下线的非销售领袖，在其下线直接向Herbalife Nutrition购买产品时，或许有资格获得Herbalife Nutrition支付的批发报酬。<br><br>在5,919位会员里面，有2,924位在2018年获得有关报酬。支付予该2,924位会员的平均总额是RM 250。 |
|---|-------|-------|---|
|   | 数目    | 巴仙    |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>以批发价格购买产品</li> <li>销售予非会员的零售利润</li> <li>下线会员购买的批发利润</li> </ul> | 7,824 | 12.4% |   |

### 拥有下线的销售领袖

| 经济机会  | 会员*   |        | 所有拥有下线的销售领袖                      |       |       |            | 此图表包括 Herbalife Nutrition 支付的报酬、佣金抽成和红利。它不包括会员把 Herbalife Nutrition 产品直接销售予他人的收入。 |
|---|-------|--------|----------------------------------|-------|-------|------------|---|
|   | 数目    | 巴仙     | Herbalife Nutrition 支付的平均报酬 (RM) | 会员数目  | 总分组巴仙 | 平均总报酬 (RM) |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>以批发价格购买产品</li> <li>销售予非会员的零售利润</li> <li>下线会员购买的批发利润</li> <li>多层次的线下销售报酬                             <ul style="list-style-type: none"> <li>佣金抽成</li> <li>红利</li> </ul> </li> </ul> | 6,116 | 9.7%   | >250,000                         | 82    | 1.3%  | 521,559    |   |
|   |       |        | 100,001-250,000                  | 131   | 2.1%  | 161,156    |   |
|   |       |        | 50,001-100,000                   | 168   | 2.7%  | 69,196     |   |
|   |       |        | 25,001-50,000                    | 289   | 4.7%  | 35,456     |   |
|   |       |        | 10,001-25,000                    | 589   | 9.6%  | 15,712     |   |
|   |       |        | 2,501-10,000                     | 1,594 | 26.1% | 4,992      |   |
|   |       |        | 1-2,500                          | 2,796 | 45.7% | 992        |   |
|   |       |        | 0                                | 467   | 7.6%  | 0          |   |
| 总额  | 6,116 | 100.0% | 17,288                           |       |       |            |   |

\*在 48,966 位单级会员里，有 2,374 位是没有下线的销售领袖。

大部分在 2018 年从 Herbalife Nutrition 赚取超过 RM 100,000 的会员都达到 Herbalife Nutrition 总裁组的位阶。在 2018 年里，两位马来西亚会员达到总裁组的位阶。他们在达到总裁组之前平均成为 Herbalife Nutrition 会员为期十二年，最长时间为 15 年，最短时间不超过 9 年。

<sup>1</sup> 73%，根据一项2013年1月由Lieberman Research Worldwide, Inc. (“LRW”)进行的前美国会员研究调查，误差幅度为+/- 3.7%。

<sup>2</sup> 以上为马来西亚2018年12月的价格，并有可能更改。请浏览[business.herbalife.com.my/zh/business\\_opportunity](http://business.herbalife.com.my/zh/business_opportunity)查阅当前的价格。

<sup>3</sup> 在退出业务时，如有要求，可以在90天内退回康宝莱会员套装，以及退回在过去一年内购买并可转售的产品。

<sup>4</sup> 销售领袖是达到直销领袖位阶或以上的会员。详情请浏览[hrbl.me/zhMY-SMP](http://hrbl.me/zhMY-SMP)，参阅Herbalife Nutrition的销售及市场推广计划。

截至 2018 年 2 月 1 日的 68.3%销售领袖，在 2019 年 1 月 31 日前重新考核(包括 53.3%首次成为销售领袖的会员)。