



HERBALIFE NUTRITION DECLARAȚIE DE COMPENSAȚIE MEDIE BRUTĂ PLATITĂ DE HERBALIFE NUTRITION CĂTRE MEMBRII DIN ROMÂNIA, ÎN 2018

Există mai multe motive pentru care o persoană devine Membru Herbalife Nutrition. Marea majoritate (73%)¹ ni se alătură, în primul rând, pentru a achiziționa la preț redus produse pe care le folosesc împreună cu familia. Unii dintre ei doresc să aibă un venit dintr-o activitate part time sau desfașurată în timpul liber și să experimenteze domeniul vânzărilor directe. Factorii care îi încurajează sunt costurile inițiale minime de începere în Herbalife Nutrition (un Kit al Membrului Herbalife Nutrition costă 146.37 RON²) și garanția rambursării³ banilor. Nu este necesară achiziționarea unor stocuri mari de produse sau a altor materiale. De fapt, politica Herbalife Nutrition nu încurajează achiziția unor cantități mari de materiale auxiliare pentru vânzări, mai ales în decursul primelor luni de la înscrierea ca Membru.

Dacă doriți să realizați un venit lucrând part-time (în timpul liber) sau cu program deplin, dorim ca așteptările Dvs. cu privire la venitul pe care îl puteți obține să fie realiste. Oportunitatea de câștig oferită de Herbalife Nutrition se aseamănă cu abonamentul la o sală de fitness: rezultatele variază în funcție de timpul, energia și eforturile investite. Oricine dorește să profite de Oportunitatea Herbalife Nutrition trebuie să înțeleagă realitățile activității de vânzări directe. Este nevoie de multă muncă. Nu există o cale rapidă pentru a te îmbogăți, nu există o garanție a succesului. Există șansa dezvoltării personale și a unui venit atractiv part time sau full time pentru cei care dedică timp și energie dezvoltării unei baze solide de clienți, iar apoi îi formează și consiliază pe alții să facă același lucru.

PROFITUL DIN PROPRIILE VÂNZĂRI: Unul dintre elementele care compun venitul unui Membru este profitul, după deducerea cheltuielilor, din revânzarea produselor Herbalife Nutrition. Fiecare Membru decide cum vrea să își gestioneze afacerea, câte zile și ore lucrează și care îi sunt cheltuielile.

COMPENSAȚII PE MAI MULTE NIVELURI: Unii Membri (18.1%) consiliează alte persoane pentru obținerea statutului de Membru. Astfel, își pot forma și întreține propria organizație descendentă. Nu sunt plătiți pentru consilierea de noi Membri. Aceștia sunt recompensați strict pentru produsele vândute de către Companie Membrilor din organizația lor, pentru consumul propriu sau pentru comercializarea către clienți. Această posibilitate de obținere de compensații pe mai multe niveluri este explicată în Planul de Vânzări și Marketing al Herbalife Nutrition, disponibil pe hrbl.me/roRO-SMP.

Pentru 11.8% din Membrii Herbalife Nutrition, care sunt Sales-Lideri⁴ și au Membri pe care i-au consiliat, compensația medie primită de la Herbalife Nutrition în 2018 a fost de 18,161 RON. Această sumă nu include cheltuielile operaționale sau de promovare.

Tabelul de mai jos vă prezintă, pe scurt, avantajele economice ale Membrilor Herbalife Nutrition în 2018. Pentru 13,001 Membri (86%) avantajele economice au rezultat exclusiv din discounturi la produsele achiziționate pentru uzul personal sau al familiei sau pentru revânzare, acestea neluând forma unei plăți din partea companiei.

Compensația pe mai multe niveluri plătită Membrilor, prezentată mai jos, nu include și cheltuielile suportate de un Membru în desfășurarea și promovarea afacerii sale, care pot varia foarte mult și pot include cheltuieli de promovare și publicitate, mostre de produse, training, chirie, călătorii, facturi telefonice și de internet și diverse cheltuieli. Exemplele de compensație prezentate mai jos sunt cu titlu informativ și nu reprezintă, neapărat, suma pe care o va primi un Membru. Cifrele nu trebuie privite ca și garanții sau proiecții ale compensațiilor sau profiturilor reale. Succesul în Herbalife Nutrition ține doar de nivelul de implicare în vânzarea produselor, care necesită tenacitate, dedicare și leadership. Iar succesul tău va depinde de eficiența cu care îți exerciți aceste calități.

Membrii fără rețea descendentă

Oportunitate economică	Membri*	
	Număr	%
- preț cu discount pentru produsele achiziționate - profit direct din vânzarea către clienți	12,351	81.9%

Recompensele de natură economică pentru Membrii fara rețea descendentă sunt prețurile cu discount la care achiziționează produse pentru consum propriu sau revânzare către clienți. Niciuna din aceste recompense nu reprezintă plăți făcute de către Companie, așadar nu sunt cuprinse în acest tabel.

Non-Sales Lideri⁵, cu rețea descendentă

Oportunitate economică	Membri*	
	Număr	%
- preț cu discount pentru produsele achiziționate - profit direct din vânzarea către clienți - profit indirect din vânzările efectuate de către Companie unui Membru din organizație.	959	6.4%

Pe lângă recompensele financiare menționate mai sus pentru Membrii fara rețea descendentă, care nu sunt incluse în acest tabel, anumiți Non-Sales Lideri, dar cu rețea descendentă, pot fi eligibili la plata de către Herbalife Nutrition a unor comisioane indirecte, pe baza achiziționării de produse de către linia descendentă direct de la Herbalife Nutrition.

410 din cei 817 de Membri eligibili au beneficiat de astfel de plăți în 2018. Valoarea medie a acestor plăți primite de cei 410 Membri a fost de 155 RON.

Sales-Lideri cu rețea descendentă

Oportunitate economică	Membri	
	Număr	%
- preț cu discount pentru produsele achiziționate - profit direct din vânzarea către clienți - profit indirect din vânzările efectuate de către Companie unui Membru din organizație. - compensații pe mai multe niveluri, la vânzările din rețeaua descendentă <ul style="list-style-type: none"> • Onorarii pentru servicii • Comisioane 	1,778	11.8%

Toți Sales-Lideri cu rețea descendentă

Valori medii ale plăților făcute de Herbalife Nutrition (RON)	Nr. De Membri	% din Grupul Total	Plati Brute Medii (RON)
>100.000	55	3.1%	396,759
50.001-100.000	39	2.2%	72,635
25.001 – 50.000	70	3.9%	34,709
10.001 – 25.000	161	9.1%	15,450
2501 – 10.000	373	21.0%	5,002
1-2500	979	55.1%	872
0	101	5.7%	0
Total	1,778	100.0%	18,161

Tabelul de mai sus include toate comisioanele și onorariile pentru servicii plătite de Herbalife Nutrition. Acest tabel nu include sumele castigate de către Membri din vânzarea produselor Herbalife Nutrition către clienți.

*1,174 din cei 12,351 de Membri fără rețea descendentă sunt lideri de vânzări.

Majoritatea Membrilor care au câștigat peste 50.000 RON de la Herbalife Nutrition în 2018 au ajuns la nivelul President's Team. În 2018, 1 Membru din România au ajuns la acest nivel. Perioada medie petrecută în Herbalife Nutrition, înainte de a ajunge la acest nivel, a fost de 16 ani.

¹ 73%, pe baza unui studiu efectuat de Lieberman Research Worldwide, Inc. (LRW) în rândul foștilor membri din SUA în ianuarie 2013, cu o marjă de eroare de +/- 3.7%.

² Prețurile indicate sunt din România, decembrie 2018, și se pot modifica. Pentru a vedea prețurile actuale accesați opportunity.herbalife.com

³ La cerere, în termen de 90 de zile pentru returnarea Kitului Membrului Herbalife Nutrition și un an pentru returnarea stocurilor care pot fi revândute, la renunțarea la statutul de Membru.

⁴ Sales-Liderii sunt Membri care au atins statutul de Supervisor sau sunt la nivelul mai înalte. Pentru detalii, consultați Planul de Vânzări și Marketing al Herbalife Nutrition la hrbl.me/roRO-SMP.

⁵ Non-Sales Liderii sunt Membri care nu au atins statutul de Supervisor. Pentru detalii, consultați Planul de Vânzări și Marketing al Herbalife Nutrition la hrbl.me/roRO-SMP.

83.9% din Sales Liderii la 1 februarie 2018, recalificați până la 31 ianuarie 2019 (inclusiv 70.6% din cei care sunt Sales Lideri pentru prima dată).