

2016 YILINDA HERBALIFE TARAFINDAN TÜRKİYE'DEKİ ÜYELERE YAPILAN ORTALAMA BRÜT ÖDEME BEYANI

Herbalife üyesi olmak için birçok neden vardır. Büyük çoğunluk (%73'ü)¹, hem kendilerinin hem de ailelerinin sevecek kullandığı ürünleri indirimli fiyattan satın almak için bize katılmaktadır. Diğerleri ise yarı zamanlı çalışarak gelir elde etmek ve doğrudan satış yapmayı denemek ister. Herbalife'in düşük başlangıç maliyetleri (79.72² TL'lik *(artı KDV, kargo ve hizmet)*) Herbalife Üye Paketi [HMP] ve para iadesi garantisinin bulunması³, durumu daha da cazip bir hale getirir. Yüksek miktarda Herbalife ürünü veya diğer materyallerin satın alınması gibi bir zorunluluk yoktur. Hatta Herbalife'in şirket politikasına göre, özellikle üyeliğin ilk aylarında, satışa yardımcı olacak araçların satın alınması tavsiye edilmez.

Siz de yarı zamanlı veya tam zamanlı çalışarak gelir kazanma arayışındaysanız, kazanabileceğiniz gelirin miktarı hakkında gerçekçi beklentilere sahip olmanızı isteriz. Herbalife gelir fırsatı, spor salonu üyeliğine benzer: Alacağınız sonuçlar, harcadığınız zamana, enerjiye ve ne kadar adanmış olduğunuza göre değişkenlik gösterir. Herbalife iş fırsatından faydalanmak isteyen herkesin doğrudan satışın gerçeklerini anlaması gerekir. Bu, oldukça zor bir iştir. Kısa yoldan zengin olmak veya başan garantisini söz konusu değildir. Ancak zamanınızı ve enerjisini, temelleri sağlam bir müşteri tabanı oluşturmaya adayan ve başkalarının da ay nısını yapabilmeleri için onlara yol gösteren ve eğiten kişiler için, kişisel gelişim elde etme ve yarı zamanlı veya tam zamanlı cazip bir gelire sahip olma fırsatı olduğunu söyleyebiliriz.

KENDİ SATIŞLARINIZDAN ELDE EDECEĞİNİZ KAR: Üyelerin gelirlerinin bir bölümünü, Herbalife® ürünlerinin satışından elde ettikleri gelirden maliyetler çıkarıldığında elde kalan kar oluşturur. Üyeler, nasıl çalışmak istediklerine, kaç gün veya kaç saat çalışacaklarına, yapacakları harcamalara ve belirleyecekleri fiyatlara kendileri karar verir.

ÇOK KATLI KAZANÇ: Üyelerimizden bazıları (%17,7'ü), yeni Herbalife üyesi olacak kişilere sponsor olmaktadır. Bu şekilde kendi alt satış ekibi organizasyonlarını oluşturmayı amaçlayabilirler. Bu kişilere, yeni üyelere sponsor oldukları için herhangi bir ödeme yapılmamaktadır. Bu kişiler Herbalife tarafından ve ayrıca, alt ekiplerindeki üyelerin kendi kullandıkları veya müşterilerine satış için Herbalife'tan satın aldıkları ürün bazında gelir elde etmektedirler. Bu çok katlı kazanç fırsatı, online olarak hrbl.me/trTR-SMP adresinden erişebilen Herbalife Satış ve Pazarlama Planı'nda detaylandırılmaktadır.

Kendi altlarında satış ekibi bulunan ve Herbalife üyelerinin % 7,2 'sini oluşturan Satış Liderlerine⁴ 2016 yılında şirket tarafından yapılan ortalama ödeme 7,625 TL olmuştur. Bu miktara, işlerinin yürütülmesi ve tanıtımı için yapılan masraflar dahil değildir.

Aşağıdaki tabloda, Herbalife tarafından Türkiye'deki üyelere 2016 yılında yapılan ortalama brüt ödemeler özetlenmiştir. 59,088 Üye için (%90 'ı) elde edilen gelir fırsatı, kendilerinin veya ailelerinin kullanımı için veya müşterilerine satış yapabilmek için satın aldıkları ürünlerin indirimli fiyattan satın alınabilmesi ile sınırlı kalmıştır ve bu durumda şirket herhangi bir ek ödeme yapmamaktadır.

Aşağıda belirtilen çok katlı kazançlara, üyenin kendi işini yürütürken veya tanıtırken yapacağı ve aralarında reklam ve tanıtım giderleri, ürün numuneleri, eğitim, kira, seyahat, telefon ve internet giderleri ve muhtelif giderlerin bulunabileceği çok çeşitli maliyetler dahil değildir. Aşağıda özetlenen kazançlar, üyelerin gerçekte elde edeceği kazançları tam olarak yansıtmayabilir. Buradaki rakamlar, gerçekte elde edeceğiniz kazancın veya karın garantisini ya da yansımaları olarak düşünülmemelidir. Herbalife ile başarıya ulaşmak için ürün satışlarında başarıya ulaşmak gerekir, bu da çok çalışarak, gayret ederek ve liderlik yaparak mümkün olur. Başarınızı, bu özelliklerinizi ne kadar etkili kullanabildiğiniz belirleyecektir.

| Alt Ekibi Bulunmayan Üyeler | | | | | | | |
|--|---------|---------|---|--------------|--------------------------------|--------------------------|--|
| Gelir Fırsatı | Üyeler* | | Alt ekibi bulunmayan üyeler, kendilerinin ve ailelerinin kullandığı ürünleri toptan fiyattan satın alabilme ve üye olmayanlara perakende ürün satışı yapabileme fırsatından yararlanırlar. Bu fırsatların hiçbirinde ödeme şirket tarafından yapılmadığı için bu tabloda yer almamaktadır. | | | | |
| | Sayı | Oran(%) | | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> Toptan fiyatlardan ürün satın alma imkanı Üye olmayanlara satılan ürünlerden elde edilen perakende geliri | 54,136 | % 82,3 | | | | | |
| Alt Ekibi Bulunup, Satışı Olmayan Üyeler | | | | | | | |
| Gelir Fırsatı | Üyeler | | Alt ekibi bulunmayan üyelerin elde ettikleri gelir fırsatlarının yanı sıra, alt ekibi bulunup kendisinin satışı olmayan bazı üyeler, alt ekiplerindeki üyelerin Herbalife'tan doğrudan ürün satın almanın durumunda, Herbalife'tan toptan satış komisyonu alma hakkına sahip olabilirler. 2016 yılı içerisinde hak sahibi 4,728 üyenin 2,462'ü bu gelir fırsatından yararlanmıştır. Söz konusu bu 2,462 üyeye yapılan ortalama toplam ödeme 106 TL olmuştur. | | | | |
| | Sayı | Oran(%) | | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> Toptan fiyatlardan ürün satın alma imkanı Üye olmayanlara satılan ürünlerden elde edilen perakende geliri Alt ekip üyelerinin şirkete verdikleri siparişlerden elde edilen toptan satış karı | 6,945 | % 10,6 | | | | | |
| Alt Ekibi Bulunan Satış Liderleri | | | | | | | |
| Gelir Fırsatı | Üyeler | | Alt Ekibi Bulunan Tüm Satış Liderleri | | | | Bu tabloda belirtilen rakamlara Herbalife tarafından ödenen bütün komisyonlar, primler ve bonuslar dahildir. Üyelerin Herbalife® ürünlerini müşterilere doğrudan satarak elde ettikleri karları kapsamamaktadır. |
| | Sayı | Oran(%) | Herbalife Tarafından Yapılan Ortalama Ödeme (TL) | Üye Sayısı | Toplam Grup İçindeki Oranı (%) | Ortalama Brüt Ödeme (TL) | |
| <ul style="list-style-type: none"> Toptan fiyatlardan ürün satın alma imkanı Üye olmayanlara satılan ürünlerden elde edilen perakende geliri Alt ekip üyelerinin şirkete verdikleri siparişlerden elde edilen toptan satış karı Alt ekip satışlarından elde edilen çok katlı kazançlar <ul style="list-style-type: none"> Satış Primi (Royalty) Bonus | 4,717 | % 7,2 | >100.000 | 75 | 1,6% | 265,301 | |
| | | | 50.001-100.000 | 46 | 1,0% | 72,649 | |
| | | | 25.001-50.000 | 100 | 2,1% | 33,841 | |
| | | | 10.001-25.000 | 213 | 4,5% | 15,553 | |
| | | | 5.001-10.000 | 299 | 6,3% | 6,951 | |
| | | | 1.001-5.000 | 1,378 | 29,2% | 2,278 | |
| | | | 1-1.000 | 2,137 | 45,3% | 380 | |
| | | | 0 | 469 | 9,9% | 0 | |
| | | | Toplam | 4,717 | %100,0 | 7,625 | |

* Alt ekibi bulunmayan 54,136 üyenin 73'i, alt ekibi olmayan satış liderlerinden oluşmaktadır.

2016 yılında Herbalife'tan 50.000 TL'nin üzerinde gelir elde eden üyelerin büyük bir çoğunluğu, Herbalife Başkanlık Takımı seviyesine ulaşmış üyelerdir. 2016 yılında Türkiye'den iki üye Başkanlık Takımı seviyesine ulaşmıştır. Başkanlık Takımı seviyesine ulaşan üyelerin bu seviyeye ulaşmadan önce Herbalife'ta geçirdikleri ortalama süre 14 yıldır, en uzun süre 14 yıldır ve en kısa süre ise 13 yıldır azdır.

¹ % 73, Lieberman Research Worldwide, Inc.'in ("LRW") eski ABD üyeleri ile Ocak 2013'te gerçekleştirdiği ankete göre, yanılma payı +/- % 3,7.

² Belirtilen fiyatlar Aralık 2016 itibarıyla Türkiye fiyatlarıdır ve değişime tabidir. Güncel fiyatlar için bkz: opportunity.herbalife.com.

³ İşten ayrılırken HMP için iadedden itibaren 90 gün içinde, yeniden satılabilen envanter içinse bir sene içinde talepte bulunulması halinde.

⁴ Satış Lideri, Süpervizör ve daha üst seviyeye ulaşan üyeler için kullanılan bir terimdir. Detaylar için bkz: hrbl.me/trTR-SMP adresindeki Herbalife Satış ve Pazarlama Planı.

1 Şubat 2016 itibarıyla Satış Lideri olanların % 62,44, 31 Ocak 2017 itibarıyla Satış Lideri olma kalifikasyonunu yenilemiştir. (İlk defa Satış Lideri olanların % 46,7 'i bu rakama dahildir).