

YFIRLIT YFIR MEÐALBRÚTTÓÞÓKNUN SEM HERBALIFE NUTRITION GREIDDI TIL MEÐLIMA Á ÍSLANDI ÁRIÐ 2017

Meðlimir í Herbalife Nutrition ganga til liðs við fyrirtækið af ýmsum ástæðum. Talsverður meirihluti (73%)¹ innskráir sig fyrst og fremst til að geta keypt vörur á afsláttarverði til nota fyrir sig og fjölskylduna. Aðrir eru á höttunum eftir hlutatekjum og vilja prófa að stunda beina dreifingu. Uppörvandi í því sambandi er að stofnkostnaði hjá Herbalife Nutrition er haldið í algeru lágmarki (kaupa þarf meðlimapakka Herbalife Nutrition [HMP] sem kostar aðeins ISK 4,757.00² plús virðisaukaskatt, sendingarkostnað og afgreiðslugjald) og að veittur er skilaréttur gegn endurgreiðslu.³ Engin þörf er á að kaupa mikið magn vörubirgða eða annan varning. Þvert á móti hefur Herbalife Nutrition þá stefnu að letja fólk frá því að kaupa hvers kyns sölugögn, einkum á allra fyrstu mánuðum aðildar.

Ef þú hefur áhuga á að byggja þér upp hlutatekjur eða fullar tekjur viljum við að væntingar þínar um mögulegar tekjur séu raunhæfar. Tekjutækifæri Herbalife Nutrition má líkja við kort í ræktina. Árangurinn er mismunandi eftir þeim tíma, orku og iðjusemi sem hver og einn leggur fram. Allir sem íhuga að grípa viðskiptatækifæri Herbalife Nutrition verða að átta sig á sannleikanum varðandi beina dreifingu. Hún krefst mikils dugnaðar. Ómögulegt er að stytta sér leið til auðæva og engin trygging er fyrir velgengni. Ef fólk er hins vegar tilbúið til að verja tíma sínum og orku í að byggja upp traustan hóp af viðskiptavinum, og kenna síðan öðrum og þjálfna þá í því að gera slíkt hið sama, gefst frábært tækifæri til að þroska sig persónulega og afla sér eftirsóknarverðra tekna, hvort sem sóst er eftir hlutatekjum eða fullum tekjum.

HAGNAÐUR AF EIGIN SÖLU: Einn þáttur í þeim tekjum sem meðlimir geta unnið sér inn er hagnaður, að frádregnum útgjöldum, af endursölu á vörum frá Herbalife Nutrition. Meðlimir ákveða sjálfir hvaða starfsaðferðir þeir nota í viðskiptunum, hversu mörgum dögum og vinnustundum þeir verja í viðskiptin, til hve mikilla útgjalda þeir stofna og á hvaða verði þeir selja vörurnar.

ÞREPASKIPT ÞÓKNUNARKERFI: Sumir meðlimir (19.6%) verða sponsorar, þ.e. fá aðra til að gerast meðlimir í Herbalife Nutrition. Með því gefst þeim kostur á að byggja upp og varðveita sinn eigin undirlínuhóp sem selur vörur. Sponsorar fá enga greiðslu fyrir að innskrá nýjan meðlim. Greiðslur til þeirra byggjast alfarið á vörusölu til meðlima í undirlínunum sem nota síðan vörurnar sjálfir eða selja þær í smásölu til annarra. Greinargóða lýsingu á þessu þrepaskipta þóknunartækifæri er að finna í sölu- og markaðskerfi Herbalife Nutrition, allir kynnt sér á netinu á hrbl.me/isIS-SMP.

Af meðlimum í Herbalife Nutrition flokkast 12.2% í hóp söluleiðtoga⁴ með undirlínu. Meðalþóknun sem þeir fengu frá fyrirtækinu árið 2017 var ISK 290,712. Þetta er brúttóþóknun sem þýðir að alls kyns rekstrar- og kynningarútgjöld í viðskiptunum hafa ekki verið frádregin.

Í töflunni hér fyrir neðan gefum við yfirlit yfir þann fjárhagslega ávinning sem stóð meðlimum í Herbalife Nutrition til boða árið 2017. Hjá flestum meðlimum eða 1,911 (87%) mátti rekja hinn fjárhagslega ávinning alfarið til afsláttarverðs á vörum sem þeir keyptu til nota fyrir sig og fjölskylduna eða til að endurselja öðrum. Í hvorugu því tilviki fæst hagnaðurinn í formi útborgana frá fyrirtækinu.

Sú þrepaskipta þóknun sem er greidd til meðlima og gefið er yfirlit yfir hér fyrir neðan innifelur ekki þau rekstrar- eða kynningarútgjöld sem meðlimir stofna til í viðskiptunum. Slík útgjöld geta verið afar mismunandi og til þeirra gætu talist auglýsingar- eða kynningarútgjöld, vöruprúfur, þjálfun, húsaleiga, ferðakostnaður, síma- og netkostnaður og ýmis önnur útgjöld. Þóknunin sem gefið er yfirlit yfir hér fyrir neðan er ekki endilega dæmigerð fyrir þá þóknun sem einstakur meðlimur móttekur og sumir þeirra fá enga slíka þóknun. Þér ber alls ekki að líta á þessar tölur sem tryggingu fyrir eða áætlun um þá þóknun eða hagnað sem þú uppskerð í raun og veru. Velgengni meðlima í Herbalife Nutrition byggist alfarið á því að þeim gangi vel að selja vörur og það krefst bæði dugnaðar, iðjusemi og leiðtogahæfileika. Árangur hvers meðlims fyrir sig veltur á því hversu atkvæðamikill hann er á þeim sviðum.

Meðlimir á einu þrepi (engin undirlína)							
Fjárhagsleg tækifæri	Meðlimir*		Fjárhagsleg ávinningurinn sem er í boði fyrir eins þreps meðlim felst í því að fá vörur á heildsöluverði til neyslu fyrir sig og fjölskylduna og hafa jafnframt tækifæri til að selja vörur í smásölu til neytenda sem eru ekki meðlimir. Í hvorugu tilvikinu er þessi ávinningur í formi útborgana frá fyrirtækinu og því er hann undanskilinn í þessari töflu.				
	Fjöldi	%					
<ul style="list-style-type: none"> Heildsöluverð við vöruinnkaup. Smásöluhagnaður af sölu til neytenda sem eru ekki meðlimir. 	1,766	80.4%					
Meðlimir sem teljast ekki til söluleiðtoga en eru með undirlínu							
Fjárhagsleg tækifæri	Meðlimir*		Til viðbótar við fjárhagslegan ávinning eins þreps meðlima, sem var útskýrður hér að ofan og er ekki innifalinn í þessari töflu, geta sumir meðlimir, sem teljast ekki til söluleiðtoga en eru með undirlínu, öðlast rétt á greiðslum frá Herbalife Nutrition sem byggjast á heildsölutekjum af vörum sem meðlimir í undirlínum þeirra hafa keypt beint frá Herbalife Nutrition. 50 af 135 meðlimum sem höfðu til þess tækifæri unnu sér inn slíkar greiðslur árið 2017. Heildargreiðslur til meðlimanna 50 voru að meðaltali ISK 9,368.				
	Fjöldi	%					
<ul style="list-style-type: none"> Heildsöluverð við vöruinnkaup. Smásöluhagnaður af sölu til neytenda sem eru ekki meðlimir. Heildsöluhagnaður af sölu til annarra undirlínumeðlima. 	163	7.4%					
Söluleiðtogar með undirlínu							
Fjárhagsleg tækifæri	Meðlimir*		Allir söluleiðtogar með undirlínu				Þessi tafla innifelur allar heildsölutekjur, umboðslaun og bónusa sem Herbalife Nutrition greiðir. Hún innifelur ekki upphæðir sem meðlimir hafa unnið sér inn fyrir sölu á vörum frá Herbalife Nutrition beint til annarra.
	Fjöldi	%	Meðalgreiðslur frá Herbalife Nutrition (ISK)	Fjöldi meðlima	% af heildarhópnum	Meðalbrúttógreiðslur (ISK)	
<ul style="list-style-type: none"> Heildsöluverð við vöruinnkaup. Smásöluhagnaður af sölu til neytenda sem eru ekki meðlimir Heildsöluhagnaður af sölu til annarra undirlínumeðlima. Þrepaskipt þóknun af sölu í undirlínum. <ul style="list-style-type: none"> Umboðslaun. Bónusar. 	267	12.2%	>2.500.000	5	1.9%	6,891,889	
			1.000.001-2.500.000	12	4.5%	1,599,524	
			500.001-1.000.000	12	4.5%	697,953	
			200.001-500.000	15	5.6%	281,997	
			50.001-200.000	91	34.1%	101,550	
			1-50.000	100	37.5%	21,200	
			0	32	12.0%	0	
Samtals	267	100.0%	290,712				

*158 af 1,766 eins þreps meðlimum eru söluleiðtogar án undirlínu.

Árið 2017 komst enginn íslenskur meðlimur í President's Team.

¹ 73%, byggjast á könnun um fyrrverandi meðlimi í Bandaríkjunum sem framkvæmd var af Lieberman Research Worldwide, Inc. („LRW“) í janúar 2013. Skekkjumörk eru +/- 3.7%.

² Tilgreind verð tóku gildi á Íslandi frá og með desember 2017 og geta breyst. Unnt er að afla sér upplýsinga um núgildandi verð á opportunity.herbalife.com

³ Eftir að ákveðið hefur verið að hætta í viðskiptunum er unnt að skila meðlimapakkanum, ef farið er fram á það innan 90 daga, og endurseljanlegum birgðum, ef farið er fram á það innan eins árs.

⁴ Söluleiðtogar eru meðlimir sem hafa komist upp á Supervisorþrepið eða hærra. Sjá nánari upplýsingar um sölu- og markaðskerfi Herbalife Nutrition á hrbl.me/isIS-SMP

64.4% af söluleiðtogum frá og með 1. febrúar 2017 endurnýjuðu réttindin í síðasta lagi 31. janúar 2018 (þ.m.t. 28.6% af söluleiðtogum sem voru á sínu fyrsta ári sem slíkir).