

# DICHIARAZIONE DEI COMPENSI LORDI MEDI CORRISPOSTI DA HERBALIFE NUTRITION AI DISTRIBUTORI\* IN ITALIA NEL 2018



Diversi sono i motivi per cui si sceglie di diventare Distributori Herbalife Nutrition. La maggior parte (73%)<sup>1</sup> delle persone lo fa principalmente per acquistare i prodotti ad un prezzo scontato per sé e i propri familiari. Altri sono mossi dal desiderio di realizzare un guadagno extra lavorando part-time e decidono di provare l'attività di vendita diretta, incoraggiati dal basso investimento iniziale richiesto per intraprendere l'attività Herbalife Nutrition (l'Herbalife Nutrition Member Pack ha un costo di €47.60<sup>2</sup>, oltre IVA e spese di logistica) e dalla garanzia 'soddisfatti o rimborsati'<sup>3</sup>. Non v'è alcun requisito di acquistare più prodotti rispetto a quelli che il Distributore ritiene a propria discrezione essere strettamente necessari per la propria attività, e lo stesso vale per qualunque tipo di materiale. Infatti, le politiche Herbalife Nutrition scoraggiano l'acquisto di strumenti per la vendita da parte di chi diventa Distributore, soprattutto nei primi mesi di attività.

Se sei alla ricerca di una forma di guadagno part-time o full-time, Herbalife Nutrition vuole che tu abbia delle aspettative realistiche dei possibili guadagni che potrebbero derivare dalla tua attività. L'opportunità commerciale Herbalife Nutrition è simile alla iscrizione in una palestra: i risultati dipendono dal tempo, dall'energia e dall'impegno dedicato. Chiunque prenda in considerazione l'opportunità Herbalife Nutrition deve comprendere la vera natura dell'attività di vendita diretta. Si lavora sodo. Non esistono scorciatoie per diventare ricchi, e non v'è alcuna garanzia di successo. Tuttavia, per chi decide di dedicare tempo ed energia nello sviluppo di una solida base di clienti e poi nella formazione di altre persone a fare altrettanto, l'opportunità di una crescita personale e di un concreto reddito part-time o full-time esiste.

**GUADAGNI DERIVANTI DALLE VENDITE:** un elemento di guadagno che un Distributore può realizzare è la commissione, al netto di eventuali spese, derivante dalle vendite dei prodotti Herbalife Nutrition. I Distributori decidono autonomamente come svolgere l'attività, il numero dei giorni e delle ore da dedicare e le spese da sostenere.

**GUADAGNI MULTILIVELLO:** alcuni Distributori (21.6%) sponsorizzano altre persone affinché diventino Distributori Herbalife Nutrition. In questo modo, essi possono cercare di costruire e mantenere le proprie organizzazioni di vendita in downline. Tali Distributori non percepiscono alcuna forma di compenso dalla mera sponsorizzazione di nuovi Distributori. I compensi che essi percepiscono derivano esclusivamente dalla vendita dei prodotti effettuata dalla Società ai Distributori della propria downline per vendita ai clienti o per il consumo personale di questi ultimi. Questa opportunità di guadagni multilivello è illustrata nel Piano di Vendite e Marketing, disponibile on line su [hrbl.me/itIT-SMP](http://hrbl.me/itIT-SMP).

**Per il 11.9% dei Distributori Herbalife Nutrition che sono Leader di Vendita<sup>4</sup> con downline, il compenso medio ricevuto dall'Azienda nel 2018 è stato di € 3,178. Tali importi sono al lordo delle spese sostenute per lo svolgimento della loro attività.**

Nella seguente tabella sono sintetizzati i benefici economici dei Distributori Herbalife Nutrition<sup>5</sup> nel 2018. Per 100,058 Distributori (84%) tali benefici derivano esclusivamente dall'acquisto dei prodotti per uso personale o dei propri familiari e dall'acquisto dei prodotti da parte dei clienti, in nessun caso trattasi di forme di pagamento erogato dall'Azienda.

La tabella dei diversi livelli di compenso corrisposti ai Distributori di seguito riportata non include le spese sostenute dai Distributori per lo sviluppo della propria attività, spese che possono variare considerevolmente e che possono includere costi promozionali e pubblicitari, campionatura prodotti, training, ed eventuali spese vive. I compensi di seguito indicati non sono necessariamente rappresentativi degli eventuali guadagni che un qualsiasi Distributore potrebbe percepire. Tali compensi non possono essere considerati come una garanzia né una proiezione dei vostri attuali compensi. Il successo nell'attività Herbalife Nutrition deriva soltanto da una buona politica di vendita dei prodotti, per la quale sono necessari molto impegno, diligenza e capacità di leadership. Il vostro successo dipende dall'efficacia con cui esercitate queste qualità.

Membri livello unico (SENZA downline)			
Opportunità economica	Distributori*		
	Numero	%	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Beneficio del prezzo scontato sull'acquisto di prodotti per uso personale/dei familiari</li> <li>Guadagni dall'acquisto dei prodotti da parte dei clienti</li> </ul>	93,473	78.4%	
I benefici economici per i Distributori su un unico livello derivano dall'acquisto dei prodotti per sé e i propri familiari e dall'acquisto dei prodotti da parte dei clienti. Nessuno di questi due benefici è incluso in questa tabella.			
Non Leader di Vendita con una downline **			
Opportunità economica	Distributori*		
	Numero	%	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Beneficio del prezzo scontato sull'acquisto di prodotti per uso personale/dei familiari</li> <li>Guadagni dall'acquisto dei prodotti da parte dei clienti</li> <li>Guadagni dall'acquisto dei prodotti dalla downline</li> </ul>	11,514	9.7%	
Oltre ai benefici di cui sopra, che non sono contenuti in questa tabella, alcuni Distributori che non sono Leader di Vendita e che hanno una downline possono maturare il diritto a percepire da Herbalife Nutrition commissioni sui prodotti acquistati dalla downline. Dei 5,739 Distributori aventi diritto, 9,262 Distributori hanno ricevuto questi pagamenti nel 2018. La media totale dei pagamenti ai 5,739 Distributori è stata di € 60.			
Leader di Vendita con una downline			
Opportunità economica	Distributori		
	Numero	%	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Beneficio del prezzo scontato sull'acquisto di prodotti per uso personale/dei familiari</li> <li>Guadagni dall'acquisto dei prodotti da parte dei clienti</li> <li>Guadagni dall'acquisto dei prodotti dalla downline</li> <li>Commissioni indirette sulle vendite della downline                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Royalty</li> <li>Bonus</li> </ul> </li> </ul>	14,194	11.9%	
Tutti i leader di vendita con downline			
Media pagamenti da Herbalife Nutrition (€)	Numero di Distributori	% del raggruppamento totale	Media pagamenti lordi (€)
> 50.000	151	1.1%	125,036
25.001 - 50.000	151	1.1%	35,627
10.001 - 25.000	437	3.1%	15,346
5.001 - 10.000	612	4.3%	6,922
1.01 - 5.000	3,118	22.0%	2,203
1 - 1.000	8,915	62.8%	340
0	810	5.7%	0
Totale	14,194	100.0%	3,178
La presente tabella include tutte le commissioni indirette, Royalties e Bonus pagati da Herbalife Nutrition. Non include le somme guadagnate dai Distributori direttamente sugli acquisti dei prodotti Herbalife Nutrition effettuati dai consumatori.			
* 4,694 dei 93,473 Distributori su un unico livello sono leader di vendita senza downline			

La maggioranza di questi Distributori che hanno guadagnato più di €25.000 da Herbalife Nutrition nel 2018 ha raggiunto il livello di President's Team Herbalife Nutrition. Durante il 2018, 4 Distributori italiani ha raggiunto il livello di President's Team. E' stato per 12 anni Distributore Herbalife Nutrition prima di raggiungere il livello di President's Team, la durata massima per raggiungere tali livello è stata di 17 anni e la durata minima è stata di 9 anni.

\* All'interno della presente dichiarazione il riferimento ai Distributori Indipendenti Herbalife Nutrition non fa distinzione tra coloro che svolgono l'attività come Incaricati alla Vendita e coloro che svolgono l'attività in altro modo. La presente dichiarazione si intende esclusivamente a scopo illustrativo e non è intesa né diretta a incoraggiare gli Incaricati o altri distributori a lavorare di più o di meno di quanto desiderato o a rappresentare una promessa di possibili guadagni da parte di Herbalife Nutrition.

<sup>1</sup> La percentuale del 73% risulta da un'indagine condotta negli Stati Uniti dalla Lieberman Research Worldwide Inc. su precedenti Distributori statunitensi a gennaio del 2013, con un margine di errore di +/- 3.7%.  
<sup>2</sup> I prezzi per l'Italia sono relativi al dicembre 2018, e sono soggetti a variazione. Per i prezzi attualmente applicati, si faccia riferimento agli attuali materiali Herbalife Nutrition.

<sup>3</sup> E' previsto il rimborso totale del prezzo dell'Herbalife Nutrition Member Pack qualora entro 90 giorni l'Herbalife Nutrition "Membership" fosse cancellata per qualsiasi motivo. E' garantito il rimborso del 100% del costo dei prodotti resi.

<sup>4</sup> I Leader di Vendita sono Distributori che hanno raggiunto il livello di Supervisore o un livello superiore a quello di Supervisore. Per maggiori dettagli si faccia riferimento al Piano di Vendite e Marketing Herbalife Nutrition disponibile on line su [hrbl.me/itIT-SMP](http://hrbl.me/itIT-SMP).

<sup>5</sup> Le informazioni fornite nella presente tabella includono i risultati raggiunti sia dagli Incaricati alla Vendita che da coloro che svolgono l'attività in altro modo.

Il 59.1% dei Leader di Vendita al 1 febbraio 2018 si sono riquilibrati entro il 31 gennaio 2019 (incluso il 36.5% dei Leader di Vendita qualificati per la prima volta).