

ДАнные о СРЕДНЕЙ ВАЛОВОЙ КОМПЕНСАЦИИ, ВЫПЛАЧЕННОЙ HERBALIFE NUTRITION НЕЗАВИСИМЫМ ПАРТНЕРАМ В КАЗАХСТАНЕ В 2018 ГОДУ



Люди становятся независимыми партнерами Herbalife Nutrition по ряду причин. Значительное большинство (73%)¹ присоединяются к нам в первую очередь, чтобы получить скидку на продукты, которыми они и их семьи пользуются. Другие хотят зарабатывать за неполный рабочий день, желая поработать в области прямых продаж. Их привлекают минимальные издержки освоения нового предприятия Herbalife Nutrition (Herbalife Nutrition Independent Associate Pack [HMP] в размере 10,751.00 (тенге),² плюс применимый налог с продаж, отгрузка и обработка товара), а также гарантия возврата денег.³ Нет необходимости покупать большие объемы товара или приобретать другие материалы. Фактически, корпоративная политика Herbalife Nutrition исключает покупку вспомогательных средств для продажи, особенно в первые несколько месяцев членства.

Если вы являетесь тем, кто стремится получать заработок в результате полного или неполного рабочего дня, мы хотим, чтобы у вас сложились реалистичные ожидания относительно возможного дохода, который вы можете заработать. Возможность получения дохода от Herbalife Nutrition — это что-то вроде членства в спортзале: результаты меняются в зависимости от времени, энергии и отдачи, которые вы вкладываете в процесс. Любой, кто рассматривает возможность сотрудничества с Herbalife Nutrition, должен иметь понятие о реалиях прямых продаж. Это тяжелая работа. Это не легкий путь к богатству, здесь нету гарантии успеха. Тем не менее, для тех, кто посвящает время и энергию созданию стабильной базы клиентов, а затем становится наставником и обучает других делать то же самое, существует возможность личного роста и достаточно большой возможности получения дохода, работая неполный или полный рабочий день.

ДОХОД ОТ СВОИХ СОБСТВЕННЫХ ПРОДАЖ: Один из элементов дохода, который независимый сотрудник может заработать, — это прибыль, после определенных расходов, от перепродажи продуктов Herbalife Nutrition. Независимые партнеры сами определяют, как они ведут бизнес, количество дней и часов работы, расходы, которые они берут на себя, и цены, которые они взимают.

МНОГОУРОВНЕВАЯ КОМПЕНСАЦИЯ: Некоторые независимые партнеры (26,2%) спонсируют других, чтобы стать независимыми партнерами Herbalife Nutrition. Таким образом, они могут стремиться создавать и поддерживать свои собственные сбытовые организации. Им не платят ничего за спонсирование новых независимых партнеров. Их заработок базируется исключительно на основе продажи продукции своим подчиненным независимым партнерам как для собственного потребления, так и для продажи другим клиентам. Эта возможность многоуровневой компенсации подробно описана в плане продаж и маркетинговой стратегии Herbalife Nutrition, который доступен в Интернете по адресу hrbl.me/ruKZ-SMP.

Для 15,3% независимых партнеров Herbalife Nutrition, которые являются лидерами продаж,⁴ с нижестоящим, средняя компенсация, полученная от Компании в 2018 году, составляла 595,784 (тенге). Это сумма без учета расходов, связанных с эксплуатацией или продвижением их бизнеса.

В приведенной ниже таблице мы суммируем экономические выгоды, доступные для независимых партнеров Herbalife Nutrition в 2018 году. Для 27,473 независимых партнеров (83%) экономические выгоды были обусловлены исключительно скидкой на продукты, которые они приобрели для личного и семейного использования, или для перепродажи другим лицам, ни одно из которых не принимало форму оплаты от Компании.

Многоуровневая компенсация, выплачиваемая независимым партнерам, приведенная ниже, не включает расходы, понесенные независимыми партнерами при управлении или продвижении его/ее бизнеса, которые могут широко варьироваться и могут включать в себя расходы на рекламу или продвижение, образцы продуктов, обучение, аренду, телефонные и интернет-расходы, а также прочие расходы. Компенсация, суммированная ниже, не обязательно отражает компенсацию, если таковая имеется, которую получит какой-либо конкретный независимый сотрудник. Эти цифры не должны рассматриваться как гарантии или прогнозы вашей фактической компенсации или прибыли. Успех с Herbalife Nutrition является результатом успешного процесса продаж продуктов, который требует трудолюбия, ответственности и раскрытия лидерских способностей. Ваш успех будет зависеть от того, насколько эффективно вы используете эти качества.

Одноуровневые независимые партнеры (нет нижестоящих)			
Экономические возможности	Независимые партнеры*		
	Количество	%	
<ul style="list-style-type: none"> Оптовая цена на покупку продукции Розничная прибыль от продаж зависимым партнерам 	24,427	73.8%	
Экономические выгоды для одноуровневых независимых партнеров — это оптовые цены на продукцию для потребления независимым партнером и его или ее семьей, а также возможность продавать данную продукцию в розницу для зависимых партнеров. Ни одна из этих выгод не является выплатой компанией и поэтому исключается из данной таблицы.			
Менеджеры, не связанные со сферой сбыта, с нижестоящим партнером			
Экономические возможности	Независимые партнеры*		
	Количество	%	
<ul style="list-style-type: none"> Оптовая цена на покупку продукции Розничная прибыль от продаж зависимым партнерам Опционная прибыль от покупок нижестоящим независимым партнером 	3,617	10.9%	
В дополнение к экономическим выгодам одноуровневых независимых партнеров выше, которые не включены в эту таблицу, некоторые менеджеры, не являющиеся продавцами, с нижестоящими партнерами могут иметь право на платежи от Herbalife Nutrition для оптовых комиссий при покупках продукции нижестоящими партнерами, сделанных непосредственной помощью Herbalife Nutrition.			
1,176 из 2,875 правомочных независимых партнеров заработали такие суммы в 2018 году. Средние общие платежи для 1,176 независимых партнеров составили 9,205(тенге).			
Лидеры продаж с нижестоящими партнерами			
Экономические возможности	Независимые партнеры*		
	Количество	%	
<ul style="list-style-type: none"> Оптовая цена на покупки продукции Розничная прибыль от продаж зависимым партнерам Опционная прибыль от покупок нижестоящим независимым партнером Многоуровневая компенсация продаж для нижестоящих партнеров <ul style="list-style-type: none"> Роялти Бонусы 	5,053	15,3%	
Все лидеры продаж с нижестоящими партнерами			
Средние платежи от Herbalife Nutrition (в тенге)	Количество независимых партнеров	% от общей группировки	Средние валовые платежи (тенге)
>2 500 000	177	3.5%	12,048,521
1 000 001-2 500 000	205	4.1%	1,551,508
500 001-1 000 000	273	5.4%	712,003
200 001-500 000	585	11.6%	312,434
50 001-200 000	1,386	27.4%	105,762
1-50 000	1,822	36.1%	19,821
0	605	12.0%	0
Всего	5,053	100.0%	595,784
Эта таблица включает все комиссии. Роялти и бонусы, выплачиваемые Herbalife Nutrition. Она не включает суммы, заработанные независимыми партнерами в отношении их продаж продукции Herbalife Nutrition напрямую другим.			
* 2,835 из 24,427 одноуровневых независимых партнеров являются лидерами продаж без нижестоящих партнеров.			

Большинство Независимых Партнеров, которые получили свыше 1 000 000 тенге в 2018 году, достигли уровня President's Team. За 2018 год 1 казахстанский Независимый Партнер достиг уровня President's Team. К моменту, когда они вошли в команду President's Team, они занимались бизнесом Herbalife Nutrition в среднем 7 лет.

¹ 73%, на основе опроса бывших независимых американских партнеров, проведенного Lieberman Research Worldwide, Inc. («LRW») в январе 2013 года с погрешностью +/- 3,7%.

² Цены указаны для Казахстана по состоянию на декабрь 2018 года и могут быть изменены. Текущие цены см. на opportunity.herbalife.com.

³ Если потребуются в течение 90 дней для возвращения НМР и один год для возврата перепродажного запаса товара, после выхода из бизнеса.

⁴ Лидерами продаж являются независимые партнеры, которые достигли уровня наставника или выше. Подробнее о плане продаж и маркетинговой стратегии Herbalife Nutrition см. на hrbl.me/ruKZ-SMP. 71,3% лидеров продаж по состоянию на 1 февраля 2018 года, перекавалифицировано до 31 января 2019 года (в том числе 63,1% лидеров продаж были перекавалифицированы в первый раз).