

## PENYATA PURATA GANJARAN KASAR YANG DIBAYAR OLEH HERBALIFE NUTRITION KEPADA AHLI MALAYSIA PADA 2018

Individu memilih untuk menjadi Ahli Herbalife Nutrition atas beberapa sebab. Majoriti besar (73%)<sup>1</sup> menyertai kami adalah untuk memperolehi produk pada harga diskaun yang dinikmati oleh mereka dan ahli keluarga mereka. Manakala yang lain pula ingin memperolehi wang sambilan dan ingin mencuba perniagaan jualan langsung. Mereka tertarik dengan kos permulaan Herbalife Nutrition yang minimum (Pek Ahli Herbalife Nutrition pada kadar RM 94.00,<sup>2</sup> dicampur dengan cukai jualan dan caj penghantaran yang berkenaan) dan jaminan wang dikembalikan.<sup>3</sup> Anda tidak perlu membeli jumlah inventori yang banyak atau membeli bahan-bahan lain. Sebenarnya, polisi korporat Herbalife Nutrition tidak menggalakkan pembelian alat bantuan jualan, terutama pada beberapa bulan pertama Keahlian anda.

Sekiranya anda seorang yang bertujuan untuk menjana pendapatan secara sambilan atau sepenuh masa, kami mahukan anda mempunyai harapan yang realistik mengenai pendapatan yang mungkin bakal anda perolehi. Peluang pendapatan Herbalife Nutrition adalah seperti keahlian gim: keputusannya adalah berbeza mengikut masa, tenaga dan dedikasi yang anda usahakan. Sesiapa yang mempertimbangkan peluang Herbalife Nutrition perlu memahami realiti jualan langsung. Ia adalah kerja keras. Tiada jalan pintas untuk memperolehi kekayaan, tiada jaminan untuk mencapai kejayaan. Walau bagaimanapun, bagi mereka yang menumpukan masa dan tenaga untuk membangunkan asas pelanggan yang stabil, dan kemudian membimbing dan melatih orang lain untuk melakukan perkara yang sama, peluang untuk mendapat perkembangan peribadi dan pendapatan sambilan atau sepenuh masa yang menarik akan wujud.

**KEUNTUNGAN ATAS JUALAN ANDA:** Salah satu unsur pendapatan yang boleh diperolehi oleh Ahli ialah keuntungan daripada jualan semula produk Herbalife Nutrition selepas ditolak perbelanjaan. Ahli membuat keputusan sendiri cara mereka melakukan perniagaan, bilangan hari dan jam mereka bekerja, perbelanjaan yang perlu ditanggung dan harga yang dicajkan oleh mereka.

**GANJARAN BERBILANG PERINGKAT:** Seseengah Ahli (22.2%) menaja orang lain untuk menjadi Ahli Herbalife Nutrition. Dengan cara itu, mereka boleh membina dan mengekalkan Ahli baris bawahan dalam organisasi jualan mereka. Mereka tidak mendapat sebarang bayaran atas penajaan Ahli baru. Mereka dibayar semata-mata berdasarkan jualan produk kepada Ahli baris bawahan mereka untuk kegunaan diri atau untuk dijual kepada orang lain. Peluang ganjaran berbilang peringkat yang terperinci ini terkandung di dalam Pelan Jualan & Pemasaran Herbalife Nutrition, yang tersedia atas talian di [hrbl.me/bmMY-SMP](http://hrbl.me/bmMY-SMP).

**Bagi 9.7% daripada Ahli Herbalife Nutrition yang merupakan Pemimpin Jualan<sup>4</sup> dengan baris bawahan, ganjaran purata yang diterima daripada Syarikat pada tahun 2018 adalah RM 17,288. Jumlah ini adalah sebelum ditolak dengan perbelanjaan operasi dan promosi yang ditanggung dalam perniagaan mereka.**

Dalam carta di bawah, kami merumuskan manfaat ekonomi yang tersedia untuk Ahli Herbalife Nutrition pada tahun 2018. Bagi 54,333 orang Ahli (86%), manfaat ekonomi terhasil secara eksklusif daripada harga diskaun pada produk yang dibeli untuk kegunaan peribadi dan keluarga atau penjualan semula kepada orang lain, kedua-duanya tidak mengambil sebarang bentuk bayaran daripada Syarikat.

Ganjaran berbilang peringkat yang dibayar kepada Ahli seperti yang dirumuskan di bawah adalah tidak termasuk perbelanjaan yang ditanggung oleh Ahli dalam operasi atau promosi perniagaan mereka, yang mungkin banyak berbeza dan mungkin termasuk perbelanjaan pengiklanan atau promosi, sampel produk, latihan, sewa, perjalanan, kos telefon dan internet, dan pelbagai perbelanjaan lain. Ganjaran yang diringkaskan di bawah tidak semestinya mewakili ganjaran, jika ada, yang mana-mana Ahli tertentu akan terima. Angka-angka ini tidak boleh dianggap sebagai jaminan atau unjuran ganjaran atau keuntungan anda yang sebenar. Kejayaan dengan Herbalife Nutrition hanya boleh dicapai melalui usaha jualan produk yang berjaya, yang memerlukan kerja keras, ketekunan dan kepimpinan. Kejayaan anda bergantung kepada keberkesanan anda melaksanakan kualiti ini.

<b>Ahli Aras Tunggal (Tiada Ahli Baris Bawahan)</b>							
Peluang Ekonomi	Ahli*		Ganjaran ekonomi bagi Ahli aras tunggal ialah harga borong yang diterima untuk produk bagi kegunaan sendiri oleh Ahli dan keluarganya serta peluang untuk menjual produk kepada bukan-Ahli. Tiada satu pun daripada ganjaran ini adalah bayaran yang dibuat oleh syarikat dan dengan itu, ia tidak dimasukkan di dalam jadual ini.				
	Nombor	%					
<ul style="list-style-type: none"> <li>Harga borong untuk pembelian produk</li> <li>Keuntungan runcit daripada jualan kepada bukan-Ahli</li> </ul>	48,966	77.8%					
<b>Bukan-Pemimpin Jualan Dengan Ahli Baris Bawahan</b>							
Peluang Ekonomi	Ahli*		Di samping ganjaran ekonomi Ahli aras tunggal seperti di atas, yang tidak disertakan di dalam carta ini, Bukan-Pemimpin Jualan tertentu yang mempunyai baris bawahan mungkin layak menerima bayaran daripada Herbalife Nutrition untuk komisen borong atas pembelian produk oleh baris bawahan yang dibuat terus dengan Herbalife Nutrition.  2,924 daripada 5,919 Ahli memperolehi bayaran sepertinya pada 2018. Jumlah bayaran purata kepada 2,924 Ahli ialah RM 250.				
	Nombor	%					
<ul style="list-style-type: none"> <li>Harga borong untuk pembelian produk</li> <li>Keuntungan runcit daripada jualan kepada bukan-Ahli                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Keuntungan borong atas pembelian oleh Ahli baris bawahan</li> </ul> </li> </ul>	7,824	12.4%					
<b>Pemimpin Jualan Dengan Ahli Baris Bawahan</b>							
Peluang Ekonomi	Ahli*		Semua Pemimpin Jualan dengan Ahli Baris Bawahan				Carta ini termasuk kesemua Komisen, Royalti dan Bonus dibayar oleh Herbalife Nutrition. Ia tidak termasuk jumlah yang diperolehi oleh Ahli daripada jualan produk Herbalife Nutrition kepada orang lain.
	Nombor	%	Purata Bayaran daripada Herbalife Nutrition (RM)	Jumlah Ahli	% Jumlah Kelompok	Purata Bayaran Kasar (RM)	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Harga borong untuk pembelian produk</li> <li>Keuntungan runcit daripada jualan kepada bukan-Ahli</li> <li>Keuntungan borong atas pembelian oleh Ahli baris bawahan</li> <li>Ganjaran berbilang peringkat daripada jualan barisan bawah                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Royalti</li> <li>Bonus</li> </ul> </li> </ul>	6,116	9.7%	>250,000	82	1.3%	521,559	
			100,001-250,000	131	2.1%	161,156	
			50,001-100,000	168	2.7%	69,196	
			25,001-50,000	289	4.7%	35,456	
			10,001-25,000	589	9.6%	15,712	
			2,501-10,000	1,594	26.1%	4,992	
			1-2,500	2,796	45.7%	992	
			0	467	7.6%	0	
			Jumlah	6,116	100.0%	17,288	

\* 2,374 daripada 48,966 Ahli aras tunggal adalah Pemimpin Jualan tanpa Ahli baris bawahan.

Majoriti Ahli yang memperolehi pendapatan yang melebihi RM 100,000 daripada Herbalife Nutrition pada 2018 telah mencapai tahap Team Presiden Herbalife Nutrition. Sepanjang tahun 2018, dua Ahli Malaysia telah mencapai tahap Team Presiden. Mereka menjadi Ahli Herbalife Nutrition secara purata selama 12 tahun sebelum mencapai tahap Team Presiden, di mana tempoh yang paling lama adalah 15 tahun dan tempoh yang paling pendek adalah kurang daripada 9 tahun.

<sup>1</sup> 73%, berdasarkan kaji selidik bekas Ahli AS, Lieberman Research Worldwide, Inc ("LRW") pada Januari 2013, dengan margin kesilapan +/- 3.7%.

<sup>2</sup> Harga yang disebut adalah untuk Malaysia setakat Disember 2018, dan tertakluk kepada perubahan. Untuk harga semasa, rujuk [business.herbalife.com.my/ms/](http://business.herbalife.com.my/ms/).

<sup>3</sup> Jika permintaan dalam 90 hari untuk memulangkan HMP dan satu tahun untuk pemulangan inventori yang boleh dijual semula, sebaik meninggalkan perniagaan.

<sup>4</sup> Pemimpin Jualan adalah Ahli yang mencapai tahap Penjualan atau tahap yang lebih tinggi. Rujuk perincian Pelan Jualan & Pemasaran Herbalife Nutrition di [hrbl.me/bmMY-SMP](http://hrbl.me/bmMY-SMP).

68.3% daripada Pemimpin Jualan setakat Februari 1, 2018, layak semula pada Januari 31, 2019 (termasuk 53.3% Pemimpin Jualan untuk kali pertama).