

OPGØRELSE OVER GENNEMSNITLIG BRUTTOAFLØNNING BETALT AF HERBALIFE NUTRITION TIL MEDLEMMER I DANMARK I 2017

Folk vælger at blive Medlem af Herbalife Nutrition af forskellige årsager. Størstedelen (73 %)¹ bliver først og fremmest Medlem for at opnå rabat på de produkter, som de og deres familie bruger. Andre ønsker en deltidsindtjening og forsøger sig derfor med direkte salg. De tilskyndes til det af Herbalife Nutritions minimale opstartsomkostninger (Herbalife Nutritions Medlemspakke [HMP] til kr. 337.08² plus gældende omsætningskatter, forsendelses- og fragtomkostninger) og "pengene tilbage"-garanti.³ Det er ikke nødvendigt at købe en masse udstyr osv. Herbalife Nutritions virksomhedspolitik er faktisk at tilskynde til, at man ikke køber salgsværktøjer, især i de første måneder af ens Medlemskab.

Ønsker du at opnå en indtægt på deltid eller fuld tid, vil vi gerne have, at dine forventninger til en mulig indtjening er realistiske. Herbalife Nutritions indtjeningsmulighed er lidt ligesom et fitnessmedlemskab: Resultaterne ændrer sig med tiden og afhænger af den tid og energi, du lægger i det. Alle, der overvejer at blive aktivt Herbalife Nutrition-Medlem, skal forstå hvad direkte salg vil sige. Det er hårdt arbejde. Der er ingen genvej til rigdom, ingen garanti for succes. Men de, der investerer tid og energi, har mulighed for at opbygge en stabil kundekreds og dernæst undervise og oplære andre i at gøre det samme, en mulighed eller personlig vækst og en attraktiv indkomst på fuld tid eller deltid.

FORTJENESTE VED EGET SALG: Et element i forhold til den indtægt, man kan opnå som Medlem, er fortjenesten, efter udgifterne er betalt, fra videresalg af Herbalife Nutrition-produkterne. Medlemmerne beslutter selv, hvordan de vil drive deres forretning, hvor mange dage og timer de vil lægge i deres forretning, hvor mange penge de vil investere og deres priser.

KOMPENSATION PÅ FLERE NIVEAUER Visse Medlemmer (18.8 %) sponsorerer andre, så de kan blive Herbalife Nutrition-Medlemmer. På den måde kan de forsøge at opbygge og opretholde deres egne downline-salgorganisationer. De modtager ingen form for betaling som sponsor for nye Medlemmer. De honoreres kun på basis af produktsalg til deres Downline-Medlemmer til eget forbrug eller salg til andre. Denne mulighed for multilevel-kompensation er beskrevet yderligere i Herbalife Nutritions salgs- og marketingplan, som er tilgængelig online på hrbl.me/daDK-SMP.

For de 11 % Herbalife Nutrition-Medlemmer, der er salgsledere⁴ med en Downline, lå den gennemsnitlige kompensation, som de modtog fra Herbalife Nutrition i 2017, på 28,040 kr. Disse beløb er før udgifter, der opstod i forbindelse med drift eller promovning af deres forretning.

I nedenstående figur opdaterer vi de økonomiske fordele, som Herbalife Nutrition-Medlemmer havde adgang til i 2017. For 2,695 Medlemmer (93 %) skyldtes de økonomiske fordele en nedsat pris for produkter, de købte til eget brug eller til familien eller til at sælge videre til andre, hvor ingen af disse udgjorde betaling fra selskabet.

Multilevel-kompensation, der udbetales til Medlemmer (som opridset nedenfor) omfatter ikke udgifter betalt af et Medlem i forbindelse med drift eller promovning af hans eller hendes forretning, der i høj grad kan variere og kan omfatte annoncering eller udgifter til kampagner, produktprøver, træning, leje, rejser, telefon og internet samt andre udgifter. Den kompensation, som opsummeres nedenfor, er ikke nødvendigvis repræsentativ for den eventuelle kompensation, et Medlem vil modtage. Disse tal skal ikke opfattes som en garanteret indtægt eller en prognose for din reelle kompensation eller fortjeneste. Succes med Herbalife Nutrition afhænger ene og alene af, hvor god du er til at sælge produkterne, og det kræver hårdt arbejde, vedholdenhed og lederskab. Din succes afhænger af, hvor effektiv du er på disse områder.

Medlemmer på enkelt niveau (ingen Downline)						
Økonomisk mulighed	Medlemmer*		De økonomiske belønninger til Medlemmer på et enkelt niveau er det engrossalg, Medlemmet modtager for produkter, der bruges af Medlemmet eller hans/hendes familie, samt muligheden for at sælge (detail) produkter til folk, der ikke er Medlemmer. Ingen af disse belønninger udbetales af selskabet og er derfor ikke medtaget i denne oversigt.			
	Tal	%				
<ul style="list-style-type: none"> Engrospris for produktkøb Detailfortjeneste ved salg til folk, der ikke er Medlem 	2,361	81.2 %				
Medlemmer med Downline, der ikke er salgsledere						
Økonomisk mulighed	Medlemmer*		Ud over de ovennævnte økonomiske fordele, som Medlemmer på enkelt niveau har, hvilket ikke er medtaget i denne oversigt, kan visse forhandlere, der har skabt en eller flere downline, være berettiget til udbetalinger fra Herbalife Nutrition til grossistrabat, foretaget direkte hos Herbalife Nutrition. 9 ud af 166 kvalificerede Medlemmer optjente denne form for betalinger i 2017. Den gennemsnitlige samlede betaling til de 9 Medlemmer var 625 kr.			
	Tal	%				
<ul style="list-style-type: none"> Engrospris for produktkøb Detailfortjeneste ved salg til folk, der ikke er Medlem Grossistfortjeneste på køb fra et Downline-medlem 	228	7.8 %				
Salgsledere med Downline						
Økonomisk mulighed	Medlemmer*		Alle salgsledere med en Downline			Denne oversigt indeholder alle grossistrabatter, bonusrabatter og bonusser udbetalt af Herbalife Nutrition. Den indeholder ikke beløb, som er optjent af Medlemmer i forbindelse med deres salg af Herbalife Nutrition-produkter direkte til andre.
	Tal	%	Gennemsnitlige udbetalinger fra Herbalife Nutrition (kr.)	Antal Medlemmer	% af alle i gruppen	
<ul style="list-style-type: none"> Engrospris for produktkøb Detailfortjeneste ved salg til folk, der ikke er Medlem Grossistfortjeneste på køb fra et Downline-medlem Multilevel-kompensation for Downline-salg <ul style="list-style-type: none"> Discountrabatter Bonusrabatter 	320	11.0 %	>100.000	16	5.0 %	400,602
			50.001-100.000	13	4.1 %	71,271
			10.001-50.000	56	17.5 %	21,847
			5.001-10.000	33	10.3 %	7,255
			1-5.000	87	27.2 %	1,998
			0	115	35.9 %	0
I alt	320	100.0 %				28,040

* 117 af de 2,361 Medlemmer på enkelt niveau er salgsledere uden Downline.

I 2017 blev ingen danske forhandlere medlem af President's Team.

¹ 73 % baseret på en undersøgelse af tidligere Medlemmer i USA udført af Lieberman Research Worldwide, Inc. ("LRW") i januar 2013 med en fejlmargen på +/- 3,7 %.

² De anførte priser er for Danmark pr. december 2017 og er med forbehold for ændringer. Se opportunity.herbalife.com for gældende priser.

³ Returnering af HMP inden for 90 dage fra modtagelsen efter anmodning og inden for et år for returnering af salgbart lager, hvis du stopper hos Herbalife Nutrition.

⁴ Salgsledere er Medlemmer, som har opnået Supervisor-niveau eller højere. Se yderligere oplysninger i Herbalife Nutritions salgs- og marketingplan på hrbl.me/daDK-SMP. 73.7 % af alle salgsledere pr. 1. februar 2017 havde rekvalificeret sig pr. 31. januar 2018 (inklusive 60.3 % af førstegangssalgslederne).