



Amministrazione dell'Attività e Piano Vendite e Marketing



Libro 3

INDICE

Sezione 1: Piano Vendite e Marketing

Sezione 2: Dichiarazione dei compensi lordi medi

Sezione 3: Procedure per gli ordini

Sezione 4: Amministrare l'attività: informazioni fiscali

Sezione 5: Sedi Herbalife nel mondo

Sezione 6: Le domande più frequenti

Sezione 7: Privacy e tutela dei dati personali

Sezione 8: La Garanzia Herbalife

Sezione 9: Glossario

PIANO VENDITE E MARKETING

1

Presentazione

Il Piano Vendite e Marketing Herbalife offre delle opportunità uniche di successi a vari livelli ed è stato ideato da Mark Hughes, fondatore di Herbalife. Il risultato, come si può immaginare, è un Piano Vendite e Marketing che non teme confronti nel settore. Il Piano Vendite e Marketing Herbalife riconosce ai Membri un'alta percentuale di ricavi con le vendite dei prodotti sotto forma di guadagni su vendite dirette e indirette, royalty e bonus, incentivi. Questo piano commerciale di grande efficacia è concepito per valorizzare al massimo e premiare l'impegno profuso e fornire guadagni commisurati alle capacità individuali.

L'opportunità commerciale Herbalife e il Piano Vendite e Marketing sono identici per ogni Membro. Il successo di ciascun Membro dipende da due fattori principali:

- il tempo, le energie e l'impegno dedicati all'attività Herbalife
- le vendite di prodotti realizzate da un Membro e dalla sua organizzazione di downline.

Questi due fattori mettono in evidenza l'importanza che per un Membro hanno la formazione, il supporto e la motivazione della propria organizzazione di downline.

Le pagine che seguono descrivono i diversi livelli del Piano Vendite e Marketing Herbalife. Ogni livello prevede specifiche qualifiche e relativi vantaggi che hanno lo scopo di premiare gli sforzi del Membro e promuoverne il successo.

Diventare Membro – L'importanza del primo passo

L'unico acquisto richiesto per diventare Membro Herbalife è l'Herbalife Member Pack (HMP). Ogni HMP contiene la Richiesta Herbalife, che va compilata e inviata a Herbalife, per ricevere un codice identificativo per poter acquistare i prodotti.

Registrazione

Si diventa ufficialmente Membri Herbalife quando la Richiesta, debitamente compilata, è ricevuta e accettata da Herbalife. Il modo più rapido e semplice per effettuare la registrazione è attraverso il sito www.IT.MyHerbalife.com. In alternativa puoi comunque spedire la tua Richiesta per posta.

Opportunità di guadagno

Il Piano Vendite e Marketing Herbalife offre molte opportunità di guadagno ed altri riconoscimenti.

Guadagno immediato sulle vendite dirette

25% - 50%

Guadagno sulle vendite ai clienti.

Guadagno su Vendite Indirette (Commissioni)

Dal 25% al 50% calcolato sulla Base di calcolo sconto

Differenza fra la tua percentuale di sconto e quella con cui i Membri della tua organizzazione di downline acquistano i prodotti.

Assegno Royalty mensile

Come Supervisore puoi guadagnare fino al 5% sulle vendite dei tuoi Supervisor, nei primi tre livelli attivi di downline.

Bonus di Produzione mensile

I membri del TAB Team possono guadagnare un Bonus di Produzione dal 2% al 7%.





Bonus Mark Hughes

Bonus riservato ai Membri dal livello di President's Team in su con una produttività particolarmente brillante.

1

PIANO VENDITE E MARKETING

I gradini verso il successo















| | | | | | |
|--|---|--|--|--|--|
| <p>Membro</p>  <p>HERBALIFE.</p> | <p>Senior Consultant</p>  <p>HERBALIFE.</p> <p>Almeno 500 Punti Volume (PV) accumulati in 1 mese in uno o più ordini*</p> | <p>Success Builder</p>  <p>HERBALIFE.</p> <p>1.000 PV Personalmente Acquistati in un solo ordine*</p> | <p>Qualified Producer</p>  <p>HERBALIFE.</p> <p>2.500 PV accumulati in 1-3 mesi di cui 1000 personalmente acquistati e 1500 possono essere volumi di downline. Comunque, tutti gli ordini devono essere acquistati direttamente presso Herbalife*</p> | <p>Supervisore</p>  <p>4.000 PV in 1 mese o 4.000 PV accumulati in 2 mesi consecutivi (almeno 1.000 dei quali liberi) o 4.000 PV accumulati in 12 mesi</p> | <p>World Team</p>  <p>2.500 PV al mese per 4 mesi consecutivi o 10.000 PV al 50% in 1 mese o 500 Punti Royalty in 1 mese</p> |
| <p>Global Expansion Team</p>  <p>1.000 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi</p> | <p>Millionaire Team</p>  <p>4.000 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi</p> | <p>President's Team</p>  <p>10.000 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi</p> | <p>President's Team 15K</p>  <p>Gemelli e orecchini d'oro con brillanti 15.000 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi</p> | <p>President's Team 20K</p>  <p>20.000 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi</p> | <p>President's Team 30K</p>  <p>30.000 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi</p> |
| <p>President's Team 40K</p>  <p>Orologi Movado con marchio Herbalife[†] 40.000 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi</p> | <p>President's Team 50K</p>  <p>50.000 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi</p> | <p>President's Team 60K</p>  <p>Collana e gemelli d'oro bianco con brillanti 60.000 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi</p> | <p>President's Team 70K</p>  <p>Anelli Signet d'oro bianco con brillanti 70.000 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi</p> | <p>President's Team 80K</p>  <p>Anello e orecchini d'oro bianco con brillanti 80.000 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi</p> | <p>President's Team 90K</p>  <p>Orologio Piaget con brillanti con marchio Herbalife[†] e bracciale d'oro bianco con logo in brillanti 90.000 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi</p> |

* Non è necessario diventare Senior Consultant, Success Builder o Qualified Producer per potersi qualificare Supervisor. Per tutti i dettagli sulle qualifiche consulta l'HMP.

† Il modello di orologio può variare in base alla disponibilità al momento della qualifica.

PIANO VENDITE E MARKETING

Premi e Riconoscimenti per il President's Team Plus

| | | | | |
|---|---|--|--|---|
| <p>1 Brillante</p>  <p>Executive President's Team</p> <p>1 membro pienamente qualificato al President's Team* in una qualsiasi linea della tua organizzazione</p> | <p>2 Brillanti</p>  <p>Senior Executive President's Team</p> <p>2 membri pienamente qualificati al President's Team* in 2 linee distinte della tua downline</p> | <p>3 Brillanti</p>  <p>International Executive President's Team</p> <p>3 membri pienamente qualificati al President's Team* in 3 linee distinte della tua downline</p> | <p>4 Brillanti</p>  <p>Chief Executive President's Team</p> <p>4 membri pienamente qualificati al President's Team* in 4 linee distinte della tua downline</p> | <p>5 Brillanti</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>5 membri pienamente qualificati al President's Team* in 5 linee distinte della tua downline</p> |
| <p>6 Brillanti</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>6 membri pienamente qualificati al President's Team* in 6 linee distinte della tua downline</p> | <p>7 Brillanti</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>7 membri pienamente qualificati al President's Team* in 7 linee distinte della tua downline</p> | <p>8 Brillanti</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>8 membri pienamente qualificati al President's Team* in 8 linee distinte della tua downline</p> | <p>9 Brillanti</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>9 membri pienamente qualificati al President's Team* in 9 linee distinte della tua downline</p> | <p>10 Brillanti</p>  <p>Founder's Circle</p> <p>10 membri pienamente qualificati al President's Team* in 10 linee distinte della tua downline</p> |
| <p>Orologi Baume & Mercier†</p>  <p>250.000 Punti Royalty in 12 mesi consecutivi (anno di calendario)</p> | <p>Anelli Marquis in oro e diamanti</p>  <p>500.000 Punti Royalty in 12 mesi consecutivi (anno di calendario)</p> | <p>Orologi Piaget in oro e diamanti†</p>  <p>750.000 Punti Royalty in 12 mesi consecutivi (anno di calendario)</p> | <p>Orologi Piaget con diamanti†</p>  <p>1.000.000 di Punti Royalty in 12 mesi consecutivi (anno di calendario)</p> | |

* Per tutti i dettagli sulle qualifiche, consulta l'HMP.

† Il modello di orologio può variare in base alla disponibilità al momento della qualifica.

1

PIANO VENDITE E MARKETING

Riconoscimenti e spille commemorative

| Premio "1 Million Lifetime Achievement" | Premio "2 Million Lifetime Achievement" | Premio "3 Million Lifetime Achievement" | Premio "4 Million Lifetime Achievement" |
|--|--|--|--|
|  |  |  |  |
| 1 milione di Punti Volume | 2 milioni di Punti Volume | 3 milioni di Punti Volume | 4 milioni di Punti Volume |
| I Premi Lifetime Achievement vengono assegnati a Membri che hanno raggiunto 1 milione di Punti Volume durante la loro carriera in Herbalife* | I Premi Lifetime Achievement vengono assegnati a Membri che hanno raggiunto 2 milioni di Punti Volume durante la loro carriera in Herbalife* | I Premi Lifetime Achievement vengono assegnati a Membri che hanno raggiunto 3 milioni di Punti Volume durante la loro carriera in Herbalife* | I Premi Lifetime Achievement vengono assegnati a Membri che hanno raggiunto 4 milioni di Punti Volume durante la loro carriera in Herbalife* |

| 1° Anniversario | 3° Anniversario | 5° Anniversario | 7° Anniversario | 10° Anniversario |
|---|---|---|---|--|
|  |  |  |  |  |
| I pacchetti 1° Anniversario rappresentano un riconoscimento ai Membri per il contributo dato e la fedeltà verso Herbalife | I pacchetti 3° Anniversario rappresentano un riconoscimento ai Membri per il contributo dato e la fedeltà verso Herbalife | I pacchetti 5° Anniversario rappresentano un riconoscimento ai Membri per il contributo dato e la fedeltà verso Herbalife | I pacchetti 7° Anniversario rappresentano un riconoscimento ai Membri per il contributo dato e la fedeltà verso Herbalife | I pacchetti 10° Anniversario rappresentano un riconoscimento ai Membri per il contributo dato e la fedeltà verso Herbalife |

| 15° Anniversario | 20° Anniversario | 25° Anniversario | 30° Anniversario |
|--|--|--|--|
|  |  |  |  |
| I pacchetti 15° Anniversario rappresentano un riconoscimento ai Membri per il contributo dato e la fedeltà verso Herbalife | I pacchetti 20° Anniversario rappresentano un riconoscimento ai Membri per il contributo dato e la fedeltà verso Herbalife | I pacchetti 25° Anniversario rappresentano un riconoscimento ai Membri per il contributo dato e la fedeltà verso Herbalife | I pacchetti 30° Anniversario rappresentano un riconoscimento ai Membri per il contributo dato e la fedeltà verso Herbalife |

PIANO VENDITE E MARKETING

1

Cos'è il "Volume"?

Nelle pagine di questo Libro Guida usiamo spesso il termine "volume". Il Volume è un elemento chiave ed è alla base del meccanismo di qualifica per i livelli maggiori del Piano di Vendite e Marketing.

Ad ogni prodotto Herbalife® è assegnato un valore in Punti Volume che è uguale in tutti i Paesi (per informazioni dettagliate vedi il listino prezzi). Gli Herbalife Member Pack (HMP) e i materiali di letteratura (brouchure, volantini) non concorrono al conteggio del volume. Ordinando prodotti, accumuli i Punti Volume ad essi assegnati. Questi Punti Volume accumulati servono ai fini delle qualifiche e dell'acquisizione di privilegi.

Il volume ti viene accreditato in diversi modi, in base a chi ha acquistato il prodotto, al suo status e alla sua percentuale di guadagno e in base al tuo status e ad altri fattori previsti dal Piano Vendite e Marketing. Il Volume viene calcolato sul totale dei Punti Volume dei prodotti ordinati in un mese di calendario.

Spiegazione del Volume del Mese

Definizione di Volume del Mese

Il Volume accumulato è accreditato a un Supervisore su base mensile. Il Volume del Mese inizia il primo giorno e termina l'ultimo giorno del mese. Se l'ultimo giorno del mese è un sabato o una domenica, il Volume del Mese viene esteso al lunedì successivo. Analogamente, se l'ultimo giorno del mese è festivo, il mese può essere esteso al primo giorno lavorativo successivo. Herbalife si riserva il diritto di modificare il Volume del Mese come crede più opportuno.

Determinazione del Volume del Mese

Il Volume viene assegnato al mese per il quale l'ordine è stato effettuato ed il relativo pagamento ricevuto per intero da Herbalife.

Volume Aggiuntivo

Perché un ordine sia accettato come Volume Aggiuntivo, devono essere rispettate le seguenti condizioni:

1. L'ordine deve essere effettuato non oltre l'ultimo giorno utile di un Mese di Volume
2. Il pagamento, a saldo, deve essere versato, o disposto, entro detto ultimo giorno del mese. Se il pagamento avviene mediante bonifico o altra operazione bancaria, esso deve essere disposto la mezzanotte del giorno definito con "Last Day"
3. Herbalife deve ricevere il pagamento non oltre il 5 del mese successivo. Se il 5 del mese cade di sabato o domenica oppure in un giorno festivo, il pagamento dovrà essere ricevuto non oltre l'ultimo giorno lavorativo precedente il 5. Se per qualunque motivo un pagamento non venisse accettato o ricevuto, l'ordine sarà cancellato e il Volume non sarà accreditato.

Il Piano Vendite e Marketing prevede diversi metodi di conteggio del volume, che sono illustrati negli esempi che seguono:

Volume Personalmente Acquistato (PPV)

Il Volume Personalmente Acquistato è il volume di ordini che hai acquistato direttamente da Herbalife con il tuo codice identificativo

Volume di Downline (DLV)

Il Volume di Downline è rappresentato dagli ordini che i Membri non Supervisor della tua downline hanno effettuato direttamente da Herbalife

| Esempio di Volume di Downline | | |
|-------------------------------|------------------------------|---|
| | Acquisti % di sconto | Volume di Downline |
| Un Supervisore | 2.500 Punti Volume al 50% | = * |
| B Senior Consultant | 500 Punti Volume al 35% | = 900 Punti Volume (Volume di C e D) |
| C Senior Consultant | 500 Punti Volume al 35% | = 400 Punti Volume (Volume di D) |
| D Membro | 400 Punti Volume al 25% | = 0 |

* Ad un Supervisore Plenamente Qualificato il Volume di Downline viene accreditato come Volume Personale o Volume di Gruppo.

1

PIANO VENDITE E MARKETING

Volume Personale (PV)

Se sei Supervisore Pienamente Qualificato, il tuo Volume Personale è il volume acquistato da te più il volume acquistato dai Membri non Supervisor della tua downline.

I prodotti devono essere acquistati direttamente da Herbalife; un Membro non può acquistarli da un altro Membro o Supervisore.

Di conseguenza, se sei Supervisore Pienamente Qualificato, tutti i tuoi ordini acquistati al 50%, come pure tutti gli ordini acquistati dai tuoi Membri di downline, Senior Consultant, Success Builder e Qualified Producer con uno sconto dal 25% al 42%, contano come tuo Volume Personale.

| Esempio di Volume Personale | | |
|-----------------------------|---|----------------------------------|
| | Acquisti / % di sconto | Volume Personale |
| A Supervisore | 1.000 Punti Volume personali + Volume di B, C e D | = 2.800 Volume Personale |
| B Success Builder | 1.100 Punti Volume + Volume di C e D al 42% | = 1.800 Volume Personale |
| C Senior Consultant | 300 Punti Volume + Volume di D al 35% | = 700 Punti Volume (Volume di D) |
| D Membro | 400 Punti Volume al 25% | = 0 |

Volume di Gruppo (GV)

Il Volume di Gruppo è il volume relativo ad ordini effettuati da Supervisor in Qualifica con una percentuale di sconto temporanea del 50%.

Questo Volume acquistato con sconto Temporaneo del 50% è accumulato come Volume Personale per il Supervisore in Qualifica che l'ha effettuato, ma rappresenta Volume di Gruppo per il primo Supervisore Pienamente Qualificato di upline. Come Supervisore Pienamente Qualificato puoi maturare Assegni Royalty sul Volume di Gruppo, qualora siano soddisfatti tutti i requisiti richiesti per percepire Assegni Royalty. (Per maggiori dettagli, vedi le sezioni "Qualificarsi Supervisore" e "Privilegio Temporaneo al 50%")

| Esempio di Volume di Gruppo | | |
|-----------------------------------|--|---|
| | Acquisti / % di sconto | Volume Personale |
| A Supervisore | 2.500 Punti Volume + Volume di B e C | = Volume Personale 6.500 + 1.000 Volume di Gruppo Volume Totale 7.500 |
| B Supervisore in Qualifica | 1.000 Punti Volume Sconto temporaneo del 50% + Volume di C | = Volume Personale 5.000 |
| C Membro | 4.000 Punti Volume accumulati | = Volume Personale 4.000 |

PIANO VENDITE E MARKETING

1

Volume Totale (TV)

Il Volume Totale è la somma del Volume Personale e del Volume di Gruppo. (Vedi l'esempio precedente del Volume Totale del Supervisore "A"). Il Volume Totale è il fattore su cui si basano alcune qualifiche.

Volume di Organizzazione (OV)

Il Volume di Organizzazione è il Volume accumulato sul quale un Supervisore guadagna Assegni Royalty. (Vedi il seguente esempio sul Volume di Organizzazione).

| Esempio di Volume di Organizzazione | | |
|-------------------------------------|----------------------------------|---|
| A Supervisore | 2.500 Punti Volume | = 30.000 Volume di Organizzazione |
| 1° Livello Supervisore | 10.000 Punti Volume Totale | |
| 2° Livello Supervisore | 10.000 Punti Volume Totale | |
| 3° Livello Supervisore | 10.000 Punti Volume Personale | |

Volume Impegnato e Volume Libero**Volume Impegnato**

Il Volume Impegnato è il volume usato dalla tua downline per la qualifica a Supervisore in uno o due mesi.

Volume Libero

Il Volume Libero è il volume non usato dalla tua downline per la qualifica a Supervisore in uno o due Mesi.

L'esempio seguente illustra l'uso di Volume Impegnato e di Volume Libero per ciascun Membro.

| Volume Impegnato e Volume Libero | | |
|----------------------------------|---|--|
| A Supervisore | 2.500 Punti Volume Totali + Volume di B e C | = 2.500 liberi per A 5.000 impegnati per A |
| B Supervisore in Qualifica | 1.000 Punti Volume Totali + Volume di C | = 1.000 liberi per B 4.000 impegnati per B |
| C Supervisore in Qualifica | 4.000 Punti Volume Totali accumulati | = 4.000 liberi per C |

1

PIANO VENDITE E MARKETING

Vantaggi del Membro**Guadagno su vendite dirette**

Come Membro puoi acquistare prodotti Herbalife con una percentuale di sconto del 25%-50% e realizzare, vendendoli, un guadagno immediato. La differenza fra il prezzo scontato che hai pagato e il prezzo pagato dal tuo cliente è il tuo guadagno. (Vedi l'esempio di guadagno su vendite dirette).

| Esempio di Guadagno su Vendite Dirette | | | | |
|--|--------------------------|---|---|--|
| Prezzo al pubblico | Base di calcolo guadagno | Ammontare dello sconto | Il tuo costo | Il tuo guadagno |
| | | (al 25% di sconto calcolato sul totale della Base di calcolo di €100) | (Sconto di 25€ sul Prezzo al pubblico di 110) | (Prezzo al pubblico di €110 meno il tuo costo di 85) |
| €110 | €100 | €25 | €85 | €25 |

Guadagno su Vendite Indirette (Commissioni)

Oltre al guadagno diretto, come Membro Herbalife puoi anche avere un guadagno indiretto sui prodotti acquistati dalla tua downline. Esso è la differenza fra la tua percentuale di guadagno e quella cui ha diritto la tua downline.

Quando la tua downline acquista prodotti, Herbalife paga le commissioni al Senior Consultant, Qualified Producer, Supervisore in Qualifica e/o Supervisore Pienamente Qualificato sulla base della rispettiva percentuale di sconto raggiunta alla fine del mese. Questo pagamento avviene nell'ambito del calcolo delle Royalty mensili.

(Vedi il seguente "Esempio di Guadagno su Vendite Indirette").

| Esempio di Guadagno su Vendite Indirette | | | | |
|--|------------------|--------------|------------------------------|-----------------|
| Prezzo di vendita Herbalife | Base di guadagno | Il tuo costo | Il costo per la tua downline | Il tuo guadagno |
| | | (al 50%) | (al 25%) | |
| €110 | €100 | €60 | €85 | €25 |

Esempio di Suddivisione delle Commissioni

| Totale vendita diretta | Base di guadagno | Livello sconto | Il costo per la tua downline | Suddivisione delle Commissioni | |
|------------------------|------------------|----------------|------------------------------|--------------------------------|----------------|
| | | | | Al Qualified Producer (QP) | Al Supervisore |
| €110 | €100 | 25% | €85 | €17 | €8 |
| €110 | €100 | 25% | €85 | N/D (no QP) | €25 |
| €110 | €100 | 35% | €75 | €7 | €8 |
| €110 | €100 | 35% | €75 | N/D (no QP) | €15 |

Senior Consultant**Migliora i tuoi guadagni nella Scala Sconti**

Quando tu e i tuoi Membri di downline non Supervisor vendete più prodotti Herbalife, cresce il tuo Volume Totale e puoi raggiungere lo status di Senior Consultant e in quanto tale hai diritto a ordinare i prodotti con uno sconto del 35% o del 42% sulla Base di calcolo sconto, assicurandoti un maggior margine di guadagno.

Scala Sconti

Come Membro puoi ordinare i prodotti con uno sconto del 25% finché non ottieni un livello di sconto maggiore diventando Senior Consultant. Da quel momento il tuo sconto sugli ordini sarà determinato dalla Scala Sconti riportata qui sotto e a una percentuale non inferiore al 35%.

I Punti Volume si accumulano con gli ordini che effettui direttamente da Herbalife (personalmente acquistati) o con gli ordini dei tuoi Membri di downline (volume di downline). Entrambi possono essere usati per diventare Senior Consultant e acquisire il diritto d'acquisto con sconto del 35% o del 42%.

PIANO VENDITE E MARKETING

1

| Livello | Volume Mensile | Sconto | Benefici |
|--------------------------|---|----------------|---|
| Senior Consultant | Accumulare 500 Punti Volume | 35% | Tutti gli ordini saranno al 35% finché non acquisisci il diritto ad uno sconto maggiore. |
| Senior Consultant | Accumulare 2.000 Punti Volume | 42% | Una volta che hai accumulato 2.000 Punti Volume, hai diritto di effettuare tale ordine e tutti quelli successivi di quel mese con una percentuale di sconto del 42%. |
| Success Builder | Minimo 1.000 Punti Volume (ordine unico) | 42% | Il tuo ordine di Volume Personalmente Acquistato di almeno 1.000 PV ti dà diritto ad uno sconto immediato del 42% sullo stesso ordine e su tutti quelli successivi che si effettuano nel mese. |
| Qualified Producer | Accumulare 2.500 PV di Volume Personalmente Acquistato (PPV) in 1-3 mesi | 42% | Come Qualified Producer hai diritto ad uno sconto del 42% su tutti gli ordini per almeno un anno. (Obbligo di riqualifica annuale). Il volume può essere realizzato con PPV oppure usando fino a 1.500 Punti Volume di Downline e i restanti 1.000 con PPV. |
| Supervisore in Qualifica | - Realizzare 4.000 Punti Volume in un mese, almeno 1.000 dei quali Liberi, o - Realizzare 4.000 Punti Volume in due mesi consecutivi, almeno 1.000 dei quali Liberi, o - Accumulare 4.000 Punti Volume nell'arco di 12 mesi; requisito minimo di 3 mesi | 50% Temporaneo | Raggiunti i Punti Volume richiesti, gli ordini successivi saranno acquistati con sconto Temporaneo del 50%. |
| Supervisore | Tre modi per qualificarti: Per tutti i dettagli, vedi "Qualificarsi Supervisore" in questa sezione del Libro Guida | 50% | Come Supervisore hai diritto ad uno sconto del 50% su tutti gli ordini. (Obbligo di riqualifica annuale). |

Attenzione

Il tuo Volume Personalmente Acquistato più il Volume della tua downline costituisce il tuo Volume Totale. Una volta entrato nella Scala Sconti, la tua percentuale non scenderà mai al di sotto del 35% fino a quando resterai un Membro attivo. Più vendi, più aumenta il tuo potenziale di guadagno. Ricorda che all'inizio di ogni mese di calendario ricominci dal 35% e devi cercare di risalire la Scala fino al 42% e al 50%.

Success Builder

Come Membro Herbalife puoi effettuare un unico ordine da 1.000 Punti Volume direttamente da Herbalife con uno sconto del 42%. In questo modo diventi Success Builder. Come Success Builder avrai la possibilità di effettuare ordini con una percentuale del 42% per il resto dello stesso mese di calendario.

I Membri (non Supervisor) che non diventano Success Builder possono ordinare al 42% dopo che hanno accumulato 2.000 Punti Volume in un mese o hanno raggiunto la qualifica di Qualified Producer.

- Success Builder è una qualifica basata sul Volume Personalmente Acquistato; il Volume di Downline non può essere usato per questa opportunità di sconto.

1

PIANO VENDITE E MARKETING

Qualified Producer

Hai la possibilità di diventare Qualified Producer accumulando 2.500 Punti Volume in 1-3 mesi, 1.500 dei quali possono essere Volume di Downline. Tutto il volume usato ai fini di questa qualifica deve riguardare ordini acquistati direttamente da Herbalife.

Una volta raggiunta la qualifica, riceverai automaticamente il 42%; il tuo status sarà aggiornato il primo giorno del mese successivo a quello in cui hai raggiunto il volume di qualifica.

Il Qualified Producer ha diritto a:

- Acquistare al 42% non appena raggiunta la qualifica
- 42% di guadagno su vendite dirette
- Guadagno su vendite indirette (Commissioni) fino al 17% sulla Base di calcolo sconto dagli ordini effettuati dai tuoi Membri di downline al 25% o al 35%

Riqualifica:

Una volta diventato Qualified Producer, per conservare i tuoi diritti e privilegi devi riqualificarti ogni anno, dal 1° febbraio al 31 gennaio. I requisiti per la riqualifica sono gli stessi della qualifica a Qualified Producer.

Oltre all'obbligo di riqualifica annuale, devi essere in regola con il pagamento della Quota Annuale.

La mancata riqualifica entro il 31 gennaio comporterà la retrocessione da Qualified Producer a Senior Consultant (sconto del 35%) e la perdita di tutti i privilegi del Qualified Producer.

Supervisore Pienamente Qualificato

Come Supervisore puoi godere della percentuale di sconto massima del 50% oltre al guadagno su vendite indirette e avere diritto al ricevimento di Assegni Royalty RO

Un Supervisore Pienamente Qualificato ha diritto a:

- 50% di guadagno su vendite dirette
- Guadagno su vendite indirette (Commissioni) fino al 25% sulla Base di calcolo sconto dagli ordini effettuati dai tuoi Membri di downline al 25% - 42%
- RO dall'1% al 5% sui primi 3 livelli attivi di Supervisor
- Partecipare a sessioni di formazione speciali
- Qualificarsi per riconoscimenti speciali riservati ai Supervisor

Qualificarsi Supervisore

Ci sono tre modi per diventare Supervisore:

- Qualifica in un mese: raggiungere in un mese di calendario 4.000 Punti Volume (almeno 1.000 dei quali liberi).
- Qualifica in due mesi: raggiungere 4.000 Punti Volume in due mesi consecutivi (almeno 1.000 PV devono essere liberi).
- Qualifica accumulata: totalizzare 4.000 Punti Volume in 12 mesi (con un requisito minimo di 3 mesi). Puoi usare fino a 2.000 Punti Volume di Downline, mentre i restanti 2.000 devono essere Volume Personalmente Acquistato.

In tutti i casi, una volta raggiunta la qualifica, il tuo status viene automaticamente aggiornato a Supervisore il primo giorno del mese successivo a quello in cui è stata completata la qualifica.

Per i Membri che si qualificano a Supervisore in linea con Membri della propria downline potrebbe essere necessario presentare un Modulo di Qualifica a Supervisore. Il modulo può essere scaricato da MyHerbalife.com – Il Mio Ufficio – Documenti e Procedure – o può essere richiesto al Dipartimento Member Services.

Supervisore in Qualifica**Diritto a uno sconto temporaneo del 50%**

Una volta raggiunti i Punti Volume richiesti per la qualifica, sarai **Supervisore in Qualifica** fino al 1° giorno del mese successivo, data in cui **Supervisore Pienamente Qualificato**. Come **Supervisore in Qualifica** hai diritto a uno sconto temporaneo del 50% per il resto del mese.

Il Volume degli ordini con sconto Temporaneo del 50% sono considerati Volume di Gruppo per il Supervisore in upline.

PIANO VENDITE E MARKETING

1

Volume di Pareggio

Il Volume di Pareggio è il Volume Personale e Totale che come Supervisore devi avere per convalidare le qualifiche a Supervisore della tua downline.

Il Volume di Pareggio rappresenta il modo in cui Herbalife verifica e convalida la qualifica dei nuovi Supervisor. Ogni volta che un Supervisore qualifica un Membro alla posizione di Supervisore, il Volume Totale del Supervisore sponsorizzante deve essere almeno pari alla somma dei Volumi Totali dei propri Membri che si qualificano in quello stesso mese. Senza un adeguato Volume di Pareggio, il nuovo Supervisore passerà al Supervisore successivo di upline.

In questo esempio, "A", il Supervisore sponsorizzante, deve avere almeno 4.000 PV Personali ed almeno 1.000 PV di Gruppo nel mese in cui "B" e "C" si stanno qualificando Supervisor. Questo requisito costituisce il suo Volume di Pareggio.

| Esempio di Volume di Pareggio | | |
|-------------------------------------|--|----------------------------------|
| A Supervisore sponsorizzante | Requisito di Volume di Pareggio per il Supervisore "A" Volume Personale 4.000 + 1.000 Volume di Gruppo = 5.000 Volume Totale | |
| B Supervisore in Qualifica | 1.000 Punti Volume Sconto Temporaneo del 50% | = 1.000 Volume di Gruppo per "A" |
| C Supervisore in Qualifica | 4.000 Punti Volume accumulati | = 4.000 Volume Personale per "A" |

Volume di Pareggio insufficiente

Come primo Supervisore Pienamente Qualificato di upline, se non hai Volume sufficiente a garantire la qualifica del tuo Supervisore di downline, avrai una mancanza nel Volume di Pareggio. Herbalife ti informerà che il Volume è insufficiente e ti consentirà di effettuare un Ordine di Pareggio di Volume per colmare la mancanza. Il Dipartimento Member Services sarà autorizzato ad accettare l'Ordine di Pareggio di Volume per il mese in questione.

Perché il volume sia pareggiato, nell'ordine deve essere chiaramente specificato che si tratta di un Ordine di Pareggio di Volume relativo al mese di _____.

Ordine di Pareggio di Volume

Perché questo volume sia opportunamente attribuito, l'ordine deve essere identificato chiaramente come Ordine di Pareggio di Volume per il relativo mese e anno, completo di pagamento a saldo. Un ordine di pareggio di volume può essere accettato da Herbalife solo se la stessa Herbalife ha individuato un problema di Volume di Pareggio e te ne ha dato notifica, autorizzando il Dipartimento Member Services ad accettare tale ordine. L'ordine deve essere attribuito al Mese di Volume specificato.

A seguito del pagamento dell'ordine di pareggio, saranno effettuate le opportune correzioni su Royalties e bonus di produzione percepiti dai Supervisor di upline. Non saranno invece corretti i Punti Royalty e i Bonus di Produzione del TAB Team quando l'Ordine di Pareggio di Volume viene effettuato dopo il mese in questione. Qualora si verificano diversi casi di Volume di Pareggio, come Supervisore Sponsorizzante non riceverai Royalty per un periodo fino a quattro mesi sulla linea della qualifica e questi guadagni andranno al primo Supervisore di upline che riceve Royalty.

Volume non pareggiato

Nel momento in cui ricevi la notifica da Herbalife, devi effettuare un Ordine di Pareggio di Volume. Se hai un ammanco di volume e non effettui un ordine per raggiungere il pareggio, sarai soggetto ad una penalità. Questa penalità consiste nella perdita permanente del Supervisore che si è qualificato nel mese in questione e della relativa downline.

Mancata qualifica a Supervisore

Se un Membro della tua downline diventa Supervisore Pienamente Qualificato prima di te, hai tempo fino alla sua riqualifica per qualificarti a tua volta.

Se entro questo periodo non riesci a qualificarti, il tuo Supervisore di downline passerà, dopo la sua prima riqualifica, al primo Supervisore di upline.

| Esempio: | |
|--|--|
| 01/08/2012 Mese di qualifica del Supervisore di downline | Febbraio 2014 Lo Sponsor che non diventa Supervisore Pienamente Qualificato perde il suo Supervisore di downline qualificato |
| 01/08/2012 – 31/01/2014 Opportunità dello Sponsor di qualificarsi Supervisore | |

1

PIANO VENDITE E MARKETING

Riqualifica a Supervisore

Una volta diventato Supervisore, per conservare i tuoi diritti e privilegi devi riqualificarti ogni anno, dal 1° febbraio al 31 gennaio.

I requisiti per la riqualifica sono i seguenti:

- Riqualifica in un mese: raggiungere in un mese di calendario 4.000 Punti Volume (almeno 1.000 dei quali liberi).
 - Riqualifica in due mesi: raggiungere 4.000 Punti Volume in due mesi consecutivi (almeno 1.000 PV devono essere liberi).
 - Riqualifica in 12 mesi: accumulare 10.000 Punti Volume totali liberi nei 12 mesi del periodo di riqualifica.
- O
- Accumulare 4.000 Punti Volume totali liberi nei 12 mesi del periodo di riqualifica.

Se non completi la Riqualifica a Supervisore, perdi diritti e privilegi di un Supervisore, comprese eventuali linee di downline in cui vi sia un Supervisore. In questo caso, l'intera linea di downline passerà al primo Supervisore Pienamente Qualificato di upline.

Sarai automaticamente riqualificato Supervisore ogni anno se raggiungerai i requisiti di volume durante il periodo di qualifica. Ti ricordiamo che hai il vantaggio di godere di uno sconto del 50% sugli ordini per la riqualifica.

Oltre all'obbligo di riqualifica annuale, devi essere in regola con il pagamento della Quota Annuale. In caso di mancato pagamento della Quota Annuale entro 90 giorni dalla riqualifica, i tuoi privilegi di acquisto e i guadagni saranno sospesi fino al successivo rinnovo.

Come Supervisore, se non ti riqualifichi entro il 31 gennaio, sarai retrocesso a Senior Consultant o, se soddisfatti i requisiti di riqualifica, a Qualified Producer. Per la riqualifica a Qualified Producer sono richiesti 2.500 Punti Volume Personali, 1.500 dei quali possono essere Volume di Downline, in 1-3 mesi consecutivi nel periodo di riqualifica dal 1° febbraio al 31 gennaio.

Tre livelli di successo

Coloro che sponsorizzi personalmente come Membri Herbalife rappresentano il tuo Primo Livello. Possono essere amici, familiari o soci oppure persone appena conosciute. Puoi sponsorizzare personalmente tutte le persone che vuoi in qualsiasi Paese in cui Herbalife opera ufficialmente. Quando i Membri di Primo Livello sponsorizzano altri Membri, questi ultimi diventano il tuo Secondo Livello. Quando i Membri di Secondo Livello sponsorizzano a loro volta altri Membri, questi ultimi costituiscono il Terzo Livello della tua organizzazione Herbalife.

Curando la formazione dei tuoi Membri ed incoraggiandoli a seguire il tuo esempio, aumentano le probabilità che alcuni di essi decidano di qualificarsi Supervisore. Come Supervisore con Supervisor Pienamente Qualificati o in Qualifica nei tuoi primi tre livelli, hai la possibilità di ricevere Assegni Royalty che vanno dall'1% al 5% del tuo Volume di Organizzazione.

Guadagni da royalty**Pagamento degli Assegni Royalty**

La percentuale degli Assegni Royalty è basata sul Volume Totale mensile; se accumuli meno di 500 Punti Volume, non guadagni Royalty. Se accumuli 2.500 o più Punti Volume, guadagni un 5% pieno sui primi tre livelli di di Supervisor in downline. La Scala degli Assegni Royalty indica i requisiti di Volume che devi soddisfare ogni mese come Supervisore per ricevere gli Assegni Royalty.

| Scala degli Assegni Royalty | |
|-----------------------------|-------------------|
| Tuoi Punti Volume Totale | % Assegni Royalty |
| 0 – 499 | 0% |
| 500 – 999 | 1% |
| 1.000 – 1.499 | 2% |
| 1.500 – 1.999 | 3% |
| 2.000 – 2.499 | 4% |
| 2.500 e oltre | 5% |

PIANO VENDITE E MARKETING

1

Gli Assegni Royalty vengono corrisposti come segue:

Nell'esempio, il tuo Assegno Royalty del 5% pieno viene calcolato su un Volume di Organizzazione di 30.000 Punti Volume che si traducono in 1.500 Punti Royalty. I Punti Royalty vengono utilizzati a fini di qualifica. Tieni presente che i guadagni sono calcolati sulla Base di Calcolo Sconto dei prodotti Herbalife applicata nel Paese dal quale vengono ordinati. In molti Paesi i pagamenti di Assegni Royalty sono effettuati nella valuta locale.

| Esempio di Assegni Royalty | | |
|----------------------------------|---------------------|--|
| TU | 2.500 Punti Volume | = Le tue Royalty totali 1.500 Punti Royalty |
| Supervisore di 1° Livello | 10.000 Punti Volume | = 5% = 500 Punti Royalty |
| Supervisore di 2° Livello | 10.000 Punti Volume | = 5% = 500 Punti Royalty |
| Supervisore di 3° Livello | 10.000 Punti Volume | = 5% = 500 Punti Royalty |

Requisiti aggiuntivi

Per poter maturare e ricevere Royalty e Bonus di Produzione è necessario rispettare tutti i requisiti richiesti. In caso contrario non ti saranno corrisposti né Assegni Royalty né Bonus di Produzione.

Assegni Royalty Ascendenti (Roll-Up)

Come Supervisore hai anche la possibilità di guadagnare Assegni Royalty Ascendenti. Le Royalty Ascendenti vengono corrisposte ad uno o più Supervisor di upline aventi diritto quando un Supervisore di downline che contribuisce alle Royalty guadagna meno del 5%. La percentuale della Royalty Ascendente è data dalla differenza fra il 5% e la percentuale di guadagno del Supervisore di downline che contribuisce alle Royalty.

Come Supervisore, per poter ricevere gli Assegni Royalty Ascendenti devi percepire il 5% sulla base della Scala degli Assegni Royalty. Non puoi percepire più del 5% di Royalty sulla stessa linea di contribuzione.

| Esempio Assegni Royalty Ascendenti | | |
|------------------------------------|--|--|
| TU | 2.500 Punti Volume Totali 5% Assegni Royalty | = Guadagni il 5% di Royalty sui Supervisor di 1°, 2° e 3° Livello Guadagni Royalty Ascendenti del 4% sul Supervisore di 4° Livello |
| Supervisore di 1° Livello | 2.500 Punti Volume Totali 5% Assegni Royalty | = Guadagna il 5% di Royalty sui Supervisor di 2°, 3° e 4° Livello |
| Supervisore di 2° Livello | 2.500 Punti Volume Totali 5% Assegni Royalty | = Guadagna il 5% di Royalty sui Supervisor di 3° e 4° Livello |
| Supervisore di 3° Livello | 500 Punti Volume Totali 1% Assegni Royalty | = Guadagna l'1% di Royalty sul Supervisore di 4° Livello |
| Supervisore di 4° Livello | 1,000 Punti Volume Totali Nessun Assegno Royalty | = Il Supervisore non ha downline su cui guadagnare Assegni Royalty |

1

PIANO VENDITE E MARKETING

World Team

La qualifica al World Team è un passo importante nella tua attività Herbalife. L'ingresso in questo team prestigioso è una testimonianza del tuo successo. Il World Team è la rampa di lancio per la tua qualifica al TAB Team.

Per qualificarsi:

- Raggiungere 10.000 Punti Volume Totali in un Mese di Volume dopo essere diventato Supervisore in Qualifica o Supervisore Pienamente Qualificato.
- OPPURE Se si è Supervisore Pienamente Qualificato o in Qualifica, raggiungere 2.500 Punti Volume Totali al mese per quattro mesi consecutivi.
- OPPURE Totalizzare 500 Punti Royalty in un Mese di Volume

Se hai completato la qualifica a Supervisore, una volta raggiunti i requisiti di Volume o di Punti Royalty, sei promosso nel World Team il primo giorno del mese successivo.

Riceverai:

- Tutti i vantaggi di un Supervisore
- Un World Team Pack contenente un certificato personalizzato del World Team, una spilla del World Team e un diario Herbalife.

Inoltre avrai la possibilità di:

- Partecipare a sessioni speciali di pianificazione e formazione mirate ad accelerare la tua marcia verso il TAB Team.

TAB Team

I Supervisor di successo hanno l'opportunità di accedere alla parte più alta del Piano Vendite e Marketing Herbalife, il Top Achievers Business (TAB) Team. Il TAB Team è composto da tre livelli: Global Expansion Team (GET), Millionaire Team e President's Team.

Il raggiungimento del TAB Team è un riconoscimento prestigioso in Herbalife; è indice che il Supervisore ha sviluppato una base solida e attiva di Supervisor di downline e ha dimostrato la determinazione ad assumere un ruolo di leadership. Con l'ingresso nel TAB Team avrai dei vantaggi aggiuntivi ed occuperai una posizione di leadership. Il raggiungimento di ogni nuovo livello ti consente di partecipare a training avanzati, di guadagnare bonus mai raggiunti e di qualificarti a premi e incentivi eccezionali.

Bonus di Produzione del TAB Team

Come membro del TAB Team hai la possibilità di ricevere Bonus di Produzione dal 2% al 7% sull'intero volume della tua organizzazione di downline. Per ricevere il Bonus di Produzione è necessario compilare ed inviare il modulo Richiesta per il Bonus di Produzione del TAB Team. Il Bonus di Produzione del TAB Team è, in parte, un premio alla tua assoluta fedeltà. (Vedi alla sezione "Moduli Fac Simile" di questo volume). Per potere ricevere i pagamenti, il Modulo di Richiesta deve essere accettato e approvato da Herbalife; il modulo ti sarà inviato da Herbalife durante il periodo di qualifica. (Per l'accesso al Bonus di Produzione, vedi i requisiti di qualifica per i singoli team).

Bonus annuale

Un bonus rappresentato da una percentuale sulle vendite mondiali Herbalife viene ripartito ogni anno fra i President's Team qualificati a titolo di riconoscimento per il loro essenziale contributo nell'incrementare le vendite dei prodotti Herbalife. (Vedi le "Regole per l'Assegnazione dei Bonus Mark Hughes" distribuite ai membri del President's Team e disponibili online su MyHerbalife.com).

Vacanze e Sessioni di formazione

Herbalife attribuisce grande importanza a premi, riconoscimenti e formazione. Come Membro Herbalife hai l'opportunità di accedere alle qualifiche per Vacanze ed Eventi di Formazione (ove offerti). Le Vacanze e le Sessioni di formazione sono divertenti e ricche di informazioni e vengono organizzate in magnifiche località del mondo; questi eventi ti insegneranno a raggiungere i tuoi obiettivi, ad aumentare il tuo potenziale di guadagno e a costruire un'attività internazionale. Imparerai tutto ciò godendoti una vacanza entusiasmante e avventurosa.

TAB – I livelli che seguono riflettono diversi gradi di riconoscimento e di guadagni all'interno del TAB team.

PIANO VENDITE E MARKETING

1

Global Expansion Team (GET)

Per qualificarsi:

Raggiungere 1.000 Punti Royalty al mese per tre mesi consecutivi. Il primo giorno del mese successivo vieni promosso al Global Expansion Team (GET).

Vantaggi

- Tutti i vantaggi di un Supervisore
- Certificato e spilla del Global Expansion Team.
- Possibilità di guadagnare subito fino al 2% di Bonus di Produzione mensile sul volume della tua organizzazione di downline. (Vedi la sezione "Linee guida per ricevere il Bonus di Produzione del TAB Team" di questo libro). Una volta completata la qualifica, riceverai una comunicazione in cui troverai specificate le condizioni per percepire il Bonus di Produzione mensile
- Possibilità di qualificarti a promozioni per eventi formativi curati da Herbalife.
- Partecipare ad esclusivi training avanzati.
- Partecipare a speciali conferenze telefoniche.

Millionaire Team

Per qualificarsi:

Raggiungere 4.000 Punti Royalty al mese per tre mesi consecutivi. Il primo giorno del mese successivo vieni promosso al Millionaire Team.

Vantaggi

- Tutti i vantaggi di un Supervisore
- Certificato e spilla del Millionaire Team
- Dopo un periodo di attesa di due mesi, avrai la possibilità di guadagnare fino al 4% di Bonus di Produzione mensile sul volume della tua organizzazione di downline. (Vedi la sezione "Linee guida per ricevere il Bonus di Produzione del TAB Team" di questo libro). Una volta completata la qualifica, riceverai una comunicazione in cui troverai specificate le condizioni per percepire il Bonus di Produzione mensile
- Possibilità di qualificarti a promozioni per eventi formativi curati da Herbalife.
- Partecipare a speciali conferenze telefoniche.

President's Team

Per qualificarsi:

- President's Team: Raggiungere 10.000 Punti Royalty per tre mesi consecutivi di calendario. Dopo un periodo di attesa di tre mesi, riceverai un Bonus di Produzione dal 2% al 6%.

Livelli di guadagno del President's Team

- 20K President: Raggiungere 20.000 Punti Royalty per tre mesi consecutivi di calendario. Dopo un periodo di attesa di tre mesi, riceverai un Bonus di Produzione dal 2% al 6,5%.
- 30K President: Raggiungere 30.000 Punti Royalty per tre mesi consecutivi di calendario. Dopo un periodo di attesa di tre mesi, riceverai un Bonus di Produzione dal 2% al 6,75%.

- 50K President: Raggiungere 50.000 Punti Royalty per tre mesi consecutivi di calendario. Dopo un periodo di attesa di tre mesi, riceverai un Bonus di Produzione dal 2% al 7%.

Completata la qualifica, il primo giorno del mese successivo sarai promosso al relativo livello del President's Team.

Vantaggi

- Tutti i vantaggi di un Supervisore
- Certificato e spilla del prestigioso President's Team
- Dopo un periodo di attesa di tre mesi, avrai la possibilità di guadagnare fino al 7% di Bonus di Produzione del TAB Team in base al livello della tua qualifica. (Vedi la sezione "Linee guida per ricevere il Bonus di Produzione del TAB Team" di questo libro). Una volta completata la qualifica, riceverai una comunicazione in cui troverai specificate le condizioni per percepire il Bonus di Produzione mensile
- Possibilità di qualificarti a speciali promozioni per vacanze ed eventi di formazione del President's Team.
- Possibilità di partecipare a speciali conferenze telefoniche e training avanzati.

Linee guida inerenti i riconoscimenti

Ai Membri che hanno raggiunto determinate qualifiche Herbalife consegna tempestivamente riconoscimenti quali spille, targhe e gioielli, ecc.

Nel caso in cui però un premio non sia stato ricevuto, deve essere contattato per iscritto il Dipartimento Member Services (via email o via posta ordinaria all'indirizzo riportato in basso). La richiesta deve pervenire a Herbalife entro sei (6) mesi dalla data della qualifica associata al premio.

Linee guida inerenti la sostituzione e/o la riparazione dei riconoscimenti:

Herbalife si sforza di garantire per i suoi premi la più alta qualità disponibile. Tuttavia, nel caso in cui tu riceva un premio difettoso o comunque danneggiato, puoi farlo sostituire gratuitamente entro sei (6) mesi dalla data della qualifica associata al premio.

Trascorsi i sei mesi, puoi richiedere una riparazione dell'articolo ma le spese saranno a tuo carico e verranno detratte dai tuoi guadagni. Ogni eventuale eccezione a questa procedura sarà a discrezione esclusiva di Herbalife.

Le richieste possono essere fatte chiamando o scrivendo a:

Herbalife Italia Spa, dip Member Services
Viale Città d'Europa 819
00144 Roma

O

Tel 06 5230 4444.

O







Email: assistenza.membri@herbalife.com

1

PIANO VENDITE E MARKETING

President's Team Plus

Premi e Riconoscimenti per il President's Team Plus

| | | |
|---|------------------|---|
|  | Un diamante | Executive President's Team Per qualificarti devi avere un President's Team di prima linea pienamente qualificato. |
|  | Due diamanti | Senior Executive President's Team Per qualificarti devi avere due President's Team di prima linea pienamente qualificati in due linee distinte della tua organizzazione. |
|  | Tre diamanti | International Executive President's Team Per qualificarti devi avere tre President's Team di prima linea pienamente qualificati in tre linee distinte della tua organizzazione. |
|  | Quattro diamanti | Chief Executive President's Team Per qualificarti devi avere quattro President's Team di prima linea pienamente qualificati in quattro linee distinte della tua organizzazione. |
|  | Cinque diamanti | Chairman's Club Per qualificarti devi avere cinque o più President's Team di prima linea pienamente qualificati in cinque o più linee distinte della tua organizzazione |
|  | Dieci diamanti | Founder's Circle Per qualificarti devi avere dieci o più President's Team di prima linea pienamente qualificati in dieci o più linee distinte della tua organizzazione |

I Premi Presidential Plus

I Premi Presidential Plus vengono assegnati in base alla produzione (volume da gennaio a dicembre).

| | |
|---|--|
|  | Orologio Baume & Mercier 250.000 Punti Royalty |
|  | Anello di brillanti Marquis 500.000 Punti Royalty |
|  | Orologio d'oro Piaget con brillanti* 750.000 Punti Royalty |
|  | Orologio Piaget con brillanti* 1.000.000 di Punti Royalty |

* Actual watch model may vary based on availability at time of qualification.

PIANO VENDITE E MARKETING

1

Livelli del TAB e qualifiche

Quello che segue è un prospetto riepilogativo delle qualifiche per ciascun livello.

Qualifiche

Periodi di attesa e di guadagno

| Team | Punti Royalty mensili richiesti per 3 mesi consecutivi | Periodo di attesa | Periodo di guadagno |
|-----------------------------|--|-------------------|--|
| Global Expansion Team (GET) | 1.000 | Nessuno | 12 mesi dalla qualifica / riqualifica |
| Millionaire Team (MILL) | 4.000 | 2 mesi | 12 mesi dopo avere completato il periodo di attesa |
| President's Team (PRES) | 10.000 | 3 mesi | 12 mesi dopo avere completato il periodo di attesa |
| President's Team20K (20K) | 20.000 | 3 mesi | 12 mesi dopo avere completato il periodo di attesa |
| President's Team30K (30K) | 30.000 | 3 mesi | 12 mesi dopo avere completato il periodo di attesa |
| President's Team50K (50K) | 50.000 | 3 mesi | 12 mesi dopo avere completato il periodo di attesa |

Requisiti per il guadagno del Bonus di Produzione

Una volta qualificato/riqualificato per una determinata percentuale di guadagno del TAB Team, per ricevere il Bonus di Produzione (PB) dovrai raggiungere in ogni mese del periodo di guadagno il punteggio indicato nella tabella sottostante:

| Percentuale max. di guadagno | Totale Punti Volume richiesti | Punti Royalty richiesti per il PB max. del 2% | Punti Royalty richiesti per il PB max. del 4% | Punti Royalty richiesti per il PB max. del 6% | Punti Royalty richiesti per il PB max. del 6,5% | Punti Royalty richiesti per il PB max. del 6,75% | Punti Royalty richiesti per il PB max. del 7% |
|------------------------------|-------------------------------|---|---|---|---|--|---|
| 2% | 5.000 | 1.000 | | | | | |
| 4% | 3.000 | 1.000 | 4.000 | | | | |
| 6% | 2.500 | 1.000 | 4.000 | 10.000 | | | |
| 6,5% | 2.500 | 1.000 | 4.000 | 10.000 | 20.000 | | |
| 6,75% | 2.500 | 1.000 | 4.000 | 10.000 | 20.000 | 30.000 | |
| 7% | 2.500 | 1.000 | 4.000 | 10.000 | 20.000 | 30.000 | 50.000 |

Linee Guida per ricevere il Bonus di Produzione del TAB Team

Le seguenti linee guida ti aiuteranno a comprendere meglio il meccanismo di distribuzione del Bonus di Produzione del TAB Team.

- Nell'ipotesi in cui un TAB Team della tua downline guadagni una percentuale di Bonus di Produzione inferiore alla tua, tu guadagnerai la differenza sulla sua downline. Per esempio, se guadagni un Bonus di Produzione del 6% e un TAB Team della tua downline guadagna un Bonus di Produzione del 2%, tu guadagnerai il 6% su quel TAB Team e il restante 4% su tutta la sua downline fino al successivo TAB Team avente diritto al Bonus di Produzione. L'ammontare del tuo Bonus di Produzione derivante dalla downline dei TAB Team qualificati dipenderà dalla percentuale di guadagno di ciascun TAB Team.
- Nell'ipotesi in cui un TAB Team della tua downline guadagni una percentuale di Bonus di Produzione uguale alla tua, tu guadagnerai il Bonus di Produzione su quel TAB Team ma non sulla sua downline. Si parla di "cut-off" (taglio).
- Nell'ipotesi in cui un TAB Team della tua downline guadagni una percentuale di Bonus di Produzione superiore alla tua, tu non potrai guadagnare il Bonus di Produzione né su quel TAB Team né sulla sua organizzazione. Si parla di "blocking" (blocco).
- Ricorda: per avere diritto a ricevere il Bonus di Produzione del TAB Team, la tua Richiesta del Bonus di Produzione del TAB Team deve essere accettata e approvata da Herbalife e tu devi essere in regola con tutti gli altri termini e requisiti.

1

PIANO VENDITE E MARKETING

Diritto a ricevere Bonus di Produzione. Esempi di qualifica

| Periodo di qualifica | | | Global Expansion Team (GET) | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---------------------------|---------------------------|--|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| GEN | FEB | MAR | APR | MAG | GIU | LUG | AGO | SET | OTT | NOV | DIC | GEN | FEB | MAR | APR | MAG | GIU |
| 1.000 Punti Royalty | 1.000 Punti Royalty | 1.000 Punti Royalty | Qualificato per il Bonus del 2% da aprile a marzo | | | | | | | | | | | | | | |
| Periodo di riqualifica da aprile a marzo | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| Periodo di qualifica | | | Millionaire Team | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---------------------------|---------------------------|--------------------------|---|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|--|
| GEN | FEB | MAR | APR | MAG | GIU | LUG | AGO | SET | OTT | NOV | DIC | GEN | FEB | MAR | APR | MAG | GIU | |
| 4.000 Punti Royalty | 4.000 Punti Royalty | 4.000 Punti Royalty | Periodo di attesa | Qualificato per il Bonus del 4% da giugno a maggio | | | | | | | | | | | | | | |
| Periodo di riqualifica da aprile a marzo | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| Periodo di qualifica | | | President's Team | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|-----|-----|--------------------------|---|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|--|
| GEN | FEB | MAR | APR | MAG | GIU | LUG | AGO | SET | OTT | NOV | DIC | GEN | FEB | MAR | APR | MAG | GIU | |
| 10k, 20k, 30k, 50k Punti Royalty x 3 mesi | | | Periodo di attesa | Qualificato per il Bonus del 6% da giugno a maggio | | | | | | | | | | | | | | |
| Periodo di riqualifica da aprile a marzo | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Riqualifica al Bonus di Produzione

Per continuare a guadagnare il Bonus di Produzione, devi riqualificarti al tuo livello di team o ad uno superiore. Di seguito sono riportate le modalità:

Riqualifica

Per mantenere il tuo livello di guadagno, ti basterà raggiungere per tre mesi consecutivi durante il periodo di riqualifica i Punti Royalty necessari (gli stessi della prima qualifica).

Nota bene: una volta qualificato a qualsiasi livello del TAB Team, potrai mantenere il tuo status indipendentemente dalla tua percentuale di guadagno del Bonus (a meno che tu non raggiunga un livello superiore o abbia perso la qualifica di Supervisore).

Se nel periodo di riqualifica più recente non sei riuscito a riqualificarti per nessuna percentuale di Bonus e successivamente ti qualifichi allo stesso livello, dovrai osservare il periodo di attesa previsto prima di iniziare a guadagnare la percentuale di Bonus per la quale ti sei qualificato.

Periodo di riqualifica

Per darti tempo sufficiente a riqualificarti e continuare a guadagnare il Bonus, hai a disposizione 12 mesi dall'ultima data di qualifica/riqualifica.

DICHIARAZIONE DEI COMPENSI LORDI MEDI

2

Dichiarazione dei compensi lordi medi corrisposti da Herbalife ai Membri in Italia nel 2016

Diversi sono i motivi per cui si sceglie di diventare Membri Herbalife. La maggior parte (73%)¹ 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 (l'Herbalife Member Pack ha un costo di €46,71², oltre IVA e spese di logistica) e dalla garanzia 'soddisfatti o rimborsati'³. Non v'è alcun requisito di acquistare più prodotti rispetto a quelli che il Membro ritiene a propria discrezione essere strettamente necessari per la propria attività, e lo stesso vale per qualunque tipo di materiale. Infatti, le politiche Herbalife scoraggiano l'acquisto di strumenti per la vendita da parte di chi diventa Membro, soprattutto nei primi mesi di attività.

Se sei alla ricerca di una forma di guadagno part-time o full-time, Herbalife vuole che tu abbia delle aspettative realistiche dei possibili guadagni che potrebbero derivare dalla tua attività. L'opportunità commerciale Herbalife 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 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 Membro può realizzare è la commissione, al netto di eventuali spese, derivante dalle vendite dei prodotti Herbalife®. I Membri decidono autonomamente come svolgere l'attività, il numero dei giorni e delle ore da dedicare e le spese da sostenere.

GUADAGNI MULTILIVELLO: alcuni Membri (23.3%) sponsorizzano altre persone affinché diventino Membri Herbalife. In questo modo, essi possono cercare di costruire e mantenere le proprie organizzazioni di vendita in downline. Tali Membri non percepiscono alcuna forma di compenso dalla mera sponsorizzazione di nuovi Membri. I compensi che essi percepiscono derivano esclusivamente dalla vendita dei prodotti effettuata dalla Società ai Membri della propria downline per vendita ai clienti o per il consumo personale di questi ultimi. Questa opportunità di guadagni multilivello è illustrata nel Piano Vendite e Marketing, disponibile on line su hrbl.me/itIT-SMP.

Per il 12.6% dei Membri Herbalife che sono Leader di Vendita⁴ con downline, il compenso medio ricevuto dall'Azienda nel 2016 è stato di € 3.117. Tali importi sono al lordo delle spese sostenute per lo svolgimento della loro attività.

Nella tabella a pagina 22 sono sintetizzati i benefici economici dei Membri Herbalife⁵ nel 2016. Per 99.693 Membri (83%) 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 Membri di seguito riportata non include le spese sostenute dai Membri 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 Membro potrebbe percepire. Tali compensi non possono essere considerati come una garanzia né una proiezione dei tuoi compensi effettivi. Il successo nell'attività Herbalife deriva soltanto da una buona politica di vendita dei prodotti, per la quale sono necessari molto impegno, diligenza e capacità di leadership. Il tuo successo dipende dall'efficacia con cui eserciti queste qualità.

2

DICHIARAZIONE DEI COMPENSI LORDI MEDI

| Membri livello unico (SENZA downline) | | | | | | | |
|---|---------|--------|---|------------------|-----------------------------|---------------------------|---|
| Opportunità economica | Membri* | | | | | | |
| | Numero | % | | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> Beneficio del prezzo scontato sull'acquisto di prodotti per uso personale/dei familiari Guadagni dall'acquisto dei prodotti da parte dei clienti | 92.100 | 76.7% | I benefici economici per i Membri 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 | Membri* | | | | | | |
| | Numero | % | | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> Beneficio del prezzo scontato sull'acquisto di prodotti per uso personale/dei familiari Guadagni dall'acquisto dei prodotti da parte dei clienti Guadagni dall'acquisto dei prodotti dalla downline | 12.929 | 10.8% | Oltre ai benefici di cui sopra, che non sono contenuti in questa tabella, alcuni Membri che non sono Leader di Vendita e che hanno una downline possono maturare il diritto a percepire da Herbalife commissioni sui prodotti acquistati dalla downline. Dei 10.285 Membri aventi diritto, 6.306 hanno ricevuto questi pagamenti nel 2016. La media totale dei pagamenti ai 6.306 Membri è stata di € 60. | | | | |
| Leader di Vendita con una downline | | | | | | | |
| Opportunità economica | Membri* | | Tutti i leader di vendita con downline | | | | |
| | Numero | % | Media pagamenti da Herbalife (€) | Numero di Membri | % del raggruppamento totale | Media pagamenti lordi (€) | La presente tabella include tutte le commissioni indirette, Royalty e Bonus pagati da Herbalife. Non include le somme guadagnate dai Membri direttamente sugli acquisti dei prodotti Herbalife® effettuati dai consumatori. |
| <ul style="list-style-type: none"> Beneficio del prezzo scontato sull'acquisto di prodotti per uso personale/dei familiari Guadagni dall'acquisto dei prodotti da parte dei clienti Guadagni dall'acquisto dei prodotti dalla downline Commissioni indirette sulle vendite della downline Royalty Bonus | 15.118 | 12.6% | >50.000 | 152 | 1% | 127.578 | |
| | | | 25,001-50,000 | 175 | 1,2% | 35.027 | |
| | | | 10,001-25,000 | 429 | 2,8% | 15,333 | |
| | | | 5,001-10,000 | 650 | 4,3% | 7.083 | |
| | | | 1,001-5,000 | 3.243 | 21,5% | 2,215 | |
| | | | 1-1,000 | 9.569 | 63,3% | 339 | |
| | | | 0 | 900 | 6,0% | 0 | |
| Totale | 15.118 | 100,0% | 3.117 | | | | |
| * 4.342 dei 92.100 Membri su un unico livello sono leader di vendita senza downline. | | | | | | | |

La maggioranza dei Membri che hanno guadagnato più di €25.000 da Herbalife nel 2016 ha raggiunto il livello di President's Team Herbalife. Durante il 2016, 3 Membri italiani hanno raggiunto il livello di President's Team. È stato per 18 anni Membro Herbalife prima di raggiungere il livello di President's Team. La durata massima per raggiungere tale livello è stata di 22 anni e la durata minima è stata di 15 anni.

* All'interno della presente dichiarazione il riferimento ai Distributori Indipendenti Herbalife 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

¹ La percentuale del 73% risulta da un'indagine condotta negli Stati Uniti dalla Lieberman Research Worldwide Inc. su precedenti Membri statunitensi a gennaio del 2013, con un margine di errore di +/- 3,7%.

² I prezzi per l'Italia sono relativi al dicembre 2016 e sono soggetti a variazione. Per i prezzi attualmente applicati, si faccia riferimento agli attuali materiali Herbalife.

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

⁴ I Leader di Vendita sono Membri che hanno raggiunto il livello di Supervisore o un livello superiore a quello di Supervisore. Per maggiori dettagli si faccia riferimento al Piano Vendite e Marketing Herbalife disponibile on line su: hrbl.me/itIT-SMP.

⁵ 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 57,6% dei Leader di Vendita al 1 febbraio 2016 si sono riqualificati entro il 31 gennaio 2017 (incluso il 38% dei Leader di Vendita qualificati per la prima volta

PROCEDURE PER GLI ORDINI

3

Procedure per gli Ordini

Questa sezione del Libro Guida ti aiuta a familiarizzare con le procedure amministrative Herbalife che favoriscono un corretto svolgimento dell'attività quotidiana.

Ogni azienda stabilisce direttive chiare per la gestione del proprio business. Le regole definiscono i parametri all'interno dei quali è consentito operare liberamente. Molte regole relative alla gestione commerciale vengono stabilite dall'esterno, dai Governi, dagli organismi di regolamentazione, dalle leggi per la protezione dei consumatori o da codici e prassi del settore. Oltre alle norme che governano le società negli Stati Uniti, negli altri Paesi e nel settore delle vendite dirette, Herbalife ha definito una serie di linee guida da tenere ben presente nella gestione dell'attività Herbalife al fine di garantire il massimo livello possibile di correttezza e tutela a tutti i Membri.

Queste norme promuovono coerenza, sicurezza, integrità e onestà e grazie ad esse la Società, i Membri, i Distributori e i clienti possono avere massima fiducia nel sistema e rispetto per il settore in cui operiamo.

Ti invitiamo a leggere queste linee guida e procedure e a prenderne familiarità.

Procedure per gli Ordini

Per effettuare gli ordini telefonici chiama il numero 06 52304444.

Suggerimenti importanti per gli Ordini

Una volta diventato Membro Herbalife, puoi effettuare ordini per acquistare i prodotti direttamente da Herbalife.

Per effettuare un ordine puoi usare diversi metodi: telefono, internet, direttamente presso gli Herbalife Experience Center di Roma e Milano. Ogni ordine viene di norma spedito non appena il pagamento è stato ricevuto e registrato nel nostro sistema. Ricorda che la nostra procedura d'ordine è computerizzata: una volta completato, l'ordine non può essere corretto o modificato in alcun modo. Di conseguenza, qualunque metodo tu decida di usare, prepara l'ordine in anticipo in modo che sia evaso correttamente e in tempi brevi.

Per essere evasi, gli ordini devono essere pagati. Ecco alcuni utili consigli per risparmiare tempo nell'effettuare l'ordine:

- Prima di effettuare l'ordine, prepara codici e quantità dei prodotti.
- Specifica il mese al quale desideri venga attribuito l'ordine.
- Tieni a portata di mano il tuo codice di identificazione e quello del tuo Supervisore in upline.
- Specifica se si tratta di ritiro diretto o spedizione (indicando l'indirizzo, il codice postale e un recapito telefonico).
- Specifica la percentuale di sconto relativa all'ordine.
- Se paghi con carta di credito, tieni pronti il numero di carta, la data di scadenza e il codice di sicurezza.
- Fai tutti i calcoli: prezzi, sconti, Punti Volume e imposte applicabili al Paese di destinazione. (Verifica che il CAP sia corretto). Fai riferimento al listino più recente pubblicato su MyHerbalife.com.
- Comunica all'operatore i codici dei prodotti e le descrizioni
- Tieni pronte carta e penna per annotare il numero d'ordine e altri dati

Ordini telefonici

Per effettuare un ordine telefonico, puoi contattare Herbalife al numero 06 5230.44.44.

Lunedì – Venerdì: 8.30 - 17.30

Last Day: 8.30 - 18.30

Sabato e Domenica chiusi

Una volta ricevuto il pagamento, l'ordine sarà spedito.

Le modalità di pagamento consentite per gli ordini telefonici sono:

- Principali carte di credito (VISA, Mastercard, Cartasì) e alcune carte ricaricabili (Postpay, ecc.)
- Bonifico

Una volta pagato l'ordine sarà inviato ai relativi magazzini di Logistica per la preparazione e spedizione

Tutti gli ordini telefonici devono essere inseriti e pagati entro l'orario di chiusura degli uffici del giorno designato come "Fine del Mese" (FM). Prepara l'ordine in ogni sua parte prima di chiamare il Dipartimento Ordini.

3

PROCEDURE PER GLI ORDINI

Ordini con ritiro diretto

E' possibile effettuare e ritirare ordini presso gli Herbalife Experience Center di Roma e Milano:

HEC di Roma:
Viale Città d'Europa 851, 00144
Lun/Ven: 10:00 - 19:00

HEC di Milano:
Via Bellini 23, ang. Via Gramsci 20092 Sesto San Giovanni
Lun/Ven: 10:00 - 19:00

Gli ordini effettuati direttamente presso gli HEC devono essere pagati entro e non oltre le ore 19:00 (ora locale) dell'ultimo giorno del mese.

Modalità di pagamento

Ricorda che saranno spediti o consegnati solo gli ordini i cui pagamenti sono stati ricevuti da Herbalife

Si accettano le seguenti modalità di pagamento:

Principali carte di credito

VISA, MasterCard, Maestro, CartaSi, Visa Electron. La carta di credito deve essere intestata all'acquirente e possono essere usate per pagare ordini telefonici o presso gli Herbalife Experience Center di Roma e Milano S.S Giovanni.

Contanti

Solo euro. Il pagamento in contanti (fino a € 3000,00) è consentito solo per gli ordini con ritiro diretto. Non spedire contanti per posta!

Bonifici bancari

- Qualsiasi Membro Herbalife può ordinare i prodotti alla Herbalife pagando con bonifico bancario.
- I bonifici devono pervenire a Herbalife entro il giorno 5 del mese successivo al last day (indipendentemente dal giorno in cui cade il last day).
- Sul bonifico deve essere riportato il tuo codice ID Herbalife e il numero dell'ordine.
- Gli ordini pagati con bonifico bancario sono spediti non appena Herbalife avrà ricevuto conferma di accredito dalla propria Banca.

Nome della società:

Herbalife Italia S.p.A

Nome della Banca:

Banca Popolare di Novara
Piazza dei Navigatori, 28
Roma

Località:

Roma

Numero di conto corrente:

3409

Codice IBAN:

IT71N0503403243000000003409

Procedure di spedizione

Ogni ordine viene di norma spedito non appena il pagamento è stato ricevuto e registrato nel nostro sistema.

Al ricevimento della merce

La merce in spedizione viene affidata al vettore incaricato alla consegna in perfette condizioni e ciascun collo é chiuso con apposito nastro. Preghiamo di tenere presenti alcuni particolari prima di firmare la ricevuta per la merce che viene consegnata:

- Una volta apposta la firma sul bollettino del vettore, la consegna si riterrà conclusa con successo e soddisfazione del ricevente.
- Qualora il confezionamento esterno presenti le anomalie riportate qui di seguito è necessario contestare il fatto apponendo la "riserva di controllo" (specificando il tipo di anomalia) sul bollettino di consegna:
 - Nastro da pacchi staccato o assente
 - Collo aperto, con ammaccature o bagnato/danneggiato
 - Verificare il numero di colli sulla bolla o sulle indicazioni riportate sugli scatoloni; ad es., 1 di 3, 2 di 3, ecc. Firmare la ricevuta solo per i colli effettivamente ricevuti.

Reclami sulle spedizioni

Eventuali reclami per prodotti danneggiati, smarriti, errati, etc. devono essere inoltrati entro 30 giorni dalla data del pagamento dell'ordine, direttamente a Herbalife.

Tale reclamo dovrà essere inoltrato a assistenza.spedizioni@herbalife.com o in alternativa al numero fax 06.5230.40.42. E' importante specificare: nome, cognome, telefono e codice di identificazione dell'intestatario dell'ordine, numero dell'ordine e data. Segnalare qual'è il problema fornendo una breve descrizione.

In caso di merce mancante, indicare il numero di pezzi ordinati a fronte dei ricevuti.

Informazioni sulle spedizioni

- Per specifiche richieste di informazioni o problemi legati ad una particolare spedizione, chiamare il Servizio Assistenza Spedizioni al numero 06.5230.4444.

Per tracciare lo status della spedizione è possibile, collegandosi al sito <http://it.MyHerbalife.com>.

Direttive per ordini di fine mese**Generale – Internazionale**

Il giorno designato come "Fine del Mese" (FDM; di solito l'ultimo giorno del mese), TUTTI i Dipartimenti Ordini Herbalife sono aperti nei normali orari d'ufficio.

A. Orari**Dipartimento ordini**

Lunedì – Venerdì 8.30 - 17.30

Last day: 8.30 - 18.30

Sabato, Domenica e festivi: chiuso

PROCEDURE PER GLI ORDINI

3

Herbalife Experience Center

Roma

Viale Città d'Europa 853

Lun-Ven: 10:00 - 19:00

Milano (Sesto San Giovanni)

Via Bellini 23, ang. Via Gramsci

Lun-Ven: 10:00 - 19:00

Termini per ordini e pagamenti di fine mese

I termini stabiliti da Herbalife servono a garantire un adeguato pagamento degli Assegni Royalty ad ogni Distributore.

- Per poter essere conteggiati nel Volume del mese, tutti gli ordini DEVONO pervenire ed essere pagati interamente entro il giorno definito come "di fine mese". I pagamenti a mezzo bonifico devono essere effettuati lo stesso giorno ed accreditati entro il quinto giorno del mese successivo.
- Tutti gli ordini telefonici devono essere registrati e completamente pagati entro l'orario di chiusura degli uffici del giorno di fine mese. Prepara l'ordine in ogni sua parte prima di chiamare il Dipartimento Ordini.
- Gli ordini effettuati tramite web, <https://it.myherbalife.com/>, dovranno essere interamente pagati entro la mezzanotte (24:00) del giorno designato come di fine mese.
- Gli ordini effettuati direttamente presso gli HEC devono essere pagati entro e non oltre le ore 19:00 (ora locale) dell'ultimo giorno del mese.
- I pagamenti mediante bonifico devono essere disposti entro il giorno designato come di fine mese. Herbalife deve ricevere tali pagamenti non oltre il 5 del mese successivo.
- Perché un ordine effettuato il giorno di FDM sia conteggiato con il Volume del mese, il relativo pagamento deve essere effettuato e accreditato entro detto giorno.
- Herbalife non sarà ritenuta responsabile per bonifici che non saranno accreditati sul suo conto corrente entro il termine sopra specificato.
- È compito dei Membri Herbalife adottare tutte le misure necessarie a garantire che il pagamento sia ricevuto per tempo e che vi sia un'adeguata disponibilità di credito onde consentire l'approvazione di acquisti con carte di credito. Qualora il pagamento non pervenisse entro la data specificata, l'ordine sarà conteggiato sul Volume del mese successivo.
- Se il giorno di FDM cade all'inizio del mese successivo, spetta ai Membri specificare in quale mese desiderano che il Volume dell'ordine venga considerato.
- Gli ordini internazionali devono essere effettuati entro il giorno di FDM del Paese dal quale viene fatta la spedizione.
- Gli ordini online, via dispositivo mobile, Auto Attendent devono essere effettuati e pagati interamente entro il giorno di FDM del proprio Paese.

4

AMMINISTRARE L'ATTIVITA'

Il presente memorandum è stato preparato dalla Herbalife Italia S.p.A. allo scopo di fornire ai propri **Incaricati alle Vendite a Domicilio** alcune indicazioni sugli adempimenti fiscali e diversi, connessi allo svolgimento della propria attività. Al fine di poterle adattare alla propria situazione personale, gli Incaricati alle Vendite sono invitati a consultare il proprio consulente fiscale.

Requisiti ex legge 114/98

Gli Incaricati alla Vendita a Domicilio devono soddisfare i requisiti previsti dall'articolo 5, comma 2 del D. lgs 114/98.

IVA

I soggetti che all'atto della sottoscrizione della richiesta di nomina di Incaricato alla Vendita ritengono di non maturare un reddito, su base annuale, almeno pari a Euro 5.000,00 (ovvero Euro 6,410.00 abbattuti di una franchigia del 22%) possono operare anche in assenza di Partita Iva e non sono tenuti ad effettuare le relative comunicazioni. Ove tale limite di Euro 5.000,00, su base annuale, venisse superato, l'Incaricato alla Vendita è tenuto a comunicare tempestivamente alla Herbalife la propria Partita Iva ed ogni eventuale successiva modifica. A tal fine l'Incaricato alla Vendita è responsabile della verifica, da effettuare periodicamente, in relazione al superamento del suddetto limite di Euro 5.000,00 al quale risulterà connesso l'obbligo di richiesta di Partita Iva, oltretutto gli ulteriori e conseguenti obblighi ed adempimenti fiscali della cui violazione Herbalife non potrà in ogni caso essere considerata responsabile.

Coloro che ritengono di maturare un reddito annuo almeno pari a euro 5.000,00 (ovvero Euro 6,410.00 abbattuti di una franchigia del 22%) possono esercitare l'attività di Incaricato alla Vendita a domicilio solo se in possesso di Partita Iva. Per ottenere la Partita Iva, si deve presentare all'Ufficio delle Entrate competente la dichiarazione di inizio attività compilando il modello AA9/9 (si consiglia di inserire il codice 46.19.02, attività Incaricato alla vendita). L'attività di Incaricato alla Vendita a domicilio non prevede l'iscrizione alla Camera di Commercio ai sensi della legge 173/2005, Dlgs 114/1998- Disciplina del Commercio.

Maggiori informazioni potranno essere richieste direttamente all'Agenzia delle Entrate. La Herbalife provvederà periodicamente a verificare la validità dell'iscrizione dei propri Incaricati alle Vendite presso l'Agenzia delle Entrate, restando inteso che ogni variazione della Partita Iva ovvero nuova iscrizione presso l'Agenzia delle Entrate, dovrà essere dagli Incaricati comunicata entro 5 giorni per iscritto ad Herbalife tramite autocertificazione. Qualora si decidesse di sospendere l'attività di Incaricato alla Vendita occorrerà cessare la partita IVA. La chiusura della Partita IVA implica la volontà di interrompere l'attività di incaricato.

Documenti di trasporto

L'Incaricato alla Vendita a domicilio Herbalife che trasporta i beni della Società da consegnare ai clienti dovrà recare con sé copia dell'ordine ricevuto dai clienti stessi, lo scontrino fiscale emesso dalla Herbalife nonché la relativa nota di consegna.

Imposte sul reddito

Ai fini delle imposte sul reddito è previsto un regime particolare per gli Incaricati alle Vendite a domicilio. L'art. 25 bis, co.6 del D.p.r. n.600/73 prevede che i corrispettivi relativi alle prestazioni di servizi degli Incaricati alle Vendite a Domicilio siano soggetti ad una ritenuta a titolo di imposta.

Di conseguenza, qualora l'Incaricato alla Vendita non abbia percepito altri redditi nel corso dell'anno, egli sarà esonerato dall'obbligo di presentazione della dichiarazione annuale. L'Incaricato alla Vendita a Domicilio è escluso dall'ambito applicativo dell'Irap, così come specificato nella Circolare del Ministero delle Finanze n. 141/E del 4 giugno 1998.

Nel caso in cui l'Incaricato percepisca altri redditi ed in quanto residente in Italia dovrà presentare dichiarazione annuale dei redditi.

Herbalife invita i propri Incaricati alle Vendite a rivolgersi al proprio consulente di fiducia per la determinazione delle imposte da pagare e per la relativa dichiarazione annuale dei redditi.

Contributi sociali

In base alle normative attualmente vigenti, gli Incaricati alla Vendita a domicilio sono soggetti all'iscrizione nella gestione separata dell'INPS solo qualora il reddito annuo derivante dall'attività posta in essere risulterà superiore a Euro 5.000,00 (ovvero Euro 6,410.00 abbattuti di una franchigia del 22%)

N.B.: Si precisa che qualora il suddetto limite venisse superato nell'arco dello stesso anno (gennaio – dicembre) la contribuzione INPS sarà dovuta solo sull'importo eccedente. Herbalife provvederà a trattenere la quota contributiva a carico dell'Incaricato sulla prima fattura di compensi eccedente il limite. Per maggiore precisione, l'obbligo del versamento dei contributi sociali sul reddito derivante dall'attività di Incaricato alla Vendita a domicilio è posto per un terzo a carico dell'Incaricato alle Vendite e per due terzi a carico dell'Herbalife. Il contributo a carico dell'Incaricato alle Vendite, verrà automaticamente dedotto dai compensi pagati dalla Herbalife.

Le informazioni contenute in questo prospetto sono soggette a possibili cambiamenti. Preghiamo, pertanto, gli Incaricati di controllare i vari adempimenti con il proprio consulente fiscale o direttamente presso gli Uffici Fiscali e l'Inps.

Registri Iva obbligatori (solo per gli Incaricati con Partita Iva)

Le disposizioni di tale paragrafo si applicano solo agli Incaricati alla Vendita a domicilio in possesso di Partita Iva, e per i quali vige l'obbligo di tenuta dei seguenti registri:

- 1° registro Iva vendite – su cui registrare le fatture emesse da Herbalife in nome e per conto dell'Incaricato per le provvigioni percepite contestualmente all'effettuazione di ordini, e le altre provvigioni liquidate nel corso del mese; in questo registro andranno registrate solamente le suddette fatture per consentire alla Herbalife stessa di seguire una numerazione progressiva per conto dell'Incaricato. Si noti che le consegne fatte dall'Incaricato sono effettuate in nome e per conto dell'Herbalife e non sono considerate, pertanto, cessioni ai fini Iva.
- 2° registro Iva vendite – su cui registrare eventuali altre fatture emesse, nel caso in cui l'Incaricato svolgesse altre attività diverse da quella svolta per Herbalife.
- registro riepilogativo – su cui far confluire i dati dei precedenti registri per le liquidazioni periodiche dell'Iva. Tali liquidazioni potranno essere mensili o trimestrali in dipendenza del proprio volume d'affari dichiarato ai fini Iva. Le disposizioni fiscali prevedono una serie di regimi fiscali semplificati in dipendenza di vari indici (quali il fatturato, i beni strumentali, etc). Per risolvere i dubbi su quale sia il migliore da adottare in ciascun caso e sulla forma ed il contenuto degli adempimenti connessi, consigliamo agli Incaricati di rivolgersi al proprio consulente fiscale.

Autorizzazione

In base alla normativa vigente in materia di pubblico impiego l'attività di Incaricato alla Vendita necessita dell'autorizzazione dell'Amministrazione di appartenenza in caso di pubblico impiego a tempo pieno. Sono esclusi i lavoratori part time, con orario pari o inferiore al 50%.

AMMINISTRARE L'ATTIVITA'

4

Diventare Distributore

- Su richiesta, è possibile convertire il proprio status iniziale da Incaricato alla Vendita a domicilio a Distributore Indipendente. Il piano di Marketing nonché le opportunità di business e il tipo di attività da svolgere come illustrate nel Libro Guida, rimarranno sostanzialmente invariati, tranne che per le formalità amministrative che si dovranno porre in essere. Qui di seguito riportiamo uno schema riepilogativo delle differenze tra i due diversi status.

Chi desideri cambiare il proprio status da Incaricato alla Vendita a Distributore Indipendente deve possedere i seguenti requisiti:

- Avere almeno 18 anni
- Soddisfare i requisiti stabiliti dall'art.5 comma 2 del D.Lgs 114/98

La documentazione che dovrà essere fornita alla Herbalife è la seguente:

- Domanda di cambiamento di status
- Autocertificazione ai sensi del D.Lgs 114/98
- Certificato di iscrizione P.Iva con il codice di attività vigente 47.29.30
- Richiesta di Distribuzione
- Fotocopia di un documento di identità in corso di validità.
- Autorizzazione all'emissione di fatture

Incaricato / Distributore: che differenza c'è?**Incaricato alla vendita a domicilio**

- L'Incaricato che abbia perfezionato il proprio rapporto contrattuale con Herbalife raccoglie dai Consumatori "proposte d'ordine" e denaro che poi provvede ad inoltrare alla Herbalife. Mensilmente, l'Incaricato è tenuto ad inoltrare alla Herbalife la conferma degli ordini raccolti nel mese di competenza.
- L'Incaricato può acquistare per uso personale fino a 4.000 P.V. l'anno con un massimo di 530 P.V. mensili con uno sconto dal 25% al 50% (tipologia ordini B2 e A2).
- L'Incaricato dovrà comunicare entro 5 giorni ad Herbalife tramite autocertificazione ogni variazione della Partita Iva ovvero la nuova iscrizione presso l'Agenzia delle Entrate per poter svolgere la propria attività di Incaricato.
- Qualora si decidesse di sospendere l'attività di Incaricato alla Vendita occorrerà cessare la partita IVA. La chiusura della Partita IVA implica la volontà di interrompere l'attività di incaricato. A mero scopo informativo si segnala che tali disposizioni non troveranno applicazione nell'ipotesi in cui l'Incaricato alla Vendita, a fronte dell'attività che svolgerà in favore di Herbalife, presuma ragionevolmente di non maturare nel periodo di riferimento un reddito, su base annuale, superiore ad Euro 5.000,00 (ovvero Euro 6.410,00 abbattuti di una franchigia del 22%), nel qual caso non sarà tenuto a comunicare i dati relativi alla propria Partita Iva potendo agire anche in assenza della stessa.
- L'Incaricato deve soddisfare i requisiti previsti dall'art. 5 comma 2 del D.Lgs 114/98. Gli Incaricati alle Vendite a domicilio sono soggetti all'iscrizione nella gestione separata dell'INPS solo qualora il reddito annuo derivante dall'attività posta in essere risulterà superiore ad euro 5.000,00 (ovvero Euro 6.410,00 abbattuti di una franchigia del 22%). Superati i 6.410,00 euro e solo sulla parte eccedente, vi è l'obbligo del versamento dei contributi sociali, posto nella misura di un terzo a carico dell'Incaricato e due terzi a carico della Herbalife. E' responsabilità dell' Incaricato aprire la propria posizione contributiva INPS, mentre è responsabilità della Herbalife effettuare il calcolo ed i relativi versamenti, ove applicabile.

N.B.: Si precisa che qualora il suddetto limite venisse superato nell'arco dello stesso anno (gennaio – dicembre) la contribuzione INPS sarà dovuta solo sull'importo eccedente. Herbalife provvederà a trattenere la quota contributiva a carico dell'Incaricato sulla prima fattura di compensi eccedente il limite.

- Per i compensi percepiti dagli Incaricati abituali, la Herbalife emette le relative fatture per conto degli stessi. A mero scopo informativo si segnala che l'Incaricato Occasionale, che abbia perfezionato il proprio rapporto contrattuale con Herbalife, inviando tutta la documentazione dalla stessa richiesta, percepisce i compensi senza applicazione dell'IVA fino ad un totale di euro 5.000,00 (ovvero Euro 6.410,00 abbattuti di una franchigia del 22%) per anno.
- I compensi percepiti dall'Incaricato sono soggetti ad una ritenuta a titolo d'imposta pari all'aliquota vigente.
- L'Incaricato non è soggetto al pagamento dell'imposta IRAP.

Distributore indipendente

- Il Distributore acquista i prodotti direttamente da Herbalife e li rivende ai Consumatori.
- Il Distributore può acquistare fino a 4.000 P.V. l'anno per uso personale con un massimo di 530 P.V. mensili con uno sconto dal 25% al 50%.
- Il Distributore dovrà comunicare entro 5 giorni ad Herbalife tramite autocertificazione ogni variazione e/o cessazione della Partita Iva ovvero la nuova iscrizione presso l'Agenzia delle Entrate per poter acquistare prodotti e/o per percepire i compensi.
- Il Distributore deve soddisfare i requisiti previsti dall'art. 5 comma 2 e comma 5 del D. Lgs. 114/98.
- Il Distributore è tenuto al versamento dei contributi previdenziali INPS previsti per la gestione commercianti.
- Per i compensi percepiti dai Distributori, la Herbalife emette le relative fatture per conto degli stessi.
- I compensi percepiti dal Distributore sono soggetti ad una ritenuta d'acconto pari al 50% dell'aliquota vigente.
- Il Distributore è tenuto al pagamento dell'imposta IRAP.
- Il Distributore deve essere iscritto nell'apposita sezione speciale del Registro Imprese c/o la Camera di Commercio della Provincia di residenza entro 30 gg. dall'inizio dell'attività.

Il presente memorandum è stato preparato dalla Herbalife Italia S.p.A. allo scopo di fornire ai Distributori indicazioni generali sui diversi adempimenti fiscali e contributivi connessi allo svolgimento della propria attività. Al fine di poter adattare tali indicazioni ad ogni specifica situazione, Herbalife consiglia di rivolgersi al proprio consulente fiscale.

Camera di Commercio

Sia ai fini delle imposte dirette che ai fini Iva i Distributori possono essere qualificati come imprenditori commerciali che comprano e rivendono prodotti in loro nome e per loro conto. Pertanto, essi devono iscriversi, entro 30 giorni dall'inizio dell'attività, nell'apposita sezione speciale del Registro delle Imprese presso la Camera di Commercio della provincia di residenza.

Maggiori informazioni circa i modelli da utilizzare ed i pagamenti da effettuare possono essere richieste direttamente alle Camere di Commercio.

Requisiti ex legge 114/98

I Distributori devono soddisfare i requisiti previsti dall'articolo 5, comma 2 e comma 5 del D. Lgs 114/98.

4

AMMINISTRARE L'ATTIVITA'

IVA

I Distributori che esercitano abitualmente una attività commerciale devono essere in possesso della Partita Iva. In mancanza, entro trenta giorni dall'inizio dell'attività stessa, devono presentare all'Ufficio delle Entrate competente la dichiarazione di inizio attività compilando il modello AA9/9.

Una volta ottenuta la Partita Iva, la Herbalife richiederà al Distributore una copia del Suo certificato di iscrizione all'Ufficio delle Entrate e provvederà periodicamente a verificare la validità della stessa presso l'Ufficio delle Entrate. Resta inteso che ogni variazione e/o cessazione della Partita Iva ovvero nuova iscrizione da parte del Distributore presso l'Ufficio delle Entrate, dovrà essere dallo stesso comunicata entro 5 giorni per iscritto ad Herbalife tramite autocertificazione. L'acquisto di prodotti ai fini commerciali e l'incasso dei compensi possono essere effettuati solo dai Distributori in possesso di regolare Partita Iva.

Registri Iva obbligatori

I Distributori devono tenere i seguenti registri:

- registro Iva acquisti
- registro Iva vendite

Le disposizioni fiscali italiane prevedono una serie di regimi fiscali semplificati in dipendenza di vari indici (quali il fatturato, i beni strumentali, etc). Per risolvere i dubbi su quale sia il migliore da adottare in ciascun caso e sulla forma ed il contenuto degli adempimenti connessi, consigliamo ai Distributori di rivolgersi al proprio consulente fiscale.

Maggiori informazioni circa le liquidazioni mensili o trimestrali possono essere richieste direttamente agli Uffici delle Entrate.

Documenti di trasporto

Il D.p.r. n.472 del 14/8/96 ha previsto dal 27 settembre 96 la soppressione di qualsiasi documento di trasporto (ad eccezione di qualche categoria di beni – vedasi art.1 par.1 del citato decreto).

Si noti che tale principio generale è applicabile solo se la fattura relativa ai beni trasportati è emessa entro le ore 24 del giorno nel quale la vendita è stata effettuata.

Imposte sul reddito

Il reddito derivante dall'attività di Distributore Indipendente Herbalife, è qualificato come reddito d'impresa ed è determinato sulla base della differenza tra ricavi conseguiti e costi documentati. La Herbalife emette, per conto dei Distributori, le fatture relative ai loro compensi, applicando sulle stesse, ai sensi dell'art. 25 bis del D.P.R. n. 600/73, una ritenuta a titolo di acconto.

Il reddito derivante dall'attività di Distributore è inoltre soggetto all' Irap.

I Distributori sono pregati di rivolgersi al proprio consulente di fiducia per la determinazione delle imposte da pagare e per la relativa dichiarazione annuale dei redditi.

Contributi Sociali

I Distributori, in qualità di imprenditori, sono soggetti al proprio consulente fiscale o direttamente presso gli Uffici Fiscali e l'Inps. pagamento dei contributi sociali. È, pertanto, necessario che i Distributori si rechino all'Ufficio INPS competente o contattino il proprio consulente per ricevere tutte le informazioni di cui avranno bisogno.

Sedi Herbalife

Qui di seguito sono riportati i Centri vendita con sede negli Stati Uniti ed in Italia. I prodotti ordinati dai Membri Herbalife possono essere spediti da qualsiasi Centro. Tuttavia, non è possibile spedire alcun materiale al di là dei confini nazionali. Contatta il tuo Dipartimento Member Services per effettuare gli ordini internazionali.

Per conoscere le sedi Herbalife di tutto il mondo visita il sito www.herbalife.com.

Se hai qualche dubbio o hai bisogno di aiuto per effettuare un ordine, chiama il Dipartimento Member Services.

Herbalife International of America, Inc.

Worldwide Corporate Headquarters
800 West Olympic Boulevard, Suite 406
Los Angeles, CA 90015, USA

Tel: 310-410-9600

ITALIA

Roma
Herbalife Italia S.p.A.
Viale Città d'Europa, 819, Cap: 00144
Lun-Ven: 8:30 - 17:30 (Call center)
Lun-Ven: 10:00 - 19:00 (Herbalife Experience Center)

Dipartimento Ordini

Tel: 06 5230 4444

Assistenza Ordini

Tel: 06 5230 4444

Assistenza Spedizioni

Tel: 06 5230 4444

Dipartimento Member Service

Tel: 06 5230 4444

Dipartimento Sales & Comm

Tel: 06 5230 4250

Dipartimento Marketing

Tel: 06 5230 4254

Member Business Practices & Compliance

Tel: 06 5230 4410

Herbalife Experience Center – Milano

Via Bellini 23, ang. Via Gramsci – 20092 Sesto San Giovanni
Lun-Ven: 10:00 - 19:00

Herbalife Experience Center – Roma

Viale Città d'Europa 855 – 00144 Roma
Lun-Ven: 10:00 - 19:00

6

LE DOMANDE PIÙ FREQUENTI

Le domande più frequenti**Per effettuare un ordine devo aspettare che la mia Richiesta sia accolta?**

Non è necessario aspettare che la Richiesta sia registrata e confermata.

Puoi acquistare i prodotti Herbalife presso il Dipartimento Member Services Herbalife (con relativa percentuale di guadagno) inviando copia del contratto e copia del documento via fax al n°06.5230.4042 o via email all'indirizzo assistenza.contratti@herbalife.com.

Come si effettua un ordine?

È facile! Puoi effettuare gli ordini per telefono, per posta ordinaria o via web su it.MyHerbalife.com. Prima di effettuare l'ordine direttamente da Herbalife, assicurati di avere tutti i dati di cui avrai bisogno.

Posso andare agli Herbalife Experience Center e ritirare da solo i prodotti?

Sì certo.

Per eventuali domande posso rivolgermi direttamente a Herbalife?

Siamo qui per aiutarti in ogni modo possibile. Il nostro consiglio è di consultare prima il Libro Guida Membri Herbalife e di lavorare a stretto contatto con il tuo Sponsor e con il tuo Supervisore di upline perché hanno maggiore esperienza. Ad ogni modo, se vuoi parlare con noi, puoi chiamare il Dipartimento Member Services.

In quanto tempo viene evaso il mio ordine? Quanto devo aspettare per ricevere i prodotti?

Una volta che Herbalife ha ricevuto il pagamento, l'ordine sarà consegnato al corriere il giorno stesso. I tempi di consegna, naturalmente, variano a seconda del luogo di destinazione.

Oltre al prezzo dei prodotti, devo pagare qualcos'altro?

Ad ogni ordine vanno applicate le spese logistiche e l'Iva. Le spese logistiche variano in funzione della tipologia di ordine e del volume, mentre l'IVA varia in funzione del prodotto.

Come faccio a vendere i prodotti?

La vendita dei prodotti Herbalife sarà uno degli elementi fondamentali del tuo successo! Come ripeteva continuamente Mark Hughes, fondatore di Herbalife e primo Distributore, bisogna usare i prodotti, indossare il bottone e parlare con la gente. Con il supporto del tuo Sponsor, troverai un tuo stile di vendita che potrai sviluppare contattando la tua cerchia d'influenza, distribuendo volantini, proponendo questionari e/o prove gratuite dei prodotti. Il tuo Sponsor dispone di grande esperienza e saprà fornirti una formazione adeguata.

Indossa il bottone

Diventa una pubblicità vivente.

Indossa o usa qualsiasi articolo Herbalife che possa indurre gli altri ad avvicinarsi a te; parlare diventerà più facile.

Parla con le persone

- Quando ti fanno una domanda, racconta la tua storia di successo con i prodotti o con l'opportunità.
- Presenta i prodotti e l'opportunità commerciale.
- Spiega come possono migliorare il loro benessere e consentire entrate extra.
- Rivolgiti alle persone che conosci.
- Parla con tutti.

Posso esportare i prodotti?

I prodotti Herbalife® sono formulati, realizzati ed etichettati nel rispetto delle complesse disposizioni su prodotti ed etichettatura vigenti in ogni specifico Paese. Ai membri non è consentito vendere o distribuire i prodotti Herbalife® da una nazione all'altra. I Membri devono attenersi sempre a tutte le regole e standard Herbalife nonché a leggi e regolamenti vigenti, compresi quelli relativi a contenuto, registrazione ed etichettatura dei prodotti, dogana, tributi, tasse, tutela dei consumatori e pubblicità del Paese in cui i prodotti sono venduti.

Come posso imparare a conoscere meglio i prodotti Herbalife e le tecniche di vendita?

Non hai che l'imbarazzo della scelta! Il tuo Sponsor e/o il tuo Supervisore di upline sono in grado di aiutarti e noi suggeriamo sempre di contattare loro per primi. Ogni anno in tutto il mondo si tengono tante sessioni di formazione e attraverso MyHerbalife.com puoi accedere 24 ore su 24 a strumenti per la formazione e per lo sviluppo dell'attività. Ecco alcuni nostri siti:

Herbalife.it

Il sito ufficiale definisce Herbalife come azienda leader nel campo della nutrizione e il controllo del peso, per lo sport, per esigenze specifiche e di prodotti di nutrizione esterna. I consumatori possono trovare nel sito tante informazioni sull'azienda, i prodotti e l'opportunità commerciale oltre alla possibilità di essere contattati per saperne di più.

MyHerbalife.com

Il principale portale a supporto dei Membri Herbalife per la gestione dell'attività: sponsorizzare nuovi Membri, fidelizzare i clienti, acquistare i prodotti e trovare tutte le novità sugli eventi nazionali e internazionali. Per accedere è necessario identificarsi con l'ID e un codice PIN.

HerbalifeFamilyFoundation.org

Questo sito è dedicato alla Herbalife Family Foundation, impegnata a favore dell'infanzia a rischio in tutto il mondo. Se ti viene richiesta una password, contatta il Dipartimento Member Services.

C'è poi l'Herbalife Broadband Network (HBN), che presenta 24 ore su 24 di audio e video in streaming veloce di alta qualità via internet.

Herbalife Broadband Network (HBN) offre:

- Favolosi lanci di prodotti
- I video con le insuperabili sessioni di formazione con Mark Hughes, fondatore di Herbalife, e Jim Rohn
- Sessioni in diretta di domande e risposte con i massimi Distributori e esperti Herbalife

LE DOMANDE PIÙ FREQUENTI

6

C'è qualche procedura da seguire quando ci si qualifica a ricevere dei guadagni?

Guadagni locali:

Herbalife paga i guadagni locali in base al Piano Vendite e Marketing tramite bonifico bancario mensile relativamente all'attività del mese precedente. Per ricevere in modo efficiente i guadagni locali, subordinatamente al rispetto di tutti i requisiti applicabili, inserisci le tue coordinate bancarie utilizzando il sito It.myherbalife.com, oppure invia il modulo compilato che trovi nello stesso sito, alla sezione Documenti e Procedure*. Per maggiori informazioni sul Piano Vendite e Marketing ed eventuali miglioramenti, visita la sezione Documenti e Procedure su MyHerbalife.com o contatta il Dipartimento Member Services al numero 06 52304444.

Devo occuparmi io degli aspetti legali e fiscali dell'attività?

Sì, devi comportarti come un titolare di qualunque attività in proprio. I Distributori non Incaricati devono provvedere a fare la dichiarazione dei redditi e a pagare le tasse. Per qualunque domanda ti consigliamo di rivolgerti al tuo commercialista.

Regole di condotta IMPORTANTI!

Quelle che seguono sono le risposte ad alcune delle domande più ricorrenti dei nuovi Membri in merito alle regole di condotta Herbalife. Per maggiori dettagli, ti invitiamo ad un'attenta lettura della sezione "Regole di Condotta" di questo libro. Le Regole di Condotta sono state adottate per tutelarti. Esse rappresentano il codice etico che ciascun Membro è tenuto a rispettare.

La loro lettura e comprensione ti renderà consapevole non solo dei tuoi doveri ma anche dei tuoi diritti di Membro. Riteniamo che i prodotti Herbalife® e il Piano Vendite e Marketing siano tra i migliori del settore.

E crediamo molto nei nostri Membri e nell'importanza di sostenerli attraverso la collaborazione e il mantenimento dei più alti standard di eticità. È nostro dovere difendere l'integrità di Herbalife, del suo Piano Vendite e Marketing e della sua rete di Membri Herbalife.

Qual è l'età minima per diventare Membri?

Per diventare Membro o partecipare all'attività Herbalife di un altro Membro è necessario avere compiuto 18 anni.

Io e il mio coniuge o partner possiamo avere due attività distinte?

Le coppie sposate o i partner conviventi possono essere titolari di un solo Contratto. Le coppie sposate o i partner conviventi che desiderano svolgere insieme l'attività come membri devono compilare e sottoscrivere un'unica Richiesta e avere pertanto un unico Sponsor. È importante che i nuovi Membri tengano presente che si può essere titolari soltanto di un Contratto Herbalife; non è ammesso firmare più di una Richiesta. (Per tutti i dettagli, vedi il Capitolo 2 delle "Regole di Condotta" di questo libro).

Posso presentare una Richiesta a nome di una società o di una associazione?

Il successo consolidato del Piano Vendite e Marketing Herbalife è il frutto dello spirito imprenditoriale di singoli individui. Al fine di tutelare l'integrità del Piano Vendite e Marketing, Herbalife accetta soltanto Richieste presentate a nome di singoli individui. (Per tutti i dettagli, vedi il Capitolo 2 delle "Regole di Condotta" di questo libro).

È importante il supporto del mio Sponsor?

Il rapporto tra Membro e Sponsor è il fondamento del Piano Vendite e Marketing Herbalife. Tanti Sponsor dedicano un tempo considerevole a selezionare nuovi Membri, formarli e aiutarli nelle fasi iniziali. (Per ulteriori dettagli sulle responsabilità dello Sponsor, vedi il Capitolo 5 delle "Regole di Condotta" di questo libro).

Posso vendere i prodotti Herbalife in ogni parte del mondo?

Un Membro Herbalife può sponsorizzare altri Membri, formarli e sviluppare la propria downline in qualunque Paese nel quale Herbalife è ufficialmente presente.

Le attività commerciali Herbalife consentite sono diverse da Paese a Paese, a seconda della legislazione vigente. Per informazioni dettagliate sulla normativa vigente in un determinato Paese, contatta il Dipartimento Member Services. L'apertura di un nuovo mercato Herbalife è un processo lungo e complicato. Ogni Paese ha una propria normativa che regola la produzione, l'etichettatura e la vendita di prodotti, più altre disposizioni che siamo tenuti a rispettare. Di conseguenza, non possiamo permettere la vendita dei nostri prodotti in un Paese nel quale ancora non operiamo ufficialmente. Inoltre, l'apertura di un nuovo mercato Herbalife può essere ritardata se le autorità locali scoprirono che i nostri prodotti vengono importati illecitamente nel loro Paese. Per questi motivi consideriamo estremamente grave qualunque violazione delle nostre norme sulle esportazioni. Il mancato rispetto di queste regole può essere sanzionato con la risoluzione immediata del Contratto. (Per tutti i dettagli, vedi il Capitolo 3 delle "Regole di Condotta" in questo libro).

Qual è la politica Herbalife in materia di rimborso al Consumatore?

I prodotti Herbalife® sono coperti da una garanzia "soddisfatti o rimborsati" valida 30 giorni dalla data del loro ricevimento da parte del cliente al dettaglio. Qualora il cliente chieda di avvalersi della garanzia, il Membro è tenuto a soddisfarlo tempestivamente e con cortesia. Egli può offrire al cliente un rimborso completo o l'apertura di un credito corrispondente per la sostituzione con altri prodotti Herbalife e dovrà adeguarsi alla scelta del cliente. (Per tutti i dettagli su queste procedure, politiche e regole, vedi a pagina 28 della sezione "Piano Vendite e Marketing" e il Capitolo 4 delle "Regole di Condotta" di questo libro).

Herbalife adotta regole e politiche particolari in materia di pubblicità e promozione?

A tutela dell'integrità del Piano Vendite e Marketing Herbalife e per motivi di ordine legale, dobbiamo adottare precise regole e direttive in materia di pubblicità e promozione. Siamo certi che riconoscerai che tali regole e direttive servono a tutelare te e la tua attività non meno di Herbalife nel suo insieme. I Membri possono produrre annunci o volantini in proprio, a patto che rispettino tutte le regole Herbalife in materia di pubblicità. È responsabilità del Membro assicurarsi che i propri materiali siano conformi a tali regole. Per qualsiasi domanda sulle direttive in materia di pubblicità, contatta il Dipartimento Member Services. (Per tutti i dettagli, vedi anche i Capitoli 4-7 delle "Regole di Condotta" in questo libro).

7

PRIVACY E TUTELA DEI DATI PERSONALI

INFORMATIVA AI SENSI DELL'ARTICOLO 1 DEL DECRETO LEGISLATIVO N. 196/2003

Herbalife Italia S.p.A. (di seguito "Herbalife") informa che il Decreto legislativo n. 196/2003 (di seguito il "Decreto") prevede la tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali. Ai sensi del Decreto, il trattamento dei dati personali sarà improntato a principi di correttezza, liceità e trasparenza, tutelando la riservatezza e i diritti dei Membri e dei Coniugi/Partner forniti al momento della sottoscrizione del Contratto Herbalife.

Ai sensi dell'art. 13 del Decreto, Herbalife fornisce le seguenti informazioni.

Il trattamento dei dati personali da parte di Herbalife:

- a) ha ad oggetto finalità (i) necessarie all'esecuzione delle obbligazioni derivanti dal rapporto instaurato tra Herbalife e i Membri ed i Coniugi/Partner e, comunque, per l'adempimento di obblighi di natura contabile e fiscale previsti dalla legge; (ii) pubblicitarie o promozionali quali l'invio di materiale pubblicitario ed editoriale, di periodici editi dalla Herbalife o dalle Società appartenenti al Gruppo Herbalife; (iii) promozionali di terzi, quali l'invio di informazioni commerciali su prodotti e/o servizi di partner e partner commerciali;
- b) sarà effettuato sia in forma manuale che in forma automatizzata;

Il conferimento dei dati personali dei Membri e dei Coniugi/Partner di cui al punto a).(i) ha natura obbligatoria ed il mancato consenso al trattamento di uno o più dati comporterà l'impossibilità da parte di Herbalife di accettare la Richiesta di sottoscrizione del contratto. Al contrario, il conferimento dei dati personali dei Membri e dei Coniugi/Partner di cui ai punti a).(ii) e (iii) ha natura facoltativa ed il mancato consenso al trattamento di uno o più dati comporterà quale conseguenza esclusivamente la rinuncia a ricevere il materiale promozionale, pubblicitario ed editoriale inviato dalle società appartenenti al Gruppo Herbalife e l'impossibilità di ricevere materiale informativo relativo ai prodotti e/o servizi dei nostri partner e partner commerciali.

Per le finalità sopra menzionate i dati personali dei Membri e dei Coniugi/Partner saranno oggetto (i) di comunicazione e/o diffusione ad altre società del Gruppo Herbalife aventi sede in Paesi appartenenti o meno all'Unione Europea (Herbalife International of America Inc. ha aderito all'accordo UE-USA denominato "Safe Harbour Agreement" per mezzo del quale si impegna a garantire un elevato livello di protezione dei dati personali pari a quello esistente nel nostro Paese) e (ii) di comunicazione a istituti o enti bancari, a società di spedizione e società di mailing aventi sede in Italia o in Paesi appartenenti o meno all'Unione Europea; (iii) di comunicazione ad altri Membri Herbalife sempre per finalità connesse al rapporto instaurato tra Herbalife e i Membri, (iv) di comunicazione ai partner e ai partner commerciali di Herbalife Italia S.p.A.

La raccolta dei dati avverrà direttamente presso i Membri e non presso terzi.

I Membri Herbalife ed i Coniugi/Partner avranno il diritto:

- a) di ottenere la conferma dell'esistenza o meno di dati personali che li riguardano, anche se non ancora registrati, e la loro comunicazione in forma intelligibile;
- b) di ottenere l'indicazione:
1. dell'origine dei dati personali;
 2. delle finalità e modalità del trattamento;
 3. della logica applicata in caso di trattamento effettuato con l'ausilio di strumenti elettronici;
 4. degli estremi identificativi del titolare, dei responsabili e del rappresentante designato ai sensi dell'articolo 5, comma 2 del Decreto;
 5. dei soggetti o delle categorie di soggetti ai quali i dati personali possono essere comunicati o che possono venirne a conoscenza in qualità di rappresentante designato nel territorio dello Stato, di responsabili o incaricati;
- c) di ottenere:
1. l'aggiornamento, la rettificazione ovvero, quando vi abbiate interesse, l'integrazione dei dati;
 2. la cancellazione, la trasformazione in forma anonima o il blocco dei dati trattati in violazione di legge, compresi quelli di cui non è necessaria la conservazione in relazione agli scopi per i quali i dati sono stati raccolti o successivamente trattati;
 3. l'attestazione che le operazioni di cui ai numeri 1) e 2) sono state portate a conoscenza, anche per quanto riguarda il loro contenuto, di coloro ai quali i dati sono stati comunicati o diffusi, eccettuato il caso in cui tale adempimento si rivela impossibile o comporta un impiego di mezzi manifestamente sproporzionato rispetto al diritto tutelato;
- d) di opporsi, in tutto o in parte:
1. per motivi legittimi, al trattamento dei dati personali che riguardano i Membri Herbalife ed il Coniuge/Partner, ancorché pertinenti allo scopo della raccolta;
 2. al trattamento di dati personali che riguardano i Membri Herbalife ed i Coniugi/Partner a fini di invio di materiale pubblicitario o di vendita diretta o per il compimento di ricerche di mercato o di comunicazione commerciale.

I Membri Herbalife e i Coniugi/Partner potranno rivolgersi al titolare del trattamento per far valere i propri diritti così come previsti dagli articoli 7 e seguenti del Decreto.

Il titolare del trattamento è Herbalife Italia S.p.A. in persona dell'Amministratore Delegato ed il responsabile del trattamento è Herbalife Italia S.p.A. in persona dell'Amministratore Delegato, domiciliato presso Herbalife Italia S.p.A., Viale Città d'Europa, 819 - 00144 Roma.

LA GARANZIA HERBALIFE

8

La Garanzia Herbalife

Herbalife garantisce la qualità di ogni prodotto con la denominazione Herbalife e certifica che i propri prodotti rispondono ai più elevati standard qualitativi.

Siamo certi che i nostri consumatori troveranno questi prodotti senz'altro soddisfacenti. Tuttavia, se per qualsiasi motivo un consumatore non avesse trovato di suo gradimento uno qualsiasi dei prodotti Herbalife, detto consumatore ha la possibilità di chiederne il rimborso, entro 30 giorni dalla data di ricevimento. Al consumatore sarà richiesto di restituire i prodotti parzialmente utilizzati o le confezioni vuote, oppure le etichette originali degli stessi, insieme alla Ricevuta di Acquisto al Dettaglio o Proposta d'Ordine, al Membro da cui li ha acquistati. Il Membro dovrà offrire al consumatore l'apertura di un credito, corrispondente al valore del reso, per l'acquisto di altri prodotti Herbalife o il rimborso completo del prezzo d'acquisto.

Analogamente, e a determinate condizioni, i Membri che acquistano un prodotto per uso personale e non sono completamente soddisfatti, possono restituirlo entro 30 giorni dalla data di ricevimento e sarà loro sostituito con un altro prodotto. Per richiedere la restituzione e richiedere il numero di autorizzazione alla restituzione, contattare il Dipartimento Member Services al numero 06 52304444

I Membri devono onorare la garanzia

La garanzia Herbalife è limitata esclusivamente alle eventuali condizioni specifiche inserite nelle confezioni di taluni prodotti e non è valida per prodotti volutamente danneggiati o non correttamente utilizzati. Nel caso di un consumatore insoddisfatto, il Membro è tenuto a onorare la garanzia del prodotto in modo celere e cortese in base alle seguenti istruzioni:

Il Membro è tenuto a compilare in ogni sua parte e a consegnare al consumatore il modulo di "Ricevuta d'acquisto al dettaglio" ("Proposta d'ordine" per gli Incaricati alle Vendite a Domicilio) per la vendita effettuata. È importante che il consumatore sappia come contattare il Membro Herbalife per ordinare nuovi prodotti, fare domande, ecc. Il Membro deve conservare la sua copia della "Ricevuta d'acquisto al dettaglio" ("Proposta d'ordine" per gli Incaricati alle Vendite a Domicilio) onde fornire un opportuno servizio di assistenza al consumatore.

Se il consumatore chiede il rimborso, il Membro Herbalife deve compilare il "Modello Restituzione Prodotto". Il Membro deve indicare l'ammontare del rimborso o del buono di credito, far firmare il modulo al consumatore e versare immediatamente tale somma al consumatore oppure considerare il credito per l'acquisto di altri prodotti.

Quindi, il Membro deve inoltrare a Herbalife il Modello Restituzione Prodotto, copia della "Ricevuta d'acquisto al dettaglio" ("Proposta d'ordine" per gli Incaricati alla Vendita a Domicilio) insieme alla porzione di prodotto non utilizzata o alla scatola vuota, oppure alle etichette originali dello stesso, entro 30 (trenta) giorni dalla data dell'avvenuto rimborso al consumatore. Herbalife provvederà a restituire gli stessi prodotti al Membro al ricevimento di tutta la documentazione completa. Nell'eventualità che il rimborso sia richiesto da un Membro, Herbalife potrebbe richiedere ulteriori dettagli per appurare che la ragione del rimborso è l'effettiva insoddisfazione del Membro quale consumatore dei prodotti restituiti.

9

GLOSSARIO

Glossario

I termini che seguono ricorrono spesso in questo Libro Guida. Poiché alcuni di essi hanno un significato specifico per Herbalife, è opportuno che tu li conosca bene e li renda parte integrante del tuo vocabolario più rapidamente possibile.

Assegni Royalty: Un pagamento mensile dall'1% al 5% riservato ai Supervisor Pienamente Qualificati sul Volume dei loro tre livelli attivi di Supervisor di downline.

Base di calcolo sconto: Importo di base assegnato ad un prodotto e sul quale vengono calcolati gli sconti.

Blocco: Come avente diritto al Bonus di Produzione, quando si ha in downline un altro Tab Team che percepisce una percentuale di guadagno più alta, il Tab Team in upline sarà "Bloccato" nel guadagnare la propria percentuale di Bonus di Produzione su quella linea.

Bonus di Produzione: Un bonus del 2% - 7% sul Volume dell'organizzazione di downline che viene corrisposto ai TAB Team aventi diritto e che soddisfano determinati requisiti.

Cliente: Chiunque non sia un Membro Herbalife e acquisti i prodotti al prezzo al pubblico.

Commissione divisa: La commissione guadagnata da un Membro di downline che ordina con uno sconto inferiore al tuo sconto alla fine del mese. Una commissione fino al 25% sarà suddivisa fra il Senior Consultant, il Qualified Producer, il Supervisore in Qualifica e il Supervisore Pienamente Qualificato aventi diritto nella upline del Membro che effettua l'ordine.

Commissione: La differenza fra il prezzo scontato pagato dall'Upline e il prezzo pagato dalla sua downline. Nota anche come Guadagno su vendite indirette.

Distributore/Incaricato: Qualsiasi Membro Herbalife che si è qualificato al livello di Supervisore o ad un livello superiore del Piano di Vendite e Marketing è anche definito Distributore/Incaricato.

Downline, Organizzazione di: Tutti i Membri sponsorizzati personalmente da te più i Membri da essi sponsorizzati.

Guadagno su vendite dirette: La differenza fra il prezzo scontato di un prodotto pagato da un Membro e il prezzo pagato dal cliente.

Guadagno su vendite indirette: La differenza fra il prezzo scontato pagato dall'Upline e il prezzo pagato dalla sua downline. Noto anche come Commissione.

Linea di sponsorizzazione: Tutti i Membri che appartengono ad una unica linea di organizzazione in quanto sponsor e sponsorizzati.

Membro di Primo Livello: Tutti i Membri che sponsorizzi personalmente costituiscono il tuo Primo Livello.

Membro: Chiunque acquisti un Herbalife Member Pack (HMP) e presenti a Herbalife una Richiesta valida e completa che viene accettata da Herbalife.

Mese di qualifica: Il mese in cui un Membro raggiunge il volume richiesto per una determinata qualifica.

Organizzazione Personale del Supervisore: Comprende tutti i Membri di downline di un Supervisore appartenenti ai livelli di Membro, Senior Consultant, Success Builder, Qualified Producer e Supervisore in Qualifica.

Punti Royalty: Usati a fini di qualifica, sono il prodotto fra il Volume dell'organizzazione di un Supervisore moltiplicato per la percentuale dei suoi guadagni di royalty.

Punto Volume: Un valore in punti, uguale per ogni Paese, assegnato ad ogni prodotto Herbalife.

Qualified Producer: Un Membro che accumula 2.500 Punti Volume acquistati in un periodo da 1 a 3 mesi e ha diritto ad ordinare con uno sconto del 42% e a guadagnare commissioni divise. Puoi raggiungere questo status utilizzando fino a 1.500 Punti di Volume di Downline e i restanti 1.000 di Volume Personalmente Acquistato.

Royalty Ascendenti: Herbalife corrisponde ai Supervisor il 5% pieno per ognuno dei tre livelli di Supervisor di downline. Le Royalty Ascendenti vengono corrisposte ad uno o più determinati Supervisor di upline quando un Supervisore di downline guadagna meno del tetto massimo del 5% previsto per gli Assegni Royalty su ogni livello. In questi casi, la differenza fra il 5% e la percentuale di guadagno del Supervisore (dall'1% al 4%) prende il nome di Royalty Ascendente.

Scala Sconti: Una percentuale di sconto dal 35% al 50% che si ottiene dopo che si sono raggiunti determinati obiettivi di vendita.

Senior Consultant: Un Membro qualificato ad ordinare con uno sconto dal 35% al 42%.

Sponsor: Un Membro che porta una nuova persona in Herbalife.

Success Builder: Un Membro che effettua un unico ordine da 1.000 Punti Volume con uno sconto del 42%.

Supervisore in qualifica: Un Membro che ha raggiunto i Punti Volume necessari per la qualifica a Supervisore. Ammesso che siano rispettati tutti i requisiti richiesti, tale Membro sarà riconosciuto come Supervisore Pienamente Qualificato il primo giorno del mese successivo. Un Supervisore in Qualifica ha diritto ad ordinare da Herbalife con un sconto temporaneo del 50% per il resto del mese di calendario nel quale ha raggiunto il volume per la qualifica.

Supervisore Pienamente Qualificato: Un Membro/Distributore che ha soddisfatto tutti i requisiti di qualifica e quindi ha diritto a tutti i privilegi di un Supervisore.

TAB Team: Un Distributore che ha soddisfatto tutti i requisiti necessari per accedere al GET, al Millionaire Team o al President's Team.

Taglio: Come avente diritto al Bonus di Produzione, quando si ha in downline un Tab Team che percepisce una percentuale di guadagno uguale, il Tab Team in upline guadagnerà la propria percentuale su quella persona e poi sarà "Tagliato".

Quando si ha in downline un altro Tab Team che percepisce una percentuale di guadagno inferiore, il Tab Team in upline guadagnerà la propria percentuale su tutta la linea di downline.

Upline, Organizzazione di: Il tuo Sponsor, lo Sponsor del tuo Sponsor, ecc.

Volume di Downline: Il volume dato dagli ordini che i Membri non Supervisor della tua downline hanno effettuato direttamente presso Herbalife.

Volume di Gruppo: Gli ordini effettuati con uno sconto temporaneo del 50% da parte di Supervisor in Qualifica nell'organizzazione personale di un Supervisore.

Volume di Organizzazione: Il volume di un Supervisore sul quale vengono corrisposti Assegni Royalty.

Volume di Pareggio: Il Volume Totale che un Supervisore-Sponsor deve ottenere in un determinato mese per eguagliare o superare il volume raggiunto da un suo Membro di downline che si sta qualificando Supervisore.

Volume Impegnato: Il volume usato dalla tua downline ai fini della qualifica a Supervisore un mese o due mesi.

Volume Libero: Il volume non usato dalla tua downline ai fini della qualifica a Supervisore un mese o due mesi.

Volume Personale: Il volume degli ordini acquistati da te come Supervisore Pienamente Qualificato e da tutti gli altri componenti della tua downline, esclusi gli ordini al 50% effettuati da Supervisor in Qualifica e Pienamente Qualificati.

Volume Personalmente Acquistato: Il volume degli ordini acquistati da te direttamente con il tuo codice identificativo.

Volume Totale: La somma combinata del Volume Personale e del Volume di Gruppo



Italian - Cod. 603471 – IT -34 – Giugno 2017

Tutti i prodotti o nomi accompagnati da ® o ™ sono registrati o in attesa di registrazione da parte della Herbalife International, Inc.

© 2017 Herbalife Italia Spa – Viale Città d'Europa 819 – 0144 Roma. Stampato in Europa.



Nutrition for a better life.