

ハーバライフ・メンバーに登録される理由は人さまざまです。多くの方(73%)<sup>1</sup>は、ご自身やご家族が使う製品を割引価格でお求めになるために登録されます。副収入を得たいと考える方もいれば、小売りをしたいと考える方もいらっしゃいます。そのような方は、ハーバライフの無理のない登録費用「ハーバライフ・メンバー・パック(HMP)6,048円(税込)または6,134円(税込)」<sup>2</sup>と返金保証制度<sup>3</sup>について安心されるでしょう。大量の在庫を持つことやビジネス・ツールを購入する必要はありません。実際にハーバライフのポリシーとして、特に新しいメンバーには、登録後数か月間、ビジネス・ツールへの投資は控えていただくようにご案内しています。

収入を望む場合は、収入について現実的な見込みを持つようにしてください。ハーバライフの収入オポチュニティはスポーツクラブの会員に似ていて、あなたが費やした時間やエネルギー、努力によって、その結果は変わります。ハーバライフ・オポチュニティを検討している方は、ダイレクトセリングの現実を理解しなくてはなりません。それはとても大変な仕事です。大きな結果を出すために近道はありません。成功は保証されるものではありません。安定した顧客ベースを構築するために自分の時間や労力を惜しまずに使い、組織の仲間の成長をサポートすれば、人格的な成長と収入の可能性が期待できます。

販売による収益: メンバーが得られる収入の1つとして、あなたが製品に支払う割引価格とあなたが製品を再販し経費を控除したものが収益です。メンバーはビジネスのやり方、スケジュール、費やす経費、提示する価格を自分で決めます。

マルチレベル報酬: 一部のメンバー(17.7%)は、スポンサー経験があり、ダウンライン組織を構築し維持しようとしています。スポンサー活動に対する報酬はありません。報酬は、自己消費を目的とするダウンライン・メンバーからの注文や小売客への製品販売の流通量に基づいて支払われます。マルチレベル報酬に関しては、[hrbl.me/jpJP-SMP](http://hrbl.me/jpJP-SMP) のセールス&マーケティング・プランをご参照ください。

ハーバライフ・メンバーのうち、10.5%はダウンラインを持つセールス・リーダー<sup>4</sup>で、2016年に会社から受け取った平均報酬額は613,435円です。この金額はビジネス運営及び促進で発生した経費を控除する前の金額です。

以下の表は、2016年におけるハーバライフ・メンバーに経済的利益を要約しています。14,238人のメンバー(90%)にとっては、経済的利益は、ほとんど自分や家族が消費するため、または再販のために購入した製品に対する割引のみで、会社から支払われたものではありません。

以下に要約されているマルチレベル報酬は、ビジネス運営や促進においてメンバーが負担した経費は含まれていません。広告・促進費、製品サンプル、トレーニング、旅費、通信費やインターネット代、様々な費用がそれに当たり大幅に変わります。以下に要約されている報酬は必ずしも一般的な報酬ではなく、特定のメンバーが受け取るものです。これらの金額は保証されているわけではなく、あなたの実際の報酬または利益の見積もりでもありません。ハーバライフでの成功は、ご自身の製品販売への努力が実った結果によるもので、大変な努力、勤勉、リーダーシップが求められます。これらの要素をいかに効率的に実践するかにかかっています。

ダウンラインを持っていないシングルレベルのメンバーの場合

収入の機会	メンバー*		シングルレベルのメンバーにとっての経済的な利益とは、ご自身やご家族の製品消費のために割引価格で製品を購入したり、顧客への小売販売で発生する利益を意味します。これらの利益は会社から支払われるものではないので、下記の表には含まれていません。
	人数	%	
<ul style="list-style-type: none"> <li>割引価格での製品購入</li> <li>小売収入</li> </ul>	13,052	82.3%	

ダウンラインを持っているセールス・リーダー以外のメンバーの場合

収入の機会	メンバー*		下記の表には含まれていませんが、セールス・リーダー以外のメンバーのダウンラインが直接ハーバライフに注文した製品の卸売収入が発生する場合があります。2016年には947人中261人がこのような卸売収入を受け取りました。その261人に支払われた平均報酬額は10,755円でした。
	人数	%	
<ul style="list-style-type: none"> <li>割引価格での製品購入</li> <li>小売収入</li> <li>ダウンライン・メンバーへの卸売収入(コミッション)</li> </ul>	1,148	7.2%	

ダウンラインを持っているセールス・リーダーの場合

収入の機会	メンバー*		ダウンラインを持っているセールス・リーダーの場合				この表には、ハーバライフが支払ったすべての卸売収入(コミッション)、ロイヤリティ収入、プロダクション・ボーナスが含まれていません。この表には、メンバーが直接ダウンラインやお客様に販売した報酬(卸売収入や小売収入)は含まれていません。
	人数	%	ハーバライフからの平均報酬額(円)	人数	割合	平均的な支払総額(円)	
<ul style="list-style-type: none"> <li>割引価格での製品購入</li> <li>小売収入</li> <li>ダウンライン・メンバーへの卸売収入(コミッション)</li> <li>複数レベルのダウンラインからの報酬</li> <li>ロイヤリティ収入</li> <li>プロダクション・ボーナス</li> </ul>	1,661	10.5%	>10,000,000	22	1.3%	19,228,195	
			5,000,001-10,000,000	27	1.6%	7,207,434	
			2,500,001-5,000,000	31	1.9%	3,683,328	
			1,000,001-2,500,000	74	4.5%	1,596,317	
			250,001-1,000,000	201	12.1%	477,289	
			50,001-250,000	512	30.8%	120,318	
			1-50,000	495	29.8%	23,123	
			0	299	18.0%	0	
合計	1,661	100.0%	613,435				

\*13,052人のシングル・レベル・メンバーのうち826人がダウンラインを持っていないセールス・リーダーです。

2016年にハーバライフから5,000,000円以上の報酬を受け取ったメンバーの大部分はミリオネア・チームのランクに達しています。日本では2名の方が2016年中にミリオネア・チームのランクを達成しました。彼らは5年間ハーバライフ・メンバーとして活動し、平均で5年、最短は4年未満でミリオネア・チームを達成しました。

<sup>1</sup>2013年1月Lieberman Research Worldwide社によって実施された調査結果をもとに算出。+/-3.7%の誤差あり。

<sup>2</sup>2016年度12月付の価格で、変更される場合もあります。[http://www.herbalife.co.jp/hl\\_products/index.html](http://www.herbalife.co.jp/hl_products/index.html) で最新の価格をご確認ください。

<sup>3</sup>メンバー登録を解約する際、以下の返品・返金制度があります。

・登録から90日以内であれば、自身が登録に使用したスターターキット(HMP)の購入代金を使用・未使用にかかわらず返金されます。

・製品を購入した日(注文日)から1年以内であれば未使用・未開封の製品については買い戻し(返品・返金)をいたします。

<sup>4</sup>セールス・リーダーはスーパーバイザー以上のメンバーです。[hrbl.me/jpJP-SMP](http://hrbl.me/jpJP-SMP) でセールス&マーケティング・プランをご参照ください。

2016年2月時点のスーパーバイザーの内、74.8%が2017年1月末までに再認定を達成しています。(そのうち52.3%が新規のスーパーバイザーでした)