

VERKLARING VAN GEMIDDELDE BRUTOVERGOEDING BETAALD DOOR HERBALIFE AAN BELGISCHE MEMBERS IN 2015

Er zijn verschillende redenen waarom iemand Herbalife Member wordt. Het merendeel (73%)(1) doet dat in de eerste plaats om een groothandelsprijs te mogen betalen over de producten die zij en hun familie gebruiken. Sommigen willen een parttime inkomen verdienen door de directe verkoop te proberen en zij worden gestimuleerd door de lage opstartkosten bij Herbalife (een Herbalife Member Pack [HMP] kost [EUR] 42.55(2) en de geld-terug-garantie (3)). Er is geen reden om grote aankopen te doen om te starten. Sterker nog, het corporate beleid van Herbalife ontmoedigt de aankoop van verkoopulpmiddelen, zeker in de eerste maanden van het Membership.

Als u een part-time of fulltime inkomen zoekt, willen we dat u realistische verwachtingen heeft van het mogelijke inkomen dat u kunt verdienen. Een Herbalife Membership is net zoets als een lidmaatschap van de sportschool: resultaten hangen af van de tijd, energie en toewijding die u erin stopt. Iedereen die een actief Membership overweegt, moet de realiteit van de directe verkoop begrijpen. Het is hard werken. Er is geen verkorte weg naar rijkdom, geen garantie voor succes. Echter, voor diegenen die hun tijd en energie besteden aan het ontwikkelen van een stabiel klantenbestand en vervolgens anderen opleiden en trainen om hetzelfde te doen, bestaat de mogelijkheid tot persoonlijke groei en een aantrekkelijk parttime of fulltime inkomen.

WINST OVER EIGEN VERKOOP: Een deel van het inkomen dat een Member kan verdienen is de winst, na de uitgaven van het doorverkopen van Herbalife® producten. Members beslissen voor zichzelf de manier om hun business te uit te voeren, het aantal dagen en uren dat ze werken, de uitgaven die ze doen en de prijzen die ze rekenen.

MULTI-LEVEL COMPENSATIE: Sommige Members (17.7%) besluiten anderen te sponsoren om Herbalife Member te worden. Op die manier kunnen zij proberen hun eigen downline verkooporganisatie op te bouwen en te behouden. Zij worden niet betaald voor het sponsoren van nieuwe Members. Ze worden alleen betaald op basis van de productverkoop aan hun downline Members voor hun eigen consumptie of voor verkoop aan anderen. Deze multi-level vergoedingsmogelijkheid is uitgebreid beschreven in Herbalife's Sales- & Marketing Plan, welke online beschikbaar is op hrbl.me/nlBE-SMP.

Voor de 10.9% van de Herbalife Members die Sales Leaders⁴ zijn met een downline, was de gemiddelde compensatie ontvangen van het Bedrijf in 2015 (EUR) 5,671. Deze bedragen zijn zonder uitgaven aan het uitvoeren of promoten van de eigen onderneming.

In de tabel hieronder sommen we de economische voordelen op voor Herbalife Members in 2015. Voor 18.390 Members (87%), resulteerden de economische voordelen alleen in een korting op de producten die ze kochten voor persoonlijk gebruik en dat van hun familie, of de verkoop aan anderen. In beide gevallen was er geen uitbetaling van het Bedrijf.

De multi-level compensaties die aan Members worden betaald en die hieronder worden opgesomd bevatten geen kosten die een Member maakt voor het in stand houden of promoten van zijn of haar business. Dergelijke bedrijfskosten kunnen sterk variëren. Hieronder kunnen de volgende zaken vallen: advertentie- of promotiekosten, product samples, training, huur, reiskosten, telefoon- en internetkosten, en diverse andere kosten. De vergoeding in dit overzicht is niet per se representatief voor de brutovergoeding die een Member zal ontvangen, als deze al ontvangen wordt. Deze getallen moeten niet beschouwd worden als garanties of prognoses voor uw werkelijke bruto vergoeding of -winst. Succes met Herbalife komt alleen voort uit succesvolle inspanningen voor productverkoop, wat hard werken, toewijding en leiderschap vereist. Uw succes zal afhangen van hoe effectief u deze kwaliteiten benut.

Single-Level Members (Geen Downline)							
Economische mogelijkheid	Members*		De economische beloningen voor single-level Members zijn de groothandelsprijzen waarvoor zij de producten kunnen kopen voor eigen consumptie of die van familie, evenals de mogelijkheid om producten te verkopen aan non-Members. Geen van deze bonussen zijn betalingen door het bedrijf en zijn daarom niet opgenomen in deze tabel.				
	Number	%					
<ul style="list-style-type: none"> Groothandelsprijs op productaankopen Verkoopwinst over verkoop aan niet-Members 	17,455	82.3%					
Non-Sales Leaders met een Downline							
Economische mogelijkheid	Members		Naast de economische beloningen van de single-level Members hierboven, welke niet in deze tabel zijn opgenomen, kunnen sommige non-sales leiders met een downline in aanmerking komen voor betalingen van Herbalife voor Groothandelswinst (commissies) over downline productaankopen die direct bij Herbalife gedaan.				
	Number	%					
<ul style="list-style-type: none"> Groothandelsprijs op productaankopen Verkoopwinst over verkoop aan niet-Members Groothandelswinst over verkoop aan een andere Member 	1,444	6.8%	643 van de 1.132 Members die in aanmerking kwamen voor een dergelijke betaling verdienden deze betaling in 2015. De gemiddelde uitbetaling aan de 643 Members was (EUR) 60.				
Sales Leaders met een Downline							
Economische mogelijkheid	Members		Alle Salesleiders met een Downline				Deze tabel bevat alle commissies. Royalties en Bonussen die betaald zijn door Herbalife. Het bevat geen verdiensten van Members verkregen door de verkoop van Herbalife producten aan klanten)
	Number	%	Gemiddelde betaling van Herbalife betalingen (EUR)	Aantal Members	% van totaal Groep	Gemiddelde bruto vergoeding (EUR)	
<ul style="list-style-type: none"> Groothandelsprijs op productaankopen Verkoopwinst over verkoop aan niet-Members Groothandelswinst over verkoop aan een andere Member Multi-Level compensatie over downline verkopen <ul style="list-style-type: none"> Royalties Bonussen 	2,308	10.9%	>50.000	54	2.3%	141.842	
			25.001-50.000	42	1.8%	35.469	
			10.001-25.000	92	4.0%	14.784	
			5.001-10.000	119	5.2%	6.999	
			1.001-5.000	539	23.4%	2.336	
			1-1.000	1.328	57.5%	367	
			0	134	5.8%	0	
Total	2,308	100.0%	5.671				

* 1.070 van de 17.455 single-level Members zijn sales leiders zonder downline.

De meerderheid van de Members die (EUR) 25.000 of meer verdienden, hadden het niveau van Herbalife's President's Team behaald. Gedurende 2015, waren er twee nieuwe Belgische Members die het niveau van President's Team behaalden. Ze waren gemiddeld 10 jaar Herbalife Member voordat ze het niveau van President's Team behaalden, waarvan de langste duur 13 en de kortste iets minder dan 7 jaar.

¹ 73%, gebaseerd op een enquête door U.S. Members door Lieberman Research Worldwide, Inc. ("LRW") in januari 2013, met een foutmarge van +/- 3.7

² Prijzen zijn voor België vanaf december 2015, en aan verandering onderhevig. Voor de huidige prijzen gaat u naar opportunity.herbalife.com

³ Indien binnen 90 dagen verzocht wat betreft de HMP en één jaar voor het terugbrengen van verkoopbare producten, wanneer men het bedrijf verlaat.

⁴ Sales Leaders zijn Members die het niveau van Supervisor of hoger hebben behaald. Meer info over het Sales & Marketing Plan vindt u op hrbl.me/nlBE-SMP. 67.4% van de Sales Leaders vanaf 1 februari 2015, herkwalificeerden zich op 31 januari 2016 (inclusief 56.1% van de nieuwe Sales Leaders).