

OSWIADCZENIE DOTYCZĄCE ŚREDNICH PRZYCHODÓW WYPŁACONYCH PRZEZ HERBALIFE POLSKIM PARTNEROM HERBALIFE W 2016 R.

Ludzie stają się członkami rodziny Herbalife z różnych powodów. Znacząca większość (73%)¹ chce po prostu otrzymać zniżkę na produkty, które kochają razem ze swoimi rodzinami. Inni chcą osiągnąć dodatkowy dochód, próbując swych sił w sprzedaży bezpośredniej. Silną zachętą jest tutaj bardzo niski koszt początkowy (Pakiet Partnerski Herbalife [HMP] kosztuje 145.00 PLN plus koszty przesyłki) oraz gwarancja zwrotu pieniędzy². Nie ma konieczności dokonywania dużych zamówień w celu zakupu innych materiałów. Polityka korporacyjna Herbalife nie propaguje kupowania pomocy sprzedażowych - szczególnie w kilku pierwszych miesiącach Umowy Partnerskiej.

Jeśli jesteś osobą, która chce osiągnąć dodatkowy dochód (mały lub duży), chcemy byś miał/miała realistyczne oczekiwania, co do poziomu przychodu, jaki jest możliwy do osiągnięcia. Możliwość biznesowa Herbalife przypomina nieco członkostwo w klubie fitness: rezultaty zależą od poświęconego czasu, energii i determinacji. Każdy, kto zastanawia się nad współpracą z Herbalife musi zrozumieć, czym jest sprzedaż bezpośrednia. To ciężka praca. Nie ma żadnych skrótów do bogactwa, nikt nie gwarantuje sukcesu. Ci, którzy poświęcą jednak swój czas i energię by stworzyć stabilną bazę klientów, a potem zaczynają działać, jako mentorzy i uczyć innych jak też to robić, mają jednak możliwość osiągnięcia osobistego wzrostu i wypracowania sobie atrakcyjnych dochodów (czy w pełnym wymiarze czasowym, czy przez kilka godzin w tygodniu).

ZYSK Z WŁASNEJ SPRZEDAŻY: Jednym z komponentów zysku, który wypracować może Partner Herbalife jest (po odjęciu kosztów) odsprzedaż produktów Herbalife®. Partnerzy Herbalife sami decydują, jak chcą prowadzić swoją działalność, ile dni i godzin chcą jej poświęcić, sami określają, jakie wydatki będą ponosić i samodzielnie ustalają ceny.

PROWIZJA WIELOPOZIOMOWA: Niektórzy Partnerzy Herbalife (20.5%) stają się sponsorami innych Partnerów Herbalife. W ten sposób budują i utrzymują swoje własne podrzędne organizacje sprzedażowe (downline). Nie dostają oni żadnych pieniędzy za sponsorowanie nowych Partnerów Herbalife. Zarabiają wyłącznie: na sprzedaży produktów Partnerom Herbalife znajdującym się w ich organizacji podrzędnej, na własnej konsumpcji produktów i na sprzedaży ich innym. Ten rodzaj przychodu jest dokładniej opisany w Planie Sprzedaży i Marketingu, który dostępny jest na stronie hrlb.me/pPL-SMP.

Dla 12.7% Partnerów Herbalife, którzy są Liderami Sprzedaży⁴ z organizacją podrzędną, średni przychód roczny otrzymany od firmy w 2016 r. wyniósł 16,638 PLN. Te wartości nie uwzględniają kosztów prowadzenia działalności ani działań promocyjnych.

W tabelce poniżej podajemy korzyści uzyskiwane przez Partnerów Herbalife w 2016 r. Dla 5,721 Partnerów Herbalife (86%) główne korzyści ekonomiczne wynikały wyłącznie ze zniżkowej ceny produktów, zakupionych do użytku osobistego lub rodzinnego lub z odsprzedaży produktów innym, co nie wiąże się z żadnymi wydatkami ze strony Firmy.

Przychody z organizacji (wielopoziomowe) wypłacane Partnerom Herbalife i podane w tabeli poniżej nie obejmują kosztów poniesionych przez Partnerów Herbalife w ramach prowadzenia lub promowania swojego biznesu, które to koszty mogą być bardzo zróżnicowane i mogą zawierać: wydatki reklamowe lub promocyjne, próbki produktów, szkolenia, wynajem, koszty podróży, abonament telefoniczny, koszt dostępu do Internetu i inne wydatki. Przychody podane poniżej nie muszą być wskaźnikiem przychodów, jakie otrzyma dany Partner Herbalife, o ile jakiegokolwiek otrzyma. Podane wartości nie są gwarancjami ani szacunkami faktycznych przychodów czy zysków. Sukces we współpracy z Herbalife wynika wyłącznie z skutecznych działań sprzedażowych, co wymaga ciężkiej pracy, oddania i zdźności przywódczych. Twój osobisty sukces będzie zależał od tego, w jakim stopniu będziesz realizować te wartości.

Partnerzy jednopoziomowi (brak organizacji podrzędnej)						
Możliwość	Partnerzy Herbalife *		Korzyści ekonomiczne dla Partnerów Herbalife jednopoziomowych to zniżkowe ceny przy zakupie produktów do spożycia przez Partnera Herbalife i jego rodzinę oraz możliwość odsprzedaży produktów osobom, które nie są Partnerami Herbalife. Korzyści te nie wiążą się z żadnymi przychodami wypłacanymi przez Firmę i jako takie są wyłączone z tej tabeli.			
	Liczba	%				
<ul style="list-style-type: none"> Zakup produktów po cenie hurtowej Zysk ze sprzedaży detalicznej osobom, które nie są Partnerami Herbalife. 	5,317	79.5%				
Partnerzy Herbalife niebędący Liderami Sprzedaży i posiadający organizację podrzędną						
Możliwość	Partnerzy Herbalife		Oprócz korzyści ekonomicznych osiąganych przez jednopoziomowych Partnerów Herbalife (które nie są wiązane w tę tabelę), niektórzy Partnerzy Herbalife nie będący Liderami Sprzedaży, ale mający organizację podrzędną mogą kwalifikować się do prowizji wypłacanej przez Herbalife z zysków ze sprzedaży produktów Partnerom Herbalife znajdujących się w ich organizacji podrzędnej. 204 z 374 takich Partnerów Herbalife otrzymało w 2016 r. takie płatności. Średnia roczna łączna wartość wypłat dla tych 204 Partnerów Herbalife wyniosła 210 PLN.			
	Liczba	%				
<ul style="list-style-type: none"> Zakup produktów po cenie hurtowej Zysk ze sprzedaży detalicznej osobom, które nie są Partnerami Herbalife. Zysk ze sprzedaży po cenie hurtowej Partnerom Herbalife w organizacji podrzędnej 	521	7.8%				
Liderzy Sprzedaży z organizacją podrzędną						
Możliwość	Partnerzy Herbalife		Wszyscy Liderzy Sprzedaży z organizacją podrzędną			Tabela zawiera w wszelkie prowizje, Premie Królewskie i Bonusy wypłacane przez Herbalife. Nie zawiera ona kwot uzyskanych przez Partnerów Herbalife w ramach ich własnej sprzedaży produktów Herbalife® bezpośrednio innym osobom.
	Liczba	%	Średnia roczne przychody z Herbalife PLN	Liczba Partnerów	% Całej Grupy	
<ul style="list-style-type: none"> Zakup produktów po cenie hurtowej Zysk ze sprzedaży detalicznej osobom, które nie są Partnerami Herbalife. Zysk ze sprzedaży po cenie hurtowej Partnerom Herbalife w organizacji podrzędnej Prowizja wielopoziomowa ze sprzedaży w organizacji podrzędnej <ul style="list-style-type: none"> Premia Królewska Bonusy 	851	12.7%	>100 000	32	3.8%	266,060
			50 001 - 100 000	27	3.2%	67,999
			25 001 - 50 000	49	5.8%	34,467
			10 001 - 25 000	55	6.5%	15,578
			2501 - 10 000	186	21.9%	4,783
			1 - 2500	415	48.8%	901
			0	87	10.2%	0
Razem	851	100,0%	16,638			
*480 z 5,317 jednopoziomowych Partnerów Herbalife to Liderzy Sprzedaży bez organizacji podrzędnej						

Większość Partnerów którzy w 2016 zarobili w Herbalife ponad 50 000 PLN uzyskało status członków Millionaire Team. W 2016 r. do Millionaire Team dołączył jeden polski Partner. Partnerzy Herbalife stawali się członkami Millionaire Team średnio po 23 latach.

¹ 73% , bazując na sondażu pośród dawnych amerykańskich Partnerów, przeprowadzonym przez Lieberman Research Worldwide, Inc. ("LRW") w styczniu 2013 r. z marginesem błędów +/- 3.7%.

² Podano ceny w Polsce w grudniu 2016 r., które mogą ulec zmianie. Aktualne ceny znajdują się na stronie <http://moziwoscbiznesu.herbalife.pl/>

³ Do 90 dni - zwrot kosztów Pakietu Partnerskiego Herbalife; do 12 miesięcy - zwrot kosztu produktów zakupionych przed anulowaniem Umowy Partnerskiej, nadających się do dalszej odsprzedaży.

⁴ Liderzy Sprzedaży to Partnerzy, którzy osiągnęli poziom Supervisora lub wyższy. Zobacz szczegóły Planu Sprzedaży i Marketingu Herbalife na stronie hrlb.me/pPL-SMP.

71.4% Liderów Sprzedaży na dzień 1 lutego 2016 r., rekwaliifikowało się do 31 stycznia 2017 r. (włączając w to 49.1% osób, które zostały Liderami Sprzedaży po raz pierwszy).