

Apresentação

O Plano de Vendas e Marketing da Herbalife oferece oportunidades exclusivas que podem proporcionar a você níveis mais altos de sucesso e realização. O Plano foi desenvolvido pelo Consultor Independente Número 1 e Fundador da Herbalife, Mark Hughes. O resultado, pode-se afirmar, é o melhor Plano de Vendas e Marketing do Mercado! O Plano de Vendas e Marketing da Herbalife destina um alto percentual da receita dos produtos, na forma de lucros sobre Vendas de Atacado e de Varejo, Royalties e bonificações de incentivo. Trata-se de um plano de negócio comprovadamente eficaz, destinado a maximizar as recompensas pelos esforços dos Consultores Independentes e a proporcionar ganhos imediatos.

A Oportunidade de Negócio e o Plano de Vendas e Marketing da Herbalife são idênticos para todos os Consultores Independentes. O sucesso de cada Consultor Independente dependerá essencialmente de dois fatores:

- Do tempo, do esforço e do empenho que o Consultor Independente investir no seu negócio Herbalife e
- Das vendas de produtos efetuadas pelo Consultor Independente e por sua Organização Descendente.

Esses dois fatores destacam a importância da responsabilidade do Consultor Independente no que diz respeito ao treinamento, ao apoio e à motivação de sua organização descendente.

As páginas seguintes descrevem os diferentes níveis do Plano de Vendas e Marketing da Herbalife. Cada nível requer qualificação específica e oferece benefícios associados destinados a recompensar os esforços dos Consultores Independentes e aumentar o seu sucesso.

Torne-se um Consultor Independente – O Primeiro Passo

Para se tornar um Consultor Independente, você precisa adquirir o Kit Herbalife do Consultor Independente (o kit oficial do Consultor Independente Herbalife) de outro Consultor Independente Herbalife. O Kit Herbalife do Consultor Independente contém a Proposta Herbalife do Consultor Independente que você deve preencher e enviar para a Herbalife.

Proposta Herbalife do Consultor Independente

Você se tornará oficialmente um Consultor Independente Herbalife quando a sua Proposta Herbalife do Consultor Independente, devidamente preenchida e assinada, for

processada e aprovada na sede mundial da Herbalife. Esse processo levará apenas alguns dias. Nesse meio tempo, você já está autorizado a comprar produtos de (ou por intermédio de) seu Patrocinador, primeiro Supervisor Qualificado em linha ascendente ou do Departamento de Serviços ao Consultor da Herbalife, a preços diferenciados de acordo com a Escala de Descontos do Consultor Independente. Uma vez processada a sua proposta, o seu Contrato com a Herbalife entrará em vigor imediatamente, conferindo-lhe todos os direitos, responsabilidades e privilégios de um Consultor Independente.

Oportunidades de Ganhos

O Plano de Vendas e Marketing da Herbalife oferece diversas oportunidades de ganhos e outros benefícios.

Lucro com Venda de Varejo

25% a 50%

O lucro da venda direta a consumidores.

Lucro com Venda de Atacado

até 25%

É a diferença entre o que você paga pelos produtos e o que os Consultores Independentes de sua Organização Pessoal Descendente pagam pelos produtos que adquirem.

Ganho Mensal de Royalties

Como Supervisor, você pode ganhar até 5% do Volume Organizacional dos três níveis ativos de sua linha descendente.

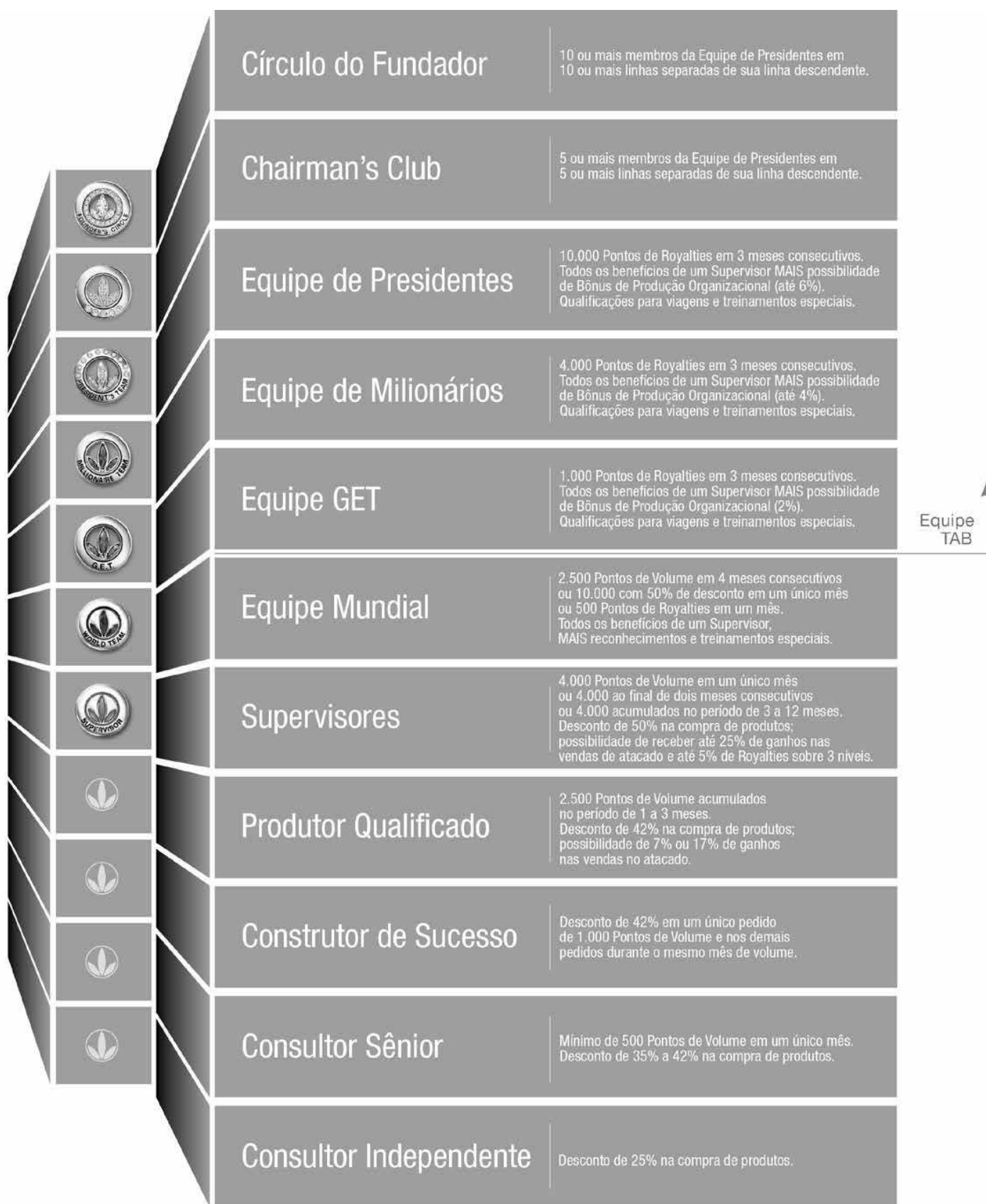
Bônus Mensal de Produção

Membros da Equipe TAB podem ganhar um Bônus de Produção Organizacional de 2% a 7%.

Bônus Mark Hughes

Bonificação que Consultores Independentes, da equipe de Presidentes ou acima, podem se qualificar para receber em reconhecimento a um desempenho excepcional.

A melhor lucratividade do mercado para Consultores Independentes



Além de outros incentivos e premiações eventualmente oferecidos.

ENTENDENDO O VOLUME

Ao longo deste Manual, utilizaremos com muita frequência o termo Volume. O Volume é um elemento fundamental do Plano de Vendas e Marketing e é a base para a qualificação do Consultor Independente. Cada produto Herbalife possui um valor específico em pontos (consulte as listas de preços para obter informações). Ao comprar os seus produtos, você acumula um crédito em Pontos de Volume correspondente aos produtos que adquiriu (o Kit Herbalife do Consultor Independente e as publicações não entram na contagem de Volume). Os Pontos de Volume acumulados correspondem à sua produção de vendas e são utilizados para fins de qualificação e benefícios.

O Volume é creditado de diferentes maneiras, dependendo de quem comprou, do status desse comprador, do desconto recebido por ele com base na Escala de Descontos do Consultor Independente, do seu próprio status como Consultor Independente e de outros fatores previstos no Plano de Vendas e Marketing da Herbalife.

O Volume é calculado com base no valor acumulado dos produtos comprados a cada mês em Pontos de Volume.

Explicação de Mês de Volume de Compras

Definição do Mês de Volume

O Volume de Compras é o Volume creditado e acumulado por um Supervisor em um determinado mês. O Mês de Volume começa a ser contado no primeiro dia útil do mês e a contagem segue até o último dia útil do mês. Da mesma forma, se esse último dia é um domingo ou feriado, a contagem de Volume Mensal será estendida até a data do primeiro dia útil subsequente (último dia útil do mês). A Herbalife se reserva o direito de modificar a data do último dia útil do Mês de Volume conforme julgar apropriado.

Determinação de Mês de Volume

O Volume de Compras é creditado ao mês de volume no qual pedido foi colocado e seu pagamento integral foi recebido pela Herbalife, exceto nos casos dos pedidos que obedecem a normas e condições aplicadas a "Volume de Final de Mês". Sob nenhuma circunstância, o Volume poderá ser creditado a um mês anterior, exceção feita aos pedidos de Volume de Equiparação.

Volume de "Final de Mês"

Todas as condições seguintes terão de ser cumpridas para que um pedido seja aceito como Volume de Compras de "Final de Mês":

1. O pedido deverá ser recebido, no máximo, no dia designado como último dia de pedidos para um mês de Volume.

2. O pagamento total terá de ser efetuado, ou iniciado, no último dia útil do mês. Se o pagamento for efetuado por meio de transferência bancária/eletrônica ou depósito direto, o recibo da transação deverá comprovar que foi efetuado no último dia útil do mês, ou em data anterior a ele.

3. O comprovante de pagamento deverá ser apresentado à Herbalife até, no máximo, no quinto (5º) dia do mês seguinte. Se o quinto dia for um domingo ou um feriado, o comprovante de pagamento deve ser efetivamente apresentado à Herbalife no último dia útil bancário anteriormente ao domingo ou feriado.

Se, por qualquer razão, um pagamento, por exemplo, em cartão de crédito não for aprovado até no máximo no dia designado como último dia do Mês de Volume, então o pedido será cancelado e o Volume não será creditado.

Há várias maneiras de o volume ser gerado dentro do Plano de Vendas e Marketing da Herbalife. As definições e exemplos que seguem podem ilustrar isso:

Volume Comprado Pessoalmente (Personally Purchased Volume – PPV):

Volume Comprado Pessoalmente (Personally Purchased Volume

– PPV) é o Volume adquirido diretamente da Herbalife em seu próprio Número de Identificação (ID).

Volume da Linha Descendente

Volume colocado diretamente na Herbalife por não-Supervisores.

Volume da Linha Descendente		
	Compras/ Desconto %	Volume de linha descendente
Supervisor A	2500 Pontos de Volume com 50% de desconto	= *
Consultor Independente B	500 Pontos de Volume com 35% de desconto	= 900 Pontos de Volume (Volume de C + D)
Consultor Independente C	500 Pontos de Volume com 35% de desconto	= 400 Pontos de Volume (Volume de D)
Consultor Independente D	400 Pontos de Volume com 25% de desconto	= 0

Volume Pessoal

Como um Supervisor Totalmente Qualificado, Volume Pessoal é o volume comprado por você com seu Número de Identificação Herbalife, bem como o volume comprado por todos os Consultores Independentes de sua linha Descendente que não sejam Supervisores, até o primeiro Supervisor Totalmente Qualificado.

Consultores Independentes que não sejam Supervisores podem comprar somente de seus Patrocinadores, primeiro Supervisor ascendente (somente se seu Patrocinador não for um Supervisor Totalmente Qualificado), ou diretamente da Herbalife.

Portanto, se você é um Supervisor Totalmente Qualificado, todas as compras efetuadas em seu próprio Número de Identificação a 50% – bem como as compras efetuadas pelos seus Consultores Independentes de linha descendente, Consultores Seniores, Construtores de Sucesso, e Produtores Qualificados com pontuação equivalente ao desconto de 25% a 42% – contam como seu Volume Pessoal. Observe que as compras realizadas a partir do Patrocinador ou do primeiro Supervisor Totalmente Qualificado acima de você não poderão ser utilizadas para Qualificações de Supervisor, somente pedidos feitos diretamente à Herbalife contam para atingir esses níveis.

Volume Pessoal		
	Compras/ Desconto %	Volume Pessoal
Supervisor A	1.000 Pontos de Volume + Volume de B,C e D	= Volume Pessoal 2.800
Construtor de Sucesso e Consultor Senior B	1.100 Pontos de Volume + Volume de C e D comprados a 42% de desconto	= Volume Pessoal 1.800
Consultor Independente C	300 Pontos de Volume + Volume de D a 35% de desconto	= Volume Pessoal 700
Consultor Independente D	400 Pontos de Volume pessoal a 25% de desconto	= Volume Pessoal 400

Volume de Grupo

Volume de Grupo é o Volume das compras efetuadas com pontuação equivalente ao desconto temporário de 50% pelo(s) Supervisor(es) em Qualificação no mês de sua respectiva qualificação.

Este Volume Temporário de 50% conta como Volume Pessoal para o Supervisor em Qualificação que efetua a compra, mas é contado como Volume de Grupo para o Supervisor Totalmente Qualificado. O Supervisor Totalmente Qualificado pode ganhar Royalties sobre seu Volume de Grupo, desde que tenha cumprido os demais requisitos para ganhar Royalties. Consulte as seções "Qualificação para o Nível de Supervisor" e "Desconto Temporário de 50%" para obter informações detalhadas.

Exemplo de Volume de Grupo

Volume de Grupo		
Supervisor A	2.500 Pontos de Volume + Volumes de B & C	Volume Pessoal 6.500 Volume Grupo 1000 Volume Total 7.500
B Supervisor em Qualificação	1.000 Pontos de Volume com Desconto Temporário de 50% + Volumes de C	5.000 de Volume Pessoal
C Consultor Independente	4.000 Pontos de Volume a 42% de Desconto	4.000 Volume Pessoal

Volume Total

Volume Total é a soma do Volume Pessoal de um Supervisor com seu Volume de Grupo. Consulte, no exemplo anterior, o Volume Total do Supervisor A. O Volume Total é o fator sobre o qual se baseiam todas as qualificações.

Volume Organizacional

Volume Organizacional é a porção de Volume acumulado sobre a qual um Supervisor ganha Royalties.

Volume Alcançado (Volume utilizado) e Não Alcançado (Volume não utilizado ou livre)

Volume Alcançado (Volume utilizado)

Volume Alcançado (Volume Não Disponível) é todo o Volume produzido por qualquer Consultor Independente de sua Organização Pessoal que esteja em qualificação para o nível de Supervisor.

Volume Não Alcançado (Volume não utilizado ou livre)

É todo o Volume produzido por qualquer membro de sua Organização Pessoal que não está sendo utilizado com a finalidade de qualificação para o nível de Supervisor.

O exemplo a seguir ilustra a utilização de Volume Alcançado e Não Alcançado por um Consultor Independente.

Volume Organizacional	
Supervisor A	2.500 Pontos de Volume
Supervisor de Primeiro Nível	10.000 Pontos de Volume Total
Supervisor de Segundo Nível	10.000 Pontos de Volume Total
Supervisor de Terceiro Nível	10.000 Pontos de Volume Pessoal

= 30.000 Pontos de Volume Organizacional

Volume Alcançado e Não Alcançado		
Supervisor A	2.500 Pontos de Volume Total + Volume de B e C =	2.500 Pontos não Alcançados 5.000 Pontos Alcançados para A
B Supervisor em Qualificação	1.000 Pontos de Volume Total + Volume de C =	1.000 Pontos não Alcançados 4.000 Pontos Alcançados para B
C Supervisor em Qualificação	4.000 Pontos de Volume Total =	4.000 Pontos não Alcançados para C

VANTAGENS DO CONSULTOR INDEPENDENTE

Lucro no Varejo

Como Consultor Independente Herbalife, você pode comprar produtos Herbalife, no atacado, com preços diferenciados de acordo com os níveis de desconto variáveis de 25% a 50% previstos na Escala de Descontos do Consultor Independente. À medida que o seu Volume aumenta, a pontuação sobe e o desconto poderá atingir o máximo de 50% quando você se qualifica para o nível de Supervisor. Você terá lucro de 25% a 50% ao vender os produtos que comprou aos consumidores finais, dependendo do seu desconto. A diferença entre o preço do produto que você comprou com desconto e o preço final da venda de varejo é o seu lucro (veja o exemplo abaixo).

Lucro no Varejo*		
Preço no Varejo	Custo (com 25% de desconto)	Lucro
\$100	\$75	\$25

Lucro no Atacado*			
Varejo	Seu Custo (com 50%)	Consultor Independente (com 25%)	Seu Lucro
\$100	\$50	\$75	\$25

* Lucro antes da incidência de impostos e despesas acessórias.

Lucro no Atacado

Como Consultor Independente Herbalife, além do lucro com as vendas de varejo, você pode ter lucro no atacado com os produtos comprados por seus Consultores Independentes. Seu lucro no atacado, é a diferença entre o preço com desconto que você paga pelos produtos e o preço com desconto pago por seus Consultores Independentes em linha descendente pelos produtos que comprarem de você ou da Herbalife.

Se os seus Consultores Independentes comprarem os produtos diretamente da Herbalife, a empresa pagará a diferença ao Consultor Sênior, Produtor Qualificado, Supervisor em Qualificação e/ou Supervisor Totalmente qualificado elegível com base na porcentagem de desconto final atingida no final do mês. Esse pagamento é realizado durante o processo de Royalties mensal. Caso você venda produtos diretamente para sua linha descendente, poderá receber até 25% do Lucro de Atacado. Esses pagamentos são referidos como Lucro de Atacado. (Consulte o "Exemplo de Lucro de Atacado" a seguir).

Exemplo de Lucro no Atacado

Seu Custo no Varejo (a 50%)	O Custo do seu Consultor Independente (a 25%)	Seu Lucro
\$100	\$75	\$25

Exemplo de Compartilhamento de Lucro no Atacado

Total de Varejo (\$)	Níveis de Desconto	O Custo do seu Consultor Independente	Compartilhamento de Lucro no Atacado	
			Para o Produtor Qualificado (\$)	Para o Supervisor (\$)
100.00	25%	75.00	17.00	8.00
100.00	25%	75.00	N/A (não há PQ)	25.00
100.00	35%	65.00	7.00	8.00
100.00	35%	65.00	N/A (não há PQ)	15.00

Consultor Sênior

Aumente seu Lucro com a Escala de Descontos do Consultor Independente. A medida que você e seus Consultores Independentes de linha descendente vendem mais produtos da Herbalife, o seu Volume aumenta e você pode atingir o próximo nível como Consultor Sênior e estar apto a comprar com desconto de 35% a 42% no preço de varejo, dando a você maior margem de lucro.

Escala de desconto

Como um Consultor Independente, você terá desconto de 25% ao fazer pedidos até que você se torne elegível para um desconto mais alto atingindo o nível de Consultor Sênior. Posteriormente, seu desconto sobre as compras será determinado pela Escala de Desconto, conforme indicado abaixo.

Os Pontos de Volume são acumulados a partir de pedidos feitos por você diretamente à Herbalife, que são referidos como Volume Comprado Pessoalmente (PPV), ou de pedidos que os Consultores Independentes de sua organização, denominados Volume de linha descendente. Ambos os tipos de volume podem ser usados para alcançar o Nível de Consultor sênior com um desconto de 35% ou 42%.

Nível de Consultor Independente	Volume Mensal	Desconto	Eligibilidade
CONSULTOR INDEPENDENTE	0 - 499 Pontos de Volume	25%	Até que você se qualifique para o próximo nível de desconto.
CONSULTOR SENIOR	Alcance 500 Pontos de Volume	35%	Todos os pedidos serão colocados com 35% de desconto até que você se qualifique para o próximo nível de desconto.
CONSULTOR SENIOR	Alcance 2.000 Pontos de Volume	42%	Ao alcançar 2.000 Pontos de Volume, você poderá colocar pedidos com desconto de 42% até o final do mês de volume.
CONSTRUTOR DE SUCESSO	Mínimo de 1.000 Pontos de Volume (em um único pedido)	42%	Ao colocar um único pedido de 1000 pontos de volume ou mais em seu próprio ID (Volume Comprado Pessoalmente) você se qualifica para o desconto de 42% até o final do mês de volume.
PRODUTOR QUALIFICADO	Acumule 2.500 Pontos de Volume comprado em seu próprio ID diretamente da Herbalife (PPV) dentro do período de 1 a 3 meses	42%	Como Produtor Qualificado, você terá o desconto de 42% em todos os pedidos. (é necessário se requalificar como Produtor Qualificado anualmente). O Volume pode ser todo alcançado com PPV ou utilizando até 1.500 pontos de volume de linha descendente, com o restante dos 1.000 pontos de Volume Comprado Pessoalmente
SUPERVISOR EM QUALIFICAÇÃO	- Alcance 4.000 Pontos de Volume em um mês do volume com um mínimo de 1.000 Pontos de Volume não alcançados (volume não utilizado); ou - Alcance 4.000 Pontos de Volume ao final de dois meses consecutivos, com no mínimo 1.000 Pontos de Volume não alcançado (volume não utilizado); ou - Alcance 4.000 Pontos de Volume no período de 3 a 12 meses com no mínimo 3 meses obrigatórios.	Temporário a 50%	Ao atingir 4.000 Pontos de Volume em um único mês, todos os pedidos subsequentes efetuados neste mesmo mês terão desconto temporário de 50%
SUPERVISOR	3 formas para se qualificar: Veja "Qualificando como Supervisor" nas páginas 9, 10 e 11 deste manual, para detalhes da qualificação.	50%	Como Supervisor você está qualificado a 50% de desconto em cada pedido. (é necessário se requalificar como Supervisor anualmente).

Todo seu Volume Pessoal de Compras mais o Volume de Compras dos seus Consultores Independentes contam como Volume Total. Uma vez que você está na Escala de Descontos do Consultor Independente, seu desconto não será nunca abaixo de 35% desde que você mantenha-se como Consultor Independente Ativo. Quanto mais você vender, maior será seu potencial de lucro. Lembre-se que em cada Mês de Volume, você inicia com 35% de desconto e pode chegar ao desconto de até 42%.

CONSTRUTOR DE SUCESSO

Oportunidade única

Como Consultor Independente Herbalife, você tem a oportunidade de fazer um pedido único no valor de 1.000 Pontos de Volume com desconto de 42%. Ao fazer isso, obtém a qualificação de Construtor de Sucesso. Como Construtor de Sucesso, você poderá fazer pedidos com desconto de 42% pelo restante do mês em que você ativou o pedido de Construtor de Sucesso.

Consultores Independentes que não são Supervisores e que não alcançaram a qualificação de Construtor de Sucesso poderão colocar pedidos com 42% de desconto assim que tiverem alcançado 2.000 pontos de volume em um mês ou tiverem alcançado o status de Produtor Qualificado.

- A qualificação Construtor de Sucesso é uma qualificação baseada em Volume Comprado Pessoalmente (PPV). Volume de linha descendente (DLV) não pode ser utilizado para se atingir essa oportunidade de desconto.

PRODUTOR QUALIFICADO:

Você tem a oportunidade de alcançar o status de Produtor Qualificado ao acumular 2.500 pontos de volume dentro do período de 1 a 3 meses, sendo que 1.500 podem ser de sua linha descendente e 1.000 pontos são comprados pessoalmente. Todo o volume alcançado para essa qualificação deve ser de pedidos adquiridos diretamente da Herbalife.

No 1º dia do mês subsequente ao mês em que completou o volume de sua qualificação, o sistema automaticamente atualizará seu nível para esta posição.

Um Produtor Qualificado pode:

- Comprar com 42% de desconto, imediatamente após se qualificar a esse status.
- Ter lucro de até 17% (lucro no atacado) nas compras feitas pelos Consultores Independentes de linha descendente de 25% ou 35%.

Requalificação:

Todos os Produtores Qualificados devem se requalificar anualmente entre 1 de fevereiro a 31 de Janeiro para manter todos os seus direitos e privilégios. As exigências e requalificação são as mesmas da qualificação do Produtor Qualificado. **Além de sua requalificação o Produtor Qualificado deverá também manter o pagamento de sua taxa anual em dia.** A não requalificação anual até o dia 31 de Janeiro, terá como consequência o rebaixamento ao nível de Consultor Sênior (35% de desconto) e a perda de todos os privilégios do Produtor Qualificado.



SUPERVISOR:

No status de Supervisor Herbalife, você terá direito a fazer suas compras com desconto máximo previsto de 50%, terá lucros no atacado

e no varejo e poderá se qualificar para obter ganhos de Royalties.

Um Supervisor Totalmente Qualificado pode:

- Ter lucro de 50% nas vendas de varejo
- Receber até 25% de Lucro no Atacado sobre a diferença do valor de compras feitas com desconto de 25 a 42% pela sua linha descendente.
- Ganhar Royalties de 1% a 5% sobre os Supervisores de 1º, 2º e 3º nível.
- Participar de workshops e sessões especiais de treinamento
- Obter as qualificações especiais reservadas a Supervisores Como Supervisor, as compras devem ser realizadas somente por você diretamente da Herbalife.

Qualificando como Supervisor

Existem três maneiras de se qualificar para o nível de Supervisor:

- Qualificação de Um Mês: Alcance 4.000 Pontos de Volume em um único mês, com 1.000 Pontos de Volume Não Alcançados (Volume não utilizado ou livre).
- Qualificação de Dois Meses: Alcance 4.000 Pontos de Volume ao final de dois meses consecutivos, com 1.000 Pontos de Volume Não Alcançados (Volume Disponível) em cada mês.
- Acumule 4.000 Pontos de Volume adquiridos em seu próprio Número de Identificação Herbalife no período de 3 a 12 meses (período mínimo de 3 meses e período máximo de 12 meses). Para qualificar-se através deste método, o Consultor Independente deve adquirir seus pedidos diretamente da Herbalife em seu próprio número de Identificação (Personally Purchased Volume – PPV). Você pode utilizar até 2.000 Pontos de Volume de Linha descendente, com o restante dos 4.000 Pontos de Volume Comprado Pessoalmente.

Para todos os métodos de qualificação, uma vez alcançado, você é automaticamente qualificado no primeiro dia do mês seguinte ao mês em que o Volume de Qualificação foi acumulado.

O Consultor Independente que esta se qualificando em linha com sua linha descendente, deve acompanhar esta qualificação que ocorrerá automática dentro da mesma linha, caso não ocorra, o Supervisor Totalmente Qualificado da linha deverá enviar uma solicitação via Canal Inteligente ou ligar para Central de Atendimento através do telefone (11) 3879-7822 ou 0300-789-2122 para solicitar a qualificação.

Qualificação para Desconto Temporário de 50%

O Consultor Independente que completa a qualificação para o nível de Supervisor em um mês, atingindo 4.000 Pontos de Volume, é considerado um Supervisor em Qualificação até o primeiro dia do mês seguinte, quando passa a ser um Supervisor Totalmente Qualificado. Como Supervisor em Qualificação, terá direito a desconto de 50% pelo restante do mês em que comprou os produtos correspondentes a 4.000 Pontos de Volume.

Todas as compras com desconto de 50% terão de ser efetuadas diretamente da Herbalife.

Consultores Independentes que estejam se qualificando a Supervisor usando a qualificação de 1, 2 meses ou pelo método acumulado de 3 a 12 meses, também receberão um desconto de 50% temporário imediato. Isso significa que não será mais necessário esperar até o dia 1 do mês seguinte para fazer pedidos em 50%.

O Supervisor em linha ascendente precisará ter o Volume Pessoal requerido, naquele mês, para qualificar o Supervisor. Para assegurar que o Volume do pedido seja creditado apropriadamente, é imperativo que o formulário de pedido seja preenchido corretamente. O comprador com desconto temporário de 50% deve assegurar que seu nome e Número de Identificação Herbalife constem do Formulário de Pedido de Produtos, na linha que indica desconto temporário de 50% - Supervisor em Qualificação - para garantir que o Volume seja creditado apropriadamente. O nome e o Número de Identificação Herbalife do primeiro Supervisor Totalmente Qualificado em linha ascendente que está autorizando o desconto de 50% também deverão estar indicados na linha Supervisor Totalmente Qualificado. Após o envio do pedido não serão permitidos ajustes. O Volume comprado com desconto temporário de 50% é considerado Volume de Grupo para o Supervisor Totalmente Qualificado.

Definição de Volume de Equiparação

Volume de Equiparação é o Volume Total que um Supervisor Totalmente Qualificado deverá produzir em qualquer mês em que seus Consultores Independentes em linha descendente estejam se qualificando como Supervisores. Sempre que um Supervisor Totalmente Qualificado patrocina a qualificação de um Consultor Independente ao nível de Supervisor, o Volume Total do Supervisor Patrocinador deverá ser igual ou superior ao Volume do(s) Consultor Independente(s) descendente(s) que estejam se qualificando ao nível de Supervisor naquele mesmo mês. Se o Supervisor não tiver o volume necessário, o supervisor em qualificação será movido para o próximo Supervisor acima. O exemplo de Volume de Equiparação a seguir ilustra o Volume Pessoal e o Volume Total que precisarão ser atingidos pelo Supervisor que patrocina Consultores Independentes descendentes em qualificação. No exemplo mencionado, "A", que é o Supervisor Patrocinador, precisa ter pelo menos 4.000 Pontos de Volume Pessoal e pelo menos 1.000 Pontos de Volume de Grupo no mês em que "B" e "C" estão se qualificando como Supervisores. Este volume exigido do Supervisor é considerado o seu Volume de Equiparação obrigatório.

Volume de Equiparação		Volume de Equiparação Exigido do Supervisor "A"	
Supervisor Patrocinador A		$4.000 \text{ Pontos de Volume Pessoal} + 1.000 \text{ Pontos de Volume de Grupo} = 5.000 \text{ Pontos de Volume Total}$	
Supervisor B em Qualificação	1.000 Pontos de Volume com Desconto Temporário de 50%	=	1.000 Pontos de Volume de Grupo para "A"
Supervisor C em Qualificação	4.000 Pontos de Volume com Desconto de 42%	=	4.000 Pontos de Volume Pessoal para "A"

Volume de Equiparação Insuficiente

Se o primeiro Supervisor Totalmente Qualificado em linha ascendente não atingiu os Pontos de Volume Total requeridos para o mês em que o Volume de qualificação do Consultor Independente foi alcançado (para confirmar os pedidos que o Consultor Independente apresentou para se qualificar),

então, o Supervisor Patrocinador não atingiu o necessário Volume de Equiparação. A Herbalife comunicará ao Supervisor que ele precisa efetuar um pedido de Volume de Equiparação para completar a qualificação de seu Consultor Independente como Supervisor. O Departamento de Serviços ao Consultor Independente será autorizado a aceitar o pedido de Volume para o determinado mês.

Para crédito deste Volume, o pedido deverá ser claramente identificado como pedido de Volume de Equiparação para o mês de XX do ano de XXXX.

Pedido de Volume de Equiparação

Para atribuição do crédito apropriado a este Volume, o pedido deverá ser claramente identificado como pedido de Volume de Equiparação para o mês de XX do ano de XXXX, com pagamento integral incluído. O pedido não poderá ser feito em conjunto com outro pedido. Um pedido de Volume de Equiparação somente será aceito pela Herbalife caso a Herbalife tenha identificado problemas no Volume de Equiparação, e tenha notificado o Supervisor apropriadamente e autorizado o Departamento de Serviços ao Consultor Independente a aceitar o pedido. O pedido será creditado ao mês de volume especificado. Pedidos de Volume de Equiparação efetuados depois do mês de Volume em questão não contarão para fins de qualificação para pagamento de Royalties ou Bonificações (mensais) de Produtividade da Equipe TAB ou outras bonificações. Entretanto, os ajustes apropriados serão feitos para os Supervisores de linha ascendente recebedores de Royalties e Bônus de Produção sobre o Pedido de Volume de Equiparação do Supervisor Patrocinador.

Se várias ocorrências de Volume de Equiparação acontecerem, enquanto Supervisor Patrocinador, você não receberá as compensações de Royalties por até quatro meses na fila de qualificação e essa compensação será paga ao próximo Supervisor recebedor de Royalties acima.

Penalidade Permanente por Não-Obtenção de Volume de Equiparação

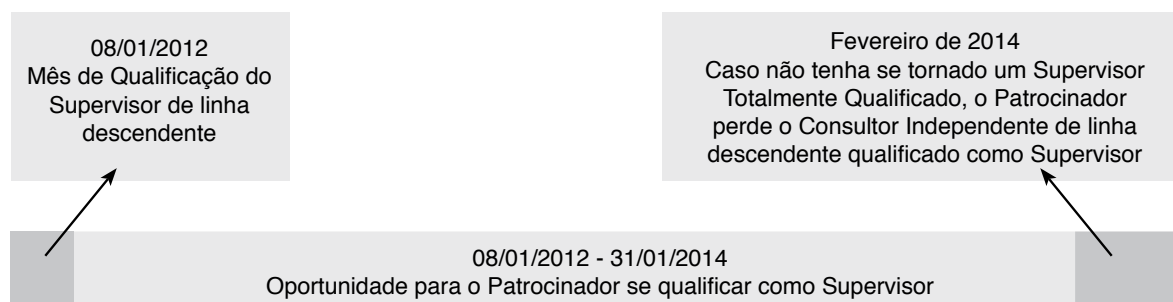
Para evitar uma penalidade, o Supervisor deverá colocar o Pedido de Volume de Equiparação na Herbalife antes do fim do mês seguinte à qualificação do Consultor Independente. Se o Supervisor em falta não efetuar o pedido de Volume de Equiparação, caberá a aplicação da seguinte penalidade: perda, de forma definitiva, de um Supervisor qualificado naquele mês com toda a linha descendente daquele Supervisor.

Não obtenção de qualificação como Supervisor por um Consultor Independente que é Patrocinador

Quando um Consultor Independente se torna um Supervisor Totalmente Qualificado antes do seu Consultor Independente Patrocinador, este Patrocinador terá um ano a partir da data em que o Consultor Independente por ele patrocinado obteve a qualificação de Supervisor, para se qualificar como Supervisor. (Será aplicado ao final do primeiro ano de requalificação do Supervisor).

Se o Consultor Independente Patrocinador não se qualificar como Supervisor no prazo de um ano, o Supervisor por ele patrocinado passará permanentemente à linha do primeiro Supervisor Totalmente Qualificado da linha ascendente daquela organização.

Exemplo:



Requalificação Anual:

Uma vez que se torne Supervisor ou qualificação acima, o Consultor terá que requalificar-se anualmente no período de 01 de fevereiro a 31 de janeiro (ou seja, ao qualificar-se como Supervisor, você terá doze(12) meses para se requalificar como Supervisor) para manter seus direitos e privilégios. Os requisitos de requalificação são os descritos abaixo:

- Em um único Mês: Alcance 4.000 Pontos de Volume em um único mês (com o mínimo de 1.000 Pontos de Volume Não Alcançados - Volume não-utilizado)
- Em Dois Meses: Alcance 4.000 Pontos de Volume ao final de dois meses consecutivos (com 1.000 Pontos de Volume Não Alcançados - Volume não-utilizados - neste período.)
- Requalificação em 12 meses: Acumule até 4.000 Pontos de Volume Total Não Alcançados (Volume disponível) durante o período de 12 meses da Requalificação. Ou
Acumule 10.000 Pontos de Volume Total Não Alcançados (Volume disponível) durante o período de 12 meses da requalificação.

Os Supervisores que acumularem 4.000 Pontos de Volume não Alcançado entre 1º de fevereiro e 31 de janeiro manterão seu status como Supervisores e seus privilégios de compra a 50% de desconto, no entanto, a transferência das organizações de Supervisor de linha descendente acontecerá, conforme mencionado acima. As linhas que possuam Supervisores serão transferidas para o Supervisor acima.

O sistema da Herbalife automaticamente procederá à requalificação anual do Supervisor, desde que os requisitos de Volume durante o período de qualificação tenham sido atingidos, dispensando-se, portanto, o envio de formulários com pedidos de requalificação. Lembrando que você tem a vantagem de adquirir seu pedido de requalificação com 50% de desconto.

Caso deixe de pagar a Taxa anual antes de ou dentro de 90 dias após a requalificação, seus privilégios de compra e compensações serão suspensos até que a taxa seja paga.

Como Supervisor, a não requalificação anual até o dia 31 de janeiro terá como consequência o rebaixamento do Supervisor a Consultor Sênior a menos que você tenha atingido os requerimentos para ser qualificado como Produtor Qualificado, com consequente perda de todos os privilégios de um Supervisor. Todas as organizações de Supervisor em linha descendente serão transferidas em caráter permanente para o primeiro Supervisor Totalmente Qualificado da linha ascendente.

Três Níveis de Sucesso

As pessoas que você patrocina pessoalmente como Consultores Independentes Herbalife constituem o que chamamos de seu primeiro nível. Podem ser seus amigos, parentes ou colegas, ou até mesmo pessoas que você acabou de conhecer. Você pode patrocinar pessoalmente quantas pessoas desejar em todos os países nos quais a Herbalife esteja operando oficialmente. Quando os seus Consultores Independentes de primeiro nível patrocinam outros Consultores Independentes, esses novos Consultores Independentes passam a constituir o segundo nível da sua organização. Quando os Consultores Independentes de segundo nível, por sua vez, patrocinam outros, esses novos Consultores Independentes passam a constituir o terceiro nível da sua organização Herbalife.

Oferecendo treinamento adequado aos seus Consultores Independentes e incentivando-os a seguir o seu exemplo, você estará ajudando cada membro de sua equipe a obter a qualificação para o nível de Supervisor. Como Supervisor, com Supervisores Totalmente Qualificados ou em Qualificação nos três níveis de sua organização, você se qualifica para ganhar Royalties de 1% a 5% de seu Volume Organizacional.

Escala de Ganho de Royalties

Seu Total de Pontos de Volume	% de Ganho em Royalties
0-499	0%
500-999	1%
1.000-1.499	2%
1.500-1.999	3%
2.000-2.499	4%
2.500 ou mais	5%

Pagamento de Royalties

O percentual de Royalties será baseado no seu Volume Total de cada mês e se você produzir menos de 500 Pontos de Volume, não terá direito a Royalties. Se produzir 2.500 Pontos de Volume ou mais, receberá 5% do Volume Organizacional dos três níveis ativos de sua linha descendente. A Escala de Ganhos de Royalties indica os requisitos de Volume que um Supervisor deverá atingir todos os meses para ter direito a recebimento de Royalties.

O pagamento de Royalties é efetuado da seguinte maneira:

No exemplo abaixo, atribuído o percentual máximo de 5%, seu ganho em Royalties foi calculado sobre 30.000 Pontos de Volume Organizacional, o que dá a você 1.500 Pontos de Royalties. Os Pontos de Royalties são utilizados para fins de qualificação. O pagamento de Royalties é calculado sobre o preço base dos produtos no país em que o produto foi comprado.* Em certos países, os ganhos de Royalties serão convertidos em moeda local.

Exemplo de Ganhos de Royalties

VOÇÊ	2.500 Pontos de Volume Total	=	Seu Total em Royalties = 1.500 Pontos de Royalties
Supervisor de Primeiro Nível	10.000 Pontos de Volume Total	=	5% = 500 Pontos de Royalties
Supervisor de Segundo Nível	10.000 Pontos de Volume Total	=	5% = 500 Pontos de Royalties
Supervisor de Terceiro Nível	10.000 Pontos de Volume Pessoal	=	5% = 500 Pontos de Royalties

*Em alguns casos, devido à moeda, custos e outros fatores, a base sobre a qual são calculados os ganhos pode não ser igual ao preço base de varejo do produto no país em questão.

Royalty Roll-Up

Com um Supervisor, você também tem a oportunidade de receber Royalties Roll Up. Roll Ups são pagos ao Supervisor de linha ascendente apropriado quando um Supervisor de linha descendente que recebe ganhos sobre a linha, ganhar menos do que o ganho máximo de 5% de Royalties. A porcentagem de Roll-Up é a diferença entre o ganho máximo de 5% de Royalties Overrides e a porcentagem recebida pelo Supervisor de linha descendente que recebe ganhos sobre a linha.

Para ser elegível para receber Royalties Roll Up, um Supervisor deve estar no nível máximo de ganho de 5% de Royalties, de acordo com a Escala de Ganhos de Royalties. Um Supervisor não pode ganhar mais do que 5% de Royalties sobre qualquer volume.

Equipe Mundial

A qualificação para a Equipe Mundial é um importante passo para o seu negócio Herbalife e uma demonstração do seu sucesso. A Equipe Mundial é a sua plataforma de lançamento para obter a qualificação para a Equipe TAB.

Para se Qualificar:

Alcance 10.000 Pontos de Volume Total em um determinado mês depois de se tornar um Supervisor em Qualificação ou um Supervisor totalmente qualificado, OU Alcance 2.500 Pontos de Volume Total em 4 meses consecutivos depois de se tornar um Supervisor em Qualificação ou um Supervisor totalmente qualificado.

OU Alcance 500 Pontos de Royalties em um determinado mês. Considerando que você tenha conseguido sua qualificação a Supervisor, após ter acumulado o Volume de Pontos ou Royalties listados acima, você será um membro da Equipe Mundial no mês seguinte à qualificação.

Você Ganhará:

- Todos os benefícios de um Supervisor
- Um kit contendo um certificado personalizado da Equipe Mundial e um pin da Equipe Mundial

Você também poderá:

- Participar de reuniões de planejamento e treinamento voltadas para o desenvolvimento de seu progresso até a qualificação como membro da Equipe TAB

EQUIPETAB:

Os Supervisores de sucesso têm a oportunidade de escalar um degrau superior do Plano de Vendas e Marketing da Herbalife: a Equipe TAB. Cumprindo certos requisitos iniciais, os Supervisores passam a ser membros da Equipe TAB. A Equipe TAB é constituída de três níveis: Equipe de Expansão Global (GET), Equipe de Milionários e Equipe de Presidentes.

A condição de membro da Equipe TAB indica que o Supervisor desenvolveu um grupo forte e ativo de Supervisores em linha descendente, e demonstra disposição de assumir um papel de líder na Herbalife. Ao alcançar o status da equipe TAB você estará elegível a receber benefícios adicionais da empresa e o status de líder. Ao atingir cada novo nível, você participará de treinamentos avançados, terá direito a Bonificações (Mensais) de Produtividade inigualáveis e poderá se qualificar para outros prêmios e incentivos excepcionais.

Bonificações (Mensais) de Produtividade para Membros da Equipe TAB

Como membro da Equipe TAB, você tem a possibilidade de se qualificar para receber Bonificações (Mensais) de Produtividade de 2% a 7% de todo o Volume Organizacional de sua linha descendente. As Bonificações (Mensais) de Produtividade são pagas mensalmente a todos os membros qualificados da Equipe TAB. É necessário apresentar o Formulário de Inscrição e Acordo de Bônus de Produção devidamente preenchido que deverá ser aceito e aprovado pela Herbalife para que os ganhos sejam processados. Este formulário será enviado a você pela Herbalife durante o seu período de qualificação (veja modelo de formulário à página 35 deste manual). Consulte também as qualificações específicas de cada equipe para obter mais informações sobre as Bonificações (Mensais) de Produtividade.

Bonificação Anual

Uma bonificação que representa uma porcentagem das vendas anuais da empresa em todo o mundo é distribuída anualmente entre os membros da Equipe de Presidentes da Herbalife, em reconhecimento por seu desempenho excepcional em vendas de produtos Herbalife.

Viagens de Incentivo e Eventos de Treinamento

Para nós, é de suma importância reconhecer e premiar as realizações dos Consultores Independentes e, por isso, oferecemos Viagens de Incentivo e Eventos de Treinamentos que são divertidos e informativos. As Viagens de Incentivo e os Eventos de Treinamento da Herbalife levam você a lugares incríveis em todos os pontos do planeta, proporcionando-lhe a oportunidade de aprender como atingir seus objetivos, aumentar seu potencial de ganhos e construir um negócio internacional sem deixar o conforto de seu lar. Isso tudo enquanto você desfruta dias felizes, que certamente trarão muita satisfação à sua vida.

TAB – Os níveis a seguir representam os níveis de reconhecimento e compensação dentro da equipe TAB.



Equipe de Expansão Global (GET)

Para se qualificar:

- Alcance 1.000 Pontos de Royalties por mês, em três meses consecutivos. No mês seguinte, você estará qualificado como membro da Equipe de Expansão Global

Você receberá:

- Placa e pin da Equipe de Expansão Global
- Todos os benefícios de um Supervisor

Você também poderá:

- Serelegível aganhar até 2% de Bônus mensal de produtividade do volume organizacional de sua linha descendente. - Por gentileza verifique as "Diretrizes de Ganho de Bonificações (Mensais) de Produtividade para a Equipe TAB". Ao completar sua qualificação, você receberá um comunicado detalhado que especificará os requisitos mensais para seus ganhos de Bonificações (Mensais) de Produtividade.
- Qualificar-se para Viagens de Incentivo e Eventos de Treinamento
- Participar de treinamentos avançados especiais
- Participar de conferências telefônicas especiais



Equipe de Milionários

Para se qualificar:

- Alcance 4.000 Pontos de Royalties por mês, em três meses consecutivos. No mês seguinte, você estará qualificado como membro da Equipe de Milionários

Você receberá:

- Placa e pin da Equipe de Milionários
- Todos os benefícios de um Supervisor

Você também poderá:

- Depois de um período de espera de dois meses, você estará elegível a ganhar até 4% de Bônus mensal de produtividade do volume organizacional de sua linha descendente. Bonificações (Mensais) de Produtividade dependendo do seu nível de qualificação - Por gentileza verifique as "Diretrizes de Ganho de Bonificações (Mensais) de Produtividade para a Equipe TAB". Ao completar sua qualificação, você receberá um comunicado detalhado que especificará os requisitos mensais para seus ganhos de Bonificações (Mensais) de Produtividade.
- Qualificar-se para Viagens de Incentivo e Eventos de Treinamento
- Desenvolver suas habilidades de oratória e apoiar nos treinamentos mundiais
- Participar de conferências telefônicas especiais



Equipe de Presidentes

Para se qualificar:

- Equipe de Presidentes: Alcance 10.000 Pontos de Royalties por mês, em três meses consecutivos. Após um período de espera de três meses, ganhe de 2% a 6% de Bonificações (Mensais) de Produtividade.

Níveis de compensação da Equipe de Presidentes

- Presidente 20k: Alcance 20.000 Pontos de Royalties por mês, durante três meses consecutivos.
- Presidente 30k: Alcance 30.000 Pontos de Royalties por mês, durante três meses consecutivos. Após um período de espera de três meses, ganhe de 2% a 6,75% de Bonificações (Mensais) de Produtividade.
- Presidente 50k: Alcance 50.000 Pontos de Royalties por mês, durante três meses consecutivos. Após um período de espera de três meses, ganhe de 2% a 7% de Bonificações (Mensais) de Produtividade

Você receberá:

- Placa e pin que simbolizam todo o prestígio da Equipe de Presidentes
- Todos os benefícios de um Supervisor

No primeiro dia do mês subsequente à conclusão de sua qualificação, você será atualizado para o nível correspondente a sua nova qualificação na Equipe de Presidentes .

Você também poderá:

- Depois de um período de espera de três meses, você estará elegível a ganhar até 7% de Bônus mensal de produtividade baseado em seu nível de qualificação. - Por gentileza verifique as "Diretrizes de Ganho de Bonificações (Mensais) de Produtividade para a Equipe TAB". Ao completar sua qualificação, você receberá um comunicado detalhado que especificará os requisitos mensais para seus ganhos de Bonificações (Mensais) de Produtividade.
- Qualificar-se para Viagens de Incentivo e Eventos de Treinamento.
- Participar de conferências telefônicas especiais.

Política de Reconhecimento

A Herbalife concede itens de reconhecimento como pins, placas e joias (embora a isso não limitado), regularmente aos Consultores Independentes que atingirem certas qualificações. Caso o prêmio não seja recebido, o Departamento de Awards deve ser contatado através do Canal Inteligente ou pelo telefone (11) 3879-7822 ou 0300-789-2122

de segunda à sexta-feira das 8h30 às 17h30. A Solicitação deve ser recebida pela Herbalife em até no máximo seis (6) meses após a data de qualificação associada ao item.

Política de Substituição ou Reparo de Itens de Reconhecimento

A Herbalife busca oferecer reconhecimentos da mais alta qualidade disponíveis. Caso qualquer item que tenha recebido apresente defeitos ou esteja danificado de alguma forma, é possível devolvê-lo(s) para substituição dentro de seis (6) meses da data de qualificação original correspondente.

Após esse período de seis (6) meses, você poderá devolver o(s) item(s) com defeito para serem restaurados ou reparados profissionalmente, sujeitos a cobrança de acordo com o valor de cada item, por meio de um formulário de dedução e compensações. Quaisquer desvios dessa política poderão ocorrer de acordo com o critério exclusivo e absoluto da Herbalife.

A solicitação poderá ser realizada da mesma forma, contatando o Departamento de Awards através do Canal Inteligente ou pelo telefone (11) 3879-7822 de segunda à sexta-feira das 8h30 às 17h30.

DECLARAÇÃO DE GANHO MÉDIO BRUTO PAGO PELA HERBALIFE NO BRASIL EM 2015

As pessoas se tornam Consultores Independentes Herbalife por uma série de razões. A maioria (73%)⁽¹⁾ se junta à Herbalife em primeiro lugar para comprar com desconto produtos que eles e suas famílias utilizam. Outros querem obter ganhos através de uma atividade comercial flexível, experimentando o sistema de vendas diretas, e são encorajados pelo baixo custo de início de negócio da Herbalife (à sua escolha, o Kit Bem-Vindo à Herbalife + Shakeira que custa R\$ 79,50⁽²⁾, mais fretes e impostos aplicáveis ou o Kit Bem-Vindo à Herbalife Completo que custa R\$ 142,23⁽²⁾, mais fretes e impostos aplicáveis), e a garantia de devolução do dinheiro⁽³⁾. Não é necessário adquirir grandes quantidades de produtos ou outros materiais. Na realidade, a política corporativa da Herbalife desencoraja a compra de ferramentas de vendas, especialmente nos primeiros meses do Contrato do Consultor Independente.

Se você é uma pessoa que está buscando uma renda em uma atividade comercial flexível, nós queremos que você tenha expectativas realistas sobre a renda que é possível ganhar. Um Contrato do Consultor Independente é como a adesão a uma academia: os resultados variam de acordo com o tempo, energia e dedicação que você coloca no negócio. Qualquer um que considerar a oportunidade de negócio precisa entender a realidade da venda direta. É um trabalho árduo. Não há atalhos ou garantias de ganhos substanciais ou de sucesso. No entanto, para aqueles que dedicarem tempo e energia para desenvolver uma base estável de clientes e, em seguida, orientar e treinar outros a fazerem o mesmo, a oportunidade para crescimento pessoal e de uma renda existe.

LUCRO NAS SUAS PRÓPRIAS VENDAS: Um dos ganhos que o Consultor Independente pode ter é o lucro da revenda de produtos Herbalife. Os Consultores podem decidir por si a maneira como fazem o negócio, a quantidade de dias e horas que trabalham, as despesas que assumem e os preços que cobram.

COMPENSAÇÃO DE MULTINÍVEL: Alguns Consultores Independentes (19,9%) patrocinam outras pessoas a se tornarem Consultores Independentes Herbalife. Dessa forma, eles podem construir e manter as suas próprias organizações de vendas de linha descendente. Eles não recebem nada apenas por patrocinar novos Consultores Independentes. Eles são pagos exclusivamente com base na venda de produtos para os seus Consultores Independentes de linha descendente para seu próprio consumo ou para a venda no varejo para outros. Esta oportunidade de compensação multinível é detalhada no Plano de Vendas e Marketing da Herbalife, que está disponível online em hrbl.me/ptBR-SMP.

Para os 7,8% de Consultores Independentes Herbalife que são líderes de vendas⁽⁴⁾ com linha descendente, a compensação média recebida da empresa em 2015 foi de R\$ 9.218,00. Esta quantia não inclui as despesas incorridas na operação ou na promoção de seus negócios.

Na tabela abaixo, nós resumimos os benefícios econômicos disponíveis aos Consultores Independentes Herbalife em 2015. Para 378.233 Consultores Independentes (91%), os benefícios econômicos resultaram exclusivamente na obtenção do preço com desconto nos produtos que adquiriram para o uso pessoal e de suas famílias ou para revenda para outros, sendo que nenhum desses benefícios representa um pagamento efetuado pela empresa.

A Compensação de Multinível paga aos Consultores Independentes, resumida abaixo, não inclui as despesas incorridas por um Consultor Independente na operação ou promoção do seu negócio, tais despesas de negócio podem variar muito, e elas podem incluir publicidade ou despesas promocionais, amostras de produtos, treinamento, aluguel, viagens, custos de telefonia e Internet, e despesas diversas. Os ganhos resumidos abaixo não significam uma garantia que qualquer Consultor Independente em especial receberá tais valores. Estes números não devem ser considerados como garantias ou projeções de seus lucros ou ganhos. Sucesso na Herbalife provém apenas de esforços bem sucedidos nas vendas de produtos, que exigem um trabalho árduo, dedicação e liderança. Seu sucesso dependerá de como você efetivamente exercer essas qualidades, e do resultado que tiver delas.

(1) 73% baseado numa Pesquisa de ex Consultores Independentes dos Estados Unidos realizada pelo Lieberman Research Worldwide Inc. ("LRW"), em Janeiro de 2013, com uma margem de erro de +/- 3,7%.

(2) Preço citado para o Brasil em dezembro de 2015, e sujeito a alteração. Para o preço atual, acesse o site <http://oportunidade.herbalife.com.br>.

(3) Se solicitado em até 90 dias, para a devolução do Kit Herbalife do Consultor Independente, ou em até um ano para devolução dos produtos e materiais de apoio de vendas Herbalife em estoque, que não tenham sido usados e que estejam em condições de revenda, ao deixar o negócio.

(4) Líderes de Vendas são Consultores Independentes que alcançaram o nível de Supervisor ou acima. Veja mais detalhes no Plano de Vendas e Marketing em hrbl.me/ptBR-SMP. 51,5% dos Líderes de Vendas até 1º de fevereiro de 2015, se requalificaram até 31 de janeiro de 2016 (incluindo 30,3% dos que eram Líderes de Vendas pela primeira vez).

Consultores Independentes de Nível Único* (Sem Linha descendente)						
Oportunidade Econômica	Consultores *		As vantagens econômicas para os Consultores Independentes de Nível Único são preços de atacado em produtos para consumo pelo Consultor Independente e sua família, bem como a oportunidade de vender os produtos no varejo para os não-Consultores. Nenhuma dessas vantagens resulta em pagamentos feitos pela empresa e, portanto, estão excluídas desta tabela.			
	Número	%				
<ul style="list-style-type: none"> • Preço de atacado em compras de produto • Lucro de varejo nas vendas para não-Consultores 	334.190	80,1%				
Não Líderes de Vendas Com Linha descendente						
Oportunidade Econômica	Consultores *		Além dos benefícios econômicos dos Consultores Independentes de Nível Único acima, que não estão incluídos nesta tabela, alguns Não Líderes de Vendas com linha descendente podem ser elegíveis para receber ganhos no atacado da Herbalife sobre compras de produtos de sua linha descendente feitas diretamente com a Herbalife. 11.925 dos 26.509 Consultores Independentes elegíveis receberam tais pagamentos em 2015. O pagamento total médio aos 11.925 Consultores Independentes foi de R\$ 117,00.			
	Número	%				
<ul style="list-style-type: none"> • Preço de atacado em compras de produto • Lucro de varejo nas vendas para não-Consultores • Lucro no atacado em pedidos feitos pela linha descendente 	50.593	12,1%				
Líderes de Vendas Com Linha descendente						
Oportunidade Econômica	Consultores *		Todos os Líderes de Vendas Com linha descendente			Esta tabela inclui o lucro no atacado, Royalties e Bônus pagos pela Herbalife. Esta tabela não inclui montantes recebidos por Consultores Independentes em suas vendas de produtos diretamente para outros.
	Número	%	Média de Pagamentos feitos pela Herbalife (em Reais)	Número de Consultores	% do Grupo Total	
<ul style="list-style-type: none"> • Preço de atacado em compras de produto • Lucro de varejo nas vendas para não-Consultores • Lucro no atacado em pedidos feitos pela linha descendente • Ganhos Multinível sobre as vendas de linha descendente <ul style="list-style-type: none"> • Royalties • Bônus 	32.463	7,8%	>250.000	197	0,6%	701.174,00
			100.001-250.000	301	0,9%	153.099,00
			50.001-100.000	383	1,2%	70.938,00
			25.001-50.000	666	2,1%	34.701,00
			10.001-25.000	1.629	5,0%	15.601,00
			2.501-10.000	5.094	15,7%	4.957,00
			1-2.500	18.818	58,0%	749,00
			0	5.375	16,6%	0,00
Total	32.463	100 %				9.218

* 7.459 dos 334.190 Consultores de Nível único são Líderes de Vendas sem uma linha descendente.

A maioria desses Consultores Independentes que receberam acima de R\$ 100.000,00 da Herbalife em 2015, atingiram o nível da Equipe de Presidentes. Durante o ano de 2015, três Consultores Independentes brasileiros passaram ao nível da Equipe de Presidentes somando-se ao atual Grupo. Eles têm em média 14 anos como Consultores Independentes da Herbalife, antes de chegarem à Equipe de Presidentes, sendo o maior período 20 anos e o menor, menos de dez anos.

Rev. 04/04/2016

Prêmios & Reconhecimento da Equipe de Presidentes Plus



Abotoaduras e Brincos de Ouro e Diamante
Para se qualificar, você deverá atingir 15.000 Pontos de Royalties por três meses consecutivos.



Um Diamante

Equipe de Presidentes – Executivo
Ter um (1) membro da Equipe de Presidentes em seu primeiro nível que tenha preenchido todos os requisitos de qualificação.



Dois Diamantes

Equipe de Presidentes – Executivo Sênior
Ter dois (2) membros da Equipe de Presidentes em duas linhas diferentes do primeiro nível, que tenham preenchido todos os requisitos de qualificação.



Três Diamantes

Equipe de Presidentes – Executivo Internacional
Ter três (3) membros da Equipe de Presidentes em três linhas diferentes do primeiro nível, que tenham preenchido todos os requisitos de qualificação.



Quatro Diamantes

Equipe de Presidentes – Executivo Chefe
Ter quatro (4) membros da Equipe de Presidentes em quatro linhas diferentes do primeiro nível, que tenham preenchido todos os requisitos de qualificação.



Cinco Diamantes

Chairman's Club
Ter cinco (5) ou mais membros da Equipe de Presidentes em cinco linhas diferentes do primeiro nível, que tenham preenchido todos os requisitos de qualificação.



Dez Diamantes

Círculo do Fundador
Ter dez (10) ou mais membros da Equipe de Presidentes em dez ou mais linhas diferentes do primeiro nível, que tenham preenchido todos os requisitos de qualificação.

Prêmios da Equipe de Presidentes "Plus"
Os prêmios da Equipe de Presidentes "Plus" são baseados na produção (Volume de janeiro até dezembro). Estes prêmios são entregues anualmente na Extravaganza.



Relógio Cartier
250.000 Pontos de Royalties



Anel de Ouro e Marquis de Diamantes
500.000 Pontos de Royalties



Relógio de Ouro e Diamantes Cartier
750.000 Pontos de Royalties



Relógio de Ouro e Diamantes Cartier
1.000.000 Pontos de Royalties

imagens ilustrativas

O modelo de relógio pode variar de acordo com a disponibilidade no momento da qualificação.



Qualificações por Nível de Equipe

Qualificações por Nível de Equipe TAB

Abaixo temos um quadro com as qualificações para cada nível de Equipe TAB de fácil compreensão:

Qualificação Períodos de Espera e de Ganhos

Equipe	Pontos Royalties necessários por mês durante 3 meses consecutivos	Período de Espera	Período de Ganhos
Equipe de Expansão Global (GET)	1.000	Nenhum	12 meses a partir da Data de Qualificação/Requalificação
Equipe de Milionários (MIL)	4.000	2 meses	12 meses depois de completado o período de espera
Equipe de Presidentes (PRES)	10.000	3 meses	12 meses depois de completado o período de espera
Presidente 20K (20K)	20.000	3 meses	12 meses depois de completado o período de espera
Presidente 30K (30K)	30.000	3 meses	12 meses depois de completado o período de espera
Presidente 50K (50K)	50.000	3 meses	12 meses depois de completado o período de espera

Requisitos para cada Porcentagem de Ganho de Bonificações (Mensais) de Produtividade

Uma vez qualificado e/ou requalificado para um determinado nível de porcentagem de ganhos da Equipe TAB, deverá cumprir o disposto abaixo em cada um dos meses para ganhar Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB durante seu período de ganhos:

Nível Máximo de % de Ganho	Volume de Pontos Total Necessário	Pontos de Royalties Necessários para Máx. 2% de BP da Equipe TAB	Pontos de Royalties Necessários para Máx. 4% de BP da Equipe TAB	Pontos de Royalties Necessários para Máx. 6% de BP da Equipe TAB	Pontos de Royalties Necessários para Máx. 6,5% de BP da Equipe TAB	Pontos de Royalties Necessários para Máx. 6,75% de BP da Equipe TAB	Pontos de Royalties Necessários para Máx. 7% de BP da Equipe TAB
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

Diretrizes de pagamento do Bonus de Produção da Equipe TAB.

Para ajudá-lo a entender melhor o Pagamento de Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB, elaboramos as seguintes diretrizes:

- Quando um membro da Equipe TAB abaixo do seu nível ganha uma Bonificação (Mensal) de Produtividade da Equipe TAB em um nível de % inferior ao seu, você ganhará a diferença de % do nível dele. Por exemplo, se você ganha uma Bonificação (Mensal) de Produtividade de Membro da Equipe TAB no nível de 6% e seu Membro da Equipe TAB abaixo de você ganha Bonificação (Mensal) de Produtividade de Membro da Equipe TAB no nível de 2%, você ganhará 6% sobre aquele Membro da Equipe TAB e os restantes 4% da Bonificação (Mensal) de Produtividade da Equipe TAB sobre a organização em linha descendente abaixo dele, até o próximo membro que obtiver ganhos de Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB. Seus ganhos de Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB abaixo daqueles que ganham na Equipe TAB em linha descendente dependerão da % de ganhos de cada membro da Equipe TAB.

- Quando um membro da Equipe TAB abaixo de você ganha Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB no mesmo nível de % que você, você ganhará sobre aquele membro da Equipe TAB, mas não poderá ganhar Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB sobre os que estão abaixo dele.
- Quando um membro da Equipe TAB abaixo de você ganha Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB em um nível mais alto do que você, você não poderá ganhar Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB sobre aquele membro da Equipe TAB ou sobre os que estão abaixo dele.
- Lembre-se que, para ser elegível às Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB, seu Formulário de Inscrição e Acordo de Bônus de Produção preenchido deve ter sido aceito e aprovado pela Herbalife, e todos os demais termos e condições devem ser cumpridos.

Exemplos de Períodos de Elegibilidade para Bônus de Produção

Período de Qualificação			Equipe GET																
JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR					
1.000 Pontos Royalties	1.000 Pontos Royalties	1.000 Pontos Royalties	Elegível para ganhar 2% BP da Equipe TAB de abril a março																
			Período de Requalificação de abril a março																
Período de Qualificação			Equipe de Milionários																
JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI			
4.000 Pontos Royalties	4.000 Pontos Royalties	4.000 Pontos Royalties	Período de Espera			Elegível para ganhar 4% BP da Equipe TAB de junho a maio													
			Período de Requalificação de abril a março																
Período de Qualificação			Equipe de Presidentes																
JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN		
10k, 20k, 30k, 50k Pontos de Royalties x 3 meses			Período de Espera			Elegível para ganhar 6% BP da Equipe TAB de julho a junho													
			Período de Requalificação de abril a março																

Requalificação do Bonus de Produção

Requalificação

Para continuar em seu nível de ganhos, simplesmente alcance por três meses consecutivos os requisitos de Pontos de Royalties (o mesmo da qualificação original) todos os anos durante seu período de requalificação.

Por gentileza observe que:

Quando você se qualifica para qualquer nível de Equipe, você mantém aquele nível independentemente de seu nível de % de ganhos de Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB (a menos que você atinja um status da Equipe TAB superior ou não se requalifique como Supervisor).

Se você não se requalificar para qualquer nível de % de ganho de Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB durante seu último período de requalificação e mais tarde qualificar-se para o mesmo nível, você deverá observar o período de espera antes de começar a ter os ganhos naquele nível.

Período de Requalificação

Para permitir que você tenha tempo suficiente para requalificar-se e continuar a receber suas Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB, você terá um período de 12 meses a partir da data de sua última qualificação/requalificação de Equipe.

Para mais esclarecimentos, favor contatar o Departamento de Serviços ao Consultor, pelo telefone (11) 3879-7822 ou 0300-789-2122 - Canal Inteligente no site MyHerbalife.com.br

Os termos a seguir são utilizados com frequência ao longo de todo este manual. Todos os termos abaixo foram adotados somente para efeitos do Plano de Vendas e Marketing da Herbalife, não possuindo qualquer relação com quaisquer outros significados ou definições legais. Desse modo, os termos abaixo possuem conotações específicas na Herbalife e, por isso, é importante que você se familiarize com eles, integrando-os ao seu vocabulário o mais depressa possível.

Base de Ganhos: valor base determinado a um produto sobre o qual são calculados os ganhos.

Bonificação de Produtividade: bonificação de 2%, 4% ou 6% a 7% sobre o Volume Organizacional descendente paga a membros qualificados da Equipe TAB que cumprem requisitos específicos.

Cliente: qualquer pessoa que compre os produtos Herbalife pelo preço de varejo e não seja um Consultor Independente Herbalife.

Construtor de Sucesso: um Consultor Independente que faça, em um único pedido, 01.000 Pontos de Volume com 42% de desconto.

Consultor Sênior: Consultor Independente qualificado para fazer compras com descontos de 35% a 42%.

Diferencial de Royalties (Royalty Roll-ups): a Herbalife paga aos Supervisores o percentual máximo de 5% de Royalties para cada um dos três (3) níveis de Supervisores em linha descendente. O diferencial de Royalties é pago ao Supervisor de linha ascendente quando um Supervisor de sua linha descendente tem direito a menos que o percentual máximo de 5% de Royalties por nível. Nesse caso, a diferença entre os 5% e o percentual de ganho do Supervisor (1% a 4%) constitui o diferencial de Royalties.

Divisão de Lucro no atacado: O lucro no atacado recebido da linha descendente que esteja fazendo pedidos com um desconto inferior ao seu desconto no final do mês de volume. Podendo ser de até 25%, será dividido entre o Consultor Sênior, o Produtor Qualificado, o Supervisor Totalmente Qualificado e o Supervisor Totalmente Qualificado elegíveis acima do Consultor que estiver realizando a compra.

Consultor Independente: qualquer pessoa que compre um Kit Herbalife do Consultor Independente e apresente uma proposta devidamente preenchida e válida do Contrato com a Herbalife.

Consultor Independente de Primeiro Nível: todo Consultor Independente patrocinado pessoal e diretamente por você é considerado um Consultor Independente de seu primeiro nível.

Escala de Descontos do Consultor Independente: escala de descontos de 35% a 50%, permitidos apenas após alcançar volumes específicos de compras.

Linhagem: todos os Consultores Independentes que integram uma organização, como Patrocinadores ou Patrocinados.

Lucro no Atacado: é a diferença entre o preço com desconto pago pelo Patrocinador e o preço pago pelos Consultores Independentes em linha descendente.

Lucro no Varejo: é a diferença entre o preço com desconto pago pelo Consultor Independente e o preço de venda no varejo por este praticado ao seu cliente.

Membro da Equipe TAB: um Consultor Independente que cumpriu todos os requisitos para se tornar membro da Equipe GET, da Equipe de Milionários ou da Equipe de Presidentes.

Mês de Qualificação: é o mês em que um Consultor Independente atinge o Volume requerido para se qualificar como Supervisor.

Organização Ascendente: seu Patrocinador, o Patrocinador deste, o Patrocinador daquele e assim por diante.

Organização Descendente: todos os Consultores Independentes patrocinados pessoalmente por você, além de todas as outras pessoas patrocinadas por eles.

Organização Pessoal do Supervisor: inclui todos os Consultores Independentes da linha descendente do Supervisor nos níveis de Consultor Independente, Consultor Sênior, Construtor de Sucesso, Produtor Qualificado e Supervisor em Qualificação.

Patrocinador: um Consultor Independente que apresenta outro indivíduo como Consultor Independente Herbalife.

Pontos de Royalties: utilizados para fins de qualificação, representam a soma do Volume Organizacional de um Supervisor multiplicado pelo seu percentual de ganhos em Royalties.

Ponto de Volume: valor em pontos atribuído a cada produto Herbalife, igual em todos os países. Os Pontos de Volume são utilizados para fins de qualificação e bonificações.

Produtor Qualificado: Um Consultor Independente que acumulou 2500 Pontos de Volume Pessoal comprados diretamente da Herbalife em seu próprio número de identificação (PPV – Personally Purchased Volume) dentro de um período de 3 meses qualificando-se para adquirir produtos com 42% de desconto e para compartilhar o lucro das vendas de atacado. O status pode ser alcançado utilizando até 1.500 Pontos de Volume de linha descendente, com o restante de 1.000 pontos de Volume Comprado Pessoalmente

Royalties: percentual de 1% a 5% ganho pelos Supervisores Totalmente Qualificados sobre o Volume Mensal de compras produzido pelos três níveis de Supervisores Ativos de suas organizações.

Supervisor em Qualificação: Consultor Independente que tenha atingido os Pontos de Volume necessários para Qualificação como Supervisor no mês de qualificação. Desde que todas as qualificações exigidas tenham sido alcançadas, ele/ela será reconhecido(a) como Supervisor(a) Totalmente Qualificado(a) no dia 1º do mês seguinte. Um Supervisor em Qualificação pode adquirir produtos com desconto temporário de 50%.

Supervisor Totalmente Qualificado: Consultor Independente que cumpriu todos os requisitos para qualificação como Supervisor e passa a ter direito a todos os privilégios de um Supervisor.

Último Dia Útil do Mês: este termo não identifica necessariamente o 30º ou 31º dia do mês calendário. Se este dia cair num sábado, domingo ou feriado, poderá ser prorrogado a critério da Herbalife para o 1º dia útil subsequente. Consulte o Departamento de Serviços ao Consultor para confirmá-lo. As compras realizadas no 1º dia útil do mês poderão ter dupla destinação (mês de volume duplo). Caberá ao Consultor Independente especificar o mês para o qual quer destinar sua pontuação.

Volume Alcançado (Volume utilizado): O Volume que está sendo utilizado por sua linha descendente para fins de qualificação como Supervisor.

Volume de Equiparação (Matching Volume): Volume Total que um Supervisor Patrocinador precisa produzir em um determinado mês para igualar ou superar o Volume Alcançado (utilizado) pelo(s) Consultor Independente(s) de sua linha descendente que estejam em qualificação como Supervisor(es)

Volume de Grupo: são as compras efetuadas com desconto temporário de 50% por Supervisor(es) em Qualificação na Organização Pessoal de um Supervisor.

Volume de Linha Descendente: Como um Não-Supervisor, volume de Linha descendente é baseado no volume comprados por seus Consultores Independentes de linha descendente diretamente da Herbalife com desconto de 25% a 42%.

Volume Não Alcançado (não utilizado ou livre): Volume que não está sendo utilizado por sua linha descendente para fins de qualificação como Supervisor.

Volume Organizacional: é o Volume sobre o qual um Supervisor recebe ganhos de Royalties.

Volume Pessoal: é o Volume comprado por você como um Supervisor Totalmente Qualificado e por todas as outras pessoas de sua organização descendente, excluídas todas as compras efetuadas com desconto de 50% por Supervisores Totalmente Qualificados e Supervisores em Qualificação.

Volume Comprado Pessoalmente (Personally Purchased Volume – PPV): Volume adquirido diretamente da Herbalife em seu próprio Número de Identificação (ID).

Volume Total: é a soma do Volume Pessoal com o Volume de Grupo.