

## 2017 YILINDA HERBALIFE NUTRITION TARAFINDAN TÜRKİYE'DEKİ ÜYELERE YAPILAN ORTALAMA BRÜT ÖDEME BEYANI

Herbalife Nutrition üyesi olmak için birçok neden vardır. Büyük çoğunluk (%73'ü)<sup>1</sup>, hem kendilerinin hem de ailelerinin severek kullandığı ürünleri indirimli fiyattan satın almak için bize katılmaktadır. Diğerleri ise yarı zamanlı çalışarak gelir elde etmek ve doğrudan satış yapmayı denemek ister. Herbalife Nutrition 'ın düşük başlangıç maliyetleri ( 87.86<sup>2</sup> TL'lik *(artı KDV, kargo ve hizmet)* Herbalife Nutrition Üye Paketi [HMP] ve para iadesi garantisinin bulunması<sup>3</sup>, durumu daha da cazip bir hale getirir. Yüksek miktarda Herbalife Nutrition ürünü veya diğer materyallerin satın alınması gibi bir zorunluluk yoktur. Hatta Herbalife Nutrition 'ın şirket politikasına göre, özellikle üyeliğin ilk aylarında, satışa yardımcı olacak araçların satın alınması tavsiye edilmez.

Siz de yarı zamanlı veya tam zamanlı çalışarak gelir kazanma arayışındaysanız, kazanabileceğiniz gelirin miktarı hakkında gerçekçi beklentilere sahip olmanızı isteriz. Herbalife Nutrition gelir fırsatı, spor salonu üyeliğine benzer: Alacağınız sonuçlar, harcadığınız zamana, enerjiye ve ne kadar adanmış olduğunuza göre değişiklik gösterir. Herbalife Nutrition iş fırsatından faydalanmak isteyen herkesin doğrudan satışın gerçeklerini anlaması gerekir. Bu, oldukça zor bir iştir. Kısa yoldan zengin olmak veya başarı garantisi söz konusu değildir. Ancak zamanınızı ve enerjisini, temelleri sağlam bir müşteri tabanı oluşturmaya adanmış ve başkalarının da aynısını yapabilmesi için onlara yol gösteren ve eğiten kişiler için, kişisel gelişim elde etme ve yarı zamanlı veya tam zamanlı cazip bir gelire sahip olma fırsatı olduğunu söyleyebiliriz.

**KENDİ SATIŞLARINIZDAN ELDE EDECEĞİNİZ KAR:** Üyelerin gelirlerinin bir bölümünü, Herbalife Nutrition ürünlerinin satışından elde ettikleri gelirden maliyetler çıkarıldığında elde kalan kar oluşturur. Üyeler, nasıl çalışmak istediklerine, kaç gün veya kaç saat çalışacaklarına, yapacakları harcamalara ve belirleyecekleri fiyatlara kendileri karar verir.

**ÇOK KATLI KAZANÇ:** Üyelerimizden bazıları (% 23,7'ü), yeni Herbalife Nutrition üyesi olacak kişilere sponsor olmaktadır. Bu şekilde kendi alt satış ekibi organizasyonlarını oluşturmayı amaçlayabilirler. Bu kişilere, yeni üyelere sponsor oldukları için herhangi bir ödeme yapılmamaktadır. Bu kişiler Herbalife Nutrition tarafından yalnızca, alt ekiplerindeki üyelerin kendi kullandıkları veya müşterilerine satış için Herbalife Nutrition'tan satın aldıkları ürün bazında gelir elde etmektedirler. Bu çok katlı kazanç fırsatı, online olarak [hrbl.me/trTR-SMP](http://hrbl.me/trTR-SMP) adresinden erişilebilen Herbalife Nutrition Satış ve Pazarlama Planı'nda detaylandırılmaktadır.

**Kendi altlarında satış ekibi bulunan ve Herbalife Nutrition üyelerinin % 8,3 'sini oluşturan Satış Liderlerine\* 2017 yılında şirket tarafından yapılan ortalama ödeme 9,068 TL olmuştur. Bu miktara, işlerinin yürütülmesi ve tanıtımı için yapılan masraflar dahil değildir.**

Aşağıdaki tabloda, Herbalife Nutrition tarafından Türkiye'deki üyelere 2017 yılında yapılan ortalama brüt ödemeler özetlenmiştir. 79,105 Üye için (% 91 'ı) elde edilen gelir fırsatı, kendilerinin veya ailelerinin kullanımı için veya müşterilerine satış yapabilmek için satın aldıkları ürünlerin indirimli fiyattan satın alınabilmesi ile sınırlı kalmıştır ve bu durumda şirket herhangi bir ek ödeme yapmamaktadır.

Aşağıda belirtilen çok katlı kazançlara, üyenin kendi işini yürütürken veya tanıtırken yapacağı ve aralarında reklam ve tanıtım giderleri, ürün numuneleri, eğitim, kira, seyahat, telefon ve internet giderleri ve muhtelif giderlerin bulunabileceği çok çeşitli maliyetler dahil değildir. Aşağıda özetlenen kazançlar, üyelerin gerçekte elde edeceği kazançları tam olarak yansıtmayabilir. Buradaki rakamlar, gerçekte elde edeceğiniz kazancın veya karın garantisiz ya da yansımaları olarak düşünülmemelidir. Herbalife Nutrition ile başarıya ulaşmak için ürün satışlarında başarıya ulaşmak gerekir, bu da çok çalışarak, gayret ederek ve liderlik yaparak mümkün olur. Başarınızı, bu özelliklerinizi ne kadar etkili kullanabildiğiniz belirleyecektir.

Alt Ekibi Bulunmayan Üyeler								
Gelir Fırsatı	Üyeler*		Alt ekibi bulunmayan üyeler, kendilerinin ve ailelerinin kullandığı ürünleri toptan fiyattan satın alabilme ve üye olmayanlara perakende ürün satışı yapabileme fırsatından yararlanırlar. Bu fırsatların hiçbirinde ödeme şirket tarafından yapılmadığı için bu tabloda yer almamaktadır.					
	Sayı	Oran(%)						
<ul style="list-style-type: none"> <li>Toptan fiyatlardan ürün satın alma imkanı</li> <li>Üye olmayanlara satılan ürünlerden elde edilen perakende geliri</li> </ul>	66,479	% 76,3						
Alt Ekibi Bulunup, Satışı Olmayan Üyeler								
Gelir Fırsatı	Üyeler		Alt ekibi bulunmayan üyelerin elde ettikleri gelir fırsatlarının yanı sıra, alt ekibi bulunup kendisinin satışı olmayan bazı üyeler, alt ekiplerindeki üyelerin Herbalife Nutrition'tan doğrudan ürün satın almaları durumunda, Herbalife Nutrition'tan toptan satış komisyonu alma hakkına sahip olabilirler.  2017 yılı içerisinde hak sahibi 9,427 üyenin 2,146 'ü bu gelir fırsatından yararlanmıştır. Söz konusu bu 2,146 üyeye yapılan ortalama toplam ödeme 157TL olmuştur.					
	Sayı	Oran(%)						
<ul style="list-style-type: none"> <li>Toptan fiyatlardan ürün satın alma imkanı</li> <li>Üye olmayanlara satılan ürünlerden elde edilen perakende geliri</li> <li>Alt ekip üyelerinin şirkete verdikleri siparişlerden elde edilen toptan satış karı</li> </ul>	13,475	% 15,5						
Alt Ekibi Bulunan Satış Liderleri								
Gelir Fırsatı	Üyeler		Alt Ekibi Bulunan Tüm Satış Liderleri					
	Sayı	Oran(%)	Herbalife Nutrition Tarafından Yapılan Ortalama Ödeme (TL)	Üye Sayısı	Toplam Grup İçindeki Oranı (%)	Ortalama Brüt Ödeme (TL)		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Toptan fiyatlardan ürün satın alma imkanı</li> <li>Üye olmayanlara satılan ürünlerden elde edilen perakende geliri</li> <li>Alt ekip üyelerinin şirkete verdikleri siparişlerden elde edilen toptan satış karı</li> <li>Alt ekip satışlarından elde edilen çok katlı kazançlar <ul style="list-style-type: none"> <li>Satış Primi (Royalty)</li> <li>Bonus</li> </ul> </li> </ul>	7,206	% 8,3	>100.000	120	1,7%	325,043		
			50.001-100.000	86	1,2%	71,294		
			25.001-50.000	137	1,9%	34,904		
			10.001-25.000	374	5,2%	15,788		
			5.001-10.000	474	6,6%	7,021		
			1.001-5.000	2,224	30,9%	2,317		
			1-1.000	2,494	34,6%	416		
			0	1,297	18,0%	0		
			<b>Toplam</b>	<b>7,206</b>	<b>%100,0</b>	<b>9,068</b>		
			Bu tabloda belirtilen rakamlara Herbalife Nutrition tarafından ödenen bütün komisyonlar, primler ve bonuslar dahildir. Üyelerin Herbalife Nutrition ürünlerini müşterilere doğrudan satarak elde ettikleri karları kapsamaktadır.					

\* Alt ekibi bulunmayan 66,479 üyenin 780 i, alt ekibi olmayan satış liderlerinden oluşmaktadır.

2017 yılında Herbalife Nutrition'tan 50.000 TL'nin üzerinde gelir elde eden üyelerin büyük bir çoğunluğu, Herbalife Nutrition Başkanlık Takımı seviyesine ulaşmış üyelerdir. 2017 yılında Türkiye'den dokuz üye Başkanlık Takımı seviyesine ulaşmıştır. Başkanlık Takımı seviyesine ulaşan üyelerin bu seviyeye ulaşmadan önce Herbalife Nutrition'ta geçirdikleri ortalama süre 12 yıldır, en uzun süre 18 yıldır ve en kısa süre ise 5 yıldan azdır.

<sup>1</sup> %73, Lieberman Research Worldwide, Inc.'in ("LRW") eski ABD üyeleri ile Ocak 2013'te gerçekleştirdiği ankete göre, yanılma payı +/- %3.7.

<sup>2</sup> Belirtilen fiyatlar Aralık 2017 itibarıyla Türkiye fiyatlarıdır ve değişime tabidir. Güncel fiyatlar için bkz: [opportunity.herbalife.com](http://opportunity.herbalife.com).

<sup>3</sup> İşten ayrılırken HMP için iadedden itibaren 90 gün içinde, yeniden satılabilen envanter içinde bir sene içinde talepte bulunulması halinde.

<sup>4</sup> Satış Lideri, Süpervizör ve daha üst seviyeye ulaşan üyeler için kullanılan bir terimdir. Detaylar için bkz: [hrbl.me/trTR-SMP](http://hrbl.me/trTR-SMP) adresindeki Herbalife Nutrition Satış ve Pazarlama Planı.

1 Şubat 2017 itibarıyla Satış Lideri olanların % 63,64, 31 Ocak 2018 itibarıyla Satış Lideri olma kalifikasyonunu yenilemiştir. (ilk defa Satış Lideri olanların % 50,3 'ü bu rakama dahildir).