

VERKLARING VAN GEMIDDELDE BRUTOVERGOEDING BETAALD DOOR HERBALIFE NUTRITION AAN BELGISCHE MEMBERS IN 2017

Er zijn verschillende redenen waarom iemand Herbalife Nutrition 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 Nutrition (een Herbalife Nutrition Member Pack [HMP] kost [EUR] 43.36⁽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 Nutrition ontmoedigt de aankoop van verkoopshulpmiddelen, 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 Nutrition Membership is net zoals 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 Nutrition 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 (21.9%) besluiten anderen te sponsoren om Herbalife Nutrition 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 productverkopten aan hun downline Members voor hun eigen consumptie of voor verkoop aan anderen. Deze multi-level vergoedingsmogelijkheid is uitgebreid beschreven in Herbalife Nutrition's Sales- & Marketing Plan, welke online beschikbaar is op hrbl.me/nlBE-SMP.

Voor de 11.4% van de Herbalife Nutrition Members die Sales Leaders⁴ zijn met een downline, was de gemiddelde compensatie ontvangen van het Bedrijf in 2017 (EUR) 4,292. 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 Nutrition Members in 2017. Voor 25,838 Members (93%), 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 Nutrition 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 	21,589	78.1%				
Non-Sales Leiders 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 Nutrition voor Groothandelswinst (commissies) over downline productaankopen die direct bij Herbalife Nutrition gedaan.			
	Number	%				
<ul style="list-style-type: none"> Groothandelsprijs op productaankopen Verkoopwinst over verkoop aan niet-Members Groothandelswinst over verkoop aan een andere Member 	2,910	10.5%	78 van de 2,049 Members die in aanmerking kwamen voor een dergelijke betaling verdienen deze betaling in 2017. De gemiddelde uitbetaling aan de 78 Members was (EUR) 96.			
Sales Leiders met een Downline						
Economische mogelijkheid	Members		Alle Salesleiders met een Downline			Deze tabel bevat alle commissies, Royalties en Bonussen die betaald zijn door Herbalife Nutrition. Het bevat geen verdiensten van Members verkregen door de verkoop van Herbalife Nutrition producten aan klanten)
	Number	%	Gemiddelde betaling van Herbalife Nutrition betalingen (EUR)	Aantal Members	% van totaal Groep	
<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 	3,141	11.4%	>50.000	57	1.8%	141,202
			25.001-50.000	40	1.3%	34,283
			10.001-25.000	96	3.1%	15,506
			5.001-10.000	140	4.5%	7,167
			1.001-5.000	557	17.7%	2,220
			1-1.000	834	26.6%	398
			0	1,417	45.1%	0
Total	3,141	100.0%				4,292

* 1,379 van de 21,589 single-level Members zijn sales leiders zonder downline.

De meerderheid van de Members die meer dan (EUR) 25.000 verdienen met Herbalife Nutrition in 2017, hadden het niveau van Herbalife Nutrition's Millionaire Team bereikt. In 2017, behaalden 2 Belgische Member het niveau van Millionaire Team. Ze waren gemiddeld 8 jaar Member bij Herbalife Nutrition voordat zij het niveau van Millionaire Team bereikte, met de langste duur van 12 jaar en het kortste in minder dan 3 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 2017, 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. 55.6% van de Sales Leaders vanaf 1 februari 2017, herkwificeerden zich op 31 januari 2018 (inclusief 41.1% van de nieuwe Sales Leaders).