



Herbalife-ын боломжуудыг өөртөө нээгээрэй

БОРЛУУЛАЛТ БОЛОН МАРКЕТИНГИЙН ТӨЛӨВЛӨГӨӨ



БОРЛУУЛАЛТ БОЛОН МАРКЕТИНГИЙН ТӨЛӨВЛӨГӨӨ

ЕРӨНХИЙ ТАЙЛБАР

Herbalife компанийн Маркетингийн төлөвлөгөө нь танд өндөр ололт олох, онцгой амжилт өөд хөтлөх хосгүй боломжуудыг санал болгодог. Энэхүү төлөвлөгөөг Herbalife-ыг үүсгэн байгуулагч, Анхны Дистрибьютор болох Марк Хьюз өөрийн Гишүүддээ зориулан боловсруулсан бөгөөд тэрээр салбартаа хамгийн шилдэг Маркетингийн төлөвлөгөө болж, үр дүнгээ харууллаа. Herbalife-ын Маркетингийн төлөвлөгөөний дагуу бүтээгдэхүүний орлогын 73 хүртэлх хувийг Гишүүддээ жижиглэн болон бөөний худалдааны ашиг, мөн Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын орлогоос шагнал урамшууллын хэлбэрээр олгодог. Туршилтаар батлагдсан энэхүү бизнес төлөвлөгөөний зарчмаар идэвхи зүтгэлтэй нь шагнал урамшуулал илүү авч, их хэмжээний орлоготой болдог байна.

Herbalife-ын боломжууд болон Маркетингийн төлөвлөгөө нь Гишүүн бүрт адил тэгш үйлчилдэг. Гишүүн бүрийн амжилт хоёр үндсэн хүчин зүйлээс шалтгаална. Үүнд:

- Herbalife-ын бизнест Гишүүний зүгээс зориулах цаг хугацаа, хүчин чармайлт, үүрэг хариуцлага;
- Гишүүн болон түүний доод шатны багийн борлуулсан бүтээгдэхүүний хэмжээ зэрэг багтана.

Дээрх хоёр хүчин зүйлс нь Гишүүний доод үеийн багаа сургах, тэдэнд дэмжлэг үзүүлэх, урамшуулан зоригжуулах хариуцлагын ач холбогдлыг улам нэмэгдүүлдэг.

Дараагийн хуудаснуудад Herbalife-ын борлуулалт, Маркетингийн төлөвлөгөөний өөр өөр түвшнүүдийг тодорхойлж, түвшин бүрийн тусгай болзлууд, Гишүүдийг идэвхи зүтгэлийх нь төлөө шагнах тодорхой урамшууллууд, ололт амжилтыг нь ахиулах зорилго бүхий тусгай болзлуудын тухай өгүүлэх болно.

ХЭРХЭН ГИШҮҮН БОЛОХ ВЭ – АНХНЫ ЧУХАЛ АЛХАМ

Herbalife-ын Гишүүн болоход шаардлагатай ганц зүйл бол Herbalife-ын Гишүүнчлэлийн Багцыг худалдаж авах юм. Энэхүү багцад Олон улсын Гишүүний эрх авах Хүсэлтийн маягт буюу гэрээ багтдаг бөгөөд бүтээгдэхүүн худалдаж авахын тулд та Herbalife-ын хувийн ID дугаартай гэрээгээ бөглөж өгөх ёстой.

ГЭРЭЭНИЙ БҮРТГЭЛ

Herbalife таны ёс горимоор нь бөглөж гарын үсэг зурсан хүсэлтийг хянаж, хүлээн зөвшөөрснөөр та албан ёсоор Herbalife-ын Гишүүн болно. Энэ үйл явц цөөн хэдхэн өдрийн дотор болж өнгөрөх бөгөөд энэ хугацаанд та Herbalife® брэндийн бүтээгдэхүүнийг шууд спонсорлоосон эсвэл түүгээр дамжуулан дээд үеийн эхний Супервайзораас эсвэл Herbalife-ын Захиалгын төвөөс зохих хөнгөлөлттэйгээр худалдаж авах эрхтэй юм. Хүсэлт тань боловсруулагдсан даруйд Herbalife-тай байгуулсан таны гэрээ хүчин төгөлдөр үйлчилж эхлэх бөгөөд танд Гишүүний бүх эрх, хариуцлага, орлогын давуу эрхүүд олгогдоно.

Үйлчлүүлэгчид болон доод багийн Гишүүд

- **Жижиглэн худалдааны Үйлчлүүлэгч** - Гишүүнээс Herbalife-ын бүтээгдэхүүн худалдан авдаг Herbalife-ын Гишүүн биш хүнийг хэлнэ.

Жижиглэн худалдааны үйлчлүүлэгчид борлуулалт болон маркетингийн төлөвлөгөөний дагуу бүтээгдэхүүн борлуулах, хүн элсүүлэх, спонсорлох болон урамшуулал авах боломжгүй юм.

Доод багийн Гишүүд бол та бизнесийн боломжуудыг танилцуулснаар, Гишүүнчлэлийн хүсэлт ба гэрээ бөглөж, Herbalife түүнийг нь хүлээн авч, баталгаажуулснаар та Спонсор нь болж, таны доод баг команд болсон хүмүүс юм.

Доод үе

Таны нэгдүгээр үе бол та өөрөө шууд спонсорлосон Гишүүд юм. Таны нэгдүгээр үеийн Гишүүд өөр Гишүүдийг спонсорлосноор, тэдгээр шинэ Гишүүд таны хоёрдугаар үе болно. Хоёрдугаар үеийхэн тань бусдыг спонсорлосноор таны Herbalife-ын гуравдугаар үе болох болно.

Бүх Гишүүд Herbalife-ын борлуулалт болон маркетингийн төлөвлөгөөний нэг цэгээс эхлэх ба Гишүүдийн борлуулалтыг урамшуулах зорилгоор шатлал бүрт болзол, урамшуулал авах боломж болон бусад давуу талуудтай.

ГИШҮҮНИЙ ЖИЛ БҮРИЙН ГИШҮҮНЧЛЭЛИЙН ХУРААМЖ

Herbalife-тай гэрээ байгуулсан өдрөөс хойш жил бүр Гишүүнчлэлийн хураамж төлөх хэрэгтэй.

Herbalife өөрийн зүгээс Гишүүддээ төлбөр төлөх хугацаа дөхсөн талаар манайд бүртгэлтэй имэйлээр нь болон харгалзах сувгуудаар мэдэгддэг хэдий ч Гишүүн хураамжаа цагт нь төлөх, гэрээгээ сунгах тал дээр өөрөө хариуцлага хүлээнэ.

Хэрэв цаг тухайд нь Гишүүнчлэлийн хураамжаа төлөхгүй бол:

- **Гишүүн (Супервайзор шатлалд хүрээгүй Гишүүн):**
Гишүүний гэрээ дуусгавар болж, та Herbalife®-ын бүтээгдэхүүнийг худалдан авах мөн шинэ Гишүүдийг Спонсорлох боломжгүй болно. Доор байгаа бүх Гишүүд таны дээд Спонсор руу шилжихийг анхаарна уу.
- **Супервайзор болон түүнээс дээш:**
Супервайзор хүний хувьд Гишүүний гэрээ түр зогсоно. Гишүүнчлэлийн хураамжаа төлтлөө Herbalife®-ын бүтээгдэхүүнийг авах боломжгүй болох юм. Хэрэв Супервайзор шатлал Гишүүнчлэлийн хураамж төлөгдөөгүй хэвээр байвал гэрээ идэвхгүй болж таны доод багийн бүх гишүүд таны дээд спонсор руу шилжих болно.

ОРЛОГО ОЛОХ БОЛОМЖУУД

Herbalife-ын Маркетингийн төлөвлөгөө нь орлого олох болон бусад шагнал урамшууллыг хүртэх олон боломж танд олгоно.

ЖИЖИГЛЭН ХУДАЛДААНЫ ОРЛОГО

Жижиглэн борлуулалтаас Гишүүний авах орлогын дүн

- Жижиглэнгийн орлого гэдэг нь тухайн Гишүүн жижиглэнгийн хэрэглэгчдэд бүтээгдэхүүнээ борлуулсан үнэ болон Гишүүний үнийн зөрүү юм.
- Борлуулж буй үнэ – Гишүүний үнэ = Жижиглэнгийн ашиг

БӨӨНИЙ ХУДАЛДААНЫ ОРЛОГО (КОМИССЫН УРАМШУУЛАЛ)

Гишүүн доод багийнхаа Гишүүнээс өндөр хөнгөлөлтийн хувийн болзлыг хангасан тохиолдолд дээрх Гишүүн нь бөөний ашиг авах боломжтой.

- Бөөний ашиг нь бүтээгдэхүүний урамшуулал бодох суурь дүнгийг дээд багийн хөнгөлөлтийн хувь болон доод багийн хөнгөлөлтийн хувийн зөрүүгээр үржүүлсэнтэй тэнцүү.
- Урамшуулал бодох суурь х (Дээд багийн хөнгөлөлтийн хувь - доод багийн хөнгөлөлтийн хувь)

САР ТУТМЫН ЗӨРҮҮ УРАМШУУЛЛЫН ОРЛОГО

Доод баг командын Бие Даасан Гишүүний статуст дүйцэх бүтээгдэхүүний үнэ болон Спонсорынх нь статуст дүйцэхүйц үнэ хоёрын зөрүүгээр тооцогдох урамшуулал.

САР ТУТМЫН НЭМЭЛТ БОРЛУУЛАЛТЫН УРАМШУУЛАЛ

TAB Team-ийн Гишүүд нэмэлтээр 2%-7%-тай тэнцэх хэмжээний Борлуулалтын урамшууллын орлого олох боломжтой.

МАРК ХЬЮЗИЙН БОНУС

President's Team-ийн Гишүүдийн онцгой амжилтыг сайшаан уг бонусыг олгодог.

АМЖИЛТЫН АЛХМУУД

Гишүүн	Ахлах Зөвлөх	Амжилт Бүтээгч	Мэргэшсэн Продюсер	Супервайзор	World Team	
						
	1-2 сарын хуримтлуулсан 500 эсвэл түүнээс их Оноо	1 сарын дотор 1 000 болон түүнээс дээш Хувиараа худалдан авсан Оноо хийх*	1-6 сарын дотор 2 500 Оноо цуглуулах. Үүнээс хамгийн багадаа 500 нь PPV буюу Herbalife-аас* шууд худалдан авсан захиалгын Оноо байх шаардлагатай.	1 сард цуглуулсан 4 000 эсвэл дараалсан 2 сард цуглуулсан 4 000 (Үүний 1,000-с багагүй нь чөлөөт Оноо байх ёстой) эсвэл 3-12 сарын дотор 4 000 Оноо цуглуулах. Үүнээс хамгийн багадаа 1 000 нь PPV буюу Herbalife-аас* шууд худалдан авсан захиалгын Оноо байх ёстой.	Бүрэн баталгаажсан/Баталгаажиж буй Супервайзор статуст хүрснээс хойш дараалсан 4 сарын туршид сар тутам хуримтлуулсан 2 500 Оноо эсвэл 1 сард хуримтлуулсан 10 000 Оноо эсвэл 1 сард хуримтлуулсан 500 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо	
Global Expansion Team	Global Expansion Team 2500	Millionaire Team	Millionaire Team 7500	President's Team	15K President's Team	20K President's Team
						
Дараалсан 3 сар тутамд 1 000 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо	Дараалсан 3 сар тутамд 2 500 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо	Дараалсан 3 сар тутамд 4 000 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо	Дараалсан 3 сар тутамд 7 500 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо	Дараалсан 3 сар тутамд 10 000 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо	Бриллиантан шигтгээтэй алтан ханцуй тогтоогч товч, ээмэг Дараалсан 3 сар тутамд 15 000 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо	Дараалсан 3 сар тутамд 20 000 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо
30K President's Team	40 K President's Team	50K President's Team	60K President's Team	70K President's Team	80K President's Team	90K President's Team
						
Дараалсан 3 сар тутамд 30 000 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо	Брэндингтэй Movado цагнууд Дараалсан 3 сар тутамд 40 000 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо	Дараалсан 3 сар тутамд 50 000 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо	Бриллиантан шигтгээтэй цагаан алтан хүзүүний зүүлт, ханцуй тогтоогч товчнууд Дараалсан 3 сар тутамд 60 000 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо	Цагаан алт, бриллиантан тамгатай бөгжнүүд Дараалсан 3 сар тутамд 70 000 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо	Бриллиантан шигтгээтэй цагаан алтан бөгж, ээмэгнүүд Дараалсан 3 сар тутамд 80 000 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо	Брэндингтэй Piaget** очир алмаазан цаг, цагаан алт, очир алмаазан логотой бугуйвч Дараалсан 3 сар тутамд 90 000 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо

* Супервайзор статуст хүрэхээс өмнө заавал Ахлах Зөвлөх, Амжилт Бүтээгч эсвэл Мэргэшсэн Продюсер болсон байх албагүй. Илүү дэлгэрэнгүй мэдээллийг Гишүүний багцаас авна уу.

† Таны өөрийн элсүүлсэн буюу таны 1-р үеийн давуу эрхт хэрэглэгчийн оноог таны Хувиараа худалдан авсан оноонд оруулж тооцно.

** Цагнуудын загвар баталгаажилт хийсэн хугацаанаас хамааран өөр өөр байж болно.

PRESIDENT'S TEAM-ИЙН НЭМЭЛТ ШАГНАЛ БОЛОН САЙШААЛУУД

1 Бриллиант  Executive President's Team Таны багийн аль нэг эгнээнд эхний эгнээний, Бүрэн Баталгаажсан, President's Team*-ийн гишүүн 1 байх	2 Бриллиант  Senior Executive President's Team Таны багийн доод үеийн 2 тусдаа эгнээнд, эхний эгнээний, Бүрэн Баталгаажсан, President's Team*-ийн гишүүн 2 байх	3 Бриллиант  International Executive President's Team Таны багийн доод үеийн 3 тусдаа эгнээнд, эхний эгнээний, Бүрэн Баталгаажсан, President's Team*-ийн гишүүн 3 байх	4 Бриллиант  Chief Executive President's Team Таны багийн доод үеийн 4 тусдаа эгнээнд, эхний эгнээний, Бүрэн Баталгаажсан, President's Team*-ийн гишүүн 4 байх	5 Бриллиант  Chairman's Club Таны багийн доод үеийн 5 тусдаа эгнээнд, эхний эгнээний, Бүрэн Баталгаажсан, President's Team*-ийн гишүүн 5 байх
6 Бриллиант  Chairman's Club Таны багийн доод үеийн 6 тусдаа эгнээнд, эхний эгнээний, Бүрэн Баталгаажсан, President's Team*-ийн гишүүн 6 байх	7 Бриллиант  Chairman's Club Таны багийн доод үеийн 7 тусдаа эгнээнд, эхний эгнээний, Бүрэн Баталгаажсан, President's Team*-ийн гишүүн 7 байх	8 Бриллиант  Chairman's Club Таны багийн доод үеийн 8 тусдаа эгнээнд, эхний эгнээний, Бүрэн Баталгаажсан, President's Team*-ийн гишүүн 8 байх	9 Бриллиант  Chairman's Club Таны багийн доод үеийн 9 тусдаа эгнээнд, эхний эгнээний, Бүрэн Баталгаажсан, President's Team*-ийн гишүүн 9 байх	10 Бриллиант  Founder's Circle Таны багийн доод үеийн 10 тусдаа эгнээнд, эхний эгнээний, Бүрэн Баталгаажсан, President's Team*-ийн гишүүн 10 байх
Baume & Mercier** цагууд  Дараалласан 12 сард хуримтлуулсан Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын 250 000 Оноо (календарын жилээр)	Бриллианттай, алтан Marquis бөгж  Дараалласан 12 сард хуримтлуулсан Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын 500 000 Оноо (календарын жилээр)	Бриллианттай, алтан Piaget** цаг  Дараалласан 12 сард хуримтлуулсан Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын 750 000 Оноо (календарын жилээр)	Бриллиантан Piaget** цаг  Дараалласан 12 сард хуримтлуулсан Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын 750 000 Оноо (календарын жилээр)	

* Илүү дэлгэрэнгүй мэдээллийг Гишүүний багцаас авна уу.

** Цагнуудын загвар баталгаажилт хийсэн хугацаанаас хамааран өөр өөр байж болно.

САЙШААЛ БОЛОН ШАГНАЛУУД

1 САЯ тэмдэг  1 сая Нийт Оноо Herbalife*-ын Гишүүний үйл ажиллагаа эхлүүлснээс хойш нийт 1 сая Нийт Оноо цуглуулсан	2 САЯ тэмдэг  2 сая Нийт Оноо Herbalife*-ын Гишүүний үйл ажиллагаа эхлүүлснээс хойш нийт 2 сая Нийт Оноо цуглуулсан	3 САЯ тэмдэг  3 сая Нийт Оноо Herbalife*-ын Гишүүний үйл ажиллагаа эхлүүлснээс хойш нийт 3 сая Нийт Оноо цуглуулсан	4 САЯ тэмдэг  4 сая Нийт Оноо Herbalife*-ын Гишүүний үйл ажиллагаа эхлүүлснээс хойш нийт 4 сая Нийт Оноо цуглуулсан	5 САЯ тэмдэг  5 сая Нийт Оноо Herbalife*-ын Гишүүний үйл ажиллагаа эхлүүлснээс хойш нийт 5 сая Нийт Оноо цуглуулсан	
1 ЖИЛ тэмдэг  Herbalife-ын бизнес эрхэлсний 1 жилийн ойн тэмдэг	3 ЖИЛ тэмдэг  Herbalife-ын бизнес эрхэлсний 3 жилийн ойн тэмдэг	5 ЖИЛ тэмдэг  Herbalife-ын бизнес эрхэлсний 5 жилийн ойн тэмдэг	7 ЖИЛ тэмдэг  Herbalife-ын бизнес эрхэлсний 7 жилийн ойн тэмдэг	10 ЖИЛ тэмдэг  Herbalife-ын бизнес эрхэлсний 10 жилийн ойн тэмдэг	
15 ЖИЛ тэмдэг  Herbalife-ын бизнес эрхэлсний 15 жилийн ойн тэмдэг	20 ЖИЛ тэмдэг  Herbalife-ын бизнес эрхэлсний 20 жилийн ойн тэмдэг	25 ЖИЛ тэмдэг  Herbalife-ын бизнес эрхэлсний 25 жилийн ойн тэмдэг	30 ЖИЛ тэмдэг  Herbalife-ын бизнес эрхэлсний 30 жилийн ойн тэмдэг	35 ЖИЛ тэмдэг  Herbalife-ын бизнес эрхэлсний 35 жилийн ойн тэмдэг	40 ЖИЛ тэмдэг  Herbalife-ын бизнес эрхэлсний 40 жилийн ойн тэмдэг

* Илүү дэлгэрэнгүй мэдээллийг Гишүүний багцаас авна уу.

«ОНОО» ГЭЖ ЮУ ВЭ?

Энэхүү гарын авлагад эхнээс нь дуусах хүртэл “Оноо” гэсэн нэр томъёог өргөн хэрэглэсэн байгаа. Оноо нь Маркетингийн Төлөвлөгөөний гол элемент бөгөөд болзол хангах болон илүү өндөр түвшинд хүрэх зам руу чиглэн ажиллах суурь үндэс юм.

Herbalife®-ын бүтээгдэхүүн нэг бүрт харгалзах Оноо (Volume Points) оногдуулсан байдаг (нарийн мэдээлэл авахыг хүсвэл захиалгын маягтууд болон үнийн жагсаалтуудыг үзнэ үү). Олон Улсын Гишүүнчлэлийн багц болон хэвлэлийн материалууд оноонд тооцогддоггүй. Та бүтээгдэхүүн захиалахад захиалсан бүтээгдэхүүнд тань оногдох Онооны дүнгээр оноо хуримтлагддаг. Эдгээр хуримтлагдсан Оноо таны борлуулалтын бүтээмж болдог бөгөөд болзол хангах болон урамшуулал хүртэхэд ашиглагддаг.

Бүтээгдэхүүнийг хэн худалдаж авсан, тэдгээрийн зэрэглэл болон хөнгөлөлт, Гишүүний хувьд таны өөрийн зэрэг болон Herbalife-ын Борлуулалт болон Маркетингийн Төлөвлөгөөний бусад хүчин зүйлсээс хамааран Оноог төрөл бүрийн хэлбэрээр хуримтлал болгон танд өгдөг. Оноог, тухайн Онооны сард захиалсан бүтээгдэхүүнээс хуримтлагдсан Онооны дүнгээр тооцдог.

ОНООНЫ САР

Онооны сарыг тайлбарлах нь

Борлуулалтын Оноог Онооны сар тутамд тооцож хуримтлал болгон өгдөг. Онооны сар нь тухайн сарын ажлын эхний өдөр эхэлж, тухайн сарын ажлын сүүлчийн өдөр дуусдаг. Хэрэв сарын захиалгын сүүлийн өдөр амралтын өдөр таарвал сарын захиалгын сүүлийн өдөр нь Даваа гариг руу шилжин сунгагдана. Үүний нэгэн адил хэрэв сарын сүүлийн өдөр нь баярын өдөр таарвал уг сар нь баярын амралтын өдрийн дараах эхний ажлын өдөр рүү шилжинэ. Онооны сард тохиромжтой гэж үзсэн аливаа өөрчлөлт оруулах эрх Herbalife-т үлдэнэ.

Онооны сарыг ойлгох нь

Тухайн сардаа хийж байршуулсан, Herbalife төлбөрийг нь хүлээн авсан захиалгын Оноо л тухайн Онооны сард тооцогдоно.

Борлуулалтын Нэмэлт Оноо

Захиалгыг Нэмэлт Борлуулалтын Онооны тооцоонд оруулахын тулд дараах бүх нөхцлийг биелүүлсэн байх ёстой:

1. Захиалга компаниас зарласан сарын сүүлийн өдөр дуусахаас өмнө хийгдсэн байх ёстой.
2. Тухайн сард Оноогоо тооцуулахын тулд компаниас зарласан сарын сүүлийн өдөр бүх төлбөрийг хийсэн байх ёстой. Түүнчлэн банкны шилжүүлгээр хийгдсэн төлбөр тооцоо сарын тогтоогдсон өдөрт багтан шилжүүлэгдсэн байна.
3. Herbalife тухайн сарын сүүлийн өдрийн дараагийн ажлын өдөр эхлэхээс өмнө төлбөрийг бүрэн хүлээн авсан байх ёстой. Хэрэв ямарваа нэгэн шалтгаанаар төлбөр хүлээн зөвшөөрөгдөөгүй эсвэл компанид ирээгүй бол захиалгыг цуцлах ба Оноог тооцохгүй болно.

Борлуулалт болон Маркетингийн төлөвлөгөөний дагуу Оноог хуримтлуулах хэд хэдэн арга зам байдаг ба дараах нэр томъёонууд болон жишээнүүдээр тэдгээрийг дүрслэн үзүүлээ:

Хувиараа хийсэн худалдан авалтын Оноо (Personally Purchased Volume - PPV)

Хувиараа хийсэн худалдан авалтын Оноо нь Herbalife-ын хувийн дугаараараа Herbalife-аас шууд худалдаж авсан захиалгын Оноо юм.

Доод багийн Оноо (Downline Volume - DLV)

Таны доод багийн Супервайзор биш Гишүүдийн Herbalife-т шууд хийсэн захиалгын Оноо.

Доод багийн Оноог ашиглах жишээнүүд			
	Худалдан авалт/ Хөнгөлөлт %*	Доод багийн Оноо	
A Супервайзор	2 500 Оноо Хөнгөлөлт 50%*	=	*
B Ахлах Зөвлөх	500 Оноо Хөнгөлөлт 35%*	=	900 Оноо (C болон D-ийн Оноо)
C Ахлах Зөвлөх	500 Оноо Хөнгөлөлт 35%*	=	400 Оноо (D-ийн Оноо)
D Гишүүн	400 Оноо Хөнгөлөлт 25%*	=	0

*Бүтээгдэхүүний хөнгөлөлттэй үнийг үнэ бодох суурь болон урамшуулал бодох суурьт үндэслэн тооцдог.

*Бүрэн баталгаажсан Супервайзоруудын хувьд, доод эгнээн дэх Оноог Хувийн Оноо эсвэл багийн Оноо байдлаар хуримтлуулдаг.

Хувийн оноо (Personal Volume - PV)

Бүрэн Баталгаажсан Супервайзрын хувьд таны Хувийн Оноо нь таны өөрийн ID дээрээ хийсэн худалдан авалтын Оноо болон доод баг командын эхний Бүрэн баталгаажсан Супервайзор хүртэлх Супервайзор биш Гишүүдийн Онооноос бүрдэнэ.

Бүх бүтээгдэхүүнийг компаниас шууд худалдан авсан байх ёстой ба өөрийн Супервайзор эсвэл бусад Гишүүдээс авсан байж болохгүй.

Иймээс, хэрэв та Бүрэн баталгаажсан Супервайзор мөн бол 50%*-ийн хөнгөлөлтөөр хийгдсэн таны бүх захиалгууд, 25%-45%*-ийн хөнгөлөлттэй хийгдсэн доод баг командын Гишүүн, Ахлах Зөвлөх, Амжилт Бүтээгч болон Мэргэшсэн Продюсерүүдийн захиалгын Оноонуудын хамт таны Хувийн Оноо болж тооцогдоно.

Хувийн Онооны жишээ			
Хөнгөлөлт %*		Хувийн Оноо	
A Супервайзор	өөрийн ID дугаар дээр хийсэн 1 000 Оноо + B, C болон D-ийн Оноо	=	1800 Хувиараа хийсэн худалдан авалтын Оноо <u>+1000 Доод багийн Оноо (C +D-ийн оноо)</u> = 2800 Хувийн оноо
B Амжилт Бүтээгч	1 100 Оноо + C болон D-ийн Оноо хөнгөлөлт 42%*	=	1100 Хувиараа хийсэн худалдан авалтын Оноо <u>+700 Доод багийн Оноо (C +D-ийн оноо)</u> = 1800 Хувийн оноо
C Ахлах Зөвлөх	300 Оноо + D-ийн Оноо хөнгөлөлт 35%*	=	300 Хувиараа хийсэн худалдан авалтын Оноо <u>+400 Доод багийн Оноо (D-ийн оноо)</u> = 700 Хувийн Оноо
D Гишүүн	400 Оноо хөнгөлөлт 25%*	=	0

Бүтээгдэхүүний хөнгөлөлттэй үнийг үнэ бодох суурь болон урамшуулал бодох суурьт үндэслэн тооцдог.

Группын оноо (Group Volume - GV)

Группын Оноо нь Баталгаажиж буй Супервайзоруудын болзол хангах Оноогоо цуглуулж дууссан сардаа 50%*-ийн хөнгөлөлттэй худалдаж авсан захиалгын Оноо юм.

Энэ түр 50%*-ийн хөнгөлөлттэй захиалгын Оноо нь тухайн захиалгыг өгсөн Баталгаажиж буй Супервайзрын Хувийн Оноонд тооцогдож, харин түүний дээрх эхний Супервайзрын хувьд Группын Оноо болно. Ийм захиалгуудын Оноо нь урамшуулал авах бусад бүх болзлуудаа хангасан Бүрэн баталгаажсан Супервайзрын хувьд Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллыг тооцох суурь болдог. (Илүү дэлгэрэнгүй мэдээллийг «Супервайзрын болзол хангах» ба «Түр 50%-ийн хөнгөлөлт» хэсгүүдтэй танилцана уу.)

Группын Онооны жишээ		
Худалдан авалт/ Хөнгөлөлт		Хувийн оноо
A Супервайзор	2 500 Оноо + B болон C-ийн Оноо	= 6 500 Хувийн Оноо <u>+ 1 000 Группын оноо</u> = 7 500 Нийт Оноо
B Баталгаажиж буй Супервайзор	1 000 Оноо түр 50% хөнгөлөлт + C-ийн Оноо	= 1000 Хувиараа хийсэн худалдан авалтын Оноо <u>+ 4000 Доод багийн Оноо</u> = 5 000 Оноо
C Ахлах Зөвлөх	4 000 Оноо	= 4 000 Оноо

Нийт оноо (Total Volume - TV)

Нийт Оноо нь Супервайзорын Хувийн Оноо болон Группын Онооны нийлбэр дүн юм. (Супервайзорын Нийт Оноог "Группын Онооны Жишээ"-нээс үзээрэй). Нийт Оноо нь зарим шатлалын болзлын суурь хүчин зүйл болдог.

Багийн Оноо (Organizational Volume - OV)

Багийн Оноо нь Супервайзорын Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын хэмжээг тооцоолох суурь болдог Оноо юм.

(Доорх багийн Онооны жишээг харна уу).

Багийн Онооны жишээ		
A Супервайзор	2 500 Оноо	
1-р үеийн Супервайзор	10 000 Нийт Оноо	= 30 000 Багийн Оноо
2-р үеийн Супервайзор	10 000 Нийт Оноо	
3-р үеийн Супервайзор	10 000 Хувийн Оноо	

ЧӨЛӨӨТ БА ЧӨЛӨӨТ БУС ОНОО

Чөлөөт бус Оноо

Чөлөөт бус Оноо нь таны доод баг дахь Супервайзорын болзол хангаж буй Гишүүний цуглуулсан бүх Оноо юм.

Чөлөөт Оноо

Чөлөөт Оноо нь таны доод багийн Гишүүдийн Супервайзор болоход ашиглаагүй бүх Оноо юм.

Доорх жишээ Гишүүний Чөлөөт бус ба Чөлөөт Онооны хэрэглээг харуулж буй.

Чөлөөт ба Чөлөөт бус Оноо		
A Супервайзор	2 500 Нийт Оноо + B болон C-ийн Оноо	= A-ийн хувьд 2 500 Чөлөөт Оноо A-ийн хувьд 5 000 Чөлөөт бус Оноо
B Баталгаажиж буй Супервайзор	1 000 Нийт Оноо + C-ийн Оноо	= B-ийн хувьд 1 000 Чөлөөт Оноо
C Баталгаажиж буй Супервайзор	4 000 Нийт Оноо	= 4 000 Чөлөөт Оноо

Бөөний болон жижиглэнгийн орлогын талаарх ойлголт

Гишүүний давуу эрхүүдийн нэг болох Жижиглэн худалдааны ашиг болон Комиссын зөрүү буюу хөнгөлөлтийн хувийн зөрүү урамшууллын талаар илүү дэлгэрэнгүй ойлголттой болохын тулд доорх мэдээлэлтэй танилцана уу:

Санал болгож буй жижиглэнгийн үнэ:

- Энэ нь үйлчлүүлэгчид бүтээгдэхүүнийг борлуулах санал болгож буй үнэ бөгөөд үүнд хэрэв хүргэлт хийгдсэн бол хүргэлтийн өртөг шингэсэн үнэ юм. Энэхүү үнийг Herbalife-ы албан ёсны вэб сайт болон каталогаас харах боломжтой.

Борлуулалтын үнэ:

- Гишүүн үйлчлүүлэгчдээ борлуулсан бодит үнийн дүн

Үнэ бодох суурь:

- Үйлчлүүлэгч болон Гишүүдэд зориулсан татвар ороогүй эхлэх үнэ
- Энэ үнийн дүнгээс хөнгөлөлтийн дүн тооцоологддог.

Урамшуулал бодох суурь:

- Бүтээгдэхүүн тус бүрт оноосон хөнгөлөлт болон урамшуулал тооцоологдох мөнгөн дүн.
- Бүтээгдэхүүний Урамшуулал бодох суурь үнэ нь Үнэ бодох суурь үнээс бага байдаг. Учир нь Үнэ бодох суурь үнэнд суурь хураамж болон зарим зах зээлд тээвэрлэлтийн өртөг шингэсэн байдаг ба үүнээс урамшуулал тооцогдохгүй бөгөөд хөнгөлөлтөнд тооцогдохгүй болно.
- Бүх жижиглэнгийн бизнестэй адил бүтээгдэхүүний ашиг болон үнэ харилцан адилгүй байж болдог. Зарим тохиолдолд бүтээгдэхүүнийг өрсөлдөхүйц үнэтэй байлгахын тулд Урамшуулал бодох суурь нь Үнэ бодох суурь үнээс багаар тогтоогддог.

Хөнгөлөлтийн хувь:

- Гишүүний үйл ажиллагаа болон Маркетингийн Төлөвлөгөөний шатлал зэрэг хүчин зүйлс дээр тулгуурлан үнэ бодох суурь үнээс тооцоологдсон хөнгөлөлтийн хувь.
- Хөнгөлөлтийн хувь нь 25%, 35%, 42% болон 50% байна.
- Хөнгөлөлттэй дүнг тооцоолохын тулд хөнгөлөлтийн хувь нь үнэ бодох суурь үнэнд ашиглагдана.

Хөнгөлөлтийн дүн:

- Урамшуулал бодох суурьт тооцсон хөнгөлөлтийн дүн бөгөөд бүтээгдэхүүний Гишүүний үнийг гаргах зорилгоор Үнэ бодох суурь үнээс хасч тооцно. (Татвар, маркетингийн сан болон/эсвэл хүргэлтийн өртөг шингээгүй үнэ, тухайн зах зээлээс хамаарна).
- Хөнгөлөлтийн хувь $\times$ Урамшуулал бодох суурь үнэ = Бүтээгдэхүүний хөнгөлөлт

Гишүүний үнэ:

- Татвар, маркетингийн сан болон хүргэлтийн өртөг шингэсэн Гишүүний төлөх үнэ. (Хүргэлт нь зарим улсуудад)
- Үнэ бодох суурь үнэ - Хөнгөлөлтийн дүн + Татвар = Гишүүний үнэ

Жижиглэнгийн орлого:

- Жижиглэн худалдаанаас олж буй Гишүүний ашиг
- Жижиглэн худалдааны ашиг нь Гишүүний үнэ болон Үйлчлүүлэгчид борлуулж буй үнийн дүнгийн зөрүү юм.
- Үйлчлүүлэгчийн үнэ - Гишүүний дүн = Жижиглэн худалдааны ашиг
- Жижиглэн худалдааны ашгийн хувь нь Хөнгөлөлтийн хувьтай адил байдаггүй, учир нь:
 - (a) Тухайн зах зээлээс хамаарч Гишүүн тус бүр хувьдаа үйлчлүүлэгчид борлуулах үнийг тогтоох боломжтой (**Монголд хамаарахгүй**)
 - (b) Хөнгөлөлтийн хувь нь Үнэ бодох суурь үнээс бага дүнтэй Урамшуулал бодох суурь үнээс тооцоологддог

Комиссын зөрүү/Хөнгөлөлтийн хувийн зөрүү орлого:

- Доод багийн Гишүүнээс илүү өндөр хөнгөлөлтийн хувьтай болсон тохиолдолд Комиссын зөрүү буюу Хөнгөлөлтийн хувийн зөрүү урамшуулал авах боломжтой болно.
- Комиссын зөрүү урамшуулал дээд багийн болон доод багийн Гишүүний хөнгөлөлтийн хувийн зөрүүг бүтээгдэхүүний урамшуулал бодох суурь үнээр үржүүлсэнтэй тэнцүү байна.
- Урамшуулал бодох суурь үнэ $\times$ (Дээд багийн Гишүүний хөнгөлөлтийн хувь - Доод багийн Гишүүний хөнгөлөлтийн хувь) = Комиссын зөрүү

Жижиглэн худалдааны ашиг болон Хөнгөлөлтийн хувийн зөрүү урамшууллын жишээ:



Формула 1

- Оноо: 23.95
- Санал болгож буй жижиглэнгийн дүн: 133 847
- Үнэ бодох суурь: 121 679
- Урамшуулал бодох суурь: 110 622

Батаа 50%-ийн хөнгөлөлтийн эрхтэй Супервайзор. Үйлчлүүлэгчид борлуулах зорилгоор Формула 1 уургийн коктейл 10 ширхэгийг захиалав.

- Батаагийн хөнгөлөлттэй дүн – 553 110. Хөнгөлөлтийн дүн дараах байдлаар тооцогдоно:
Урамшуулал бодох суурь (110 622) x Хөнгөлөлтийн хувь (50%) x Бүтээгдэхүүний тоо.

- Батаагийн худалдан авалтын үнэ – 730 048. Худалдан авалтын үнэ дараах байдлаар бодогдоно:
Үнэ бодох суурь (1 216 790) – Хөнгөлөлтийн дүн (553 110) + Татвар (66 368).

50% Хөнгөлөлтийн эрхтэй Бие Даасан Гишүүний Жижиглэн худалдааны ашиг хүртэх жишээ- 10 Ф1:

Үнэ бодох суурь (A)	Урамшуулал бодох суурь (B)	Хөнгөлөлт (B x 50%) (C)	Татварын хувь (D)	НӨАТ-ын дүн (A - C) *D (E)	БДГ-ий үнийн дүн (A - C + E) (F)	Үйлчлүүлэгчийн татварын дүн (A x D) (G)	Санал болгож буй жижиглэнгийн үнэ (A + G) (H)	Жижиглэнгийн орлого (H-F) (I)
1 216 790	1 106 220	553 110	10%	66 368	730 048	121 679	1 338 469	608 421

- Батаа 10 Формула 1-ийг өөрийн үйлчлүүлэгчдээ жижиглэнгийн үнээр борлуулахад (1 338 469) түүний жижиглэнгийн орлого нь 608 421 төгрөг болно.

Жижиглэнгийн орлого дараах байдлаар бодогдоно:

Санал болгож буй жижиглэнгийн үнэ** (1 338 469) – Хөнгөлөлттэй борлуулах үнэ (Гишүүний үнэ) (730 048)

* Та татварын зөвлөхөөс зөвлөгөө авч хувь хүний орлогын албан татвараа заавал төлнө үү.

** Борлуулах дүн, үнэ

Комиссын зөрүү буюу Хөнгөлөлтийн хувийн зөрүү урамшууллын жишээ:

Батаагийн багт 35%-ийн хөнгөлөлт бүхий Ахлах Зөвлөх Туяа мөн адил Үйлчлүүлэгчид борлуулах зорилгоор Формула 1 уургийн коктейл 10 ширхэгийг захиалав:

- Туяагийн Хөнгөлөлтийн үнэ – 387 177. Хөнгөлөлтийн дүн дараах байдлаар тооцогдоно:
Урамшуулал бодох суурь (110 622) x Хөнгөлөлтийн хувь (35%) x Бүтээгдэхүүний тоо

- Туяагийн худалдаж авах үнэ – 912 574. Худалдан авах үнэ дараах байдлаар тооцогдоно:
Үнэ бодох суурь (1 216 790) – Хөнгөлөлтийн дүн (387 177) + Татвар (82 961).

35% Хөнгөлөлтийн эрхтэй Бие даасан Гишүүний-Комиссын зөрүүний жишээ :

Үнэ бодох суурь (A)	Урамшуулал бодох суурь (B)	Хөнгөлөлт (B x 35%) (C)	Татварын хувь (D)	НӨАТ-ын дүн (A - C) *D (E)	БДГ-ий үнийн дүн (A - C + E) (F)	Үйлчлүүлэгчийн татварын дүн (A x D) (G)	Санал болгож буй жижиглэнгийн үнэ (A + G) (H)	Жижиглэнгийн орлого (H-F) (I)
1 216 790	1 106 220	387 177	10%	82 961	912 574	121 679	1 338 469	425 895

* Та татварын зөвлөхөөс зөвлөгөө авч хувь хүний орлогын албан татвараа заавал төлнө үү.

Батаагийн Хөнгөлөлтийн хувь 50%, харин Туяагийн Хөнгөлөлтийн хувь 35%. Батаа Туяагийн захиалгаас комиссын урамшуулал авна. Батаагийн комиссын зөрүү орлого: $1\,106\,220 \times 15\% (50\%-35\%) = 165\,933$.
 Урамшуулал бодох суурь х ($\% \text{ Батаагийн хөнгөлөлтийн хувь} - \% \text{ Туяагийн хөнгөлөлт}$) = Бөөний орлого

Үнэ бодох суурь (A)	Урамшуулал бодох суурь (B)	Хөнгөлөлт (B x 50%) (C)	Хөнгөлөлт (B x 35%) (D)	Бөөний орлого (C- D) (E)
1 216 790	1 106 220	553 110	387 177	165 933

***Комиссын зөрүү буюу Хөнгөлөлтийн хувийн зөрүү урамшууллын талаарх чухал мэдэгдэл:** Хэрэв Туяа АНУ болон АНУ-ын нутаг дэвсгэрээс бусад оронд харъяалал бүхий Бие Даасан Гишүүн бол дээр дурьдсаны дагуу Батаа Herbalife-аас худалдан авсан Туяагийн бүтээгдэхүүнүүдээс комиссын зөрүү урамшууллыг авах болно. Хэрэв Туяагийн гэрээ АНУ болон АНУ-ын нутаг дэвсгэрт харъяалалтай бол Батаа жижиглэнгийн борлуулалтын ашгийг зөвхөн Туяагийн үйлчлүүлэгчид борлуулсан бүтээгдэхүүнүүдээс (Herbalife-аас худалдан авч буй бүх бүтээгдэхүүн бус) авах ба зөвхөн Туяагийн үйлчлүүлэгчиддээ баримтаар баталгаажуулж борлуулсан захиалгаас комиссын зөрүү урамшууллыг авах болно.

АХЛАХ ЗӨВЛӨХ

ХӨНГӨЛӨЛТИЙН ХУВИА НЭМЭГДҮҮЛЖ, ОРЛОГЫН ХЭМЖЭЭГЭЭ НЭМЭГДҮҮЛЭЭРЭЙ

Таны Herbalife-ын бүтээгдэхүүний борлуулалт, Оноо өсч, доод баг команд өргөжихийн хэрээр, та Ахлах Зөвлөхийн шатлалд хүрч, бүтээгдэхүүнээ 35% эсвэл 42%*-ийн хөнгөлөлттэйгээр худалдан авах эрхтэй болно. Энэ нь илүү өндөр орлого олох боломжийг олгоно.

Хөнгөлөлтийн шатлал

Гишүүн илүү өндөр шатлал болох Ахлах Зөвлөхийн шатлалд хүрэх хүртлээ 25%*-ийн хөнгөлөлттэйгээр бүтээгдэхүүнээ худалдан авна. Доорх хүснэгтэнд үзүүлсэн шатлалын дагуу 35%*-иас багагүй хөнгөлөлтөөр бүтээгдэхүүнээ худалдаж авах эрхтэй болно.

Ахлах Зөвлөх нь дараах эрхтэй:

- Энэ статусын болзол хангасны дараа шууд 35% эсвэл 42%*-ийн хөнгөлөлттэй үнээр худалдан авалт хийх
- Үнэ бодох суурь үнээр 35% эсвэл 42%*-ийн жижиглэнгийн ашиг олох
- Үнэ бодох сууриас 25% эсвэл 35%* хөнгөлөлттэй үнээр доод багийнхаа хийсэн худалдан авалтаас 17% хүртэл бөөний ашгийн (комиссын урамшуулал) авах

Нийт Оноо нь таны Хувийн Оноо эсвэл таны багийн Гишүүдийн Онооноос бүрэлдэнэ. 35% эсвэл 42%*-ийн хөнгөлөлтийн эрх бүхий Ахлах Зөвлөхийн шатлалд хүрэхэд энэ Оноонуудын аль нь ч ашиглагдаж болно.

Статус	Сарын Оноо	Хөнгөлөлт	Боломжууд
Ахлах Зөвлөх	1-2 сарын дотор 500 Оноо цуглуулах. Ямар ч оноог ашиглаж болно.	35%	Дараагийн шатлалд орох хүртэлх бүх захиалга 35%*-ийн хөнгөлөлттэйгээр хийгдэнэ.
Ахлах Зөвлөх	1-2 сарын дотор 2000 Оноо цуглуулах. Ямар ч Оноог ашиглаж болно.	42%	1 сарын хугацаанд 2000 Оноо цуглуулснаар та уг Оноог цуглуулж дуусч буй захиалгаа болон түүнээс хойших тухайн сарын бүх захиалгаа 42%*-ийн хөнгөлөлттэйгээр хийнэ.
Амжилт Бүтээгч	1 сарын дотор Хувиараа худалдан авсан 1000 Оноо цуглуулах.	42%	Та 1000 буюу түүнээс дээш Оноо цуглуулсны дараагаар тухайн болон түүний дараагийн сарыг дуустал 42%*-ийн хөнгөлөлттэйгээр захиалгаа хийх боломжтой. Таны өөрийн элсүүлсэн буюу таны 1-р үеийн Давуу эрхт Хэрэглэгчийн Оноог таны Хувиараа худалдан авсан Оноонд оруулж тооцно.
Мэргэшсэн Продюсер	1-6 сарын дотор 2500 Оноо цуглуулах. Үүнээс хамгийн багадаа 500 нь Хувиараа худалдан авсан Оноо байх ёстой. (PPV)	42%	Та өндөр хөнгөлөлтийн шатлал хүртлээ бүх захиалгаа 42%*-ийн хөнгөлөлттэйгээр хийнэ. Дан Хувиараа худалдан авсан Оноо (PPV) эсвэл 2000 хүртэлх Оноог доод багаасаа (DLV) ашиглах боломжтой ба үүнээс багадаа 500 Оноо нь өөрийн ID дээр хийгдсэн буюу Хувиараа худалдан авсан Оноо (PPV) байх ёстой. Таны өөрийн элсүүлсэн буюу таны 1-р үеийн Давуу эрхт Хэрэглэгчийн Оноог таны
Баталгаажигч буй Супервайзор	- 1 сарын хугацаанд 4000 Оноо (үүний 1000 чөлөөт Оноо) - Дараалсан 2 сарын хугацаанд 4000 Оноо (үүний 1000 чөлөөт Оноо) - 3-12 сарын хугацаанд 4000 Оноо цуглуулах (PPV хамгийн багадаа 1000 байх). Таны өөрийн элсүүлсэн буюу таны 1-р үеийн Давуу эрхт Хэрэглэгчийн Оноог таны Хувиараа худалдан авсан Оноонд оруулж	Түр зуурын 50%	Супервайзоровын статусын болзлыг хангасан даруйд, Та түүнээс хойших бүх захиалгаа түр зуурын 50%*-ийн хөнгөлөлттэйгээр хийнэ.
Супервайзор	Болзлын 3 арга байна: Дэлгэрэнгүй мэдээллийг “Супервайзоровын болзол хангах” хэсгээс үзнэ үү.	50%	Та бүх захиалгаа 50%*-ийн хөнгөлөлттэйгээр хийнэ. (Жил бүр давтан баталгаажилт хийгдэнэ)

***Бүтээгдэхүүний хөнгөлөлттэй үнийг үнэ бодох суурь болон урамшуулал бодох суурьт үндэслэн тооцдог.**

Тэмдэглэл:

Таны Хувийн Оноо мөн таны доод багийн Оноо нь таны Нийт Оноонд тооцогдоно. Нэгэнт та 35%-ийн хөнгөлөлтийн түвшинд хүрсэн бол таны Гишүүний эрх идэвхитэй бөгөөд дараагийн хөнгөлөлтийн шат руу ахиагүй л бол 35%-иас бага болохгүй юм. Таны борлуулалт их байх тусам таны боломжит орлогын хэмжээ өсөх боломжтой. Сар тутам та 35%-иар эхлэх бөгөөд хөнгөлтийн хувиа 42%* эсвэл 50%* руу ахиулах боломжтой.

***Бүтээгдэхүүний хөнгөлөлттэй үнийг үнэ бодох суурь болон урамшуулал бодох суурьт үндэслэн тооцдог.**

АМЖИЛТ БҮТЭЭГЧ

Herbalife-ын Гишүүний хувьд та Хувиараа худалдан авсан 1000 Оноо (PPV)-г 1 сарын дотор цуглуулж Амжилт Бүтээгч статуст хүрснээр 42%*-ийн хөнгөлөлт эдлэх эрхтэй болно. Амжилт бүтээгчийн хувьд та болзлоо биелүүлсний дараагийн захиалгаас эхлэн тухайн сар болон түүний дараагийн сарыг дуустал 42%*-ийн хөнгөлөлттэйгөөр захиалгаа хийх боломжтой. Таны өөрийн элсүүлсэн буюу таны 1-р үеийн давуу эрхт хэрэглэгчийн Оноог таны Хувиараа худалдан авсан Оноонд оруулж тооцно. Энэхүү болзолд доод багийн Оноог ашиглах боломжгүй юм.

Амжилт бүтээгч статуст хүрээгүй Гишүүд (Супервайзор биш) 42%* хөнгөлтийг 1-ээс 2 сарын дотор 2000 Оноо цуглуулсны дараагаас эсвэл Мэргэшсэн Продюсер статуст хүрснээр ашиглах боломжтой.

***Бүтээгдэхүүний хөнгөлөлттэй үнийг үнэ бодох суурь болон урамшуулал бодох суурьт үндэслэн тооцдог.**

МЭРГЭШСЭН ПРОДЮСЕР

Та Мэргэшсэн Продюсер шатлалд хүрэхийн тулд 1-6 сарын дотор 2500 Оноо цуглуулах хэрэгтэй ба үүнээс 2000 хүртэлх Оноог доод багаасаа ашиглаж болно. Хувиараа худалдан авсан Оноо нь багадаа 500 байх ёстой. Таны өөрийн элсүүлсэн буюу таны 1-р үеийн Давуу эрхт Хэрэглэгчийн Оноог таны Хувиараа худалдан авсан Оноонд оруулж тооцно. Болзолд тооцогдох бүх онооны захиалга нь Herbalife-аас шууд хийгдсэн байх хэрэгтэй.

Болзол хангасны дараагийн сарын 1-ний өдрөөс та статустaa хүрнэ.

Мэргэшсэн Продюсер дараах боломжуудыг эдэлнэ:

- Статусын болзол хангасны дараагаас шууд 42%*-ийн хөнгөлөлтийн эрхтэй болно
- Жижиглэнгийн 42%-ийн орлого олох боломж
- 25% болон 35%* хөнгөлөлтийн эрхтэй доод багийн Бие Даасан Гишүүдийн захиалгаас 17% хүртэлх бөөний орлого олох боломжтой

Мэргэшсэн Продюсер нь жил бүрийн Гишүүнчлэлийн хураамжаа төлөх ёстой.

***Бүтээгдэхүүний хөнгөлөлттэй үнийг үнэ бодох суурь болон урамшуулал бодох суурьт үндэслэн тооцдог.**

БҮРЭН БАТАЛГААЖСАН СУПЕРВАЙЗОР

Herbalife-ын Супервайзоровын хувьд, та жижиглэнгийн болон бөөний орлоготой байж, Үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал хүртэхээс гадна хамгийн өндөр хөнгөлөлтийн хувь болох 50%*-иар бүтээгдэхүүнээ авах боломжтой.

Бүрэн Баталгаажсан Супервайзор дараах боломжуудыг эдэлнэ:

- Жижиглэнгийн худалдаанаас 50%*-ийн орлого олох боломж.
- 25%-42% хөнгөлөлтийн эрхтэй доод багийн Гишүүдээсээ 25%* хүртэлх бөөний орлого олох боломж.
- Эхний 3 үеийн Супервайзоруудаасаа 1%-5%-ийн Үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал авах эрх.
- Тусгай сургалтуудад оролцох.
- Супервайзорт зориулсан тусгай болзлуудыг биелүүлэх боломж.

Супервайзор статуст хүрсэн Гишүүнийг Herbalife-ын Гишүүн эсвэл Дистрибьютор гэж нэрлэнэ.

Супервайзорууд нь бүтээгдэхүүнээ Компаниас шууд худалдан авна.

***Бүтээгдэхүүний хөнгөлөлттэй үнийг үнэ бодох суурь болон урамшуулал бодох суурьт үндэслэн тооцдог.**

СУПЕРВАЙЗОРЫН СТАТУСЫН БОЛЗОЛ

Супервайзоровын болзлын гурван арга байдаг:

- 1 сарын арга: 1 сарын хугацаанд 4000 Оноо (үүний 1000-аас багагүй нь чөлөөт Оноо байна)
- 2 сарын арга: Дараалсан 2 сарын нийлбэрээр 4000 Оноо (үүний 1 000-аас багагүй нь чөлөөт Оноо байна).
- Цуглуулгын аргаар болзол хангах: 3-12 сарын дотор 4000 Оноо. (багадаа 3 сар шаардлагатай) 3000 хүртэлх оноог Доод багаасаа ашиглах боломжтой. Багадаа 1000 Оноо нь Хувиараа худалдан авсан байх шаардлагатай. Таны өөрийн элсүүлсэн буюу таны 1-р үеийн Давуу эрхт Хэрэглэгчийн Оноог таны Хувиараа худалдан авсан Оноонд оруулж тооцно.

Эдгээр аргын нэгийг биелүүлэхэд л та дараагийн сараас нь Супервайзор статуст хүрнэ. Дараагийн захиалгаа шууд 50%*-иар хийх боломжтой болно.

***Бүтээгдэхүүний хөнгөлөлттэй үнийг үнэ бодох суурь болон урамшуулал бодох суурьт үндэслэн тооцдог.**

БАТАЛГААЖИЖ БУЙ СУПЕРВАЙЗОР

Түр зуурын 50%-ын хөнгөлөлтийн эрх

Супервайзоровын болзол биелүүлсэн Гишүүд дараагийн сараас **Бүрэн Баталгаажсан Супервайзоровын** статуст хүрэх хүртлээ **Баталгаажиж буй Супервайзор** статустай байна. **Баталгаажиж буй Супервайзор** нь Супервайзоровын болзлоо биелүүлсэн сараа дуустал түр зуурын 50%-ийн хөнгөлөлтийн эрхээр бүтээгдэхүүн худалдан авах эрхтэй.

50%-ийн хөнгөлөлттэй хийгдэж буй захиалгыг Компаниас шууд хийх ёстой. Түр зуурын 50%-ийн хөнгөлөлтөөр хийж буй захиалга нь тухайн захиалагч Гишүүний Хувийн худалдан авалтын Оноонд, Бүрэн Баталгаажсан Супервайзоровын Группын Оноонд тооцогдоно.

*Бүтээгдэхүүний хөнгөлөлттэй үнийг үнэ бодох суурь болон урамшуулал бодох суурьт үндэслэн тооцдог.

Дүйцэх Оноо

Дүйцэх Оноо гэж доод багийн Гишүүд нь Супервайзор болж байгаа үед тухайн спонсор-Супервайзоровын цуглуулах шаардлагатай Хувийн болон Нийт Оноог хэлнэ.

Дүйцэх Оноо – энэ нь Компаний зүгээс шинэ Супервайзоруудын болзлыг шалгах боломжит аргуудын нэг юм. Хэрвээ Гишүүн Супервайзор болж байгаа бол тухайн гишүүний спонсор-Супервайзоровын тухайн сарын Нийт Оноо Супервайзор болж буй түүнийг доод багийн Гишүүдийн Онооноос багагүй байх ёстой. Энэхүү дүйцэх Онооны шаардлагыг хангаагүй тохиолдолд, шинэ Супервайзор нь дараагийн дээд үеийн Супервайзорт шилжинэ.

Дараах дүйцэх Онооны жишээгээр доод багийн Гишүүд нь Супервайзор болж байгаа спонсор-Супервайзоровын цуглуулах ёстой Хувийн болон Нийт Оноог харуулав. Уг жишээнд «В» болон «С» Супервайзор болж буй бөгөөд тэдний спонсор-Супервайзор «А» тухайн сард хамгийн багадаа 4 000 Хувийн Оноо болон 1 000 Группын Оноог хуримтлуулах ёстой.

Дүйцэх Онооны жишээ			
А Спонсор- Супервайзор	“А” Супервайзоровын дүйцэх онооны шаардлага		
	4,000 Хувийн Оноо + 1 000 Группын Оноо = 5 000 Нийт Оноо		
В Баталгаажиж буй Супервайзор	1 000 Оноо	=	“А”-д хэрэгтэй 1 000 Группын Оноо
С Баталгаажиж буй Супервайзор	4 000 Оноо	=	“А”-д хэрэгтэй 4 000 Хувийн Оноо

Хүрэлцэхүйц бус Дүйцэх Оноо

Баталгаажиж буй Супервайзоруудын захиалга хийсэн тухайн сард дээд үеийн Бүрэн Баталгаажсан Супервайзоровын Нийт Оноо баталгаажилтанд хүрэхгүй байвал Дүйцэх Онооны шаардлагыг хангаагүй гэж үзнэ. Энэ тохиолдолд Herbalife компани тухайн дутаж буй Дүйцэх Онооны захиалгыг хийх хэрэгтэйг мэдэгдэх боломжтой. Захиалгын алба уг захиалгын тухайн сард нь тооцно.

Ийм төрлийн захиалгыг хийхдээ” _____ сарын Дүйцэх Онооны захиалга” гэдгийг тодорхой бичсэн байна.

Дүйцэх Онооны захиалга

Дүйцэх Онооны захиалга албан ёсоор тооцогдсон байхын тулд, захиалгын он, сар тодорхой байхаас гадна уг захиалга бүрэн төлөгдсөн байх ёстой. Herbalife компани Супервайзоровын Дүйцэх Онооны захиалгыг дараах нөхцлүүд хангагдсан үед л хүлээж авна. Үүнд, 1. Компаний зүгээс дүйцэх Онооны шаардлага биелээгүй гэдгийн нотолсон үед; 2. Энэ тухай Супервайзорт мэдээлсэн үед; 3. Захиалгын албанд уг захиалгыг хүлээн авахыг зөвшөөрсөн тохиолдолд. Зөвхөн энэ тохиолдолд л захиалгыг харгалзах сард тооцно.

Урамшуулал авдаг Супервайзоруудад Дүйцэх Оноог дахин тооцоолно. Дүйцэх Онооны шаардлага биелэгдээгүй сар дууссаны дараа хийгдсэн Дүйцэх Онооны захиалга Үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал бодоход захиалга хийсэн Супервайзоруудад тооцогдохгүй.

Дүйцэх Онооны шаардлага хангагдахгүй байх

Төрөл бүрийн сөрөг үр дагавраас сэргийлж Компаниас мэдэгдэл авсан даруйдаа Дүйцэх Онооны захиалгыг хийгээрэй.

Оноо нь хүрэхгүй байгаа Супервайзор Дүйцэх Онооны захиалгыг хийхгүй тохиолдолд түүнд тодорхой арга хэмжээнүүд авагдана, эдгээр нь: тухайн сард болзол биелүүлж буй Супервайзораа алдахаас гадна болзол биелүүлж буй Супервайзорын доод багийг ч мөн алдах эрсдэлтэй.

Супервайзор статусын болзлыг хангахгүй байх

Хэрвээ доод багийн Гишүүн спонсороосоо түрүүлж Супервайзорын болзол хангасан бол спонсор тухайн Супервайзорынхаа давтан баталгаажилтын хугацаа дуусахаас өмнө өөрийн Супервайзорын болзлыг хангах хэрэгтэй.

Хэрвээ энэ хугацаанд спонсор- Гишүүн Супервайзор статусын болзлыг хангаагүй бол, түүний доод багийн Супервайзор дээд үеийн эхний Супервайзор руу шилжинэ.

Жишээ:

2012 оны 8 сарын 1

Доод багийн Бие
Даасан Гишүүн
Супервайзор болсон
огноо

2014 оны 2 сар

Хэрвээ Спонсор уг
хугацаанд амжиж
Супервайзор
болохгүй бол, доод
багийн Супервайзораа
алдана

01/08/2012 – 31/01/2014 Спонсорын Супервайзор статуст хүрэх ёстой хугацаа

Жил бүрийн давтан баталгаажилт

Та Супервайзорын статустай бол жилийн бүрийн 2 сарын 1-нээс 1 сарын 31-ний хооронд өөрийн статусыг дахин баталгаажуулах шаардлагатай:

- 1 сарын арга: 1 сарын хугацаанд 4 000 Оноо (үүний 1 000-аас багагүй нь чөлөөт Оноо байна).
- 2 сарын арга: Дараалсан 2 сарын нийлбэрээр 4 000 Оноо (үүний 1 000-аас багагүй нь чөлөөт Оноо байна)
- 12 сарын цуглуулгын арга: Давтан баталгаажилтын 12 сарын нийлбэрээр 10 000 чөлөөт Оноо

эсвэл,

- Давтан баталгаажилтын 12 сарын нийлбэрээр 2 000 чөлөөт Оноо.

2 сарын 1-ний өдрөөс 1 сарын 31-ний хооронд 2 000 чөлөөт Оноо цуглуулсан Супервайзорууд өөрийн статус болон 50%-ийн хөнгөлөлтийн эрхээ хадгалж үлдэх ч, Супервайзор бүхий өөрийн доод багийн эгнээг алдах ба уг эгнээ нь таны дээд багийн Бүрэн Баталгаажсан Супервайзорт шилжинэ.

Давтан баталгаажилтын болзлыг хангасан тохиолдолд таны статус автоматаар сунгагдана. Түүнчлэн та захиалгаа 50%-ийн хөнгөлөлттэйгээр хийх давуу эрхээ хадгална.

*Бүтээгдэхүүний хөнгөлөлттэй үнийг үнэ бодох суурь болон урамшуулал бодох суурьт үндэслэн тооцдог.

Давтан баталгаажилтаас гадна, Супервайзор жил бүрийн Гишүүнчлэлийн хураамжаа цаг тухайд нь төлсөн байх шаардлагатай. Давтан баталгаажснаас хойш 90 хоногийн дотор Гишүүнчлэлийн хураамжийн төлбөрөө барагдуулахгүй бол барагдуулах хүртэл таны давуу эрхүүдийг түр зогсоох болно. Хураамжаа заасан хугацаанд багтан төлөөгүй тохиолдолд таны ID идэвхгүй болж, өөрийн доод баг командаа алдах эрсдэлтэй юм.

Хэрвээ та давтан баталгаажилтын болзлыг хангаагүй бол, Супервайзорын бүх эрхээ алдах бөгөөд үүнд Супервайзор бүхий доод багаа алдах хүртэл орно. Энэ тохиолдолд тухайн баг таны дээд багийн Бүрэн Баталгаажсан Супервайзорт шилжинэ.

1 сарын 31-нээр давтан баталгаажилтын болзлоо хангаагүй Супервайзорууд Мэргэшсэн Продюсер статус руу бууж болно.

Амжилтын 3 үе

Таны урьж, Herbalife-ын Гишүүн болж, энэхүү бизнест орж ирсэн хүмүүс таны 1-р үеийг төлөөлнө. Тэд таны найз нөхөд, ойр дотныхон, эсвэл тантай танилцаад удаагүй хүмүүс ч байж болно. Та Herbalife-ын үйл ажиллагааг албан ёсоор зөвшөөрсөн аль ч улсад хэдэн ч тооны хүнийг спонсорлох боломжтой. Таны 1-р үеийн Гишүүд шинэ Гишүүдтэй болох бөгөөд эдгээр нь таны 2-р үе болно. Таны 2-р үеийн Гишүүд шинэ Гишүүдийн спонсор болох үед тэдгээр нь таны 3-р үе болох юм.

Өөрийн Гишүүдийг сургаж, тэдэндээ зөвлөгөө өгч, таны амжилтын замаар замнахад нь тусалснаар, түүнчлэн тэдний оролцоотойгоор компаний борлуулалтыг дэмжснээр, та өөрийн багийн бүх гишүүдийг Супервайзорын статуст хүрэхэд нь туслаж буй юм. Энэхүү хөдөлмөрийнхөө дүнд таны 3 үед Бүрэн Баталгаажсан болон Баталгаажиж буй Супервайзорууд ажиллаж, та өөрийн багийн Онооноос 1%-5%-ийн Үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал авах эрхтэй болно.

ҮЙЛЧИЛГЭЭ ҮЗҮҮЛСНИЙ УРАМШУУЛАЛ

Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын төлбөр

Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын хэмжээ нь таны сар бүрийн Нийт Онооноос хамааралтай. Хэрвээ та 500-аас бага Нийт Оноотой байвал, үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал бодогдохгүй. Харин 2 500 болон түүнээс дээш Нийт Оноотой бол доод багийн эхний 3 үеийн идэвхтэй Супервайзоруудаасаа хамгийн дээд буюу 5%-иар бодож үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал авна. Үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал авахын тулд Супервайзор сар бүр хэдэн оноотой байх хэрэгтэйг доорх хүснэгтээс харна уу.

Үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал бодох шатлал	
Таны Нийт Оноо	Урамшууллын %
0 – 499	0%
500 – 999	1%
1 000 – 1 499	2%
1 500 – 1 999	3%
2 000 – 2 499	4%
2 500 ба түүнээс дээш	5%

Үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал дараах байдлаар бодогдоно:

Доорх жишээнд үзүүлснээр, 30 000 Багийн онооноос Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын хамгийн өндөр хувь болох 5%-иар бодоход Та 1 500 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноотой болно. Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо нь болзол биелүүлэхэд ашиглагддаг болно. Урамшуулал нь захиалга хийсэн улсаас хамааран Бүтээгдэхүүний үнэ бодох суурь дээр үндэслэгдэн бодогдоно. Ихэнх орнуудад, Үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал нь тухайн орны мөнгөн тэмдэгтээр хийгддэг.

Үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал бодох жишээ			
Та	2 500 Оноо	=	Таны Үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал 1 500 Оноо
1-р үеийн Супервайзор	10 000 Нийт Оноо	=	5% = 500 Оноо Үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал
2-р үеийн Супервайзор	10 000 Нийт Оноо	=	5% = 500 Оноо Үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал
3-р үеийн Супервайзор	10 000 Хувийн Оноо	=	5% = 500 Оноо Үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал

Нэмэлт шаардлагууд

Үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал болон Борлуулалтын урамшууллаа авахын тулд Супервайзорууд «10 үйлчлүүлэгч»-ийн дүрэм болон «70 хувь»-ийн дүрмийг баримтлан ажиллах ёстой. Эдгээр дүрмүүдийг баримталж буйгаа сар бүрийн маягтаар баталгаажуулах шаардлагатай. Хэрвээ Супервайзор дээрх дүрмүүдийн аль нэгийг баримтлаагүй тохиолдолд Үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал болон Борлуулалтын урамшуулал төлөгдөхгүй болно.

Урамшууллын зөрүү (Roll-Up)

Бүрэн Баталгаажсан Супервайзоровын хувьд та урамшууллын зөрүү (Roll-Up) хүртэх боломжтой. Уг зөрүүг 5%-ийн Үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал авах эрхтэй дээд багийн Супервайзор дараах тохиолдолд авна – доод багийн Супервайзоровын Үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал авах % нь 5-иас доош байвал. Уг урамшууллын хувь нь Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын дээд хувь болох 5% болон доод багийн Супервайзоровын авч буй бодит хувь хоёрын зөрүү байна.

Энэ төрлийн Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллыг авахын тулд Супервайзор Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын шатлалын дагуу 5%-ийн урамшуулал авах эрхтэй байх хэрэгтэй. Та ямар ч захиалгаас 5%-иас илүү урамшууллын зөрүү (Roll-Up) авах боломжгүй.

Жишээ (Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын зөрүү)			
Та	2 500 Нийт Оноо 5% ҮҮҮ	=	(1-р, 2-р болон 3-р үе) Супервайзоруудаас 5% ҮҮҮ 4-р үеэс 4% ҮҮҮ-ын зөрүү
1-р үеийн Супервайзор	2 500 Нийт Оноо 5% ҮҮҮ	=	(2, 3-р болон 4-р үе) Супервайзоруудаас 5% ҮҮҮ
2-р үеийн Супервайзор	2 500 Нийт Оноо 5% ҮҮҮ	=	5% ҮҮҮ
3-р үеийн Супервайзор	500 Хувийн Оноо 1% ҮҮҮ	=	1% ҮҮҮ
4-р үеийн Супервайзор	1 000 Нийт Оноо ҮҮҮ бодогдохгүй		Доод баггүй

WORLD TEAM

World Team-ийн болзол хангах нь – Herbalife-ын бизнест урагшлах нэг чухал алхам юм. Энэхүү нэр хүндтэй статусын болзлыг хангаснаар Та өөрийн амжилтыг үзүүлж байна. World Team – энэ бол Таны TAB Team-ийн болзлыг хангаж эхлэх эхний талбар юм.

Болзлууд:

- Баталгаажиж буй Супервайзор эсвэл Супервайзоровын болзлыг хангаснаасаа хойших хугацаанд 1 сарын дотор 10 000 Нийт оноо цуглуулах.
- ЭСВЭЛ Баталгаажиж буй Супервайзор эсвэл Супервайзоровын болзлыг хангаснаасаа хойших хугацаанд дараалсан 4 сар 2 500 Нийт оноог сар бүр цуглуулах.
- ЭСВЭЛ 1 сарын хугацаанд 500 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо цуглуулах.

Болзол биелүүлсний дараагийн сарын 1-нээс Та World Team статуст хүрнэ.

Таны хүлээж авах зүйлс:

- Супервайзоровын бүх эрх
- Багц: World Team-ийн сертификат болон World Team-ийн тэмдэг

Эдгээрээс гадна та дараах давуу эрхүүдтэй болно:

- TAB Team-ийн гишүүн болох явцыг тань түргэсгэхэд чиглэсэн сургалт бүхий тусгай арга хэмжээнүүдэд хамрагдах.

World Team-ийн гишүүн болох нь та Herbalife-ын бизнес хийхэд чухал алхам юм. Энэхүү нэр хүндтэй статусын болзлыг хангаснаар та өөрийн амжилтаа харуулж буй хэрэг юм. World Team бол TAB Team-ийн болзол хангах таны эхлэл юм.

TAB Team

TAB Team (Top Achievers Business Team) статуст хүрэх нь Herbalife-ын Борлуулалт болон Маркетингийн төлөвлөгөөний хүрээнд нэр хүндтэй явдал юм. TAB Team боллоо гэдэг нь Супервайзор хүн өөртөө хүчтэй, идэвхитэй Супервайзоруудын багийг үүсгэсний илрэл юм. TAB Team-ийн нэг хэсэг болсноор танд нэмэлт давуу эрхүүдийг эдлэх боломжтой. TAB Team 3 түвшинтэй: GET (Global Expansion Team), Millionaire Team (MILL) болон President's Team (PRES).

Top Achievers Business (TAB) Team	
Давуу тал	Болзлын шаардлага
Global Expansion Team (GET) - Супервайзоровын бүх давуу эрх. - GET Team-ийн тэмдэг, диплом. - Доод багийн онооноосоо сар бүр 2%-ийн Борлуулалтын урамшуулал хүртэх эрх - Амралт болон сургалтын арга хэмжээнүүдэд оролцох. - Тусгай сургалтуудад оролцох.	1 000 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноог 3 дараалсан сард хийх.
Millionaire Team (MILL) - GET Team-ын бүх давуу эрх. - Millionaire Team-ийн шинэ тэмдэг, диплом - Хүлээлтийн 2 сарын дараагаас доод багийн онооноосоо сар бүр 4% хүртэлх Борлуулалтын урамшуулал хүртэх эрх	4 000 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноог 3 дараалсан сард хийх.
President's Team (PRES) - MILL Team-ийн бүх давуу эрх - President's Team-ийн багийн гишүүний тэмдэг болон диплом - Хүлээлтийн 3 сарын дараагаас доод багийн Онооноосоо сар бүр 7% хүртэлх Борлуулалтын урамшуулал хүртэх эрх - Марк Хьюзийн бонус авах эрх.	10 000 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноог 3 дараалсан сард хийх. 20K: 20 000 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноог 3 дараалсан сард хийх. 30K: 30 000 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноог 3 дараалсан сард хийх. 50K: 50 000 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноог 3 дараалсан сард хийх.

TAB Team-ийн нэмэлт урамшуулал

TAB Team багийн Гишүүний хувьд танд өөрийн доод багийн сар тутмын идэвхээс хамааран нэмэлт урамшуулал авах боломж байдаг. Энэ нь Манлайлагчийн ажлын тань үр дүн юм. Үүний тулд та TAB Team-ийн Борлуулалтын урамшууллын маягтыг бөглөх ёстой. Түүнээс гадна сар тутмын "70% ба Жижиглэнгийн 10 үйлчлүүлэгч"-ийн дүрмийг баримтлах хэрэгтэй. Компани аль аль маягтыг авч боловсруулсан байх шаардлагатай. Тус маягт нь таныг болзлоо биелүүлэх явцад имэйлээр тань илгээгддэг.

САЙШААЛЫН ТАЛААРХ БОДЛОГО

Herbalife компани нь өөрийн Гишүүддээ хүчин чармайлтыг нь үнэлж энгэрийн тэмдэг, нэр бүхий захиа, диплом, үнэт эдлэл болон бусад шагналуудыг хүргүүлдэг.

Гишүүн шагналыг хүлээж аваагүй бол энэ тухайгаа Мэдээлэл Харилцааны Албанд бичгэн хэлбэрээр (и-мэйлээр эсвэл шуудангаар) мэдэгдэнэ. Гишүүн уг мэдэгдлээ шинэ шатлал, түвшинд хүрснээс хойш 6 сарын хугацаанд Herbalife-т өгөх хэрэгтэй.

Хүлээн авсан сайшаалын тэмдэг дипломыг солих болон дахин олгох:

Herbalife компани өөрийн Гишүүддээ хамгийн чанартай шагналуудыг олгохыг эрмэлздэг. Гишүүн нь эвдэрсэн эсвэл ямар нэгэн байдлаар гэмтсэн шагнал хүлээж авбал урамшууллын зүйлийг үнэ төлбөргүйгээр солиулахаар тухайн шагналтай холбогдох баталгаажилт хийсэн өдрөөс хойш зургаан (6) сарын дотор буцаах боломжтой.

6 сарын хугацаа өнгөрсөн тохиолдолд Гишүүн эвдэрч гэмтсэн зүйлийг орлогоосоо суутгуулах замаар өөрийн зардлаар мэргэжлийн үйлчилгээгээр сэргээн засварлуулахаар буцаах боломжтой. Зөвхөн Herbalife компани энэхүү бодлогод нэмэлт болон шинэчилсэн нөхцлүүд оруулах эрхтэй.

Та өөрийн санал хүсэлтийг утсаар эсвэл дараах хаягаар бичгэн хэлбэрээр илгээж болно:

«Юниверсал Ложистикс Монголиа» ХХК, Herbalife Худалдааны төв
БГД, 24-р хороо, Тээвэрчдийн гудамж, "Four season village" хотхоны худалдаа үйлчилгээний төвийн
1 давхар

Мэдээлэл Харилцааны Алба:
Даваа - Баасан 10:00-18:00
утас: +976 7000 4565
факс: +976 7000 8896
утас (үнэ төлбөргүй): 1800 1101

PRESIDENT'S TEAM PLUS

PRESIDENT'S TEAM PLUS – ҮН ХҮЧИН ЧАРМАЙЛТЫН ҮНЭЛГЭЭ БА ШАГНАЛУУД

	Нэг Бриллиант	Executive President's Team Доод багийн 1-р үеийн аль нэг мөчиртөө 1 President's Team
	Хоёр Бриллиант	Senior Executive President's Team Доод багийн 1-р үеийн 2 өөр мөчирт 2 President's Team
	Гурван Бриллиант	International Executive President's Team Доод багийн 1-р үеийн 3 өөр мөчирт 3 President's Team
	Дөрвөн Бриллиант	Chief Executive President's Team Доод багийн 1-р үеийн 4 өөр мөчирт 4 President's Team
	Таван Бриллиант	Chairman's Club Доод багийн 1-р үеийн 5 өөр мөчирт 5 President's Team
	Арван Бриллиант	Founder's Circle Доод багийн 1-р үеийн 10 өөр мөчирт 10 President's Team

ШАГНАЛУУД

President's Team Plus-ын шагналууд нь цуглуулсан Багийн Онооноос шалтгаална (1-р сараас 12-р сарын хооронд).

	Baume & Mercier брэндийн цаг 250 000 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо
	Marquis брэндийн бриллиантан шигтгээ бүхий алтан бөгж 500 000 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо
	Piaget* брэндийн бриллиантан шигтгээ бүхий алтан цаг 750 000 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо
	Piaget* брэндийн бриллиантан цаг 1 000 000 Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо

*Цагны загвар нь тухайн болзол биелүүлсэн хугацаанд бэлэн байгаа эсэхээс хамааран зурган дээрхээс өөр байж болно.

БОРЛУУЛАЛТЫН УРАМШУУЛАЛ БА ТҮҮНИЙ

Болзол болон давтан баталгаажилт

Millionaire Team болон President's Team шатлалын хувьд хүлээлтийн хугацаа байх бөгөөд тус хугацаа дууссаны дараагаар болзлоо биелүүлэн урамшуулал авах боломжтой болдог. Дараах хүснэгт тус бүрт шатлал бүрийн тодорхой хувийн урамшуулал авахад тавигддаг болзлын талаар мэдээлэл бий.

GET Team

Болзлын хугацаа			GET Team														
1-р сар	2-р сар	3-р сар	4-р сар	5-р сар	6-р сар	7-р сар	8-р сар	9-р сар	10-р сар	11-р сар	12-р сар	1-р сар	2-р сар	3-р сар	4-р сар	5-р сар	6-р сар
1000 ҮҮҮ- ЫН ОНОО	1000 ҮҮҮ- ЫН ОНОО	1000 ҮҮҮ- ЫН ОНОО	2% БУ авах эрх 4-с 3-р сар														
			Давтан баталгаажилтын хугацаа 4-с 3-р сар														

Тус жишээн дээр:

- Хүлээлтийн хугацаа ба Урамшуулал авах боломжит хугацаа:** Борлуулалтын урамшуулал авах эрх нь GET-ын хувьд шууд буюу хүлээлтийн хугацаа гэж байхгүй. Урамшуулал авах эрх нь 12 сарын хугацаанд үргэлжилнэ. Өөрөөр хэлбэл статуст хүрсэн сараас шууд эхэлнэ.

MILL Team

Болзлын хугацаа			Millionaire Team															
1-р сар	2-р сар	3-р сар	4-р сар	5-р сар	6-р сар	7-р сар	8-р сар	9-р сар	10-р сар	11-р сар	12-р сар	1-р сар	2-р сар	3-р сар	4-р сар	5-р сар	6-р сар	
4000 ҮҮҮ- ЫН Оноо	4000 ҮҮҮ- ЫН Оноо	4000 ҮҮҮ- ЫН Оноо	Хүлээлти йн хугацаа	4% БУ авах эрхт 6-с 5-р сар														
				Давтан баталгаажилтын хугацаа 4-с 3-р сар														

Тус жишээн дээр:

- Хүлээлтийн хугацаа ба Урамшуулал авах боломжит хугацаа:** Millionaire Team-ийн хувьд борлуулалтын урамшуулал авахад хүлээлтийн хугацаа байх ба энэ нь 2 сар юм. Шинэ статусын тань хувьд 2% борлуулалтын урамшуулал авахад тавигдах Нийт Онооны шаардлага нь 3000 (TV) юм. Хүлээлтийн хугацаа дуусмагц та Millionaire Team-ийн хувьд энэ жишээн дээр 4%-ийг 6-р сараас авах боломжтой болно. Урамшуулал авах боломжтой хугацаа нь 12 сар буюу 6-с 5-р сар.

PRES Team

Болзлын хугацаа			President's Team														
1-р сар	2-р сар	3-р сар	4-р сар	5-р сар	6-р сар	7-р сар	8-р сар	9-р сар	10-р сар	11-р сар	12-р сар	1-р сар	2-р сар	3-р сар	4-р сар	5-р сар	6-р сар
10k, 20k, 30k, 50k ҮҮҮ-ын Оноо			Хүлээлтийн хугацаа			6% БУ авах эрхт 7-с 6-р сар											
						Давтан баталгаажилтын хугацаа 4-с 3-р сар											

Тус жишээн дээр:

- Хүлээлтийн хугацаа ба Урамшуулал авах боломжит хугацаа:** President's Team-ийн хувьд борлуулалтын урамшуулал авахад хүлээлтийн хугацаа байх ба энэ нь 3 сар юм. Шинэ статусын тань хувьд 4% борлуулалтын урамшуулал авах хүлээлтийн хугацаандаа болзлоо President's Team-ээр хийх хэрэгтэй. Хүлээлтийн хугацаа дуусмагц та President's Team-ийн хувьд энэ жишээн дээр 6%-ийг 7-р сараас авах боломжтой болно. Урамшуулал авах боломжтой хугацаа нь 12 сар буюу 7-с 6-р сар.

БОРЛУУЛАЛТЫН УРАМШУУЛЛЫН (РВ) харгалзах хувиудыг авахад тавигдах шаардлага, шатлал тус бүрээр

Борлуулалтын урамшууллыг авч эхлэхийн тулд болзлын хугацааны сар тутамд дараах нөхцлүүдийг харгалзан биелүүлэх ёстой:

ТАВ Team түвшин	Нийт Оноо (TV) багадаа	Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо	Борлуулалтын урамшууллын %
GET	3500	1000	2%
MILL	3000	1000 - 3999	2%
		4000 +	4%
PRES	2500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 +	6%
PRES 20K	2500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 – 19 999	6%
		20 000 +	6.50%
PRES 30K	2500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 – 19 999	6%
		20 000 – 29 999	6.50%
		30 000 +	6.75%
PRES 50K	2,500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 – 19 999	6%
		20 000 – 29 999	6.50%
		30 000 – 49 999	6.75%
		50 000 +	7%

БОРЛУУЛАЛТЫН УРАМШУУЛЛЫН ДАВТАН БАТАЛГААЖИЛТ

Та TAB Team шатлалд хүрсэн байгаа бол Супервайзор давтан баталгаажилтаа амжилттай хийсэн л бол Борлуулалтын урамшууллын хэдэн хувийг авах эрхтэйгээс үл хамааран тухайн статус тань хэвээр байна. (дараагийн TAB Team шатлалд хүрэх эсвэл Супервайзор шатлалаас буурахаас бусад нөхцөлд)

Харин харгалзах хувийн Борлуулалтын урамшууллаа үргэлжлүүлэн авахын тулд жил тутам харгалзах борлуулалтын урамшууллын давтан баталгаажилтаа хийх хэрэгтэй.

- **Борлуулалтын урамшууллын хувиа хадгалах буюу Давтан баталгаажихын тулд** давтан баталгаажилтын хугацаандаа жил тутам дараалсан 3 сарын хугацаанд шаардлагатай Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Онооны нөхцлийг биелүүлнэ үү. (анх болзол биелүүлсэнтэй адил)
- **Статусынхаа Борлуулалтын урамшууллын эрхийн Давтан баталгаажилтаа хийгээгүй тохиолдолд** Борлуулалтын урамшуулал авах эрх нь давтан баталгаажилтаа хийсэн түвшингээрээ байх болно. Ямар түвшингийн Давтан баталгаажилт хийсэн эсэхээс хамаарч Нийт Онооны шаардлага нь өөр байна.

Харгалзах түвшний Борлуулалтын урамшууллаа дахин авахыг хүсвэл тус шатлалынхаа болзлоо өөрийн болзол сүүлд биелүүлсэн хугацаанаас 12 сар дотроо дахин биелүүлэх эсвэл давтан баталгаажуулах хэрэгтэй.

TAB Team түвшин	Хамгийн дээд Борлуулалтын урамшууллын %	Нийт Оноо (TV)	Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо
MILL	2%	3,500	1,000
PRES	2%	3,500	1,000
PRES 20K			
PRES 30K	4%	3,000	4,000
PRES 50K			
PRES 20K	6%	2,500	10,000
PRES 30K	6%	2,500	10,000
	6.50%		20,000
PRES 50K	6%	2,500	10,000
	6.50%		20,000
	6.75%		30,000

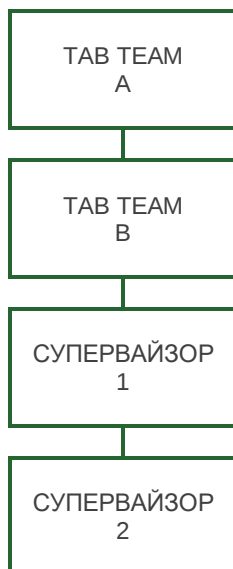
Хэрэв та арай бага түвшний Борлуулалтын урамшууллын давтан баталгаажилт хийсэн байсан бол дараагийн өндөр түвшний болзлыг дахин хангахад тус өндөр хувийн Борлуулалтын урамшууллаа дахин авч эхлэхийн тулд хүлээлтийн хугацаа үйлчлэхийг анхаарна уу.

ТАВ TEAM-ИЙН БОРЛУУЛАЛТЫН УРАМШУУЛЛЫГ ОЛГОХ ЗАРЧИМ

Таны доод багийн Супервайзор тань мөн ТАВ TEAM бол таны Борлуулалтын урамшууллыг хаах эсвэл блоклог боломжтой байдаг. Борлуулалтын урамшуулал авах хүнийг олохын тулд мөчир тус бүрээр нь шалгаж үздэг. Илүү ойлгомжтой байх үүднээс доорхи жишээнүүдийг үзүүлээ. Анхааралтай танилцана уу.

Доод багийн ТАВ Team тань танаас **бага** хувиар Борлуулалтын урамшуулал авсан бол танд түүний багаас зөрүү борлуулалтын урамшууллыг авах боломж бий. Та болон түүний борлуулалтын урамшууллын хувийн зөрүүгээр.

Жишээ 1: Доод багийн ТАВ Team гишүүн танаас бага хувийн Борлуулалтын урамшуулал авсан



6% борлуулалтын урамшууллын болзол биелүүлсэн.

- ТАВ Team А 6%-ийг ТАВ Team В-с
- 4%-ийг Супервайзор 1 болон Супервайзор 2-с ($6\% - 2\% = 4\%$)

2% борлуулалтын урамшууллын болзол биелүүлсэн.

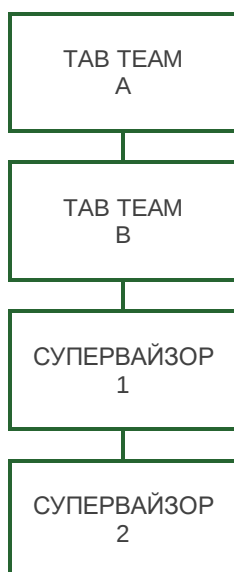
- ТАВ Team В 2%-ийг Супервайзор 1, Супервайзор 2-с

Жишээ 1:

- Та болон таны ТАВ Team -ийн борлуулалтын урамшуулал авах хувь ийм нөхцөлд мөчир тус бүрээрээ ийм зарчмаар тооцогдоно.
- Хэрэв тухайн ТАВ Team танаас өндөр хувийн Борлуулалтын урамшуулал авбал та түүнээс болон түүний багаас ямар нэгэн Борлуулалтын урамшуулал авахгүй. Үүнийг Блоклог гэж нэрлэнэ.

***President's Team 6% Борлуулалтын урамшуулал авах бол доод багийн 6.5%, 6.75% болон 7% болзол биелүүлсэн President's Team гишүүнээсээ 6% авах боломжтой. Харин багаас нь авах ямар ч боломжгүй юм.*

Жишээ 2: Доод багийн Гишүүн илүү өндөр хувийн Борлуулалтын урамшууллын болзол биелүүлсэн



4% борлуулалтын урамшууллын болзол биелүүлсэн

- TAB Team A нь TAB B эсвэл түүний багаас ямар нэгэн Борлуулалтын урамшуулал авахгүй

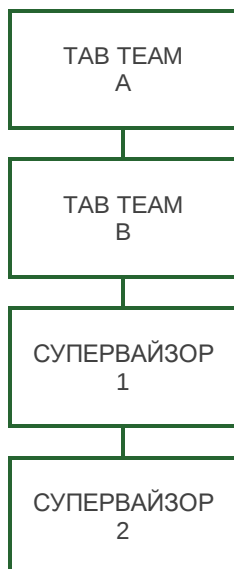
7% борлуулалтын урамшууллын болзол биелүүлсэн

- TAB Team B 7%-ийг Супервайзор 1 болон Супервайзор 2-с авна.

Жишээ 2:

- Та болон таны TAB Team -ийн борлуулалтын урамшуулал авах хувь ийм нөхцөлд мөчир тус бүрээрээ ийм зарчмаар тооцогдоно.
- Хэрэв тухайн TAB Team тантай ижил хувийн Борлуулалтын урамшуулал авбал та түүнээс борлуулалтын урамшуулал авах хэдий ч түүний багаас ямар нэгэн Борлуулалтын урамшуулал авахгүй. Үүнийг Хаалт гэж нэрлэнэ.

Жишээ 3: Доод багийн Гишүүн тантай ижил хувийн Борлуулалтын урамшууллын болзол биелүүлсэн.



6% борлуулалтын урамшууллын болзол биелүүлсэн

- TAB Team A 6%-ийг зөвхөн TAB Team B-с авна.

6% борлуулалтын урамшууллын болзол биелүүлсэн

- TAB Team B 6%-ийг Супервайзор 1 болон Супервайзор 2-с авна.

Жишээ 3:

- Та болон таны TAB Team -ийн борлуулалтын урамшуулал авах хувь ийм нөхцөлд мөчир тус бүрээрээ ийм зарчмаар тооцогдоно.
- Дээрхи шаардлагуудаас гадна та TAB TEAM борлуулалтын урамшууллын маягтыг нэг удаадаа бөглөж өгөх ёстой.



Herbalife хүлээн авч боловсруулсан байх

Марк Хьюзийн бонус

President's Team шатлалд хүрч, өөрийн гэсэн President's Team багтай болсон тохиолдолд Марк Хьюзийн бонусыг авах боломжтой болдог. Энэхүү болзол нь биелсэн тохиолдолд Herbalife-ын дэлхий дахинаа хийгдсэн нийт бүтээгдэхүүний борлуулалтын Урамшуулал бодох сууриас 1%-иар бодогдож жил бүрийн хамгийн том Herbalife арга хэмжээн дээр болзол биелүүлсэн гишүүдэд хуваарьлагддаг. Марк Хьюзийн урамшуулал нь онцгой гүйцэтгэл болон манлайллыг урамшуулан олгогддог. President's Team гишүүн та Марк Хьюзийн урамшууллын дүрэмтэй танилцана уу.

Промоушенууд

Herbalife борлуулалтаа дэмжихэд тань туслах зорилгоор төрөл бүрийн сургалт, воркшоп, ретрит, амралт, сайшаал болон бэлэн мөнгөн ваучерыг хүртэл санал болгодог. Арга хэмжээ промоушен нь таны хувьд амжилтын түүхээ гэр бүлтэйгээ хуваалцах, бусад Гишүүдтэйгээ харилцаагаа бэхжүүлэхэд туслах маш хүчирхэг хэрэгсэл юм.

НЭР ТОМЪЁОНЫ ТАЙЛБАР

Дараах нэр томъёонууд нь энэхүү номонд өргөн хэрэглэгдсэн бөгөөд тэдгээрийн ихэнх нь Herbalife компанитай салшгүй холбоотой тул тэдгээртэй танилцаж, өөрийн үгийн сандаа аль болох хурдан хэрэглэж заншаарай.

Урамшуулал бодох суурь (Earn Base): Хөнгөлөлт, урамшууллыг тооцоход ашиглагдах тухайн орны мөнгөн тэмдэгтээр илэрхийлэгдсэн бүтээгдэхүүн нэг бүрт оногдох суурь дүн.

Борлуулалтын урамшууллын хаалт (PB) (Blocking): Таны доод багийн TAB Team-ийн Гишүүн танаас илүү хувиар Борлуулалтын урамшуулал авдаг бол та тухайн Гишүүнээс болон түүний доод багийн Онооноос Борлуулалтын урамшуулал авахгүй байхаар хаалт тавигдана.

Үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал (Remuneration for Services): Доод багийн идэвхтэй 3 үеийн Супервайзоруудын Онооноос 1%-5%-иар тооцон Супервайзорт олгож буй урамшуулал.

Дээд баг (Upline Organization): Таны спонсор, спонсорын тань спонсор, түүний спонсор г.м.

Группын оноо (Group Volume): Супервайзорын баг доторх Баталгаажигч буй Супервайзор статус бүхий Гишүүдийн түр зуурын 50%*-ийн хөнгөлөлттэй эрхээр хийж буй захиалгуудын Оноо.

*Бүтээгдэхүүний хөнгөлөлттэй үнийг үнэ бодох суурь болон урамшуулал бодох суурьт үндэслэн тооцдог.

Дистрибьютор (Distributor): Супервайзор болон түүнээс дээш статуст хүрсэн Гишүүнийг Дистрибьютор гэж нэрлэнэ.

Дистрибьютор: Аливаа Herbalife-ын Бие Даасан Дистрибьютор*.

*Дистрибьюторыг зарим улсад Гишүүн гэж нэрлэж болно.

Гишүүн (Member): Herbalife-ын Борлуулалт, Маркетингийн Төлөвлөгөөний дагуу Супервайзор болон түүнээс дээш статуст хүрсэн Herbalife-ын Гишүүнийг мөн Гишүүн гэж нэрлэж болно.

1-р үеийн Гишүүд (First Level Distributor): Таны өөрийн спонсорлож буй Гишүүдийг нэрлэнэ.

Гишүүний баг (Lineage): Спонсорлох болон спонсорлуулах замаар нэг ижил багт тооцогдож буй Гишүүд.

Борлуулалтын урамшуулал (PB – Additional Service Fee): Болзол хангасан TAB Team-ийн Гишүүд тодорхой шаардлагуудыг хангаж хүртэх эрхтэй болсон доод багийн Онооноос 2%, 4% эсвэл 6%-7% хувиар бодож олгодог нэмэлт урамшуулал.

Болзлын сар (Qualifying Month): Гишүүн Супервайзорын болзол хангахаар Оноо цуглуулж буй сар.

Мэргэшсэн Продюсер (Qualified Producer): 1-6 сарын дотор 2500 оноо цуглуулсан Гишүүн 42%*-ийн хөнгөлөлтийн эрхтэй болно. Энэхүү статуст хүрэхэд 2000 хүртэлх Оноог доод багаасаа ашиглаж болно. Хувиараа худалдан авсан Оноо багадаа 500 байх шаардлагатай.

*Бүтээгдэхүүний хөнгөлөлттэй үнийг үнэ бодох суурь болон урамшуулал бодох суурьт үндэслэн тооцдог.

Баталгаажигч буй Супервайзор (Qualifying Supervisor): Супервайзорын статусын болзлыг хангахад хангалттай хэмжээний оноо цуглуулсан Гишүүн. Болзлын бүх шаардлагыг хангасан бол тухайн Гишүүн дараа сарын 1-ний өдрөөс Бүрэн Баталгаажсан Супервайзор статуст хүрнэ. Баталгаажигч буй Супервайзор түр зуурын 50%-ийн хөнгөлөлтийн эрхээр бүтээгдэхүүн худалдан авах боломжтой.

Үйлчлүүлэгч (Customer): Жижиглэнгийн үнээр Herbalife-ын бүтээгдэхүүн худалдан авч буй, компанийн Гишүүн бус хувь хүн.

Комиссын зөрүү урамшуулал (Commission): Гишүүн болон түүний Спонсорын хувьд адил бүтээгдэхүүнийг худалдан авахад тогтоосон үнийн зөрүүгээр тооцогдох урамшуулал.

Хувийн оноо (Personal Volume): Таны болон таны доод багийн Гишүүдийн худалдан авалтын Оноо (үүнд таны доод багийн Бүрэн Баталгаажсан Супервайзор болон Баталгаажигч буй Супервайзоруудын 50%-иар хийж буй захиалгын Оноог тооцохгүй).

Хувийн худалдан авалтын Оноо (Personally Purchased Volume): Та өөрийн ID дугаар дээрээ Herbalife-аас шууд авсан худалдан авалтын Оноо.

TAB Team (TAB Team): GET, Millionaire Team болон President's Team шатлалуудын бүх болзлыг хангасан Гишүүн.

Бие Даасан Гишүүн (Independent Associate): Олон улсын Гишүүнчлэлийн багц худалдан авч, Herbalife-ын Гишүүнчлэлийн хүсэлт ба Гэрээг зөв бөглөж, гарын үсэг зурсан бөгөөд тухайн Гэрээг компани хүлээн авч, баталгаажуулсан бол тухайн хувь хүнийг Гишүүн гэж тооцно.

Чөлөөт бус Оноо (Encumbered Volume): Таны багийн гишүүн Супервайзор болохдоо ашигласан Оноо.

Доод баг (Downline Organization): Таны өөрийн спонсорлож буй Гишүүд болон тэдгээрийн Гишүүд.

Нийт Оноо (Total Volume): Хувийн Оноо болон Группын Онооны нийлбэр.

Доод багийн оноо: Доод багийн Гишүүдийн компаниас 25%-42%*-ийн хөнгөлөлтийн эрхээр хийж буй захиалгуудын Оноо*

*Супервайзоруудын хувьд доод багийн Оноо гэж Хувийн болон/эсвэл Группын Оноог ойлгоно.

*Бүтээгдэхүүний хөнгөлөлттэй үнийг үнэ бодох суурь болон урамшуулал бодох суурьт үндэслэн тооцдог.

Бөөний ашиг (Wholesale Profit): Спонсор болон түүний доод багийн Гишүүдийн ижил бүтээгдэхүүнд төлж буй үнийн зөрүү.

Супервайзорын баг командын Оноо (Organization Volume): Супервайзорын хүртэж буй Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллыг тооцоход ашиглагдах Оноо.

Супервайзорын баг (Supervisor's Personal Organization): Тухайн Супервайзорын доод багийн Гишүүн, Ахлах зөвлөх, Амжилт бүтээгч, Мэргэшсэн Продюсер, Бүрэн баталгаажсан Супервайзор болон Баталгаажиг буй Супервайзор бүхий бүх Бие Даасан Гишүүнийг тооцно.

Оноо (Volume Points): Herbalife-ын бүтээгдэхүүн тус бүрт оногдох Онооны хэмжээ. Захиалгын Оноог болзол биелүүлэхэд ашиглана.

Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын Оноо (Remuneration for Services Volume Points): Төрөл бүрийн болзолд тооцогдох бөгөөд Супервайзорын баг командын Оноог Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын харгалзах хувиар үржүүлж гаргана.

“Жижиглэн худалдааны 10 үйлчлүүлэгч”-ийн дүрэм (Ten Retail Customer Rule): Herbalife-ын Гишүүн Үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал болон Борлуулалтын урамшууллыг авахын тулд компанийн бүтээгдэхүүнийг сард 10-аас доошгүй тооны жижиглэнгийн үйлчлүүлэгчдэд борлуулах зайлшгүй шаардлагатай.

“70%”-ийн дүрэм (The 70% Rule): TAB Team-ийн шатлалд хүрч, Үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал болон Борлуулалтын урамшуулал хүртэхийн тулд Гишүүн тухайн сарын Нийт Онооныхоо 70%-иас багагүй хэмжээний онооны бүтээгдэхүүнийг жижиглэнгээр (үйлчлүүлэгчдэд) болон/эсвэл бөөнөөр (доод багийн Гишүүддээ) борлуулсан байх шаардлагатай.

Хөнгөлөлтийн шатлал (Discount Scale): Гишүүний захиалгын Онооноос хамаарсан 35%-иас 50%* хүртэлх хэмжээний хөнгөлөлт.

*Бүтээгдэхүүний хөнгөлөлттэй үнийг үнэ бодох суурь болон урамшуулал бодох суурьт үндэслэн тооцдог.

Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын зөрүү (Roll-Ups): Супервайзорын Үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал нь доод багийн 3 үеийн идэвхтэй Супервайзоруудын Онооноос 5%-иар тооцож бодогддог. Хэрвээ доод багийн Супервайзор нь 5%-иас бага хувиар Үйлчилгээ үзүүлсний урамшуулал авах бол зөрүү нь харгалзах дээд үеийн Супервайзорт төлөгддөг. Энэ тохиолдолд Үйлчилгээ үзүүлсний урамшууллын зөрүү нь 1%-4% байна.

Жижиглэнгийн ашиг (Retail Profit): Ижил бүтээгдэхүүн худалдан авахад Гишүүний төлж буй хөнгөлөлттэй үнэ болон үйлчлүүлэгчийн төлж буй жижиглэнгийн үнэ хоёрын зөрүү.

Чөлөөт Оноо (Unencumbered Volume): Супервайзорын болзол хангахад ашиглагдаагүй таны болон таны Гишүүдийн цуглуулсан оноо.

Дүйцэх оноо (Matching Volume): Супервайзорын статусын болзол хангаж буй доод багийн Гишүүдийн Онооноос багагүй байх спонсор-Супервайзорын тухайн сарын Нийт Оноо.

Спонсор (Sponsor): Herbalife-ын бизнест шинэ Гишүүн авчирсан Гишүүн.

Ахлах зөвлөх (Senior Consultant): 35% эсвэл 42%*-ийн хөнгөлөлттэй үнээр бүтээгдэхүүн худалдан авах бүх болзлыг хангасан Гишүүн.

*Бүтээгдэхүүний хөнгөлөлттэй үнийг үнэ бодох суурь болон урамшуулал бодох суурьт үндэслэн тооцдог.

Амжилт бүтээгч (Success Builder): 1 сарын дотор Хувиараа худалдан авсан 1000 Оноо цуглуулсан Гишүүн 42%*-ийн эрхийг тухайн болон түүний дараагийн сард хийх захиалгадаа ашиглах боломжтой.

*Бүтээгдэхүүний хөнгөлөлттэй үнийг үнэ бодох суурь болон урамшуулал бодох суурьт үндэслэн тооцдог.

Супервайзор/ Бүрэн Баталгаажсан Супервайзор (Supervisor/ Fully Qualified Supervisor): Супервайзорын статусын бүх болзлыг биелүүлсэн, Супервайзорын бүх давуу эрхийг эдлэх эрх бүхий Гишүүн.

Борлуулалтын урамшууллын багасгалт (PB) (Cut Off): Хэрвээ таны доод багт тантай адил %-ийн Борлуулалтын урамшуулал авах эрх бүхий TAB Team-ийн гишүүн байгаа бол та зөвхөн тухайн TAB Team-ийн Гишүүний Онооноос харгалзах %-иар Борлуулалтын урамшуулал хүртэх ба тухайн Гишүүний доод баг командын Онооноос урамшуулал бодогдохгүй юм. Хэрвээ таны доод багт танаас бага хувиар Борлуулалтын урамшуулал хүртэх эрх бүхий TAB Team-ийн Гишүүн байвал танд хувиудын зөрүүгээр урамшуулал бодогдоно. Жишээлбэл, хэрэв та Борлуулалтын урамшууллыг 6%-ийн түвшинд, таны доод үеийн TAB Team-ийн Гишүүн 2%-ийн түвшинд хүртэх бол, та тухайн доод багийн TAB Team-ийн Гишүүний Онооноос 6%-ийн, түүнчлэн түүний доод үеийн TAB Team-ийн Борлуулалтын урамшуулал авах эрхтэй дараагийн гишүүн хүртэлх гишүүдийн Онооноос 4%-ийн урамшуулал хүртэнэ. Үүнээс дооших үеийн TAB Team-ийн Гишүүдийн багаас хүртэх Борлуулалтын урамшууллын хувь нь тухайн TAB Team-ийн Гишүүн бүрийн хүртэх эрх бүхий Борлуулалтын урамшууллын хувиас хамаарна.