

## Herbalife Nutrition 2018 年支付香港會員的平均總報酬聲明

人們因不同原因而成為Herbalife Nutrition會員。當中大多數（73%）<sup>1</sup>主要為以折扣價購得自己及家人享用的Herbalife Nutrition產品。其他人則由於希望賺取外快，嘗試當會員，因為Herbalife Nutrition可以最低成本創業（Herbalife Nutrition會員套裝售價僅為（港幣）362.00元<sup>2</sup>，另加運費），而且有退款保證<sup>3</sup>。加入Herbalife Nutrition毋需購買大量的存貨或購買其他設備。事實上，Herbalife Nutrition的公司政策不鼓勵購買銷售輔助工具，尤其是剛加入成為會員後的首數個月。

如您尋求建立兼職或全職的收入，我們希望您對可能賺取的收入有貼近現實的預期。Herbalife Nutrition的收入機會就有如健身中心會籍：成果會因時間、精神及您付出的努力而有所不同。任何人如考慮加入Herbalife Nutrition，需了解直銷行業的實際狀況。這是辛苦並需要付出努力的工作，沒有致富的捷徑，也不保證成功。但對於那些致力付出時間及精力去發展穩定客戶群、又指導及訓練其他人同樣努力的會員，達致個人發展和賺取可觀的兼職或全職收入的機會是存在的。

您個人銷售所得的利潤：會員可得的收入其中一個元素為轉售Herbalife Nutrition產品扣除開支後的利潤。會員自行決定經營生意的方法、工作的日數和時間、所產生的開支，以及所收取的價格。

多層報酬：部分會員（21.4%）推薦他人成為Herbalife Nutrition的會員。他們可從而建立及維持自己的下線銷售組織。他們不會因推薦新會員而獲得任何金錢上的回報。他們的回報只會來自銷售產品給下線會員自用或出售予其他人的銷售業績。這個多層報酬的機會於Herbalife Nutrition的銷售及市場計劃中詳細刊載，請瀏覽網頁 [hrbl.me/zhHK-SMP](http://hrbl.me/zhHK-SMP)。

對於Herbalife Nutrition會員中13.7%有下線的銷售領袖<sup>4</sup>而言，於2018年獲本公司支付的平均報酬為（港幣）72,954元。此等金額為未計其業務營運或推廣所產生的開支。

在以下圖表中，我們概要說明2018年Herbalife Nutrition會員獲得的經濟利益。其中17,554（84%）的會員，經濟利益均為來自以折扣價購買產品自用和給家人享用或將產品轉售，而非來自本公司支付款項的形式。

下表概述向會員支付的多層報酬並不包括會員在其業務營運或推廣中產生的開支，此等開支可以差距很大，並可能包括廣告或推廣開支、產品樣本、培訓、租金、交通、電話和互聯網費用，以及其他雜項開支。以下概述的酬勞不一定代表任何特定會員可獲得的酬勞（如有）。此等數字不應被視為對您的實際酬勞或利潤的擔保或預測。只有透過成功的產品銷售方可在Herbalife Nutrition取得成功，而成功的產品銷售則需要付出努力、投入和發揮領導才能。您的成功將須取決於您如何有效地展現此等特質。

單層會員（沒有下線）						
經濟機會	會員*		單層會員的經濟回報是能夠以批發價購買產品供自己及家人使用，以及向非會員零售產品的機會。以上兩者均並非本公司支付的報酬，故不包括在此表內。			
	數目	%				
<ul style="list-style-type: none"> <li>以批發價購買產品</li> <li>向非會員零售產品的利潤</li> </ul>	16,356	78.6%				
擁有下線的非銷售領袖						
經濟機會	會員*		除上述單層會員的經濟回報（不包括在此表內）外，某些擁有下線的非銷售領袖符合資格因其下線會員直接向 Herbalife Nutrition 購買產品而獲得 Herbalife Nutrition 支付的批發佣金。  於2018年，1,273名合資格會員中651名獲得上述報酬。 該 651 名會員的總報酬平均為（港幣）633 元。			
	數目	%				
<ul style="list-style-type: none"> <li>以批發價購買產品</li> <li>向非會員零售產品的利潤</li> <li>下線會員購買產品的批發利潤</li> </ul>	1,601	7.7%				
擁有下線的銷售領袖						
經濟機會	會員*		所有擁有下線的銷售領袖			
	數目	%	Herbalife Nutrition 平均支付款項（港幣）	會員數目	本組總數的百分比	平均總付費（港幣）
<ul style="list-style-type: none"> <li>以批發價購買產品</li> <li>向非會員零售產品的利潤</li> <li>下線會員購買產品的批發利潤</li> <li>下線銷售的多層報酬                             <ul style="list-style-type: none"> <li>代銷佣金</li> <li>獎金</li> </ul> </li> </ul>	2,840	13.7%	>1,000,000	37	1.3%	2,961,765
			500,001-1,000,000	39	1.4%	708,575
			250,001-500,000	55	1.9%	358,020
			100,001-250,000	109	3.8%	164,370
			25,001-100,000	401	14.1%	51,950
			5,001-25,000	811	28.6%	11,383
			1-5,000	1,140	40.1%	2,016
			0	248	8.7%	0
			Total	2,840	100.0%	72,954
* 16,356 名單層會員中 2,088 名為沒有下線的銷售領袖。						

於2018年大部分在Herbalife Nutrition賺取超過（港幣）500,000元的會員已達致Herbalife Nutrition富豪組的層級。在2018年期間，五名香港會員達到富豪組的層級。他們在達到富豪組的層級前平均擁有12年作為Herbalife Nutrition會員的經驗。最長的為23年，最短的為少於3年。

<sup>1</sup> 73%，根據Lieberman Research Worldwide, Inc. (“LRW”) 於2013年1月在美國進行的一項會員研究調查，誤差為+/-3.7%。

<sup>2</sup> 所列出的價格為截至2018年12月適用於香港地區的價格，並可能作出修改。現時的價格請瀏覽 <https://business.herbalife.com.hk>。

<sup>3</sup> 於退出業務時，退回康寶萊健康大使會員套裝後90日內及於退回可重售的貨品後1年內。

<sup>4</sup> 銷售領袖為達致領班或以上層級的會員。詳情可參閱 [hrbl.me/zhHK-SMP](http://hrbl.me/zhHK-SMP) 的Herbalife Nutrition銷售及市場計劃。

截至2018年2月1日73.8%的銷售領袖於2019年1月31日前再度符合銷售領袖的資格（包括59%的首次銷售領袖）。

## Herbalife Nutrition 2018 年支付澳門會員的平均總報酬聲明

人們因不同原因而成為Herbalife Nutrition會員。當中大多數（73%）<sup>1</sup>主要為以折扣價購得自己及家人享用的Herbalife Nutrition產品。其他人則由於希望賺取外快，嘗試當會員，因為Herbalife Nutrition可以最低成本創業（Herbalife Nutrition會員套裝售價僅為（澳門幣）373.00元<sup>2</sup>，另加運費），而且有退款保證<sup>3</sup>。加入Herbalife Nutrition毋需購買大量的存貨或購買其他設備。事實上，Herbalife Nutrition的公司政策不鼓勵購買銷售輔助工具，尤其是剛加入成為會員後的首數個月。

如您尋求建立兼職或全職的收入，我們希望您對可能賺取的收入有貼近現實的預期。Herbalife Nutrition的收入機會就有如健身中心會籍：成果會因時間、精神及您付出的努力而有所不同。任何人如考慮加入Herbalife Nutrition，需了解直銷行業的實際狀況。這是辛苦並需要付出努力的工作，沒有致富的捷徑，也不保證成功。但對於那些致力付出時間及精力去發展穩定客戶群、又指導及訓練其他人同樣努力的會員，達致個人發展和賺取可觀的兼職或全職收入的機會是存在的。

您個人銷售所得的利潤：會員可得的收入其中一個元素為轉售Herbalife Nutrition產品扣除開支後的利潤。會員自行決定經營生意的方法、工作的日數和時間、以及所產生的開支。

多層報酬：部分會員（22.6%）推薦他人成為Herbalife Nutrition的會員。他們可從而建立及維持自己的下線銷售組織。他們不會因推薦新會員而獲得任何金錢上的回報。他們的回報只會來自銷售產品給下線會員自用或出售予其他人的銷售業績。這個多層報酬的機會於Herbalife Nutrition的銷售及市場計劃中詳細刊載，請瀏覽網頁 [hrbl.me/zhMC-SMP](http://hrbl.me/zhMC-SMP)。

對於Herbalife Nutrition會員中14.9%有下線的銷售領袖<sup>4</sup>而言，於2018年獲本公司支付的平均報酬為（澳門幣）75,594元。此等金額為未計其業務營運或推廣所產生的開支。

在以下圖表中，我們概要說明2018年Herbalife Nutrition會員獲得的經濟利益。其中1,471（83%）的會員，經濟利益均為來自以折扣價購買產品自用和給家人享用或將產品轉售，而非來自本公司支付款項的形式。

下表概述向會員支付的多層報酬並不包括會員在其業務營運或推廣中產生的開支，此等開支可以差距很大，並可能包括廣告或推廣開支、產品樣本、培訓、租金、交通、電話和互聯網費用，以及其他雜項開支。以下概述的酬勞不一定代表任何特定會員可獲得的酬勞（如有）。此等數字不應被視為對您的實際酬勞或利潤的擔保或預測。只有透過成功的產品銷售方可在Herbalife Nutrition取得成功，而成功的產品銷售則需要付出努力、投入和發揮領導才能。您的成功將須取決於您如何有效地展現此等特質。

單層會員（沒有下線）							
經濟機會	會員*		單層會員的經濟回報是能夠以批發價購買產品供自己及家人使用，以及向非會員零售產品的機會。以上兩者均並非本公司支付的報酬，故不包括在此表內。				
	數目	%					
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 以批發價購買產品</li> <li>• 向非會員零售產品的利潤</li> </ul>	1,366	77.4%					
擁有下線的非銷售領袖							
經濟機會	會員*		除上述單層會員的經濟回報（不包括在此表內）外，某些擁有下線的非銷售領袖符合資格因其下線會員直接向 Herbalife Nutrition 購買產品而獲得 Herbalife Nutrition 支付的批發佣金。於2018年，111名合資格會員中52名獲得上述報酬。該 52 名會員的總報酬平均為（澳門幣）603 元。				
	數目	%					
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 以批發價購買產品</li> <li>• 向非會員零售產品的利潤</li> <li>• 下線會員購買產品的批發利潤</li> </ul>	136	7.7%					
擁有下線的銷售領袖							
經濟機會	會員*		所有擁有下線的銷售領袖				
	數目	%	Herbalife Nutrition 平均支付款項（澳門幣）	會員數目	本組總數的百分比	平均總付費（澳門幣）	此表包括 Herbalife Nutrition 支付的所有佣金、代銷佣金和獎金。此表並未將會員直接向他人銷售 Herbalife Nutrition 產品所賺取的數額計算在內。
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 以批發價購買產品</li> <li>• 向非會員零售產品的利潤</li> <li>• 下線會員購買產品的批發利潤</li> <li>• 下線銷售的多層報酬                             <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 代銷佣金</li> <li>◦ 獎金</li> </ul> </li> </ul>	262	14.9%	>100,000	35	13.4%	483,617	
			50,001-100,000	18	6.9%	64,755	
			25,001-50,000	18	6.9%	37,086	
			5,001-25,000	72	27.5%	11,542	
			1-5,000	98	37.4%	2,193	
			0	21	8.0%	0	
			Total	262	100.0%	75,594	

\* 1,366 名單層會員中 269 名為沒有下線的銷售領袖。

於2018年期間，沒有澳門會員成為總裁組成員。

<sup>1</sup> 73%，根據Lieberman Research Worldwide, Inc. ("LRW") 於2013年1月在美國進行的一項會員研究調查，誤差為+/-3.7%。

<sup>2</sup> 所列出的價格為截至2018年12月適用於澳門地區的價格，並可能會作出修改。現時的價格請瀏覽 [business.herbalife.com.hk](http://business.herbalife.com.hk)。

<sup>3</sup> 於退出業務時，退回康寶萊健康大使會員套裝後90日內及於退回可重售的貨品後1年內。

<sup>4</sup> 銷售領袖為達致領班或以上層級的會員。詳情可參閱 [hrbl.me/zhMC-SMP](http://hrbl.me/zhMC-SMP) 的Herbalife Nutrition銷售及市場計劃。

截至 2018 年 2 月 1 日 77.3%的銷售領袖於 2019 年 1 月 31 日前再度符合銷售領袖的資格（包括 62.4%的首次銷售領袖）。