



Objevte příležitost Herbalife

Obchodní & Marketingový plán



OBCHODNÍ & MARKETINGOVÝ PLÁN

Přehled

Obchodní & Marketingový plán Herbalife nabízí jedinečné příležitosti, díky kterým můžete dosáhnout různých úrovní úspěchu; tento plán vytvořil zakladatel Herbalife Mark Hughes. Výsledkem je bezpochyby nejlepší Obchodní & Marketingový plán v tomto oboru. V rámci tohoto Obchodního & Marketingového plánu je Členům a Distributorům vypláceno vysoké procento produktových výnosů, a to ve formě maloobchodních a velkoobchodních příjmů, Královských prémie, bonusů a motivačních programů. Tento lety prověřený podnikatelský plán byl vytvořen tak, aby za vaše úsilí byla udělena maximální odměna a nabízí značný a průběžný příjem.

Podnikatelská příležitost Herbalife a Obchodní & Marketingový plán jsou pro každého Distributora stejné. Úspěch každého Distributora závisí na dvou hlavních faktorech:

- Času, úsilí a odhodlání, které je vloženo do podnikání Herbalife a
- Prodeji výrobků dosaženém Distributorem a jeho/její spodní organizací.

Tyto dva faktory zdůrazňují zásadní význam odpovědnosti Distributora za školení, podporu a motivaci své organizace.

Následující stránky popisují různé úrovně Obchodního & Marketingového plánu Herbalife. Každá úroveň vyžaduje specifickou kvalifikaci a přináší s sebou doprovodné výhody, které jsou Distributorovi odměnou za jeho úsilí a dále zvyšují hodnotu jeho úspěchu.

Stát se Distributorem – důležitý první krok

Jediný povinný nákup, abyste se stali Distributorem Herbalife, je Distributorský balíček Herbalife (HDP). Každý HDP obsahuje Přihlášku a Smlouvu Distributora Herbalife, kterou musíte vyplnit a odeslat, abyste obdrželi identifikační číslo Herbalife a mohli nakupovat výrobky.

Registrace

Oficiálně se stanete Distributorem Herbalife tehdy, jakmile bude vaše řádně vyplněná Žádost o členství přijata a zpracována Herbalife. Nejrychlejší a nejjednodušší způsob provedení registrace je online na www.myherbalife.com/cs-CZ. Jakmile bude vaše žádost zpracována, vstupuje ihned v platnost vaše smlouva s Herbalife a poskytuje vám všechna práva, povinnosti a privilegia Distributora Herbalife.

Zákazníci a spodní linie Distributorů

Existují dva typy zákazníků:

- **Preferovaný zákazník** – každý, kdo podal Žádost a Smlouvu Preferovaného zákazníka a je oprávněn nakupovat produkty Herbalife pro osobní spotřebu své domácnosti se slevou přímo od společnosti.
- **Maloobchodní zákazník** – každý, kdo není Distributorem Herbalife nebo Preferovaným zákazníkem, který nakupuje produkty Herbalife od Distributora.

Maloobchodní zákazníci a Preferovaní zákazníci nesmějí prodávat produkty, sponzorovat jiné nebo přijímat kompenzace podle Obchodního a Marketingového plánu.

Preferovaný zákazník může představit a doporučit přátelům a rodině, aby se také stali Preferovanými zákazníky. Tito budou známí jako Doporučení zákazníci.

Distributor ve spodní linii je každý, koho jste seznámili s obchodní příležitostí a kdo předložil svou Žádost a Smlouvu Distributora, která byla ze strany Herbalife přijata. Vy se stanete jejich sponzorem a oni se stanou vaší spodní linií.

Úrovně spodní linie

Vaše první úroveň spodní linie jsou Distributoři, které jste osobně sponzorovali. Když Distributoři ve vaší první úrovni sponzorují jiné Distributory, tito noví Distributoři se stanou vaší druhou úrovní. Když vaše druhá úroveň zase sponzoruje ostatní, ti, které sponzorují, se stanou třetí úrovní ve vaší organizaci Herbalife.

Každý Distributor začíná na stejném místě Obchodního & Marketingového plánu Herbalife a každá úroveň má specifické kvalifikace, možnosti příjmu a související výhody, které odměňují Distributory za jejich prodej.

Roční poplatek za distribuční služby

Každý rok v den výročí vaší původní smlouvy se společností Herbalife budete muset zaplatit roční poplatek za služby.

Herbalife se snaží připomenout Distributorům elektronickou poštou termín pro platbu. Distributor však odpovídá za včasné zaplacení poplatku.

Pokud poplatek nebude uhrazen do data splatnosti, bude to mít za následek následující:

- **Distributor (ne-Supervizor):**
Nezávislé distributorství Herbalife bude vymazáno a vy již nebudete moci nakupovat produkty Herbalife® se slevou, ani nebudete moci doporučovat nebo sponzorovat nové Preferované zákazníky nebo Distributory ve spodní linii. Všichni stávající Preferovaní zákazníci nebo Distributoři ve spodní linii budou trvale přesunuti k vašemu prvnímu Sponzorovi v horní linii. To platí také pro vaše Preferované zákazníky.
- **Supervizor a výše:**
Nezávislé distributorství Herbalife zůstane aktivní; jako Supervizor však nebudete moci nakupovat produkty Herbalife®, dokud nebude zaplacen roční poplatek za distribuční služby a nebude aktuální. Pokud poplatek zůstane nezaplacen, může to mít za následek smazání vašeho distributorství a všichni stávající Distributoři nebo Preferovaní zákazníci ve spodní linii budou trvale přesunuti k vašemu prvnímu Sponzorovi v horní linii.

Možnosti příjmů

Obchodní & Marketingový plán Herbalife nabízí mnoho příležitostí, jak získat příjem a další odměny.

Okamžitý maloobchodní zisk

Výše zisku, který Distributor vydělá na maloobchodním prodeji.

- Maloobchodní zisk je rozdíl mezi cenou, za kterou Distributor prodává produkt maloobchodnímu zákazníkovi, a cenou Distributora.
- Prodejní cena minus cena Distributora = maloobchodní zisk

Velkoobchodní zisk (známý také jako provize)

Když se Distributor kvalifikuje pro vyšší procento slevy než Preferovaný zákazník nebo Distributor v jeho/její spodní linii, může Distributor v horní linii získat velkoobchodní zisk

- Velkoobchodní zisk se rovná hodnotě Základu slevy produktu vynásobené rozdílem mezi procentem slevy v horní linii a procentem slevy ve spodní linii.
- Základ slevy x (procento slevy v horní linii minus procento slevy ve spodní linii) = velkoobchodní zisk

Měsíční Královské prémie

Jako Supervizor můžete získat až 5% z hodnoty Základu slevy měsíčních prodejů vašich tří úrovní aktivních Supervizorů spodní linie.







Měsíční Produkční bonus

Členové TAB týmu mohou navíc získat 2% až 7% Produkční bonus.








Mark Hughes Leadership Bonus

Bonus za vynikající výkony, na který se mohou kvalifikovat členové Prezidentského týmu a vyšší úrovně.

KROKY K ÚSPĚCHU

Distributor	Senior Konzultant	Success Builder	Kvalifikovaný Producer	Supervisor	World tým
					
	500 objemových bodů nebo více nashromážděných v 1 nebo 2 měsících	1 000 osobně nakoupených objemových bodů (PPV)† nebo více v jednom měsíci*	2 500 objemových bodů nashromážděných během 1 až 6 měsíců, minimálně 500 z těchto VP musí být osobně zakoupený objem (PPV†), všechny objednávky je nutné zakoupit přímo přes Herbalife *	4 000 objemových bodů (VP) v 1 měsíci nebo 4 000 nashromážděných VP během 2 po sobě následujících měsíců (minimálně 1 000 z těchto VP musí být nezatížených) nebo 4 000 nashromážděných VP za 12 měsíců, z toho minimálně 1 000 PPV	2 500 objemových bodů (VP) v každém ze 4 po sobě následujících měsíců nebo 10 000 VP se slevou 50% v 1 měsíci nebo 500 R/O v 1 měsíci

Globální Expanzivní tým (GET)	Globální Expanzivní tým (GET) 2 500	Milionářský tým	Milionářský tým 7 500	Prezidentský tým	15K Prezidentský tým	20K Prezidentský tým
						
1 000 R/O bodů ve 3 po sobě následujících měsících	2 500 R/O bodů ve 3 po sobě následujících měsících	4 000 R/O bodů ve 3 po sobě následujících měsících	7 500 R/O bodů ve 3 po sobě následujících měsících	10 000 R/O bodů ve 3 po sobě následujících měsících	15 000 R/O bodů ve 3 po sobě následujících měsících Zlaté a diamantové manžetové knoflíčky a náušnice.	20 000 R/O bodů ve 3 po sobě následujících měsících

30K Prezidentský tým	40K Prezidentský tým	50K Prezidentský tým	60K Prezidentský tým	70K Prezidentský tým	80K Prezidentský tým	90K Prezidentský tým
						
30 000 R/O bodů ve 3 po sobě následujících měsících	40 000 R/O bodů ve 3 po sobě následujících měsících Značkové hodinky Movado s logem Herbalife**	50 000 R/O bodů ve 3 po sobě následujících měsících	60 000 R/O bodů ve 3 po sobě následujících měsících Náhrdelník a manžetové knoflíčky z bílého zlata a diamantů.	70 000 R/O bodů ve 3 po sobě následujících měsících Pečetní prsteny z bílého zlata a diamantů.	80 000 R/O bodů ve 3 po sobě následujících měsících Prsten a náušnice z bílého zlata a diamantů	90 000 R/O bodů ve 3 po sobě následujících měsících Diamantové hodinky Piaget s logem Herbalife** a náhrdelník z bílého zlata a diamantů s logem.

* Není nutné stát se Senior Konzultantem, Success Builderem nebo Kvalifikovaným Producerem předtím, než se kvalifikujete na pozici Supervizora.

Veškeré podrobnosti ke kvalifikacím najdete na MyHerbalife.com

† Objem nashromážděný vašimi osobně zaregistrovanými Preferovanými zákazníky se započítává do vašeho Osobně zakoupeného objemu (PPV).

** Aktuální model hodinek se může lišit v závislosti na dostupnosti v době kvalifikace

OCENĚNÍ PREZIDENTSKÉHO TÝMU ZA DOSAŽENÉ VÝSLEDKY

<p>1 Diamant</p>  <p>Executive Prezidentský tým</p> <p>1 první linie, plně kvalifikovaný člen Prezidentského týmu* v jakékoli linii vaší organizace</p>	<p>2 Diamanty</p>  <p>Senior Executive Prezidentský tým</p> <p>2 první linie, plně kvalifikovaní členové Prezidentského týmu* ve 2 samostatných liniích spodní linie vaší organizace</p>	<p>3 Diamanty</p>  <p>International Executive Prezidentský tým</p> <p>3 první linie, plně kvalifikovaní členové Prezidentského týmu* ve 3 samostatných liniích spodní linie vaší organizace</p>	<p>4 Diamanty</p>  <p>Chief Executive Prezidentský tým</p> <p>4 první linie, plně kvalifikovaní členové Prezidentského týmu* ve 4 samostatných liniích spodní linie vaší organizace</p>	<p>5 Diamantů</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>5 prvních linií, plně kvalifikovaní členové Prezidentského týmu* v 5 samostatných liniích spodní linie vaší organizace</p>
<p>6 Diamantů</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>6 prvních linií, plně kvalifikovaní členové Prezidentského týmu* v 6 samostatných liniích spodní linie vaší organizace</p>	<p>7 Diamantů</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>7 prvních linií, plně kvalifikovaní členové Prezidentského týmu* v 7 samostatných liniích spodní linie vaší organizace</p>	<p>8 Diamantů</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>8 prvních linií, plně kvalifikovaní členové Prezidentského týmu* v 8 samostatných liniích spodní linie vaší organizace</p>	<p>9 Diamantů</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>9 prvních linií, plně kvalifikovaní členové Prezidentského Týmu* v 9 samostatných liniích spodní linie vaší organizace</p>	<p>10 Diamantů</p>  <p>Founder's Circle</p> <p>10 prvních linií, plně kvalifikovaní členové Prezidentského týmu* v 10 samostatných liniích spodní linie vaší organizace</p>
<p>Hodinky Baume & Mercier**</p>  <p>250 000 R/O bodů během 12 po sobě následujících měsíců (kalendářní rok)</p>	<p>Zlaté prsteny s diamanty Marquis</p>  <p>500 000 R/O bodů během 12 po sobě následujících měsíců (kalendářní rok)</p>	<p>Zlaté a diamantové hodinky Piaget**</p>  <p>750 000 R/O bodů během 12 po sobě následujících měsíců (kalendářní rok)</p>	<p>Diamantové hodinky**</p>  <p>1 000 000 R/O bodů během 12 po sobě následujících měsíců (kalendářní rok)</p>	

* Veškeré podrobnosti ke kvalifikacím najdete na MyHerbalife.com

**Aktuální model hodinek se může lišit v závislosti na dostupnosti v době kvalifikace.

OCENĚNÍ ZA DOSAŽENÉ VÝSLEDKY VÝROČNÍ ODZNAKY (PINY)

<p>Ocenění za celoživotní úspěch 1 milión</p>  <p>1 milión objemových bodů</p> <p>Ocenění za celoživotní úspěch se udělují Distributorům, kteří dosáhli 1 miliónu objemových bodů nebo více v průběhu celé jejich kariéry s Herbalife*</p>	<p>Ocenění za celoživotní úspěch 2 milióny</p>  <p>2 milióny objemových bodů</p> <p>Ocenění za celoživotní úspěch se udělují Distributorům, kteří dosáhli 2 miliónů objemových bodů nebo více v průběhu celé jejich kariéry s Herbalife *</p>	<p>Ocenění za celoživotní úspěch 3 milióny</p>  <p>3 milióny objemových bodů</p> <p>Ocenění za celoživotní úspěch se udělují Distributorům, kteří dosáhli 3 miliónů objemových bodů nebo více v průběhu celé jejich kariéry s Herbalife *</p>	<p>Ocenění za celoživotní úspěch 4 milióny</p>  <p>4 milióny objemových bodů</p> <p>Ocenění za celoživotní úspěch se udělují Distributorům, kteří dosáhli 4 miliónů objemových bodů nebo více v průběhu celé jejich kariéry s Herbalife *</p>	<p>Ocenění za celoživotní úspěch 5 milióny</p>  <p>5 milióny objemových bodů</p> <p>Ocenění za celoživotní úspěch se udělují Distributorům, kteří dosáhli 5 miliónů objemových bodů nebo více v průběhu celé jejich kariéry s Herbalife *</p>
---	--	--	---	--

<p>Roční výročí</p>  <p>Roční výročí se uděluje Distributorům jako výraz ocenění za jejich dlouhodobý přínos a spolupráci s Herbalife</p>	<p>3-leté výročí</p>  <p>3-leté výročí se uděluje Distributorům jako výraz ocenění za jejich dlouhodobý přínos a spolupráci s Herbalife</p>	<p>5-leté výročí</p>  <p>Odznak k 5-letému výročí se uděluje Distributorům jako výraz ocenění za jejich dlouhodobý přínos a spolupráci s Herbalife</p>	<p>7-leté výročí</p>  <p>Odznak k 7-letému výročí se uděluje Distributorům jako výraz ocenění za jejich dlouhodobý přínos a spolupráci s Herbalife</p>	<p>10-leté výročí</p>  <p>Odznak k 10-letému výročí se uděluje Distributorům jako výraz ocenění za jejich dlouhodobý přínos a spolupráci s Herbalife</p>	<p>15-leté výročí</p>  <p>Odznak k 15-letému výročí se uděluje Distributorům jako výraz ocenění za jejich dlouhodobý přínos a spolupráci s Herbalife</p>
---	--	---	--	---	---

<p>20-leté výročí</p>  <p>Odznak k 20-letému výročí se uděluje Distributorům jako výraz ocenění za jejich dlouhodobý přínos a spolupráci s Herbalife</p>	<p>25-leté výročí</p>  <p>Odznak k 25-letému výročí se uděluje Distributorům jako výraz ocenění za jejich dlouhodobý přínos a spolupráci s Herbalife</p>	<p>30-leté výročí</p>  <p>Odznak k 30-letému výročí se uděluje Distributorům jako výraz ocenění za jejich dlouhodobý přínos a spolupráci s Herbalife</p>	<p>35-leté výročí</p>  <p>Odznak k 35-letému výročí se uděluje Distributorům jako výraz ocenění za jejich dlouhodobý přínos a spolupráci s Herbalife</p>	<p>40-leté výročí</p>  <p>Odznak k 40-letému výročí se uděluje Distributorům jako výraz ocenění za jejich dlouhodobý přínos a spolupráci s Herbalife</p>	<p>45-leté výročí</p>  <p>Odznak k 45-letému výročí se uděluje Distributorům jako výraz ocenění za jejich dlouhodobý přínos a spolupráci s Herbalife</p>
---	--	--	---	--	--

* Veškeré podrobnosti ke kvalifikacím najdete na MyHerbalife.com

Pochopení pojmu objem

V celé této příručce užíváme ve velké míře slovo objem. Objem je v Obchodním & Marketingovém plánu klíčovým prvkem a je základem pro kvalifikaci a otevření cesty na vyšší úroveň.

Každý výrobek Herbalife má stanovenou hodnotu objemových bodů („Objem“) (viz objednávkové formuláře a ceníky s přesnými informacemi). Oficiální Balíček Distributora Herbalife (HDP), literatura a prodejní pomůcky se do objemu nepočítají. Při objednávání výrobků shromažďujete objemové body, které se odvozují z objednaných výrobků. Tyto nashromážděné objemové body se stanou vaším prodejním objemem a jsou používány pro účely kvalifikace a zvýhodnění.

Objem je vám připisován různými způsoby v závislosti na tom, kdo nakoupil produkty, na jeho postavení a slevě, na vašem vlastním statutu a dalších faktorech Obchodního & Marketingového plánu Herbalife. Objem je vypočítáván z hodnoty nashromážděných objemových bodů výrobků objednaných v objemovém měsíci.

Vysvětlení pojmu objemový měsíc

Definice objemového měsíce

Objem se přiřazuje a počítá na základě Objemového měsíce. Objemový měsíc začíná prvním kalendářním dnem v měsíci a končí posledním kalendářním dnem v měsíci. Herbalife si vyhrazuje právo upravit Objemový měsíc dle vlastního uvážení.

Stanovení objemového měsíce

Objem je připisován objemovému měsíci, ve kterém byla objednávka zadána, uhrazena a obdržena Herbalife.

Distributor je zodpovědný za zajištění toho, aby objednávky byly zadány a platby obdrženy do stanoveného termínu. Pokud k tomu nedojde, bude objednávka připsána do následujícího objemového měsíce.

1. Konečný termín pro zadávání objednávek bude vždy POSLEDNÍ DEN kalendářního měsíce.
2. Všechny objednávky musí být přijaty poslední den v měsíci, aby se započítaly do objemu daného měsíce.
3. Objemové body se připisují objemovému měsíci, ve kterém je objednávka zadána a Herbalife obdrží plnou platbu.
4. Plná platba musí být přijata nebo iniciována do posledního dne v měsíci.
 - Objednávky, které mají být uhrazeny bankovním převodem, přímým vkladem nebo jinou bankovní transakcí, musí být zadány nejpozději do posledního kalendářního dne každého měsíce, a to i v případě, že tento den je víkend nebo státní svátek, a Herbalife je musí obdržet do 5. dne následujícího měsíce.
5. Pokud platba nebude schválena a přijata, bude objednávka zrušena.

Je mnoho způsobů, jakými může být objem v rámci Obchodního & Marketingového plánu Herbalife připisován. Níže najdete definice a příklady těchto způsobů:

Osobně nakoupený objem (PPV)

Osobně nakoupený objem je objem z objednávek zakoupených přímo od Herbalife s použitím vašeho identifikačního čísla Herbalife.

Objem spodní linie (DLV)

Objem spodní linie je dosažený z objednávek uskutečněných vašimi Preferovanými zákazníky a ne-Supervizory spodní linie přímo od Herbalife.

Příklad objemu spodní linie			
	Nákupy/Sleva v % ze Základu slevy		Objem spodní linie
A Supervizor	2 500 objemových bodů @ 50% sleva ze Základu slevy	=	*
B Senior Konzultant	500 objemových bodů @ 35% sleva ze Základu slevy	=	900 objemových bodů (objem C a D)
C Senior Konzultant	500 objemových bodů @ 35% sleva ze Základu slevy	=	400 objemových bodů (objem D)
D Distributor	400 objemových bodů @ 25% sleva ze Základu slevy	=	0

*Pro plně kvalifikované Supervizory se objem spodní linie započítává jako osobní objem nebo skupinový objem.

Osobní objem (PV)

Objem nakoupený vámi (jako plně kvalifikovanými Supervizory) a vašimi Preferovanými zákazníky a ne-Supervizory ve spodní linii, až k prvnímu plně kvalifikovanému Supervizorovi.

Všechny produkty musí být zakoupeny přímo u Herbalife a nesmí být zakoupeny u Supervizora ve vaší horní linii nebo jiného Distributora.

Proto, pokud jste plně kvalifikovaný Supervizor, všechny vaše objednávky zakoupené se slevou 50% ze Základu slevy, stejně jako všechny objednávky vašich Preferovaných zákazníků a Distributorů se slevou 15 až 42% ze Základu slevy, se počítají jako váš osobní objem.

Příklad osobního objemu			
	Nákupy/Sleva v % ze Základu slevy		Osobní objem
A Supervizor	1 000 objemových bodů + objem B, C a D	=	1 000 osobně zakoupený objem + 1 800 objemových bodů spodní linie (objem B, C a D) <hr/> 2 800 osobní objem
B Success Builder	1 100 objemových bodů + objem C a D @ 42% sleva ze Základu slevy	=	1 000 osobně zakoupený objem + 700 objemových bodů spodní linie (objem C a D) <hr/> 1 800 osobní objem
C Senior Konzultant	300 objemových bodů + objem D @ 35% sleva ze Základu slevy	=	300 osobně zakoupený objem + 400 objemových bodů spodní linie (objem D) <hr/> 700 objemových bodů
D Distributor	400 objemových bodů @ 25% sleva ze Základu slevy	=	0

Skupinový objem (GV)

Skupinový objem je objem za objednávky zakoupené s dočasnou slevou 50% ze Základu slevy Kvalifikujícím se Supervizorem (Supervizory) během kvalifikačního měsíce.

Tento objem zakoupený s dočasnou slevou 50% je připočítán jako osobní objem Kvalifikujícího se Supervizora, který ho zakoupil, a je to také skupinový objem plně kvalifikovaného Supervizora. Plně kvalifikovaný Supervizor může získat Královské prémie na základě skupinového objemu v případě, že jsou splněny i další požadavky. (viz podrobnosti v sekcích 'Kvalifikace Supervizora' a 'Dočasná sleva 50%' v příslušné části této příručky.)

Příklad skupinového objemu		
	Nákupy/Sleva v % ze Základu slevy	Osobní objem
A Supervizor	2 500 objemových bodů + objem B a C	6 500 osobní objem = + 1 000 skupinový objem 7 500 celkový objem
B Kvalifikující se Supervizor	1 000 objemových bodů @ dočasná sleva 50% ze Základu slevy + objem C	1 000 osobní objem = + 4 000 objemové body spodní linie 5 000 objemových bodů
C Distributor	4 000 nashromážděných objemových bodů	= 4 000 objemových bodů

Celkový objem (TV)

Celkový objem je součet osobního objemu a skupinového objemu (viz "Příklad skupinového objemu" pro celkový objem Supervizora A). Celkový objem je faktor, na kterém jsou založeny některé kvalifikace.

Organizační objem (OV)

Organizační objem je nashromážděný objem, za který Supervizor dostává Královskou prémii (viz. následující "Příklad organizačního objemu").

Příklad organizačního objemu		
A Supervizor	2 500 objemových bodů	= 30 000 organizační objem
Supervizor první úrovně	10 000 celkových objemových bodů	
Supervizor druhé úrovně	10 000 celkových objemových bodů	
Supervizor třetí úrovně	10 000 osobních objemových bodů	

Zatížený a nezatížený objem

Zatížený objem

Zatížený objem je objem, který je používán někým jiným ve vaší spodní linii pro účely kvalifikace na Supervizora.

Nezatížený objem

Nezatížený objem je objem, který není používán nikým jiným ve vaší spodní linii pro účely kvalifikace na Supervizora.

Příklad níže znázorňuje využití zatíženého a nezatíženého objemu u každého z Distributorů.

Zatížený a nezatížený objem		
A Supervizor	2 500 celkových objemových bodů + objem B a C	= 2 500 nezatížených pro A 5 000 zatížených pro A
B Kvalifikující se Supervizor	1 000 celkových objemových bodů + objem C	= 1 000 nezatížených pro B 4 000 zatížených pro B
C Kvalifikující se Supervizor	4 000 nashromážděných celkových objemových bodů	= 4 000 nezatížených pro C

VÝHODY DISTRIBUTORA

Pochopení maloobchodního a velkoobchodního zisku

Přečtěte si prosím informace níže, abyste lépe porozuměli těmto podmínkám a způsobu výpočtu maloobchodního a velkoobchodního zisku:

Doporučená maloobchodní cena:

- Toto je doporučená prodejní cena* pro maloobchodní zákazníky, která může zahrnovat daně a/nebo náklady na dopravu (v závislosti na trhu).
- Každý Distributor může volně stanovit svou vlastní prodejní cenu pro své maloobchodní zákazníky.

**Obraťte se prosím na místní oddělení Členské podpory a vyžádejte si další informace o tom, jaké poplatky jsou zahrnuté v doporučené maloobchodní ceně pro váš trh*

Maloobchodní cena (Retail):

- Toto je počáteční cena pro všechny zákazníky a Distributory.
- Je to cena bez daní a nákladů na dopravu (v závislosti na trhu) a cena, od které je odečtena částka slevy.

Základ slevy (Earn Base):

- Jedná se o peněžní hodnotu přiřazenou každému produktu, na níž jsou založeny všechny výpočty slev a výdělků.
- Hodnota základu slevy (Earn Base) produktu je obvykle nižší než maloobchodní cena. Důvodem je to, že maloobchodní cena zahrnuje administrativní/zpracovatelské poplatky a na některých trzích přepravní náklady, které negenerují výdělek a nemají nárok na slevy.
- Stejně jako v každém maloobchodním podnikání se produktové marže a ceny mohou lišit a v některých případech může být hodnota základu slevy (Earn Base) produktu nastavena ještě níže pod maloobchodní cenu, aby byla cena produktu konkurenceschopnější.

Procento slevy:

- Toto je procentuální sleva ze základu slevy (Earn Base), na kterou má Distributor nárok na základě svého výkonu a úrovně kvalifikace v marketingovém plánu.
- Procento slevy se může pohybovat od 25% do 50%.
- Procento slevy se vždy aplikuje na základ slevy (Earn Base) k určení výše slevy.

Výše slevy:

- Jedná se o peněžní hodnotu/částku slevy vypočtenou ze základu slevy (Earn Base) a je odečtena z maloobchodní ceny za účelem stanovení ceny produktu Distributora (před zdaněním a na některých trzích poplatkem za dopravu).
- $\text{Procento slevy} \times \text{základ slevy} = \text{částka slevy}$.

Cena Distributora:

- Toto je cena, kterou Distributor platí za produkt před zdaněním a na některých trzích poplatkem za dopravu.
- $\text{Maloobchodní cena} - \text{částka slevy} = \text{cena Distributora}$.

Maloobchodní zisk:


- Toto je částka zisku, kterou Distributor vydělá maloobchodním prodejem.
- Maloobchodní zisk je rozdíl mezi cenou, za kterou Distributor prodává produkt maloobchodnímu zákazníkovi, a nákupní cenou Distributora.
- $\text{Zákaznická cena} - \text{cena Distributora} = \text{maloobchodní zisk}$
- Procento maloobchodního zisku není stejné jako procento slevy, protože:
 - a) Každý Distributor je schopen stanovit svou vlastní prodejní cenu pro svého maloobchodního zákazníka.
 - b) Procento slevy se vypočítává ze základu slevy (Earn Base), která je nižší než maloobchodní cena.

Velkoobchodní zisk (provize)

Navíc k maloobchodnímu zisku můžete jako Distributor Herbalife získat ještě velkoobchodní zisk z produktů zakoupených vaší spodní linií. Když se Distributor kvalifikuje na vyšší procento slevy než Distributor ve své spodní linii, může Distributor v horní linii získat velkoobchodní zisk.

- Velkoobchodní zisk se rovná základ slevy (Earn Base) produktu vynásobený rozdílem mezi procentem slevy v horní linii a procentem slevy v dolní linii.
- $\text{Základ slevy} \times (\text{procento slevy v horní linii} - \text{procento slevy v dolní linii}) = \text{velkoobchodní zisk}$

Příklad maloobchodního a velkoobchodního zisku



FORMULA 1

- Objemové body: 23,95
- Maloobchodní cena: 1267,98 Kč
- Základ slevy (Earn Base): 1161,22 Kč
(Doporučená prodejní cena pro zákazníka: 1420 Kč)
Maloobchodní cena a základ slevy jsou vždy bez DPH.

Příklad maloobchodního zisku:

Jan je Supervizor, takže má procento slevy 50%. Objednává 1x Herbalife Formula 1, aby ho prodal svému maloobchodnímu zákazníkovi.

- Janova sleva je ve výši 580,61 Kč. Částka slevy se vypočítá ze *základu slevy* (1161,22) x *procento slevy* (50%).
- Janova distributorská cena je 769,85Kč. Distributorská cena se vypočítá jako *maloobchodní cena* (1267,98 Kč) mínus *částka slevy* (580,61 Kč) plus *daně*.
- Předpokládejme, že Jan prodává svému maloobchodnímu zákazníkovi za maloobchodní cenu (1420 Kč). V takové situaci je Janův maloobchodní zisk 650,15 Kč. Maloobchodní zisk se vypočítá jako *prodejní cena* (1420 Kč) mínus *cena distributora* (769,85 Kč) = *maloobchodní zisk*.

Maloobchodní cena	Základ slevy	Částka slevy	Zlevněná maloobchodní cena	Daň	Cena distributora	Doporučená prodejní cena*	Maloobchodní zisk
		(50%) x B	A - C	(12%) x D	D + E		G - F
A	B	C	D	E	F	G	
1267,98	1161,22	580,61	687,37	82,48	769,85	1420	650,15

Příklad velkoobchodního zisku:

Janova spodní linie Marie je Senior Konzultant s 35% slevou, která také prodává 1x Herbalife Formula 1

- Výše slevy Marie je 406,43 Kč. Částka slevy se vypočítá jako *základ slevy* (1161,22 Kč) x *procento slevy* (35%).
- Distributorská cena Marie je 964,94 Kč. Distributorská cena se vypočítá jako *maloobchodní cena* (1267,98 Kč) mínus *částka slevy* (406,43 Kč) plus *daně*.

Maloobchodní cena	Základ slevy	Částka slevy	Zlevněná maloobchodní cena	Daň	Cena distributora	Doporučená prodejní cena*	Maloobchodní zisk
		(35%) x B	A - C	(12%) x D	D + E		G - F
A	B	C	D	E	F	G	
1267,98	1161,22	406,43	861,55	103,39	964,94	1420	455,06

Protože Janovo procento slevy je 50% a procento slevy Marie je 35%, Jan také získává velkoobchodní zisk z prodeje/objednávky Marie.

Janův velkoobchodní zisk je 1161,22 Kč x 15% (50% – 35%) = 174,18 Kč. Základ slevy x (Janovo procento slevy mínus procento slevy Marie) = velkoobchodní zisk.

****Speciální poznámka k velkoobchodnímu zisku: Pokud je Marie Distributorem mimo Spojené státy nebo území USA, Jan získá velkoobchodní zisk z produktů, které si Marie objedná od Herbalife, jak je vypočteno výše. Pokud je Marie Distributorem ve Spojených státech nebo na územích USA, Jan získá velkoobchodní zisk pouze z produktů, které Marie prodává svým maloobchodním zákazníkům (nikoli z produktů, které si objedná od Herbalife), a pouze pokud Marie předloží platný doklad o prodeji jejím maloobchodnímu zákazníkovi s uvedením požadovaného zákazníka a informací o ceně, které ukazují, že prodej byl ziskový.**

SENIOR KONZULTANT

Zlepšete své zisky pomocí slevového programu

Prodáváte-li vy a vaše spodní linie (ne-Supervizoři) více výrobků Herbalife, zvyšuje se váš celkový objem a můžete dosáhnout vyšší pozice Senior Konzultanta. Na této pozici jste oprávněni nakupovat výrobky se slevou 35 až 42% ze Základu slevy, což pro vás znamená vyšší marži z prodeje výrobků.

Přehled slev

Jako Distributor můžete uplatnit slevu 25% ze Základu slevy na všechny objednávky, dokud nedosáhnete na vyšší slevu dosažením pozice Senior Konzultanta. Poté se bude vaše sleva na nákup řídit níže uvedenou tabulkou, přehledem slev, s nejmenší dosaženou slevou 35% ze Základu slevy.

Senior konzultant je oprávněn:

- Nakupovat se slevou 35% nebo 42% ze Základu slevy ihned po získání tohoto statusu.
- Získat 35% nebo 42% maloobchodního zisku ze Základu slevy.
- Získat až 27% velkoobchodní zisk (provize) z hodnoty základu slevy (Earn Base) z nákupů provedených vašimi Distributory se slevou 25% nebo 35% ze Základu slevy nebo u Preferovaných zákazníků se slevou 15% až 35% ze Základu slevy.

Objemové body lze hromadit buď z vašich objednávek zadaných přímo u Herbalife, kde je označujeme jako osobně nakoupený objem, nebo z objednávek vašich Preferovaných zákazníků a Distributorů spodní linie zadaných u Herbalife, které nazýváme jako objem spodní linie. Oba typy objemu mohou být použity k dosažení úrovně Senior Konzultant se slevou 35% nebo 42% ze Základu slevy.

Úroveň	Měsíční objem	Sleva	Nárok
Senior Konzultant	Dosáhnete 500 objemových bodů v 1 – 2 měsících	35%	Na všechny předložené objednávky získáte 35% slevu ze Základu slevy dokud nedosáhnete nároku na vyšší slevu
Senior Konzultant	Dosáhnete 2 000 objemových bodů v 1 – 2 měsících	42%	Jakmile nashromáždíte 2 000 objemových bodů, získáváte nárok využít slevu 42% ze Základu slevy na tuto a všechny další objednávky po zbytek objemového měsíce.
Success Builder	Nashromáždíte 1 000 osobně zakoupených objemových bodů (PPV) v jednom měsíci	42%	Jakmile nashromáždíte 1 000 osobně zakoupených objemových bodů nebo více, máte nárok na 42% slevu ze Základu slevy na všechny objednávky po zbytek měsíce plus měsíc následující. Objemové body nashromážděné vašimi osobně zaregistrovanými Preferovanými zákazníky se započítávají do vašich PPV.
Kvalifikovaný Producer	Dosáhnete 2 500 objemových bodů za 1 – 6 měsíců, z toho minimálně 500 bodů osobně nakoupený objem (PPV)	42%	Jako Kvalifikovaný Producer získáváte slevu 42% ze Základu slevy na každou objednávku dokud vám nevznikne nárok na vyšší slevu. Objemu lze dosáhnout s pomocí celého PPV nebo využitím až 2 000 objemových bodů spodní linie, přičemž zbývajících 500 bodů musí tvořit osobně nakoupený objem. Objemové body nashromážděné vašimi osobně zaregistrovanými Preferovanými zákazníky se započítávají do vašich PPV.
Kvalifikující se Supervisor	<ul style="list-style-type: none">▶ Dosáhnete 4 000 VP za 1 měsíc (minimum 1 000 nezatížených objemových bodů) nebo▶ Dosáhnete 4 000 VP během 2 po sobě následujících měsíců (minimum 1 000 nezatížených objemových bodů) nebo▶ Nashromáždíte 4 000 objemových bodů během 12 měsíců, avšak nejméně během 3 měsíců (minimálně 1 000 osobně nakoupených bodů = PPV). Objemové body nashromážděné vašimi osobně zaregistrovanými Preferovanými zákazníky se započítávají do vašich PPV.	Dočasných 50%	Jakmile dosáhnete požadované objemové body, získáváte nárok na dočasnou slevu 50% ze Základu slevy uplatnitelnou na další objednávky.
Supervisor	3 způsoby kvalifikace, viz sekce “Kvalifikující se Supervisor” v této příručce	50%	Jako Supervisor získáváte slevu 50% ze Základu slevy na každou objednávku. (Nezbytná je každoroční rekvalifikace).

Poznámka:

Váš osobní objem plus objem vaší spodní linie se započítává jako celkový objem. Jakmile dosáhnete hranice 35% slevy ze Základu slevy, vaše sleva již nebude nikdy nižší, alespoň po dobu, kdy budete aktivním Distributorem a/nebo dokud vám nevznikne nárok na vyšší slevu. Čím více prodáváte, tím větší je váš potenciál zisku. Pamatujte, že každý objemový měsíc začínáte znovu s 35% slevou ze Základu slevy a můžete se propracovat až k 42% a 50% slevě ze Základu slevy.

Success Builder

Jako Distributor Herbalife můžete nashromáždit 1 000 osobně zakoupených objemových bodů (PPV) za jeden měsíc, abyste získali kvalifikaci Success Builder a slevu 42% ze Základu slevy. Jako Success Builder budete moci objednávat se slevou 42% ze Základu slevy po zbytek objemového měsíce plus následující měsíc. Objemové body nashromážděné vašimi osobně zaregistrovanými Preferovanými zákazníky přispějí k vašemu požadavku na Osobně zakoupené objemové body. Objem spodní linie nelze použít na získání této slevy.

Distributoři (ne-Supervizoři), kteří nedosáhnou úrovně Success Builder mohou objednat s 42% slevou ze Základu slevy poté, co nashromáždí 2 000 objemových bodů během jednoho až dvou měsíců nebo dosáhnou úrovně Kvalifikovaný Producer.

Kvalifikovaný Producer

Dosáhnout pozice Kvalifikovaný Producer můžete nashromážděním 2 500 objemových bodů během 1-6 měsíců, přičemž 2 000 bodů můžete získat z objemu spodní linie a zbývajících 500 jako osobně zakoupený objem. Objemové body nashromážděné vašimi osobními Preferovanými zákazníky přispějí k vašemu požadavku na osobně zakoupený objem. Veškerý objem dosažený k této kvalifikaci musí pocházet z objednávek zakoupených přímo od Herbalife.

Po dosažení kvalifikace automaticky získáte slevu 42% ze Základu slevy, a aktualizace na tuto úroveň proběhne k 1.dni měsíce následujícího po měsíci, kdy jste dosáhli svého kvalifikačního objemu.

Kvalifikovaný Producer má nárok na:

- Nákup s 42% slevou ze Základu slevy okamžitě po kvalifikaci na tuto úroveň.
- 42% maloobchodní zisk ze Základu slevy.
- Až 27% velkoobchodní zisk (provizi) z hodnoty Základu slevy z nákupů učiněných vašimi Distributory spodní linie se slevou 25 až 35% ze Základu slevy a Preferovanými zákazníky se slevou 15 až 35% ze Základu slevy.

Jakmile dosáhnete pozice Kvalifikovaného Producera, veškeré nákupy budou se slevou nejméně 42% ze Základu slevy tak dlouho, dokud váš Roční členský poplatek zůstane aktuální a zaplacený.

Plně kvalifikovaný Supervisor

Na pozici Supervizora získáváte nejvyšší slevu ve výši 50% ze Základu slevy, maloobchodní a velkoobchodní zisk a budete způsobilí získat Královské prémie (RO, Royalty Overrides).

Plně kvalifikovaný Supervisor získává nárok na:

- Maloobchodní zisk 50% ze Základu slevy.
- Velkoobchodní zisk (provize) až 35% z hodnoty Základu slevy na objednávkách Distributorů spodní linie se slevou 25 až 42% ze Základu slevy a Preferovaných zákazníků se slevou 15 až 35% ze Základu slevy.
- Královské prémie 1% až 5% na jejich první, druhé a třetí úrovni aktivního Supervizora.
- Účast na speciálních seminářích a školeních
- Kvalifikaci na speciální ocenění Supervisorů.

Distributoři, kteří dosáhli úrovně Supervizora, jsou často označováni jako Distributoři nebo Nezávislí Distributoři Herbalife.

Jako Supervisor můžete nakupovat pouze přímo od Herbalife.

Kvalifikace na Supervizora

Existují 3 způsoby kvalifikace na Supervizora:

- Jednoměsíční kvalifikace: Dosažením 4 000 objemových bodů v jednom objemovém měsíci (minimálně 1 000 bodů z tohoto celkového množství 4 000 musí být nezatížených).
- Dvoutměsíční kvalifikace: Dosažením 4 000 objemových bodů během dvou po sobě následujících měsíců (minimálně 1 000 objemových bodů z tohoto celkového množství 4 000 musí být nezatížených za stejné dvoutměsíční období).
- Kumulovaná kvalifikace: Dosažením 4 000 objemových bodů v rozmezí 12 měsíců (minimálně v rozmezí 3 měsíců). Je možné využít až 3 000 objemových bodů spodní linie a zbývající 1 000 osobně nakoupených objemových bodů. Objemové body nashromážděné vašimi osobními Preferovanými zákazníky přispějí k vašemu požadavku na osobně zakoupené objemové body.

Jakmile poprvé dosáhnete Supervizorské kvalifikace jakoukoliv metodou, jste automaticky zařazeni na pozici Supervizora 1.den měsíce následujícího po měsíci, ve kterém byla dosažena kvalifikace.

Kvalifikující se Supervizor

Nárok na dočasnou slevu 50%

Jakmile dosáhnete požadovaného množství objemových bodů pro kvalifikaci na Supervizora, budete považováni za **Kvalifikujícího se Supervizora** do 1.dne následujícího měsíce, kdy se stanete **plně kvalifikovaným Supervizorem**. Jako **Kvalifikující se Supervizor** máte nárok na dočasnou slevu 50% ze Základu slevy po zbytek objemového měsíce, ve kterém jste dosáhli požadovaného množství objemových bodů.

Objednávky zakoupené s 50% slevou ze Základu slevy je nutné zakoupit přímo u Herbalife.

Objem z objednávek zakoupených s dočasnou slevou 50% ze Základu slevy je považován za osobně nakoupený objem pro kupujícího a skupinový objem pro plně kvalifikovaného Supervizora.

Srovnávací objem

Srovnávací objem je osobní a celkový objem, kterého musí Supervizor dosáhnout, aby potvrdil kvalifikaci na Supervizora ve spodní linii.

Srovnávací objem je metoda, jakou Herbalife ověřuje a hodnotí kvalifikaci nových Supervizorů. Pokud Supervizor sponzoruje Distributora k dosažení úrovně Supervizora, musí být celkový objem tohoto sponzorujícího Supervizora minimálně stejný jako celkový objem jeho kvalifikujícího se Distributora (Distributorů) spodní linie v daném měsíci. Bez adekvátního srovnávacího objemu přejde nový Supervizor k dalšímu Supervizorovi v horní linii.

Následující příklad srovnávacího objemu znázorňuje výši osobního objemu a celkového objemu, kterého musí být dosaženo sponzorujícím Supervizorem za Distributory jeho spodní linie, kteří se kvalifikují na Supervizory. V tomto příkladě "A" (sponzorující Supervizor) musí dosáhnout nejméně 4 000 osobních objemových bodů a nejméně 1 000 skupinových objemových bodů v měsíci, kdy se "B" a "C" kvalifikují na Supervizory. Tato povinnost Supervizora dosáhnout specifického objemu je považována za nezbytný požadavek srovnávacího objemu.

Příklad srovnávacího objemu	
A Sponzorující Supervizor	Požadavek srovnávacího objemu pro Supervizora "A" 4 000 osobní objem + 1 000 skupinový objem = 5 000 celkový objem
B Kvalifikující se Supervizor	1 000 objemových bodů @ dočasná sleva 50% ze Základu slevy = 1 000 skupinový objem pro "A"
C Kvalifikující se Supervizor	4 000 nashromážděných objemových bodů = 4 000 osobní objem pro "A"

Nesplnění srovnávacího objemu

Pokud jako první plně kvalifikovaný Supervizor horní linie nedosáhnete požadovaného objemu v kvalifikačním měsíci (měsících), abyste doložili kvalifikaci vašeho Supervizora spodní linie, nedosáhnete pak srovnávacího objemu. Herbalife vás o tomto nesplnění informuje a umožní vám zadat objednávku za účelem dosažení srovnávacího objemu ve výši chybějícího objemu. Oddělení Členské podpory bude oprávněno přijmout objednávku pro srovnávací objem za příslušný měsíc.

Chcete-li takovou objednávku zadat, musí být jasně označena jako "Objednávka pro srovnávací objem za měsíc_____."

Objednávka pro srovnávací objem

Aby byl objem správně připsán, musí být objednávka zřetelně označena jako Objednávka pro srovnávací objem za příslušný měsíc a rok a zároveň být plně uhrazena. Objednávka pro srovnávací objem může být Herbalife přijata pouze v případě, že společnost zjistila problém se srovnávacím objemem, Supervizora o tomto problému informovala a autorizovala oddělení Členské podpory pro přijetí této objednávky od vás jako Supervizora. Tato objednávka pak bude přiřazena k objedmovému měsíci specifikovanému v objednávce.

Na základě objednávek pro srovnávací objem budou Supervizorům horní linie příslušným způsobem upraveny Královské prémie a Produkční bonusy. Nicméně, objednávky pro srovnávací objem zadané po předemném objedmovém měsíci se nepočítají ve prospěch kvalifikací pro R/O body a Produkční bonusy TAB týmu. Pokud se vyskytne více případů srovnávacích objemů, pak vám - jako sponzorujícímu Supervizorovi - nebudou proplaceny Královské prémie po dobu až čtyř měsíců za kvalifikující se linii a prémie budou proplaceny dalšímu Supervizorovi horní linie, který na ně má nárok.

Nedodržení srovnávacího objemu

Abyste se vyhnuli penalizaci, musíte zadat objednávku pro srovnávací objem ihned po obdržení oznámení od Herbalife.

Pokud nemáte dostatečný objem a nezádáte objednávku pro srovnávací objem, budete za nedodržení srovnávacího objemu penalizováni. Pokutou je trvalá ztráta Supervizorů, kteří se v předemném měsíci kvalifikovali, a spodní linie těchto Supervizorů.

Nesplnění kvalifikace Supervizora

Pokud se Distributor vaší spodní linie stane plně kvalifikovaným Supervizorem dříve než vy, máte jeden rok od data kvalifikace tohoto Distributora spodní linie na to, abyste se také kvalifikovali na pozici plně kvalifikovaného Supervizora.

Pokud se nestanete plně kvalifikovaným Supervizorem v průběhu jednoho roku následujícího po kvalifikaci Supervizora vaší spodní linie, tuto spodní linii trvale ztratíte ve prospěch vašeho prvního Supervizora v horní linii, a to na konci prvního rekvalifikačního roku Supervizora vaší spodní linie.

Příklad:

08/01/2012
Kvalifikační měsíc
Supervizora spodní linie

Únor 2014
Sponzor přichází o
kvalifikovanou spodní
linii, pokud nedosáhne
pozice plně
kvalifikovaného
Supervizora

08/01/2012 – 01/31/2014
Sponzorova příležitost kvalifikovat se na Supervizora

Rekvalifikace na Supervizora

Jakmile dosáhnete úrovně Supervizora (a vyšší) musíte svůj status každoročně obnovovat v období od 1. února do 31. ledna, abyste si zachovali vaše práva a privilegia. Rekvalifikační požadavky jsou popsány níže.

- Jednoměsíční rekvalifikace: Dosažením 4 000 objemových bodů v jednom objemovém měsíci (minimálně 1 000 ze 4 000 objemových bodů musí být nezatížených)
- Dvuměsíční rekvalifikace: Dosažením 4 000 objemových bodů během dvou po sobě jdoucích měsíců (minimálně 1 000 ze 4 000 objemových bodů musí být ve stejném období nezatížených)
- Dvanáctiměsíční rekvalifikace: Nashromážděním 10 000 nezatížených celkových objemových bodů během 12-timěsíčního rekvalifikačního období.
Nebo
- Nashromážděním 4 000 nezatížených celkových objemových bodů během 12-timěsíčního rekvalifikačního období.

Při rekvalifikaci nashromážděním 4 000 nezatížených celkových objemových bodů v období od 1. února do 31. ledna si udržíte svůj status Supervizora a 50% slevu ze Základu slevy. Pokud však k rekvalifikaci využijete tuto metodu, ztratíte všechny vaše spodní linie Supervizorů; ty budou přesunuty k nejbližšímu plně kvalifikovanému Supervizorovi ve vaší horní linii.

Automaticky se rekvalifikujete jako Supervizor každý rok, pokud bude v průběhu kvalifikačního období splněn požadovaný objem. Pro připomenutí, máte výhodu získání slevy 50% ze Základu slevy na vaše rekvalifikační objednávky.

Kromě rekvalifikace na úroveň Supervizora je také třeba zajistit včasnou a úplnou úhradu ročního členského poplatku. V případě, že členský poplatek není uhrazen nejpozději do 90 dní po dokončení rekvalifikace, jsou nákupní privilegia a výděly dočasně pozastaveny, dokud není členský poplatek uhrazen. Pokud poplatek zůstane nezaplacen, může to mít za následek smazání vašeho distributorství a všichni stávající Distributoři a Preferovaní zákazníci ve spodní linii budou trvale přesunuti k vašemu prvnímu Sponzorovi v horní linii.

Pokud nesplníte Rekvalifikaci na Supervizora, ztratíte veškerá práva a výsady Supervizora, včetně ztráty spodních linií, které zahrnují Supervizora. V takovém případě bude celá spodní linie přesunuta na dalšího plně kvalifikovaného Supervizora.

Pokud nedokončíte svou Supervizorskou rekvalifikaci každoročně k 31. lednu, budete sesazen na pozici Kvalifikovaného Producera.

Tři úrovně úspěchu

Ti, které osobně sponzorujete jako Distributory Herbalife, jsou vaší první úrovní. Mohou to být přátelé nebo členové rodiny nebo obchodní partneři nebo dokonce lidé, které jste právě potkali. Můžete osobně sponzorovat libovolné množství lidí v jakékoliv zemi světa, ve které je Herbalife oficiálně zastoupen. Jakmile tyto Distributoři vaší první úrovně sami sponzorují ostatní Distributory, tyto Distributoři se stanou vaší druhou úrovní. Sponzoruje-li i vaše druhá úroveň další osoby, stanou se tyto třetí úrovní vaší organizace Herbalife.

Školením Distributorů vašeho týmu a povzbuzováním k následování vašeho příkladu pomáháte každému z nich k dosažení úrovně Supervizora. Jako Supervizor s plně kvalifikovanými nebo Kvalifikujícími se Supervizory ve vašich prvních třech úrovních se můžete kvalifikovat pro získání Královské prémie pohybuující se mezi 1% až 5% vašeho organizačního objemu.

KRÁLOVSKÉ PRÉMIE

Výplata Královských premií

Procenta vašich Královských premií jsou odvozena od celkového objemu v každém měsíci. Pokud nashromáždíte méně než 500 objemových bodů, nezískáte žádné Královské prémie. Pokud nashromáždíte 2 500 objemových bodů a více, pak získáte plných 5% ze tří aktivních spodních linií. Níže uvedená stupnice Královských premií ukazuje požadavky na dosažení objemu, kterých musí Supervisor v každém měsíci dosáhnout, aby získal Královské prémie.

Stupnice Královských premií	
Vaše celkové objemové body	Královské prémie v %
0 – 499	0%
500 – 999	1%
1 000 – 1 499	2%
1 500 – 1 999	3%
2 000 – 2 499	4%
2 500 a více	5%

Královské prémie jsou vypláceny následovně:

V následujícím příkladu je vaše maximální 5% Královská prémie vypočítána ze 30 000 bodů objemu organizace, čímž získáte 1 500 R/O bodů. R/O body jsou používány pro účely kvalifikace. Nezapomeňte, že příjmy jsou vypočítávány z hodnoty základu slevy produktů každé země, ve které jsou objednány. V některých zemích jsou tyto Královské prémie převáděny do místní měny.

Příklad Královských premií		
VY	2 500 objemových bodů	= Vaše celkové Královské prémie 1 500 R/O bodů
Supervisor první úrovně	10 000 objemových bodů	= 5% = 500 R/O bodů
Supervisor druhé úrovně	10 000 objemových bodů	= 5% = 500 R/O bodů
Supervisor třetí úrovně	10 000 objemových bodů	= 5% = 500 R/O bodů

Dodatečné požadavky

Supervizoři, kteří splní specifické požadavky nezbytné pro dosažení Královských premií, musí rovněž dodržovat Pravidlo 10 zákazníků a Pravidlo 70%, aby mohli získat jak Královské prémie, tak Produkční bonus. Musíte potvrdit jednání v souladu s těmito požadavky každý měsíc předložením formuláře s potvrzením příjmu. Pokud nedodržíte některé z těchto pravidel, Královské prémie ani Produkční bonus vám nebudou vyplaceny.

R/O Roll-Up

Jako Supervizor máte rovněž možnost získat R/O Roll-up. R/O Roll-up (ziskový rozdíl) je vyplácen náležitě kvalifikovaným Supervizorům horní linie v případě, kdy jakýkoliv Supervizor spodní linie přispívající k dosažení Královských prémie vydělá méně než je maximálních 5% zisku. Uvedené 'Roll-up' procento je rozdíl mezi 5% maximální hodnoty Královských prémie a skutečným procentním ziskem přispívajícího Supervizora spodní linie.

Abyste jako Supervizor mohli získat R/O Roll-up, musíte dosáhnout maximálně 5% úrovně zisků podle pohyblivé stupnice pro Královské prémie. Na žádné objednávce není možné získat více než 5% Královských prémie.

Příklad R/O Roll-up		
VY	2 500 celkových objemových bodů 5% Královských prémie	= Zisk 5% Královských prémie z první, druhé a třetí úrovně Supervizorů Zisk 4% R/O Roll-up ze čtvrté úrovně Supervizorů
Supervizor první úrovně	2 500 celkových objemových bodů 5% Královských prémie	= Zisk 5% Královských prémie z druhé, třetí a čtvrté úrovně Supervizorů
Supervizor druhé úrovně	2 500 celkových objemových bodů 5% Královských prémie	= Zisk 5% Královských prémie z třetí a čtvrté úrovně Supervizorů
Supervizor třetí úrovně	500 celkových objemových bodů 1% Královských prémie	= Zisk 1% Královských prémie ze čtvrté úrovně Supervizorů
Supervizor čtvrté úrovně	1 000 celkových objemových bodů Žádné Královské prémie	Supervizor nemá spodní linii potřebnou pro zisk Královských prémie

World tým

Kvalifikace do World týmu je důležitým krokem pro vaše podnikání Herbalife. Dosažením této prestižní úrovně demonstujete svůj úspěch. World tým je váš odrazový můstek pro kvalifikaci do TAB týmu.

Kvalifikace:

- Dosažením 10 000 celkových objemových bodů v jednom objemovém měsíci poté, co dosáhnete úrovně Kvalifikující se Supervizor nebo plně kvalifikovaný Supervizor.
- NEBO jako plně kvalifikovaný nebo Kvalifikující se Supervizor, dosažením 2 500 celkových objemových bodů v každém ze čtyř po sobě následujících objemových měsících.
- NEBO dosažením 500 R/O v jednom objemovém měsíci.

Za předpokladu, že jste dosáhli kvalifikace na Supervizora, pak po dosažení požadovaného objemu nebo R/O bodů postupujete na úroveň World týmu prvního dne následujícího měsíce.

Získáváte:

- Všechny výhody Supervizora
- World tým balíček obsahující osobní certifikát World týmu a odznak World týmu

Navíc získáváte nárok na:

- Účast na speciálních plánovacích a školicích seminářích se zaměřením na urychlení vašeho postupu na úroveň TAB týmu

TAB tým

Dosažení statusu TAB týmu je prestižní záležitostí v rámci Obchodního & Marketingového plánu Herbalife. Pozice TAB týmu vypovídá o tom, že si Supervizor vybudoval silnou a aktivní organizaci Supervizorů v dolní linii. Po dosažení týmu TAB budete mít nárok na další výhody. V rámci TAB týmu existují tři úrovně: GET tým, Milionářský tým a Prezidentský tým.

Top Achievers Business (TAB) Tým	
Benefity	Kvalifikace
Globální Expanzní Tým (GET) <ul style="list-style-type: none">Všechny výhody SupervizoraCertifikát a odznakMožnost získat až 2% Produkční BonusZpůsobilost kvalifikovat se na akceZpůsobilost k účasti na speciálních školeníchOprávnění k účasti na speciálních konferenčních hovorech	1 000 RO v každém ze 3 po sobě jdoucích měsíců
Milionářský Tým (MILL) <ul style="list-style-type: none">Všechny výhody GET TýmuNový certifikát a odznakMožnost získat až 4% Produkční Bonus	4 000 RO v každém ze 3 po sobě jdoucích měsíců
Prezidentský Tým (PRES) <ul style="list-style-type: none">Všechny výhody MILL TýmuPlaketa a odznakMožnost získat až 7% Produkční BonusMožnost získat Mark Hughes Leadership Bonus v souladu s pravidly	10 000 RO v každém ze 3 po sobě jdoucích měsíců 20K Prezidentský Tým 20 000 RO v každém ze 3 po sobě jdoucích měsíců 30K Prezidentský Tým 30 000 RO v každém ze 3 po sobě jdoucích měsíců 50K Prezidentský Tým 50 000 RO v každém ze 3 po sobě jdoucích měsíců

Produkční Bonus TAB Týmu

Po kvalifikaci máte jako člen TAB Týmu možnost získat Produkční Bonus za měsíční aktivitu celé vaší spodní linie. Produkční Bonus TAB Team je zčásti odměnou za vaše vedení.

Aby vám mohly být Produkční Bonusy vypláceny, je nezbytné předložit vyplněný formulář Smlouva o Produkčním Bonusu TAB Týmu a také dodržovat Pravidlo 10 zákazníků a Pravidlo 70%. Formulář musí být přijat a schválen společností Herbalife, aby mohly být bonusy vyplaceny; formulář obdržíte od Herbalife v průběhu vašeho kvalifikačního období.

PREZIDENTSKÝ TÝM PLUS

Další odměny a ocenění Prezidentského týmu

President's Team Plus Awards and Recognition

	Jeden diamant	Executive Prezidentský tým Pro kvalifikaci musíte mít jednu první linii, plně kvalifikovaného člena Prezidentského týmu v jakékoliv linii vaší organizace.
	Dva diamanty	Senior Executive Prezidentský tým Pro kvalifikaci musíte mít dvě první linie, plně kvalifikované členy Prezidentského týmu ve dvou samostatných spodních liniích vaší organizace.
	Tři diamanty	International Executive Prezidentský tým Pro kvalifikaci musíte mít tři první linie, plně kvalifikované členy Prezidentského týmu ve třech samostatných spodních liniích vaší organizace.
	Čtyři diamanty	Chief Executive Prezidentský tým Pro kvalifikaci musíte mít čtyři první linie, plně kvalifikované členy Prezidentského týmu ve čtyřech samostatných spodních liniích vaší organizace.
	Pět diamantů	Chairman's Club Pro kvalifikaci musíte mít pět prvních linií, plně kvalifikované členy Prezidentského týmu v pěti samostatných spodních liniích vaší organizace.
	Deset diamantů	Founder's Circle Pro kvalifikaci musíte mít deset prvních linií, plně kvalifikované členy Prezidentského týmu v deseti samostatných spodních liniích vaší organizace

Dodatečné odměny Prezidentského týmu

Dodatečné odměny Prezidentského týmu jsou založeny na produkci (objemové měsíce leden až prosinec).

	Hodinky Baume & Mercier 250 000 R/O bodů
	Zlatý prsten s diamanty Marquis 500 000 R/O bodů
	Zlaté a diamantové hodinky Piaget ** 750 000 R/O bodů
	Diamantové hodinky Piaget ** 1 000 000 R/O bodů

** Aktuální model hodinek se může lišit v závislosti na dostupnosti v době kvalifikace

PRODUKČNÍ BONUS

Kvalifikace a rekvalifikace podle úrovně týmu

Jakmile dosáhnete TAB Týmu, nastane období poté, co se kvalifikujete do Milionářského týmu a Prezidentského týmu, kdy budete muset počkat, než začnete získávat Produkční Bonus ve vyšším procentu. V následujících tabulkách naleznete čekací dobu pro každou úroveň týmu. Požadavky na vydělávání jsou popsány v části Požadavky na procento zisku Produkčního Bonusu.

GET Tým

Kvalifikační období			Globální Expanzní Tým (GET)														
I.	II.	III.	IV.	V.	VI.	VII.	VIII.	IX.	X.	XI.	XII.	I.	II.	III.	IV.	V.	VI.
1 000 Ro bodů	1 000 RO bodů	1 000 RO bodů	Nárok získat 2% PB od dubna do března														
			Rekvalifikační období od dubna do března														

V tomto příkladu:

- Čekací lhůta a výdělkové období:** Po dokončení kvalifikace GET Tým neexistuje žádná čekací doba, abyste mohli začít vydělávat na této úrovni. Po dokončení kvalifikace GET budete v dubnu uznáni jako GET a budete oprávněni začít získávat Produkční Bonus bez čekací doby. Výdělečné období je 12 měsíců od data plně kvalifikovaného GET, od dubna do března.

MILL Tým

Kvalifikační období			Milionářský Tým														
I.	II.	III.	IV.	V.	VI.	VII.	VIII.	IX.	X.	XI.	XII.	I.	II.	III.	IV.	V.	VI.
4 000 RO bodů	4 000 RO bodů	4 000 RO bodů	Čekací lhůta	Nárok získat 4% PB od června do května													
			Rekvalifikační období od dubna do března														

V tomto příkladu:

- Čekací lhůta a výdělkové období:** Po dokončení kvalifikace MILL Týmu následuje čekací doba 2 měsíce, než budete moci vydělávat na vyšší úrovni Produkčního Bonusu. Během této čekací doby je minimální požadavek na celkový objem pro 2% Produkční Bonus 3 000 TV na základě vašeho nového statusu Milionářského Týmu. Po uplynutí čekací doby budete jako Milionářský Tým oprávněni začít získávat Produkční Bonus od června. Výdělečná doba je 12 měsíců po skončení čekací doby, červen až květen.

PRES Tým

Kvalifikační období			Prezidentský Tým														
I.	II.	III.	IV.	V.	VI.	VII.	VIII.	IX.	X.	XI.	XII.	I.	II.	III.	IV.	V.	VI.
10k, 20k, 30k, 50k RO bodů x 3 měsíce			Čekací lhůta	Nárok získat 6% až 7% PB od července do června													
			Rekvalifikační období od dubna do března														

V tomto příkladu:

- Čekací lhůta a výdělkové období:** Po dokončení kvalifikace PRES Tým je 3 měsíce čekací lhůta, než budete moci vydělávat na vyšší úrovni Produkčního Bonusu. Během této čekací lhůty je minimální celkový objem pro 4% Produkční Bonus na základě vašeho statusu Prezidentského Týmu. Po uplynutí čekací lhůty budete jako Prezidentský Tým oprávněni začít získávat Produkční Bonus od července. Výdělečná doba je 12 měsíců po skončení čekací doby, červenec až červen.

Požadavky na procentuální podíl Produkčního Bonusu

Jakmile se kvalifikujete a/nebo rekvalifikujete na určitou procentuální úroveň výdělku TAB Tým a dokončíte čekací lhůtu pro úrovně MILL Tým a PRES Tým, musíte v každém z výdělečných měsíců dosáhnout následujícího celkového objemu (TV) a RO bodů, abyste během svého výdělkového období získali Produkční Bonus TAB Týmu:

Dosažená úroveň TAB Týmu	Minimální požadavek na celkový objem (TV)	Požadavek na RO body	Produkční Bonus %
GET	3 500	1 000	2%
MILL	3 000	1 000 - 3 999	2%
		4 000 +	4%
PRES	2 500	1 000 - 3 999	2%
		4 000 - 9 999	4%
		10 000 +	6%
PRES 20K	2 500	1 000 - 3 999	2%
		4 000 - 9 999	4%
		10 000 - 19 999	6%
		20 000 +	6,50%
PRES 30K	2 500	1 000 - 3 999	2%
		4 000 - 9 999	4%
		10 000 - 19 999	6%
		20 000 - 29 999	6,50%
		30 000 +	6,75%
PRES 50K	2 500	1 000 - 3 999	2%
		4 000 - 9 999	4%
		10 000 - 19 999	6%
		20 000 - 29 999	6,50%
		30 000 - 49 999	6,75%
		50 000 +	7%

Rekvalifikace na Produkční Bonus

Když se kvalifikujete na jakýkoli úroveň TAB Týmu, zachováte si tento status bez ohledu na úroveň % zisku z vašeho Produkčního Bonusu (pokud nedosáhnete vyššího statusu TAB Týmu nebo pokud nejste degradováni jako Supervisor).

Chcete-li pokračovat v získávání úrovně Produkčního Bonusu, musíte se každý rok rekvalifikovat.

- **Pro udržení své stávající úrovně**, jednoduše splňte tři po sobě jdoucí měsíce požadavky na RO body (stejně jako původní kvalifikace) každý rok během období rekvalifikace.
- **Pokud se nerequalifikujete na své aktuální úrovni**, vaše maximální úroveň výdělku Produkčního Bonusu se stane nejvyšší úrovní, na kterou jste se rekvalifikovali, a bude podléhat požadavkům na celkový objem bodů pro tuto úroveň, jak je uvedeno v tabulce níže.

Chcete-li se rekvalifikovat a pokračovat v získávání Produkčního Bonusu, máte 12 měsíců od data poslední kvalifikace/rekvalifikace TAB Týmu.

Dosažená úroveň TAB Týmu	Maximální Produkční Bonus %	Minimální požadavek na celkový objem (TV)	Minimální požadavek RO bodů
MILL	2%	3 500	1 000
PRES PRES 20K PRES 30K PRES 50K	2%	3 500	1 000
	4%	3 000	4 000
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

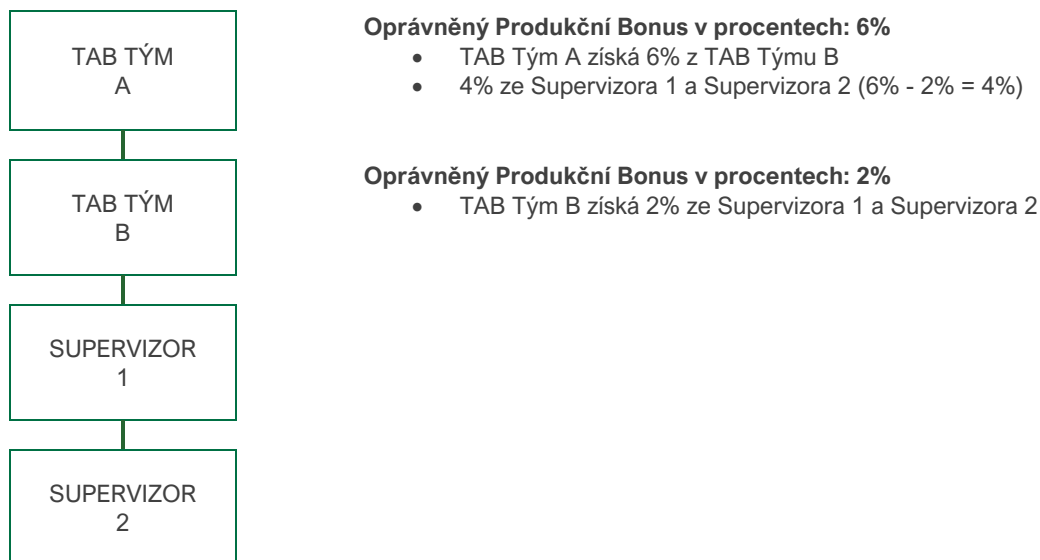
Pokud se během posledního rekvalifikačního období rekvalifikujete na nižší % výdělku Produkčního Bonusu a poté se znovu kvalifikujete na vyšší úroveň, budete muset dodržet čekací lhůtu, než začnete vydělávat na této vyšší úrovni.

Podmínky pro vyplácení Produkčních Bonusů TAB Týmu

Mohou nastat případy, kdy je ve vaší spodní linii další výdělečně činný TAB Tým, který může odříznout nebo zablokovat získávání Produkčního Bonusu. Každá linie je posuzována individuálně, aby se určilo, kdo získá Produkční Bonus. Abychom vám pomohli lépe porozumět výplatě TAB Týmu Produkčního Bonusu, sestavili jsme následující pokyny.

Když TAB Tým ve vaší spodní linii získá Produkční Bonus na **nižší** % úrovni než vy, získáte % rozdíl na jeho spodní linii.

Příklad 1: TAB ve spodní linii má NIŽŠÍ procento zisku z Produkčního Bonusu



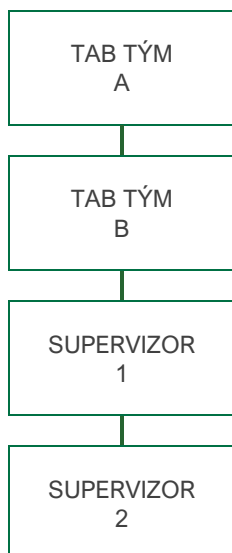
Příklad 1:

- V tomto příkladu, pokud jste TAB Tým A a získáváte Produkční Bonus na úrovni 6% a váš TAB Tým B ve spodní linii získává Produkční Bonus na úrovni 2%, získáte 6% až do TAB Týmu B a zbývající 4% Produkční Bonus z jejich spodní organizace, Supervizor 1 a Supervizor 2, až na dalšího držitele Produkčního Bonusu.
- TAB Tým B vydělá 2% ze Supervizora 1 a Supervizora 2.
- Vaše výdělky z Produkčního Bonusu z nižších spodních úrovní pod těmito držiteli Produkčního bonusu budou záviset na výdělku % každého příjemce Produkčního Bonusu.

Když TAB Tým ve spodní linii získá Produkční Bonus na **vyšší** úrovni než 2 nebo 4% než vy, nezískáte Produkční Bonus z této spodní linie a její organizace*. Toto se nazývá „Blokování“.

** Když Prezidentský Tým vydělává na úrovni 6% Produkčního Bonusu, může získat 6% ze spodní linie, která je na úrovni Prezidentského Týmu 6,5%, 6,75% a 7%. Nebude vydělávat nad rámec Prezidentského Týmu na vyšší úrovni výdělků.*

Příklad 2: TAB ve spodní linii má VYŠŠÍ procento zisku z Produkčního Bonusu



Oprávněný Produkční Bonus v procentech: 4%

- TAB Tým A nezíská Produkční Bonus z TAB B nebo jeho organizace

Oprávněný Produkční Bonus v procentech: 7%

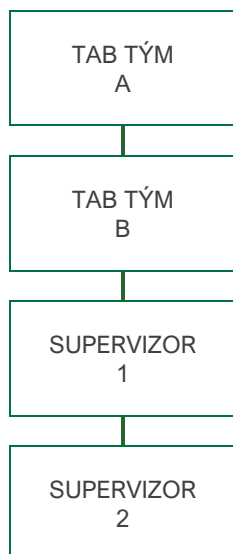
- TAB Tým B získá 7% ze Supervizora 1 a Supervizora 2

Příklad 2:

- V tomto příkladu, pokud jste tým TAB A a získáváte Produkční Bonus na úrovni 4% a váš TAB B ve spodní linii vydělává 7%, budete zablokováni a nebudete vydělávat z týmu TAB B a jeho organizace.
- TAB Tým B získá 7% ze Supervizora 1 a Supervizora 2.

Když TAB Tým ve spodní linii získá Produkční Bonus na **stejně** % úrovni jako vy, získáte PB z tohoto TAB Týmu, ale nebudete moci získat Produkční Bonus z jeho spodní linie. To se běžně nazývá „odříznutí“.

Příklad 3: TAB ve spodní linii má STEJNÉ procento zisku z Produkčního Bonusu



Oprávněný Produkční Bonus v procentech: 6%

- TAB Tým A získá 6% pouze z TAB Týmu B

Oprávněný Produkční Bonus v procentech: 6%

- TAB Tým B získá 6% ze Supervizora 1 a Supervizora 2

Příklad 3:

- V tomto příkladu, pokud vy jako TAB Tým A a váš TAB Tým B ve spodní linii získáváte oba Produkční Bonus ve výši 6%, získáte 6% pouze z TAB B, ale poté budete „odříznuti“ od výdělků ze zbývající spodní linie.
- TAB Team B vydělá 6% ze Supervizora 1 a Supervizora 2.

Abyste získali nárok na Produkční Bonus, váš vyplněný formulář Smlouva o Produkčním Bonusu TAB Týmu musí být přijata a schválena společností Herbalife a musí být splněny všechny ostatní podmínky.



Přijato Herbalife

Mark Hughes Leadership Bonus

Když dosáhnete úrovně Presidentský Tým a budete mít Presidentský Tým ve spodní linii, můžete se kvalifikovat k získání dobrovolného Mark Hughes Leadership Bonusu, který se odebírá z 1% celosvětového základního zisku Herbalife a distribuuje se každoročně na prestižní akci Herbalife. Mark Hughes Leadership Bonusy jsou vypláceny jako uznání za vynikající výkon a vedení. Prezidentský Tým se může pro více podrobností podívat na roční pravidla Mark Hughes Leadership Bonusu.

Propagační akce

Čas od času Herbalife také nabízí další prodejní pobídky, jako jsou školicí workshopy, Retreaty, dovolené, oceňovací tituly a dokonce i peněžní bonusy. Propagační akce jsou účinným způsobem, jak sdílet svůj úspěch s rodinou a upevnit své vztahy s ostatními Distributory.

Pravidla odměňování

Herbalife uděluje odměny a ocenění (např. odznaky, certifikáty, klenoty atd.) Distributorům, kteří svými výsledky tohoto ocenění dosáhli.

V případě, že Distributor ocenění neobdržel, je třeba písemně (elektronicky nebo poštou) kontaktovat Oddělení Členské podpory na níže uvedené adrese. Žádost musí být obdržena Herbalife nejpozději šest (6) měsíců po dosažení kvalifikace související s takovým oceněním.

Výměna a/nebo oprava odměny:

Herbalife se vždy snaží udělovat ocenění té nejvyšší kvality. V případě, že obdržíte cenu, která je kazová nebo jinak poškozená, můžete tento předmět (-y) zdarma vrátit a zažádat o výměnu v průběhu šesti (6) měsíců od data původní kvalifikace spojené s tímto oceněním.

Po uplynutí šestiměsíční lhůty můžete poškozený předmět (-y) zaslat k profesionální renovaci nebo opravě, ovšem náklady na takovou opravu si hradíte sami, a to snížením příjmu o příslušnou částku. Jakákoliv odchylka od tohoto postupu závisí pouze na výhradním rozhodnutí Herbalife.

Žádosti mohou být předloženy telefonicky nebo písemně na adrese:

Herbalife Czech Republic s.r.o.
Oddělení Členské podpory
Radlická 740/113D
158 00 Praha 5
tel. +420 226 251 491

SLOVNÍK POJMŮ

Následující termíny jsou v textu velmi často používané. Mají specifický Herbalife význam a je proto nezbytné se s nimi dobře seznámit a co nejdříve je zařadit do vašeho každodenního slovníku.

Blokace: Pokud máte, jako příjemce Produkčního bonusu, ve své spodní linii dalšího příjemce Produkčního bonusu, který získá vyšší procento Produkčního bonusu, bude váš Produkční bonus “zablokován” a stejně tak bude “zablokován” bonus z objemu jeho spodní linie.

Dělená provize: Provize získaná od Distributorů spodní linie, kteří nakupují s nižší slevou než je vaše sleva na konci objemového měsíce. Provize ve výši až 25% ze Základu slevy je rozdělena mezi způsobilého Senior Konzultanta, Kvalifikovaného Producera, Kvalifikujícího se Supervizora a plně kvalifikovaného Supervizora horní linie.

Distributor: Také jako Nezávislý Distributor Herbalife*. Každý, kdo zakoupí Balíček Distributora Herbalife (HDP) a podá Herbalife platnou a kompletní Žádost a Smlouvu o distribuci, která je následně schválena Herbalife.

**V některých zemích mohou být Distributoři označováni jako Členové.*

Distributoři první úrovně: Všichni Distributoři, které osobně sponzorujete, jsou považováni za vaši první úroveň.

Doporučení: Preferovaný zákazník, který je představen nebo doporučen k Herbalife jiným Preferovaným zákazníkem.

Horní organizace: Váš Sponzor, jeho Sponzor, Sponzor jeho Sponzora atd.

Královská prémie: Měsíční platba plně kvalifikovaným Supervizorům pohybující se od 1% do 5% za prodejní aktivitu jejich tří úrovní aktivních Supervizorů spodní linie.

Kvalifikační měsíc: Měsíc, ve kterém Distributor dosáhne požadavků pro specifickou kvalifikaci.

Kvalifikovaný Producer: Distributor, který nashromáždí 2 500 objemových bodů během 1 – 6 měsíců a je oprávněn k nákupu se slevou 42% ze Základu slevy. Této pozice je možné dosáhnout rovněž využitím až 2 000 objemových bodů spodní linie, přičemž zbývajících 500 bodů musí být osobně nakoupené objemové body.

Kvalifikující se Supervizor: Distributor, který dosáhl požadovaného množství objemových bodů pro kvalifikaci na Supervizora v rámci kvalifikačního měsíce. Za předpokladu, že jsou splněny všechny kvalifikační požadavky, bude uznán jako plně kvalifikovaný Supervizor první den měsíce následujícího po dokončení kvalifikace. Kvalifikující se Supervizor má právo nakupovat u Herbalife s dočasnou 50% slevou ze Základu slevy.

Linie: Všichni Preferovaní zákazníci a Distributoři, kteří jsou částí vaší organizace, jako výsledek vaší sponzorské činnosti.

Linie spodní: Všichni Preferovaní zákazníci a Distributoři osobně sponzorovaní vámi, jakož i všechny ostatní osoby sponzorované jimi.

Objem, celkový: Součet osobního objemu a skupinového objemu.

Objem, nezatižený: Objem, který není používán nikým jiným ve vaší spodní linii pro účely kvalifikace na Supervizora.

Objem, organizační: Nashromážděný objem, za který Supervizor dostává Královskou prémii.

Objem, osobně nakoupený: Objem z objednávek nakoupených přímo od Herbalife s použitím vašeho identifikačního čísla Herbalife.

Objem, osobní: Objem z objednávek nakoupených vámi, plně kvalifikovaným Supervizorem, a všemi ostatními Distributory vaší spodní organizace, vyjma jakýchkoliv objednávek s 50% slevou ze Základu slevy Kvalifikujících se a Kvalifikovaných Supervizorů.

Objem, skupinový: Objednávky zakoupené s dočasnou slevou 50% ze Základu slevy Kvalifikujícím se Supervizorem(-ry) v osobní organizaci Supervizora.

Objem, spodní linie: Objem z objednávek zadaných vašimi Preferovanými zákazníky a ne-Supervisory spodní linie (ne-Supervizory) přímo od Herbalife.

Objem, srovnávací: Celkový objem, který musí mít sponzorující Supervizor v daném měsíci k vyrovnání nebo přesažení objemu dosaženého jeho Distributorem(-y) spodní linie, který se kvalifikuje na Supervizora.

Objem, zatížený: Objem používaný vaší spodní linií za účelem kvalifikace na Supervizora.

Objemový bod: Bodová hodnota přiřazená každému produktu Herbalife.

Odříznutí (Cut Off): Pokud máte, jako příjemce Produkčního bonusu, ve své spodní linii dalšího příjemce Produkčního bonusu, který získá stejné procento Produkčního bonusu, získáváte Produkční bonus za jeho/její aktivitu, ale už ne z objemu ostatních v této linii.

Osobní organizace Supervizora: Zahrnuje všechny Distributory ve spodní organizaci Supervizora, kteří jsou Preferovaní zákazníci a Distributoři.

Plně kvalifikovaný Supervizor: Distributor, který splnil všechny požadavky kvalifikace na Supervizora a je nyní oprávněn ke všem výhodám Supervizora.

Pravidlo 10 maloobchodních zákazníků: Distributor musí prodat výrobky alespoň 10 různým maloobchodním zákazníkům každý měsíc pro kvalifikaci a získání Královské prémie a Produkčního bonusu.

Pravidlo 70%: V každém měsíci musí Distributor prodat alespoň 70% celkové hodnoty výrobků Herbalife zakoupených ve stejném objemovém měsíci, aby se mohl kvalifikovat a získat Královské prémie a Produkční bonus za obrát v příslušném měsíci.

Preferovaný zákazník: Každý, kdo podal Přihlášku a Smlouvu Preferovaného zákazníka a zakoupil produkty Herbalife pro osobní spotřebu pro svou domácnost se slevou přímo od společnosti. Preferovaní zákazníci nemohou prodávat produkty, sponzorovat Distributory ani se žádným způsobem zapojit do podnikání Herbalife. Preferovaní zákazníci však mohou přejít na Distributory.

Preferovaný zákazník osobní: Všichni Preferovaní zákazníci, které osobně doporučíte, jsou považováni za vaše osobní Preferované zákazníky.

Produkční bonus: Bonus 2% až 7% z celkového organizačního objemu spodní linie, proplácený oprávněným členům TAB týmu.

Provize (také jako Velkoobchodní zisk): Rozdíl mezi zlevněnou cenou zaplacenou Sponzorem a cenou zaplacenou spodní linií. Známe také pod pojmem velkoobchodní zisk.

Přehled slev: Získaná sleva od 35% do 50% ze Základu slevy, která je přiznána po dosažení specifických prodejních cílů.

R/O body: Používané pro účely kvalifikace; jedná se o součet objemu organizace Supervizora násobený procentem jeho Královské prémie.

R/O Roll-up (Ziskový rozdíl): Herbalife proplatí Supervizorům plných 5% za každou ze tří aktivních Supervizorských úrovní spodní linie. R/O Roll-up je vyplácen příslušným Supervizorům horní linie, když Supervizor spodní linie získá méně než maximální prémii 5% za úroveň (Královské prémie). V těchto případech vzniká z rozdílu mezi 5% a procentem příjmu Supervizora (1 až 4%) ziskový rozdíl.

Senior Konzultant: Distributor, který se kvalifikoval pro nákup se slevou 35% nebo 42% ze Základu slevy.

Sponzor: Distributor, který přivede další osobu do Herbalife.

Success Builder: Distributor, který nashromáždí 1 000 osobně nakoupených objemových bodů (PPV) nebo více v jednom měsíci má nárok na slevu 42% ze Základu slevy na všechny objednávky po zbytek měsíce plus měsíc následující.

TAB tým: Distributor, který splnil všechny požadavky pro GET, Milionářský nebo Prezidentský tým.

Zákazník: Každý, kdo není registrovaným Distributorem nebo Preferovaným zákazníkem Herbalife a nakupuje výrobky Herbalife za maloobchodní ceny.

Základ slevy: Hodnota připsaná jednotlivým výrobkům v místní měně, ze které jsou počítány slevy a příjmy.

Zisk, maloobchodní: Rozdíl mezi zlevněnou cenou výrobku zaplacenou Distributorem a maloobchodní cenou zaplacenou zákazníkem.

Zisk, velkoobchodní: Rozdíl mezi zlevněnou cenou zaplacenou Sponzorem a cenou zaplacenou spodní linií. Známe také pod pojmem provize.