



Otkrijte priliku
koju nudi Herbalife

Prodajni i marketinški plan



PRODAJNI I MARKETINŠKI PLAN

Pregled

Herbalife Prodajni i marketinški plan nudi vam jedinstvene prilike da ostvarite različite razine uspjeha. Plan je osmislio osnivač Herbalife, Mark Hughes. Rezultat je svakako najbolji Prodajni i marketinški plan u ovom poslu. Herbalife Prodajni i marketinški plan osigurava da se veliki postotak prihoda od proizvoda isplaćuje Članovima i Distributerima u obliku maloprodajne i veleprodajne dobiti, tantijema, bonusa i poticaja. Ovaj provjereni i dokazani poslovni plan osmišljen je kako bi se omogućile maksimalne nagrade za trud i osigurali izdašni i stalni prihodi.

Herbalife poslovna prilika i Prodajni i marketinški plan jednaki su za svakog Člana. Dva su čimbenika o kojima prvenstveno ovisi uspjeh svakog Člana:

- Vrijeme, trud i predanost uloženi u Herbalife posao i
- Prodaja proizvoda koju obavljaju Članovi i njihovi suradnici donjih linija.

Ova dva čimbenika ukazuju na važnost činjenice da je Član odgovoran za osposobljavanje, pomaganje i motiviranje svojih suradnika donjih linija.

Na sljedećim stranicama opisane su različite razine Herbalife Prodajnog i marketinškog plana. Za svaku razinu postoje određeni uvjeti kvalifikacije i svaka razina nosi pogodnosti kojima se Članovi nagrađuju za svoj trud i dobivaju priliku da budu još uspješniji.

Postati Član – važan prvi korak

Jedino što trebate kupiti da biste postali Herbalife Član je Herbalife članski paket (engl. *Herbalife Member Pack* - HMP). U svakom HMP nalazi se Prijava i Sporazum o članstvu, koju morate ispuniti i predati u Herbalife kako biste dobili Herbalife Identifikacijski broj i mogli kupovati proizvode.

Prijava

Službeno postajete Herbalife Član nakon što Herbalife obradi i odobri Vašu propisno ispunjenu prijavnicu. Najbrži i najjednostavniji način ućlanjenja je online na www.MyHerbalife.com stranici (prilikom prijave potrebno je odabrati zemlju članstva). Čim je Vaša prijava odobrena, odmah na snagu stupa Vaš ugovor s Herbalife i sukladno tome dobivate sva prava, odgovornosti i povlastice Herbalife Člana.

Kupci i Članovi donjih linija

Maloprodajni kupac – Svatko tko nije Herbalife Član, a kupuje proizvode Herbalife od Člana.

Kupci u maloprodaji ne smiju prodavati proizvode, angažirati niti sponzorirati druge, niti primati naknadu prema Prodajnom i marketinškom planu.

Član donjih linija je svatko koga ste uveli u poslovnu priliku i tko je predao svoju Pristupnicu i Ugovor o Članstvu, a koju je Herbalife prihvatio. Vi postajete sponzor takvog Člana, a on postaje vaš suradnik donje linije.

Razine donjih linija

Prva donja linija su Članovi koje ste osobno sponzorirali. Kada Članovi u Vašoj prvoj razini sponzoriraju druge Članove, ti novi Članovi postaju Vaša druga razina. Kada pak Vaša druga razina sponzorira druge, Članovi koje sponzorira postaju treća razina u Vašoj Herbalife organizaciji.

Svaki Član počinje na istom mjestu u Herbalife Prodajnom i marketinškom planu, a za svaku razinu treba ispuniti određene uvjete kvalifikacije, te nosi određene prilike za prihod i povlastice kojima se Članovi nagrađuju za prodaju.

Godišnja članska pristojba

Svake godine na godišnjicu potpisivanja članskog Ugovora s Herbalifeom trebat ćete platiti Godišnju člansku pristojbu (Annual Processing Fee – APF).

Herbalife nastoji Članove elektroničkom poštom podsjetiti na rok za uplatu pristojbe. No, Član je odgovoran za pravovremeno plaćanje pristojbe.

Ako pristojba nije plaćena u roku, posljedice će biti sljedeće:

- **Članovi (koji nisu Supervizori):**
Vaše Herbalife članstvo će biti obrisano i više nećete moći kupovati Herbalife® proizvode uz popust, niti ćete moći preporučiti ili sponzorirati nove Članove donjih linija. Postojeći Članovi Vaših donjih linija bit će trajno dodijeljeni Vašem sponzoru u prvoj višoj liniji.
- **Supervizori i više razine:**
Članstvo kao nezavisni Herbalife Član ostat će aktivno, no kao Supervizor nećete moći kupovati proizvode Herbalife® sve dok ne platite sve dospjele godišnje članske pristojbe. Ako i dalje ne platite pristojbu, to može imati za posljedicu brisanje Vašeg Članstva, a Članovi Vaših donjih linija mogu biti trajno dodijeljeni Vašem sponzoru u prvoj gornjoj liniji.

Mogućnosti zarade

Herbalife Prodajni i marketinški plan nudi mnoge mogućnosti da zaradite prihod i osvojite druge nagrade.

Momentalna maloprodajna dobit

Iznos dobiti koji Članovi zarade kroz direktnu prodaju kupcima.

- Maloprodajna dobit je razlika između cijene po kojoj Član prodaje proizvode kupcima i cijene za Članove.
- Prodajna cijena minus cijena za Članove = maloprodajna dobit

Veleprodajna dobit (naziva se i Provizija)

Kada se Član kvalificira za viši postotak popusta nego što ga imaju Članovi u njegovim donjim linijama, tada Član u višoj liniji može ostvariti veleprodajnu dobit.

- Veleprodajna dobit odgovara osnovici za obračun zarade za proizvod pomnoženoj s razlikom između postotka popusta gornje linije i postotka popusta donje linije.
- Osnovica za obračun zarade x (postotak popusta gornje linije minus postotak popusta donje linije) = veleprodajna dobit

Mjesečni tantijemski prihod (engl. *Royalty Override* - R/O)

Kao Supervizor možete zaraditi do 5% na osnovicu za obračun zarade iz prodaje koju ostvare vaše tri aktivne razine Supervizora donjih linija.

Mjesečni proizvodni bonus

Članovi TAB Teama mogu zaraditi i dodatni Proizvodni bonus od 2% do 7%.

Mark Hughes Bonus

Članovi President's Teama i viših razina koji ispunjavaju uvjete mogu se kvalificirati za ovaj bonus koji predstavlja priznanje za izuzetne rezultate.

KORACI DO USPJEHA

Član 	Senior Consultant  500 ili više bodova mase skupljeno u 1 do 2 mjeseca	Success Builder  1.000 ili više osobno ostvarenih bodova mase(PPV) † u jednom mjesecu*	Qualified Producer  2.500 bodova mase ostvarenih u 1 do 6 mjeseci, od čega najmanje 500 bodova mase mora biti osobno ostvarena bodovna masa(PPV)†, sve narudžbe moraju biti predane direktno u Herbalife*	Supervizor  4.000 bodova mase (VP) u 1 mjesecu ili 4.000 VP skupljenih tijekom 2 uzastopna mjeseca (od toga najmanje 1.000 VP mora biti neopterećeno) ili 4.000 VP skupljenih u 12 mjeseci, od čega najmanje 1.000 bodova mase mora biti osobno ostvarena bodovna masa(PPV)	World Team  Po 2.500 bodova mase (VP) u svakom od 4 uzastopna mjeseca ili 10.000 VP uz popust od 50% u 1 mjesecu ili 500 tantijemskih bodova u 1 mjesecu	
Global Expansion Team  1.000 tantijemskih bodova u 3 uzastopna mjeseca	Global Expansion Team 2,500  2.500 tantijemskih bodova u 3 uzastopna mjeseca	Millionaire Team  4.000 tantijemskih bodova u 3 uzastopna mjeseca	Millionaire Team 7,500  7.500 tantijemskih bodova u 3 uzastopna mjeseca	President's Team  10.000 tantijemskih bodova u 3 uzastopna mjeseca	15K President's Team  Zlatna i dijamantna dugmad za manšete i naušnice 15.000 tantijemskih bodova u 3 uzastopna mjeseca	20K President's Team  20.000 tantijemskih bodova u 3 uzastopna mjeseca
30K President's Team  30.000 tantijemskih bodova u 3 uzastopna mjeseca	40 K President's Team  Ručni satovi Movado sa znakom Herbalife 40.000 tantijemskih bodova u 3 uzastopna	50K President's Team  50.000 tantijemskih bodova u 3 uzastopna mjeseca	60K President's Team  Ogrlica i dugmad za manšete od bijelog zlata i dijamanta 60.000 tantijemskih bodova u 3 uzastopna mjeseca	70K President's Team  Prsteni pečatnjaci od bijelog zlata i dijamanta 70.000 tantijemskih bodova u 3 uzastopna mjeseca	80K President's Team  Prsten i naušnice od bijelog zlata i dijamanta 80.000 tantijemskih bodova u 3 uzastopna mjeseca	90K President's Team  Ručni sat Piaget** sa znakom Herbalife i dijamantima i Logo narukvica od bijelog zlata i dijamanta 90.000 tantijemskih bodova u 3 uzastopna

* Nije nužno da postanete Senior Consultant, Success Builder ili Qualified Producer kako biste se kvalificirali za Supervizora. Sve pojedinosti o kvalifikaciji potražite na stranici myHerbalife.com ili u svojem Herbalife članskom paketu (HMP).

† Bodovna masa koju su skupili Preferirani kupci (Preferred Customers) koje ste osobno uključili ubrojiti će se u uvjetovani broj ostvarene bodovne mase.

**Moguće je da će model sata biti nek drugi – ovisno o dostupnosti u trenutku kvalifikacije.

NAGRADE I PRIZNANJA PRESIDENT TEAMA

1 dijamant  Executive President's Team 1 potpuno kvalificirani član President's Teama* iz prve razine u bilo kojoj liniji vaše organizacije	2 dijamanta  Senior Executive President's Team 2 potpuno kvalificirana člana President's Teama* prve razine u 2 odvojene donje linije vaše organizacije	3 dijamanta  International Executive President's Team 3 potpuno kvalificirana člana President's Teama* prve razine u 3 odvojene donje linije vaše organizacije	4 dijamanta  Chief Executive President's Team 4 potpuno kvalificirana člana President's Teama* prve razine u 4 odvojene donje linije vaše organizacije	5 dijamanta  Chairman's Club 5 potpuno kvalificiranih članova President's Teama* prve razine u 5 odvojenih donjih linija vaše organizacije
6 Diamond  Chairman's Club 6 potpuno kvalificiranih članova President's Teama* prve razine u 6 odvojenih donjih linija vaše organizacije	7 Diamond  Chairman's Club 7 potpuno kvalificiranih članova President's Teama* prve razine u 7 odvojenih donjih linija vaše organizacije	8 Diamond  Chairman's Club 8 potpuno kvalificiranih članova President's Teama* prve razine u 8 odvojenih donjih linija vaše organizacije	9 Diamond  Chairman's Club 9 potpuno kvalificiranih članova President's Teama* prve razine u 9 odvojenih donjih linija vaše organizacije	10 Diamond  Founder's Circle 10 potpuno kvalificiranih članova President's Teama* prve razine u 10 odvojenih donjih linija vaše organizacije
Ručni satovi Baume i Mercier†  250.000 tantijemskih bodova u 12 uzastopnih mjeseci (kalendarska godina)	Marquis zlatni prsteni s dijamantima  500.000 tantijemskih bodova u 12 uzastopnih mjeseci (kalendarska godina)	Zlatni Piaget satovi s dijamantima†  750.000 tantijemskih bodova u 12 uzastopnih mjeseci (kalendarska godina)	Piaget dijamantni satovi†  1.000.000 tantijemskih bodova u 12 uzastopnih mjeseci (kalendarska godina)	

* Sve pojedinosti o kvalifikaciji potražite na stranici myHerbalife.com ili u svojem Herbalife članskom paketu (HMP).

† Moguće je da će se raditi o drugom modelu, ovisno o dostupnosti u vrijeme kvalifikacije.

NAGRADE ZA POSTIGNUĆA I JUBILARNE ZNAČKE

1 milijun – nagrada za životno djelo	2 milijuna – nagrada za životno djelo	3 milijuna – nagrada za životno djelo	4 milijuna – nagrada za životno djelo
			
1 milijun bodova mase Nagrade za životno djelo dodjeljuju se Distributerima koji su tijekom svog rada s Herbalife* ostvarili 1 milijun ili više bodova mase	2 milijuna bodova mase Nagrade za životno djelo dodjeljuju se Distributerima koji su tijekom svog rada s Herbalife* ostvarili 2 milijuna ili više bodova mase	3 milijuna bodova mase Nagrade za životno djelo dodjeljuju se Distributerima koji su tijekom svog rada s Herbalife* ostvarili 3 milijuna ili više bodova mase	4 milijuna bodova mase Nagrade za životno djelo dodjeljuju se Distributerima koji su tijekom svog rada s Herbalife* ostvarili 4 milijuna ili više bodova mase

1. godišnjica	3. godišnjica	5. godišnjica	7. godišnjica	10. godišnjica
				
Jubilarne nagrade za 1. godišnjicu dodjeljuju se Članovima u znak priznanja za njihov doprinos i dug rad u Herbalife	Jubilarne nagrade za 3. godišnjicu dodjeljuju se Članovima u znak priznanja za njihov doprinos i dug rad u Herbalife	Jubilarne nagrade za 5. godišnjicu dodjeljuju se Članovima u znak priznanja za njihov doprinos i dug rad u Herbalife	Jubilarne nagrade za 7. godišnjicu dodjeljuju se Članovima u znak priznanja za njihov doprinos i dug rad u Herbalife	Jubilarne nagrade za 10. godišnjicu dodjeljuju se Članovima u znak priznanja za njihov doprinos i dug rad u Herbalife

15. godišnjica	20. godišnjica	25. godišnjica	30. godišnjica
			
Jubilarne nagrade za 15. godišnjicu dodjeljuju se Članovima u znak priznanja za njihov doprinos i dug rad u Herbalife	Jubilarne nagrade za 20. godišnjicu dodjeljuju se Članovima u znak priznanja za njihov doprinos i dug rad u Herbalife	Jubilarne nagrade za 25. godišnjicu dodjeljuju se Članovima u znak priznanja za njihov doprinos i dug rad u Herbalife	Jubilarne nagrade za 30. godišnjicu dodjeljuju se Članovima u znak priznanja za njihov doprinos i dug rad u Herbalife

* Sve pojedinosti o kvalifikaciji potražite na stranici myHerbalife.com.

O bodovnoj masi

U ovom priručniku često koristimo izraz *bodovna masa*. Bodovna masa je ključni element u Prodajnom i marketinškom planu i predstavlja osnovu za kvalifikacije i napredovanje na više razine.

Svaki Herbalife proizvod ima svoju vrijednost izraženu u bodovima mase(točne informacije potražite u narudžbenicama i cjenicima). Službeni Herbalife članski paketi (HMP), Herbalife literatura i alati za prodaju ne računaju se kao bodovna masa. Kada naručujete proizvode, ostvarujete bodove mase u vrijednosti naručenih proizvoda. Tako sakupljeni bodovi mase postaju vaša ostvarena prodaja i koriste se za kvalifikacije i ostvarivanje povlastica.

Bodovna masa evidentira se u vašu korist na različite načine, ovisno o suradniku koji je kupio proizvode, njegovom statusu i odobrenom popustu, vašem vlastitom statusu i drugim čimbenicima iz Herbalife Prodajnog i marketinškog plana. Bodovna masa se obračunava iz vrijednosti ostvarenih bodova mase za proizvode naručene u pojedinom Obračunskom mjesecu.

Objašnjenje pojma obračunski mjesec

Definicija obračunskog mjeseca

Volumen se ostvaruje i akumulira na osnovi obračunskog mjeseca. Obračunski mjesec počinje prvog radnog dana u mjesecu i završava sa zadnjim radnim danom mjeseca. Ako zadnji dan pada na vikend, trajanje Obračunskog mjeseca će se produžiti na ponedjeljak. Isto tako, ako se zadnji dan mjeseca smatra praznikom, trajanje obračunskog mjeseca može se produžiti na prvi radni dan nakon praznika. Herbalife pridržava pravo određivanja trajanja obračunskog mjeseca prema svom nahođenju.

Određivanje obračunskog mjeseca

Bodovna masa evidentira se za obračunski mjesec u kojem je narudžba predana i u kojem je Herbalife primio uplatu u cijelosti.

Pribojna (Add-On) bodovna masa

Za prihvatanje narudžbe kao pribojne bodovne mase, moraju biti ispunjeni sljedeći uvjeti:

1. Narudžba mora biti predana najkasnije na označeni zadnji dan za narudžbe u obračunskom mjesecu
2. Istog zadnjeg dana za narudžbe u obračunskom mjesecu mora biti izvršeno ili naloženo plaćanje čitavog iznosa. Primjerice, ako se plaća poštom, tada poštanski žig mora biti od označenog zadnjeg dana za narudžbe u obračunskom mjesecu. Ako se plaća elektroničkom doznakom, direktnim pologom ili drugom bankovnom transakcijom, tada nalog za takvu transakciju treba biti predan zadnjeg dana za narudžbe u obračunskom mjesecu.
3. Herbalife mora zaprimiti čitavu uplatu najkasnije 5. dana sljedećeg mjeseca. Ako 5. dan mjeseca pada na vikend ili praznik, tada uplata mora biti zaprimljena zadnjeg radnog dana prije 5. dana u mjesecu. Ako uplata iz bilo kojeg razloga nije prihvaćena ili zaprimljena, narudžba će biti stornirana i bodovna masa se neće evidentirati.

Mnogo je metoda pripisivanja bodovne mase u Herbalife Prodajnom i marketinškom planu. Ilustrirane su u sljedećim definicijama i primjerima:

Osobno ostvarena bodovna masa (PPV)

Osobno ostvarena bodovna masa je bodovna masa iz narudžbi predanih neposredno Herbalife pod vašim Herbalife identifikacijskim brojem.

Bodovna masa donjih linija (DLV)

Bodovna masa donjih linija je bodovna masa iz narudžbi koje su vaši suradnici donjih linija koji nisu Supervizori predali neposredno Herbalife.

Primjer bodovne mase donjih linija

	Kupljena roba / % popust na osnovicu za obračun zarade		Bodovna masa donjih linija
A Supervizor	2.500 bodova mase uz 50% popusta na osnovicu za obračun zarade	= *	
B Senior Consultant	500 bodova mase uz 35% popusta na osnovicu za obračun zarade	=	900 bodova mase (bodovna masa suradnika C i D)
C Senior Consultant	500 bodova mase uz 35% popusta na osnovicu za obračun zarade	=	400 bodova mase (bodovna masa suradnika D)
D Član	400 bodova mase uz 25% popusta na osnovicu za obračun zarade	= 0	

* Za Potpuno Kvalificirane Supervizore bodovna masa donjih linija evidentira se kao osobna bodovna masa ili grupna bodovna masa.

Osobna bodovna masa (PV)

Ako ste Potpuno Kvalificirani Supervizor, osobna bodovna masa je bodovna masa za proizvode koje ste sami kupili i proizvode koje su kupili vaši suradnici donjih linija koji nisu Supervizori, sve do razine vašeg prvog Potpuno Kvalificiranog Supervizora.

Svi proizvodi moraju biti kupljeni neposredno od Herbalife i ne mogu se kupiti od Supervizora više razine ili drugih Članova.

Dakle, ako ste potpuno kvalificirani Supervizor, sve Vaše vlastite narudžbe predane uz popust od 50% na osnovicu za obračun zarade, kao i sve narudžbe koje predaju Vaši Članovi donjih linija, razine Senior Consultat, Success Builder i Qualified Producer uz popust od 25% do 42% na osnovicu za obračun zarade ubrajaju se u Vašu osobnu bodovnu masu.

Primjer osobne bodovne mase

	Kupljena roba / % popust		Osobna bodovna masa
A Supervizor	1.000 bodova mase + bodovna masa suradnika B, C i D	=	1.000 osobno ostvarene bodovne mase + 1.800 bodova mase donjih linija (bodovna masa suradnika B, C i D) = 2.800 osobne bodovne mase
B Success Builder	1.100 bodova mase + bodovna masa suradnika C i D uz 42% popusta na osnovicu za obračun zarade	=	1.100 osobno ostvarene bodovne mase + 700 bodova mase donjih linija (bodovna masa suradnika C i D) = 1.800 osobne bodovne mase
C Senior Consultant	300 bodova mase + bodovna masa suradnika D uz 35% popusta na osnovicu za obračun zarade	=	300 osobno ostvarene bodovne mase + 400 bodova mase donjih linija (bodovna masa suradnika D) = 700 bodova mase
D Član	400 bodova mase uz 25% popusta na osnovicu za obračun zarade	= 0	

Grupna bodovna masa (GV)

Grupna bodovna masa je bodovna masa iz narudžbi koje su uz privremeni popust od 50% na osnovicu za obračun zarade predali Supervizori u kvalifikaciji u mjesecu u kojem se kvalificiraju.

Tu bodovnu masu uz privremenih 50% popusta Supervizor u kvalifikaciji koji ju je ostvario skuplja kao osobnu bodovnu masu, no ona predstavlja grupnu bodovnu masu za Potpuno Kvalificiranog Supervizora. Potpuno Kvalificirani Supervizor može zaraditi tantijeme na svoju grupnu bodovnu masu ako su ispunjeni svi drugi uvjeti za tantijeme. (Potpune informacije potražite u poglavljima ove knjige pod naslovom „Kvalifikacija za Supervizora“ i „Privremenih 50% popusta“.)

Primjer grupne bodovne mase		
	Kupljena roba / % popust na osnovicu za obračun zarade	Osobna bodovna masa
A Supervizor	2.500 bodova mase + bodovna masa suradnika B i C	6.500 osobna bodovna masa + 1.000 grupne bodovne mase = 7.500 ukupne bodovne mase
B Supervizor u kvalifikaciji	1.000 bodova mase uz privremeni popust od 50% na osnovicu za obračun zarade + bodovna masa suradnika C	1.000 osobno ostvarene bodovne mase + 4.000 bodova mase donjih linija = 5.000 bodova mase
C Član	4.000 skupljenih bodova mase	= 4.000 bodova mase

Ukupna bodovna masa (TV)

Ukupna bodovna masa je zbroj osobne bodovne mase i grupne bodovne mase. (Ukupnu bodovnu masu Supervizora A pogledajte u „Primjeru grupne bodovne mase“.) Ukupna bodovna masa je važna za neke kvalifikacije.

Organizacijska bodovna masa (OV)

Organizacijska bodovna masa je kumulativni iznos bodovne mase na koji Supervizor ostvaruje tantijeme. (Vidi „Primjer organizacijske bodovne mase“ u nastavku.)

Primjer organizacijske bodovne mase		
Supervizor A	2.500 bodova mase	= 30.000 organizacijska bodovna masa
Supervizor 1. razine	10.000 ukupnih bodova mase	
Supervizor 2. razine	10.000 ukupnih bodova mase	
Supervizor 3. razine	10.000 osobnih bodova mase	

Opterećena i neopterećena bodovna masa

Opterećena bodovna masa

Opterećena bodovna masa je bodovna masa koju vaši suradnici donjih linija koriste u kvalifikaciji za Supervizora.

Neopterećena bodovna masa

Neopterećena bodovna masa je masa koju nitko od vaših suradnika donjih linija ne koristi u kvalifikaciji za Supervizora.

Sljedeći primjer je ilustracija kako pojedini Članovi koriste opterećenu i neopterećenu bodovnu masu .

Opterećena i neopterećena bodovna masa			
A Supervizor	2.500 ukupnih bodova mase + bodovna masa suradnika B i C	=	2.500 neopterećeno za A 5.000 opterećeno za A
B Supervizor u kvalifikaciji	1.000 ukupnih bodova mase + bodovna masa suradnika C	=	1.000 neopterećeno za B 4.000 opterećeno za B
C Supervizor u kvalifikaciji	4.000 skupljenih ukupnih bodova mase	=	4.000 neopterećeno za C

Povlastice Članova

Razumijevanje maloprodajne i veleprodajne dobiti

Molimo da proučite ove informacije kako biste bolje razumjeli pojmove maloprodajne i veleprodajne dobiti i saznali kako se izračunavaju:

Predložena maloprodajna cijena:

- To je predložena prodajna cijena* za kupce u maloprodaji, koja može obuhvaćati poreze i/ili troškove dostave (ovisno o zemlji).
- Svaki član može slobodno odrediti vlastitu prodajnu cijenu za svoje kupce u maloprodaji.

**Molimo da se obratite svojem lokalnom odjelu za suradnju s Članovima i zatražite detaljnije informacije o tome što je sve uključeno u predloženu maloprodajnu cijenu za Vašu zemlju.*

Maloprodajna cijena:

- To je početna cijena za sve kupce i Članove.
- Radi se o cijeni prije svih poreza i/ili troškova dostave (ovisno o zemlji) od koje se odbija iznos popusta.

Osnovica za obračun zarade:

- To je vrijednost u lokalnoj valuti koja je pripisana proizvodu i temeljem koje se obračunavaju popusti i zarada.
- Osnovica za obračun zarade za pojedini proizvod obično je niža od maloprodajne cijene jer maloprodajna cijena obuhvaća upravne pristojbe/pristojbe za obradu, a u nekim zemljama i troškove dostave, a na sve te dodatne elemente ne ostvaruje se zarada i na njih se ne odnose popusti.
- Kao i u svakoj prodaji na malo, marže na proizvode i određivanje cijena mogu varirati i u nekim slučajevima osnovica za obračun zarade može biti dodatno snižena u odnosu na maloprodajnu cijenu, kako bi cijena proizvoda bila konkurentnija.

Postotak popusta:

- To je postotak popusta na osnovicu za obračun zarade na koji Član ima pravo temeljem svojih rezultata i razine kvalifikacije u Marketinškom planu.
- Postotak popusta može biti od 25% do 50%.
- Postotak popusta uvijek se primjenjuje na osnovicu za obračun zarade i tako se dobiva iznos popusta.

Iznos popusta:

- To je novčana vrijednost/iznos popusta koji se obračuna na osnovicu za obračun zarade i odbija se od maloprodajne cijene, kako bi se dobila cijena proizvoda za Članove (prije obračunavanja poreza i troškova dostave u nekim zemljama).
- $\text{Postotak popusta} \times \text{osnovica za obračun zarade} = \text{iznos popusta}$.

Cijena za Članove:

- To je cijena koju Član plaća za proizvod prije obračuna poreza i u nekim zemljama troškova dostave
- Maloprodajna cijena – Iznos popusta = Cijena za Članove

Maloprodajna dobit:

- To je iznos dobiti koju Član ostvaruje iz prodaje na malo.
- Maloprodajna dobit je razlika između cijene po kojoj Član prodaje proizvod svojem kupcu i cijene za Članove.
- Cijena za kupca – cijena za Članove = maloprodajna dobit
- Postotak maloprodajne dobiti nije isto što i postotak popusta. Razlozi za to su:
 - (a) svaki Član može odrediti svoju vlastitu prodajnu cijenu za svoje kupce.
 - (b) Postotak popusta obračunava se na osnovicu za obračun zarade, koja je niža od maloprodajne cijene.

Veleprodajna dobit (provizija):

Kao Herbalife Član uz maloprodajnu dobit možete zaraditi i veleprodajnu dobit na proizvode koje su kupili Vaši suradnici donjih linija. Kada se Član kvalificira za viši postotak popusta od Članova u svojim donjim linijama, tada Član gornje linije može ostvariti veleprodajnu dobit.

- Veleprodajna dobit izračunava se tako da se osnovica za obračun zarade pojedinog proizvoda pomnoži s razlikom između postotka popusta Člana gornje linije i postotka popusta Člana donje linije.
- Osnovica za obračun zarade x (postotak popusta gornje linije – postotak popusta donje linije) = veleprodajna dobit

Primjer maloprodajne i veleprodajne dobiti



FORMULA 1

- Bodovi mase: 23,95
- Maloprodajna cijena: 49.32 €
- Osnovica za obračun zarade: 44.44 €

Primjer maloprodajne dobiti:

Gary je Supervizor i ima popust od 50%. Naručuje kutiju Herbalife Formule 1 za prodaju svojem kupcu

- Garyjev iznos popusta je 22.22 €. Iznos popusta izračuna se tako da se osnovica za obračun zarade (44,44€) pomnoži s postotkom popusta (50%)
- Garyjeva cijena za Članove je 27.10€. Cijena za Članove izračuna se tako da se od maloprodajne cijene (49,32€) oduzme iznos popusta (22.22 €), + porezi
- Pretpostavimo da Gary svojem kupcu prodaje po maloprodajnoj cijeni (49,32€). U tom slučaju Garyjeva maloprodajna dobit iznosi 22.22 €. Maloprodajna dobit izračuna se tako da se od Prodajne cijene (49,32€) oduzme cijena za Članove (27.10 €) = maloprodajna dobit

Maloprodajna cijena	Osnovica za obračun zarade	Iznos popusta	Maloprodajna cijena s popustom	Porezi	Cijena za Članove	Predložena maloprodajna cijena*	Maloprodajna dobit
		(50%) x B	A-C	(0%) x D	D+E		G-F
A	B	C	D	E	F	G	
49,32€	44,44€	22.22€	27.10€	0	27.10€	49,32€	22.22€

Primjer veleprodajne dobiti:

Garyjeva suradnica donje linije (Sue), koja je na razini Senior Consultant i ima popus od 35%, također prodaje jednu kutiju Herbalife Formule 1

- Suein iznos popusta je 15,55 €. Iznos popusta izračuna se tako da se osnovica za obračun zarade (44,44 €) pomnoži s postotkom (35%)
- Sueina cijena za Članove iznosi 33,77 €. Cijena za Članove izračuna se tako da se od maloprodajne cijene (49,32 \$) oduzme iznos popusta (15,55 €) + porezi

Maloprodajna cijena	Osnovica za obračun zarade	Iznos popusta	Maloprodajna cijena s popustom	Porezi	Cijena za Članove	Predložena maloprodajna cijena*	Maloprodajna dobit
		(35%) x B	A-C	(0%) x D	D+E		G-F
A	B	C	D	E	F	G	
49,32€	44,44€	15,55€	33,77€	0	33,77€	49,32€	15,55€

Kako Gary ima popust od 50%, a Sue ima popust od 35%. Gary ostvaruje i veleprodajnu dobit na narudžbu/prodaju koju ostvari Sue.

Garyjeva veleprodajna dobit je $49,32€ \times 15\%$ (50%-35%) = 7,40 €. Osnovica za obračun zarade x (Garyjev postotak popusta – Suein postotak popusta) = veleprodajna dobit

***Posebna napomena u vezi s veleprodajnom dobiti:** Ako je Sue Član izvan SAD ili američkih teritorija, Gary će na proizvode koje Sue naruči od Herbalifea ostvariti veleprodajnu dobit prema gornjem izračunu. Ako je Sue Član u SAD ili američkim teritorijima, Gary će ostvariti veleprodajnu dobit samo na proizvode koje Sue prodaje svojim kupcima u maloprodaji (a ne na ono što naruči od Herbalifea) i to samo za onu prodaju za koju Sue preda valjanju potvrdu o prodaji kupcu u maloprodaji, iz koje su vidljivi propisani podaci o kupcu i cijenama, iz kojih je vidljivo da je prodajom ostvarena dobit.

SENIOR CONSULTANT

Povećajte dobit uz skalu popusta

Kako se povećava količina Herbalife proizvoda koje prodajete vi i vaši suradnici donjih linija koji nisu Supervizori, raste vaša ukupna bodovna masa te možete napredovati u sljedeću razinu i steći status Senior Consultant. Kao Senior Consultant stječete pravo kupnje proizvoda uz popust od 35% ili 42% na osnovicu za obračun zarade, što znači da imate veću stopu dobiti.

Skala popusta

Kao Član kod kupnje dobivate popust od 25% na osnovicu za obračun zarade za sve svoje narudžbe tako dugo dok ne steknete pravo na viši popust dosezanjem razine Senior Consultant. Nakon toga Vaš popust kod kupnje određivat će se prema skali popusta kako je prikazano u nastavku, a popust neće biti manji od 35% na osnovicu za obračun zarade.

Senior Consultant ima pravo:

- Kupovati uz popust od 35% ili 42% na osnovicu za obračun zarade odmah po ispunjavanju uvjeta za taj status
- Zaraditi maloprodajnu dobit od 35% ili 42% na osnovicu za obračun zarade
- Zaraditi veleprodajnu dobit (proviziju) do 27% na osnovicu za obračun zarade za proizvode koje su Vaši Članovi donjih linija kupili uz popust od 25% ili 35% na osnovicu za obračun zarade.

Bodovnu masu skupljate ili iz narudžbi koje ste predali neposredno Herbalife – što se naziva osobno ostvarenom bodovnom masom – ili iz narudžbi koje vaši Članovi donjih linija predaju Herbalife – što se naziva bodovnom masom donjih linija. Obje te vrste prodajne mase smiju se koristiti za dosezanje razine Senior Consultant s popustom od 35% ili 42% na osnovicu za obračun zarade.

Razina	Mjesečna bodovna masa	Popust	Pravo na popust
Senior Consultant	Ostvarite 500 bodova mase u 1 do 2 mjeseca	35%	Na sve narudžbe odobrava se popust od 35% na osnovicu za obračun zarade sve dok ne steknete pravo na veći popust.
Senior Consultant	Ostvarite 2.000 bodova mase kroz 1-2 mjeseca	42%	Kada ostvarite 2.000 bodova mase, na tu narudžbu i sve narudžbe do kraja tog obračunskog mjeseca obračunava Vam se popust od 42% na osnovicu za obračun zarade.
Success Builder	1.000 osobno ostvarenih bodova mase (PPV) ostvarenih u jednom mjesecu	42%	Nakon što ste skupili 1.000 ili više osobno ostvarenih bodova mase, imate pravo na popust od 42% na osnovicu za obračun zarade na svaku narudžbu do kraja mjeseca i sljedeći mjesec. Bodovna masa koju su skupili Preferirani kupci koje ste osobno uključili ubrojiti će se u uvjetovani broj osobno ostvarene bodovne mase.
Qualified Producer	Ostvarite 2.500 bodova mase u 1- 6 mjeseci, od čega je najmanje 500 osobno ostvarenih bodova mase (PPV)	42%	Kao Qualified Producer imate pravo na popust od 42% na osnovicu za obračun zarade na svaku narudžbu dok ne steknete pravo na veći popust. Ova bodovna masa može biti osobno ostvarena bodovna masa ili možete iskoristiti do 2.000 bodova mase donjih linija, a preostalih 500 bodova mora biti osobno ostvarena bodovna masa (PPV). Bodovna masa koju su skupili Preferirani kupci koje ste osobno uključili ubrojiti će se u uvjetovani broj osobno ostvarene bodovne mase.
Supervizor u kvalifikaciji	- Ostvarite 4.000 bodova mase u jednom mjesecu, od čega najmanje 1.000 bodova mase mora biti neopterećeno ili - Ostvarite 4.000 bodova mase kroz dva uzastopna mjeseca, od čega najmanje 1.000 bodova mase mora biti neopterećeno ili - skupite 4.000 bodova mase u roku od 12 mjeseci, ali ne manje od 3 mjeseca (uvjet je najmanje 1000 PPV). Bodovna masa koju su skupili Preferirani kupci koje ste osobno uključili ubrojiti će se u uvjetovani broj osobno ostvarene bodovne mase (PPV)	Privremenih 50%	Jednom kada ostvarite broj bodova mase potreban za kvalifikaciju, na sve dodatne narudžbe obračunava se privremeni popust od 50% na osnovicu za obračun zarade.
Supervizor	3 načina kvalifikacije: pojednosto pročitajte u poglavlju „Kvalifikacija za Supervizora“.	50%	Kao Supervizor imate pravo na popust od 50% na osnovicu za obračun zarade na svaku narudžbu. (Svake godine morate se ponovo kvalificirati).

Napomena:

Kada jednom počnete koristiti skalu popusta, Vaš popust nikada neće biti manji od 35% na osnovicu za obračun zarade tako dugo dok ostanete aktivni Član i/ili dok ne steknete pravo na viši postotak popusta. Što više prodajete, to je veći Vaš potencijal za ostvarivanje dobiti. Ne zaboravite da u svakom obračunskom mjesecu ponovo počinjete s popustom od 35% na osnovicu za obračun zarade i prodajom možete ostvariti više popuste, sve do popusta od 42% i 50% na osnovicu za obračun zarade.

Success Builder

Kao Herbalife Član možete ostvariti 1000 osobno ostvarenih bodova mase (PPV) u jednom mjesecu kako biste ispunili kvalifikaciju za status Success Builder i popust pri kupnji od 42% na osnovicu za obračun zarade. Kao Success Builder moći ćete naručivati uz popust od 42% na osnovicu za obračun zarade do kraja obračunskog mjeseca i još sljedeći mjesec. Bodovna masa koju su skupili Preferirani kupci (Preferred Customers) koje ste osobno uključili ubrojiti će se u Vašu uvjetovanu osobno ostvarenu bodovnu masu. Bodovna masa donjih linija ne može se koristiti u kvalifikaciji za ovu priliku za popust.

Članovi (ne-Supervizori) koji ne ostvare status Success Builder mogu naručivati uz popust od 42% na osnovicu za obračun zarade samo kada ostvare 2.000 bodova mase u jednom do dva mjeseca ili kada su dosegli status Qualified Producer.

Qualified Producer

Status Qualified Producer možete ostvariti tako da skupite 2.500 bodova mase u roku od 1-6 mjeseci. Pri tome možete koristiti 2.000 bodova iz bodovne mase donjih linija, a preostalih 500 bodova mora biti osobno ostvarena bodovna masa. Bodovna masa koju su skupili preferirani kupci (Preferred Customers) koje ste osobno uključili ubrojiti će se u Vašu uvjetovanu osobno ostvarenu bodovnu masu (PPV).

Čim ispunite uvjete kvalifikacije, automatski dobivate popust od 42% na osnovicu za obračun zarade, a status će biti registriran 1. dana mjeseca koji slijedi mjesec u kojem je ostvarena bodovna masa za kvalifikaciju.

Kao Qualified Producer imate pravo:

- Kupovati uz popust od 42% na osnovicu za obračun zarade odmah nakon što ste se kvalificirali za taj status
- 42% maloprodajne dobiti na osnovicu za obračun zarade
- Do 17% veleprodajne dobiti (provizije) na osnovicu za obračun zarade iz narudžbi koje su Vaši Članovi donjih linija predali uz popust od 25% ili 35% na osnovicu za obračun zarade.

Kada dosegnete status Qualified Producer, na sve narudžbe će biti odobren popust od ne manje od 42% na osnovicu za obračun zarade tako dugo dok pravovremeno podmirujete godišnju pristojbu.

Potpuno kvalificirani Supervizor

U statusu Supervizora dobivate najviši popust od 50% na osnovicu za obračun zarade, kao i maloprodajnu i veleprodajnu dobit, te stječete pravo na dobivanje tantijema (Royalty Overrides - RO).

Kao potpuno kvalificirani Supervizor imate pravo:

- Ostvariti maloprodajnu dobit od 50% na osnovicu za obračun zarade
 - Ostvariti do 25% veleprodajne dobiti (provizije) na vrijednost osnovicu za obračun zarade iz narudžbi koje su Vaši Članovi donjih linija predali uz popust od 25% - 42% na osnovicu za obračun zarade.
- Zaraditi RO od 1% do 5% na svoje aktivne Supervizore prve, druge i treće razine
- Sudjelovati u posebnim radionicama i treninzima
- Kvalificirati se za posebna priznanja za Supervizore

Članovi koji su dosegli razinu Supervizora često se nazivaju Članovi ili Nezavisni Herbalife Distributeri.

Kao Supervizori, kupovinu možete vršiti isključivo izravno od Herbalife-a.

Kvalifikacija za Supervizora

Tri su načina na koje se možete kvalificirati za Supervizora:

- Jednomjesečna kvalifikacija: ostvarite 4.000 bodova mase u jednom kalendarskom mjesecu (od tih 4.000 bodova mase najmanje 1.000 mora biti neopterećeno).
- Dvomjesečna kvalifikacija: ostvarite 4.000 bodova mase tijekom dva uzastopna mjeseca (od tih 4.000 bodova mase najmanje 1.000 mora biti neopterećeno u istom razdoblju od dva mjeseca).
- Kumulativna kvalifikacija: ostvarite 4.000 bodova mase unutar 12 mjeseci (razdoblje ne smije biti kraće od tri mjeseca). Možete iskoristiti do 3.000 bodova mase donjih linija, a preostalih 1.000 mora biti osobno ostvarena bodovna masa.

Kod svih metoda kvalifikacije za Supervizora, čim ispunite uvjete kvalifikacije, automatski stječete status Supervizora prvog dana mjeseca koji slijedi nakon što ste ispunili uvjete kvalifikacije.

Članovi koji se kvalificiraju za Supervizora koristeći bodovnu masu svojih Članova donjih linija možda će trebati Obrazac kvalifikacije za Supervizora. Taj obrazac može se preuzeti s mrežnih stranica hr.MyHerbalife.com – Dokumenti i politike. Iste možete dobiti od Odjela za Članove.

Supervizor u kvalifikaciji

Pravo na privremenih 50% popusta

Kada skupite potreban broj bodovne mase da se kvalificirate za Supervizora, smatramo da ste **Supervizor u kvalifikaciji** sve do prvog dana sljedećeg mjeseca, kada postajete **Potpuno kvalificirani Supervizor**. Kao **Supervizor u kvalifikaciji** imate pravo na privremeni popust od 50% na osnovicu za obračun zarade do kraja obračunskog mjeseca u kojem ste ostvarili bodovnu masu potrebnu za kvalifikaciju.

Narudžbe predane uz popust od 50% na osnovicu za obračun zarade moraju se predati neposredno u Herbalife.

Bodovna masa iz narudžbi na koje se primjenjuje privremeni popust od 50% na osnovicu za obračun zarade smatra se osobno ostvarenom bodovnom masom za onoga koji kupuje putem takve narudžbe, a grupno bodovnom masom za Potpuno kvalificiranog Supervizora.

Usporedna bodovna masa

Usporedna bodovna masa je osobna i ukupna bodovna masa koju Supervizor mora imati da bi potvrdio kvalifikaciju svojih suradnika donjih linija za Supervizora.

Herbalife pomoću usporedne bodovne mase provjerava i potvrđuje kvalifikaciju novih Supervizora. Svaki puta kada Supervizor sponzorira Člana za status Supervizora, ukupna bodovna masa Supervizora – sponzora mora biti barem jednaka ukupnoj bodovnoj masi Člana/Članova donjih linija koji se kvalificira(ju) u istom tom mjesecu. Ako nema odgovarajuće usporedne bodovne mase, novi Supervizor će pripasti prvom Supervizoru više linije.

Sljedeći primjer usporedne bodovne mase pokazuje koliku osobnu(PV) i ukupnu bodovnu masu(TVP)mora ostvariti Supervizor koji sponzorira Članove donjih linija u kvalifikaciji za Supervizora. U ovom primjeru „A“ (Supervizor – sponzor) mora imati najmanje 4.000 bodova osobne bodovne mase i najmanje 1.000 bodova grupne bodovne mase u mjesecu u kojem se „B“ i „C“ kvalificiraju za Supervizora. Ta obvezna bodovna masa za Supervizora predstavlja njihovu potrebnu usporednu bodovnu masu.

Primjer usporedne bodovne mase		
Uvjetovana usporedna bodovna masa za Supervizora „A“		
A Supervizor - sponzor	4.000 osobne bodovne mase + 1.000 grupne bodovne mase = 5.000 ukupne bodovne mase	
B Supervizor u kvalifikaciji	1.000 bodova mase uz privremeni popust od 50% na osnovicu za obračun zarade	= 1.000 grupne bodovne mase za „A“
C Supervizor u kvalifikaciji	4.000 skupljenih bodova mase	= 4.000 osobne bodovne mase za „A“

Ako nemate dovoljno usporedne bodovne mase

Ako kao prvi Potpuno kvalificirani Supervizor više linije u mjesecu (mjesecima) kvalifikacije nemate dovoljno bodovne mase za potvrdu kvalifikacije svog suradnika donje linije za Supervizora, „manjkat“ će vam usporedna bodovna masa. Herbalife će vas obavijestiti da nemate potrebnu bodovnu masu i omogućit će vam da predate narudžbu za usporednu bodovnu masu u iznosu koji vam manjka. Odjel za Članove moći će prihvatiti narudžbu za usporednu bodovnu masu za odgovarajući mjesec.

Prilikom predaje narudžbe za ostvarivanje te bodovne mase, na narudžbi treba jasno označiti da je to “Narudžba za usporednu bodovnu masu za mjesec_____.”

Narudžba za usporednu bodovnu masu

Narudžba mora biti jasno označena kao narudžba za usporednu bodovnu masu za određeni mjesec i godinu kako bi se usporedna bodovna masa ispravno pripisala, te mora uključivati i uplatu čitavog iznosa. Herbalife može prihvatiti Narudžbu za usporednu bodovnu masu samo ako je Kompanija utvrdila da postoji problem s usporednom bodovnom masom i poslala vam odgovarajuću obavijest, te ako je ovlastila Odjel za Članove da prihvati narudžbu od vas kao Supervizora–sponzora. Ta će se narudžba evidentirati za naznačeni obračunski mjesec.

Prema narudžbi za usporednu bodovnu masu provest će se primjerena usklađenja kod vaših supervizora viših linija koji dobivaju tantijeme i proizvodni bonus. No, tantijemski bodovi i postoci proizvodnih bonusa TAB Teama neće se usklađivati ako se narudžba za usporednu bodovnu masu preda nakon spomenutog obračunskog mjeseca. Ako se više puta dogodi da vam manjka usporedna bodovna masa, kao Supervizor–sponzor u razdoblju do četiri mjeseca nećete dobiti isplatu tantijema za liniju u kojoj se vaši Članovi kvalificiraju za Supervizora, a ta će se isplata preusmjeriti prvom Supervizoru više linije koji ostvaruje tantijeme.

Ako nemate usporednu bodovnu masu

Kada od Herbalife dobijete obavijest da vam manjka usporedna bodovna masa, morate predati narudžbu za usporednu bodovnu masu kako biste izbjegli penalizaciju.

Ako nemate dovoljno bodovne mase i ne predate narudžbu za postizanje usporedne bodovne mase, odredit će se kazna za nepostojanje usporedne bodovne mase. Kazna je da trajno gubite Supervizora koji se kvalificirao u dotičnom mjesecu, kao i sve donje linije tog Supervizora.

Ako se ne kvalificirate kao Supervizor

Ako vaš suradnik donje linije kojeg sponzorirate postane Potpuno kvalificirani Supervizor prije vas, imat ćete rok od jedne godine od datuma kvalifikacije vašeg suradnika da se i sami kvalificirate za Potpuno kvalificiranog Supervizora.

Ako ne postanete Potpuno kvalificirani Supervizor u roku od jedne godine nakon kvalifikacije svojeg Supervizora donje linije, trajno ćete izgubiti tu donju liniju i ona će prijeći prvom Supervizoru više linije na kraju prve godine rekvalifikacije vašeg Supervizora donje linije.

Primjer:

01.08. 2012.

Mjesec u kojem se
kvalificirao Supervizor
donje linije

Veljača 2014.

Sponzor gubi

donju liniju
kvalificarnog Sponzora
ako nije postao

Potpuno kvalificirani
Supervizor

01.08.2012. – 31.01./2014.

Sponzor ima priliku kvalificirati se za Supervizora

Rekvalifikacija Supervizora

Kada jednom dosegnete status Supervizora i više razine, svake godine se morate rekvalificirati za status Supervizora između 01. veljače i 31. siječnja, kako biste zadržali prava i povlastice tog statusa. Uvjeti rekvalifikacije su sljedeći:

- Jednomjesečna kvalifikacija: ostvarite 4.000 bodova mase u jednom kalendarskom mjesecu (od tih 4.000 bodova mase, najmanje ih 1.000 mora biti neopterećeno).
- Dvumjesečna kvalifikacija: ostvarite 4.000 bodova mase tijekom dva uzastopna mjeseca (od tih 4.000 bodova mase najmanje ih 1.000 mora biti neopterećeno u istom razdoblju od dva mjeseca.)
- Rekvalifikacija u 12 mjeseci: skupite 10.000 neopterećenih ukupnih bodova mase tijekom 12-mjesečnog razdoblja rekvalifikacije.

ili

- skupite 2.000 neopterećenih ukupnih bodova mase tijekom 12-mjesečnog razdoblja rekvalifikacije.

Kada se rekvalificirate tako da skupite 2.000 neopterećenih bodova mase između 1. veljače i 31. siječnja, zadržavate status Supervizora i povlasticu kupnje uz popust od 50% na osnovicu za obračun zarade. No, izgubit ćete sve donje linije u kojima imate Supervizora i takve linije će biti prebačene prvom Potpuno kvalificiranom Supervizoru više linije.

Ako tijekom kvalifikacijskog razdoblja ispunite uvjet bodovne mase, automatski se ponovo kvalificirate kao Supervizor. Podsjećamo da imate prednost da na narudžbe za ponovnu kvalifikaciju dobivate popust od 50% na osnovicu za obračun zarade.

Osim što se morate rekvalificirati za status Superizora, morate se i pobrinuti da redovito plaćate svoju godišnju člansku pristojbu.

Ako godišnju člansku pristojbu ne platite prije rekvalifikacije ili najkasnije 90 dana nakon rekvalifikacije, vaše povlastice kod naručivanja i zarade bit će obustavljene sve do plaćanja pristojbe.. Ako i dalje ne platite pristojbu, to za posljedicu može imati brisanje Vašeg Članstva, a Članovi Vaših donjih linija trajno će biti dodijeljeni Vašem sponzoru u prvoj višoj liniji.

Ako ne ispunite uvjete rekvalifikacije za Supervizora, izgubit ćete sva prava i povlastice Supervizora, uključujući i gubitak svih linija u kojima postoje Supervizori. U tom slučaju, čitava donja linija bit će predana prvom Potpuno kvalificiranom Supervizoru više linije.

Ako se kao Supervizor ne uspijete ponovo kvalificirati do 31. siječnja, nazadovat ćete u status Qualified Producer.

Tri razine uspjeha

Ljudi koje vi osobno sponzorirate kao Herbalife Članove smatraju se vašom Prvom razinom (linijom). To mogu biti prijatelji i rođaci ili poslovni partneri, ili čak ljudi koje ste tek upoznali. Osobno možete sponzorirati onoliko ljudi koliko želite, u bilo kojoj od zemalja svijeta u kojima Herbalife službeno posluje. Kada Članovi vaše prve razine i sami sponzoriraju druge Članove, ti novi Članovi postaju vaša druga razina. Kada ljudi iz vaše druge razine i sami sponzoriraju druge Članove, ljudi koje oni sponzoriraju postaju treća razina u vašoj Herbalife organizaciji.

Ako osposobljavate svoje Članove i potičete ih da slijede vaš primjer, možda će se neki od njih potruditi i kvalificirati se na razinu Supervizora. Kao Supervizor koji u prve tri razine ima Potpuno kvalificirane Supervizore ili Supervizore u kvalifikaciji, možete steći pravo isplate tantijema u iznosu od 1% do 5% vaše organizacijske bodovne mase.

PRIHOD OD TANTIJEAMA

Isplata tantijema

Vaš postotak tantijema temelji se na vašoj ukupnoj bodovnoj masi za svaki mjesec. Ako ostvarite manje od 500 bodova mase, ne dobivate nikakve tantijeme. Ako postignete 2.500 bodova mase ili više, ostvarujete tantijeme u maksimalnom postotku od 5% na svoje tri aktivne donje razine Supervizora. Ljestvica tantijema pokazuje bodovnu masu koju kao Supervizor morate ostvariti svakog mjeseca kako biste zaradili tantijeme.

Ljestvica tantijema	
Vaši ukupni bodovi mase	Zarada od tantijema(%)
0 – 499	0%
500 – 999	1%
1.000 – 1.499	2%
1.500 – 1.999	3%
2.000 – 2.499	4%
2.500 i više	5%

Tantijemi se isplaćuju kako slijedi:

U sljedećem primjeru, vaši tantijemi se obračunavaju u maksimalnom iznosu od 5% na 30.000 organizacijskih bodova mase, što za vas iznosi 1.500 tantijemskih bodova. Tantijemski bodovi koriste se za kvalifikacije. Općenito, zarada se obračunava na vrijednost osnovice za obračun zarade pojedinog proizvoda u zemlji iz koje je proizvod naručen. U nekim se zemljama zarada od tantijema konvertira u vašu lokalnu valutu.

Primjer tantijema			
VI	2.500	=	Vaši ukupni tantijemi
	bodova mase		1.500 tantijemskih bodova
Supervizor prve razine	10,000	=	5% = 500 tantijemskih bodova
	bodova mase		
Supervizor druge razine	10.000	=	5% = 500 tantijemskih bodova
	bodova mase		
Supervizor treće razine	10.000	=	5% = 500 tantijemskih bodova
	bodova mase		

Dodatni uvjeti

Kao Supervizor koji ispunjava zadane uvjete za ostvarivanje tantijema, morate isto tako ispuniti sve važeće uvjete za ostvarivanje i primanje tantijema i Proizvodnog bonusa. Ukoliko ne ispuniti te uvjete, neće vam biti isplaćeni tantijemi i Proizvodni bonus.

Royalty Override Roll-Up (razlika između isplaćenog i maksimalnog postotka tantijema u liniji)

Kao Supervizor imate mogućnost zaraditi i tzv. Royalty Override Roll-Ups. Royalty Override Roll-Ups se isplaćuju primjereno kvalificiranom Supervizoru/Supervizorima viših linija kada Supervizor donje linije zaradi manje od maksimalnih 5% tantijema po razini. U takvim slučajevima, razlika između maksimalnih 5% tantijema i manjeg postotka u kojem se tantijemi isplaćuju Supervizoru donje linije koji doprinosi tantijemima predstavlja Royalty Roll- up.

Prema ljestvici tantijema, kao Supervizor morate imati uvjete za maksimalni postotak tantijema od 5% kako biste imali pravo na Royalty Override Roll-Ups. Maksimalni postotak tantijema koji možete ostvariti na narudžbu iznosi 5%.

Primjer za Royalty Override Roll-Up		
VI	2.500 ukupnih bodova mase 5% tantijema	= Dobiva 5% tantijema na Supervizore prve, druge i treće razine Dobiva 4% Royalty Override Roll-Up na Supervizora četvrte razine
Supervizor prve razine	2.500 ukupnih bodova mase 5% tantijema	= Dobiva 5% tantijema na Supervizore druge, treće i četvrte razine
Supervizor druge razine	2.500 ukupnih bodova mase 5% tantijema	= Dobiva 5% tantijema na Supervizore treće i četvrte razine
Supervizor treće razine	500 ukupnih bodova mase 1% tantijema	= Dobiva 1% tantijema na Supervizora četvrte razine
Supervizor četvrte razine	1.000 ukupnih bodova mase Nema tantijema	Supervizor nema donjih linija na koje bi dobio tantijeme

World Team

Kvalifikacija za ulazak u World Team važan je korak u vašem Herbalife poslu. Kvalifikacijom za taj prestižni tim pokazujete da ste uspješni. World Team je vaša odskočna daska za daljnju kvalifikaciju za TAB Team.

Kako se kvalificirati:

- Ostvarite 10.000 ukupnih bodova mase u jednom obračunskom mjesecu nakon što ste postali Supervizor u kvalifikaciji ili Potpuno kvalificirani Supervizor.
- ILI kao Potpuno kvalificirani Supervizor ili Supervizor u kvalifikaciji ostvarite po 2.500 ukupnih bodova mase u svakom od četiri uzastopna obračunska mjeseca.
- ILI ostvarite 500 tantijemskih bodova u jednom obračunskom mjesecu.

Uz uvjet da ste ispunili svoju kvalifikaciju za Supervizora, nakon što ostvarite gore navedenu potrebnu bodovnu masu ili tantijemske bodove, prvog dana sljedećeg mjeseca bit ćete promaknuti u World Team.

Dobivate:

- Sve povlastice Supervizora
- World Team paket u kojem se nalazi vaša osobna potvrda World Teama i značka World Teama

Uz to ispunjavate uvjete za:

- Sudjelovanje u posebnim sastancima za planiranje i treninzima koji su ciljano usmjereni ubrzavanju vašeg napredovanja u TAB Team

TAB Team

Stjecanje TAB Teama prestižno je priznanje u Herbalife Prodajnom i marketinškom planu. TAB Teama pokazuje da je Supervisor razvio snažnu i aktivnu bazu Supervizora u donjim linijama. Kada stekete TAB Team moći ćete dobiti dodatne povlastice. Unutar samog TAB Teama postoje tri razine sa različitim mogućnostima ostvarivanja zarade: Global Expansion Team (GET), Millionaire Team(MILL) i President's Team(PRES).

Top Achievers Business (TAB) Team	
Pogodnosti	Kvalifikacija
Global Expansion Team (GET) - Sve pogodnosti Supervizora - Certifikat i značka - Mogućnost ostvarivanja do 2% Proizvodnog bonusa - Pravo kvalificiranja za promocije događaja - Pravo sudjelovanja u posebnim naprednim osposobljavanjima - Pravo sudjelovanja u posebnim konferencijskim pozivima	1.000 tantijemskih (RO) bodova u svakom od 3 uzastopna mjeseca
Millionaire Team (MILL) - Sve pogodnosti GET Teama - Novi certifikat i značka - Mogućnost ostvarivanja do 4% Proizvodnog bonusa	4.000 tantijemskih (RO) bodova u svakom od 3 uzastopna mjeseca
President's Team (PRES) - Sve pogodnosti MILL Teama - Plaketa i značka - Mogućnost ostvarivanja do 7% Proizvodnog bonusa - Mogućnost ostvarivanja Mark Hughes Bonusa u skladu s pravilima	10.000 tantijemskih (RO) bodova u svakom od 3 uzastopna mjeseca 20K President's Team 20.000 tantijemskih (RO) bodova u svakom od 3 uzastopna mjeseca 30K President's Team 30.000 tantijemskih (RO) bodova u svakom od 3 uzastopna mjeseca 50K President's Team 50.000 tantijemskih (RO) bodova u svakom od 3 uzastopna mjeseca

Proizvodni bonus TAB Teama

U TAB Teamu imate mogućnost mjesečno dobivati 2% do 7% Proizvodnog bonusa na aktivnost svih donjih linija svoje organizacije. Proizvodni bonus TAB Teama je svojevrсна nagrada za vaše liderstvo i vjernost. Za stjecanje prava na isplatu Proizvodnog bonusa, trebate predati ispunjenu Prijavu za Proizvodni bonus TAB Teama i ispuniti sve važeće uvjete. Prije isplate bonusa, Herbalife mora prihvatiti i odobriti vašu Prijavu. Herbalife će vam poslati odgovarajući obrazac tijekom razdoblja vaše kvalifikacije.

U dodatku, pravo na isplatu imaju oni članovi koji poštuju pravila „10 kupaca“ i imaju odgovarajući broj ispunjenih obrazaca.

Sustav dodjele nagrada

Herbalife će priznanja za zasluge kao što su značke, plakete, nakit i sl. pravovremeno dostaviti Članovima kojima su dodijeljena takva priznanja.

U slučaju da nagrada nije zaprimljena, treba se pismeno obratiti Odjelu za Članove (elektroničkom poštom ili na dolje navedenu poštansku adresu). Herbalife mora zaprimiti zahtjev najkasnije šest (6) mjeseci nakon datuma kvalifikacije za pojedinu nagradu.

Zamjena i/ili popravak nagrade:

Herbalife nastoji osigurati da nagrade koje dodjeljuju budu vrhunske kvalitete. U slučaju da dobijete nagradu koja nije ispravna ili je oštećena, takvu nagradu možete vratiti sa zahtjevom za besplatnom zamjenom u roku od šest (6) mjeseci od datuma kvalifikacije za tu nagradu.

Nakon tog šestomjesečnog razdoblja, oštećene nagrade možete dostaviti na stručni popravak o svom trošku, a trošak takvog popravka bit će naplaćen obustavom od vaše zarade. Herbalife ima isključivo i apsolutno diskreciono pravo odlučiti o eventualnim odstupanjima od ovih odredbi.

Zahtjev se može predati telefonom ili pismeno na adresu:

Herbalife d.o.o

Odjel za Članove
Radnička cesta
39
10000 Zagreb, Hrvatska

ili
na broj telefona +385 1 3309 238

PRESIDENT'S TEAM PLUS

Dodatne nagrade i priznanja President's Teama

	Executive President's Team Kako biste se kvalificirali morate imati jednog potpuno kvalificiranog člana President's Teama prve razine u bilo kojoj donjoj liniji svoje organizacije
	Senior Executive President's Team Kako biste se kvalificirali morate imati dva potpuno kvalificirana člana President's Teama prve razine u dvije odvojene donje linije svoje organizacije..
	International Executive President's Team Kako biste se kvalificirali morate imati tri potpuno kvalificirana člana President's Teama prve razine u tri odvojene donje linije svoje organizacije.
	Chief Executive President's Team Kako biste se kvalificirali morate imati četiri potpuno kvalificirana člana President's Teama prve razine u četiri odvojene donje linije svoje organizacije.
	Chairman's Club Kako biste se kvalificirali morate imati pet ili više potpuno kvalificiranih članova President's Teama prve razine u pet ili više odvojenih donjih linija svoje organizacije
	Founder's Circle Kako biste se kvalificirali morate imati 10 ili više potpuno kvalificiranih članova President's Teama prve razine u 10 ili više odvojenih donjih linija svoje organizacije.

Dodatne predsjedničke nagrade

Dodatne predsjedničke nagrade ovise o produkciji (u obračunskim mjesecima od siječnja do prosinca).

	Ručni satovi Baume i Mercier 250.000 tantijemskih bodova
	Marquis dijamantni prsten 500.000 tantijemskih bodova
	Piaget zlatni sat s dijamantima† 750.000 tantijemskih bodova
	Piaget dijamantni sat† 1,000.000 tantijemskih bodova

†Može se dogoditi da će model biti drugi, ovisno o dostupnosti pojedinih modela u vrijeme kvalifikacije.

Proizvodni bonus

Kvalifikacija i rekvalifikacija prema razinama Tima

Kada dosegnete razinu TAB Team, trebat ćete pričekati izvjesno vrijeme nakon kvalifikacije za Millionaire Team i President's Team da biste počeli primati Proizvodni bonus u višem postotku. Razdoblja čekanja za pojedine razine potražite u sljedećim tablicama. Uvjeti za ostvarivanje bonusa navedeni su u odlomku naslovljenom Uvjeti za ostvarivanje Proizvodnog bonusa.

GET Team

			Global Expansion Team (GET)														
SIJEČ	VELJ	OŽU	TRA	SVIB	LIP	SRP	KOL	RUJ	LIST	STU	PRO	SIJE	VELJ	OŽU	TRA	SVI	LIP
1.000	1.000	1.000	Mogućnost ostvarivanja 2% PB od travnja do ožujka														
Tantijem skih bodova	Tantije mskih bodova	Tantije mskih bodova	Razdoblje za ponovnu kvalifikaciju od travnja do ožujka														

U ovom primjeru:

- Razdoblja čekanja i ostvarivanja bonusa:** Nakon što se ispune uvjeti kvalifikacije za razinu GET Team nema razdoblja čekanja do početka ostvarivanja bonusa na ovoj razini. Ako ste ispunili uvjete kvalifikacije za GET, u travnju će se priznati status GET Team i imat ćete pravo početi ostvarivati Proizvodni bonus bez razdoblja počeka. Razdoblje ostvarivanja bonusa je 12 mjeseci od datuma kada ste se kvalificirali za razinu GET Team, od travnja do ožujka.

MILL Team

Kvalifikacijsko razdoblje			Millionaire Team														
SIJEČ	VELJ	OŽU	TRA	SVIB	LIP	SRP	KOL	RUJ	LIST	STU	PRO	SIJE	VELJ	OŽU	TRA	SVI	LIP
4.000	4.000	4.000	Razdoblje čekanja	Mogućnost ostvarivanja 4% PB od lipnja do svibnja													
Tantije mskih bodova	Tantije mskih bodova	Tantije mskih bodova		Razdoblje za ponovnu kvalifikaciju od travnja do ožujka													

U ovom primjeru:

- Razdoblja čekanja i ostvarivanja bonusa:** Nakon što se ispune uvjeti kvalifikacije za razinu MILL Team, počinje razdoblje čekanja od 2 mjeseca prije nego ćete imati pravo ostvarivati Proizvodni bonus na višoj razini. Tijekom tog razdoblja uvjet za 2% Proizvodnog bonusa je 3.000 ukupnih bodova mase (TV) na osnovi vašeg novog statusa Millionaire Team. Kada prođe razdoblje čekanja, sa statusom Millionaire team imat ćete pravo početi ostvarivati Proizvodni bonus počevši od lipnja. Razdoblje ostvarivanja bonusa je 12 mjeseci nakon završetka razdoblja čekanja, od lipnja do svibnja.

Kvalifikacijsko razdoblje			President's Team														
SIJEČ	VELJ	OŽU	TRA	SVIB	LIP	SRP	KOL	RUJ	LIST	STU	PRO	SJE	VELJ	OŽU	TRA	SVI	LIP
10.000, 20.000, 30.000, 50.000			Razdoblje čekanja			Mogućnost ostvarivanja 6% do 7% PB od srpnja do lipnja											
Tantijemskih bodova x 3 mjeseca			Razdoblje za ponovnu kvalifikaciju od travnja do ožujka														

U ovom primjeru:

- **Razdoblja čekanja i ostvarivanja bonusa:** Nakon što se ispune uvjeti kvalifikacije za razinu PRES Team počinje razdoblje počeka od 3 mjeseca prije nego ćete imati pravo ostvarivati Proizvodni bonus na višoj razini. Tijekom tog razdoblja uvjet za 4% Proizvodnog bonusa 2.500 TVP na osnovi vašeg novog statusa President's Team. Kada prođe razdoblje čekanja, sa statusom President's Team, imat ćete pravo početi ostvarivati Proizvodni bonus počevši od lipnja. Razdoblje ostvarivanja bonusa je 12 mjeseci nakon završetka razdoblja počeka, od srpnja do lipnja.

Uvjeti za ostvarivanje pojedinih postotaka Proizvodnog bonusa

Nakon što ste se kvalificirali i/ili rekvalificirali za odgovarajući postotak bonusa na pojedinoj razini TAB Teama i nakon što je prošlo vrijeme počeka za razine Mill Team i PRES Team, u svakom od mjeseci ostvarivanja bonusa morate ostvariti sljedeće ukupne bodove mase (TV) i tantijemske bodove, kako biste u tom razdoblju dobili Proizvodni bonus TAB Teama:

Razina priznanja u TAB Teamu	Minimalna potrebna ukupna bodovna masa	Potreban broj tantijemskih bodova	Postotak Proizvodnog bonusa
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%

Rekvalifikacija za Proizvodni bonus

Kada se kvalificirate za neku razinu priznanja u TAB Teamu, taj status zadržavate bez obzira na postotak u kojem ostvarujete Proizvodni bonus (osim ako dosegnete viši status u TAB Teamu ili nazadujete na status Supervizora).

Da biste nastavili ostvarivati određeni postotak Proizvodnog bonusa, svake godine se morate ponovo kvalificirati.

- **Da biste nastavili ostvarivati postojeću razinu bonusa**, jednostavno svake godine tijekom razdoblja rekvalifikacije ostvarite uvjetovani broj Tantijemskih bodova u tri uzastopna mjeseca (isto kao i kod prve kvalifikacije).
- **Ako se ne rekvalificirate za svoju postojeću razinu bonusa**, ostvarivat ćete Proizvodni bonus na najvišoj razini za koju ste ispunili uvjete ponovne kvalifikacije i za Vas će vrijediti uvjeti ukupnih bodova mase za tu razinu. To je ilustrirano u donjoj tablici.

Da biste se rekvalificirali i nastavili ostvarivati Proizvodni bonus, imate rok od 12 mjeseci od zadnjeg datuma kvalifikacije/rekvalifikacije za TAB Team.

Razina priznanja u TAB Teamu	Maksimalni postotak Proizvodnog bonusa	Minimalna potrebna ukupna bodovna masa	Minimalni potreban broj tantijemskih bodova
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

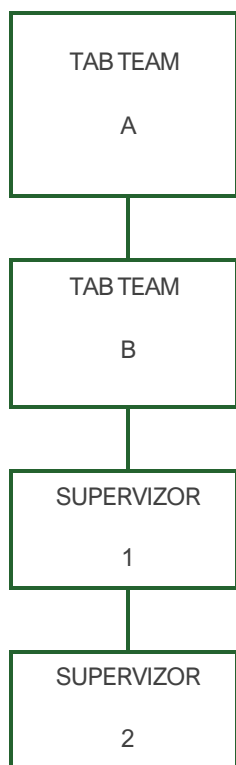
Ako se u svojem posljednjem razdoblju rekvalifikacije ponovo kvalificirate za manji postotak Proizvodnog bonusa i zatim se ponovo kvalificirate za viši postotak, prije početka ostvarivanja tog višeg postotka bonusa morate poštivati razdoblje čekanja.

Smjernice za isplatu Proizvodnog bonusa TAB Teama

Moguć je slučaj da u svojim donjim linijama imate još jednog Člana na razini TAB Teama, koji može isključiti ili blokirati Vaše ostvarivanje Proizvodnog bonusa. U svakoj pojedinačnoj liniji se provjerava ostvaruje li netko Proizvodni bonus. Ove smjernice smo sastavili kako bi Vam bilo lakše shvatiti način isplate TAB Team Proizvodnog bonusa..

Kada Član na razini TAB Team u Vašim donjim linijama ostvaruje Proizvodni bonus u **nižem** postotku od Vas, vi ostvarujete razliku u postotku na donje razine takvog Člana.

Primjer 1: Suradnik donje linije ima MANJI postotak Proizvodnog bonusa



Pravo na postotak Proizvodnog bonusa: 6%

- TAB Team A ostvarit će 6% na TAB Team B
- 4% na Supervizora 1 i Supervizora 2 ($6\% - 2\% = 4\%$)

Pravo na postotak Proizvodnog bonusa: 2%

- TAB Team B ostvarit će 2% na Supervizora 1 i Supervizora 2

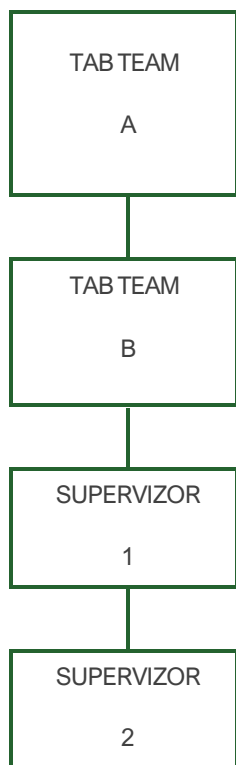
Primjer 1:

- U ovom primjeru, ako ste Vi TAB Team A i ostvarujete Proizvodni bonus od 6%, a Vaš suradnik donje linije na razini TAB Teama, TAB Team B, ostvaruje Proizvodni bonus od 2%, Vi ćete ostvariti 6% na sve do TAB Team B i preostalih 4% Proizvodnog bonusa na donje linije organizacije tog Člana, Supervizora 1 i Supervizora 2, sve do sljedećeg Člana koji ostvaruje Proizvodni bonus.
- TAB Team B će ostvariti 2% bonusa na Supervizora 1 i Supervizora 2.
- Vaš Proizvodni bonus ispod tih Članova donjih linija koji ostvaruju Proizvodni bonus ovisit će o postotku u kojem svaki od njih ostvaruje Proizvodni bonus.

Ako suradnik donje linije koji je na razini TAB Team ostvaruje Proizvodni bonus u postotku **višem** od Vašeg za 2 ili 4 %, na tog suradnika donje linije i njegovu organizaciju* nećete ostvarivati Proizvodni bonus. To se naziva "blokiranjem".

**Kada Član na razini President Team ostvaruje Proizvodni bonus 6%, može ostvariti 6% na suradnike donjih linija na razini President's Team ostvaruju bonus od 6.5%, 6.75% i 7%. Neće ostvarivati bonus na suradnike na razini President's Team koji ostvaruju bonus u višem postotku.*

Primjer 2: Suradnik donje linije ima VEĆI postotak Proizvodnog bonusa



Pravo na postotak Proizvodnog bonusa: 4%

- TAB Team A neće ostvariti Proizvodni bonus na TAB B ili njegovu organizaciju

Pravo na postotak Proizvodnog bonusa: 7%

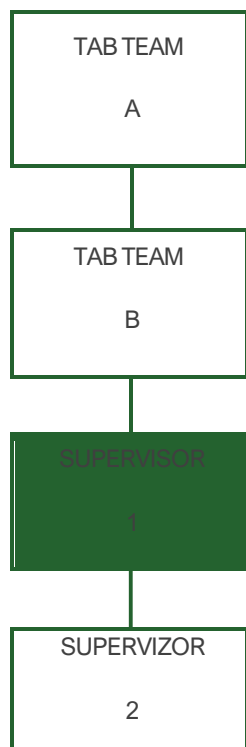
- TAB Team B ostvarit će 7% na Supervizora 1 i Supervizora 2

Primjer 2:

- U ovom primjeru, ako ste Vi TAB Team A i ostvarujete Proizvodni bonus od 4%, a Vaš suradnik donje linije na razini TAB Teama, TAB Team B, ostvaruje Proizvodni bonus od 7%, tada će Vas on blokirati i nećete ostvariti bonus na TAB Team B i njegovu organizaciju.
- TAB Team B će ostvariti 7% bonusa na Supervizora 1 i Supervizora 2.

Ako suradnik donje linije koji je na razini TAB Team ostvaruje Proizvodni bonus u **jednakom** postotku kao i Vi, onda ćete Vi ostvariti bonus na tog Člana, ali nećete moći ostvariti Proizvodni bonus na njegove donje linije. To se naziva „isključivanjem“ (“Cut-Off”).

Primjer 3: Suradnik donje linije ima JEDNAKI postotak Proizvodnog bonusa



Pravo na postotak Proizvodnog bonusa: 6%

- TAB Team A ostvarit će 6% samo na TAB Team B

Pravo na postotak Proizvodnog bonusa: 6%

- TAB Team B ostvarit će 6% na Supervizora 1 i Supervizora 2

Primjer 3:

- U ovom primjeru, ako i Vi (TAB Team A) i Vaš suradnik donje linije na razini TAB Teama (TAB Team B) ostvarujete Proizvodni bonus od 6%, tada ćete ostvariti 6% bonusa samo na TAB Team B i bit ćete isključeni od ostvarivanja bonusa na njegove ostale suradnike donjih linija.
- TAB Team B će ostvariti 6% bonusa na Supervizora 1 i Supervizora 2.

Da biste mogli dobiti Proizvodni bonus, Herbalife mora primiti i odobriti Vaš ispunjeni obrazac Sporazuma o TAB Team Proizvodnom bonusu, te moraju biti ispunjeni svi drugi uvjeti i pravila.



Prihvatio Herbalife

Mark Hughes Bonus

Kada dosegnete razinu President's Team i svojim donjim linijama imate Članove na razini President's Team, moguće je da ćete ispuniti uvjete za dobivanje diskrecijskog Mark Hughes bonusa, koji se uzima iz 1% Herbalifeove osnovice za obračun zarade od globalne prodaje proizvoda i svake godine se dijeli na prestižnom skupu koji organizira Herbalife. Mark Hughes bonusi isplaćuju se kao priznanje za izvanredne rezultate i liderstvo. Članovi na razini President's Team sve pojedinosti mogu potražiti u Pravilima za dodjelu godišnjeg Mark Hughes bonusa.

Promocije

Herbalife povremeno provodi i posebne programe poticanja prodaje poput radionica za osposobljavanje, posebnih odmora, priznanja, pa čak i bonusa u gotovini. Promotivni događaji su odlična prilika da svoj uspjeh podijelite sa svojom obitelji i da učvrstite svoje odnose s drugim Članovima.

POJMOVNIK

U ovom se tekstu koriste izrazi od koji neki imaju konotacije specifične za Herbalife. Molimo vas stoga da proučite ovaj pojamovnik, upoznate se s tim izrazima te ih što prije uključite u svoj vokabular.

Blokada: ukoliko ostvarujete Proizvodni bonus i imate u svojim donjim razinama suradnika koji ostvaruje Proizvodni bonus u postotku većem od vašeg, bit ćete „blokirani“, tj. nećete moći ostvariti zaradu na promet takvih suradnika i njihovih organizacija donjih linija.

Bod mase: bodovna vrijednost pripisana svakom Herbalife proizvodu, koja je jednaka u svim zemljama.

Bodovna masa donjih linija: bodovna masa na narudžbe koje su vaši suradnici donjih linija koji nisu Supervizori predali neposredno Herbalife.

Bodovna masa, grupna: Narudžbe kojima uz privremeni popust od 50% na osnovicu za obračun zarade kupuju Supervizori u kvalifikaciji u osobnoj organizaciji Supervizora.

Bodovna masa, neopterećena: bodovna masa koju vaši suradnici donjih linija ne koriste u svrhu kvalifikacije za Supervizora.

Bodovna masa, opterećena: bodovna masa koju vaši suradnici donjih linija koriste u svrhu kvalifikacije za Supervizora.

Bodovna masa, organizacijska: kumulativni iznos bodovne mase na koji Supervizor ostvaruje tantijeme.

Bodovna masa, osobna: Bodovna masa koju ste ostvarili Vi kao Potpuno kvalificirani Supervizor i svi ostali u donjim linijama Vaše organizacije; ovdje ne spadaju narudžbe uz popust od 50% na osnovicu za obračun zarade koje predaju Supervizori u kvalifikaciji ili kvalificirani Supervizori.

Bodovna masa, osobno ostvarena: bodovna masa iz narudžbi predanih neposredno Herbalifu uz korištenje vašeg Herbalife identifikacijskog broja.

Bodovna masa, ukupna: zbroj osobne bodovne mase i grupne bodovne mase.

Bodovna masa, usporedna: ukupna bodovna masa koju Supervizor–sponzor mora imati u nekom mjesecu kako bi imao istu ili veću bodovnu masu od one koju je ostvario Član ili više Članova iz njegovih donjih linija koji se kvalificira(ju) za Supervizora.

Cut Off (isključivanje): ako ostvarujete Proizvodni bonus i u svojoj donjoj liniji imate suradnika koji ostvaruje Proizvodni bonus u jednakom postotku kao i vi, moći ćete dobiti svoj Proizvodni bonus u odgovarajućem postotku na bodovnu masu sve do razine tog suradnika (uključujući i tog suradnika), no bit ćete „isključeni“ od dobivanja Proizvodnog bonusa na bilo koju liniju ispod takvog suradnika.

Kada u svojoj donjoj liniji imate suradnika koji ostvaruje Proizvodni bonus u postotku manjem od vašeg postotka, tada ćete ostvariti puni postotak svog Proizvodnog bonusa i za sve donje linije, uključujući i linije ispod takvog suradnika.

Suradnici donjih linija: Svi Članovi koje osobno sponzorirate, kao i sve osobe koje sponzoriraju Vaši Članovi.

Član prve razine: svi Članovi koje osobno sponzorirate smatraju se vašom prvom razinom.

Član: svatko tko kupi službeni Herbalife Članski paket (HMP) i preda Herbalife valjanu i ispunjenu Prijavnicu za članstvo, te čiju je Prijavnicu Herbalife prihvatio.

Distributer: svaki Herbalife Član koji je dosegao razinu Supervizora ili višu razinu u Herbalife Prodajnom i marketinškom planu. Koristi se i naziv Član.

Dobit, maloprodajna: Razlika između cijene proizvoda s popustom koju plaća Član i maloprodajne cijene koju plaća kupac u maloprodaji.

Dobit, veleprodajna: razlika između cijene s popustom koju plaća sponzor i cijene koju plaćaju suradnici donjih linija. Naziva se i provizija.

Kupac: svatko tko nije Herbalife Član, a kupuje Herbalife proizvode po maloprodajnoj cijeni.

Linija: svi Članovi koji su dio jedne organizacije, bilo zato što sponzoriraju druge ili zato što njih netko sponzorira.

Mjesec kvalifikacije: mjesec u kojem Član ispuni uvjete pojedine kvalifikacije
Osnovica za obračun zarade: vrijednost u lokalnoj valuti koji je pripisan proizvodu, temeljem kojeg se obračunavaju popusti i zarada.

Osobna organizacija Supervizora: obuhvaća sve Članove u Supervizorovim donjim linijama koji su Članovi, Senior
Consultanti, Success Builderi, Qualified Produceri i Supervizori u kvalifikaciji.

Podijeljena provizija: Provizija na suradnike donjih linija koji kupuju proizvode uz popust manji od Vašeg popusta na kraju obračunskog mjeseca. Proviziju od maksimalno 25% na osnovicu za obračun zarade dijelit će Senior Consultant, Qualified Producer, Supervizor u kvalifikaciji i Potpuno kvalificirani Supervizor u višim linijama Člana koji kupuje proizvode.

Potpuno kvalificirani Supervizor: distributer koji je ispunio sve uvjete u kvalifikaciji za Supervizora i sada ima sve povlastice Supervizora.

Pravilo o 10 kupaca u maloprodaji: kako bi se Član kvalificirao i dobio Tantijeme i Proizvodni bonus, svakog mjeseca mora ostvariti prodaju s najmanje 10 odvojenih kupaca na malo.

Proizvodni bonus: bonus od 2% do 7% na aktivnost svih suradnika donjih linija koji se isplaćuje članovima TAB
Teama koji na to imaju pravo.

Provizija (veleprodajna dobit): razlika između cijene s popustom koju plaća sponzor i cijene koju plaćaju suradnici donjih linija. Naziva se i veleprodajna dobit.

Qualified Producer: Član koji skupi 2.500 osobno ostvarenih bodova mase u roku od 1 do 6 mjeseci i ima pravo kupovati uz popust od 42% na osnovicu za obračun zarade. Taj se status može steći korištenjem do najviše 2.000 bodova mase donjih linija, a preostalih 500 bodova mase moraju biti osobno ostvarena bodovna masa.

Royalty Roll-Ups: Herbalife isplaćuje Supervizorima punih 5% za svaku od tri (3) razine aktivnih Supervizora donjih linija. Royalty roll-ups se isplaćuju odgovarajućem Supervizoru/Supervizorima viših linija kada Supervizor donje linije zaradi manje od maksimalnih 5% tantijema po razini. U takvim slučajevima razlika između 5% i postotka u kojem se tantijemi isplaćuju Supervizoru (1% do 4%) predstavlja Royalty Roll-ups.

Senior Consultant: Član koji se kvalificirao za kupovanje uz popust od 35% ili 42% na osnovicu za obračun zarade.

Skala popusta: Odobravanje popusta od 35% do 50% na osnovicu za obračun zarade na koje stječete pravo nakon ispunjenja određenih ciljeva u prodaji.

Distributer: Nezavisni Herbalife Distributer*.

***U nekim zemljama Distributeri se mogu nazivati Članovima**

Sponzor: Član koji u Herbalife dovede drugu osobu kao Člana.

Success Builder: Član koji ostvari 1.000 osobno ostvarenih bodova mase (PPV) ili više u jednom mjesecu ima pravo na popust od 42% na osnovicu za obračun zarade na sve narudžbe do kraja tog mjeseca i u sljedećem mjesecu

Supervizor u kvalifikaciji: Član koji je ostvario potreban broj bodova mase kako bi se kvalificirao za Supervizora u mjesecu kvalifikacije. Pod pretpostavkom da su ispunjeni svi uvjeti kvalifikacije, takav Supervizor bit će priznat kao Potpuno kvalificirani Supervizor prvog dana sljedećeg mjeseca. Supervizor u kvalifikaciji ima pravo kupovati od Herbalife uz privremenih 50% popusta.

Suradnici (organizacija) viših linija: vaš sponzor, njegov/njen sponzor, sponzor njegovog/njenog sponzora, itd.

Suradnici donjih linija: svi Članovi koje vi osobno sponzorirate, kao i osobe koje oni sponzoriraju.

TAB Team: Distributeri koji su ispunili sve uvjete za GET, Millionaire Team ili President's Team.

Tantijemi: mjesečna isplata u iznosu od 1% do 5% koju Potpuno kvalificirani Supervizori dobivaju na prodaju triju razina aktivnih Supervizora donjih linija.

Tantijemski bodovi: koriste se za kvalifikaciju i predstavljaju zbroj organizacijske bodovne mase Supervizora pomnožen s postotkom tantijema.