



Fedezze fel a Herbalife Lehetőséget

Értékesítési & Marketing Terv



ÉRTÉKESÍTÉSI & MARKETING TERV

Áttekintés

A Herbalife Értékesítési & Marketing Terve olyan egyedi lehetőségeket kínál, amely a siker magasabb szintjére és nagyobb teljesítményhez vezethetik Önt; a tervet a Herbalife alapítója, Mark Hughes fejlesztette ki. Ennek eredménye az ágazat vitathatatlanul legjobb Értékesítési & Marketing Terve. A Herbalife Értékesítési & Marketing Terv a termékek árbevételének magas százalékáig fizet ki különféle jutalékokat a Tagok és Tanácsadók számára jövedelem és ösztönzés céljából, Kiskereskedelmi és Nagykereskedelmi árrés (Marketing Szervezési Díj), Marketing Szolgáltatási Díj (Royalty) és bónuszok formájában. Ezt a már kipróbált és bizonyított üzleti tervet az erőfeszítések jutalmazásának maximalizálása és a folyamatos és jelentős jövedelem biztosításának szándéka vezérelte.

A Herbalife Üzleti Lehetőség és az Értékesítési & Marketing Terv minden Tag számára azonos. Minden Tag sikere két fő tényezőtől függ:

- Az idő, az erőfeszítés és az elkötelezettség, amelyet a Tag a Herbalife üzletére fordít.
- A Tag saját és alsóvonalbeli (downline) szervezete által teljesített termékadások.

Ez a két a tényező növeli a Tag felelősségének fontosságát, hogy képezze támogassa és motiválja az alsóvonalbeli (downline) szervezetét.

A következő oldalak bemutatják a Herbalife Értékesítési & Marketing Terv különböző szintjeit. Mindegyik szinthez specifikus kvalifikációk és juttatások köthetők, amelyek a Tagok erőfeszítéseit jutalmazzák és fokozzák sikerességüket.

Taggá válás – A fontos Első Lépések

Ahhoz, hogy Herbalife Taggá váljon, vásárolnia kell egy Herbalife Belépő Csomagot (HMP). Minden Herbalife Belépő Csomag tartalmaz egy Herbalife Tagságra vonatkozó kérelem és szerződés nyomtatványt, amelyet ki kell tölteni és fel kell töltenie, ahhoz, hogy megkapja a Herbalife Azonosító számát és a megvásárolt terméket.

Regisztráció

Akkor válik hivatalosan Herbalife Taggá, amikor az Ön teljesen kitöltött Herbalife Tagságra Vonatkozó Kérelmét a Herbalife Magyarország Kft. feldolgozta és elfogadta. A regisztráció leggyorsabb és legegyszerűbb módja az online regisztráció, a www.MyHerbalife.com oldalon. A kérelme feldolgozását követően a Herbalife céggel kötött szerződése azonnal érvényessé válik, felruházva Önt a Tagsági státusszal járó jogokkal, felelőségekkel és kiváltságokkal.

Fogyasztók és alsóvonalbeli (downline) Tagok

Fogyasztó – Bárki, aki nem Herbalife Tag vagy Kiemelt Vásárló és aki Herbalife termékeket vásárol egy Tagtól.

A Fogyasztók és Kiemelt Vásárlók nem értékesíthetnek terméket, toborozhatnak Tagokat vagy szponzorálhatnak másokat és nem részesülhetnek ellentételezésben az Értékesítési és Marketing Terv alapján.

Alsóvonalbeli (downline) Tag az akinek bemutatta az üzleti lehetőséget és benyújtotta a Herbalife Tagságra Vonatkozó Kérelmet és Megállapodást, amelyet a Herbalife elfogadott, akinek Ön lesz a szponzorra és ő lesz az Ön alsó vonala.

Alsóvonalbeli (downline) szintek

Az Ön első szintű alsóvonalát azok a Tagok alkotják, akiket személyesen szponzorál. Amikor az Ön első szintű Tagjai, más Tagokat szponzorálnak, azok az új Tagok az Ön második szintjévé válnak. Amikor az Ön második szintű Tagja, másokat szponzorálnak, akkor azok az Ön harmadik szintű Tagjai lesznek az Ön Herbalife szervezetében.

A Herbalife Értékesítési és Marketing Tervében minden Tag ugyanazon a szinten kezd, és minden szinthez meghatározott kvalifikáció, bevételi lehetőségek és előnyök járnak, amelyek a Tagokat az értékesítéseik után jutalmazza.

Éves Tagsági eljárási díj

Minden évben a Herbalife-al kötött eredeti szerződés évfordulóján éves tagsági díjat kell fizetnie.

A Herbalife e-mailben igyekszik emlékeztetni a tagokat a fizetési határidőre, azonban a Tagok felelőssége a díj időben történő befizetése.

A következőkkel jár, ha a díjat nem fizetik be az esedékesség időpontjáig:

1. Tagok (nem Supervisor):

A Herbalife Független Tagság törődik, és Ön többé nem vásárolhat kedvezményesen Herbalife® termékeket, és nem tud új alsóvonalbeli tagokat ajánlani vagy szponzorálni. Minden meglévő alsóvonalbeli tag véglegesen az első felsővonalbeli szponzorához kerül.

2. Supervisor és a feletti szintek:

A Herbalife Független Tagság továbbra is aktív marad; Supervisor-ként azonban nem vásárolhat Herbalife® termékeket mindaddig, amíg az aktuális éves tagsági díjat be nem fizeti. Ha a díj fizetetlen marad, a Tagság törlésre kerülhet, és minden meglévő alsóvonalbeli tag véglegesen az első felsővonalbeli szponzorához kerül.

Kereseti Lehetőségek

A Herbalife Értékesítési & Marketing Terve számos kereseti és egyéb jutalmazási lehetőséget kínál.

Azonnali Kiskereskedelmi Haszon

Az az összeg, amely a Tag számára a kiskereskedelmi értékesítés során keletkezik.

- Kiskereskedelmi haszon a különbözet a Tagsági ár és azon ár között amelyen a Tag értékesíti a terméket a fogyasztók számára
- Eladási ár – Tagsági ár = Kiskereskedelmi haszon

Nagykereskedelmi Haszon (jutalék)

Amikor egy Tag magasabb Kedvezménysszázalékra jogosult mint egy másik tag az alsóvonalbeli hálózatában akkor a felsővonalbeli Tagnak lehetősége van hogy Nagykereskedelmi Haszonra tegyen szert.

- A Nagykereskedelmi Haszon egyenlő a termékhez rendelt Kifizetési alap és a Felsővonalbeli Tag és az Alsóvonalbeli Tag Kedvezménysszázaléka közötti különbség szorzatával.
- Kifizetés alapja x (Felsővonalbeli Tag Kedvezménysszázaléka – Alsóvonalbeli Tag Kedvezménysszázaléka) = Nagykereskedelmi Haszon

Havi Marketing Szolgáltatási Díj

Mint Supervisor, Ön 5%-ig terjedő Marketing Szervezési Díjat kereshet az Ön 3 aktív alsóvonalbeli (downline) Supervisora által gyűjtött Kifizetés Alapjának összértéke után.

Havi Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj

TAB Team Tagok 2%-tól 7%-ig terjedő extra Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjat kereshetnek.

Mark Hughes Bónusz

Egy olyan, bónusz, amelyet a legjobban teljesítő President Team tagok és a felettiük érdemelhetnek ki kiemelkedő teljesítményük elismerésére.

A SIKER LÉPÉSEI

Tag	Vezető Tag	Success Builder	Minősített Tanácsadó	Supervisor	World Team
					
	Gyűjtsön össze minimum 500 Volumenpontot 1-2 hónap alatt!	Adjon le egy hónapban minimum 1.000 személyesen vásárolt Volumenpont értékben (PPV)† rendelést!*	Gyűjtsön össze 2.500 Volumenpontot 1-6 hónap alatt, melyből minimum 500-nak személyesen vásárolt Volumenpontnak PPV† kell lennie, minden rendelést közvetlenül a Herbalife-on keresztül kell leadni !*	Érjen el 1 hónap alatt 4.000 vagy 2 egymást követő hónapban összesen 4.000 Volumenpontot, melyből minimum 1.000 Volumenpont tehermentes vagy 4.000 Volumenpontot 12 hónap alatt, amiből minimum 1.000 Volumenpont PPV†.	Érjen el 4 egymást követő hónapban havi 2.500 Volumenpontot vagy, 1 hónap alatt 10.000 Volumenpontot 50%-on vagy, 500 Royalty Pontot 1 hónap alatt!

Global Expansion Team  Érjen el havi 1.000 Marketingszolgálatási Pontot 3 egymást követő hónapban!	Global Expansion Team 2,500  Érjen el 3 egymást követő hónapban havi 2.500 Marketingszolgálatási Pontot!	Millionaire Team  Érjen el 3 egymást követő hónapban havi 4.000 Marketingszolgálatási Pontot!	Millionaire Team 7,500  Érjen el 3 egymást követő hónapban havi 7.500 Marketingszolgálatási Pontot!	President's Team  Érjen el havi 10.000 Marketingszolgálatási Pontot 3 egymást követő hónapban!	15K President's Team  Arany & gyémánt fülbevalók és mandzsetta gombok Érjen el havi 15.000 Marketingszolgálatási Pontot, 3 egymást követő hónapban!	20K President's Team  Érjen el havi 20.000 Marketingszolgálatási Pontot 3 egymást követő hónapban!
30K President's Team  Érjen el havi 30.000 Marketingszolgálatási Pontot 3 egymást követő hónapban!	40 K President's Team  Herbalife - logós Movado karóra** Érjen el havi 40.000 Marketingszolgálatási Pontot 3 egymást követő hónapban.	50K President's Team  Érjen el havi 50.000 Marketingszolgálatási Pontot 3 egymást követő hónapban!	60K President's Team  Fehéarany és gyémánt nyaklánc és mandzsetta gombok Érjen el havi 60.000 Marketingszolgálatási Pontot, 3 egymást követő hónapban!	70K President's Team  Fehéarany és gyémánt pecsétgyűrűk Érjen el havi 70.000 Marketingszolgálatási Pontot, 3 egymást követő hónapban!	80K President's Team  Fehéarany és gyémánt gyűrűk Érjen el havi 80.000 Marketingszolgálatási Pontot, 3 egymást követő hónapban!	90K President's Team  Piaget Herbalife - logós gyémánt karóra és fehéarany karkötő** Érjen el havi 90.000 Marketingszolgálatási Pontot 3 egymást követő hónapban!

* Nem szükséges, hogy Vezető Taggá, Succes Builderré és Minősített Tanácsadóvá váljon, mielőtt Supervisorrá kvalifikál. A kvalifikációs részleteket keresse a MyHerbalife.com oldalon.

†A személyesen regisztrált Kiemelt Fogyasztói által összegyűjtött volumenpontok hozzájárulnak az Ön PPV követelményéhez.

** Az órávalaszték az aktuális készletől függhet.

PRESIDENT'S TEAM BÓNUSZ DÍJAK ÉS ELISMERÉSEK

1 Köves  Executive President's Team 1 Elsővonalbeli Teljesen Kvalifikált President's Team Tag szerepel az Ön Szervezetének bármely vonalán.	2 Köves  Senior Executive President's Team 2 Elsővonalbeli Teljesen Kvalifikált President's Team Tag szerepel, Szervezetének 2 különálló vonalán.	3 Köves  International Executive President's Team 3 Elsővonalbeli, Teljesen Kvalifikált President's Team Tag szerepel, Szervezetének 3 különálló vonalán.	4 Köves  Chief Executive President's Team 4 Elsővonalbeli, Teljesen Kvalifikált President's Team Tag szerepel, Szervezetének 4 különálló vonalán.	5 Köves  Chairman's Club 5 Elsővonalbeli, Teljesen Kvalifikált President's Team Tag szerepel, Szervezetének 5 különálló vonalán.
---	---	---	--	--

6 Köves  Chairman's Club 6 Elsővonalbeli, Teljesen Kvalifikált President's Team Tag szerepel, Szervezetének 6 különálló vonalán.	7 Köves  Chairman's Club 7 Elsővonalbeli, Teljesen Kvalifikált President's Team Tag szerepel, Szervezetének 7 különálló vonalán.	8 Köves  Chairman's Club 8 Elsővonalbeli, Teljesen Kvalifikált President's Team Tag szerepel, Szervezetének 8 különálló vonalán.	9 Köves  Chairman's Club 9 Elsővonalbeli, Teljesen Kvalifikált President's Team Tag szerepel, Szervezetének 9 különálló vonalán.	10 Köves  Founder's Circle 10 Elsővonalbeli, Teljesen Kvalifikált President's Team Tag szerepel, Szervezetének 10 különálló vonalán.
--	--	--	---	--

Baume & Mercier Órák †  250.000 Marketing Szolgáltatási Pont egy naptári évben (12 egymást követő hónapban).	Arany és Gyémánt Marquis Gyűrűk  500.000 Marketing Szolgáltatási Pont egy naptári évben (12 egymást követő hónapban).	Piaget Arany és Gyémánt Órák  750.000 Marketing Szolgáltatási Pont egy naptári évben (12 egymást követő hónapban).	Piaget Gyémánt Órák†  1.000.000 Marketing Szolgáltatási Pont egy naptári évben (12 egymást követő hónapban).
---	--	--	---

*Teljes kvalifikációs részleteket keresse a MyHerbalife.com oldalon

* Az óráválaszték az aktuális készlettel függhet.

ÉLETMŰ DÍJAK ÉS ÉVFORDULÓS PINEK

1 Milliós Életmű Díj	2 Milliós Életmű Díj	3 Milliós Életmű Díj	4 Milliós Életmű Díj	5 Milliós Életmű Díj
				
1 Millió Volumenpont	2 Millió Volumenpont	3 Millió Volumenpont	4 Millió Volumenpont	5 Millió Volumenpont
Ez az Életmű Díj azoknak a Tagoknak jár, akik Herbalife karrierjük során összegyűjtene 1 millió Volumenpontot.*	Ez az Életmű Díj azoknak a Tagoknak jár, akik Herbalife karrierjük során összegyűjtene 2 millió vagy több Volumenpontot.*	Ez az Életmű Díj azoknak a Tagoknak jár, akik Herbalife karrierjük során összegyűjtene 3 millió vagy több Volumenpontot.*	Ez az Életmű Díj azoknak a Tagoknak jár, akik Herbalife karrierjük során összegyűjtene 4 millió vagy több Volumenpontot.*	Ez az Életmű Díj azoknak a Tagoknak jár, akik Herbalife karrierjük során összegyűjtene 5 millió vagy több Volumenpontot.*

1 éves Évforduló	3 éves Évforduló	5 éves Évforduló	7 éves Évforduló	10 éves Évforduló
				
Tagok 1 éves munkásságának és együttműködésének elismerése a Herbalife-nál.	Tagok 3 éves munkásságának és együttműködésének elismerése a Herbalife-nál.	Tagok 5 éves munkásságának és együttműködésének elismerése a Herbalife-nál.	Tagok 7 éves munkásságának és együttműködésének elismerése a Herbalife-nál.	Tagok 10 éves munkásságának és együttműködésének elismerése a Herbalife-nál.

15 Éves Évforduló	20 Éves Évforduló	25 Éves Évforduló	30 Éves Évforduló	35 Éves Évforduló	40 Éves Évforduló
					
Tagok 15 éves munkásságának és együttműködésének elismerése a Herbalife-nál	Tagok 20 éves munkásságának és együttműködésének elismerése a Herbalife-nál	Tagok 25 éves munkásságának és együttműködésének elismerése a Herbalife-nál	Tagok 30 éves munkásságának és együttműködésének elismerése a Herbalife-nál	Tagok 35 éves munkásságának és együttműködésének elismerése a Herbalife-nál	Tagok 40 éves munkásságának és együttműködésének elismerése a Herbalife-nál

*A teljes kvalifikációs részleteket megtalálja a Herbalife Belépőcsomagjában.

A Volumen megértése

A kézikönyvben a "Volumen" fogalmát széles körben használjuk. A Volumen egy kulcsfontosságú eleme az Értékesítési & Marketing Tervnek és a kvalifikációk magasabb szintek elérésének alapja.

Minden Herbalife termékhez egy Volumenpont érték van rendelve („Volumen”) (a pontos információkért lásd a megrendelőlapot és az árlistákat). A Hivatalos Herbalife Tagi Szakirodalmi anyagoknak, Herbalife Belépő Csomagnak és értékesítési anyagoknak nincs Volume. Amikor Ön terméket rendel, a rendelésének megfelelő Volumenpontot összegyűjtjük és jóváírjuk Önnek. Ezek az összegyűjtött Volumenpontok az Ön eladási teljesítményévé válnak és kvalifikációk, valamint egyéb juttatási célok meghatározására szolgálnak.

A Volumen különféle módokon kerül jóváírásra Önnek attól függően, hogy ki vásárolta a Volumet, milyen státuszban van, mekkora a kedvezménye, mi az Ön státusza, és a Herbalife Értékesítési & Marketing Tervének más tényezőitől is függ. A Volumet az egy Volumen hónap során vásárolt termékek összesített volumene alapján számítjuk.

Az Eladási Volumen hónap magyarázata

A Volumen hónap meghatározása

Az Eladási Volumen, Volumen havi rendszerességgel kerül összegyűjtésre és jóváírásra. A Volumen hónap a hónap első munkanapján kezdődik és a hónap utolsó munkanapján végződik. Amennyiben az utolsó nap hétvége, a Volumen hónap kiterjesztésre kerül hétfőre. Hasonlóképpen, ha a hónap utolsó napja ünnepnap, a hónap kiterjesztésre kerülhet az ünnepnap utáni első munkanapra. A Herbalife fenntartja a jogot, hogy módosítsa a Volumen hónapot, ha megfelelőnek tartja.

A Volumen hónap meghatározása

Az Eladási Volumen arra a hónapra kerül jóváírásra, amelyben a rendelés leadásra került és a Herbalife megkapta a rendelés teljes vételárát.

Kiterjesztett volumen hónap

A következő feltételek közül mindegyiknek teljesülnie kell, hogy egy rendelés a Kiterjesztett Volumen hónapra kerüljön elfogadásra.

1. A rendelésnek meg kell történnie legkésőbb a Volumen hónap utolsó rendelési napjának kijelölt napon, plusz
2. A teljes vételárát ki kell egyenlíteni, vagy a kifizetést elindítani a hónap utolsó napján. Amennyiben a vételárát postán küldi a postai bélyegzőnek a kijelölt utolsó napnak kell lennie. Amennyiben átutalással fizet, vagy bármilyen más banki tranzakcióval az elismervényt be kell nyújtani, igazolva azt, hogy a tranzakció dátuma a hónap utolsó napjának kijelölt napon vagy előbb történt, plusz
3. A teljes vételárnak meg kell érkeznie a Herbalife-hoz legkésőbb a következő hónap 5-ig. Amennyiben a következő hónap 5-e vasárnapra vagy ünnepnapra esik, akkor a vételárnak a következő hónap 4-ig meg kell érkeznie. Ha bármilyen okból a fizetés elfogadása nem engedélyezett, a rendelését töröljük és a Volumen nem kerül beszámításra,

A Herbalife Értékesítési & Marketing Terve alapján számos módja van annak, hogy a Volumenpontok jóváírásra kerüljenek. A következő definíciók és példák ezek illusztrálására szolgálnak.

Személyesen Vásárolt Volumen (PPV)

Személyesen Vásárolt Volumen az a volumen, amelyet közvetlenül a Herbalife-től vásárol, a saját Herbalife Azonosítószámát (ID szám) használva.

Alsóvonalbeli Volumenpont (DLV)

Supervision szint alatt az Alsóvonalbeli Volumenpont az a Volumen, amely közvetlenül az alsóvonalától származik, akik 25% – ideiglenes 42% vásárlói kedvezménnyel vásárolnak közvetlenül a Herbalife-től.

Példa az Alsóvonalbeli Volumenpontra (DLV)			
	Vásárlás/ Kedvezmény%		Alsóvonalbeli Volumenpont (DLV)
A Supervisor	2.500 Volumenpont @ 50%-os kedvezménnyel (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából)	=	*
B Vezető Tanácsadó	500 Volumenpont @ 35%-os kedvezménnyel (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából)	=	900 Volumenpont (C & D Volumenpontjai)
C Vezető Tanácsadó	500 Volumenpont @ 35%-os kedvezménnyel (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából)	=	400 Volumenpont (D Volumenpontjai)
D Tag	400 Volumenpont @ 25%-os kedvezménnyel (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából)	=	0

*A Teljesen Kvalifikált Supervisorok esetén az Alsóvonalbeli Volumenpontok (DLV) a Személyes Volumenükbe (PV) vagy Csoport Volumenükbe (GV) számlálódik be.

Személyes Volumen (PV)

Személyes Volumen az a volumen, amelyet saját Herbalife Azonosítóját használva vásárol valamint az a volumen, amelyet az Ön Nem-Supervisor alsóvonalbeli (downline) Tagjai vásárolnak, lefelé egészen az első Teljesen Kvalifikált Supervisor-ig.

A Nem-Supervisor Tagok is csak közvetlenül a Herbalife-től vásárolhatnak. Ne feledje, amennyiben Ön Szponzorától vagy első felsőbbvonalbeli Teljesen Kvalifikált Supervisorától vásárol, akkor azon rendelések nem számítanak bele a Supervisor Kvalifikációba, csak a cégnél leadott rendelések számítanak bele a szintek eléréséhez.

Ezért, amennyiben Ön Teljesen Kvalifikált Supervisor, minden saját rendelése, amelyet 50%-on (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából) vásárol – valamint minden rendelés, amelyet alsóvonalbeli (downline) Tagjai, Vezető Tanácsadói, Success Builderei, és Minősített Tanácsadói rendelnek 25% és 42% közötti kedvezménnyel (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából) közvetlenül a Herbalife-től – az Ön Személyes Volumenébe számítanak.

Példa a Személyes Volumenre			
	Vásárlás / Kedvezmény % (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából)		Személyes Volumen
A Supervisor	1.000 Volumenpont + B, C & D - Volumene	=	1.000 Személyesen Vásárolt Volumenpont + 1.800 Alsóvonalbeli Volumenpont (B, C és D Volumene) = 2.800 Személyes Volumen
B Success Builder	1.100 Volumenpont + C & D's Volumene @ 42%-os kedvezménnyel (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából)	=	1.100 Személyesen Vásárolt Volumenpont + 700 Alsóvonalbeli Volumenpont (C és D Volumene) = 1.800 Személyes Volumen
C Vezető Tanácsadó	300 Volumenpont + D Volumene @ 35%-os kedvezménnyel (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából)	=	300 Személyesen Vásárolt Volumenpont + 400 Alsóvonalbeli Volumenpont (D Volumene) = 700 Személyes Volumen (D Volumene)
D Tag	400 Volumenpont @ 25%-os kedvezménnyel (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából)	=	0

Csoport Volumen (GV)

A Csoportvolumen azon rendelések volumene, amelyeket Ideiglenes 50% kedvezménnyel (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából) vásároltak a Kvalifikáló Supervisorok a kvalifikációs hónapjuk során.

Ez az Ideiglenes 50%-os Volumen a Kvalifikáló Supervisor-nak, aki vásárolta a Személyes Volumenébe számítódik, de a Teljesen Kvalifikált Supervisor számára Csoportvolumen. A Teljesen Kvalifikált Supervisor Marketing Szolgáltatási Díjat kereshet a Csoportvolumenén, amennyiben teljesíti a Marketing Szolgáltatási Díj feltéteket. (A teljes részletekért kérjük, tájékozódjon e könyv „Supervisor Kvalifikáció” és „Ideiglenes 50%” részeiben.)

Példa a Csoportvolumenre			
	Vásárlás/Kedvezmény % (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából)		Személyes Volumen
A Supervisor	2.500 Volumenpont + B & C volumenpontja	=	6.500 Személyes Volumen + 1.000 Csoportvolumen = 7.500 Összes Volumenpont
B Kvalifikáló Supervisor	1.000 Volumenpont @ Ideiglenes 50%-os kedvezmény (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából) + C volumenpontja	=	1.000 Személyesen Vásárolt Volumenpont + 4.000 Alsóvonalbeli Volumenpont = 5.000 Volumenpont
C Tag	4.000 Összes Volumenpont	=	4.000 Volumenpont

Összes Volumen (TV)

Az Összes Volumen a Supervisor Személyes Volumenének plusz a Csoportvolumenének összege. (Lásd „Példa a Csoportvolumenre” részben „A” Supervisor Összes volumenét.) Az Összes Volumen az a tényező, amelyen a legtöbb kvalifikáció alapszik.

Szervezeti Volumen (OV)

A Szervezeti Volumen azon volumenek összessége, amely után a Supervisor Marketing Szolgáltatási Díjat keres (Lásd: a Szervezeti Volumenpontok példáját a következőkben).

Példa a Szervezeti Volumenre		
A Supervisor	2.500 Volumenpont	
1. Szint Supervisor	10.000 Összes Volumenpont	
2. Szint Supervisor	10.000 Összes Volumenpont	
3. Szint Supervisor	10.000 Személyes Volumenpont	
		= 30.000 Szervezeti Volumen

Megterhelt és Tehermentes Volumen

Megterhelt Volumen

A Megterhelt Volumen minden olyan Volumen, amelyet bármely Alsóvonalbeli Tagja Supervisor kvalifikáció céljából teljesített.

Tehermentes Volumen:

Tehermentes Volumen az a Volumen, amely nem kerül felhasználásra Supervisor kvalifikációs célokra Alsóvonalbeli Tagjai által.

A lenti példa illusztrálja a Megterhelt és a Tehermentes Volumen használatát a Tagok számára.

Megterhelt és Tehermentes Volumen			
A Supervisor	2.500 Összes Volumen + B & C Volumene	=	2.500 Tehermentes 5.000 Megterhelt "A" által
B Kvalifikáló Supervisor	1.000 Összes + C Volumene	=	1.000 Tehermentes 4.000 Megterhelt "B" által
C Kvalifikáló Supervisor	4.000 Összes Volumenpont	=	4.000 Tehermentes C részére

Tagi Nyereségek

A Kiskereskedelmi és Nagykereskedelmi Profit megértése

Kérjük, olvassa el az alábbi anyagot, hogy jobban megértse ezeket a feltételeket, és ki tudja számolni a kiskereskedelmi és nagykereskedelmi nyereséget!

Javasolt Kiskereskedelmi Ár:

- Ez a javasolt eladási ár* a Fogyasztók számára amely tartalmazhatja a adókat és szállítási költséget (a piactól függően).
- Minden Tag szabadon döntheti el, hogy milyen áron értékesíti a Fogyasztójának a termékeket.

**Kérjük vegye fel a kapcsolatot a Tagsági Osztállyal, ha további információra van szüksége hogy a Javasolt Kiskereskedelmi Ár az Ön piacán milyen díjakat tartalmaz.*

Alap Tagsági Beszerzési Ár (röviden Alapár):

- Ez egy adott, kiindulási ár minden fogyasztó és Tag számára
- Ez az alap ár (adó, illetve szállítási/áruátvételi költség nélkül, a piactól függően) és az az ár, amelyből levonják a Kedvezmény összegét.

Kifizetés alapja (Earn Base):

- Ez az egyes termékekhez rendelt pénzérték, amely az összes engedmény és jövedelem számítás alapja.
- A termék Kifizetés Alapja jellemzően alacsonyabb, mint az Alap Tagsági Beszerzési ár. Ennek oka, hogy az Alapár tartalmazza az adminisztratív / feldolgozási díjakat, valamint egyes piacokon a szállítási költségeket, amelyek nem eredményeznek bevételt és nem jogosultak a kedvezményekre.
- Mint minden kiskereskedelmi vállalkozásban, a termék árrése és az ára is változhat, és egyes esetekben a termék Kifizetés alapját jóval az Alapár alatt lehet meghatározni annak érdekében, hogy az ár versenyképesebb legyen.

Kedvezmény százaléka:

- Ez a Kifizetés Alapjának százalékos kedvezménye, amelyre a Tag jogosult a teljesítménye és Marketing tervben elért szintje alapján.
- A Kedvezmény százaléka 25% és 50% között lehet.
- A Kedvezmény százalék meghatározásához mindig a Kifizetés Alapját veszik alapul

Kedvezmény Összege:

- Ez a Kifizetés Alapjából számolt kedvezmény összege, amely levonódik az Alap Tagsági Beszerzési Ár összegéből a termék forgalmazói árának meghatározásához (adók és néhány országban szállítási költség nélkül).
- Kifizetés Alapja x Kedvezmény százaléka = Kedvezmény összege.

Tanácsadói (Tagsági) ár:

- Ez az az ár, amit a Tag fizet a termékért (adók és néhány országban szállítási díj nélkül).
- Alap Tagsági Beszerzési Ár – Kedvezmény összege = Tanácsadói ár

Kiskereskedelmi profit:

- Ez az az összeg, amelyet a Tag keres a kiskereskedelmi értékesítés során.
- A Kiskereskedelmi profit azon két ár közötti különbség, amelyen a Tag értékesíti a terméket a Fogyasztónak és amelyen ő hozzájut a termékhez.
- Fogyasztói Ár – Tanácsadói Ár = Kiskereskedelmi Profit
- A Kiskereskedelmi profit aránya nem azonos a kedvezmény százalékaival, mert:
 - Minden Tag maga határozza meg a Fogyasztója számára az árat,
 - A kedvezményt a Kifizetés Alapja összegéből számítjuk, amely alacsonyabb, mint az Alap Tagsági Beszerzési Ár.

Nagykereskedelmi profit (jutalék):

A Kiskereskedelmi profiton túl, mint Herbalife Tag, Nagykereskedelmi profitra is szert tehet az Alsóvonalbeli Tagjai általi termékvásárlások után. Ha egy Tag magasabb összegű kedvezményre lesz jogosult, mint egy Alsóvonalában lévő Tagja, akkor a Felsővonalbeli Tag Nagykereskedelmi profitra tehet szert.

- A Nagykereskedelmi Profit megegyezik a termék Kifizetés Alapjának, és a kettejük kedvezmény százaléka közti különbség szorzatával.
- Kifizetés Alapja x (Felsővonalbeli Tag kedvezmény százaléka – Alsóvonalbeli Tag kedvezmény százaléka) = Nagykereskedelmi Profit

Példa a Kis- és Nagykereskedelmi Profitra



FORMULA 1 (550g)

- Volumenpont: 23.95
- Alap Tagsági Beszerzési Ár: 15.935 Ft
- Kifizetés Alapja (Earn Base): 14.573 Ft

Kiskereskedelmi Profit

István Supervisor és 50% kedvezménnyel rendelkezik. Ő rendel egy doboz Herbalife F1 shake-et, hogy tovább értékesítse a Fogyasztó.

- István kedvezménye 7.287 Ft. A kedvezmény összegének kiszámításához a Kifizetés Alapja (14.573 Ft) x Kedvezmény %-át (50%) vesszük.
- István Tanácsadói ára 10.984 Ft. A Tanácsadói ár kiszámítása az Alap Tagsági Beszerzési Ár (15.935 Ft) – kedvezmény összege (7.287 Ft) + adók alapján történik.
- Tegyük fel, hogy István a Javasolt Fogyasztói áron értékesíti a terméket a Fogyasztójának (20.240 Ft). Ebben a helyzetben István Kiskereskedelmi Profitja 9.256 Ft. A Kiskereskedelmi Profit kiszámítása az Javasolt Fogyasztói Ár (20.240 Ft) – Tanácsadói Ár (10.984 Ft) = Kiskereskedelmi Profit

KISKERESKEDELMI PROFIT PÉLDA AZ 50% KEDVEZMÉNNYEL RENDELKEZŐ TAG ESETÉN							
Alap Tagsági Beszerzési Ár	Kifizetés Alapja (Earn Base)	Kedvezmény összege	Kedvezménnyel csökkentett Tagsági Ár	Adók (ÁFA)	Tagsági ár	Javasolt Fogyasztói Ár*	Kiskereskedelmi nyereség
		(50%) x B	A-C	(27%) x D	D+E		G-F
A	B	C	D	E	F	G	
15.935 Ft	14.573 Ft	7.287 Ft	8.648 Ft	2.335 Ft	10,984 Ft	20.240 Ft	9.256 Ft

Nagykereskedelmi Profit példa:

Zsuzsi legyen egy István alsóvonalában lévő Vezető tanácsadó, 35% kedvezménnyel, és elad egy doboz Herbalife Formula 1-et is.

- Zsuzsi kedvezménye 5.101 Ft. A Kedvezményes összeg kiszámításához a Kifizetés Alapja (14.573 Ft) x kedvezmény százalékat (35%) vesszük.
- Zsuzsi Tanácsadói ára 13.760 Ft. A Tanácsadói ár kiszámítása az Alapár (15.935 Ft) - kedvezmény összege (5,101 Ft) + adók alapján történik.

NAGYKERESKEDELMI PROFIT PÉLDA A 35% KEDVEZMÉNNYEL RENDELKEZŐ TAG ESETÉN							
Alap Tagsági Beszerzési Ár	Kifizetés Alapja (Earn Base)	Kedvezmény összege	Kedvezménnyel csökkentett Tagsági Ár	Adók (ÁFA)	Tagsági ár	Javasolt Fogyasztói Ár*	Kiskereskedelmi nyereség
		(35%) x B	A-C	(27%) x D	D+E		G-F
A	B	C	D	E	F	G	
15.935 Ft	14.573 Ft	5.101 Ft	10.834 Ft	2.925 Ft	13.760 Ft	20.240 Ft	6.480 Ft

Mivel István kedvezményes százaléka 50%, Zsuzsi kedvezményes aránya pedig 35%, István nagykereskedelmi nyereséget is keres Zsuzsi eladásával / megrendelésével

István nagykereskedelmi profitja $14.573 \text{ Ft} \times 15\% (50\% - 35\%) = 2.186 \text{ Ft} + \text{adók}$.

Kifizetés Alapja x (István Tagsági Kedvezménye százalékban – Zsuzsi Kedvezménye százalékban) = Nagykereskedelmi profit

* Külön megjegyzés a Nagykereskedelmi profithoz:

Ha Zsuzsi az nem Egyesült Államokon vagy az Egyesült Államokhoz tartozó területen élő forgalmazó, István a fentiek szerint kiszámított nagykereskedelmi profitot fog keresni Zsuzsi Herbalife rendelései után. Ha Zsuzsi az Egyesült Államokban vagy az Egyesült Államokhoz tartozó területen forgalmaz, István nagykereskedelmi profitot csak azokon a termékeken fog keresni, amelyeket Zsuzsi értékesít a Fogyasztóinak (nem azt, amit a Herbalife-től rendel), és csak akkor, ha Zsuzsi érvényes igazolást nyújt be az eladásairól, bemutatva a szükséges ügyfél- és árinformációkat, amelyek mutatják, hogy az értékesítés nyereséges volt.

VEZETŐ TANÁCSADÓ

Fokozza Nyereségét a Kedvezményiskálával

Amint Ön és Supervisor szint alatti alsóvonala egyre több Herbalife terméket adnak el, úgy fog növekedni az Összes Volumenük, amellyel elérhetik a következő, Vezető Tanácsadói szintet. Így a Tag jogosult lesz arra, hogy az eladási árhoz viszonyítva 35%-tól 42%-ig terjedő kedvezménnyel vásároljon terméket, amely nagyobb profitot is eredményez.

Kedvezményiskála

Tagként Ön 25%-os kedvezményre (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából) jogosult vásárlása során egészen addig, amíg el nem éri a Vezető Tanácsadó szintet, ahol magasabb kedvezményre tehet szert. Amint a Kedvezményiskálára kerül, az Ön kedvezménye soha nem lesz kevesebb 35%-nál (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából).

A Vezető Tanácsadó jogosult:

- Azonnali 35%-42%-os kedvezményre (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából), miután kvalifikált a státuszra
- 35%-42%-os Kiskereskedelmi Profit (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából)
- Egészen 27%-ig terjedő Nagykereskedelmi Haszonra (Marketing Szervezési Díj) az alsóvonala 25%-os vagy 35%-os (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából) vásárlásai után.

A Volumenpontokat összegyűjtheti Személyesen Vásárolt Volumenpontokkal, amelyet közvetlenül a Herbalife-től rendel, vagy az alsóvonalbeli tagok rendeléseinek volumenpontjait felhasználva, amit alsóvonalbeli volumennek nevezünk. Mindkét volumen felhasználható a Vezető Tanácsadó szint eléréséhez, amit 35%-os vagy 42 %-os kedvezményt (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából) jelent.

Szint	Havi Volumen	Kedvezmény	Jogosultság
Vezető Tanácsadó	Érjen el 500 Volumenpontot 1-2 hónap alatt	35%	Minden rendelését 35% kedvezménnyel (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából) kapja, egészen addig, amíg jogosult nem lesz egy magasabb kedvezményre.
Vezető Tanácsadó	Érjen el 2.000 Volumenpontot 1-2 hónap alatt	42%	Amint Ön elért 2.000 Volumenpontot, Ön jogosult lesz, hogy ezt és minden további rendelését a hónap végéig 42%-os kedvezménnyel (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából) adja le.
Success Builder	Érjen el 1 hónap alatt 1.000 Személyesen vásárolt Volumenpontot (PPV)	42%	Amint összegyűjtötte az 1.000 vagy több Személyesen vásárolt volumenpontot, jogosult lesz a 42%-os kedvezményre (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából) minden további rendelésnél a hónap végéig és a következő hónapban is. A személyesen regisztrált Kiemelt Fogyasztói által összegyűjtött volumenpontok hozzájárulnak az Ön PPV követelményéhez.
Minősített Tanácsadó	Érjen el 2.500 Volumenpontot 1-6 hónap alatt, amiből minimum 500 Személyesen vásárolt Volumenpont (PPV)	42%	Mint Minősített Tanácsadó Ön minden rendelésnél jogosult 42%-os kedvezményre (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából), amíg jogosult nem lesz egy magasabb kedvezményre. A kvalifikációt teljesítheti csak Személyesen Vásárolt Volumenponttal is, de úgy is, hogy alsóvonalából felhasznál 2.000 Volumenpontot, a maradék 500-nak Személyesen vásárolt Volumenpontnak kell lennie. A személyesen regisztrált Kiemelt Fogyasztói által összegyűjtött volumenpontok hozzájárulnak az Ön PPV követelményéhez.
Kvalifikáló Supervisor	Érjen el 4.000 Volumenpontot egy hónap alatt, amelyből 1.000 volumenpont tehermentes vagy Érjen el 4.000 Volumenpontot 2 egymást követő hónap alatt, amelyből 1.000 volumenpont tehermentes - vagy Érjen el 4.000 volumenpontot 12 hónapon belül minimum 3 hónap szükséges! (Minimum 1.000 PPV szükséges) A személyesen regisztrált Kiemelt Fogyasztói által összegyűjtött volumenpontok hozzájárulnak az Ön PPV követelményéhez.	Ideiglenes 50%	Amint elérte kvalifikáló Volumenpontját, a további rendeléseket Ideiglenes 50%-os kedvezménnyel (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából) kapja.
Supervisor	3 mód a Supervisor szint kvalifikációra: Lásd: Részletekért keresse a „Supervisor szint kvalifikáció” című részt a Marketing Tervben.	50%	Mint Supervisor Ön jogosult az 50%-os kedvezményre (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából), minden egyes rendelése során, (Évente újra-kvalifikáció szükséges.)

Figyelem:

Az Ön Személyes Eladási Volumene, plusz az Ön alsóvonalának az Eladási Volumene adja az Ön Összes Volumenét. Amint a Kedvezményeskálára kerül, az Ön kedvezménye soha nem lesz kevesebb 35%-nál (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából) egészen addig, amíg aktív Tag marad és/vagy magasabb kedvezményre nem lesz jogosult. Minél többet értékesít, annál nagyobb nyereségre tehet szert. Ne feledje, hogy minden Volumenhónapot 35%-os kedvezménnyel (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából) kezd, és egészen 42%-os és 50%-os kedvezményig (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából) juthat el.

Success Builder

Herbalife Tagként egy hónap alatt 1.000 Személyesen vásárolt volumenpontot (PPV) gyűjthet össze, hogy elérje a Success Builder szintet és a 42%-os kedvezményt (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából). Success Builder-ként 42%-os kedvezménnyel (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából) rendelhet a volumenhónap hátralévő részében és a következő hónapban. A személyesen regisztrált Kiemelt Fogyasztói által összegyűjtött volumenpontok hozzájárulnak az Ön Személyesen Vásárolt Volumenpont (PPV) követelményéhez. Az alsóvonalbeli volumenek nem használhatóak fel a kedvezmény lehetőségére.

Azok a (nem-Supervisor Tagok), akik nem érték el a Success Builder szintet, jogosultak a 42%-os kedvezményre (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából), amint összegyűjtöttek 2.000 Volumenpontot 1-2 hónap alatt, vagy elérték a Minősített Tanácsadó szintet egy hónapon belül.

Minősített Tanácsadó

Önnek lehetősége van arra, hogy összegyűjtsön 2.500 Személyesen Vásárolt Volumenpontot 1-6 hónap alatt, a Minősített Tanácsadói státusz eléréséhez, melyből 2.000 alsóvonalbeli volumenpont (DLV), valamint 500-nak Személyesen Vásárolt Volumenpontnak (PPV) kell lennie. A személyesen regisztrált Kiemelt Fogyasztói által összegyűjtött volumenpontok hozzájárulnak az Ön PPV követelményéhez. Ehhez a kvalifikációhoz az összes volumenpontnak közvetlenül a Herbalife-től vásárolt megrendelésekből kell származnia.

Amint a kvalifikációt teljesítette, automatikusan jogosult lesz a 42%-os kedvezményre (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából), a státusz pedig a kvalifikáció teljesítését követő hónap első napján frissül.

A Minősített Tanácsadó jogosult:

- Azonnali 42%-os kedvezményre (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából), miután kvalifikált a státuszra
- 42%-os Kiskereskedelmi Profit (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából)
- Egészen 17%-ig terjedő Nagykereskedelmi Haszonra (Marketing Szervezési Díj) az alsóvonala 25%-os vagy 35%-os (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából) vásárlásai után.

Ha Ön egyszer eléri a Minősített Tanácsadó szintet, kedvezménye soha nem lesz kevesebb 42%-nál (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából) egészen addig, amíg Éves Eljárási Díját időben befizeti.

Teljesen Kvalifikált Supervisor

Mint Supervisor Ön a legmagasabb 50%-os kedvezményt kapja (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából), ezen felül Kiskereskedelmi és Nagykereskedelmi Haszonra, valamint Marketing Szolgáltatási Díjra is jogosulttá válik.

A Teljesen Kvalifikált Supervisor jogosult:

- 50%-os Kiskereskedelmi Haszonra (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából)
- 25%-ig terjedő Nagykereskedelmi Haszonra (Marketing Szervezési Díj), amely az alsóvonala (downline) 25%-42% -os vásárlásain alapszik (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából).
- 1%-tól 5%-ig terjedő Marketing Szolgáltatási Díjra az első-második és harmadik szintű Aktív Supervisor- ok után
- Részt vehet speciális rendezvényeken, tréningeken és képzéseken
- Kvalifikálhat különleges Supervisor elismerésekre

Azon Tagok, akik elérték a Supervisor szintet, Tagokként vagy Herbalife Független Tanácsadóként vannak feltüntetve.

Supervisorként Ön csak közvetlenül a Herbalife-től vásárolhat.

Supervisori Kvalifikáció

Három módja van, hogy Supervisorrá kvalifikáljon:

- Egyhavi Kvalifikáció: Érjen el 4.000 volumenpontot 1 hónap alatt (a 4.000 volumenpontból minimum 1.000 volumenpontnak tehermentesnek kell lennie).
- Kéthavi Kvalifikáció: Érjen el 4.000 volumenpontot 2 egymást követő hónap során mindkét hónapban (a 4.000 volumenpontból minimum 1.000 volumenpontnak mindkét hónapban tehermentesnek kell lennie).
- Gyűjtött Kvalifikáció: Érjen el 4.000 volumenpontot 12 hónap alatt (legkevesebb 3 hónap alatt). Ön felhasználhatja alsóvonalbeli tagjának 3.000 volumenpontját és a maradék 1.000-nek Személyesen Vásárolt Volumenpontnak kell lennie. A személyesen regisztrált Kiemelt Fogasztói által összegyűjtött volumenpontok hozzájárulnak az Ön PPV követelményéhez.

Amint elérte Supervisor Kvalifikációját a 3 módszer egyikével, akkor az Ön státusza automatikusan Supervisori státuszra fog frissülni a kvalifikációs hónapot követő hónap első napjától kezdve.

Kvalifikáló Supervisor

Ideiglenes 50%-os Kedvezményre való Jogosultság

Miután Ön elérte a szükséges Volumenpontot egy hónap alatt, Ön státusza **Kvalifikáló Supervisor** lesz, egészen a következő hónap első napjáig, amikor is státusza **Teljesen Kvalifikált Supervisorrá** változik. Ön, mint Kvalifikáló Supervisor minden újabb rendelését az adott hónapon belül Ideiglenes 50%-os kedvezménnyel (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából) adhat le.

Az 50%-os kedvezménnyel (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából) vásárolt minden rendelést közvetlenül a Herbalife-től kell megvásárolni.

Azok a rendelések, amelyeket Ideiglenes 50%-os kedvezménnyel vásároltak (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából) a Teljesen Kvalifikált Supervisor Csoportvolumenébe kerülnek beszámításra.

Kiegyenlítő Volumen

A Kiegyenlítő Volumen az a volumen, amelyet az adott hónapban a szponzoráló Supervisornek saját vagy a személyes szervezetébe tartozó Tagok rendelései során teljesítenie kell, hogy elérje vagy meghaladja azon alsóvonalbeli (downline) Tagja Volumen teljesítményét, aki Supervisorrá kvalifikál.

A Herbalife a Kiegyenlítő Volumen során ellenőrzi és érvényesíti az új Supervisorok kvalifikációját. Minden esetben, amikor egy Supervisor szponzorál egy Tagot a célból, hogy Supervisorrá váljon, a szponzoráló Supervisor Összes Volumenének meg kell egyeznie legalább az adott hónapban kvalifikáló alsóvonalbeli (downline) Tagjainak Összes Volumenével. Amennyiben a Supervisor nem egyenlíti ki a fennálló Kiegyenlítő Volumen követelményeket, az új Supervisor a következő felsőbb vonalbeli (Upline) Supervisorhoz kerül átcsatolásra.

A Kiegyenlítő Volumen példa bemutatja a szükséges Személyes Volumen és az Összes Volumen összegét, amelyet egy szponzoráló Supervisornek az alsóvonalbeli (downline) Tagja Supervisori kvalifikációja céljából el kell érnie. Ebben a példában „A”-nak (a szponzoráló Supervisornek) el kell érnie legalább 4.000 Személyes Volumenpontot és legalább 1.000 Csoportvolumen az adott hónapban amellyel „B” és „C” Supervisorrá kvalifikálhatnak, annak érdekében, hogy igazolja azt a volument, melyet a Supervisori Kvalifikációs Űrlapon lejelentett. Ez a Volumenpont kötelezettség jelenti a Supervisor számára a Kiegyenlítő Volumen követelményeket.

Példa a Kiegyenlítő Volumenre			
A Szponzoráló Supervisor	Kiegyenlítő Volumen Követelmény „A” Supervisor részére		
	4.000 Személyes Volumen		
	+ 1.000 Csoportvolumen		
	= 5.000 Totál Volumen		
B Kvalifikáló Supervisor	1.000 Volumenpont		
	@ Ideiglenes 50%-os kedvezmény (a Kifizetés Alapja – Earn Base – arából)	=	“A” 1.000 Csoportvolumene
C Kvalifikáló Supervisor	4.000 Összegyűjtött Volumenpont	=	“A” 4.000 Személyes Volumene

A Kiegyenlítő Volumen Elmulasztása

Amikor a Supervisor Minősítő Adatlapot a Tagtól megkapjuk, és az első felső vonalbeli Teljesen Kvalifikált Supervisoroknak nincs elegendő Összes Volumenpontja, hogy biztosítsa a kvalifikációhoz szükséges rendelkezéseket arra a hónapra, amikor a Supervisor kvalifikációs volument a Tag teljesítette, akkor a Teljesen Kvalifikált Supervisor-nál Kiegyenlítő Volumen „hiánya” lép fel. Ebben az esetben a Herbalife értesíti a Supervisort, hogy le kell adnia egy Kiegyenlítő Volumen Rendelést a hiányzó volumenpontra. A Tagsági Kapcsolatok Osztálya ekkor felhatalmazásra kerül, hogy elfogadja a Kiegyenlítő Volumen Rendelést a megfelelő volumen hónapra.

Ahhoz, hogy ezt a volumenpontot pótolhassa, a rendelkezés egyértelműen fel kell tüntetni a következőt:
Kiegyenlítő Volumen Rendelés _____ Hónapra.

Kiegyenlítő Volumen Rendelés

Hogy megkapja a megfelelő jóváírást erre a volumenre, a megrendelésnek egyértelműen beazonosíthatónak kell lennie, mint Kiegyenlítő Volumen Rendelés a megfelelő évre és hónapra, a teljes kifizetést is beleértve. A Kiegyenlítő Volumen Rendeléseket csak akkor fogadja el a Herbalife, ha a Cég megállapította a Kiegyenlítő Volumen probléma fennállását és megfelelően értesítette a Supervisort és felhatalmazta a Tagsági Kapcsolatok Osztályát, hogy elfogadja a rendelést Öntől, mint Szponzoráló Supervisortól. Ez a rendelés a meghatározott Volumen hónapra fog vonatkozni.

Azok a Kiegyenlítő Volumenpont rendelések, amelyek a kérdéses Volumen hónap után kerülnek leadásra, nem számítanak bele a TAB Team Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj alapjául szolgáló Marketing Szolgáltatási Pont kvalifikációba vagy bármely más Supervisor keresetbe. Habár a megfelelő kiigazításokra sor kerül az adott rendelkezésen, a Supervisor azon felső vonalbeli szponzor Supervisorainak érdekében, akik jogosultak a Marketing Szolgáltatási Díjra és Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjra.

Kiegyenlítő Volumen Állandó Büntetés

A Supervisoroknak le kell adnia a Kiegyenlítő Volumen Rendelését, amint megkapta a Herbalife-től az erről szóló értesítést, hogy elkerülje a büntetést.

Amennyiben a Supervisor, akinél a Volumenpont hiánya fellép, elmulasztja leadni a rendelését, hogy kiegyenlítse a Volumenpontjait, akkor Kiegyenlítő Volumen Állandó Büntetés kerül kiszabásra. A Büntetés azt jelenti, hogy a Supervisor véglegesen elveszíti azt a Supervisor-át és annak szervezetét, akit a kérdéses hónapban kvalifikált.

A Supervisor Kvalifikáció elmulasztása

Ha egy Tag által szponzorált alsó vonalbeli (downline) Tag Teljesen Kvalifikált Supervisorra válik, mielőtt a Tag is azzá válna, a Tag az alsóvonalbeli (downline) Tag kvalifikációtól számítva egy év áll rendelkezésére, hogy szintén Teljesen Kvalifikált Supervisorra váljon (a Supervisor első újra-kvalifikációs évére vonatkozik).

Amennyiben a Tag nem válik Teljesen Kvalifikált Supervisorra az alsóvonalbeli (downline) Tagjának Supervisor kvalifikációját követő egy évben, a Tag véglegesen elveszíti azt az alsóvonalbeli (downline) Tagját, aki a következő felsővonalbeli (upline) Supervisorhoz kerül.

Példa:

2012/08/01
Az alsóvonalbeli
(downline) Supervisor
Kvalifikációjának
Hónapja

2014 Február
A Szponzor elveszíti a
Kvalifikált alsóvonalbeli
(downline) Tagot,
amennyiben a Szponzor
nem válik Teljesen
Kvalifikált Supervisorra

2012/08/01 – 2014/01/31

A Szponzor Lehetősége, hogy Supervisorra kvalifikáljon

Supervisor Újra-kvalifikáció

Minden Supervisornak évente újra kell kvalifikálnia a státuszát Február 1. és január 31. között, annak érdekében, hogy megtarthassák jogait és kiváltságait. Az újra-kvalifikáció követelményei a következők:

- 1 hónapos Kvalifikáció: Érjen el 4.000 Volumenpontot egy hónap alatt (a 4.000 volumenpontból minimum 1.000 volumenpontnak tehermentesnek kell lennie).
- 2 hónapos Kvalifikáció: Érjen el 4.000 Volumenpontot két egymást követő hónap mindegyikében (a 4.000 volumenpontból minimum 1.000 volumenpontnak mindkét hónapban tehermentesnek kell lennie).
- 12 hónapos Újra-kvalifikáció: Gyűjtsön össze 10.000 Tehermentes Totál Volumenpontot a 12 hónapos újra-kvalifikációs időszak során.

Vagy,

- Gyűjtsön össze 2.000 tehermentes Totál Volumenpontot a 12 hónapos újra-kvalifikációs időszak alatt.

Azok a Supervisorok, akik úgy kvalifikálnak újra, hogy összegyűjtenek 2.000 Tehermentes Volumenpontot Február 1. és január 31. között, megtarthatják Supervisor státuszukat, és 50%-os vásárlási kedvezményüket (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából). Azonban, ez a Supervisor újra-kvalifikációs módszer azt eredményezheti, hogy elveszíti Supervisor szervezetét, ami a következő felsővonalbeli (upline) Teljesen Kvalifikált Supervisorhoz fog kerülni.

Amennyiben Ön a kvalifikációs időszakban teljesítette a Volumenpont követelményeket Ön automatikusan újra – kvalifikál a Supervisor Státuszára. Ne feledje, hogy Ön 50%-os kedvezménnyel (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából) tudja leadni újra-kvalifikációs rendelését.

Amellett, hogy a Supervisor státuszát újra-kvalifikálja, a Supervisoroknak biztosítaniuk kell, hogy az Éves Tagsági Díjuk mindig fizetve és rendezve legyen. Aki elmulasztja az Éves Tagsági Díj befizetését 90 napon belül annak rendelési kiváltságai és bevételei a Díj befizetéséig felfüggesztésre kerülnek. Ha a díj fizetetlen marad, a Tagság törlésre kerülhet, és minden meglévő alsóvonalbeli tag véglegesen az első felsővonalbeli szponzorához kerül. Azok a Supervisorok, akik nem teljesítik Supervisor újra-kvalifikációjukat, elveszítik Supervisor jogait és kiváltságait, többek között elveszítik alsóvonalbeli hálózatukat, beleértve Supervisorait is, ebben az esetben az egész hálózat felkerül a következő Teljesen Kvalifikált Supervisorhoz.

Azok a Supervisorok, akik nem teljesítik az újra-kvalifikációs feltételeket minden évben január 31-ig, visszaminősülnek Minősített Tanácsadói státuszba.

A Siker Három Szintje

Az Ön által személyesen szponzorált Herbalife Tagok alkotják az Első Szintet. Ők lehetnek barátok, családtagok vagy üzleti munkatársak, vagy akár nemrég megismert emberek. Ön annyi embert szponzorálhat személyesen, amennyit csak akar azon országokban, ahol a Herbalife hivatalosan működik. Amikor az Ön Első Szintjén lévő Tagok más Tagokat szponzorálnak, ezek az új Tagok lesznek az Ön Második Szintje. Amikor pedig az Ön Második Szintje kezd el szponzorálni másokat, ők lesznek az Ön Harmadik Szintje a Herbalife Szervezetében.

Azáltal, hogy képzi alsóvonalát és ösztönzi őket saját példájának követésére, hozzájárul ahhoz, hogy csapatának minden tagja Supervisor szintre kvalifikáljon. Mint Supervisor, az Ön első három alsó szintjén lévő Teljesen Kvalifikált vagy Kvalifikáló Supervisorokkal lehetősége van 1%-tól 5%-ig terjedő Marketing Szolgáltatási Díjat keresnie az Ön Szervezeti Volumenén.

MARKETING SZOLGÁLTATÁSI DÍJ BEVÉTEL

Marketing Szolgáltatási Díj Kifizetése

Az Ön Marketing Szolgáltatási Díjának százalékaránya az Ön Összes Volumen teljesítményén alapszik minden hónapban. Amennyiben 500 volumenpontot vagy annál kevesebbet vásárol akkor nem fog Marketing Szolgáltatási Díjat keresni. Amennyiben 2.500 vagy több volumenpontot ér el, akkor a teljes 5%-ot megkeresi a három aktív alsóvonalbeli (downline) Supervisor szinten. A következő Marketing Szolgáltatási Díj skála megmutatja a volumenkövetelményeket, amelyeket minden hónapban el kell érniük a Supervisoroknak, ahhoz, hogy Marketing Szolgáltatási Díjat tudjanak keresni.

Marketing Szolgáltatási Díj Skála	
Az Ön Összes Volumenpontja	Marketing Szolgáltatási Díj kereset %
0 – 499	0%
500 – 999	1%
1.000 – 1.499	2%
1.500 – 1.999	3%
2.000 – 2.499	4%
2.500 felett	5%

A Marketing Szolgáltatási Díj Kifizetése a következő módon történik:

A következő példában, a teljes 5% Marketing Szolgáltatási Díj kalkulációjának az alapja az Ön 30.000 Szervezeti Volumenpontja, amely alapján így Önnek 1.500 Marketing Szolgáltatási Pont jár. A Marketing Szolgáltatási Pont kvalifikációs célokat szolgál. Vegye figyelembe, hogy a keresetek abban az országban, ahol a terméket rendelték az úgynevezett Kifizetés Alapja szerint kerülnek kiszámításra*. Néhány országban, ezek a Marketing Szolgáltatási Díj keresetek, helyi valutára kerülnek átszámításra.

Példa a Marketing Szolgáltatási Díjra			
ÖN	2,500 Volumenpont	=	Az Ön Összes Marketing Szolgáltatása = 1.500 Marketing Szolgáltatási Pont
Első-Szintű Supervisor- okFirst-Level Supervisor	10.000 Volumenpont	=	5% = 500 Marketing Szolgáltatási Pont
Második-Szintű Supervisor- okSecond-Level Supervisor	10.000 Volumenpont	=	5% = 500 Marketing Szolgáltatási Pont
Harmadik-Szintű Supervisorok	10.000 Volumenpont	=	5% = 500 Marketing Szolgáltatási Pont

További Követelmények

Azok a Supervisorok, akik teljesítették a Marketing Szolgáltatási Díj kereseti követelményeket, annak érdekében, hogy kereseteik (Marketing Szolgáltatási Díj és a Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj) kifizetésre kerüljenek, be kell nyújtaniuk a Meghatalmazás Számlakibocsátás Formanyomtatványt. Amennyiben Ön elmulasztja, sem a Marketing Szolgáltatási Díj sem a Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj nem kerül kifizetésre.

Marketing Szolgáltatási Díj-pótlás

Supervisorként Önnek is megvan a lehetősége a Marketing Szolgáltatási Díj-pótlásra. A Marketing Szolgáltatási Díj-pótlás (Roll-Up) az arra jogosult felsővonalbeli Supervisor számára kerül kifizetésre, abban az esetben, amikor az alsóvonalbeli Supervisor a maximális 5% Marketing Szolgáltatási Díj kereseti szintnél kevesebbet keres. Ezekben az esetekben a maximális 5% és a Supervisor kereseti szintje közötti különbséget eredményezi a Marketing Szolgáltatási Díj-pótlást.

Ahhoz, hogy jogosult legyen a Marketing Szolgáltatási Díj-pótlásra, Önnek a maximális 5%-os kereseti szinten kell lennie, a Marketing Szolgáltatási Díj kifizetési tartománya alapján. Egy Supervisor nem kereshet többet, mint 5% Marketing Szolgáltatási Díjat.

Példa a Marketing Szolgáltatási Díj-pótlásra		
ÖN	2.500 Totál Volumenpont 5% Marketing Szolgáltatási Díj	= 5%-Marketing Szolgáltatási Díjat keres 1. 2. és 3. szintű Supervisor után 4% Marketing Szolgáltatási Díjpótlást keres a 4. szintű Supervisor után
Első-Szintű Supervisor	2.500 Totál Volumenpont 5% Marketing Szolgáltatási Díj	= 5% Marketing Szolgáltatási Díjat keres a 2., 3. és 4. szintű Supervisor után
Második-Szintű Supervisor	2.500 Totál Volumenpont 5% Marketing Szolgáltatási Díj	= 5% Marketing Szolgáltatási Díjat keres a 3. és a 4. szintű Supervisor után
Harmadik-Szintű Supervisor	500 Totál Volumenpont 1% Marketing Szolgáltatási Díj	= 1% Marketing Szolgáltatási Díjat keres a 4. szintű Supervisor után
Negyedik-Szintű Supervisor	1.000 Totál Volumenpont Nincs Marketing Szolgáltatási Díj	 A Supervisoroknak nincs alsóvonala, ami után Marketing Szolgáltatási Díjat keres

World Team

Az Ön Herbalife üzletében a World Team kvalifikáció egy fontos lépés. Ön bebizonyította a sikerességét azáltal, hogy kvalifikált erre a kimagasló szintre. A World Team az Ön ugródeszkája a TAB Team kvalifikáció felé.

A kvalifikációhoz:

- Érjen el 10.000 Totál Volumenpontot egy volumen hónap alatt, miután Kvalifikáló Supervisorra vagy Teljesen Kvalifikált Supervisorra vált.
- VAGY mint Teljesen Kvalifikált vagy Kvalifikáló Supervisor érjen el 2.500 Totál Volumenpontot négy egymást követő hónap mindegyikében.
- VAGY érjen el 500 Marketing Szolgáltatási Pontot egy volumen hónap alatt.

Feltételezve, hogy miután teljesítette a Supervisor kvalifikációt az által, hogy eléri a fentebb felsorolt szükséges volumenpont vagy Marketing Szolgáltatási Pont követelményeket a következő hónap elsejétől Ön Word Team taggá válik.

Ezzel a következőket kapja:

- Minden Supervisor előnyt.
- Egy World Team csomagot, amelynek tartalma egy személyre szóló World Team Oklevél és egy, World Team Kitűző .

Ezen felül Ön jogosulttá válik arra, hogy:

- Részt vehessen különleges előkészületekben és képzéseken, amelyek azt célozzák, hogy Ön gyorsabban teljesíthesse a TAB Team kvalifikációt.

TAB Team

A TAB Team elérése nagyfokú elismertséget jelent a Herbalife-on belül. A TAB Team azt jelenti, hogy egy Supervisor erős, aktív alsóvonalbeli (downline) Supervisor bázist épített. Azáltal hogy erre kvalifikált magával hozza annak a felelősségét, hogy csak és kizárólag a Herbalife termékeket és üzleti lehetőséget ajánlhatja. Ön ezen felül további előnyökre és vezetői státuszra tehet szert a cégnél. Minden további új szint elérésével Ön részt vehet előmeneteli képzéseken és páratlan Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjat kereshet valamint kivételes elismerésekre és díjakra kvalifikálhat.

Top Achievers Business (TAB) Team	
Előnyök	Kvalifikációk
Global Expansion Team (GET) - A Supervisorok összes előnye - Oklevél és kitűző - Lehetőség akár 2% Production Bonus-ra (Kiegészítő Marketing Szolgáltatási díj) - Jogosultság rendezvényekre vonatkozó promóciókban való részételre - Jogosult részt venni speciális előmeneteli képzéseken - Jogosult részt venni telefonkonferenciákon	1.000 Royalty Pont (Marketing Szolgáltatási Pont) 3 egymást követő hónap mindegyikében
Millionaire Team (MILL) - A GET Team összes előnye - Új oklevél és kitűző - Lehetőség akár 4% Production Bonus-ra (Kiegészítő Marketing Szolgáltatási díj)	4.000 Royalty Pont (Marketing Szolgáltatási Pont) 3 egymást követő hónap mindegyikében
President's Team (PRES) - A MILL Team minden előnye - Plakett és kitűző - Lehetőség akár 7% Production Bonus-ra (Kiegészítő Marketing Szolgáltatási díj) - Lehetőség a Mark Hughes Bonus-ra a szabályoknak megfelelően	10.000 Royalty Pont (Marketing Szolgáltatási Pont) 3 egymást követő hónap mindegyikében 20K President's Team 20.000 Royalty Pont (Marketing Szolgáltatási Pont) 3 egymást követő hónap mindegyikében 30K President's Team 30.000 Royalty Pont (Marketing Szolgáltatási Pont) 3 egymást követő hónap mindegyikében 50K President's Team 50.000 Royalty Pont (Marketing Szolgáltatási Pont) 3 egymást követő hónap mindegyikében

TAB Team Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj (Production Bonus)

A TAB Team minősítését követően lehetősége van arra, hogy Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjat (Production Bonus-t) kapjon az egész alsóvonalbeli szervezetének havi aktivitása után. A TAB Team Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj részben az Ön vezetői tevékenységének jutalma. Ennek érdekében be kell nyújtani a TAB Team Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjra vonatkozó Kérelem és Megállapodás Nyomtatványt és meg kell felelnie az egyéb követelményeknek A Herbalife-nak el kell fogadnia és jóvá kell hagynia a Kérelmet annak érdekében, hogy megkapja kereseteit. Ezt a nyomtatványt a Herbalife elküldi az Ön számára a kvalifikációs időszak alatt.

Jutalmak és Elismerések Szabály

A Herbalife a – következő, de nem kizárólagos – jutalmakat biztosítja a Tagoknak, mint kitűzők, oklevelek és ékszerek.

Ha egy eseményre nem érkezik meg a jutalom, akkor ezt írásban (elektronikus vagy postai úton) kell jelezni a Tagsági Kapcsolatok Osztályának. A kvalifikációs dátum után legfeljebb 6 hónapig van lehetőség a kérvény benyújtására.

Jutalmak Cseréje és/vagy Javítása Szabály:

A Herbalife törekvése az, hogy a legmagasabb minőségű jutalmakat biztosítsa. Ha hibás vagy sérült jutalmat kap egy rendezvényen, akkor a Herbalife díjmentesen cseréli azt ki az eredeti, kvalifikációs dátumtól számított legfeljebb 6 hónapig

A Tag a sérült darab(oka)t visszaküldheti javításra a 6 hónapos időszak után is, ebben az esetben a javítási költségek a Tagot terhelik. A szabályzattól való bármilyen eltérés a Herbalife egyedüli és kizárólagos joga.

A kérvényt telefonon vagy írásban kell benyújtani a következő elérhetőségeken:

Herbalife Iroda Címe:

Herbalife Magyarország Kereskedelmi Kft.
1117 Budapest,
Október huszonharmadika utca 8-10.

Telefonszáma: + 36 (1) 234-4777

TOVÁBBI PRESIDENT'S TEAM ELISMERÉSEK

President's Team Feletti Díjak és Elismerések

	1 Gyémánt	Executive President's Team Egy (1) Teljesen Kvalifikált President's Team Tag szerepel az Ön Első vonalában, szervezetének bármely alsóvonalában.
	2 Gyémánt s	Senior Executive President's Team Két (2) Teljesen Kvalifikált President's Team Tag szerepel az Ön szervezete Első vonalában, de 2 külön vonalon.
	3 Gyémánt	International Executive President's Team Három (3) Teljesen Kvalifikált President's Team Tag szerepel az Ön szervezete Első vonalában, de 3 külön vonalon.
	4 Gyémánt	Chief Executive President's Team Négy (4) Teljesen Kvalifikált President's Team Tag szerepel az Ön szervezete Első vonalában, de 4 külön vonalon.
	5 Gyémánt	Chairman's Club Öt Teljesen Kvalifikált President's Team Tag szerepel az Ön szervezete Első vonalában, de 5 vagy több külön vonalon.
	10 Gyémánt	Founder's Circle Tíz vagy több Teljesen Kvalifikált President's Team Tag szerepel az Ön szervezete Első vonalában, de 10 vagy több külön vonalon.

President's Team feletti Díjak

A President's Team szint feletti Díjak a Január és December közötti volumenhónapok eredményein alapszanak.

	Baume & Mercier Óra 250.000 Marketing Szolgáltatási Pont
	Marquis Gyémánt Gyűrű 500.000 Marketing Szolgáltatási Pont
	Piaget Gold és Gyémánt Óra † 750.000 Marketing Szolgáltatási Pont
	Piaget and Gyémánt Óra † 1.000.000 Marketing Szolgáltatási Pont

†Az óraválaszték az aktuális készletől függhet.

Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj (Production Bonus)

Kvalifikáció és újra-kvalifikáció szintenként

Miután elérte a TAB Team szintet, a Millionaire Team és a President's Team szintre való kvalifikáció után lesz egy időszak, amikor várnia kell, hogy a magasabb százalékos Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj kifizetését megkaphassa. Az egyes csapatszintek várakozási időszakát lásd a következő táblázatokban. A megszerzéshez szükséges követelményeket a Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj Kereseti Követelmények rész tárgyalja.

GET Team

Kvalifikációs időszak			Global Expansion Team (GET)														
JAN	FEB	MÁR	ÁPR	MÁJ	JÚN	JÚL	AUG	SZEP	OKT	NOV	DEC	JAN	FEB	MÁR	ÁPR	MÁJ	JÚN
1.000 Royalty Pont	1.000 Royalty Pont	1.000 Royalty Pont	Jogosult 2% Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjra áprilistól márciusig														
			Újra-kvalifikációs időszak áprilistól márciusig														

Ebben a példában:

- Várakozási és kereseti időszakok:** A GET Team szint elérése után nincs várakozási idő a kereset kifizetéséhez. A GET Team szint elérése után, áprilisban történik az elismerés és várakozási idő nélkül kaphatja meg a Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjat. A kereseti időszak 12 hónap a Teljesen Kvalifikált GET Team szint elérésének dátumától, áprilistól márciusig.

MILL Team

Kvalifikációs időszak			Millionaire Team														
JAN	FEB	MÁR	ÁPR	MÁJ	JÚN	JÚL	AUG	SZEP	OKT	NOV	DEC	JAN	FEB	MÁR	ÁPR	MÁJ	JÚN
4.000 Royalty Pont	4.000 Royalty Pont	4.000 Royalty Pont	Várakozási időszak			Jogosult 4% Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjra júniustól májusig											
			Újra-kvalifikációs időszak áprilistól márciusig														

Ebben a példában:

- Várakozási és kereseti időszakok:** A MILL Team szint elérése után 2 hónapos várakozási időszak elteltével lesz jogosult a magasabb Kiegészítő Marketing szolgáltatási Díjra. A várakozási időszak alatt a minimum Totál volumenpont követelmény a 2% Kiegészítő Marketing szolgáltatási Díjra 3.000 TV az új MILL Team státusza alapján. A várakozási időszak letelte után, mint MILL Team, júniusban lesz jogosult a Kiegészítő Marketing szolgáltatási Díjra. A várakozási idő letelte után a kereseti időszak 12 hónap, júniustól májusig tart.

PRES Team

Kvalifikációs időszak			President's Team														
JAN	FEB	MÁR	ÁPR	MÁJ	JÚN	JÚL	AUG	SZEP	OKT	NOV	DEC	JAN	FEB	MÁR	ÁPR	MÁJ	JÚN
10k, 20k, 30k, 50k Royalty Pont x 3 hónap			Várakozási időszak			Jogosult 6% - 7% Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjra júliustól júniusig											
			Újra-kvalifikációs időszak áprilistól márciusig														

Ebben a példában:

- Várakozási és kereseti időszakok:** A PRES Team szint elérése után 3 hónapos várakozási időszak elteltével lesz jogosult a magasabb Kiegészítő Marketing szolgáltatási Díjra. A várakozási időszak alatt a 4%-os Kiegészítő Marketing szolgáltatási Díjhoz szükséges minimális Totál volumenpont az Ön PRES Team státuszán alapul. A várakozási időszak letelte után, mint PRES Team, júliusban lesz jogosult a Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjra. A várakozási idő letelte után a kereseti időszak 12 hónap, júliustól júniusig tart.

Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj kereseti százalékos követelmények

Miután Ön egy adott TAB Team kereseti százalékos szintre kvalifikálta és/vagy újra-kvalifikált magát és letöltötte a Mill Team és PRES Team szintekre vonatkozó várakozási időszakot, a kereseti hónapok mindegyikében el kell érnie a következő Totál volumenpontokat (TV) és Royalty pontokat ahhoz, hogy a kereseti időszak alatt TAB Team Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjban részesüljön:

TAB Team elismerési szint	Minimum Total Volumen követelmények	Szükséges Royalty pontok	Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj%
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%

Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjra való újra-kvalifikáció

Ha Ön kvalifikál bármely TAB Team elismerési szintre, akkor ezt a státuszt megtartja, függetlenül a Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj %-os szintjétől (kivéve, ha magasabb TAB Team szintet ér el, vagy ha Supervisorként lefokozzák).

A Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj kereseti szint további jogosultságához minden évben újra kell kvalifikálnia.

- **Ahhoz, hogy megmaradjon a kereseti szintjén** egyszerűen csak érjen el 3 egymást követő hónapban ugyanannyi Royalty pontot minden évben az újrakvalifikációs időszakban, ami az eredeti kvalifikációhoz volt szükséges.
- **Ha nem kvalifikál újra a jelenlegi kereseti szintjén**, a maximális Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj kereseti szintje az lesz, amelyikre újra-kvalifikál, és az erre a szintre vonatkozó Totál volumenpont követelmények vonatkoznak rá, amint az alábbi táblázatban látható.

Az újra-kvalifikációhoz és a Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj további megszerzéséhez az utolsó TAB Team kvalifikáció/újra-kvalifikáció dátumától számított 12 hónapos időkeret áll rendelkezésre.

TAB Team elismerési szint	Maximum Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj %	Szükséges minimum Total Volumenpont	Szükséges minimum Royalty pontok
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

Ha a legutóbbi újraminősítési időszak alatt egy alacsonyabb Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj kereseti százalékos szintre kvalifikál újra, és ismét egy magasabb szintre jogosult, akkor be kell tartania a várakozási időszakot, mielőtt a magasabb szinten keresni kezdene.

TAB Team Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj kifizetési útmutató

Előfordulhat, hogy egy másik TAB Team kereső is van az Ön alsóvonalában, aki megszakíthatja vagy blokkolhatja a Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj megszerzését. Minden egyes vonalat külön-külön megvizsgálunk a Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjat keresők meghatározásához.

A TAB Team Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj kifizetésének jobb megértése érdekében a következő irányelveket állítottuk össze

Ha egy TAB Team az Ön alsóvonalában alacsonyabb %-os szinten keres Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjat, mint Ön, akkor Ön a százalékos különbözetet az ő alsóvonalán fogja keresni.

1. példa: Az alsóvonalnak ALACSONYABB Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj kereseti százaléka van



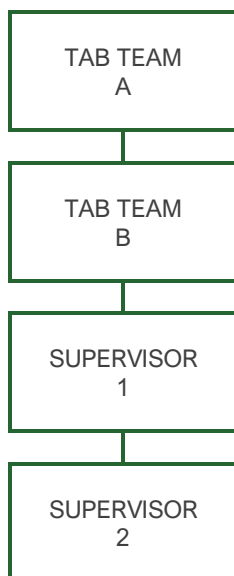
1. példa:

- Ebben a példában, ha Ön a TAB Team A tagja, és 6%-os Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjat kap, az alsóvonalbeli TAB Team B pedig 2%-os Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjat kap, akkor 6%-ot fog kapni a TAB Team B után, a fennmaradó 4%-os Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjat pedig az alsóvonalbeli szervezetükre, a Supervisor 1-re és a Supervisor 2-re, a következő Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjig.
- A TAB Team B 2%-ot fog keresni az 1. és 2. Supervisor után
- Az alsóvonalbeli Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjat keresők alatti Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj bevétele az egyes Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjak keresők kereseti %-ától függ.

Ha egy alsóvonalbeli TAB Team 2 vagy 4%-nál magasabb Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjat keres, mint Ön, akkor nem kap Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjat azon az alsóvonalon és szervezetükön*. Ezt „blokkolásnak” nevezik

**Amikor egy President Team 6%-os Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjat keres, 6%-ot kereshet a 6,5%-os, 6,75%-os és 7%-os kereseti szinten lévő President Team tagjain. Nem fog többet keresni, mint a magasabb kereseti %-os szinten lévő President's Team. Minden egyes vonalat külön-külön megvizsgálunk a Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjat keresők meghatározásához.*

2. példa: Az alsóvonalnak MAGASABB Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj kereseti százaléka van



Jogosult Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj kereseti százalék: 4%

- TAB Team A nem keres Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjat TAB B vagy a szervezete után

Jogosult Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj kereseti százalék: 7%

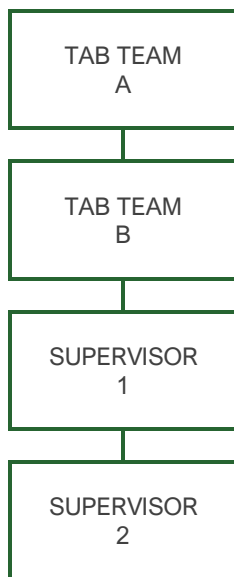
TAB Team B 7%-ot fog keresni az 1. és 2. Supervisor után

2. példa:

- Ebben a példában, ha Ön TAB Team A és 4%-os Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjat keres és az alsóvonalbeli TAB Team B pedig 7%-ot keres, akkor Ön blokkolva lesz és nem fog keresni a TAB Team B és szervezete után.
- TAB Team B 7%-ot fog keresni az 1. és 2. Supervisor után

Ha egy TAB Team ugyanazon a %-os szinten keres Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjat, mint Ön, akkor Ön keresni fog azon a TAB Team-en, de nem fog tudni keresni az Ő szervezetén. Ezt általában "megszakításnak"-nak nevezik.

3.példa: Az alsóvonalnak UGYANANNYI Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj kereseti százaléka van



Jogosult Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj kereseti százalék: 6%

- TAB Team A csak a TAB Team B után fog 6% -ot keresni

Jogosult Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj kereseti százalék: 6%

- TAB Team B 6%-ot fog keresni az 1. és 2. Supervisor után

Example 3:

- Ebben a példában, ha Ön TAB Team A és az alsóvonala TAB Team B, egyaránt 6%-os Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjat keresnek , akkor Ön csak a TAB Team B után fog 6 %-ot keresni, de ezután “megszakításra” kerül az alsóvonalon, utánuk nem keres.
- TAB Team B 6%-ot fog keresni az 1. és 2. Supervisor után

Ahhoz, hogy jogosult legyen a Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjra, a Herbalife-nak el kell fogadnia és jóvá kell hagynia a kitöltött TAB Team Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjra vonatkozó kérelmet és megállapodást és minden egyéb feltételnek teljesülnie kell.

Mark Hughes bónusz

Ha Ön eléri a President Team szintet, és van alsóvonalbeli President Team tagja, akkor jogosult lehet egy diszkrecionális Mark Hughes Bónuszcra, amelyet a Herbalife világméretű termékadásainak 1%-ából vesznek ki, és évente osztanak szét a rangos Herbalife rendezvényen. A Mark Hughes bónuszokat a kiemelkedő teljesítmény és vezetői tevékenység elismeréseként fizetik ki. A President Team részletesen a Mark Hughes bónusz éves szabályaiban olvashat.

Promóciók

A Herbalife időről időre további értékesítési ösztönzőket is kínál, például képzési workshopokat, elvonulásokat, nyaralásokat, elismerési címeket és még készpénzes bónuszokat is. A promóciós esemény hatékony módja annak, hogy megossza sikereit családjával, és megszilárdítsa kapcsolatait más tagokkal.

Szójegyzék

A következő szavak, kifejezések folyamatosan előfordulnak az egész szövegben. Néhány speciális Herbalife jelentéssel rendelkezik, így kérjük, ismerje meg őket, és tegye, szókinszének részévé amilyen gyorsan csak lehet.

Blokkolási szabály: Ha van egy TAB Team ("A"), aki Kiegészítő Marketing Szolgáltatás Díjat kap és van alatta egy másik TAB Team ("B"), aki több Kiegészítő Marketing Szolgáltatás Díjat kap, akkor "A" nem fog Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjat kapni "B" után és senki után, aki "B" alatt van (viszont megkapja a többi ágon ahol nincs blokkolás).

Marketing Szervezési Díj (Commission): A Szponzor által fizetett kedvezményes ár és az alsóvonala (downline) által fizetett ár közötti különbség. Nagykereskedelmi Haszonként is ismert.

Fogyasztó: Bárki, aki nem Herbalife Tag és Herbalife Termékeket vásárol teljesáron.

Limit szabály: Ha "A" alatti TAB Team ugyanannyi % Kiegészítő Marketing Díjat kap, mint "C", akkor "C" volumene után megkapja a Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjat, de akik "C" alatt vannak, azok után nem kap semmit (mert azt C fogja megkapni).

Ha "A" 4% Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díjat kap és alatta lévő TAB Team "D" 2%-ot akkor "A" megkapja a 4%-ot "D" után, de csak a különbséget (2%-ot) fog megkapni a "D" alatt lévőkön, mert "D" ugyanúgy megkapja a 2%-ot az alatta lévőkön.

Kedvezményeskála: 35%-tól 50%-ig terjedő kedvezmény (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából), amely bizonyos teljesítmény elérése után jár.

Tanácsadó: Az a Herbalife Tag, aki elérte a Supervisorri vagy annál magasabb szintet.

Alsóvonalbeli (downline) szervezet: Minden olyan Tag, akit Ön személyesen szponzorál továbbá minden olyan személy, akit az Ön által személyesen szponzorált Tagok szponzorálnak.

Kifizetés Alapja (Earn Base): Egy termékhez rendelt alapár, amely a keresetek kalkulációjának az alapja.

Első-szintű Tag: Minden olyan Tagot, akiket Ön személyesen szponzorál, Első Szintnek tekintünk

Teljesen Kvalifikált Supervisor: Azok a Tagok, akik teljesítették a Supervisorri kvalifikációs feltételeket és ezáltal jogosultak az összes Supervisorri kiváltsággal.

Vonal: Minden Tag, aki része egy szervezetnek, mint szponzor vagy szponzorált.

Tag: Bárki, aki megvásárolja a hivatalos Herbalife Belépő Csomagot (HMP-t), majd a Herbalife Tagságra Vonatkozó Kérelem Nyomtatványt helyesen kitöltve, aláírva leadja vagy elküldi a Herbalife Irodába, és amelyet végül a Herbalife jóváhagy.

Kiegészítő Marketing Szolgáltatási Díj (Production Bonus): 2%-tól 7%-ig terjedő bónusz az alsó vonalbeli (downline) szervezet Volumene után, amelyre azon TAB Team-ek jogosultak, akik teljesítenek bizonyos feltételeket.

Kiskereskedelmi Haszon: A Tag által a termékekért fizetett kedvezményes ár és a Fogyasztó által fizetett teljes ár közötti különbség.

Nagykereskedelmi Haszon: A Szponzor által fizetett kedvezményes ár és az alsóvonala (downline) által fizetett ár közötti különbség. Marketing Szervezési Díjként is ismert.

Minősített Tanácsadó (Qualified Producer – QP): Az a Tag, aki összegyűjt 2.500 személyesen vásárolt Volumenpontot közvetlenül a Herbalife-től 1-6 hónap alatt és jogosult 42%-os kedvezménnyel vásárolni (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából). A Minősített Tanácsadói státusz elérése 2.000 Alsóvonalbeli Volumenpont (DLV) és 500 Személyesen Vásárolt Volumenpont (PPV) összegyűjtésével is lehetséges.

Kvalifikáló Hónap: Az a hónap, amely során a Tag teljesíti egy adott kvalifikáció követelményeit.

Kvalifikáló Supervisor (QS): Az a Tag, aki a kvalifikációs hónapjában elérte a Supervisor minősítéshez szükséges volumenpontokat. Feltételezve, hogy minden kvalifikációs feltétel teljesül a következő hónap első napjától Teljesen Kvalifikált Supervisor-rá válik. A kvalifikáló Supervisor jogosult ideiglenes 50%-os kedvezménnyel vásárolni a Herbalife-től.

Marketing Szolgáltatási Díj (Royalty Override): 1%-tól 5%-ig terjedő kifizetési tartomány, amelyben a Teljesen Kvalifikált Supervisor-ok a havi Volumenük alapján részesülnek alsó vonalbeli Supervisor-aik három szintjéig.

Marketing Szolgáltatási Pont (Royalty Points): Kvalifikációs célokra használatos, a Supervisor szervezeti volumenének összege megszorozva Marketing Szolgáltatási Díj százalékaival.

Marketing Szolgáltatási Díj-pótlás (Royalty Roll-ups): A Herbalife a Supervisor-ok számára kifizeti a maximális 5%-ot mind a három (3) aktív alsó vonalbeli Supervisor-i szintre. A Marketing Szolgáltatási Díj-pótlás (Roll-Up) az arra jogosult felső vonalbeli Supervisor számára kerül kifizetésre, abban az esetben, amikor az alsó vonalbeli Supervisor a maximális 5% Marketing Szolgáltatási Díj kereseti szintnél kevesebbet keres. Ezekben az esetekben a maximális 5% és a Supervisor kereseti szintje közötti különbséget a (1%-tól 4%-ig) eredményezi a Marketing Szolgáltatási Díj-pótlást (Roll-Up).

Vezető Tanácsadó (SC): Az a Tag, aki kvalifikált, hogy 35%-tól 42%-ig terjedő kedvezménnyel vásároljon (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából).

Megosztott Marketing Szolgáltatási Díj: Az a Marketing Szervezési Díj, amit egy Tag az Alsóvonalbeli (downline) Tag után keres, aki kevesebb kedvezménnyel rendelkezik, mint Ön a volumen hónap végén. Marketing Szervezési Díj 25%-ig (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából) a Vezető Tanácsadó, Minősített Tanácsadó, a Kvalifikáló Supervisor és a Teljesen Kvalifikált Supervisor számára kerül kifizetésre.

Szponzor: Az a Tag, aki új személyt hoz be Tagként a Herbalife üzletbe.

Success Builder (SB): Az a tag, aki egy hónap alatt legalább 1.000 személyesen vásárolt volumenpontot (PPV) gyűjt, jogosult 42%-os kedvezményre (a Kifizetés Alapja – Earn Base – árából) minden megrendelésre az adott hónapban és a következő hónapban is.

Supervisor Személyes Szervezete: A Supervisor alsó vonalából minden olyan Tag beletartozik, aki Tag, Vezető Tanácsadó, Success Builder, Minősített Tanácsadó vagy Kvalifikáló Supervisor szinten van.

TAB Team: Az a Tanácsadó, aki teljesíti a GET, Millionaire vagy a President's Team tagság követelményeinek minden feltételét.

Felsővonalbeli (upline) Szervezet: Az Ön Szponzora és az ő Szponzora, és az ő Szponzorának a Szponzora, és így tovább.

Alsóvonalbeli volumen: Az Ön nem-Supervisor szinten lévő Tagja által a Herbalife közvetlenül leadott rendelések volumenpont érték,

Volumen, Megterhelt: Az összes olyan Volumen, amelyet bármely Tag Supervisor kvalifikáció céljából teljesített.

Volumen, Csoport (GV): Azok a rendelések, amelyeket a Supervisor személyes szervezetébe tartozó Kvalifikáló Supervisorok ideiglenes 50%-os kedvezménnyel vásároltak.

Volumen, Kiegyenlítő: A Szponzoráló Supervisor-nak az Összes Volumenének egyenlőnek vagy többnek kell lennie az adott hónapban, mint annak a Volumennek, amelyet az az alsó vonalbeli (downline) Tag ért el aki Supervisor-rá kvalifikál.

Volumen, Szervezeti: Az a Volumen, amely alapján a Supervisor számára a Marketing Szolgáltatási Díj kifizetésre kerül.

Volumen, Személyes (PV): Az a Volumen, amelyet Ön, mint Teljesen Kvalifikált Supervisor vásárolt és minden más az Ön alsó vonalbeli (downline) szervezetében, kivéve minden Kvalifikáló Supervisor általi 50%-os rendeltetést.

Volumen, Személyesen Vásárolt (PPV): Az a Volumen, amelyet közvetlenül a Herbalife-nál vásárol az Ön Herbalife Azonosító (ID) számát használva.

Volumen, Összes (TV): A Személyes Volumenpont és a Csoportvolumen összege.

Volumen, Tehermentes: Az a volumen, amelyet nem kerül felhasználásra senki által Supervisor-i kvalifikációs célokra.

Volumenpont: Egy pontérték, amely minden egyes Herbalife termékhez hozzá van rendelve és minden országban egyenlő.