



Վաճառքի և Մարքեթինգի Ծրագիր

Անկախ Գործընկերոջ Վարքագծի կանոնները



ՎԱՃԱՌՔՆԵՐԻ ԵՎ ՄԱՐՔԵԹԻՆԳԻ ԾՐԱԳԻՐ

ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ

Herbalife Մարքեթինգի և Վաճառքների Ծրագիրը առաջարկում է Ձեզ եզակի հնարավորություն հաջողության հասնելու համար: Այս ծրագիրը մշակվել է Herbalife հիմնադիր՝ Մարկ Հյուզի կողմից: Ծրագիրը լավագույնն է համարվում իր ոլորտում: Համաձայն այս ծրագրի՝ Անկախ Գործընկերներին վճարվում է ամբողջ աշխարհում արտադրանքի իրացման արդյունքում առաջացած շահույթի, մանրածախ և մեծածախ վաճառքների եկամտի, ընկերության վաճառքներին աջակցելու Պարգևատրումների, ընկերության վաճառքներին աջակցելու Լրացուցիչ Պարգևատրումների (PB) ձևով, բոնուսների, ինչպես նաև այլ տարբեր խրախուսման միջոցների ձևով: Այս ստուգված բիզնես-պլանը մշակված է այնպես, որ առավելագույնի հասցնի ընկերության Անկախ Գործընկերների պարգևատրումը՝ ցուցաբերած ջանքերի և մատուցած Ծառայությունների համար, և ապահովի նրանց արագ և կայուն եկամուտը:

Herbalife հետ գործնական հնարավորությունները և Մարքեթինգի և Վաճառքների Ծրագիրը ընդհանուր են բոլոր Անկախ Գործընկերների համար: Յուրաքանչյուրի հաջողությունը պայմանավորված է երկու հիմնական գործոններով.

- Ժամանակը, տրամադրած ջանքերը և Անկախ Գործընկերոջ պատասխանատվության չափը;
- Անկախ Գործընկերոջ և նրա Կազմակերպության անդամների կողմից ապահովված արտադրանքի վաճառքի Ծավալը:

Այս երկու գործոնները և սահմանում են Անկախ Գործընկերոջ պատասխանատվության խնդիրը Ստորադաս Կազմակերպության անդամների ուսուցման, աջակցման և խթանման համար:

Հաջորդ էջերում նկարագրված են Herbalife Մարքեթինգի և Վաճառքների Ծրագրի տարբեր մակարդակները: Յուրաքանչյուր մակարդակի համար հաստատված են համապատասխան որակավորումներ, հաշվարկման մեխանիզմներ և Պարգևատրումների վճարման պայմաններ՝ Անկախ Գործընկերների ջանքերի և Ընկերությանը մատուցած ծառայությունների դիմաց և հետագա հաջողության խրախուսման նպատակով:

ԻՆՉՊԵՍ ԴԱՌՆԱԼ ԱՆԿԱԽ ԳՈՐԾՆԿԵՐ՝ ԿԱՐԵՎՈՐ ԱՌԱՋԻՆ ՔԱՅԼ

Անկախ Գործընկեր դառնալու համար Ձեզ անհրաժեշտ է ձեռք բերել Անկախ Գործընկերոջ Միջազգային Փաթեթը (Herbalife Member Pack - HMP): Տվյալ փաթեթում ներառված են Անկախ Գործընկերոջ կարգավիճակ ստանալու համար Պայմանագիրը և Դիմումը, որը պետք է լրացնել՝ իդենտիֆիկացիոն համարը և արտադրանքը ձեռք բերելու նպատակով:

ՊԱՅՄԱՆԱԳՐԻ ԿՆՔՈՒՄ

Դուք պաշտոնապես դառնում եք Herbalife ընկերության Անկախ Գործընկեր այն պահից, երբ Ձեր պատշաճ ձևով լրացված Անկախ Գործընկերոջ կարգավիճակ ստանալու համար Դիմումը և ստորագրված Անկախ Գործընկերոջ Պայմանագիրը մշակվի և ընդունվի Herbalife կողմից: Ամենաարագ և հեշտ միջոցն է՝ Դիմումը առցանց MyHerbalife.com պաշտոնական կայքում լրացնելը: Դիմումը ընդունելուց հետո, Herbalife հետ Ձեր Պայմանագիրը անմիջապես ուժի մեջ է մտնում, և Ձեր վրա են տարածվում Herbalife Անկախ Գործընկերոջ բոլոր իրավունքները, արտոնություններն ու պարտավորությունները:

ՀԱՃԱԽՈՐԴՆԵՐ ԵՎ ՍՏՈՐԱԴԱՍ ԱՆԿԱԽ ԳՈՐԾՆԿԵՐՆԵՐ

- ՄՄանրածախի Հաճախորդ - յուրաքանչյուրը, որը չի հանդիսանում Անկախ Գործընկեր կամ Արտոնյալ Հաճախորդ, բայց ապրանք է ձեռք բերում Անկախ Գործընկերից:

Մանրածախի Հաճախորդները իրավունք չունեն վաճառել ապրանքներ, ներգրավել այլոց, լինել Հովանավոր կամ ստանալ պարգևներ՝ Վաճառքի և Մարքեթինգային Պլանի համաձայն:

Ստորադաս Անկախ Գործընկեր - յուրաքանչյուրը, որին Դուք ծանոթացրել եք բիզնեսի հնարավորություններին, նա լրացրել է Հայտը և ստորագրել Պայմանագիրը՝ Անկախ Գործընկերոջ կարգավիճակ ստանալու համար, որը ստացվել և հաստատվել է Herbalife-ի կողմից, որից հետո Դուք դարձել եք Հովանավոր, իսկ նա Ձեր ստորադաս Անկախ Գործընկեր:

Ստորադաս սերունդներ

Ձեր առաջին սերունդը կազմում են այն Անկախ Գործընկերները, որոնց անձամբ եք ներգրավել: Երբ Ձեր առաջին սերունդի Անկախ Գործընկերները դառնում են Հովանավորներ, նրանց նոր Անկախ Գործընկերները դառնում են Ձեր երկրորդ սերունդը: Անկախ Գործընկերները, որոնք ներգրավված են Ձեր երկրորդ սերունդի կողմից, համարվում են Ձեր ստորադաս Կազմակերպության երրորդ սերունդը Herbalife-ում:

Յուրաքանչյուր Անկախ Գործընկեր սկսում է Herbalife-ի Վաճառքի և Մարքեթինգային Պլանի նույն մակարդակից, և յուրաքանչյուր նոր մակարդակ պահանջում է որոշակի որակավորման պայմանների կատարում՝ հնարավորություն ընձեռելով ստանալ եկամուտ և այլ պարգևներ Անկախ Գործընկերների համար՝ ապրանքների վաճառքի դիմաց:

ԵԿԱՄՈՒՏ ՍՏԱՆԱԼՈՒ ՀՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Herbalife Մարքեթինգի Ծրագիրը Անկախ Գործընկերներին տրամադրում է բազմազան հնարավորություններ եկամուտ և այլ խրախուսման միջոցներ ստանալու համար:

ԱՆԿԱԽ ԳՈՐԾՆԿԵՐՈՋ ՍՊԱՍԱՐԿՄԱՆ ՏԱՐԵԿԱՆ ՎՃԱՐ

Յուրաքանչյուր տարի Herbalife-ի հետ Պայմանագրի ուժի մեջ մտնելու պահից անհրաժեշտ է վճարել Տարեկան սպասարկման վճարը:

Herbalife-ը փորձում է ծանուցել Անկախ գործընկերներին վճարման ժամկետի մոտեցման մասին՝ համապատասխան հիշեցում ուղարկելով էլ. փոստի հասցեին, սակայն ժամանակին վճարման պարտականությունը դրված է Անկախ գործընկերոջ վրա:

Եթե տարեկան վճարը ժամանակին չի վճարվում.

- **Անկախ գործընկեր (ով դեռ չի հասել Սուպերվայզորի կարգավիճակին).**
Անկախ գործընկերոջ Պայմանագրի գործողությունը կդադարեցվի, Դուք չեք կարողանա գնել Herbalife®-ի արտադրատեսակները կամ Հովանավոր լինել նոր Անկախ գործընկերների համար: Բոլոր ստորադաս Անկախ գործընկերները մեկընդմիջտ կտեղափոխվեն Ձեր առաջին վերադաս Հովանավորի ներքո:
- **Սուպերվայզոր և ավելի բարձր կարգավիճակ ունեցող.**
Անկախ գործընկերոջ պայմանագրի գործողությունը չի դադարեցվի, սակայն որպես Սուպերվայզոր Դուք չեք կարողանա գնել Herbalife®-ի արտադրատեսակները այնքան ժամանակ, քանի դեռ Տարեկան սպասարկման վճարը չի վճարվել: Եթե վճարումը կատարված չլինի, Պայմանագրի գործողությունը կդադարեցվի, և բոլոր ստորադաս Անկախ գործընկերները մեկընդմիջտ կտեղափոխվեն Ձեր առաջին վերադաս Հովանավորի ներքո:

ՄԱՆՐԱԾԱԽ ԵԿԱՄՈՒՏ

- Մանրածախ եկամուտը՝ Հաճախորդին Վաճառքի Գնի և Անկախ Գործընկերոջ Գնի տարբերությունն է:
- Հաճախորդին Վաճառքի Գին – Անկախ Գործընկերոջ Գին = Մանրածախ եկամուտ:

ԿՈՄԻՍԻՈՆ ՊԱՐԳԵՎԱՏՐՈՒՄՆԵՐ (ՄԵԾԱԾԱԽ ԵԿԱՄՈՒՏ)

Երբ Անկախ Գործընկերը որակավորվում է առավելագույն Չեղջի տոկոսով և ունի ստորադաս Անկախ Գործընկերներ կամ Արտոնյալ Հաճախորդներ, նա կարող է ստանալ Մեծածախ եկամուտ:

- Մեծածախ եկամուտը հավասար է Պարզևատրման Հաշվարկի Բազային, բազմապատկված Վերադաս Անկախ Գործընկերոջ և Ստորադաս Անկախ Գործընկերոջ Չեղջի Տոկոսի տարբերությամբ:
- Պարզևատրման Հաշվարկի Բազա x (Վերադաս Անկախ Գործընկերոջ Չեղջի % – Ստորադաս Անկախ Գործընկերոջ Չեղջի %) = Մեծածախ եկամուտ:

Մանրածախ եկամուտ:

Սա այն շահույթն է, որը ստանում է Անկախ Գործընկերը մանրածախ վաճառքից:

- Մանրածախ եկամուտը հաճախորդին վաճառքի գնի և Անկախ Գործընկերոջ գնի միջև տարբերությունն է:
- Հաճախորդին վաճառքի գին - Գործընկերոջ գինը = Մանրածախ եկամուտ:

ԱՄԵՆԱՄՍՅԱ ՊԱՐԳԵՎԱՏՐՈՒՄՆԵՐ ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԴԻՄԱՑ

Որպես Սուպերվայզեր Դուք կարող եք ստանալ Պարզևատրում մինչև 5%-ի չափով՝ ակտիվ Սուպերվայզերների առաջին և երկրորդ սերնդի Ընդհանուր Ծավալից և Ձեր կազմակերպության Սուպերվայզերների երրորդ սերնդի Անձնական Ծավալից, Ձեր կազմակերպության երեք սերունդների բոլոր ակտիվ Սուպերվայզերների Ծավալից:

ԱՄԵՆԱՄՍՅԱ ԼՐԱՑՈՒՑԻՉ ՊԱՐԳԵՎԱՏՐՈՒՄՆԵՐ

Ծառայությունների դիմաց TAB Team-ի անդամները կարող են ստանալ Ծառայությունների դիմաց Լրացուցիչ Պարզևատրումներ՝ 2%-7% չափով:

ՄԱՐԿ ՀՅՈՒԶԻ ԲՈՆՈՒՍԸ ԱՌԱՋՆՈՐԴՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

President's Team անդամները՝ ի ճանաչումն իրենց ակնառու ձեռքբերումների, կարող են ստանալ ս

Քայլեր դեպի հաջողություն

Անկախ Գործընկեր	Ավագ Կոնսուլտանտ	Հաջողության Շինարար	Որակավորված Պրոդյուսեր	Սուպերվայզեր	World Team
	1-2 ամսում ընթացքում 500 կամ ավելի Ծավալի Միավոր	1000 Անձամբ Գնված Ծավալի (PPV)† Միավոր կուտակված մեկ ամսվա ժամանակահատվածում*	2500 Ծավալի Միավոր 1-6 ամսվա ժամանակահատվածում, որից նվազագույնը 500 միավորը պետք է լինի Անձամբ Գնված Ծավալի (PPV)† Միավոր; բոլոր պատվերները պետք է կատարվեն անմիջապես Herbalife-ում*	4 000 Միավոր 1ամսվա ընթացքում կամ 4 000 Միավոր 2 հաջորդական ամիսների ընթացքում (առնվազն 1 000-ը դրանցից պետք է ազատ լինեն), կամ 4 000 Միավոր 12 ամիսների ընթացքում կամ 4000 միավոր 12 ամսում, որից նվազագույնը 1000 միավորը պետք է լինի Անձամբ Գնված Ծավալի (PPV)† Միավոր:	2 500 Միավոր յուրաքանչյուր 4 հաջորդական ամիսների ընթացքում, կամ 10 000 Միավոր 1 ամսվա ընթացքում Սուպերվայզերի կարգավիճակի որակավորումից հետո/ որակավորում անցող Սուպերվայզեր կամ 500 Պարգևատրման Միավոր ծառայությունների դիմաց 1 ամսվա ընթացքում

Global Expansion Team	Global Expansion Team 2 500	Millionaire Team	Millionaire Team 7 500	President's Team	15K President's Team	20K President's Team
1 000 Պարգևատրման Միավոր ծառայությունների դիմաց 3 ամիս շարունակ	2 500 Պարգևատրման Միավոր ծառայությունների դիմաց 3 ամիս շարունակ	4 000 Պարգևատրման Միավոր ծառայությունների դիմաց 3 ամիս շարունակ	7 500 Պարգևատրման Միավոր ծառայությունների դիմաց 3 ամիս շարունակ	10 000 Պարգևատրման Միավոր ծառայությունների դիմաց 3 ամիս շարունակ	Ադամանդներով ոսկե ճարմանդներ և օդեր 15 000 Պարգևատրման Միավոր ծառայությունների դիմաց 3 ամիս շարունակ	20 000 Պարգևատրման Միավոր ծառայությունների դիմաց 3 ամիս շարունակ

30K President's Team	40 K President's Team	50K President's Team	60K President's Team	70K President's Team	80K President's Team	90K President's Team
30 000 Պարգևատրման Միավոր ծառայությունների դիմաց 3 ամիս շարունակ	Movado ժամացույց լոգոտիպով 40 000 Պարգևատրման Միավոր ծառայությունների դիմաց 3 ամիս շարունակ	50 000 Պարգևատրման Միավոր ծառայությունների դիմաց 3 ամիս շարունակ	Ադամանդներով սպիտակ ոսկուց կախազարդ և ճարմանդներ 60 000 Պարգևատրման Միավոր ծառայությունների դիմաց 3 ամիս շարունակ	Ադամանդներով սպիտակ ոսկուց մատանի կնիքով 70 000 Պարգևատրման Միավոր ծառայությունների դիմաց 3 ամիս շարունակ	Սպիտակ ոսկուց ադամանդներով մատանի և ականջօղեր 80 000 Պարգևատրման Միավոր ծառայությունների դիմաց 3 ամիս շարունակ	Piaget** ժամացույց ադամանդներով և լոգոտիպով, ադամանդներով սպիտակ ոսկուց թևնոց 90 000 Պարգևատրման Միավոր ծառայությունների դիմաց 3 ամիս շարունակ

*ախքան Սուպերվայզերի համար որակավորում անցնելը, պարտադիր չէ դառնալ Ավագ Կոնսուլտանտ, Հաջողության Շինարար կամ

Որակավորված Պրոդյուսեր: Ավելի մանրամասն տեղեկատվություն դուք կարող եք գտնել Անկախ Գործընկերոջ Փաթեթում:

† Արտոնյալ Հաճախորդների կողմից կուտակված Ծավալը, ում դուք անձամբ գրանցել եք, ավելացվում է Ձեր Անձամբ Գնված Ծավալին՝

բավարարելու Անձամբ Գնված Ծավալի նվազագույն պահանջը:

** ժամացույցների մոդելը՝ կախված որակավորման ժամանակահատվածի առկայությունից, կարող է տարբեր լինել:

PRESIDENT'S TEAM ԼՐԱՑՈՒՑԻՉ ՊԱՐԳԵՎՆԵՐ ԵՎ ՃԱՆԱԶՈՒՄՆԵՐ

<p>1 Ադամանդ</p>  <p>Executive President's Team</p> <p>1 President's Team* Ձեր Ստորադաս Կազմակերպության առաջին սերնդի ցանկացած ճյուղում</p>	<p>2 Ադամանդ</p>  <p>Senior Executive President's Team</p> <p>2 President's Team* Ձեր Ստորադաս Կազմակերպության առաջին սերնդի 2 տարբեր ճյուղերում</p>	<p>3 Ադամանդ</p>  <p>International Executive President's Team</p> <p>3 President's Team* Ձեր Ստորադաս Կազմակերպության առաջին սերնդի 3 տարբեր ճյուղերում</p>	<p>4 Ադամանդ</p>  <p>Chief Executive President's Team</p> <p>4 President's Team* Ձեր Ստորադաս Կազմակերպության առաջին սերնդի 4 տարբեր ճյուղերում</p>	<p>5 Ադամանդ</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>5 President's Team* Ձեր Ստորադաս Կազմակերպության առաջին սերնդի 5 տարբեր գծերում</p>
--	---	--	---	--

<p>6 Ադամանդ</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>6 President's Team* Ձեր Ստորադաս Կազմակերպության առաջին սերնդի 6 տարբեր ճյուղերում</p>	<p>7 Ադամանդ</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>7 President's Team* Ձեր Ստորադաս Կազմակերպության առաջին սերնդի 7 տարբեր ճյուղերում</p>	<p>8 Ադամանդ</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>8 President's Team* Ձեր Ստորադաս Կազմակերպության առաջին սերնդի 8 տարբեր ճյուղերում</p>	<p>9 Ադամանդ</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>9 President's Team* Ձեր Ստորադաս Կազմակերպության առաջին սերնդի 9 տարբեր ճյուղերում</p>	<p>10 Ադամանդ</p>  <p>Founder's Circle</p> <p>10 President's Team* Ձեր Ստորադաս Կազմակերպության առաջին սերնդի 10 տարբեր ճյուղերում</p>
--	--	--	---	--

Baume & Mercier ժամացույց**



250 000
Պարզևատրման Միավոր ծառայությունների դիմաց 12 ամիս շարունակ (օրացուցային տարի)

Ադամանդե մատանիներ Marquis



500 000
Պարզևատրման Միավոր ծառայությունների դիմաց 12 ամիս շարունակ (օրացուցային տարի)

Ոսկե ժամացույց ադամանդներով Piaget**



750 000
Պարզևատրման Միավոր ծառայությունների դիմաց 12 ամիս շարունակ (օրացուցային տարի)

Ադամանդե ժամացույց Piaget**



1 000 000
Պարզևատրման Միավոր ծառայությունների դիմաց 12 ամիս շարունակ (օրացուցային տարի)

* վելի մանրամասն տեղեկատվություն դուք կարող եք գտնել Անկախ Գործընկերոջ Փաթեթում:
** Ժամացույցերի մոդելը՝ կախված որակավորման ժամանակահատվածի առկայությունից, կարող է տարբեր լինել:

ՃԱՆԱԶՈՒՄ ԵՎ ՄՐՑԱՆԱԿՆԵՐ

Կրծքանշան 1 ՄԻԼԻՈՆ	Կրծքանշան 2 ՄԻԼԻՈՆ	Կրծքանշան 3 ՄԻԼԻՈՆ	Կրծքանշան 4 ՄԻԼԻՈՆ	Կրծքանշան 5 ՄԻԼԻՈՆ
				
1 միլիոն Ընդհանուր Ծավալի Միավոր որպես Herbalife Անկախ Գործընկեր ուղջ գործունեության ընթացքում 1 միլիոն Ծավալի Միավորի ձեռքբերում *	2 միլիոն Ընդհանուր Ծավալի Միավոր որպես Herbalife Անկախ Գործընկեր ուղջ գործունեության ընթացքում 2 միլիոն Ծավալի Միավորի ձեռքբերում *	3 միլիոն Ընդհանուր Ծավալի Միավոր որպես Herbalife Անկախ Գործընկեր ուղջ գործունեության ընթացքում 3 միլիոն Ծավալի Միավորի ձեռքբերում *	4 միլիոն Ընդհանուր Ծավալի Միավոր որպես Herbalife Անկախ Գործընկեր ուղջ գործունեության ընթացքում 4 միլիոն Ծավալի Միավորի ձեռքբերում *	5 միլիոն Ընդհանուր Ծավալի Միավոր որպես Herbalife Անկախ Գործընկեր ուղջ գործունեության ընթացքում 4 միլիոն Ծավալի Միավորի ձեռքբերում *

Կրծքանշան 1 ՏԱՐԻ	Կրծքանշան 3 ՏԱՐԻ	Կրծքանշան 5 ՏԱՐԻ	Կրծքանշան 7 ՏԱՐԻ	Կրծքանշան 10 ՏԱՐԻ
				
Անկախ Գործընկերների Herbalife հետ բիզնեսի վարման 1-ամյակի տարեդարձի կապակցությամբ շնորհավորելը	Անկախ Գործընկերների Herbalife հետ բիզնեսի վարման 3-ամյակի տարեդարձի կապակցությամբ շնորհավորելը 2	Անկախ Գործընկերների Herbalife հետ բիզնեսի վարման 5-ամյակի տարեդարձի կապակցությամբ շնորհավորելը	Անկախ Գործընկերների Herbalife հետ բիզնեսի վարման 7-ամյակի տարեդարձի կապակցությամբ շնորհավորելը	1 Անկախ Գործընկերների Herbalife հետ բիզնեսի վարման 10-ամյակի տարեդարձի կապակցությամբ շնորհավորելը

Կրծքանշան 15 ՏԱՐԻ	Կրծքանշան 20 ՏԱՐԻ	Կրծքանշան 25 ՏԱՐԻ	Կրծքանշան 30 ՏԱՐԻ	Կրծքանշան 35 ՏԱՐԻ	Կրծքանշան 40 ՏԱՐԻ
					
Անկախ Գործընկերների Herbalife հետ բիզնեսի վարման 15-րդ տարեդարձի կապակցությամբ շնորհավորելը	Անկախ Գործընկերների Herbalife հետ բիզնեսի վարման 20-րդ ամյակի տարեդարձի կապակցությամբ շնորհավորելը	Herbalife հետ բիզնեսի վարման 25-րդ ամյակի կապակցությամբ Անկախ Գործընկերների շնորհավորելը	Անկախ Գործընկերների Herbalife հետ բիզնեսի վարման 30-րդ տարեդարձի կապակցությամբ շնորհավորելը	Անկախ Գործընկերների Herbalife հետ բիզնեսի վարման 35-րդ տարեդարձի կապակցությամբ շնորհավորելը	Անկախ Գործընկերների Herbalife հետ բիզնեսի վարման 40-րդ տարեդարձի կապակցությամբ շնորհավորելը

Ավելի մանրամասն տեղեկատվություն դուք կարող եք գտնել Անկախ Գործընկերուց Փաթեթում

ԻՆՉ Է “ԾԱՎԱԼԸ”

Այս գրքում ամենուրեք օգտագործվում է “Ծավալ” (Volume) տերմինը: Ծավալը՝ Մարքեթինգի Ծրագրի հիմքն է: Նրա օգնությամբ Դուք կկարողանաք կատարել տարբեր որակավորման պահանջներ և առաջանալ՝ որակավորվելով ավելի լայն հնարավորությունների կարգավիճակների համար:

Յուրաքանչյուր Herbalife արտադրատեսակ չափվում է միավորների որոշակի քանակությամբ՝ Volume (մանրամասն տեղեկություններ ստանալու համար նայեք գնացուցակը): Անկախ Գործընկերների Փաթեթները և գրականությունը Ծավալում չեն հաշվարկվում: Արտադրանքը պատվիրելուց Դուք ձեռք եք բերում որոշակի քանակությամբ Միավորներ, որոնք համապատասխանում են պատվիրված արտադրանքին: Այդ Միավորները հաշվեգրվում են Ձեր վաճառքների ակտիվին և օգտագործվում են որակավորման նպատակներով և տարբեր զեղչեր ստանալու համար, ինչպես նաև Պարգևատրումների և Ծառայությունների դիմաց Լրացուցիչ Պարգևատրումների հաշվարկման համար:

Ծավալը հաշվեգրվում է Ձեր ակտիվին տարբեր ձևերով և կախված է նրանից, թե ով է ձեռք բերել համապատասխան արտադրատեսակները, պատվիրատուի կարգավիճակից և նրան հատկացվող զեղչերից, ինչպես նաև Անկախ Գործընկերոջ Ձեր անձնական կարգավիճակից և Հերբալայֆ Մարքեթինգի և Վաճառքների Ծրագրի այլ գործոններից: Ծավալը հաշվարկվում է համաձայն (Volume Points) միավորների, որոնք հավաքվել են որոշակի ամսվա ընթացքում:

ԱՄՍԱԿԱՆ ԾԱՎԱԼ

ԱՄՍԱԿԱՆ ԾԱՎԱԼԻ ՍԱՀՄԱՆՈՒՄ

Վաճառքների ծավալը կուտակվում է ամեն ամսվա կտրվածքով: Ամսական Ծավալի հաշվարկը սկսվում է ամսվա առաջին աշխատանքային օրվանից և, համապատասխանաբար, ավարտվում է վերջին աշխատանքային օրով: Եթե ամսվա վերջին օրը կիրակի է, ապա Ամսվա Ավարտը տեղափոխվում է եկող երկուշաբթի: Նմանապես, եթե վերջին օրը տոնական է, ապա ամիսը երկարաձգվում է մինչև տոնին հաջորդող առաջին աշխատանքային օրը: Herbalife իրավունք է վերապահում իր իսկ հայեցողությամբ փոփոխություններ մտցնել ամսական Ծավալի որոշման մեջ:

ԱՄՍԱԿԱՆ ԾԱՎԱԼԻ ՀԱՄԱՅՈՂՈՒԹՅՈՒՆ

Վաճառքների ծավալը ներառվում է այն ամսվա ծավալում, որի ընթացքում կատարված էր համապատասխան պատվերը, և որի վճարը ստացել է Herbalife:

ՎԱՃԱՌՔՆԵՐԻ ԼՐԱՑՈՒՑԻՉ ԾԱՎԱԼ

Որպեսզի պատվերը հաշվառվի վաճառքների լրացուցիչ Ծավալում, պետք է կատարվեն հետևյալ պայմանները.

1. Պատվերը պետք է կատարվի Ընկերության կողմից սահմանված ամսվա վերջին օրվանից ոչ ուշ:
2. Վճարումների բոլոր տեսակները պետք է կատարվեն մինչև Ընկերության կողմից սահմանված ամսվա վերջը՝ տվյալ ամսվա ծավալներում միավորների հաշվառման համար: Բանկային փոխանցումով վճարումը նույնպես պետք է կատարվի Ընկերության կողմից սահմանված ժամկետից ոչ ուշ:
3. Herbalife պետք է ստանա ամբողջական վճարումը հաջորդ ամսվա 5-ից ոչ ուշ: Եթե ամսի 5-ը համընկնում է հանգստյան կամ տոնական օրվա հետ, ապա վճարումը պետք է կատարվի մինչև ամսի 5-ը, աշխատանքային վերջին օրը: Եթե ինչ-որ պատճառով վճարումը չի ընդունվել կամ չի ստացվել Ընկերության կողմից, համապատասխանապատվերը չեղյալ է համարվում, և նրա Ծավալը չի հաշվարկվում:

Վաճառքների և Մարքեթինգի Ծրագրի համաձայն՝ Ծավալը հաշվարկվում է տարբեր ձևերով, որոնք նկարագրված են ստորև բերված սահմանումներում և օրինակներում:

ԱՆՁԱՄԲ ԳՆՎԱԾ ԾԱՎԱԼ (PERSONALLY PURCHASED VOLUME)

Ուղղակիորեն Herbalife անձամբ Ձեր կողմից Ձեր իդենտիֆիկացիոն համարին գնված Ծավալն է:

ՍՏՈՐԱԴԱՍ ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՈՒԹՅԱՆ ԾԱՎԱԼ (DOWNLINE VOLUME - DLV)

Ապրանքների Ծավալն է, որը ձեռք չի բերվել ուղղակիորեն Herbalife-ից Ստորադաս Կազմակերպության Սուպերվայզերների կողմից:

Ստորադաս Կազմակերպության Ծավալի օգտագործման օրինակ		
	Պատվերներ/ Ջեղչեր%*	Ստորադաս Կազմակերպության Ծավալ
A Սուպերվայզեր	2500 Ծավալի Միավոր գնված 50%* զեղչով	= *
B Ավագ Խորհրդատու	500 Ծավալի Միավոր միավոր գնված 35%* զեղչով	= Ծավալի 900 Միավոր (C և D Ծավալ)
C Ավագ Խորհրդատու	500 Ծավալի Միավոր գնված 35%* զեղչով	= Ծավալի 400 Միավոր (D Ծավալ)
D Անկախ Գործընկեր	400 Ծավալի Միավոր գնված 25%* զեղչով	= 0

*Ջեղչված ապրանքի գինը հաշվարկվում է Գների հաշվարկման Բազայի և պարզանքների հաշվարկման Բազայի հիման վրա:

* Լիովին ռալկավորված Սուպերվայզերների համար Ստորադաս Կազմակերպության Ծավալը հաշվարկվում է Անձնական կամ Խմբակային Ծավալի մեջ:

ԱՆՁՆԱԿԱՆ ԾԱՎԱԼ (PERSONAL VOLUME-- PV)

Լիովին Որակավորված Սուպերվայզերի համար Անձնական Ծավալը կազմվում է անձնական գնումների Ծավալից, ինչպես նաև Ստորադաս Կազմակերպության ոչ Սուպերվայզերների Ծավալից, մինչև առաջին լիովին Որակավորված Սուպերվայզերը:

Բոլոր ապրանքատեսակները պետք է ձեռք բերվեն անմիջապես ընկերությունից և չպետք է ձեռք բերվեն վերադաս Սուպերվայզերից կամ այլ Գործընկերներից: Դրա համար, եթե Դուք Լիովին Որակավորված Սուպերվայզեր եք, Ձեր բոլոր պատվերները, որոնք կատարվել են 50%* զեղչով, ներառվում են Ձեր Անձնական ծավալում: Ձեր օգտին են հաշվառվում նաև Ձեր ստորադաս կազմակերպության Անկախ Գործընկերների, Ավագ Կոնսուլտանտների, Հաջողության Շինարարների և Որակավորված Պրոդյուսերների 25%*-42%* զեղչով կատարած պատվերները:

Անձնական Ծավալի Օրինակ

		Ջեղչ %*	Անձնական Ծավալ Կազմակերպության Ծավալ
A	Սուպերվայզեր	1 000 Անձամբ Գնված ծավալի Միավոր+ B, C և D Ծավալ	1000 ԱՆՁԱՄԲ ԳՆՎԱԾ ԾԱՎԱԼ +1800 ՍՏՈՐԱԴԱՍ <u>ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՈՒԹՅԱՆ ԾԱՎԱԼ</u> = 2800 ԱՆՁՆԱԿԱՆ ԾԱՎԱԼ (B+C+D Ծավալ)
B	Հաջողության Շինարար	1 100 Միավոր + C և D Ծավալ 42%* զեղչով	1100 ԱՆՁԱՄԲ ԳՆՎԱԾ ԾԱՎԱԼ +700 ՍՏՈՐԱԴԱՍ <u>ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՈՒԹՅԱՆ ԾԱՎԱԼ</u> = 1800 ԱՆՁՆԱԿԱՆ ԾԱՎԱԼ (C+D Ծավալ)
C	Ավագ Խորհրդատու	300 Միավոր + D Ծավալ 35%* զեղչով	300 ԱՆՁԱՄԲ ԳՆՎԱԾ ԾԱՎԱԼ +400 ՍՏՈՐԱԴԱՍ <u>ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՈՒԹՅԱՆ ԾԱՎԱԼ (D Ծավալ)</u> = 700 ԱՆՁՆԱԿԱՆ ԾԱՎԱԼ
D	Անկախ Գործընկեր	400 Ծավալի Միավոր 25%* զեղչով	= 0

*Ջեղչված ապրանքի գինը հաշվարկվում է Գների հաշվարկման Բազայի և պարզների հաշվարկման Բազայի հիման վրա:

ԽՄԲԱԿԱՑԻՆ ԾԱՎԱԼ (VOLUME GROUP - GV)

Խմբակային ծավալը այն պատվերներն են, որոնք կատարվել են Ժամանակավոր 50%* զեղչով Ձեր Որակավորում անցնող Սուպերվայզերների կողմից իրենց որակավորման ամսվա ընթացքում:

Ժամանակավոր 50%* զեղչով կատարված այդ ծավալը ներառվում է պատվերը կատարած Որակավորում անցնող Սուպերվայզերի Անձնական Ծավալի մեջ, բայց հանդիսանում է Խմբակային Ծավալ Լիովին Որակավորված Սուպերվայզերի համար: Տվյալ պատվերների ծավալը հիմք է հանդիսանում Լիովին Որակավորված Սուպերվայզերի Ծառայությունների դիմաց Պարգևատրման գումարը հաշվարկելու համար, եթե նրա կողմից կատարվել են բոլոր այլ պահանջները: (Ավելի մանրամասն տեղեկությունների համար դիմեք «Որակավորում Սուպերվայզերի կարգավիճակի համար» և «Ժամանակավոր 50 %* զեղչ» բաժիններին:

Խմբակային Ծավալի Օրինակ		
	Պատվերներ/ Զեղչեր%*	Անձնական Ծավալ
A Սուպերվայզեր	2 500 Ծավալի Միավոր + B և C Ծավալ	6 500 Անձնական Ծավալի Միավոր = + 1 000 Խմբակային Ծավալի Միավոր = 7 500 Ընդհանուր Ծավալի Միավոր
B Որակավորում անցնող Սուպերվայզեր	1 000 Ծավալի Միավոր Ժամանակավոր 50%* զեղչով + C Ծավալ	1000 ԱՆՁԱՄԲ ԳՆՎԱԾ ԾԱՎԱԼ = +4000 ՍՏՈՐԱԴԱՍ ԱԶՄԱԿԵՐՊՈՒԹՅԱՆ ԾԱՎԱԼ = 5 000 Ծավալի Միավոր
C Ավագ Խորհրդատու	4000 Անձնական Ծավալի Միավոր	= 4000 Ծավալի Միավոր

*Զեղչված ապրանքի գինը հաշվարկվում է Գների հաշվարկման Բազայի և պարզների հաշվարկման Բազայի հիման վրա:

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԾԱՎԱԼ (TOTAL VOLUME - TV)

Ընդհանուր ծավալը իրենից ներկայացնում է Լիովին Որակավորված Սուպերվայզերի Անձնական ծավալի և Խմբակային ծավալի գումարը: Վերոհիշյալ օրինակում այն նշված է A Սուպերվայզերի համար: Ընդհանուր ծավալը հիմք է հանդիսանում որակավորումների համար:

ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՈՂՉԱԿԱՆ ԾԱՎԱԼ (ORGANIZATIONAL VOLUME- OV)

Կազմակերպչական ծավալը այն ամբողջական ծավալն է, որի հիման վրա վճարվում են Շառայությունների դիմաց Պարգևատրումները: (Տես ստորև Կազմակերպչական Ծավալի օրինակը):

Կազմակերպչական Ծավալի Օրինակ		
A Սուպերվայզեր	Ծավալի 2 500 Միավոր	= 30 000 Կազմակերպչական Ծավալ
1-ին Սերունդ Սուպերվայզեր	Ընդհանուր Ծավալի 10 000 Միավոր	
2-րդ Սերունդ Սուպերվայզեր	Ընդհանուր Ծավալի 10 000 Միավոր	
3-րդ Սերունդ Սուպերվայզեր	Ընդհանուր Ծավալի 10 000 Միավոր	

ԱԶԱՏ ԵՎ ՈՉ ԱԶԱՏ ԾԱՎԱԼ

ՈՉ ԱԶԱՏ ԾԱՎԱԼ

Ոչ ազատ Ծավալը օգտագործվում է Ձեր Ստորադաս Կազմակերպության կողմից Սուպերվայզերի կարգավիճակի որակավորման համար:

ԱԶԱՏ ԾԱՎԱԼ

Ազատ Ծավալը չի օգտագործվում Ձեր Ստորադաս Կազմակերպության կողմից Սուպերվայզերի կարգավիճակի որակավորման համար:

Ստորև բերված է օրինակ, թե ինչպես կարելի է օգտագործել Ազատ և Ոչ ազատ Ծավալը յուրաքանչյուրի Անկախ Գործընկերոջ համար:

Ազատ և Ոչ ազատ Ծավալ		
A Սուպերվայզեր	Ընդհանուր Ծավալի 2 500 Միավոր + B և C Ծավալ =	= Ազատ Ծավալի 2500 Միավոր A –ի համար Ոչ ազատ Ծավալի 5000 Միավոր A –ի համար
B Որակավորում անցնող Սուպերվայզեր	Ընդհանուր Ծավալի 1 000 Միավոր + C Ծավալ =	= Ազատ Ծավալի 1000 միավոր A –ի համար Ոչ ազատ Ծավալի 4000 միավոր A –ի համար
C Որակավորում անցնող Սուպերվայզեր	Ընդհանուր Ծավալի 400 Միավոր	= Ազատ Ծավալի 4000 Միավոր C-ի համար

ԱՆԿԱԽ ԳՈՐԾԸՆԿԵՐՆԵՐԻՆ ՏՐԱՄԱԴՐՎՈՂ ՀՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Մանրածախ և մեծածախ եկամտի հասկացություն

Այս փաստաթղթում մենք մանրածախ և մեծածախ եկամուտները համարում ենք Անկախ Գործընկերների եկամտի տեսակներից մեկը: Խնդրում ենք վերանայել ստորև ներկայացված նյութը՝ այս պայմաններն ավելի լավ հասկանալու և թե ինչպես են մանրածախ և մեծածախ եկամուտները հաշվարկվում:

Առաջարկվող մանրածախ գին:

- Մա Հաճախորդների համար առաջարկվող մանրածախ գին է, որը ներառում է հարկերը և (կամ) առաքման ծախսերը (եթե առկա է) և գինը, որը ներկայացված է Herbalife- ի պաշտոնական կատալոգներում և կայքերում:

«Առաջարկվող գին» նշանակում է, որ Անկախ Գործընկերները կարող են սահմանել իրենց գինը հաճախորդներին վաճառելու համար.

Վաճառքի գինը:

- Փաստացի գինը, որով Անկախ Գործընկերը ապրանքը վաճառում է Հաճախորդներին

Գինը հաշվարկելու հիմք:

- Մա նախնական գին է բոլոր Անկախ Գործընկերների համար, առանց հարկերի:
- Մա այն գինն է, որից հանվում է զեղչի գումարը:

Վարձատրության հաշվարկման հիմքը:

- Դա յուրաքանչյուր ապրանքի համար նշանակված դրամական արժեքն է, որի վրա հիմնված են բոլոր զեղչերի և եկամուտների հաշվարկները:
- Վարձատրության հաշվարկման հիմքը ավելի քիչ է, քան գինը հաշվարկելու հիմքը: Դա պայմանավորված է նրանով, որ գների հաշվարկման բազան ներառում է վարչական վճարներ / վերամշակման վճարներ, ինչպես նաև որոշ երկրներում առաքման ծախսերը, որոնք շահույթ չեն բերում և զեղչերի իրավունք չեն տալիս:
- Ինչպես և ողջ մանրածախ առևտրում, արտադրանքի մարժան և գները կարող են փոխվել, և որոշ դեպքերում վարձատրության հաշվարկման բազան կարող է սահմանվել մանրածախ գնից ավելի ցածր, որպեսզի ապրանքի գինը ավելի մրցունակ լինի:

Զեղչի տոկոսը:

- Մա վարձատրության հաշվարկման բազայի զեղչային տոկոսն է, որը տրվում Անկախ գործընկերոջը, ելնելով նրա աշխատանքի արդյունքից, ինչպես նաև վաճառքի և մարկետինգի ծրագրով նրա ունեցած որակավորումի:
- Զեղչի տոկոսը կարող է տատանվել 25% -ից 50%:
- Զեղչային տոկոսը միշտ կիրառվում է բազային վարձատրության հիմքի նկատմամբ, զեղչի գումարը հաշվարկելու համար:

Զեղչի չափը:

- Սա վարձատրության բազայից հաշվարկված զեղչի դրամական արժեքն է: Զեղչի չափը վերցվում է է գնի հաշվարկման հիմքից ` Անկախ Գործընկերոջ գինը հաշվարկելու համար (որոշ երկրներում առանց հարկերի և առաքման):
- Զեղչի տոկոսը x վարձատրությունը հաշվարկելու հիմք = Զեղչի չափը:

Գործընկերոջ գինը:

- Դա այն գինն է, որն Անկախ Գործընկերը վճարում է ապրանքի համար ' հաշվի առնելով հարկերը (և որոշ երկրներում առաքումը)
- Գինը հաշվարկելու հիմք - զեղչի չափը + Հարկեր = Գործընկերոջ գինը


Մանրածախ եկամուտ:

- Սա այն շահույթն է, որը ստանում է Անկախ Գործընկերը մանրածախ վաճառքից:
- Մանրածախ եկամուտը հաճախորդին վաճառքի գնի և Անկախ Գործընկերոջ գնի միջև տարբերությունն է:
- Հաճախորդին վաճառքի գին - Գործընկերոջ գինը = Մանրածախ եկամուտ:
- Մանրածախ եկամտի տոկոսը տարբերվում է զեղչի տոկոսից ` հետևյալ պատճառն է
(ա) Յուրաքանչյուր անկախ գործընկեր կարող է սահմանել իր գները հաճախորդների համար
(բ) Զեղչի տոկոսը միշտ հաշվարկվում է Վարձատրության բազայից, որն ավելի ցածր է, քան առաջարկվող մանրածախ գինը:

Մեծածախ եկամուտ:

- Երբ Անկախ Գործընկեր որակավորվում է առավելագույն զեղչի տոկոսի համար և ունի ստորադաս Անկախ Գործընկերներ, նա կարող են ստանալ մեծածախ եկամուտ:
- Մեծածախ եկամուտը հավասար է վարձատրության հաշվարկման բազային ` բազմապատկած վերադաս գործընկերոջ և ստորադաս գործընկերոջ զեղչի տոկոսի տարբերությանը:
- Վարձատրությունը հաշվարկելու հիմք x (վերադաս գործընկերոջ զեղչի % - ստորադաս գործընկերոջ զեղչի %) = Մեծածախ եկամուտ:

Մանրածախ և մեծածախ եկամուտների հաշվարկման օրինակ - Հայաստան



Ֆորմուլա 1

- Ծավալի միավորներ ` 23.95
- Առաջարկվող մանրածախ գին ` 18,323
- Գնի հիմքը ` 14 431
- Վարձատրությունը հաշվարկելու հիմք `13.512

Մանրածախ եկամուտների հաշվարկման օրինակ:

Սերգեյ – վերահսկիչ – (սուպերվայզեր)՝ 50% զեղչով: Սերգեյը պատվիրում է Formula 1 կոկնեյլ 10 բանկա:

- Սերգեյի համար զեղչի չափը 67,560 է: Չեղչի գումարը հաշվարկվում է հետևյալ կերպ.
Վարձատրության հաշվարկման հիմք (13,512) x զեղչի տոկոսը (50%) x պատվիրված ապրանքի քանակը:

- Սերգեյի գնման գինը 102.161 է: Գնման գինը հաշվարկվում է հետևյալ կերպ.
Գնի հաշվարկման հիմք (144,310)- զեղչի գումարը (67.560) + Հարկ (15,350) + Արտարժույթի հարթեցման հավելավճար (4,329) + Մարկետինգային Ֆոնդ (4,055) + Լրացուցիչ և գանձվող հարկեր (1,677):

10 հատ բանկա F1 պատվիրելու համար 50% զեղչով մանրածախ եկամուտը հաշվարկելու մի օրինակ.

Գնի Հաշվարկման Բազա (A)	Վարձատրության հաշվարկման Բազա (B)	Չեղչ(B x 50%) ©	Հարկային դրույթաչափ (D)	Անկախ Գործընկերոջ հարկի արժեքը (A - C) * D €	Փոխարժեքի տարբերության հավելավճար 12,17% (F)	Ավելացման Հարկերի Արժեքը(G)	Անկախ Գործընկերոջ Գինը(A - C + E+F+G) (H)	Հաճախորդի Հարկերի Արժեք (A x D) (I)	Առաջարկվող Մանրածախ Գին (A +F+G+I) (J)	Մանր Եկամուտ (K)
117,010	106,570	53,285	20%	12,745	14,240	2,848	93,558	23,402	157,500	63,958

- Ենթադրենք, որ Սերգեյը իր հաճախորդին վաճառում է Formula 1-ի 10 բանկա առաջարկվող մանրածախ գնով (183.233): Այս իրավիճակում Սերգեյի մանրածախ եկամուտը կկազմի 81 072:

Մանրածախ եկամուտը հաշվարկվում է հետևյալ կերպ:

Առաջարկվող մանրածախ գին** (183,233) - զեղչված գնման գին (Անկախ գործընկերոջ գին) (102,161)

** Խնդրում ենք խորհրդակցել ձեր հարկային խորհրդատուի հետ՝ պարզելու ձեր պարտավորությունները ապրանքների և ծառայությունների հարկի վերաբերյալ*

*** Կամ վաճառքի գին*

Մեծածախ եկամուտների հաշվարկման օրինակ:

Սերգեյի սնորհապա խորհրդանուն (Ելենան) Ավագ խորհրդատու է 35% զեղչով, ով նույնպես վաճառում է Formula 1-ի 10 բանկա:

Չեղչի գումարը Ելենայի համար - 47.292: Չեղչի գումարը հաշվարկվում է հետևյալ կերպ.
Վարձատրությունը հաշվարկելու հիմք (13,512) x զեղչի տոկոսը (35%) x պատվիրված ապրանքի քանակը:

Ելենայի գնման գինն է 126.483: Գնման գինը հաշվարկվում է հետևյալ կերպ.

Գնի հաշվարկման հիմք (144,310)- զեղչի գումարը (47,492) + Հարկ (19,404) + Արտարժույթի հարթեցման

Հավելավճար (4,329) + MF (4,055) + Լրացուցիչ և գանձվող հարկեր (1,677):

F1 10 բանկա պատվիրելու համար Մանրածախ եկամուտը 35% զեղչով հաշվարկելու օրինակ.

Գնի Հաշվարկման Բազա (A)	Վարձատրության հաշվարկման Բազա (B)	Չեղջ(B x 35%) (C)	Հարկային դրույթաչափ (D)	Անկախ Գործընկերոջ հարկի արժեքը (A - C) * D €	Փոխարժեքի տարբերության հարթեցման հավելավճար 12,17% (F)	Ավելացման Հարկերի Արժեքը(G)	Անկախ Գործընկերոջ Գինը(A - C + E+F+G) (H)	Հաճախորդի Հարկերի Արժեք (A x D) (I)	Առաջարկվող Մանրածախ Գին (A +F+G+I) (J)	Մանր Եկամուտ (K)
117,010	106,570	37,300	20%	15,942	14,240	2,848	112,741	23,402	157,500	44,000

*Խնդրում ենք խորհրդակցել ձեր հարկային խորհրդատուի հետ՝ պարզելու ձեր պարտավորությունները ապրանքների և ծառայությունների հարկի վերաբերյալ:

Քանի որ Սերգեյի զեղչի տոկոսը կազմում է 50%, իսկ Ելենայի զեղչի տոկոսը 35% է, Սերգեյը նաև ստանում է մեծածախ եկամուտներ Ելենայի պատվերից... Սերգեյի մեծածախ եկամուտը. 135.120 x 15% (50% -35%) = 20.268.

Վարձատրությունը հաշվարկելու հիմք x (Սերգեյի զեղչի%) - Ելենայի զեղչի%) = Մեծածախ եկամուտ

Գնի Հաշվարկման Բազա (A)	Վարձատրության հաշվարկման Բազա (B)	Չեղջ(B x 50%) (C)	Չեղջ(B x 35%) (D)	Մեծածախ Եկամուտ (C-D) €
117,010	106,570	53,285	37,300	15,986

*Խնդրում ենք նկատի ունենալ, որ գները կլորացվում են՝ հաշվարկման հեշտության և պարզության համար: Ճշգրիտ գները կարող եք գտնել գնացուցակում:

Հատուկ նշում մեծածախ եկամուտի մասին. Եթե Սյու-ն ԱՄՆ-ից կամ ԱՄՆ տարածաշրջանից դուրս է, Գարիին կտրամադրվի մեծածախ եկամուտ այն ապրանքներից, որոնք Սյուն պատվիրում է Herbalife-ից, ինչպես վերևում է հաշվարկվել: Եթե Սյու-ն ԱՄՆ-ից կամ ԱՄՆ տարածաշրջանից է, Գարիին կտրամադրվի մեծածախ եկամուտ միայն այն ապրանքներից, որոնք Սյու-ն վաճառում է իր Վաճառքի Հաճախորդներին (ոչ այն, ինչ նա պատվիրում է անձնական օգտագործման համար), և միայն այն դեպքում, եթե Սյուն ներկայացնի վավեր ստացական իր Վաճառքի Հաճախորդի վաճառքի համար՝ ցույց տալով պահանջվող հաճախորդի և գնի տեղեկությունները, որոնք ցույց են տալիս, որ վաճառքը եկամտաբեր է եղել:

ԱՎԱԳ ԿՈՆՍՈՒՆՏԱՆՏ

ԱՎԵԼԱՑՐԵՔ ԶԵՐ ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԸ ԶԵՂԶԵՐԻ ՍԱՆԴՂԱԿԻ ՄԻՋՈՑՈՎ

Herbalife արտադրանքի վաճառքների աճի և Ձեր ու Ձեր Ստորադաս Կազմակերպության հավաքած Ծավալի ավելացման հետ՝ Դուք դառնում եք Ավագ Կոնսուլտանտ և իրավունք եք ձեռք բերում գնել արտադրանքը 35%-42%՝ զեղչով: Դա ավելի բարձր եկամուտներ ստանալու հնարավորություն է տալիս:

Ավագ Խորհրդատուն ունի հետևյալ հնարավորությունները.

- 35% կամ 42%՝ զեղչ որակավորման և հաջորդ պատվերների համար:
- Մանրածախ եկամուտ՝ մինչև 35% կամ 42%՝ Հաճախորդներին վաճառքից:
- Մինչև 17% Կոմիսիոն Պարգևատրում (Մեծածախ եկամուտ) ստարադաս Անկախ Գործընկերների կատարած պատվերներից, ովքեր ունեն 25%-ից 35%՝ զեղչ:

ԶԵՂԶԵՐԻ ՍԱՆԴՂԱԿ

Անկախ Գործընկերը ձեռք է բերում արտադրանքը 25%՝ զեղչով մինչև ավելի բարձր որակավորման մակարդակի՝ Ավագ Կոնսուլտանտի հասնելը: Այդ ժամանակ Անկախ Գործընկերը ձեռք է բերում իրավունք տեղադրել պատվերները՝ համաձայն ստորև նշված զեղչերի սանդղակի, բայց 35%՝-ից ոչ պակաս:

Գումարային Ծավալը կազմվում է Ձեր Անձնական Ծավալից կամ Ձեր Կազմակերպության Անկախ

Գործընկերների Ծավալից: Այս երկու Ծավալները կարող են օգտագործվել 35%՝ կամ 42%՝ զեղչով Ավագ Խորհրդատուի կարգավիճակի հասնելու համար:

Կարգավիճակ	Ամսական ծավալ	Զեղչ	Ձեռք բերվող հնարավորություններ
Ավագ Կոնսուլտանտ	500 Ծավալի միավոր 1-2 ամսում Կարող է օգտագործվել ցանկացած Ծավալ:	35%	Բոլոր պատվերները տեղադրվելու են 35%* զեղչով մինչև որակավորման ավելի բարձր մակարդակի հասնելը:
Ավագ Կոնսուլտանտ	2000 Ծավալի միավոր 1-2 ամսում Կարող է օգտագործվել ցանկացած Ծավալ:	42%	Հավաքելով 2000 միավոր մեկամսվա ընթացքում, Դուք ձեռք եք բերում 42%* զեղչի իրավունք՝ այդ 2000 միավորը ծածկող պատվերի և ընթացիկ ամսվա բոլոր պատվերների համար:
Հաջողության Շինարար	1000 Անձամբ Գնված Ծավալ (PPV) 1 ամսվա ժամանակահատվածում:	42%	1 ամսվա ընթացքում հավաքելով 1000 Անձամբ Գնված Ծավալի միավոր կամ ավելի, դուք իրավունք ունեք ստանալու 42%* զեղչ բոլոր հետագա պատվերների համար մինչև հաջորդ ամսվա վերջ: Արտոնյալ Հաճախորդների կողմից կուտակված Ծավալը, ում դուք անձամբ գրանցել եք, ամփոփվում է Ձեր Անձամբ Գնված Ծավալի հետ՝ բավարարելու համար պահանջվող նվազագույն Անձամբ Գնված Ծավալի պահանջը:
Որակավորված Պրոդյուսեր	2500 Ծավալի միավոր 1-6 ամսվա ժամանակահատվածում, որից նվազագույնը 500 ծավալի միավորը պետք է լինի Անձամբ Գնված Ծավալի (PPV) Միավոր:	42%	Դուք ստանում եք 42%* զեղչ բոլոր պատվերների համար: մինչև ավելի բարձր զեղչով որակավորվելու պահը: Մինչև 2000 միավոր կարող է օգտագործվել Ստորադաս Ընկերության Ծավալից (DLV), և առնվազն 500 միավորը պետք է լինի Անձնական Գնված Ծավալի (PPV) Միավոր: Արտոնյալ Հաճախորդների կողմից կուտակված Ծավալը, ում դուք անձամբ գրանցել եք, ավելացվում է ձեր Անձամբ Գնված Ծավալին՝ բավարարելու համար պահանջվող նվազագույն Անձամբ Գնված Ծավալի պահանջը:
Որակավորվող Սուպերվայզեր	- 4 000 Ծավալի Միավոր (որոնցից ոչ պակաս, քան 1 000 պետք է ազատ լինեն) - 4 000 Ծավալի Միավոր 2 հաջորդական ամիսների ընթացքում (որոնցից ոչ պակաս, քան 1 000 պետք է ազատ լինեն) - 4000 Ծավալի Միավորը 3-12 ամսվա ժամանակահատվածում (նվազագույնը 1000 PPV): Արտոնյալ Հաճախորդների կողմից կուտակված Ծավալը, ում դուք անձամբ գրանցել եք, ավելացվում է Ձեր Անձամբ Գնված Ծավալին՝ բավարարելու համար պահանջվող նվազագույն Անձամբ Գնված Ծավալի պահանջը:	Ժամանակավոր 50%	Կատարելով Սուպերվայզերի կարգավիճակի համար որակավորումը, բոլոր հետագա պատվերների համար Դուք ստանում եք 50%* ժամանակավոր զեղչի իրավունք:

Սուպերվայգեր	Գոյություն ունեն որակավորման երեք միջոցներ: Տես ստորև բերված «Որակավորում Սուպերվայգերի կարգավիճակի համար» բաժինը:	50%	Դուք ստանում եք 50%* զեղչ բոլոր պատվերների համար: (Պահանջվում է ամենամյա վերաորակավորում):
--------------	--	-----	--

*Զեղչված ապրանքի գինը հաշվարկվում է Գների հաշվարկման Բազայի և պարզների հաշվարկման Բազայի հիման վրա:

ԽՆԴՐՈՒՄ ԵՆՔ ՆԿԱՏԻ ՈՒՆԵՆԱԼ.

Ընդհանուր Ծավալը կազմավորվում է Ձեր Անձնական ծավալից և Ձեր կազմակերպության Անկախ Գործընկերների վաճառքի ծավալից: Եթե Դուք որակավորվել եք Ավագ Կոնսուլտանտ կարգավիճակի համար, ապա Ձեզ հատկացվող զեղչը չի կարող լինել 35%*- ից պակաս՝ որպես Անկախ Գործընկեր Ձերակտիվաշխատանքի պայմանով և/կամ մինչև ավելի բարձր զեղչով որակավորվելու պահը: Որքան ավել են Ձեր վաճառքները, այնքան ավել է Ձեր եկամուտը: Հիշեք, որ յուրաքանչյուր միս Դուք սկսում եք 35%* զեղչից և կարող եք հասնել մինչև 42%* և 50%*:

ՀԱԶՈՂՈՒԹՅԱՆ ՇԻՆԱՐԱՐ

Herbalife-ի Անկախ Գործընկերը հնարավորություն ունի 1 ամսվա ընթացքում վաստակել 1000 Անձամբ Գնված Ծավալի (PPV) միավոր՝ Հաջողության Կառուցող կարգավիճակ և 42%* զեղչ ստանալու համար: Որպես Հաջողության Կառուցող՝ դուք կկարողանաք պատվերներ պատվիրել 42%* զեղչով մինչև որակավորման ամսվան հաջորդող ամսվա վերջ: Արտոնյալ Հաճախորդների կողմից կուտակված Ծավալը, ում դուք անձամբ գրանցել եք, ավելացվում է Ձեր Անձամբ Գնված Ծավալին՝ բավարարելու Անձամբ Գնված Ծավալի նվազագույն պահանջը: Ստորին Ընկերության շրջանակը չի կարող օգտագործվել այս տեսակի որակավորման համար:

Անկախ գործընկերները (ովքեր չեն հասել Սուպերվայգերի կարգավիճակին), ովքեր չեն որակավորվել Հաջողություն Կառուցող կարգավիճակի համար, հնարավորություն ունեն օգտվել 42%* զեղչից՝ 1-2 ամսվա ընթացքում կուտակելով 2000 ծավալային միավոր կամ Որակավորված Արտադրողի կարգավիճակի պայմանները բավարարելուց հետո:

*Զեղչված ապրանքի գինը հաշվարկվում է Գների հաշվարկման Բազայի և պարզների հաշվարկման Բազայի հիման վրա:

ՈՐԱԿԱՎՈՐՎԱԾ ՊՐՈԴԵՅՈՒՄԵՐ

Դուք հնարավորություն ունեք ձեռք բերել Որակավորված Արտադրողի կարգավիճակ՝ 1-6 ամսվա ընթացքում կուտակելով 2500 ծավալային միավոր, որից մինչև 2000 միավորը կարող է օգտագործվել Ստորադաս Ընկերության ծավալից, և առնվազն 500 միավորը պետք է լինի Անձամբ Գնված Ծավալի Միավոր: Այս որակավորման համար ծավալը կարող է կուտակվել Ձեր և Ձեր Ստորադաս Ընկերության կողմից ուղղակիորեն Ընկերության (Herbalife-ի) հետ կատարված պատվերների միջոցով: Արտոնյալ Հաճախորդների կողմից կուտակված Ծավալը, ում դուք անձամբ գրանցել եք, ավելացվում է Ձեր Անձամբ Գնված Ծավալին՝ բավարարելու Անձամբ Գնված Ծավալի նվազագույն պահանջը:

Այս կարգավիճակը շնորհվում է Ձեզ ավտոմատ կերպով որակավորմանը (ներին) հաջորդող ամսվա 1-ից:

Որակավորված Պրոդյուսերն ունի հետևյալ հնարավորությունները.

- 42%* զեղչ միանգամից տվյալ կարգավիճակի համար որակավորումից հետո
- Ստանալ 42% եկամուտ մանրածախ վաճառքներից
- Ստանալ մինչև 17%* եկամուտ մեծածախ վաճառքներից՝ այն պատվերներից, որոնք տեղադրվել են ստորադաս Անկախ Գործընկերների կողմից 25%* կամ 35%* զեղչով:

Որակավորված Պրոդյուսերի կարգավիճակին հասնելուց հետո պատվերները տեղադրվում են ոչ պակաս քան 42%* զեղչով՝ սպասարկման համար Ամենամյա անդամավճարը վճարված լինելու պայմանով:

*Չեղչված ապրանքի գինը հաշվարկվում է Գների հաշվարկման Բազայի և պարզների հաշվարկման Բազայի հիման վրա:

ԼԻՈՎԻՆ ՈՐԱԿԱՎՈՐՎԱԾ ՍՈՒՊԵՐՎԱՅՁԵՐ

Իբրև Herbalife Սուպերվայզեր՝ Դուք ստանում եք առավելագույն 50%* զեղչ, եկամուտներ մանրածախ և մեծածախ վաճառքներից, ինչպես նաև Պարզատրումներ՝ Ընկերությանը մատուցված Ծառայությունների դիմաց:

Լիովին Որակավորված Սուպերվայզերը ունի հետևյալ հնարավորությունները.

- Մանրածախ վաճառքից ստանալ 50%* եկամուտ;
- Ստանալ մինչև 25% եկամուտ մեծածախ վաճառքներից, որոնք կատարվել են Ձեր Ստորադաս Կազմակերպության Գործընկերների կողմից 25%-42% զեղչով:
- Ստանալ Ծառայությունների դիմաց Պարզատրումներ 1%-5% չափով առաջին, երկրորդ և երրորդ սերնդի Սուպերվայզերների վաճառքների Ծավալից;
- Հատուկ դպրոցների և ուսուցողական սեմինարներին մասնակցություն;
- Սուպերվայզերի հատուկ որակավորումներ կատարելու հնարավորություն:

*Չեղչված ապրանքի գինը հաշվարկվում է Գների հաշվարկման Բազայի և պարզների հաշվարկման Բազայի հիման վրա:

Սուպերվայզերի կարգավիճակի համար որակավորված Անկախ Գործընկերը համարվում է Herbalife Անկախ Գործընկեր կամ Անկախ Գործընկեր:

Սուպերվայզերները կարող են ձեռք բերել արտադրանքը միայն անմիջապես Ընկերությունից:

ՍՈՒՊԵՐՎԱՅՁԵՐՆԵՐԸ ԿԱՐՈՂ ԵՆ ՁԵՌՔ ԲԵՐԵԼ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԸ ՄԻԱՅՆ ԱՆՄԻՋԱՊԵՍ ԸՆԿԵՐՈՒԹՅՈՒՆԻՑ:

Սուպերվայզերի կարգավիճակի համար որակավորվելու համար գոյություն ունեն երեք միջոցներ.

- Որակավորում մեկ ամսում. մեկ ամսվա ընթացքում հարկավոր է հավաքել Ծավալի 4000 Միավոր (դրանցից ոչ պակաս, քան 1000 պետք է լինեն ազատ):
- Որակավորում երկու ամսում. երկու հաջորդական ամիսների ընթացքում պետք է հավաքել Ծավալի 4000 Միավոր (դրանցից ոչ պակաս, քան 1000 պետք է լինեն ազատ ամենամսում):
- Կուտակային Որակավորում՝ 4000 Ծավալի Միավոր 3-12 ամսվա ընթացքում: Մինչև 3000 միավոր կարող է օգտագործվել Ստորադաս Ընկերության ծավալից, և առնվազն 1000 միավորը պետք է լինի Անձամբ Գնված Ծավալը: Արտոնյալ Հաճախորդների կողմից կուտակված Ծավալը, որոնց դուք անձամբ գրանցել եք, ավելացվում է Ձեր Անձամբ Գնված Ծավալին՝ բավարարելու համար պահանջվող նվազագույն Անձամբ Գնված Ծավալի պահանջը: Արտոնյալ Հաճախորդների կողմից կուտակված Ծավալը, ում դուք անձամբ գրանցել եք, ավելացվում է Ձեր Անձամբ Գնված Ծավալին՝ բավարարելու Անձամբ Գնված

Ծավալի նվազագույն պահանջը:

Կատարելով որակավորման մեթոդներից ցանկացածը, Ձեզ՝ որակավորմանը հաջորդող ամսվա առաջին օրը ավտոմատ կերպով կշնորհվի Սուպերվայզերի կարգավիճակը:

ՈՐԱԿԱՎՈՐՎՈՂ ՍՈՒՊԵՐՎԱՅՋԵՐ

50%* Ժամանակավոր գեղչի իրավունք

Այն Անկախ Գործընկերը, ով կատարել է Սուպերվայզերի կարգավիճակի որակավորման համար պայմանները, համարվում է Որակավորված Սուպերվայզեր մինչև հաջորդ ամսվա մեկը, երբ նա դառնում է Լիովին Որակավորված Սուպերվայզեր:

Այդ Որակավորվող Սուպերվայզերը իրավունք ունի ձեռք բերել արտադրանքը 50%* Ժամանակավոր գեղչով մինչև այն ամսվա վերջ, որի ընթացքում Կատարվել է Սուպերվայզերի կարգավիճակի որակավորումը:

50%* գեղչով բոլոր պատվերները պետք է գնված լինեն անմիջապես ընկերությունում: Ծավալը համարվում է Անձամբ Գնված պատվերը տեղադրող Անկախ Գործընկերոջ համար, և Խմբակային՝ Լիովին Որակավորված Սուպերվայզերի համար:

*Զեղչված ապրանքի գինը հաշվարկվում է Գների հաշվարկման Բազայի և պարզենների հաշվարկման Բազայի հիման վրա:

ՀԱՄԱՊԱՏԱՍԽԱՆ ԾԱՎԱԼ

Համապատասխան Ծավալ Համապատասխան Ծավալը դա վաճառքների Անհատական և Ընդհանուր Ծավալն է, որը պետք է հավաքի Սուպերվայզերը այն ժամանակահատվածում, երբ նրա Ստորադաս Կազմակերպության Անկախ Գործընկերները որակավորում են անցնում Սուպերվայզեր դառնալու համար:

Համապատասխան Ծավալը՝ դա Ընկերության կողմից նոր Սուպերվայզերների համար որակավորումները ստուգելու եղանակներից մեկն է: Եթե Սուպերվայզերը որակավորում է Անկախ Գործընկերոջը, ապա Հովանավոր հանդիսացող Սուպերվայզերի Ընդհանուր Ծավալը չպետք է լինի նույն ամսում որակավորվող իր Ստորադաս Կազմակերպության Անկախ Գործընկերների Ծավալից ավելի քիչ: Եթե պահանջվող Համապատասխան ծավալը հավաքված չէ, ապա նոր Սուպերվայզերը անցնում է Վերադաս Սուպերվայզերի:

Համապատասխան Ծավալի այս օրինակը ցույց է տալիս Անձնական և Ընդհանուր Ծավալի միավորների քանակը, որոնք պետք է հավաքվեն Սուպերվայզերի կողմից, եթե նա հանդիսանում է Սուպերվայզերի որակավորում անցնող Ստորադաս Անկախ Գործընկերների Հովանավորը:

Այս օրինակում "A" (Հովանավոր հանդիսացող Սուպերվայզերը) պետք է մեկ ամսվա ընթացքում հավաքի Անձնական Ծավալի 4 000 Միավորից ոչ պակաս և Խմբակային Ծավալի 1 000 Միավորից ոչ պակաս, այն ժամանակ, երբ "B" և "C" որակավորվում են Սուպերվայզերի կարգավիճակի: Սա է Համապատասխան ծավալի պահանջը Սուպերվայզերների համար:

Համապատասխան Ծավալի Օրինակ

A	Համապատասխան ծավալի պահանջ "A" Սուպերվայզերի համար 4000
Սուպերվայզեր- Հովանավոր	Անձնական ծավալ
	+ 1000 Խմբակային ծավալ
	= 5000 Ընդհանուր ծավալ

B	Ծավալի 1000 միավոր ժամանակավոր 50%*- գեղչով	=	1000 Խմբակային ծավալի Միավոր " A"-ի համար
C	Ծավալի 1000 միավոր ժամանակավոր 50%*- գեղչով	=	1000 Անհատական ծավալի Միավոր "A"-ի համար

*Ձեռքված ապրանքի գինը հաշվարկվում է Գների հաշվարկման Բազայի և պարզների հաշվարկման Բազայի հիման վրա:

ՈՉ ԲԱՎԱՐԱՐ ՀԱՄԱՊԱՏԱՍԽԱՆ ԾԱՎԱԼ

Եթե Ծավալի Միավորների քանակը, որը մեկ ամսվա ընթացքում հավաքել է առաջին Վերադաս Լիովին Որակավորված Սուպերվայգերը, որում որակավորվող Սուպերվայգերը տեղադրել է Ծավալը, բավարար չէ որակավորման համար, ապա դա նշանակում է, որ Համապատասխան Ծավալի պահանջը չի կատարվել: Herbalife կտեղեկացնի Սուպերվայգերին այն մասին, որ նա պետք է Համապատասխան Ծավալի համար կատարի այն գումարի չափով պատվեր, որը չի բավականացնում որակավորումը ավարտելու համար: Պատվերների Բաժինը կհաշվարկի այդ պատվերը համապատասխան ամսվա համար:

Նման Ծավալի տեղադրման համար պատվերը պետք է հստակ նշված լինի որպես "Համապատասխան Ծավալի համար պատվեր_____Ամսվա ընթացքում":

ՀԱՄԱՊԱՏԱՍԽԱՆ ԾԱՎԱԼԻ ՀԱՄԱՐ ՊԱՏՎԵՐ

Որպեսզի Համապատասխան Ծավալի պատվերը պատշաճ կերպով հաշվարկվի Ծավալում, ապա նրա վրա հստակ պետք է նշված լինեն ամիսն ու տարին, և պատվերը պետք է ամբողջությամբ վճարված լինի: Սուպերվայգերի Համապատասխան Ծավալի պատվերը ընդունվում է Herbalife կողմից միայն այն դեպքում, եթե ընկերությունը հաստատի Համապատասխան Ծավալի պահանջը չկատարելու փաստը, ծանուցի այդ մասին Սուպերվայգերին և, պատվերը ընդունելու թույլտվությամբ, ուղղի Պատվերների Բաժին: Միայն այս պարագայում պատվերը կհաշվարկվի համապատասխան ամսին: Համապատասխան Ծավալի վերահաշվարկը կկատարվի այն Սուպերվայգերների համար, որոնք ստանում են Պարզատրամներ: Համապատասխան Ծավալի պատվերները, որոնք կատարվել են մեկ ամիսը լրանալուց, և որի ընթացքում չի կատարվել Համապատասխան Ծավալի պահանջը, Պարզատրամները հաշվարկելիս հաշվի չեն առնվում դրանք տեղադրող Սուպերվայգերների Ծառայությունների համար:

ՍՈՒՊԵՐՎԱՅՋԵՐԻ ԿԱՐԳԱՎԻՃԱԿԻ ՀԱՄԱՐ ՈՐԱԿԱՎՈՐՄԱՆ

պահանջների չկատարում Եթե ստորադաս Անկախ Գործընկերը որակավորվում է Սուպերվայգերի կարգավիճակի համար ավելի շուտ, քան իր Հովանավորը, ապա վերադաս/տվյալ Անկախ Գործընկերոջը տրամադրվում է մեկ տարի Ստորադաս Սուպերվայգերի լիովին որակավորման պահից՝ Սուպերվայգերի կարգավիճակի իր սեփական որակավորման համար: Եթե այդ ժամանակահատվածում հովանավորող Անկախ Գործընկերը չի որակավորվում Սուպերվայգերի կարգավիճակի համար, ապա նրա Ստորադաս Սուպերվայգերը տեղափոխվում է առաջին վերադաս Սուպերվայգերին:

2012 օգոստոսի
1 Ստորադաս Անկախ
Գործընկերոջ
որակավորում
Սուպերվայզերի
կարգավիճակի
համար

Փետրվար 2014 Եթե
Հովանավորը չի
որակավորվում
Սուպերվայզերի
կարգավիճակի
համար, նա կորցնում
է իր Ստորադաս
Սուպերվայզերին

01/08/2012 – 31/01/2014
Ժամանակահատված, որի ընթացքում Հովանավորը պետք է որակավորվի

ՀԱՄԱՊԱՏԱՍԽԱՆ ԾԱՎԱԼԻ ՊԱՀԱՆՋՆԵՐԸ ՉԿԱՏԱՐԵԼԸ

Պատժամիջոցներից խուսափելու համար, անհրաժեշտ է տեղադրել ձեր Համապատասխան Ծավալի պատվերը Ընկերությունից ծանուցում ստանալուց անմիջապես հետո: Եթե Սուպերվայզերը, ով չի հավաքել անհրաժեշտ քանակի Միավոր, չի կատարում պատվեր Համապատասխան Ծավալի համար, նրա նկատմամբ կիրառվում են որոշակի պատժամիջոցներ, մասնավորապես, նա զրկվում է տվյալ ամսվա ընթացքում որակավորվող Սուպերվայզերից, ինչպես նաև որակավորում անցած Սուպերվայզերի Ստորադաս Կազմակերպությունից:

Համապատասխան ծավալի պահանջները չկատարելու պատժամիջոցներ Ընկերության կողմից պատժամիջոցներից խուսափելու համար Սուպերվայզերը պարտավոր է Համապատասխան ծավալի պատվեր տեղադրել Հերբալայֆից ստացած ծանուցումից անմիջապես հետո: Եթե միավորների անհրաժեշտ քանակը չհավաքած Սուպերվայզերը Համապատասխան ծավալի պատվեր չի կատարում, ապա նա ենթարկվում է որոշակի պատժամիջոցների. զրկվում է տվյալ ամսում որակավորվող Սուպերվայզերից, ինչպես նաև ստորադաս կազմակերպության որակավորվող Սուպերվայզերից:

ԱՄԵՆԱՄՅԱ ՎԵՐԱՈՐԱԿԱՎՈՐՈՒՄ

Երբ Դուք ձեռք եք բերում Սուպերվայզերի կարգավիճակ, Դուք պետք է ամեն տարի՝ փետրվարի 1-ից մինչև հունվարի 31-ը ընկած ժամանակահատվածում հաստատեք Ձեր վերաորակավորումը: Գոյություն ունեն վերաորակավորման հետևյալ միջոցներ.

- Մեկամսյա որակավորում. Ծավալի 4000 միավոր մեկ ամսվա ընթացքում (դրանցից 1000 ոչ պակաս պետք է լինեն ազատ):
- Երկամսյա որակավորում. Ծավալի 4000 միավոր երկու հաջորդական ամիսների ընթացքում (դրանցից 1000 ոչ պակաս պետք է լինեն ազատ այս երկամսյա հատվածում):
- Կուտակային որակավորում 12 ամսվա ընթացքում. 10 000 ազատ Ծավալի Միավոր վերաորակավորման ժամանակահատվածի ընթացքում

Կամ

- 2 000 Ազատ Ծավալի Միավոր 12-ամսյա վերաորակավորման ժամանակահատվածի ընթացքում

Փետրվարի 1-ից հունվարի 31-ը ժամանակահատվածում ազատ ծավալի ընդհանուր 2000 միավոր հավաքած Սուպերվայզերները պահպանում են Սուպերվայզերի կարգավիճակը և

50%* զեղչի իրավունքը, բայց կորցնում են Սուպերվայզերներ ներառող իրենց Ստորադաս Կազմակերպությունները, որոնք փոխանցվում են հաջորդ վերադաս Լիովին Որակավորված Սուպերվայզերին:

Վերաորակավորման պահանջները կատարելու դեպքում Ձեր Սուպերվայզերի կարգավիճակը ավտոմատ կերպով երկարաձգվում է: Դուք առավելություն ունեք վերաորակավորման պատվերները տեղադրել 50%* զեղչով:

*Ձեռչված ապրանքի գինը հաշվարկվում է Գների հաշվարկման Բազայի և պարզների հաշվարկման Բազայի հիման վրա:

Որպես լրացում վերաորակավորմանը՝ Սուպերվայզերը պարտավոր է Անկախ Գործընկերոջ սպասարկման համար Տարեկան վճարում կատարել: Անկախ Գործընկերոջ սպասարկման համար Տարեկան վճարման վերաորակման օրվանից սկսած ավելի քան 90 օր ձգձգումը, կարող է հանգեցնել Ձեր Արտոնությունների կասեցմանը այնքան ժամանակ, մինչ կիրականացվի վճարումը: Եթե վճարումը կատարված չլինի, Պայմանագրի գործողությունը կդադարեցվի, և բոլոր ստորադաս Անկախ գործընկերները մեկընդմիջտ կտեղափոխվեն Ձեր առաջին վերադաս Հովանավորի ներքո:

Եթե Դուք չեք կատարել վերաորակավորման պահանջները, ապա Դուք զրկվում եք Սուպերվայզերի բոլոր իրավունքներից, ներառյալ Ստորադաս Կազմակերպության կորուստը, որտեղ կա Սուպերվայզեր: Տվյալ դեպքում, ողջ Կազմակերպությունը փոխանցվում է Ձեր հաջորդ Ամբողջությամբ Որակավորված Սուպերվայզերին:

Մինչև հունվարի 31 վերաորակավորման պահանջները չկատարած Սուպերվայզերները կրճատվում են մինչև Որակավորված Պրոդյուսերի կարգավիճակը:

ՀԱԶՈՂՈՒԹՅԱՆ ԵՐԵՔ ՄԱԿԱՐԴԱԿ

Մարդիկ, որոնց Դուք անձամբ ներգրավել եք Հերբալայֆ իբրև Անկախ Գործընկերներ, ներկայացնում են Ձեր առաջին սերունդը: Դա կարող են լինեն Ձեր ընկերները, մտերիմները կամ պարզապես մարդիկ, որոնց հետ Դուք նոր եք ծանոթացել: Դուք անձամբ կարող եք հովանավորել ցանկացած քանակի մարդկանց ցանկացած երկրում, որտեղ պաշտոնապես թույլ է տված Herbalife գործունեությունը:

Երբ Ձեր առաջին սերնդի Անկախ Գործընկերները ինքնուրույն ներգրավվում են նոր Անկախ Գործընկերների, ապա այս նոր Անկախ Գործընկերները դառնում են Ձեր երկրորդ սերունդը: Երբ Ձեր երկրորդ սերնդի Անկախ Գործընկերները դառնում են նոր Անկախ Գործընկերների հովանավորներ, ապա վերջինները դառնում Ձեր երրորդ սերունդը:

Սովորեցնելով և խորհրդատվություն տրամադրելով Ձեր Անկախ Գործընկերներին, դրդելով նրանց հետևել Ձեր օրինակին և այդ կերպ աջակցելով Անկախ Գործընկերների միջոցով Ընկերության վաճառքներին, Դուք օգնում եք Ձեր կազմակերպության ամեն անդամին որակավորվել Սուպերվայզերի կարգավիճակի համար: Ձեր, որպես Սուպերվայզեր, որի երեք սերունդներում աշխատում են Լիովին Որակավորված կամ Որակավորում անցնող Սուպերվայզերներ, մատուցած Ծառայությունների համար Դուք իրավունք ունեք ստանալ Ծառայությունների դիմաց Պարգևատրում Ձեր Կազմակերպչական ծավալի 1%-5% չափով:

ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԴԻՄԱՑ ՊԱՐԳԵՎԱՏՐՈՒՄ

ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԴԻՄԱՑ ՊԱՐԳԵՎԱՏՐՄԱՆ ՎՃԱՐՈՒՄ

Ծառայությունների դիմաց Պարգևատրման չափը կախված է Ձեր ամենամսյա Ընդհանուր Ծավալից: Եթե Դուք հավաքում եք Ընդհանուր Ծավալի 500 միավորից պակաս, ապա Ծառայությունների դիմաց Պարգևատրումը չի վճարվում: Եթե Դուք հավաքում եք 2500 և ավելի Ընդհանուր Ծավալի միավորներ, ապա ստանում եք առավելագույն Պարգևատրում 5% չափով Սուպերվայզերների երեք ակտիվ ստորադաս սերունդներից: Հաջորդ սանդղակը ցույց է տալիս պահանջները, որոնք անհրաժեշտ է կատարել Սուպերվայզերին ամեն ամիս Ծառայությունների դիմաց Պարգևատրումներ ստանալու համար:

Ծառայությունների դիմաց Պարգևատրումների գումարի հաշվարկման սանդղակ	
Ձեր Ընդհանուր	Պարգևատրում ծավալը %
0 – 499	0%
500 – 999	1%
1 000 – 1 499	2%
1 500 – 1 999	3%
2 000 – 2 499	4%
2500 և ավելի	5%

ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԴԻՄԱՑ ՊԱՐԳԵՎԱՏՐՈՒՄՆԵՐԸ ՀԱՇՎԱՐԿՎՈՒՄ և ՎՃԱՐՎՈՒՄ ԵՆ ՀԵՏԵՑԱԼ ԿԵՐՊՈՎ:

Այս օրինակում 5% չափով Պարգևատրման առավելագույն գումարը հաշվարկվում է 30 000 Կազմակերպչական Ծավալի Միավորների հիման վրա, որոնք տալիս են Ձեզ 1 500 միավոր Պարգևատրում ստանալու համար: Պարգևատրման միավորները օգտագործվում են որավավորման համար: Հիշեք, որ Ծառայությունների դիմաց Պարգևատրումները հաշվարկվում են արտադրանքի գնի հաշվարկման Բազայի հիման վրա՝ համաձայն այն երկրի, որտեղ տեղադրված էր պատվերը: Որոշ երկրներում Պարգևատրումների վճարումները կատարվում են տեղային արժույթով:

Ծառայությունների դիմաց Պարգևատրման չափի որոշման օրինակ

ԴՈՒՔ	ծավալի 2500 միավոր	=	Ծառայությունների դիմաց Ձեր Ընդհանուր Պարգևատրումը 1500 միավոր
1 սերնդի ՍՈՒՊԵՐՎԱՅՁԵՐ	10 000 Ընդհանուր Ծավալի Միավոր	=	5% = 500 Ծառայությունների դիմաց Պարգևատրման միավոր
2 սերնդի ՍՈՒՊԵՐՎԱՅՁԵՐ	10 000 Ընդհանուր Ծավալի Միավոր	=	5% = 500 Ծառայությունների դիմաց Պարգևատրման միավոր

3 սերնդի ՍՈՒՊԵՐՎԱՅՁԵՐ	10 000 Ընդհանուր Ծավալի Միավոր	=	5% = 500 Ծառայությունների դիմաց Պարգևատրման միավոր
--------------------------	-----------------------------------	---	---

ԼՐԱՑՈՒՑԻՉ ՊԱՀԱՆՁՆԵՐ

Ընկերությանը մատուցած Ծառայությունների դիմաց Պարգևատրում և Լրացուցիչ Պարգևատրում ստանալու համար Սուպերվայզերները պետք է կատարեն “Տաս մանրածախ հաճախորդների” 20-С կանոնը և “Յոթանասուն տոկոսների” 20 D կանոնը: Այդ պահանջների կատարումը պետք է հաստատվի համապատասխան ամենամսյա ձևով (Տաս Մանրածախ Հաճախորդների / Յոթանասուն տոկոսի Ձև): Եթե Սուպերվայզերը չի կատարում վերը նշված կանոններից որևէ մեկը, ապա նրան չի վճարվում Ծառայությունների դիմաց Պարգևատրում և Ծառայությունների դիմաց Լրացուցիչ Պարգևատրում:

ՊԱՐԳԵՎԱՏՐՄԱՆ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆԸ (ROLL-UP)

Որպես ամբողջովին որակավորված Սուպերվայզեր՝ Ձեր մատուցած ծառայությունների համար կարող եք ստանալ Պարգևատրում (Roll-Up): Սույն Պարգևատրումը վճարվում է Վերադաս Սուպերվայզերին ընդհանուր ի 5% չափով այն դեպքում, եթե այն ծառայությունների դիմաց, որոնց համար որակավորված է Ստորադաս Սուպերվայզերը և որից նա ստանում է այդ Պարգևատրումը, Պարգևատրման տոկոսադրույքը փոքր է 5%: Ծառայությունների դիմաց տրամադրվող այդ պարգևատրումը հանդիսանում է ծառայությունների համար տրվող առավելագույն պարգևատրման 5%-ի և Ստորադաս Սուպերվայզերների աշխատածի փաստացի գումարի տոկոսների միջև տարբերությունը:

Որպեսզի ստանա մատուցված ծառայությունների համար տրամադրվող պարգևատրումը, Սուպերվայզերը պետք է վաստակի Պարգևատրման հաշվարկման սանդղակին համապատասխանող պարգևատրման առավելագույն գումարը՝ 5%- չափով: Որևէ պատվերի համար դուք չեք կարող ստանալ 5% ավել Պարգևատրում:

(Roll-Up) Օրինակ			
ԴՈՒՔ	Ընդհանուր Ծավալի 2500 միավոր 5% ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԴԻՄԱՑ ՊԱՐԳԵՎԱՏՐՄԱՆ ՎՃԱՐՈՒՄ	=	5% ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԴԻՄԱՑ ՊԱՐԳԵՎԱՏՐՄԱՆ ՎՃԱՐՈՒՄ Սուպերվայզերներից (1-ին, 2-րդ և 3-րդ սերունդ) 4% RO Roll Up 4-րդ սերունդից
1 սերնդի ՍՈՒՊԵՐՎԱՅՁԵՐ	Ընդհանուր Ծավալի 2500 միավոր 5% ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԴԻՄԱՑ ՊԱՐԳԵՎԱՏՐՄԱՆ ՎՃԱՐՈՒՄ	=	5% ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԴԻՄԱՑ ՊԱՐԳԵՎԱՏՐՄԱՆ ՎՃԱՐՈՒՄ Սուպերվայզերներից (2-րդ, 3-րդ և 4-րդ սերունդ)
2 սերնդի ՍՈՒՊԵՐՎԱՅՁԵՐ	Ընդհանուր Ծավալի 2500 միավոր 5% ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԴԻՄԱՑ ՊԱՐԳԵՎԱՏՐՄԱՆ ՎՃԱՐՈՒՄ	=	5% ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԴԻՄԱՑ ՊԱՐԳԵՎԱՏՐՄԱՆ ՎՃԱՐՈՒՄ Սուպերվայզերներից (3-րդ և 4-րդ սերունդ)
3 սերնդի ՍՈՒՊԵՐՎԱՅՁԵՐ	Անձնական Ծավալի 500 Միավոր 1% ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԴԻՄԱՑ ՊԱՐԳԵՎԱՏՐՄԱՆ ՎՃԱՐՈՒՄ	=	1% ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԴԻՄԱՑ ՊԱՐԳԵՎԱՏՐՄԱՆ ՎՃԱՐՈՒՄ 4-րդ սերնդի Սուպերվայզերից
4 սերնդի ՍՈՒՊԵՐՎԱՅՁԵՐ	Ընդհանուր Ծավալի 1 000 Միավոր ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԴԻՄԱՑ ՊԱՐԳԵՎԱՏՐՄԱՆ ՎՃԱՐՈՒՄ չկա		Ստորադաս Կազմակերպությունը Ծառայությունների դիմաց Պարգևատրումներ ստանալու համար բացակայում է

WORLD TEAM ԿԱՐԳԱՎԻՃԱԿ

Որակավորումը World Team թիմի համար կարևոր քայլ է Հերբալայֆի բիզնեսում առաջ գնալու համար: Որակավորվելով այդ հեղինակավոր թիմի համար Դուք ցուցադրում եք Ձեր հաջողությունը: World Team-ը ` Ձեր մեկնարկային քայլն է TAB Team թիմի մեջ ընդգրկվելու համար:

Որակավորման պահանջներ.

- Հավաքեք Ընդհանուր ծավալի 10000 միավոր մեկ ամսվա ընթացքում Որակավորված Սուպերվայզերի կամ Սուպերվայզերի կարգավիճակի որակավորումից հետո,
- ԿԱՍ Ընդհանուր ծավալի 2500 միավոր ` Սուպերվայզերի կարգավիճակի որակավորումից հետո չորս հաջորդական ամիսներից յուրաքանչյուրի ընթացքում
- ԿԱՍ Ծառայությունների դիմաց Պարգևատրման 500 միավոր մեկ ամսվա ընթացքում:

Բոլոր պահանջները կատարելուց հետո որակավորմանը հաջորդող ամսվա առաջին իսկ օրվանից Դուք հասնում եք World Team կարգավիճակի:

Տվյալ դեպքում դուք ստանում եք

- Սուպերվայզերի բոլոր հնարավորությունները;
- Տարբերանշաններ ` World Team թիմի անդամի վկայագիր, World Team կրծքանշան և Հերբալայֆի օրագիր;

Դրանից բացի Դուք իրավունք ունեք`

- Այցելել հատուկ պլանավորման միջոցառումներ և դասընթացներ, որոնք ուղղված են արագացնել Ձեր տեղափոխումը TAB Team;
- *Ստացեք 1% Բոնուսի իրավունք` բոլոր սերունդների Լիովին Որակավորված Սուպերվայզորներից:
 - Կուտակեք **3,500 միավոր Ընդհանուր Ծավալի** և **500 միավոր Ծառայության** Պարգևատրման համար մեկ ամսում **: Որակավորումը ամենամսյա է:

* World Team-ի 1% Բոնուս - ը համարվում է գործող ծրագիր: Որակավորման շրջանի ավարտի ժամկետը որոշված չէ: Herbalife-ն իրեն իրավունք է վերապահում փոխել որակավորման պայմանները և ցանկացած պահի ծանուցել ակցիայի ավարտի մասին: Մանրամասն տեղեկատվությունը տես՝ www.myherbalife.com կայքում "Միջոցառումներ և Առաջխաղացումներ" բաժնում:

** Բոլոր պարգևատրումները հաշվարկվում են պարգևատրումների հաշվարկման հիմքից:

TAB TEAM

TAB Team-ի (Top Achievers Business Team) կարգավիճակի ձեռքբերումը հեղինակավոր ճանաչում է Herbalife-ի Վաճառքի և մարքեթինգի պլանի շրջանակներում: TAB Team-ին անցնելը նշանակում է, որ Սուպերվայզորը ստեղծել է ստորադաս Սուպերվայզորների ուժեղ և ակտիվ ճյուղեր: Դառնալով TAB Team-ի մի մասը՝ Դուք կարող եք ստանալ լրացուցիչ առավելություններ: TAB Team-ը բաղկացած է երեք մակարդակից՝ GET (Global Expansion Team), Millionaire Team (MILL) և President`s Team (PRES):

Top Achievers Business (TAB) Team	
Առավելություններ	Որակավորման պահանջներ
<p>Global Expansion Team (GET)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Սուպերվայզորի կարգավիճակի բոլոր առավելությունները • GET Team ներկայացուցչի հավաստագիր և կրծքանշան • 2%-ի չափով Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրում (PB) ստանալու հնարավորություն • Որակավորում Արձակուրդներին և միջոցառումներին մասնակցելու համար • Մասնակցություն հատուկ դասընթացներին • Մասնակցություն հատուկ կոնֆերանսներին 	<p>Ծառայությունների համար պարգևատրման 1000 միավոր 3 հաջորդական ամիսներից յուրաքանչյուրի ընթացքում</p>
<p>Millionaire Team (MILL)</p> <ul style="list-style-type: none"> • GET Team կարգավիճակի բոլոր արտոնությունները • Millionaire Team-ի նոր հավաստագիր և կրծքանշան • Մինչև 4%-ի չափով Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրում (PB) ստանալու հնարավորություն 	<p>Ծառայությունների համար պարգևատրման 4000 միավոր 3 հաջորդական ամիսներից յուրաքանչյուրի ընթացքում</p>
<p>President`s Team (PRES)</p> <ul style="list-style-type: none"> • MILL Team կարգավիճակի բոլոր արտոնությունները • President`s Team-ի ներկայացուցչի հեղինակավոր հավաստագիր և կրծքանշան • Մինչև 7%-ի չափով Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրում (PB) ստանալու հնարավորություն • Մարկ Հյուզի Բոնուսը առաջնորդության համար ստանալու հնարավորություն՝ համաձայն կանոնների և պայմանների կատարման դեպքում 	<p>Ծառայությունների համար պարգևատրման 10 000 միավոր 3 հաջորդական ամիսներից յուրաքանչյուրի ընթացքում</p> <p>20Ք</p> <p>Ծառայությունների համար պարգևատրման 20 000 միավոր 3 հաջորդական ամիսներից յուրաքանչյուրի ընթացքում</p> <p>30Ք</p> <p>Ծառայությունների համար պարգևատրման 30 000 միավոր 3 հաջորդական ամիսներից յուրաքանչյուրի ընթացքում</p> <p>50Ք</p> <p>Ծառայությունների համար պարգևատրման 50 000 միավոր 3 հաջորդական ամիսներից յուրաքանչյուրի ընթացքում</p>

Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրում TAB Team-ի ներկայացուցիչների համար

Որպես TAB Team-ի ներկայացուցիչ՝ Դուք ունեք Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրում ստանալու իրավունք ձեր ստորադաս Կազմակերպության ամսական ակտիվության համար: Այսպիսով՝ Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրումը համարվում է խրախուսում ձեր Առաջնորդության համար: TAB Team-ի ներկայացուցիչներին անհրաժեշտ է ներկայացնել Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրում ստանալու մասին դիմումը, ինչպես նաև պահպանել «Տասը մանրածախ հաճախորդի» և «Յոթանասուն տոկոսի» կանոնները: Դիմումը պետք է ընդունվի և հաստատվի Ընկերության կողմից: Այն ուղարկվում է Ձեզ TAB Team-ի համար Ձեր որակավորման ժամանակահատվածի ընթացքում:

ՊԱՐԳԵՆԱՏՐՄԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Herbalife International Ընկերությունը իր Անկախ Գործընկերների արժանիքների ճանաչման համար Մարքեթինգի և Վաճառքների Ծրագրի համաձայն, ինչպես նաև Անկախ Գործընկերների իրախուսման ծրագրի շրջանակներում, Ընկերության հետ երկարատև համագործակցության համար, ուղարկում է նրանց պարգևներ, ինչպիսիք են՝ կրծքանշանները, անվանական պարգևական նամակները և դիպլոմները, ոսկերչական զարդերը, բայց չեն սահմանափակվում այս ցուցակով: Եթե Անկախ Գործընկերը պարգևը չի ստացել, ապա անհրաժեշտ է գրավոր ձևով կայանվել Անկախ Գործընկերների տեղեկատվական աջակցության Բաժնի հետ: Տվյալ հարցումը պետք է ուղարկվի Հերբալայֆ Անկախ Գործընկերոջ այս կամ այն կարգավիճակին կամ թիմին որակավորվելու պահից վեց (6) ամսից ոչ ուշ:

Մտացած պարգևների փոփոխում կամ վերականգնում

Herbalife ընկերությունը ձգտում է տրամադրել իր Անկախ Գործընկերներին գերազույն որակի պարգևներ: Եթե Անկախ Գործընկերը ստանում է վնասված իր, ապա նա կարող է վերադարձնել այն Ընկերությանը անվճար փոփոխման նպատակով վեց (6) ամսվա ընթացքում տվյալ պարգևի համար որակավորվելու պահից: Վեցամսյա ժամկետի ավարտից հետո Անկախ Գործընկերը իրավունք ունի Ընկերությանը վերադարձնել վնասված իրը (իրերը) նորոգման կամ վերականգման համար Անկախ Գործընկերոջ հաշվին, և անհրաժեշտ գումարը կպահվի իր պարգևատրումների գումարից:

Հերբալայֆը իրավունք է վերապահում լրացումներ/ուղղումներ մտցնել այս գործընթացին: Հարցումը կարելի է փոխանցել հեռախոսով կամ գրավոր ձևով հետևյալ հասցեին՝ Ձեր տարածաշրջանի

Դիստրիբյուտորների աշխատանքի հետ բաժին

Հերբալայֆ Ինտերնեշնլ ՌՄ







Ռուսաստանի Դաշնություն, 105064, ք. Մոսկվա, Զեմլյանոյ Վալ փ., տ. 9

Դիստրիբյուտորների տեղեկատվական աջակցման բաժին Եր- Ուր 08:30- 18:00

Հեռ.՝ 7.495.729.5030





PRESIDENT'S TEAM PLUS

ՆԵՐԿԱՅԱՑՈՒՑԻՉՆԵՐԻ ԱՐԺԱՆԻՔՆԵՐԻ ՃԱՆԱԶՈՒՄ

	Մեկ Ադամանդ	Executive President's Team Որակավորման համար անհրաժեշտ է ունենալ Ձեր Ստորադաս Կազմակերպության կազմում մեկ (1) President's Team-ի առաջին սերնդի անդամ:
	Երկու Ադամանդ	Senior Executive President's Team Որակավորման համար անհրաժեշտ է ունենալ Ձեր Ստորադաս Կազմակերպության կազմում երկու (2) President's Team-ի առաջին սերնդի անդամ:
	Երեք Ադամանդ	International Executive President's Team Որակավորման համար անհրաժեշտ է ունենալ Ձեր Ստորադաս Կազմակերպության կազմում երեք (3) President's Team-ի առաջին սերնդի անդամ:
	Չորս Ադամանդ	Chief Executive President's Team Որակավորման համար անհրաժեշտ է ունենալ Ձեր Ստորադաս Կազմակերպության չորս (4) President's Team-ի առաջին սերնդի անդամ:
	Հինգ Ադամանդ	Chairman's Club Որակավորման համար անհրաժեշտ է ունենալ Ձեր Ստորադաս Կազմակերպության կազմում հինգ (5) President's Team-ի առաջին սերնդի անդամ:
	Երեք Ադամանդ	Founder's Circle Որակավորման համար անհրաժեշտ է ունենալ Ձեր Ստորադաս Կազմակերպության կազմում երեք (3) President's Team-ի առաջին սերնդի անդամ:

ՄՐՑԱՆԱԿՆԵՐ

Մրցանակները President's Team Plus ներկայացուցիչների համար կախված են կուտակված Կազմակերպչական Ծավալից (հունվարից մինչև դեկտեմբեր):

	Baume & Mercier ժամացույց Ծառայությունների դիմաց Պարգևատրման 250 000 միավոր
	Ադամանդե մատանի Marquis Ծառայությունների դիմաց Պարգևատրման 500 000 միավոր
	Ոսկե և ադամանդե ժամացույց Piaget* Ծառայությունների դիմաց Պարգևատրման 750 000 միավոր
	Ադամանդե ժամացույց Piaget* Ծառայությունների դիմաց Պարգևատրման 1 000 000 միավոր

* Ժամացույցների մոդելները, կախված որակավորման ժամանակահատվածից, կարող են տարբեր լինել:

ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՀԱՄԱՐ ԼՐԱՑՈՒՑԻՉ ՊԱՐԳԵԱՏՐՈՒՄ

Որակավորում եվ վերաորակավորում ըստ մակարդակի

Millionaire Team-ի և President's Team-ի ներկայացուցիչների համար առկա է սպասման որոշակի ժամանակահատված, որը պետք է սպասել՝ նախքան Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարզևատրման առավելագույն տոկոս ստանալու հնարավորություն ունենալը: Ստորև բերված աղյուսակում նշված է յուրաքանչյուր կարգավիճակի սպասման ժամանակահատվածը: Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարզևատրման (PB) որոշակի տոկոս ստանալու պահանջները նկարագրված են համապատասխան բաժնում ստորև:

GET Team

Որակավորման ժամանակահատված			GET Team														
ՀՆՎ	ՓԵՏ	ՄԱՐ	ԱՊՐ	ՄԱՅ	ՀՈՒՆ	ՀՈՒԼ	ՕԳՍ	ՍԵՊ	ՀՈԿ	ՆՈՅ	ԴԵԿ	ՀՆՎ	ՓԵՏ	ՄԱՐ	ԱՊՐ	ՄԱՅ	ՀՈՒՆ
Ծառայություն համար պարզևատրման 1000 միավոր	Ծառայություն համար պարզևատրման 1000 միավոր	Ծառայություն համար պարզևատրման 1000 միավոր	Ապրիլից մինչև մարտ 2% PB ստանալու իրավունք														
			Վերաորակավորման ժամանակահատված ապրիլից մինչև մարտ														

Բերված օրինակում՝

- **Սպասման ժամանակահատված և Ստացման ժամանակահատված.** GET Team-ի կարգավիճակի համար որակավորումից հետո Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարզևատրում ստանալու հնարավորություն ձեռք բերելու համար սպասման ժամանակահատվածը բացակայում է: Ապրիլին GET Team կարգավիճակ ստանալու դեպքում ձեռք էք բերում Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարզևատրում ստանալու իրավունք՝ առանց սպասման ժամանակահատվածի: Ստանալու հնարավորություն ձեռք բերելու համար ժամանակահատվածը կազմում է 12 ամիս՝ ապրիլից մինչև մարտ, այսինքն՝ GET Team-ի կարգավիճակի պաշտոնական ստացման պահից:

MILL Team

Որակավորման ժամանակահատված			Millionaire Team														
ՀՆՎ	ՓԵՏ	ՄԱՐ	ԱՊՐ	ՄԱՅ	ՀՈՒՆ	ՀՈՒԼ	ՕԳՍ	ՍԵՊ	ՀՈԿ	ՆՈՅ	ԴԵԿ	ՀՆՎ	ՓԵՏ	ՄԱՐ	ԱՊՐ	ՄԱՅ	ՀՈՒՆ
Ծառայություն համար պարզևատրման 4000 միավոր	Ծառայություն համար պարզևատրման 4000 միավոր	Ծառայություն համար պարզևատրման 4000 միավոր	Սպասման ժամանակահատված														
			Հունիսից մինչև մայիս 4% PB ստանալու իրավունք														
			Վերաորակավորման ժամանակահատված ապրիլից մինչև մարտ														

Բերված օրինակում՝

- **Սպասման ժամանակահատված և Ստացման ժամանակահատված.** Millionaire Team-ի որակավորումից հետո տվյալ կարգավիճակի Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարզևատրման առավելագույն տոկոս ստանալու հնարավորություն ձեռք բերելու համար սպասման ժամանակահատվածը կազմում է 2 ամիս: Համաձայն նոր կարգավիճակի՝ սպասման ժամանակահատվածի ընթացքում 2% Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարզևատրում ստանալու պահանջը կազմում է Ընդհանուր ծավալի (TV) 3000 միավոր: Սպասման ժամանակահատվածի ավարտից հետո որպես Millionaire Team-ի ներկայացուցիչ հունիսից սկսած դուք իրավունք կունենաք ստանալ Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարզևատրման առավելագույն տոկոս: Ստանալու հնարավորություն ունենալու ժամանակահատվածը կկազմի 12 ամիս՝ հունիսից մինչև մայիս:

PRES Team

Որակավորման ժամանակահատված			President's Team																	
ՀԼՎ	ՓԵՏ	ՄԱՐ	ԱՊՐ	ՄԱՅ	ՀՈՒՆ	ՀՈՒՆ	ՕԳՍ	ՍԵՊ	ՀՈԿ	ՆՈՅ	ԴԵԿ	ՀԼՎ	ՓԵՏ	ՄԱՐ	ԱՊՐ	ՄԱՅ	ՀՈՒՆ			
10Ք, 20Ք, 30Ք, 50Ք Ծառայութ. համար պարգև- վատրման միավորներ 3 ամսվա համար			Սպասման ժամանա- կահատված			Հուլիսից մինչև հունիս 6% PB ստանալու իրավունք														
			Վերաորակավորման ժամանակահատված ապրիլից մինչև մարտ																	

Բերված օրինակում՝

- Սպասման ժամանակահատված և Ստացման հնարավորություն ունենալու ժամանակահատված.** President`s Team-ի որակավորումից հետո տվյալ կարգավիճակի Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրման առավելագույն տոկոս ստանալու հնարավորություն ձեռք բերելու համար սպասման ժամանակահատվածը կազմում է 3 ամիս: Համաձայն նոր President`s Team կարգավիճակի՝ սպասման ժամանակահատվածի ընթացքում անհրաժեշտ է կատարել 4% Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրում ստանալու պահանջը: Սպասման ժամանակահատվածի ավարտից հետք որպես President`s Team-ի ներկայացուցիչ հուլիսից սկսած դուք իրավունք կունենաք ստանալ Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրման առավելագույն տոկոս: Ստանալու հնարավորություն ունենալու ժամանակահատվածը կկազմի 12 ամիս՝ հուլիսից մինչև հունիս:

ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՀԱՄԱՐ ԼՐԱՑՈՒՑՉ ՊԱՐԳԵՎԱՏՐՄԱՆ (PB) ՈՐՈՇԱԿԻ ՏՈԿՈՍ ՍՏԱՆԱԼՈՒ ՊԱՀԱՆՋՆԵՐ

Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարզևատրման որոշակի տոկոսի համար որակավորվելուց կամ վերատրակավորվելուց հետո Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարզևատրում ստանալու համար անհրաժեշտ է նաև Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարզևատրում ստանալու համար նախատեսված ժամանակահատվածում յուրաքանչյուր ամիս կատարել ներքոնշյալ պահանջները.

TAB Team մակարդակ	Ընդհանուր ծավալի նվազագույն պահանջներ (TV)	Ծառայությունների համար պարզևատրման միավորներ	Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարզևատրման %
GET	3500	1000	2%
MILL	3000	1000 - 3999	2%
		4000 +	4%
PRES	2500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 +	6%
PRES 20Ք	2500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 – 19 999	6%
		20 000 +	6.50%
PRES 30Ք	2500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 – 19 999	6%
		20 000 – 29 999	6.50%
		30 000 +	6.75%
PRES 50Ք	2,500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 – 19 999	6%
		20 000 – 29 999	6.50%
		30 000 – 49 999	6.75%
		50 000 +	7%

ՎԵՐԱՈՐԱԿԱՎՈՐՈՒՄ ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՀԱՄԱՐ ԼՐԱՑՈՒՑԻՉ ՊԱՐԳԵՎԱՏՐՈՒՄ ՍՏԱՆԱԼՈՒ ՀԱՄԱՐ

TAB Team-ի շրջանակներում որևէ կարգավիճակի համար որակավորվելիս Դուք պահպանում եք այդ կարգավիճակը՝ անկախ Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարզևատրման տոկոսից (այնքան ժամանակ, մինչև TAB Team-ում կհասնեք ավելի բարձր կարգավիճակի կամ Սուպերվայզորի կարգավիճակից իջեցման դեպքում):

Որպեսզի շարունակեք ստանալ Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարզևատրում, անհրաժեշտ է յուրաքանչյուր տարի վերաորակավորվել Ձեր թիմի մակարդակի համար:

- **Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարզևատրման տոկոսը պահպանելու համար** պարզապես անհրաժեշտ է յուրաքանչյուր տարի Ձեր վերաորակավորման ժամանակահատվածի երեք հաջորդական ամսվա ընթացքում կատարել Ծառայությունների համար պարզևատրման միավորների պահանջը (ինչպես որակավորման ժամանակ):
- **Ըստ ընթացիկ կարգավիճակի Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարզևատրման ընթացիկ տոկոսի համար վերաորակավորումը չիրականացնելու դեպքում** Ձեր առավելագույն տոկոսը հավասար կլինի այն մակարդակին, որին վերաորակավորվել էք, և կկիրառվեն Ընդհանուր ծավալին վերաբերվող համապատասխան պահանջները, ինչպես ցույց է տրված ստորև բերված աղյուսակում:

Որպեսզի կրկին որակավորվեք և շարունակեք ըստ կարգավիճակի ստանալ Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարզևատրում, անհրաժեշտ է Ձեր վերջին որակավորման/վերաորակավորման ամսաթվից հետո 12 ամսվա ընթացքում կրկին որակավորվել/վերաորակավորվել:

TAB Team մակարդակ	Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարզևատրման առավելագույն %	Ընդհանուր ծավալի նվազագույն պահանջներ (TV)	Ծառայությունների համար պարզևատրման միավորներ
MILL	2%	3500	1 000
PRES			
PRES 20Ք	2%	3500	1 000
PRES 30Ք			
PRES 50Ք	4%	3000	4 000
PRES 20Ք	6%	2500	10 000
PRES 30Ք	6%	2500	10 000
	6.50%		20 000
PRES 50Ք	6%	2500	10 000
	6.50%		20 000
	6.75%		30 000

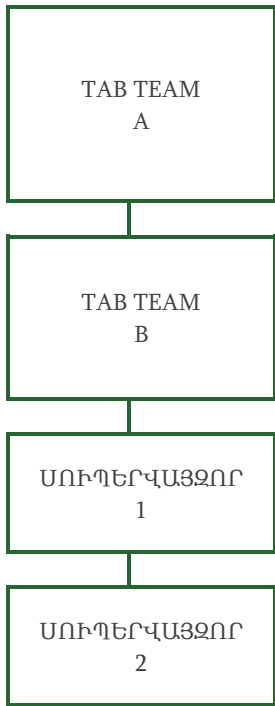
Եթե վերջին վերաորակավորման ժամանակահատվածի ընթացքում վերաորակավորվել էք Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարզևատրման ավելի ցածր առավելագույն տոկոսի համար, այնուհետև կրկին որակավորվել էք առավելագույն տոկոսի համար, ապա անհրաժեշտ է պահպանել սպասման ժամանակահատվածը՝ մինչև ձեռք կբերեք Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարզևատրման առավելագույն տոկոսը ստանալու հնարավորություն:

ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՀԱՄԱՐ ԼՐԱՑՈՒՑԻՉ ՊԱՐԳԵՎԱՏՐՄԱՆ ՎՃԱՐՄԱՆ ՄԿՁԲՈՒՆՔՆԵՐԸ TAB TEAM-Ի ՆԵՐԿԱՅԱՑՈՒՑԻՉՆԵՐԻ ՀԱՄԱՐ

Կարող է պատահել այնպիսի իրավիճակ, երբ ստորադաս Կազմակերպությունում կա TAB Team-ի այլ ներկայացուցիչ, ով կարող է փակել կամ արգելափակել Ձեր կողմից Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարզևատրման ստացումը: Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարզևատրում ստացողներին բացահայտելու համար Կազմակերպության յուրաքանչյուր ճյուղ ղիտարկվում է առանձին: Ձեր հարմարության և TAB Team-ի ներկայացուցչին Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարզևատրում վճարելու սկզբունքն ավելի լավ հասկանալու համար խորհուրդ է տրվում ուսումնասիրել ստորև բերված օրինակները:

Երբ TAB Team-ի ստորադաս ներկայացուցիչը ստանում է Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարզևատրման **ավելի ցածր** տոկոս, քան Դուք, ապա նրա Կազմակերպությունից կարող էք ստանալ Ձեր և նրա տոկոսների տարբերությունը:

Օրինակ 1. Ստորադասը որակավորվել է Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրման ԱՎԵԼԻ ՑԱԾԲ տոկոսի համար



Որակավորում Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրման տոկոսի համար.

6%

- TAB Team A-ն կստանա 6% TAB Team B-ից
- 4% Սուպերվայզոր 1-ից և Սուպերվայզոր 2-ից (6% - 2% = 4%)

Որակավորում Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրման տոկոսի համար.

2%

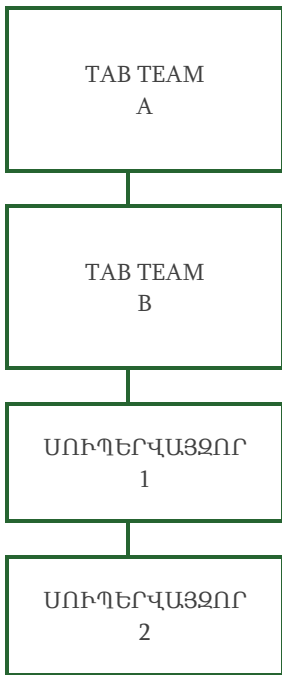
- TAB Team B-ն կստանա 2% Սուպերվայզոր 1-ից և Սուպերվայզոր 2-ից

Օրինակ 1.

- Տվյալ օրինակում եթե հանդիսանում եք TAB Team A, ստանում եք 6% Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրում, և Ձեր ստորադաս TAB Team B-ն ստանում է 2% Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրում, ապա Ձեզ համար կհաշվարկվի 6% տվյալ TAB Team B-ից և Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրման մնացյալ 4%-ը՝ նրա Ստորադաս Կազմակերպությունից, Սուպերվայզոր 1-ից և Սուպերվայզոր 2-ից՝ մինչև Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրում ստացող հաջորդ ստորադաս TAB Team-ը:
- TAB Team B-ն կստանա 2% Սուպերվայզոր 1-ից և Սուպերվայզոր 2-ից:
- Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրում ստացող ստորադասներից հաշվարկվող Ձեր պարգևատրումը կախված կլինի այդ ստացողներից յուրաքանչյուրի տոկոսից:
- Եթե TAB Team-ի ստորադաս ներկայացուցիչը ստանում է Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրման 2% կամ 4%-ից **ավելի բարձր** տոկոս, ապա նրանից և նրա Կազմակերպությունից Դուք չեք ստանա Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրում:^{*} Դա կոչվում է «Արգելափակում»:

**Երբ President`s Team-ի ներկայացուցիչը ստանում է 6% Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրում, ապա President`s Team-ի՝ 6.5%, 6.75% և 7% ստացող ստորադաս ներկայացուցիչներից կարող է ստանալ 6%: Նա չի կարող ավելի շատ ստանալ President`s Team-ի այն ներկայացուցից, ով ունի Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրման ավելի բարձր տոկոս:*

Օրինակ 2. Ստորադասը որակավորվել է Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրման ԱՎԵԼԻ ԲԱՐՁՐ տոկոսի համար



Որակավորում Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրման տոկոսի համար.

4%

- TAB Team A-ն TAB Team B-ից կամ նրա Կազմակերպությունից ՉԻ ՍՏԱՆԱ Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրում

Որակավորում Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրման տոկոսի համար.

7%

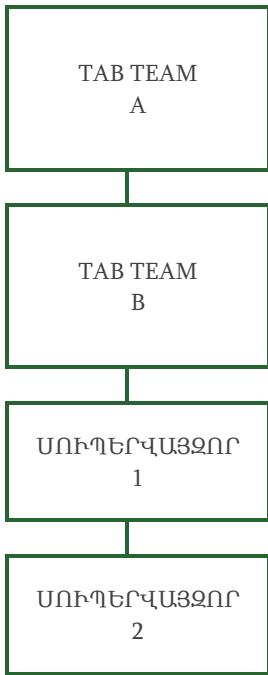
- TAB Team B-ն կստանա 7% Սուպերվայզոր 1-ից և Սուպերվայզոր 2-ից

Օրինակ 2.

- Տվյալ օրինակում եթե հանդիսանում եք TAB Team A, ստանում եք 4% Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրում, և Ձեր ստորադաս TAB Team B-ն ստանում է 7%, ապա Ձեզ համար փակ կլինի տվյալ TAB Team B-ից և նրա Ստորադաս Կազմակերպությունից Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրում ստանալու հնարավորությունը:
- TAB Team B-ն կստանա 7% Սուպերվայզոր 1-ից և Սուպերվայզոր 2-ից:

Եթե TAB Team-ի ստորադաս ներկայացուցիչը ստանում է Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրման **նույն չափի** տոկոս, որքան ստանում եք Դուք, ապա TAB Team-ի տվյալ ներկայացուցիչից Դուք կստանաք Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրում, սակայն չեք ստանա նրա Կազմակերպությունից* Դա կոչվում է «Փակում»:

Օրինակ 3. Ստորադասը որակավորվել է Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրման ՆՈՒՅՆ ՉԱՓԻ տոկոսի համար



Որակավորում Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրման տոկոսի համար.

6%

- TAB Team A-ն 6% կստանա միայն TAB Team B-ից

Որակավորում Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրման տոկոսի համար.

6%

- TAB Team B-ն կստանա 6% Սուպերվայզոր 1-ից և Սուպերվայզոր 2-ից

Օրինակ 3.

- Տվյալ օրինակում եթե հանդիսանում եք TAB Team A, Դուք և Ձեր ստորադաս TAB Team B-ն ստանում եք 6% Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրում, ապա 6% կստանաք միայն TAB Team B-ից, սակայն «փակված» կլինեք նրա Կազմակերպությունից Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրում ստանալուց:
- TAB Team B-ն կստանա 6% Սուպերվայզոր 1-ից և Սուպերվայզոր 2-ից:

Հիշեք, որ բացի որակավորման պահանջներից Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրում ստանալու իրավունքը ձևակերպելու համար անհրաժեշտ է լրացնել TAB Team-ին Ծառայությունների համար լրացուցիչ պարգևատրում ստանալու մասին դիմումը, որը պետք է ընդունվի և հաստատվի Herbalife-ի կողմից:



Ընդունված է Herbalife-ի կողմից

Մարկ Հյուզի Բոնուսը առաջնորդության համար

Երբ Դուք հասնում եք President's Team-ի ներկայացուցչի կարգավիճակին և Ձեր կազմակերպությունում ևս կան President's Team-ի ներկայացուցիչներ, Դուք կարող եք Որակավորվել Մարկ Հյուզի առաջնորդության համար Բոնուսը ստանալու համար, որը հաշվարկվում է Herbalife-ի համաշխարհային վաճառքի 1%-ից՝ պարզևատրումների հաշվարկման Բազայից և շնորհվում է ամեն տարի Herbalife-ի հեղինակավոր միջոցառման ժամանակ: Մարկ Հյուզի առաջնորդության համար Բոնուսները վճարվում են ակնառու նվաճումների և առաջնորդության համար (տես փաստաթուղթը "Մարկ Հյուզի Բոնուսը առաջնորդության համար. Որակավորման կանոններ", որը տրվում է President's Team-ի ներկայացուցիչներին և հասանելի է MyHerbalife.com կայքում):

Առաջխաղացումներ

Ժամանակ առ ժամանակ Herbalife-ն առաջարկում է վաճառքի լրացուցիչ խթաններ, ինչպիսիք են ուսումնական սեմինարները, դպրոցները, արձակուրդները, ճանաչումը և անգամ դրամական վաուչերները: Նման միջոցառումները հիանալի միջոց են ձեր ընտանիքի հետ հաջողություններով կիսվելու և այլ Անկախ գործընկերների հետ հարաբերություններն ամրապնդելու համար:

ՏԵՐՄԻՆՆԵՐԻ ԲԱՌԱՐԱՆ

Ներքոհիշյալ տերմինները կիրառվում են այս ամբողջ գրքի մեջ: Դրանցից որոշները անմիջականորեն կապված են Herbalife-ի հետ, ուստի ծանոթացեք դրանց հետ, և թող դրանք հնարավորինս արագ դառնան ձեր ամենօրյա բառապաշարի մի մասը:

Գների բազա և վարձատրության հաշվարկման բազա (Earn Base). յուրաքանչյուր ապրանքի համար տեղական արժույթով սահմանված բազային արժեքները, որոնց հիման վրա հաշվարկվում են գեղչերը և պարգևները:

Ծառայությունների համար հավելյալ վարձատրություն ստանալու արգելափակում (PB Blocking). Եթե ձեր ստորադաս գտնվող կազմակերպությունում կա TAB թիմի մեկ այլ ներկայացուցիչ, ով որակավորվել է Ծառայությունների համար հավելյալ վարձատրության ավելի բարձր տոկոսի համար, ապա տվյալ TAB թիմից և նրա ստորին կազմակերպությունից ձեզ տոկոսի հաշվեգրման հնարավորությունը կարգելափակվի:

Ծառայությունների համար վարձատրություն. Վճարումները Սուպերվայզերներին տատանվում են 1% -ից մինչև 5% կախված նրանցից ստորն գտնվող 3 սերունդ ակտիվ Սուպերվայզերների վաճառքների ծավալից:

Վերադաս կազմակերպություն (Upline Organization) Ձեր Հովանավորը, Ձեր Հովանավորի Հովանավորը, Վերջինիս Հովանավորը և այլն:

Խմբի ծավալը (Group Volume – GV). Պատվերները, որոնք ձեռք են բերվել ժամանակավոր 50% զեղչով, Սուպերվայզերի կազմակերպությունում որակավորված Սուպերվայզերների կողմից:

Դիստրիբյուտոր (Distributor). դիստրիբյուտոր անվանում են Herbalife-ի յուրաքանչյուր Անկախ Գործընկերոջը, ով ստացել է Սուպերվայզերի կամ ավելի բարձր կարգավիճակ:

Առաջին մակարդակի դիստրիբյուտոր (First Level Distributor). Բոլոր այն Անկախ Գործընկերները, որոնց դուք անձամբ հովանավորում եք, համարվում են ձեր առաջին սերունդը:

Դիստրիբյուտոր, (Distributor). Herbalife-ի անկախ դիստրիբյուտոր*

**Որոշ երկրներում գործածում են Դիստրիբյուտորը Անկախ գործընկեր տերմինի փոխարեն:

Լրացուցիչ վճար ծառայությունների համար (PB). Լրացուցիչ սպասարկման վճար 2%, 4% կամ 6% -ից մինչև 7% ստորադաս կազմակերպության վաճառքի ծավալից, որը ստացվում է որակավորված TAB թիմի ներկայացուցիչների կողմից, ովքեր կատարել են որոշակի պահանջներ, և իրենց լրացուցիչ ջանքերի և ծառայությունների համար, ինչը նպաստում է Ընկերության արտադրանքի վաճառքին Ընկերության և Անկախ գործընկերոջ միջև կնքված Անկախ գործընկերոջ պայմանագրի պայմաններին համապատասխան:

Որակավորման ամիս (Qualifying Month). Ամիս, որի ընթացքում Անկախ Գործընկերը հավաքում է այն միավորների քանակը, որոնք անհրաժեշտ են ցանկացած կարգավիճակ ստանալու համար:

Որակավորված Պրոդյուսեր (Qualified Producer - QP). Անկախ գործընկեր, ով 1-6 ամսվա ընթացքում հավաքել է 2500 միավոր: Որակավորված արտադրողը իրավունք ունի օգտվել 42%* զեղչից: Այս կարգավիճակը կարելի է ձեռք բերել օգտագործելով մինչև 2000 միավոր ստորին Կազմակերպության ծավալից, և առնվազն 500 միավոր պետք է լինի Անձնական Ծավալ:

*Չեղչված ապրանքի գինը հաշվարկվում է Գների հաշվարկման Բազայի և պարգևների հաշվարկման Բազայի հիման վրա:

Որակավորող Սուպերվայզեր (Qualifying Supervisor). Անկախ գործընկեր, ով հավաքել է անհրաժեշտ քանակի Ծավալային Միավորներ՝ Սուպերվայզերի կարգավիճակ ստանալու համար: Եթե որակավորման բոլոր պահանջները բավարարվեն, ապա հաջորդ ամսվա առաջին օրը, Անկախ Գործընկերը ձեռք կբերի Լիովին Որակավորված Սուպերվայզերի կարգավիճակ: Որակավորվող Սուպերվայզերն իրավունք ունի ապրանքներ գնել Ընկերությունից ժամանակավոր 50%* զեղչով:

**Չեղչված ապրանքի գինը հաշվարկվում է Գների հաշվարկման Բազայի և պարգևների հաշվարկման Բազայի հիման վրա:*

Միջնորդավճար (Commission) կամ Մեծածախ շահույթ (Wholesale Profit). վարձատրություն ստորադաս Արտոնյալ Հաճախորդի և համապատասխան մակարդակի Անկախ գործընկերոջ և հովանավորի համար սահմանված նույն ապրանքների զեղչի տարբերության չափով: Բոլոր պարգևները հաշվարկվում են Վարձատրությունների հաշվարկման բազայի հիման վրա:

Անձնական Ծավալ (Personal Volume). Ձեր և Ձեր ստորադաս կազմակերպության բոլոր Արտոնյալ Հաճախորդների և Անկախ Գործընկերների կողմից գնված ծավալը, բացառությամբ 50%* Լիովին որակավորված և որակավորվող Սուպերվայզերների ներքո կատարված պատվերների:

**Չեղչված ապրանքի գինը հաշվարկվում է Գների հաշվարկման Բազայի և պարգևների հաշվարկման Բազայի հիման վրա:*

Անձամբ գնված ծավալ (Personally Purchased Volume – PPV) Ձեր կողմից անմիջապես Herbalife-ից գնված ծավալը անմիջապես ձեր ID համարին:

Անկախ գործընկեր (Member) Յուրաքանչյուր անձ, ով գնել է Herbalife Անկախ Գործընկերոջ Փաթեթը (HMP) ճիշտ է լրացրել Անկախ Գործընկերոջ կարգավիճակ ստանալու հայտը և ստորագրել Անկախ Գործընկերոջ Համաձայնագիրը, պայմանով, որ դրանք կհաստատվեն Ընկերության կողմից:

Ոչ ազատ ծավալ (Encumbered Volume). Ծավալը, որը կատարվում է ձեր ստորադաս գործընկերների կողմից՝ Սուպերվայզերի կարգավիճակ ստանալու համար:

Ստորադաս կազմակերպություն (Downline Organization). Ձեր կողմից հովանավորվող բոլոր Արտոնյալ հաճախորդները և գործընկերները, ինչպես նաև նրանց բոլոր Արտոնյալ Հաճախորդները և Անկախ Գործընկերները:

Ընդհանուր Ծավալ (Total Volume TV). Ընդհանուր Ծավալը Անձնական և Խմբային Ծավալի գումարն է:

Ստորադաս Կազմակերպության Ծավալը (Downline Volume-DLV): Ստորադաս կազմակերպության ծավալը ներառում է Արտոնյալ Հաճախորդի և Անկախ Գործընկերոջ Միավորները, որոնք կատարվում են անմիջապես Herbalife-ում մինչև 42%* զեղչով*

**Չեղչված ապրանքի գինը հաշվարկվում է Գների հաշվարկման Բազայի և պարգևների հաշվարկման Բազայի հիման վրա:*

*Սուպերվայզերների համար Ստորադաս կազմակերպության Ծավալ ասելով հասկանում ենք Անձնական և/կամ Խմբային Ծավալը:

Կազմակերպչական Ծավալ (Organization Volume-OV). Ծավալը, որը հաշվի է առնվում Սուպերվայզերի կողմից ստացված սպասարկման վճարի չափը հաշվարկելիս:

Սուպերվայզերի կազմակերպություն (Supervisor's Personal Organization). ներառում է այդ Սուպերվայզերի կազմակերպության ներքո գտնվող բոլոր Անկախ Գործընկերներին, ովքեր ունեն Անկախ Գործընկերոջ, Ավագ Խորհրդատուի, Հաջողության Շինարարի, Ռակավորված Պրոդյուսերի և Ռակավորվող Սուպերվայզերի և Արտոնյալ Հաճախորդի կարգավիճակ:

Ծավալային միավորներ (Volume Points – VP). միավորների քանակ, որոնք բնութագրում են Herbalife-ի յուրաքանչյուր արտադրանքը: Ռակավորման համար օգտագործվում են ծավալային միավորներ:

Ծառայությունների համար վարձատրության միավորներ. օգտագործվում են տարբեր որակավորումների համար և հանդիսանում են Սուպերվայզորի Կազմակերպչական Ծավալի գումարը՝ բազմապատկված սպասարկման վճարի գործող տոկոսով:

<<Մանրածախ 10 հաճախորդի կանոն>> (Ten Retail Customer Rule). Herbalife Անկախ Գործընկերը պետք է անձամբ վաճառի Ընկերության արտադրանքը առնվազն տասը (10) մանրածախ հաճախորդների ամսական՝ որակավորման պահանջները բավարարելու համար, ինչը հանդիսանում է անհրաժեշտ նախապայման ամսվա արդյունքների հիման վրա Ծառայությունների համար Վարձատրություն և Ծառայության համար Լրացուցիչ Վարձատրություն ստանալու համար:

<<70% կանոն>> (The 70% Rule). Ամսական կտրվածքով Անկախ Գործընկերները պետք է բաշխեն կամ սպառեն ընթացիկ ամսում գնված Herbalife ապրանքների ընդհանուր քանակի առնվազն 70%-ը, որպեսզի որակավորվեն և ստանան Ծառայությունների համար Վարձատրություն կամ Լրացուցիչ Ծառայությունների համար Վարձատրություն և այլ պարգևներ Herbalife-ից:

TAB TEAM ներկայացուցիչ (TAB Team). Անկախ գործընկեր, ով կատարել է GET-ի, Millionaire Team և President`s Team կարգավիճակ ստանալու համար անհրաժեշտ բոլոր պահանջները:

Կոմիսիոն վարձատրության բաժանում (Split Commission). Ստորադաս Արտոնյալ Հաճախորդների և Անկախ Գործընկերների կողմից մինչև 42% գեղչով կատարված պատվերների միջնորդավճար ամսվա վերջի տվյալներով: 8%-35% միջնորդավճարը սկզբում վճարվում է վերադաս Անկախ Գործընկերոջը, այնուհետև մնացած տոկոսները վճարվում է առաջին վերադաս Լիովին Ռակավորված Սուպերվայզերին:

Ծառայությունների փոխհատուցման տարբերությունը (Roll-Up). Ծառայությունների համար Վարձատրությունը վճարվում է Սուպերվայզերներին 5% չափով ստորին Սուպերվայզերների երեք (3) ակտիվ սերունդներից յուրաքանչյուրի Ծավալից:

Այս տարբերությունը վճարվում է վերադաս համապատասխան Սուպերվայզերին, եթե ստորադաս Սուպերվայզերն որակավորվում է 5%-ից պակաս Վարձատրության ըստ մակարդակների ծառայությունների համար: Այս դեպքում վարձատրության տարբերությունը 1%-ից 4% է:

Մանրածախ շահույթ (Retail Profit). Հաճախորդին վաճառքի գնի և Անկախ գործընկերոջ գեղչված գնի տարբերությունը:

Մանրածախ հաճախորդ. Յուրաքանչյուր ոք, ով գնել է Herbalife-ի արտադրանքը մանրածախ գնով և Ընկերության Արտոնյալ հաճախորդ կամ գործընկեր չէ:

Ազատ Ծավալ (Unencumbered Volume). Ձեր ստորադաս Անկախ Գործընկերների կողմից կատարված Ծավալը և Ձեր Անձնական Ծավալը, որը չի օգտագործվում որևէ մեկի կողմից 1-2 ամսվա ընթացքում Սուպերվայզերի կարգավիճակ ստանալու համար:

Համապատասխան Օավալ (Matching Volume). Հովանավոր Սուպերվայզերի Ընդհանուր Օավալը որոշակի ամսվա համար չպետք է պակաս լինի Սուպերվայզերի կարգավիճակին որակավորվող նրա ստորադաս Անկախ Գործընկերների Օավալից:

Հովանավոր (Sponsor). Անկախ Գործընկեր, ով նոր Անկախ Գործընկեր է հրավիրել Herbalife:

Ավագ խորհրդատու (Senior Consultant). Անկախ գործընկեր, ով կատարել է որակավորման բոլոր պահանջները, որպեսզի կարողանա ապրանքներ գնել 35%* կամ 42%* զեղչով:

**Չեղչված ապրանքի գինը հաշվարկվում է Գների հաշվարկման Բազայի և պարզենների հաշվարկման Բազայի հիման վրա:*

Հաջողության Շինարար (Senior Consultant). Անկախ գործընկերը, ով 1 ամսվա ընթացքում կուտակել է 1000 Անձամբ Գնված Օավալի միավոր, հնարավորություն ունի պատվերներ պատվիրել 42%* զեղչով մինչև որակավորման ամսվան հաջորդող ամսվա վերջը:

**Չեղչված ապրանքի գինը հաշվարկվում է Գների հաշվարկման Բազայի և պարզենների հաշվարկման Բազայի հիման վրա:*

Սուպերվայզեր/Լրիվ Որակավորված Սուպերվայզեր (Supervisor/Fully Qualified Supervisor). Անկախ գործընկեր, ով բավարարել է Սուպերվայզերի կարգավիճակի համար որակավորման բոլոր պահանջները և իրավունք ունի ստանալ Սուպերվայզերներին տրված բոլոր արտոնությունները:

Ծառայությունների դիմաց Լրացուցիչ վարձատրության ծածկում (PB Cut Off). Եթե ձեր ստորադաս կազմակերպությունում կա TAB Team մեկ այլ ներկայացուցիչ, որը որակավորվում է Լրացուցիչ ծառայության փոխհատուցման նույն տոկոսին, ինչ դուք, ապա ձեզ կվճարվի միայն այդ TAB Team ծավալներից համապատասխան տոկոս, բայց ոչ վերջինիս ստորադաս կազմակերպությունից:

Եթե ձեր ստորադաս կազմակերպությունն ունի TAB թիմի մեկ այլ ներկայացուցիչ, ով որակավորվում է Լրացուցիչ Վարձատրության ծառայությունների ավելի պակաս տոկոսով, քան դուք, ապա ձեզ կտրվի մնացորդային տոկոսների տարբերությունը: Օրինակ, դուք որակավորվել եք 6% Լրացուցիչ Վարձատրության Ծառայությունների համար, իսկ ձեր ստորադաս TAB Team ներկայացուցիչը՝ 2%: Տվյալ իրավիճակում ձեզ կտրամադրվի 6% այս TAB Team վաճառքի ծավալներից և 4% տվյալ TAB Team ստորադաս կազմակերպության ծավալներից մինչև TAB Team-ի հաջորդ ստորադաս ներկայացուցիչը: Ստորադաս TAB Team ներկայացուցիչների ծավալներից ձեր կուտակումները կախված են Ծառայությունների համար Լրացուցիչ Վարձատրության տոկոսից, որոնց համար նրանք իրենց հերթին որակավորվել են:

Զեղչի սանդղակ (Discount Scale). Զեղչերը 25%*-ից մինչև 50%*՝ կախված Անկախ Գործընկերոջ պատվերների ծավալից:

**Չեղչված ապրանքի գինը հաշվարկվում է Գների հաշվարկման Բազայի և պարզենների հաշվարկման Բազայի հիման վրա:*

План Продаж и Маркетинга



ПЛАН ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА

ОБЗОР

План Продаж и Маркетинга Herbalife предлагает Вам уникальные возможности добиться успеха. Данный План был разработан основателем Herbalife Марком Хьюзом. План по праву считается наилучшим в своей индустрии. В соответствии с ним, Независимым Партнерам и Дистрибьюторам выплачивается высокий процент выручки компании от реализации продукции в форме доходов от розничных и оптовых продаж, Вознаграждений за услуги по поддержке продаж Компании, Дополнительных Вознаграждений за услуги по поддержке продаж Компании (РВ), бонусов и других средств поощрения. Этот проверенный бизнес-план разработан таким образом, чтобы максимально вознаградить Независимых Партнеров за проявленные ими усилия и оказанные услуги и обеспечить им быстрый и стабильный доход.

Деловые возможности с Herbalife и План Продаж и Маркетинга одинаковы для всех Независимых Партнеров. Успех каждого зависит от двух основных факторов:

- Время, затраченные усилия и мера ответственности Независимого Партнера;
- Объем продаж продуктов, выполненный Независимым Партнером и членами его Организации.

Два этих фактора и определяют ответственность Независимого Партнера за обучение, поддержку и мотивацию членов своей Нижестоящей Организации.

На последующих страницах описаны различные уровни Плана Продаж и Маркетинга Herbalife. На каждый уровень установлены свои квалификации и предусмотрены соответствующий механизм расчета и условия выплаты Вознаграждений Независимым Партнерам за приложенные ими усилия и оказанные ими услуги Компании с целью поощрения их дальнейшего успеха.

КАК СТАТЬ НЕЗАВИСИМЫМ ПАРТНЕРОМ – ВАЖНЫЙ ПЕРВЫЙ ШАГ

Единственным необходимым видом затрат для того, чтобы стать Независимым Партнером Herbalife является приобретение Набора Независимого Партнера (Herbalife Member Pack - НМР). В данный набор входит Заявление и Договор на получение статуса Независимого Партнера, который необходимо заполнить, чтобы получить идентификационный номер и приобретать продукты.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА

Вы официально становитесь Независимым Партнером Herbalife, как только Ваше Заявление на получение статуса Независимого Партнера, заполненное надлежащим образом, и подписанный Договор Независимого Партнера будут обработаны и приняты Herbalife. Самый быстрый и простой способ – заполнить Заявление онлайн на официальном сайте MyHerbalife.com. После принятия Заявления Ваш договор с Herbalife немедленно вступает в силу, и на Вас распространяются все права, привилегии и обязанности Независимого Партнера Herbalife.

КЛИЕНТЫ И НИЖЕСТОЯЩИЕ НЕЗАВИСИМЫЕ ПАРТНЕРЫ

- **Розничный Клиент** – каждый, кто не является Независимым Партнером или Привилегированным Клиентом и приобретает продукт у Независимого Партнера.

Розничные Клиенты не имеют права продавать продукт, рекрутировать, быть Спонсором или получать вознаграждения согласно Плану Продаж и Маркетинга.

Нижестоящий Независимый Партнер – каждый, кого Вы познакомили с возможностями бизнеса, и он заполнил Заявление и подписал Договор на получение статуса Независимого Партнера, которое было получено и одобрено Herbalife, после чего Вы становитесь Спонсором, а он Вашим нижестоящим Независимым Партнером.

Нижестоящие поколения:

Независимые Партнеры первого поколения, которых Вы пригласили лично, являются Вашим первым поколением. Когда Независимые Партнеры первого поколения сами становятся Спонсорами, их новые Независимые Партнеры становятся Вашим вторым поколением. Независимые Партнеры, которые приглашены Вашим вторым поколением, являются третьим поколением Вашей нижестоящей Организации в Herbalife.

Любой Независимый Партнер начинает с одной и той же ступени Плана Продаж и Маркетинга Herbalife, и каждый новый уровень требует выполнения определенных квалификационных условий и даёт возможность получать доход и иные поощрения Независимых Партнеров за продажу продукта.

ЕЖЕГОДНЫЙ ВЗНОС ЗА ОБСЛУЖИВАНИЕ НЕЗАВИСИМОГО ПАРТНЕРА

Каждый год с момента вступления в силу Договора с Herbalife необходимо оплачивать Ежегодный взнос за обслуживание.

Herbalife старается уведомлять Независимых Партнеров о приближении даты оплаты, высылая соответствующее напоминание на адрес электронной почты, однако ответственность за своевременную оплату Взноса лежит на Независимом Партнере.

В случае, если Ежегодный взнос не оплачен вовремя:

- **Независимый Партнер (не достигший статуса Супервайзора):**
Действие Договора Независимого Партнера будет приостановлено, Вы не сможете приобретать продукты Herbalife® и быть Спонсором новых Независимых Партнеров. Все нижестоящие Независимые Партнеры будут навсегда переведены под Вашего первого вышестоящего Спонсора.
- **Супервайзор и выше:**
Действие Договора Независимого Партнера не будет приостановлено; однако, как Супервайзор, Вы не будете иметь возможность приобретать продукты Herbalife® до тех пор, пока Ежегодный взнос за обслуживание не будет оплачен. Если Взнос остается неоплаченным действие Договора будет приостановлено, и все нижестоящие Независимые Партнеры будут навсегда переведены под Вашего первого вышестоящего Спонсора.

ВОЗМОЖНОСТИ ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДА

План Продаж и Маркетинга Herbalife предоставляет Независимым Партнерам разнообразные возможности получения дохода и иные способы поощрения.

РОЗНИЧНЫЙ ДОХОД

- Розничный доход – это разница между Ценой реализации Клиенту и Ценой для Независимого Партнёра.
- Цена реализации Клиенту – Цена для Независимого Партнёра = Розничный доход.

КОМИССИОННОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ (ОПТОВЫЙ ДОХОД)

Когда Независимый Партнёр квалифицируется на максимальный Процент скидки и имеет нижестоящих Независимых Партнёров и Привилегированных Клиентов, он может получать Оптовый доход.

- Оптовый доход равен Базе для расчёта вознаграждений, умноженной на разницу между Процентом скидки Вышестоящего Независимого Партнера и Нижестоящего.
- База для расчёта вознаграждений x (% скидки Вышестоящего НП– % скидки Нижестоящего) = Оптовый доход.

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА УСЛУГИ

Как Супервайзор, Вы можете получать Вознаграждение в размере до 5% от от Общего Объема первого и второго поколения активных Супервайзоров и Личного Объема третьего поколения Супервайзоров Вашей организации Объема всех активных Супервайзоров трех поколений Вашей Организации.

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА УСЛУГИ

Представители TAB Team могут дополнительно получать Дополнительные Вознаграждения за услуги в размере 2%-7%

БОНУС МАРКА ХЬЮЗА ЗА ЛИДЕРСТВО

Представители President's Team могут получить данный бонус в признание их выдающихся достижений.

ШАГИ К УСПЕХУ

<p>Независимый Партнер</p> 	<p>Старший Консультант</p>  <p>500 или более Очков Объема за 1 - 2 месяца</p>	<p>Строитель Успеха</p>  <p>1000 Очков Лично выкупленного Объема (PPV)† накопительно за один месяц Объема*</p>	<p>Квалифицированный Продюсер</p>  <p>2500 Очков Объема за 1-6 месяцев, из которых минимум 500 Очков должны быть PPV†, все заказы должны быть размещены напрямую в Herbalife*</p>	<p>Супервайзор</p>  <p>4 000 Очков за 1 месяц или 4 000 Очков в течении 2 последовательных месяцев (не менее 1 000 из них должны быть свободными) или 4 000 Очков за 12 месяцев или 4000 Очков за 12 месяцев, минимум 1000 Очков должны быть PPV†.</p>	<p>World Team</p>  <p>2 500 Очков в каждом из 4 последовательных месяцев или 10 000 Очков за 1 месяц после квалификации на статус Супервайзора/ Квалифицирующий Супервайзор или 500 Очков Вознаграждения за услуги за 1 месяц</p>	
<p>Global Expansion Team</p>  <p>1 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев</p>	<p>Global Expansion Team 2 500</p>  <p>2 500 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев</p>	<p>Millionaire Team</p>  <p>4 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев</p>	<p>Millionaire Team 7 500</p>  <p>7 500 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев</p>	<p>President's Team</p>  <p>10 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев</p>	<p>15K President's Team</p>  <p>Серьги и запонки из золота с бриллиантами 15 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3</p>	<p>20K President's Team</p>  <p>20 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев</p>
<p>30K President's Team</p>  <p>30 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев</p>	<p>40 K President's Team</p>  <p>Часы Movado с логотипом 40 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев</p>	<p>50K President's Team</p>  <p>50 000 Очков Вознаграждения за услуги 3 месяца подряд</p>	<p>60K President's Team</p>  <p>Подвеска и запонки из белого золота с бриллиантами 60 000 Очков Вознаграждения за услуги 3 месяца подряд</p>	<p>70K President's Team</p>  <p>Кольца с печатью из белого золота с бриллиантами 70 000 Очков Вознаграждения за услуги 3 месяца подряд</p>	<p>80K President's Team</p>  <p>Кольцо и серьги из белого золота с бриллиантами 80 000 Очков Вознаграждения за услуги 3 месяца подряд</p>	<p>90K President's Team</p>  <p>Часы Piaget с бриллиантами и логотипом** и браслет из белого золота с бриллиантами 90 000 Очков Вознаграждения за услуги 3 месяца подряд</p>

* Перед тем как квалифицироваться на Супервайзора, обязательно становится Старшим Консультантом, Строителем Успеха или Квалифицированным Продюсером. Более детальную информацию вы найдете в Наборе Независимого Партнера.

†Объём, набранный Привилегированными Клиентами, которых Вы подписали лично, суммируется с Вашим Лично выкупленным Объёмом для выполнения требования по необходимому минимуму Лично выкупленного Объёма.

** Модель часов может отличаться в зависимости от наличия в период квалификации

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ НАГРАДЫ И ПРИЗНАНИЯ PRESIDENT`S TEAM

<p>1 Бриллиант</p>  <p>Executive President's Team</p> <p>1 President's Team* в первом поколении в любой ветке Вашей Нижестоящей Организации</p>	<p>2 Бриллианта</p>  <p>Senior Executive President's Team</p> <p>2 President's Team* в первом поколении в 2 разных ветках Вашей Нижестоящей Организации</p>	<p>3 Бриллианта</p>  <p>International Executive President's Team</p> <p>3 President's Team* в первом поколении в 3 разных ветках Вашей Нижестоящей Организации</p>	<p>4 Бриллианта</p>  <p>Chief Executive President's Team</p> <p>4 President's Team* в первом поколении в 4 разных ветках Вашей Нижестоящей Организации</p>	<p>5 Бриллианта</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>5 President's Team* в первом поколении в 5 разных ветках Вашей Нижестоящей Организации</p>
<p>6 Diamond</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>Chairman's Club 6 President's Team* в первом поколении в 6 разных ветках Вашей Нижестоящей Организации</p>	<p>7 Diamond</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>Chairman's Club 7 President's Team* в первом поколении в 7 разных ветках Вашей Нижестоящей Организации</p>	<p>8 Diamond</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>Chairman's Club 8 President's Team* в первом поколении в 8 разных ветках Вашей Нижестоящей Организации</p>	<p>9 Diamond</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>9 President's Team* в первом поколении в 9 разных ветках Вашей Нижестоящей Организации</p>	<p>10 Diamond</p>  <p>Founder's Circle</p> <p>10 President's Team* в первом поколении в 10 разных ветках Вашей Нижестоящей Организации</p>
<p>Часы Vaume & Mercier**</p>  <p>250 000 Очков Вознаграждения за Услуги за 12 последовательных месяцев (календарный год)</p>	<p>Кольца Marquis из золота с бриллиантами</p>  <p>500 000 Очков Вознаграждения за Услуги за 12 последовательных месяцев (календарный год)</p>	<p>Золотые часы с бриллиантами Piaget**</p>  <p>750 000 Очков Вознаграждения за Услуги за 12 последовательных месяцев (календарный год)</p>	<p>Бриллиантовые часы Piaget**</p>  <p>1 000 000 Очков Вознаграждения за Услуги за 12 последовательных месяцев (календарный год)</p>	

* Более детальную информацию вы найдете на MyHerbalife.com

** Модель часов может отличаться в зависимости от наличия в период квалификации

ПРИЗНАНИЯ И НАГРАДЫ

Значок 1 МИЛЛИОН	Значок 2 МИЛЛИОНА	Значок 3 МИЛЛИОНА	Значок 4 МИЛЛИОНА	Значок 5 МИЛЛИОНА
				
<p>1 миллион Очков Общего Объема Достижение 1 миллиона Очков Объема на протяжении деятельности в качестве Дистрибьютора Herbalife*</p>	<p>2 миллиона Очков Общего Объема Достижение 2 миллионов Очков Объема на протяжении деятельности в качестве Дистрибьютора Herbalife</p>	<p>3 миллиона Очков Общего Объема Достижение 3 миллионов Очков Объема на протяжении деятельности в качестве Дистрибьютора Herbalife*</p>	<p>4 миллиона Очков Общего Объема Достижение 3 миллионов Очков Объема на протяжении деятельности в качестве Дистрибьютора Herbalife*</p>	<p>5 миллиона Очков Общего Объема Достижение 3 миллионов Очков Объема на протяжении деятельности в качестве Дистрибьютора Herbalife*</p>

Значок 1 ГОД	Значок 3 ГОДА	Значок 5 ЛЕТ	Значок 7 ЛЕТ	Значок 10 ЛЕТ
				
<p>Поздравление Независимых Партнеров с годовщиной ведения бизнеса с Herbalife</p>	<p>Поздравление Независимых Партнеров с 3-х летием ведения бизнеса с Herbalife</p>	<p>Поздравление Независимых Партнеров с 5-ти летием ведения бизнеса с Herbalife</p>	<p>Поздравление Независимых Партнеров с 7-ми летием ведения бизнеса с Herbalife</p>	<p>Поздравление Независимых Партнеров с 10-ти летием ведения бизнеса с Herbalife</p>

Значок 15 ЛЕТ	Значок 20 ЛЕТ	Значок 25 ЛЕТ	Значок 30 ЛЕТ	Значок 35 ЛЕТ	Значок 40 ЛЕТ
					
<p>Поздравление Независимых Партнеров с 15- ти летием ведения бизнеса с Herbalife</p>	<p>Поздравление Независимых Партнеров с 20- ти летием ведения бизнеса с Herbalife</p>	<p>Поздравление Независимых Партнеров с 25- ти летием ведения бизнеса с Herbalife</p>	<p>Поздравление Независимых Партнеров с 30- ти летием ведения бизнеса с Herbalife</p>	<p>Поздравление Независимых Партнеров с 35- ти летием ведения бизнеса с Herbalife</p>	<p>Поздравление Независимых Партнеров с 40- ти летием ведения бизнеса с Herbalife</p>

* Более детальную информацию вы найдете на MyHerbalife.com.

ЧТО ТАКОЕ «ОБЪЕМ»

В этой книге повсеместно используется термин «Объем» (Volume). Объем - это основа Плана Продаж и Маркетинга. С его помощью Вы сможете выполнять различные квалификационные требования и продвигаться вверх, квалифицируясь на статусы с более обширными возможностями.

Каждый продукт Herbalife измеряется определенным количеством Очков Объема - Volume (см. бланки заказов и Прайс-лист для получения детальной информации). Наборы Независимых Партнеров и литература в Объем не засчитываются. При заказе продуктов Вам засчитывается определенное количество Очков, соответствующее заказанным продуктам. Эти Очки заносятся в актив Ваших продаж и используются в целях квалификаций и получения различных скидок, а также расчета суммы Вознаграждений и Дополнительных Вознаграждений за услуги.

Объем засчитывается в Ваш актив различными способами и зависит от того, кто именно приобрел соответствующие продукты, от статуса заказчика и предоставляемых ему скидок, а также Вашего личного статуса Независимого Партнера и других факторов Плана Продаж и Маркетинга Herbalife. Объем рассчитывается в соответствии с Очками (Volume Points), набранными в определенном месяце.

МЕСЯЧНЫЙ ОБЪЕМ

Определение месячного Объема

Объем продаж накапливается по месяцам. Подсчет Объема за месяц начинается в первый рабочий день месяца, а заканчивается в последний рабочий день. Если последний день месяца приходится на выходной день, конец Месяца переносится на понедельник. Аналогично, если последний день является праздником, месяц продлевается до первого рабочего дня, наступившего после праздника. Herbalife сохраняет за собой право внесения изменений в установление сроков месяца по подсчету Объема по собственному усмотрению.

Понятие месячного Объема

Объем продаж засчитывается в Объем месяца, в течение которого был сделан соответствующий заказ, и оплата за него была получена Herbalife.

Добавочный Объем продаж

Чтобы заказ был зачислен в добавочный Объем продаж, необходимо выполнить следующие условия:

1. Заказ должен быть сделан не позднее последнего дня месяца, установленного компанией.
2. Все виды платежей должны быть осуществлены к установленному компанией концу месяца для зачисления Очков в объемы определенного месяца. Оплата банковским переводом также должна подтверждать информацию об отправке не позднее установленного дня месяца.
3. Полная оплата должна быть получена Herbalife не позднее 5-го числа следующего месяца. Если 5-е число приходится на выходной или праздничный день, оплата должна поступить в последний рабочий день до 5-го числа. Если по какой-либо причине платеж не принят или не получен Компанией, соответствующий заказ отменяется, и Объем по нему не засчитывается.

Согласно Плану Продаж и Маркетинга, Объем учитывается разными способами, которые описаны в приведенных ниже определениях и примерах:

Лично Выкупленный Объем (Personally Purchased Volume - PPV)

Объем, выкупленный лично на свой идентификационный номер напрямую в Herbalife.

Объем Нижестоящей Организации (Downline Volume - DLV)

Объем продуктов, приобретенный не Супервайзорами Нижестоящей Организации напрямую в Herbalife.

Пример использования Объема Нижестоящей Организации		
	Закупки/ Скидка %*	Объем Нижестоящей Ор-ции
A Супервайзор	2 500 Очков Объема выкупленных со скидкой 50%*	= *
B Старший Консультант	500 Очков Объема выкупленных со скидкой 35%*	= 900 Очков Объема (Объем C и D)
C Старший Консультант	500 Очков Объема выкупленных со скидкой 35%*	= 400 Очков Объема (Объем D)
D Независимый Партнер	400 Очков Объема выкупленных со скидкой 25%*	= 0

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений.

*Для полностью квалифицированных Супервайзоров Объем Нижестоящей Организации засчитывается в Личный или Групповой Объем.

Личный Объем (Personal Volume - PV)

Для полностью квалифицированного Супервайзора Личный Объем складывается из Объема личных закупок, а также Объема не Супервайзоров Нижестоящей Организации до первого Полностью Квалифицированного Супервайзора.

Все продукты должны быть приобретены напрямую в Компании и не должны приобретаться у вышестоящих Супервайзоров или других Партнеров.

Поэтому, если Вы являетесь Полностью Квалифицированным Супервайзором, все Ваши заказы, приобретенные со скидкой 50%*, наряду с заказами Ваших Нижестоящих Независимых Партнеров, Старших Консультантов, Строителей Успеха и Квалифицированных Продюсеров со скидкой от 25%* до 42%* засчитываются в Ваш Личный Объем.

Пример Личного Объема		
	Скидка %*	Личный Объем
A Супервайзор	1 000 Очков Лично Выкупленного объема + Объем В, С и D	1 000 Лично Выкупленного Объема + 1 800 Объем нижестоящей Организации (Объем В, С и D) = 2 800 Личного Объема
B Строитель Успеха	1 100 Очков + Объем С и D со скидкой 42%*	1 100 Лично Выкупленного Объема + 700 Объем нижестоящей Организации (Объем С и D) = 1 800 Личного Объема
C Старший Консультант	300 Очков + Объем D со скидкой 35%*	300 Лично Выкупленного Объема + 400 Объем нижестоящей Организации (Объем D) = 700 Личного Объема
D Независимый Партнер	400 Очков Объема со скидкой 25%*	= 0

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений.

Групповой Объем (Group Volume - GV)

Групповой Объем – это Объем заказов с Временной скидкой 50%*, размещенный Квалифицирующимся Супервайзором/рами в месяц квалификации.

Этот Объем, сделанный с Временной 50%* скидкой, засчитывается в Личный Объем Квалифицирующегося Супервайзора, сделавшего заказ, но является Групповым Объемом для первого Полностью Квалифицированного Супервайзора. Объем данных заказов является основой для расчета суммы Вознаграждения за услуги, оказанные Полностью Квалифицированным Супервайзором, если им выполнены все другие требования. (Для более подробной информации обратитесь к разделам «Квалификация на статус Супервайзора» и «Временная 50% скидка».)

Пример Группового Объема		
	Закупки/ Скидка %*	Личный Объем
А Супервайзор	2 500 Очков Объема + Объем В и С	6 500 Очков Личного Объема = + 1 000 Очков Группового Объема = 7 500 Общего Объема
В Квалифицирующийся Супервайзор	1 000 Очков Объема с Временной скидкой 50%* + Объем С	1 000 Лично Выкупленного Объема = + 4 000 Объем нижестоящей Организации = 5 000 Очков Объема
С Старший Консультант	4 000 Очков Объема	= 4 000 Очков Объема

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений.

Общий Объем (Total Volume - TV)

Общий объем представляет собой сумму Личного Объема Полностью Квалифицированного Супервайзора и Группового объема. (В приведенном выше примере он указан для Супервайзора А.) Общий объем является основой для квалификаций.

Организационный Объем (Organizational Volume - OV)

Организационный Объем – это совокупный Объем, на основании которого выплачивается Вознаграждение за услуги. (Смотрите пример Организационного Объема ниже).

Пример Организационного Объема			
А Супервайзор	2 500 Очков Объема		
1-е Поколение Супервайзор	10 000 Очков Общего Объема	_____	= 30 000 Организационный Объем
2-е Поколение Супервайзор	10 000 Очков Общего Объема		
3-е Поколение Супервайзор	10 000 Очков Личного Объема	_____	

СВОБОДНЫЙ И НЕСВОБОДНЫЙ ОБЪЕМ

Несвободный Объем

Несвободный Объем используется Вашей Нижестоящей Организацией для квалификации на статус Супервайзора.

Свободный Объем

Свободный Объем не используется Вашей Нижестоящей Организацией для квалификации на статус Супервайзора.

Ниже следует пример того, как используется Свободный и Несвободный Объем для каждого из Независимых Партнеров.

Свободный и Несвободный Объем		
А Супервайзор	2 500 Общего Объема + Объем В и С	= 2 500 Очков Свободного Объема для А 5.000 Очков Несвободного Объема для А
В Квалифицирующийся Супервайзор	1 000 Общего Объема + Объем С	= 1 000 Очков Свободного Объема для А 4 000 Очков Несвободного Объема для А
С Квалифицирующийся Супервайзор	4 000 Очков Общего Объема	= 4 000 Очков Свободного Объема для С

ВОЗМОЖНОСТИ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ НЕЗАВИСИМЫМ ПАРТНЁРАМ

ПОНЯТИЕ РОЗНИЧНОГО И ОПТОВОГО ДОХОДА

В этом документе мы рассматриваем Розничный доход и Оптовый доход как одни из видов прибыли Независимых Партнёров. Пожалуйста, ознакомьтесь с приведенным ниже материалом, чтобы лучше понимать эти термины и то, как рассчитываются Розничный и Оптовый доходы:

Рекомендованная розничная цена:

- Это рекомендованная розничная цена для Клиентов, которая включает налоги и/или расходы на доставку (если применимо) и цена, указанная в официальных каталогах и веб-сайтах Herbalife. «Рекомендованная» означает, что Независимые Партнёры могут устанавливать свои цены для реализации Клиентам.

Цена реализации:

- Фактическая цена, по которой Независимый Партнёр продает продукт Клиентам

База для расчёта цены:

- Это начальная цена для всех Независимых Партнёров без учёта налогов
- Это цена, из которой вычитается Сумма скидки

База для расчёта вознаграждений:

- Это денежное выражение, присвоенное каждому продукту, на котором основаны все расчеты скидок и доходов.
- База для расчёта вознаграждений меньше, чем База для расчёта цены. Это связано с тем, что База для расчёта цены включает административные сборы / сборы за обработку, а также стоимость доставки в некоторых странах, которая не приносит прибыли и не дает права на скидки.
- Как и во всей розничной торговле, продуктовая маржа и цены могут меняться, и в некоторых случаях База для расчёта вознаграждений может быть установлена ещё ниже розничной цены, чтобы цена продукта была более конкурентоспособной.

Процент скидки:

- Это процент скидки от Базы для расчёта вознаграждений, на которую имеет право Независимый Партнёр на основании результатов его работы, а так же от уровня его квалификации по Продаж и Маркетинга.
- Процент скидки может меняться от 25% до 50%.
- Процент скидки всегда применяется к Базе для расчёта вознаграждений для расчёта Суммы скидки.

Сумма скидки:

- Это денежное выражение скидки, рассчитанное от Базы для расчёта вознаграждений. Сумма скидки отнимается от Базы для расчёта цены для расчёта Цены для Независимого Партнёра (без учёта налогов и доставки в некоторых странах).
- Процент скидки \times База для расчёта вознаграждений = Сумма скидки.

Цена для Независимого Партнёра:

- Это цена, которую Независимый Партнёр платит за продукт с учётом налогов (и доставки в некоторых странах) Независимого Партнёра (без учёта налогов и доставки в некоторых странах).
- База для расчёта цены – Сумма скидки + Налоги = Цена для Независимого Партнёра


Розничный доход:

- Это прибыль, которую получает Независимый Партнёр от розничной продажи.
- Розничный доход – это разница между Ценой реализации Клиенту и Ценой для Независимого Партнёра.
- Цена реализации Клиенту – Цена для Независимого Партнёра = Розничный доход.
- Процент Розничного дохода отличается от Процента скидки по следующим причинам:
 - (a) каждый Независимый Партнёр может устанавливать свои Цены для реализации своим Клиентам;
 - (b) Процент скидки всегда считается от Базы для расчёта вознаграждений, которая ниже, чем Рекомендованная розничная цена.

Оптовый доход:

- Когда Независимый Партнёр квалифицируется на максимальный Процент скидки и имеет нижестоящих Независимых Партнёров, он может получать Оптовый доход.
- Оптовый доход равен Базе для расчёта вознаграждений, умноженной на разницу между Процентом скидки Вышестоящего НП и нижестоящего НП.
- База для расчёта вознаграждений \times (% скидки вышестоящего НП – % скидки нижестоящего НП) = Оптовый доход.

Пример расчета Розничного и Оптового доходов - Армения



Формула 1

- Очки Объема: 23.95
- Рекомендованная розничная цена: 15 750
- База для расчёта цены: 11 701
- База для расчёта вознаграждений: 10 657

Пример расчета Розничного дохода:

Сергей - Супервайзор со скидкой 50%. Сергей заказывает 10 банок Формулы 1.

- Сумма скидки для Сергея – 53 285. Сумма скидки рассчитывается следующим образом:
База для расчёта вознаграждений (10 657) x Процент скидки (50%) x Количество банок в заказе.

- Цена покупки для Сергея – 93 558. Цена покупки рассчитывается следующим образом:
База для расчёта цены (117 010) – Сумма скидки (53 285) + Налоги (12 745) + Надбавка для сглаживания курсовой разницы (14 240) + Налоги на Надбавку (2 848).

Пример расчета Розничного дохода со скидкой 50% для заказа 10 банок Ф1:

База для Расчёта Цены (А)	База для Расчёта Вознаграждений (В)	Скидка(В x 50%) (С)	Налоговая Ставка (D)	Сумма Налогов НП (А - С) *D (Е)	Надбавка для сглаживания курсовой разницы 12,17% (F)	Сумма налогов на Надбавку (G)	Цена НП (А - С + Е+F+G) (H)	Сумма Налогов Клиента (А x D) (I)	Рекомендованная Розничная Цена (А +F+G+I) (J)	Розничный Доход (J-H) (K)
117 010	106 570	53 285	20%	12 745	14 240	2 848	93 558	23 402	157 500	63 942

- Предположим, что Сергей продаёт 10 банок Формулы 1 своему Клиенту по Рекомендованной розничной цене (157 500). В этой ситуации Розничный доход Сергея составит 63 942.

Розничный доход рассчитывается следующим образом:

Рекомендованная розничная цена** (157 500) – Цена покупки со скидкой (цена для Независимого Партнёра) (93 558)

* Пожалуйста, проконсультируйтесь со своим налоговым консультантом, чтобы уточнить ваши обязательства по налогу на товары и услуги

** Либо Цена реализации

Пример расчета Оптового дохода:

Нижестоящий НП Сергея (Елена) является Старшим Консультантом со скидкой 35%, которая также продает 10 банок Формулы 1.

- Сумма скидки для Елены – 37 300. Сумма скидки рассчитывается следующим образом:
База для расчёта вознаграждений (10 657) x Процент скидки (35%) x Количество банок в заказе

- Цена покупки для Елены – 112 741. Цена покупки рассчитывается следующим образом:
База для расчёта цены (117 010) – Сумма скидки (37 300) + Налоги (15 942) + Надбавка для сглаживания курсовой разницы (14 240) + Налоги на Надбавку (2 848).

Пример расчета Розничного дохода со скидкой 35% для заказа 10 банок Ф1:

База для Расчёта Цены (А)	База для Расчёта Вознаграждений (В)	Скидка(В x 35%) (С)	Налоговая Ставка (D)	Сумма Налогов НП (А - С) *D (Е)	Надбавка для сглаживания курсовой разницы 12,17% (F)	Сумма налогов на Надбавку (G)	Цена НП (А - С + Е+F+G) (H)	Сумма Налогов Клиента (А x D) (I)	Рекомендованная Розничная Цена (А +F+G+I) (J)	Розничный Доход (J-H) (K)
117 010	106 570	37 300	20%	15 942	14 240	2 848	112 741	23 402	157 500	44 759

* Пожалуйста, проконсультируйтесь со своим налоговым консультантом, чтобы уточнить ваши обязательства по налогу на товары и услуги.

Т.к. процент скидки Сергея составляет 50%, а процент скидки Елены составляет 35%, Сергей также получает Оптовый доход с заказа Елены. Оптовый доход Сергея: 106 570 x 15% (50%-35%) = 15 986.

База для расчёта вознаграждений x (% скидки Сергея – % скидки Елены) = Оптовый доход

База для Расчёта Цены (А)	База для Расчёта Вознаграждений (В)	Скидка (В x 50%) (С)	Скидка (В x 35%) (D)	Оптовый Доход (С-D) (Е)
117 010	106 570	53 285	37 300	15 986

* Пожалуйста, обратите внимание, что цены приведены с округлениями для простоты расчетов и наглядности. Точные цены вы можете найти в прайс-листе.

*Обратите внимание на уточнение по Оптовому доходу: Если Елена НП за пределами США, то Сергей получит оптовый доход с заказов Елены как показано выше. Если Елена является НП, который зарегистрирован в США, то Сергей получит Оптовый доход только с тех заказов, которые Елена реализовала Розничным Клиентам (т.е. не с тех, что она приобрела для личного потребления) и только если Елена предоставит правильно заполненные квитанции о продаже продукта Розничным Клиентам, т.е. подтвердит, что продажи были доходными.

СТАРШИЙ КОНСУЛЬТАНТ

УВЕЛИЧЬТЕ СВОИ ДОХОДЫ СО ШКАЛОЙ СКИДОК

По мере роста продаж продуктов Herbalife и увеличения набранного Вами и Вашей Нижестоящей Организацией Объема, Вы становитесь Старшим Консультантом и получаете право покупать продукты со скидкой 35%* или 42%*. Это дает возможность получения более высоких доходов.

Старший Консультант имеет следующие возможности:

- Скидка 35% или 42%* на квалификационный и последующие заказы
- Розничный доход до 35% или 42%* от продаж Розничным Клиентам
- До 17% Комиссионного вознаграждения (Оптового дохода) с заказов, размещенных нижестоящими Независимыми Партнерами со скидкой от 25% до 35%*.

Шкала Скидок

Независимый Партнер приобретает продукцию со скидкой 25%* до момента квалификации на более высокий уровень – Старшего Консультанта. Тогда Независимый Партнер приобретает право на размещение заказов в соответствии с нижеуказанной шкалой скидок, но не ниже 35%*

Суммарный Объем складывается из Вашего Личного Объема или Объема Независимых Партнеров Вашей Организации. Оба эти Объема могут быть использованы, чтобы достичь статуса Старшего Консультанта со скидкой 35%* или 42%*.

Статус	Месячный объем	Скидка	Приобретаемые возможности
Старший Консультант	500 Очков Объема за 1-2 месяца Может быть использован любой Объем.	35%	Все заказы будут размещаться со скидкой 35%* до момента квалификации на более высокий уровень.
Старший Консультант	2000 Очков Объема за 1-2 месяца Может быть использован любой Объем.	42%	Набрав 2 000 Очков в течение месяца, Вы получаете право на скидку 42%* по закрывающему эти 2 000 Очков заказу и всем последующим заказам до конца текущего месяца.
Строитель Успеха	1000 Лично выкупленного Объема (PPV) за 1 месяц	42%	Набрав 1000 Очков Лично выкупленного Объема или более в течение 1 месяца, Вы получаете право на скидку 42%* на все последующие заказы до конца следующего месяца. Объем, набранный Привилегированными Клиентами, которых Вы подписали лично, суммируется с Вашим Лично выкупленным Объёмом для выполнения требования по необходимому минимуму Лично выкупленного Объёма.
Квалифицированный Продюсер	2500 Очков Объема за 1-6 месяцев, из которых минимум 500 Очков Объема должны быть Лично выкупленным Объёмом (PPV)	42%	Вы получаете скидку 42%* на все заказы до момента квалификации на более высокую скидку. До 2000 Очков может быть использовано из Объёма нижестоящей Организации (DLV), и не менее 500 Очков должны быть Личным выкупленным Объёмом (PPV). Объем, набранный Привилегированными Клиентами, которых Вы подписали лично, суммируется с Вашим Лично выкупленным Объёмом для выполнения требования по необходимому минимуму Лично выкупленного Объёма.
Квалифицирующий Супервайзор	- 4 000 Очков Объема (не менее 1 000 из них должны быть свободными) - 4 000 Очков Объема за 2 последовательных месяца (не менее 1 000 из них должны быть свободными) - 4000 Очков Объема за 3-12 месяцев (минимум 1000 PPV). Объем, набранный Привилегированными Клиентами, которых Вы подписали лично, суммируется с Вашим Лично выкупленным Объёмом для выполнения требования по необходимому минимуму Лично выкупленного Объёма.	Временная 50%	Выполнив квалификацию на статус Супервайзора, Вы получаете право на временную скидку 50%* на все последующие заказы.
Супервайзор	Существует 3 способа Квалификации: Более подробную информацию смотрите в разделе «Квалификация на Статус Супервайзора»	50%	Вы получаете скидку 50%* на все заказы. (Требуется ежегодная реквалификация).

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений.

Обратите внимание:

Общий Объем складывается из Вашего Личного Объема продаж и Объема продаж Независимых Партнеров Вашей Организации. Если Вы квалифицировались на статус Старшего Консультанта, то предоставляемая Вам скидка не может быть менее 35%* при условии Вашей активной работы в качестве Независимого Партнера и/или до момента квалификации на более высокую скидку. Чем больше Вы продаете, тем больший доход получаете. Помните, что каждый месяц Вы начинаете со скидки 35%* и можете подняться до 42%* и 50%*.

СТРОИТЕЛЬ УСПЕХА

Независимому Партнеру Herbalife предоставляется возможность набрать 1000 Очков Лично выкупленного Объема (PPV) в течение 1 месяца для квалификации на статус Строителя Успеха и скидки 42%*. Будучи Строителем Успеха, Вы сможете размещать заказы со скидкой 42%* до конца месяца, следующего за квалификационным. Объем, набранный Привилегированными Клиентами, которых Вы подписали лично, суммируется с Вашим Лично выкупленным Объёмом для выполнения требования по необходимому минимуму Лично выкупленного Объёма. Объем нижестоящей Организации не может быть использован для данного вида квалификации.

Независимые Партнеры (не достигшие статуса Супервайзор), которые не квалифицировались на статус Строителя Успеха, имеют возможность использовать скидку 42%*, накопив 2000 Очков Объема за 1-2 месяца или после выполнения условий на статус Квалифицированного Продюсера.

**Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений.*

КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ ПРОДЮСЕР

Вы имеете возможность достигнуть статуса Квалифицированного Продюсера, накопив 2500 Очков Объема в течение 1-6 месяцев, из которых до 2000 Очков может быть использовано из Объёма нижестоящей Организации, и не менее 500 Очков должны быть Личным выкупленным Объёмом. Объем, набранный Привилегированными Клиентами, которых Вы подписали лично, суммируется с Вашим Лично выкупленным Объёмом для выполнения требования по необходимому минимуму Лично выкупленного Объёма. Объем для данной квалификации может аккумулироваться за счет заказов, размещенных Вами и Вашей нижестоящей Организацией напрямую в Компании.

Данный статус присваивается Вам автоматически с 1-го числа месяца, следующего за квалификационным(и).

Квалифицированный Продюсер имеет следующие возможности:

- Скидка 42%* сразу после квалификации на данный статус
- Получение 42% дохода от розничных продаж
- Получение до 17%* дохода от оптовых продаж с заказов, размещенных нижестоящими Независимыми Партнерами со скидками 25%* или 35%*

По достижении статуса Квалифицированного Продюсера заказы размещаются со скидкой не менее 42%* при условии оплаченного Ежегодного взноса за обслуживание.

**Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений.*

ПОЛНОСТЬЮ КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ СУПЕРВАЙЗОР

Как Супервайзор Herbalife, Вы получаете максимальную 50%* скидку плюс доходы от розничных и оптовых продаж, а также Вознаграждение за услуги, оказываемые Компании.

Полностью Квалифицированный Супервайзор имеет следующие возможности:

- Получение 50%* доходов от розничных продаж.
- Получение до 25% доходов от оптовых продаж, сделанных Партнерами Вашей Нижестоящей Организации по скидке 25%*-42%*.
- Получение Вознаграждения за услуги в размере 1%-5% от Объемов продаж Супервайзоров первого, второго, и третьего поколения.
- Участие в специальных школах и учебных семинарах.
- Возможность выполнения специальных квалификаций для Супервайзоров.

Независимый Партнер, квалифицировавшийся на статус Супервайзора, считается Независимым Партнером или Независимым Дистрибьютором Herbalife.

**Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений.*

Супервайзоры могут приобретать продукты только непосредственно в Компании.

КВАЛИФИКАЦИЯ НА СТАТУС СУПЕРВАЙЗОРА

Существует три способа квалификации на Супервайзора:

- Одномесячная квалификация: Набрать 4 000 Очков Объема в течение одного месяца (не менее 1 000 из них должны быть свободными).
- Двухмесячная квалификация: Набрать 4 000 Очков Объема в течение двух последовательных месяцев (не менее 1 000 из них должны быть свободными за этот двухмесячный период).
- Накопительная квалификация: 4000 Очков Объема за 3-12 месяцев. До 3000 Очков может быть использовано из Объема нижестоящей Организации, и не менее 1000 Очков должны быть Лично выкупленным Объёмом. Объём, набранный Привилегированными Клиентами, которых Вы подписали лично, суммируется с Вашим Лично выкупленным Объёмом для выполнения требования по необходимому минимуму Лично выкупленного Объёма.

Выполнив любой из методов квалификации, Вам автоматически присваивается статус Супервайзора в первый месяц, следующий за квалификационным.

КВАЛИФИЦИРУЮЩИЙСЯ СУПЕРВАЙЗОР

Право на Временную скидку в размере 50%

Независимый Партнер, выполнивший условия квалификации на статус Супервайзора, считается **Квалифицирующимся Супервайзором** до первого числа следующего месяца, когда он становится **Полностью Квалифицированным Супервайзором**. Этот **Квалифицирующийся Супервайзор** имеет право на приобретение продуктов с Временной скидкой в размере 50%* до конца месяца, в котором была выполнена квалификация на статус Супервайзора.

Заказы со скидкой 50%* должны размещаться непосредственно в компании.

Объем заказов с Временной 50%* скидкой считается Лично Выкупленным для Независимого Партнера, размещавшего заказ, и Групповым для Полностью Квалифицированного Супервайзора.

**Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений.*

Соответствующий Объем

Соответствующий Объем представляет собой Личный и Общий Объем продаж, который должен набрать Супервайзор в тот период, когда Независимые Партнеры его Нижестоящей Организации квалифицируются в Супервайзоры.

Соответствующий Объем – это один из способов Компании проверить квалификации на новых Супервайзоров. Если Супервайзор квалифицирует Независимого Партнера, Общий Объем являющегося Спонсором Супервайзора, не должен быть меньше Объема, набранного Независимыми Партнерами его Нижестоящей Организации, квалифицирующимися в Супервайзоры в течение данного месяца. При несоблюдении требований Соответствующего Объема, новый Супервайзор будет перемещен под следующего Вышестоящего Супервайзора.

Следующий пример Соответствующего Объема демонстрирует количество Личного и Общего Объема, которое должно быть накоплено Супервайзором, являющимся Спонсором Нижестоящих Независимых Партнеров квалифицирующихся в Супервайзоры. В данном примере «А» (Супервайзор, являющийся Спонсором) должен аккумулировать минимум 4 000 Очков Личного Объема и минимум 1 000 Очков Группового Объема в месяц, когда «В» и «С» квалифицируются на статус Супервайзора. Данное условие является требованием для накопления Соответствующего Объема.

Пример Соответствующего Объема

А Супервайзор-Спонсор	Требование Соответствующего Объема для Супервайзора “А” 4 000 Очков Личного Объема + 1 000 Очков Группового Объема = 5 000 Очков Общего Объема		
В Квалифицирующийся Супервайзор	1 000 Очков С Временной скидкой 50%*	=	1 000 Очков Группового Объема для “А”
С Квалифицирующийся Супервайзор	4 000 Очков	=	4 000 Очков Личного Объема для “А”

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений.

Недостаточный Соответствующий Объем

Если количество Очков Объема, набранное первым Вышестоящим Полностью Квалифицированным Супервайзором в течение месяца, в котором Квалифицирующийся Супервайзор разместил Объем, оказалось недостаточным для квалификации, то это означает, что требование Соответствующего Объема не было выполнено. Herbalife уведомит Супервайзора о том, что он должен сделать заказ на Соответствующий Объем на сумму, которой недостает для завершения квалификации. Отдел Заказов засчитает этот заказ в соответствующий месяц.

Для размещения подобного Объема заказ должен быть четко обозначен как “Заказ на Соответствующий Объем за Месяц _____”.

Заказ на Соответствующий Объем

Чтобы заказ на Соответствующий Объем был должным образом засчитан в Объем, на нем четко обозначен месяц и год, и заказ должен быть полностью оплачен. Заказ Супервайзора на Соответствующий Объем принимается Herbalife только в случае установления компанией факта невыполнения требования Соответствующего Объема, уведомления об этом Супервайзора и направления в Отдел Заказов разрешения принять заказ. Только при таком условии заказ будет засчитан в соответствующий месяц.

Перерасчет Соответствующего Объема будет произведен для Супервайзоров, получающих Вознаграждения. Однако заказы на Соответствующий Объем, сделанные по истечении месяца, в котором не было выполнено требование Соответствующего Объема, не учитываются для размещающих их Супервайзоров при расчете Вознаграждений за услуги.

Невыполнение требования Соответствующего Объема

Чтобы избежать санкций, необходимо разместить заказ на Соответствующий Объем сразу, как Вы получите уведомление от Компании.

Если Супервайзор, не набравший нужного количества Очков, не делает заказ на Соответствующий Объем, к нему применяются определенные санкции, а именно: он лишается Супервайзора, квалифицировавшегося в данном месяце, а также Нижестоящей Организации квалифицировавшегося Супервайзора.

Невыполнение квалификации на статус Супервайзора

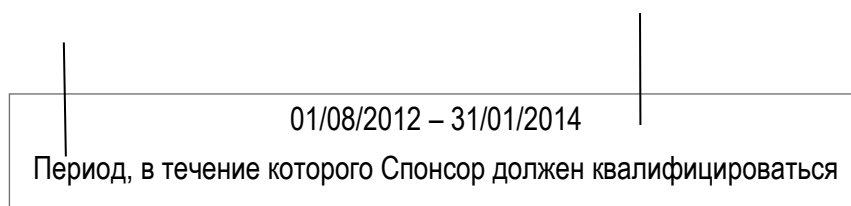
Если Нижестоящий Независимый Партнер квалифицируется на статус Супервайзора раньше, чем его Спонсор, выходящему/данному Независимому Партнеру предоставляется год с даты полной квалификации Нижестоящего Супервайзора для собственной квалификации на статус Супервайзора.

Если в течение этого периода спонсирующий Независимый Партнер не квалифицируется на статус Супервайзора, его Нижестоящий Супервайзор будет переведен под первого Вышестоящего Супервайзора.

Пример:

1 августа 2012 Квалификация
Нижестоящего Независимого
Партнера на статус Супервайзора

Февраль 2014
Если Спонсор не квалифицируется на статус
Супервайзора, он теряет своего
Нижестоящего Супервайзора



Ежегодная реквалификация

Когда Вы приобретаете статус Супервайзора, Вам необходимо ежегодно подтверждать свою квалификацию в период с 1 февраля по 31 января. Существуют следующие способы реквалификации:

- Одномесячная квалификация: 4 000 Очков Объема в течение одного месяца (не менее 1 000 из них должны быть свободными).
- Двухмесячная квалификация: 4 000 Очков Объема в течение двух последовательных месяцев (не менее 1 000 из них должны быть свободными за этот двухмесячный период).
- Накопительная квалификация за 12 месяцев: 10 000 Очков свободного Объема за 12-месячный период реквалификации

Или

- 2 000 Очков Свободного Объема за 12-месячный период реквалификации.

Супервайзоры, набравшие 2 000 очков Свободного Объема суммарно в период с 1 февраля по 31 января, сохраняют статус Супервайзора и 50%* скидку, но теряют свои Нижестоящие Организации, которые включают Супервайзоров, которые переходят под следующего Полностью Квалифицированного вышестоящего Супервазора.

При условии выполнения требований реквалификации, Ваш статус будет автоматически продлен. У Вас также есть преимущество размещения реквалификационных заказов со скидкой 50%*.

В дополнение к реквалификации, Супервайзору необходимо убедиться в оплате Ежегодного взноса за обслуживание Независимого Партнера. Просрочка оплаты Ежегодного взноса за обслуживания Независимого Партнера более чем на 90 дней с момента реквалификации может привести к приостановке Ваших привилегий до тех пор, пока оплата не будет осуществлена. Если Взнос остается неоплаченным, действие Договора будет приостановлено, и все нижестоящие Привилегированные Клиенты и/или Независимые Партнеры будут навсегда переведены под Вашего первого вышестоящего Спонсора.

Если Вы не выполнили условий реквалификации, Вы лишаетесь всех прав Супервайзора, включая потерю Нижестоящей Организации, в которой есть Супервайзор. В данном случае вся Организация переходит под Вашего следующего Полностью Квалифицированного Супервайзора.

Супервайзоры, не выполнившие требования реквалификации до 31 января, понижаются до статуса Квалифицированного Продюсера.

Три уровня успеха

Люди, которых Вы лично привлекли в бизнес как Независимых Партнеров Herbalife, представляют Ваше первое поколение. Это могут быть Ваши друзья, близкие или просто люди, с которыми Вы только что познакомились. Вы лично можете спонсировать любое количество людей в любой стране, где официально разрешена деятельность Herbalife.

Когда Независимые Партнеры Вашего первого поколения самостоятельно привлекают новых Независимых Партнеров, то эти новые Независимые Партнеры становятся Вашим вторым поколением. Когда Независимые Партнеры Вашего второго поколения становятся спонсорами новых Независимых

Партнеров, то последние становятся Вашим третьим поколением.

Обучая и консультируя своих Независимых Партнеров, поощряя их следовать Вашему примеру, и таким образом поддерживая продажи компании через своих Независимых Партнеров, Вы помогаете каждому члену своей Организации квалифицироваться на статус Супервайзора. За Ваши услуги как Супервайзора, в трех поколениях которого работают Полностью Квалифицированные или Квалифицирующиеся Супервайзоры, Вы имеете право на получение Вознаграждения за услуги в размере 1%-5% от Вашего Организационного Объема.

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА УСЛУГИ

Выплата Вознаграждения за услуги

Размер Вознаграждения за услуги зависит от Вашего ежемесячного Общего Объема. Если Вы набираете менее 500 Очков Общего Объема, то Вознаграждение за услуги не выплачивается. Если Вы набираете 2 500 и более Очков Общего объема, то получаете максимальное Вознаграждение за услуги в размере 5% с трех активных нижестоящих поколений Супервайзоров. Следующая шкала отображает требования, которые необходимо выполнять Супервайзору каждый месяц, чтобы получить Вознаграждение за услуги.

Шкала расчета суммы Вознаграждения за услуги	
Ваш Общий Объем	Вознаграждение в %
0 – 499	0%
500 – 999	1%
1 000 – 1 499	2%
1 500 – 1 999	3%
2 000 – 2 499	4%
2 500 и больше	5%

Вознаграждения за услуги выплачиваются следующим образом:

В следующем примере максимальная сумма Вознаграждения за услуги в размере 5% рассчитывается на основании 30 000 Очков Организационного Объема, которые дают Вам 1 500 Очков для получения Вознаграждения. Очки Вознаграждения используются для квалификаций. Помните, что Вознаграждения рассчитываются на основании Базы для расчета цены в соответствии со страной, в которой был размещен заказ.

В большинстве стран, выплаты Вознаграждения за услуги производятся в местной валюте.

Пример определения размера Вознаграждения за услуги		
Вы	2 500 Очков Объема	= Ваше Вознаграждение за услуги 1 500 Очков
Супервайзор 1-го поколения	10 000 Очков Общего Объема	= 5% = 500 Очков Вознаграждения за услуги
Супервайзор 2-го поколения	10 000 Очков Общего Объема	= 5% = 500 Очков Вознаграждения за услуги
Супервайзор 3-го поколения	10 000 Очков Личного Объема	= 5% = 500 Очков Вознаграждения за услуги

Дополнительные требования

Для получения Вознаграждения за услуги и Дополнительного Вознаграждения за услуги Супервайзоры должны также соблюдать правило «Десяти розничных клиентов» и правило «Семидесяти процентов». Выполнение этих требований должно быть подтверждено соответствующим ежемесячным бланком. Если Супервайзор не выполняет какое-либо из указанных выше правил, ему не выплачиваются Вознаграждения за услуги.

Разница Вознаграждения (Roll-Up)

Как Полностью Квалифицированный Супервайзор, Вы также можете получать Вознаграждение за услуги (Roll-Up). Данное Вознаграждение выплачивается Вышестоящему Супервайзору с 5% в том случае, если процент Вознаграждения за услуги, на который квалифицировались Нижестоящие Супервайзоры, с кого он получает Вознаграждение за услуги, меньше 5%. Это Вознаграждение за услуги является

разницей между максимальной суммой Вознаграждения за услуги в размере 5% и действительной суммой в процентах, которую заработали нижестоящие Супервайзоры.

Чтобы получить данное Вознаграждение за услуги, Супервайзору необходимо заработать максимальную сумму Вознаграждения в размере 5% в соответствии со Шкалой Расчета Вознаграждения за услуги. Вы не можете получить более 5% Вознаграждения (Roll-Up) за какой-либо заказ.

Пример (Roll-Up)		
Вы	2 500 Очков Общего Объема 5% Возн. за услуги	= 5% Возн. за услуги с Супервайзоров (1-е, 2-е и 3-е поколение) 4% RO Roll-Up с 4-го поколения
Супервайзор 1-го поколения	2 500 Очков Общего Объема 5% Возн. за услуги	= 5% Возн. за услуги с Супервайзоров (2-е, 3-е и 4-е поколение)
Супервайзор 2-го поколения	2 500 Очков Общего Объема 5% Возн. за услуги	= 5% Возн. за услуги с Супервайзоров (3-е и 4-е поколение)
Супервайзор 3-го поколения	500 Очков Личного Объема 1% Возн. за услуги	= 1% Возн. за услуги с Супервайзора 4-го поколения
Супервайзор 4-го поколения	1 000 Очков Общего Объема Нет Возн. за услуги	Отсутствует Нижестоящая Организация для получения Вознаграждения за услуги

WORLD TEAM

Квалификация в команду World Team – важный шаг вперед в бизнесе Herbalife. Вы демонстрируете свой успех, квалифицируясь в эту престижную команду. World Team – это Ваша стартовая площадка для квалификации в команду TAB Team.

Квалификационные требования:

- Наберите 10 000 Очков Общего Объема за один месяц после квалификации на статус Квалифицирующийся Супервайзор или Супервайзор.
- ИЛИ 2 500 Очков Общего Объема в каждом из четырех последовательных месяцев после квалификации на статус Супервайзор или Квалифицирующийся Супервайзор.
- ИЛИ 500 Очков Вознаграждения за услуги за один месяц.

После выполнения всех требований Вы повышаетесь до статуса World Team с первого числа месяца, следующего за квалификационным.

Вы получаете:

- Все права Супервайзора
- Значки отличия: сертификат команды World Team, значок World Team и ежедневник Herbalife

Кроме того, Вы получаете право на:

- Посещение специальных мероприятий по планированию учебных занятий, призванных ускорить Ваш переход в команду TAB Team.
- *Получите право на 1% Бонуса со всех поколений Полностью Квалифицированных Супервайзоров.
 - Наберите: **3,500 Очков Общего Объема и 500 Очков Вознаграждения** за услуги за один месяц**. Квалификация ежемесячная.

* Бонус 1% для World Team является действующей программой. Дата окончания квалификационного периода не определена. Herbalife оставляет за собой право изменить условия квалификации и право уведомить о завершении промоушена в любое время. Подробные условия на сайте www.myherbalife.com в разделе "Мероприятия и Промоушеры".

** Все вознаграждения считаются от Базы для расчёта вознаграждений.

КОМАНДА TAB TEAM

Достижение статуса команды TAB Team (Top Achievers Business Team) является престижным признанием в рамках Плана Продаж и Маркетинга Herbalife. Переход в команду TAB Team означает, что Супервайзор создал сильные и активные линии нижестоящих Супервайзоров. Став частью команды TAB Team, Вы можете получить дополнительные преимущества. Команда TAB Team состоит из трех уровней: GET (Global Expansion Team), Millionaire Team (MILL) и President's Team (PRES).

Top Achievers Business (TAB) Team	
Преимущества	Квалификационные требования
Global Expansion Team (GET) <ul style="list-style-type: none"> • Все привилегии статуса Супервайзора • Сертификат и значок представителя GET Team • Возможность получать Дополнительное вознаграждение за услуги (PB) в размере 2% • Квалификация для участия в Каникулах и мероприятиях • Участие в специальных тренингах • Участие в специальных конференциях 	1000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из трех последовательных месяцев
Millionaire Team (MILL) <ul style="list-style-type: none"> • Все привилегии статуса GET Team • Новый сертификат и значок Millionaire Team • Возможность получать Дополнительное вознаграждение за услуги (PB) в размере до 4% 	4000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из трех последовательных месяцев
President's Team (PRES) <ul style="list-style-type: none"> • Все привилегии статуса MILL Team • Престижный сертификат и значок представителя President's Team • Возможность получать Дополнительное вознаграждение за услуги (PB) в размере до 7% • Возможность получения Бонус Марка Хьюза за Лидерство согласно правилам и при выполнении условий 	10 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из трех последовательных месяцев 20К: 20 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из трех последовательных месяцев 30К: 30 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из трех последовательных месяцев 50К: 50 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из трех последовательных месяцев

Дополнительное Вознаграждение за услуги для представителей команды TAB Team

Как представитель команды TAB Team, Вы имеете право на получение Дополнительного вознаграждения за услуги за ежемесячную активность Вашей нижестоящей Организации. Таким образом, Дополнительное вознаграждение за услуги является поощрением за Ваше Лидерство. Необходимо предоставить заполненное Заявление на получение Дополнительного Вознаграждения за услуги представителями команды TAB Team, а также соблюдать Правило “Десяти розничных клиентов” и Правило “Семидесяти процентов”. Заявление должно быть получено и одобрено Компанией. Оно высылается Вам в течение Вашего квалификационного периода в команду TAB Team.

ПОЛИТИКА НАГРАЖДЕНИЯ

Для признания заслуг своих Независимых Партнеров Компания Herbalife отправляет им награды, такие как значки, именные наградные письма и дипломы, ювелирные изделия, но не ограничивается данным списком.

В случае если награда не получена Независимым Партнером, необходимо в письменной форме (по электронной или обычной почте) связаться с Отделом информационной поддержки. Данный запрос должен быть получен Herbalife не позднее шести (6) месяцев с даты квалификации Независимого Партнера на тот или иной статус или команду.

Замена или восстановление полученных наград:

Компания Herbalife стремится предоставлять своим Независимым Партнерам награды наивысшего качества. В случае если Независимый Партнер получает поврежденное изделие, он вправе вернуть его компании с целью бесплатной замены в течение шести (6) месяцев с даты квалификации на получение данной награды.







По истечении шестимесячного срока Независимый Партнер вправе вернуть поврежденное(ые) изделие(я) Компании для ремонта или восстановления за счет самого Независимого Партнера, где оплата будет осуществляться путем вычета необходимой суммы из его Вознаграждений. Herbalife оставляет за собой право на внесение дополнений / корректировок в процедуру.

Запрос можно оставить по телефону или направить в письменной форме по адресу: ООО «Гербалайф Интернэшнл РС»

Российская Федерация, 105064
г. Москва, ул. Земляной Вал, дом 9
Отдел информационной поддержки:
Пн-Пт 08:30-18:00
тел.: +7 (495) 729 5030





PRESIDENT'S TEAM PLUS

ПРИЗНАНИЕ ЗАСЛУГ И ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ PRESIDENT'S TEAM PLUS

	Один Бриллиант	Executive President`s Team 1 President`s Team в первом поколении в любой линии Вашей нижестоящей Организации
	Два Бриллианта	Senior Executive President`s Team 2 President`s Team в первом поколении в 2 разных линиях Вашей нижестоящей Организации
	Три Бриллианта	International Executive President`s Team 3 President`s Team в первом поколении в 3 разных линиях Вашей нижестоящей Организации
	Четыре Бриллианта	Chief Executive President`s Team 4 President`s Team в первом поколении в 4 разных линиях Вашей нижестоящей Организации
	Пять Бриллиантов	Chairman`s Club 5 President`s Team в первом поколении в 5 разных линиях Вашей нижестоящей Организации
	Десять Бриллиантов	Founder`s Circle 10 President`s Team в первом поколении в 10 разных линиях Вашей нижестоящей Организации

НАГРАДЫ

Награды для представителей President`s Team Plus зависят от накопленного Организационного Объема (с января по декабрь).

	Часы Vaume & Mercier 250 000 Очков Вознаграждения за услуги
	Кольца Marquis из золота с бриллиантами 500 000 Очков Вознаграждения за услуги
	Золотые часы с бриллиантами Piaget* 750 000 Очков Вознаграждения за услуги
	Бриллиантовые часы Piaget* 1 000 000 Очков Вознаграждения за услуги

* Модель часов может отличаться в зависимости от наличия в период квалификации

Дополнительное вознаграждение за услуги КВАЛИФИКАЦИЯ И РЕКВАЛИФИКАЦИЯ ПО УРОВНЮ

Для представителей команд Millionaire Team и President's Team существует определенный период ожидания, который необходимо выдержать прежде, чем иметь возможность получать максимальный процент Дополнительного вознаграждения за услуги. Далее приведена таблица с указанием периода ожидания для каждого статуса. Требования для получения определенного процента Дополнительного вознаграждения за услуги (РВ) описаны в соответствующем разделе ниже.

GET Team

Период квалификации			GET Team														
ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН	ИЮЛ	АВГ	СЕН	ОКТ	НОЯ	ДЕК	ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН
1000 Очков Возн. за услуги	1000 Очков Возн. за услуги	1000 Очков Возн. за услуги	Право на получение 2% РВ с Апреля по Март														
Реквалификационный период с Апреля по Март																	

В данном примере:

- Период ожидания и Период получения:** Период ожидания для начала возможности получения Дополнительного вознаграждения за услуги после квалификации на статус GET Team отсутствует. После присвоения статуса GET Team в Апреле вы имеете право начать получать Дополнительное вознаграждение за услуги без периода ожидания. Период для возможности получения составляет 12 месяцев с Апреля по Март, то есть с момента официального присвоения статуса GET Team.

MILL Team

Период квалификации			Millionaire Team														
ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН	ИЮЛ	АВГ	СЕН	ОКТ	НОЯ	ДЕК	ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН
4000 Очков Возн. за услуги	4000 Очков Возн. за услуги	4000 Очков Возн. за услуги	Период ожидания		Право на получение 4% РВ с Июня по Май												
Реквалификационный период с Апреля по Март																	

В данном примере:

- Период ожидания и Период получения:** Период ожидания для начала возможности получения максимального процента Дополнительного вознаграждения за услуги данного статуса после квалификации в команду Millionaire Team составляет 2 месяца. В течение периода ожидания требования для получения 2% Дополнительного вознаграждения за услуги, согласно новому статусу, составляют 3000 Очков Общего Объема (TV). После окончания периода ожидания, как представитель команды Millionaire Team, Вы будете иметь право получать максимальный процент Дополнительного вознаграждения за услуги, начиная с Июня. Период возможности получения составит 12 месяцев с Июня по Май.

PRES Team

Период квалификации			President's Team														
ЯНВ	ФЕВ	МАР	АП Р	МА Й	ИЮ Н	ИЮ Л	АВ Г	СЕ Н	ОК Т	НО Я	ДЕК	ЯН В	ФЕ В	МА Р	АП Р	МА Й	ИЮ Н
10к, 20к, 30к, 50к Очки Возн. за услуги за 3 месяца			Период ожидания			Право на получение 6% РВ с Июля по Июнь											
			Реквалификационный период с Апреля по Март														

В данном примере:

- Период ожидания и Период возможности получения:** Период ожидания для начала возможности получения максимального процента Дополнительного вознаграждения за услуги данного статуса после квалификации в команду President`s Team составляет 3 месяца. В течение периода ожидания необходимо выполнение требования для получения 4% Дополнительного вознаграждения за услуги согласно новому статусу President's Team. После окончания периода ожидания, как представитель команды President's Team, Вы будете иметь право получать максимальный процент Дополнительного вознаграждения за услуги, начиная с Июля. Период возможности получения составит 12 месяцев с Июля по Июнь.

ТРЕБОВАНИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ОПРЕДЕЛЕННОГО ПРОЦЕНТА ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА УСЛУГИ (РВ)

Для того, чтобы начать получать Дополнительное вознаграждение за услуги после квалификации или реквалификации на определенный процент Дополнительного Вознаграждения за услуги, необходимо также ежемесячно выполнять нижеуказанные требования в течение обозначенного для получения Дополнительного Вознаграждения за услуги периода:

Уровень TAB Team	Минимальные требования по Общему Объему (TV)	Очки вознаграждения за услуги	% Дополнительного вознаграждения за услуги
GET	3500	1000	2%
MILL	3000	1000 - 3999	2%
		4000 +	4%
PRES	2500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 +	6%
PRES 20K	2500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 – 19 999	6%
		20 000 +	6.50%
PRES 30K	2500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 – 19 999	6%
		20 000 – 29 999	6.50%
		30 000 +	6.75%
PRES 50K	2,500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 – 19 999	6%
		20 000 – 29 999	6.50%
		30 000 – 49 999	6.75%
		50 000 +	7%

РЕКВАЛИФИКАЦИЯ НА ПОЛУЧЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА УСЛУГИ

Когда Вы квалифицируетесь на любой статус в рамках команды TAB Team, Вы сохраняете этот статус вне зависимости от процента Дополнительного вознаграждения за услуги (до тех пор, пока не достигните более высокого статуса в команде TAB Team или в случае понижения со статуса Супервайзора).

Для того, чтобы продолжить получать Дополнительное Вознаграждение за услуги, необходимо реквалифицироваться на уровень Вашей команды ежегодно.

- Для сохранения процента Дополнительного вознаграждения за услуги просто выполняйте требование по Очкам Вознаграждения за услуги в течение трех последовательных месяцев (также, как и при квалификации) каждый год в течение своего реквалификационного периода.
- В случае невыполнения реквалификации на текущий процент Дополнительного вознаграждения за услуги согласно текущему статусу, Ваш максимальный процент будет равен уровню, на который выполнена реквалификация, и будут применяться соответствующие требования по Общему Объему, как показано в таблице ниже.

Чтобы вновь квалифицироваться и продолжить получать Дополнительное вознаграждение за услуги согласно статусу, необходимо вновь квалифицироваться/реквалифицироваться в течение 12-ти месяцев с даты Вашей последней квалификации/реквалификации.

Уровень TAB Team	Максимальный % Дополнительного вознаграждения за услуги	Минимальные требования по общему Объему (TV)	Очки вознаграждения за услуги
MILL	2%	3500	1 000
PRES PRES 20K PRES 30K PRES 50K	2%	3500	1 000
	4%	3000	4 000
PRES 20K	6%	2500	10 000
PRES 30K	6%	2500	10 000
	6.50%		20 000
PRES 50K	6%	2500	10 000
	6.50%		20 000
	6.75%		30 000

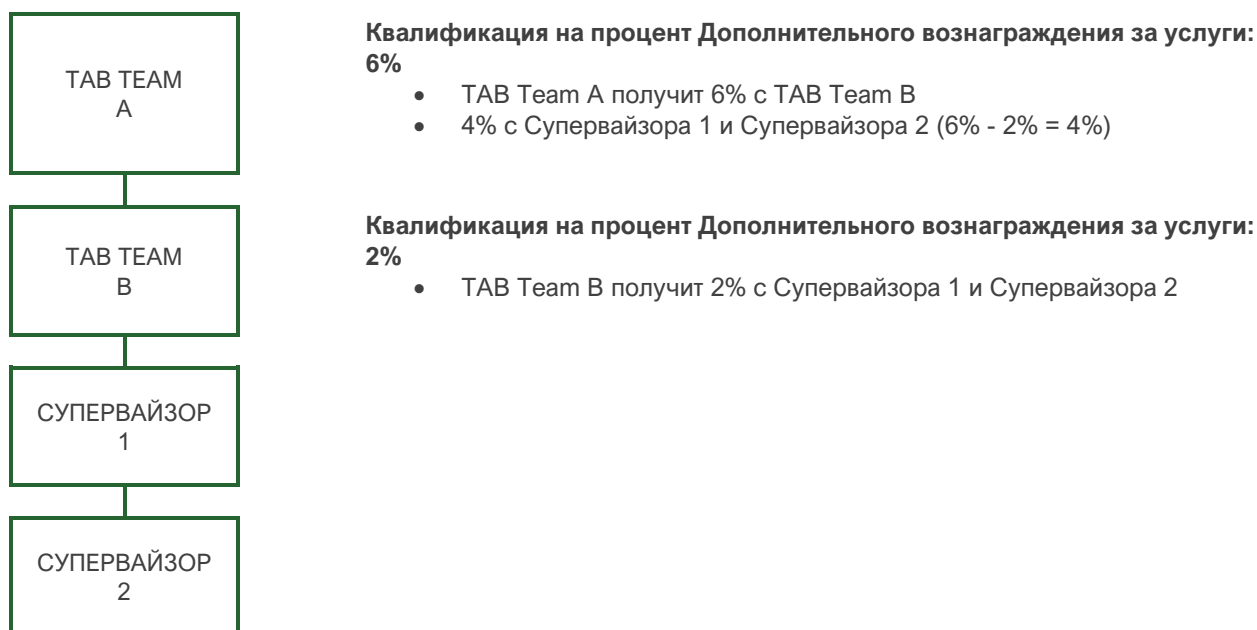
Если Вы реквалифицировались на более низкий уровень максимального процента Дополнительного вознаграждения за услуги в течение последнего реквалификационного периода, а затем вновь квалифицировались на максимальный процент, необходимо выдержать период ожидания прежде, чем появится возможность получения максимального процента Дополнительного вознаграждения за услуги.

ПРИНЦИП ВЫПЛАТЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА УСЛУГИ ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ КОМАНДЫ TAB TEAM

Может случиться ситуация, когда в нижестоящей Организации есть другой представитель TAB Team, который может перекрыть или заблокировать получение Вами Дополнительного вознаграждения за услуги. Для выявления получателей Дополнительного вознаграждения за услуги каждая линия Организации рассматривается отдельно. Для Вашего удобства и лучшего понимания принципа выплаты Дополнительного вознаграждения за услуги для TAB Team рекомендуется рассмотреть примеры ниже.

Когда нижестоящий представитель TAB Team получает **меньший** процент Дополнительного вознаграждения за услуги, чем Вы, то у Вас будет возможность получить с его Организации оставшуюся разницу между Вашим процентом и его процентом.

Пример 1: Нижестоящий квалифицировался на МЕНЬШИЙ процент Дополнительного вознаграждения за услуги

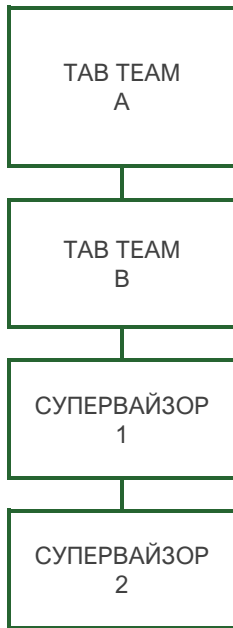


Пример 1:

- В данном примере, если Вы являетесь TAB Team A, получаете 6% Дополнительного вознаграждения за услуги и Ваш нижестоящий TAB Team B получает 2% Дополнительного вознаграждения за услуги, то Вам будет начислено 6% с данного TAB Team B и оставшиеся 4% Дополнительного вознаграждения за услуги с его нижестоящей Организации, Супервайзора 1 и Супервайзора 2, до следующего нижестоящего TAB Team получателя Дополнительного вознаграждения за услуги.
- TAB Team B получает 2% с Супервайзора 1 и Супервайзора 2.
- Ваше Дополнительное вознаграждение за услуги с нижестоящих получателей Дополнительного вознаграждения за услуги будет зависеть от процента каждого из этих получателей.
- В случае, если нижестоящий представитель TAB Team получает **больший** процент Дополнительного вознаграждения за услуги, чем 2% или 4%, то Вы не получите Дополнительное вознаграждение за услуги с него и его Организации*. Это называется “Блокировка”.

**Когда представитель President's Team получает 6% Дополнительного вознаграждения за услуги то он может получить 6% с нижестоящих представителей President's Team, получающих 6.5%, 6.75% и 7%. Он не сможет получить больше, чем представитель President's Team, который имеет более высокий процент Дополнительного вознаграждения за услуги.*

Пример 2: Нижестоящий квалифицировался на БОЛЬШИЙ процент Дополнительного вознаграждения за услуги



Квалификация на процент Дополнительного вознаграждения за услуги: 4%

- TAB Team A НЕ ПОЛУЧИТ Дополнительное Вознаграждение за услуги с TAB B или его Организации

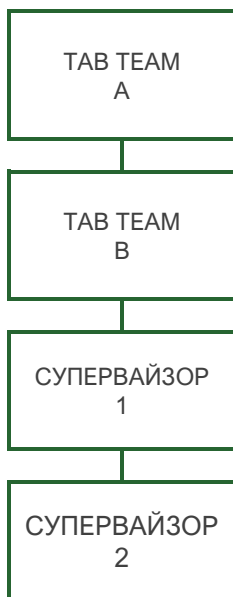
Квалификация на процент Дополнительного вознаграждения за услуги: 7%

- TAB Team B получит 7% с Супервайзора 1 и Супервайзора 2

Пример 2:

- В данном примере, если вы являетесь TAB Team A, получаете 4% Дополнительного вознаграждения за услуги и Ваш нижестоящий TAB Team B получает 7%, Вам будет перекрыта возможность получения Дополнительного вознаграждения за услуги с этого TAB Team B и его Организации.
- TAB Team B получит 7% с Супервайзора 1 и Супервайзора 2. В случае, если нижестоящий представитель TAB Team получает **тот же** процент Дополнительного вознаграждения за услуги, что и Вы, то Вы получите Дополнительное вознаграждение за услуги с этого представителя TAB Team, но не получите с его Организации*. Это называется “Перекрытие”.

Пример 3: Нижестоящий квалифицировался на ТОТ ЖЕ процент Дополнительного вознаграждения за услуги



Квалификация на процент Дополнительного вознаграждения за услуги: 6%

- TAB Team A получит 6% только с TAB Team B

Квалификация на процент Дополнительного вознаграждения за услуги: 6%

- TAB Team B получит 6% с Супервайзора 1 и Супервайзора 2

Пример 3:

- В данном примере, если вы являетесь TAB Team A, Вы и Ваш нижестоящий TAB Team B получаете 6% Дополнительного вознаграждения за услуги, то Вы получите 6% только с TAB Team B, но будете «перекрыты» от получения Дополнительного вознаграждения за услуги с его Организации.
- TAB Team B получит 6% с Супервайзора 1 и Супервайзора 2.

Помните, что помимо требований квалификации, для оформления права на получение Дополнительного Вознаграждения за услуги Вам необходимо заполнить Заявление на получение Дополнительного Вознаграждения за услуги TAB Team, которое должно быть принято и одобрено Herbalife.



✓ Принято Herbalife

Бонус Марка Хьюза за Лидерство

Когда Вы достигаете статуса представителя President's Team и в Вашей Организации также есть представители President's Team, вы можете квалифицироваться на получение независимого Бонуса Марка Хьюза за Лидерство, который рассчитывается из 1% от общемировых продаж Herbalife от базы для расчета вознаграждений и вручается ежегодно на престижном мероприятии Herbalife. Бонусы Марка Хьюза за Лидерство выплачиваются в качестве признания выдающихся достижений и лидерства. (см. документ «Бонус Марка Хьюза за Лидерство. Правила квалификации», который выдается представителям President's Team и доступен на MyHerbalife.com).

Промоушены

Время от времени Herbalife предлагает дополнительные стимулы для продаж, такие как обучающие семинары, школы, каникулы, признание и даже денежные ваучеры. Такие мероприятия являются отличным способом поделиться успехом со своей семьей и укрепить отношения с другими Независимыми Партнерами.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Приведенные ниже термины используются на протяжении всей этой книги. Некоторые из них непосредственно связаны с Herbalife, поэтому ознакомьтесь с ними, и пусть они как можно быстрее войдут в Ваш обиходный словарь.

База для расчета цены и База для расчета вознаграждений (Earn Base): Базовые величины, определенные для каждого продукта в местной валюте, на основании которых рассчитываются скидки и вознаграждения.

Блок на получение Дополнительного Вознаграждения за услуги (PB Blocking): В случае, если в Вашей нижестоящей Организации есть другой представитель команды TAB Team, квалифицировавшийся на более высокий процент Дополнительного Вознаграждения за услуги, возможность начисления Вам процента с объемов данного TAB Team и его нижестоящей Организации будет заблокирована.

Вознаграждение за услуги: Выплаты Супервайзорам, составляющие от 1% до 5% от Объема продаж 3-х поколений активных нижестоящих Супервайзоров.

Вышестоящая Организация (Upline Organization): Ваш Спонсор, Спонсор Вашего Спонсора, Спонсор последнего и т.д.

Групповой Объем (Group Volume – GV): Заказы, выкупленные под временную скидку 50%* Квалифицирующимися Супервайзорами в Организации Супервайзора.

**Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений.*

Дистрибьютор (Distributor): Дистрибьютором именуется также каждый Независимый Партнер Herbalife, достигший статуса Супервайзора или выше.

Независимый Партнер первого поколения (First Level Distributor): Все лично спонсируемые Вами Независимые Партнеры считаются Вашим первым поколением.

Дистрибьютор (Distributor): Независимый Дистрибьютор Herbalife*

***В некоторых странах используется понятие Дистрибьютор вместо Независимый Партнер.*

Дополнительное Вознаграждение за услуги (PB): Дополнительное Вознаграждение за услуги в размере 2%, 4% или от 6% до 7% от Объема продаж нижестоящей Организации, получаемое квалифицированными представителями команды TAB Team, которые выполнили определенные требования, за их дополнительные усилия и услуги по поддержке продаж продукции Компании в соответствии с условиями Договора Независимого Партнера, заключенного между Компанией и Независимым Партнером.

Квалификационный месяц (Qualifying Month): Месяц, в течение которого Независимый Партнер набирает количество Очков, необходимое для квалификации на какой-либо статус.

Квалифицированный Продюсер (Qualified Producer - QP): Независимый Партнер, который набрал 2500 Очков в течение 1-6 месяцев. Квалифицированный Продюсер имеет право на скидку 42%*. Этот статус может быть достигнут за счет использования до 2000 Очков из Объема нижестоящей Организации, и не менее 500 Очков должны быть Личным выкупленным Объёмом.

**Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений.*

Квалифицирующийся Супервайзор (Qualifying Supervisor): Независимый Партнер, который набрал необходимое количество Очков Объема для выполнения квалификации на статус Супервайзора. При условии выполнения всех квалификационных требований первого числа следующего месяца этот Независимый Партнер получает статус Полностью Квалифицированного Супервайзора. Квалифицирующийся Супервайзор имеет право приобретать продукцию в Компании с временной скидкой 50%*.

**Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта*

вознаграждений.

Комиссионное Вознаграждение (Commission) или Оптовый доход (Wholesale Profit): Вознаграждение в размере разницы между скидкой нижестоящего Привилегированного Клиента или Независимого Партнера соответствующего уровня, и скидкой на эти же продукты, установленной для Спонсора. Все вознаграждения рассчитываются на основе Базы для расчета вознаграждений.

Личный объем (Personal Volume): Объем, выкупленный Вами и всеми Привилегированными Клиентами и Независимыми Партнерами Вашей нижестоящей Организации, не считая заказов, размещенных под 50%* Полностью Квалифицированными и Квалифицирующимися Супервайзорами.

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчета цены и Базы для расчета вознаграждений.

Лично Выкупленный Объем (Personally Purchased Volume – PPV): Объем, выкупленный Вами напрямую в Herbalife непосредственно на Ваш идентификационный номер.

Независимый Партнер (Member): Каждый, кто купил Набор Независимого Партнера Herbalife (NMP), правильно заполнил Заявление на получение статуса Независимого Партнера и подписал Договор Независимого Партнера, при условии их одобрения Компанией.

Несвободный объем (Encumbered Volume): Объем, размещенный Вашими нижестоящими Партнерами для квалификации на статус Супервайзора.

Нижестоящая Организация (Downline Organization): Все лично спонсируемые Вами Привилегированные Клиенты и Независимые Партнеры, а также все их Привилегированные Клиенты и Независимые Партнеры.

Общий Объем (Total Volume – TV): Общий Объем представляет собой сумму Личного Объема и Группового Объема.

Объем нижестоящей Организации (Downline Volume – DLV): В Объем нижестоящей Организации входят Очки Привилегированных Клиентов и Независимых Партнеров, размещенные напрямую в Herbalife со скидкой до 42%.*

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчета цены и Базы для расчета вознаграждений.

*Для Супервайзоров под Объемом нижестоящей Организации понимаются Личный и/или Групповой Объемы.

Организационный Объем (Organization Volume – OV): Объем, учитываемый при расчете размера Вознаграждения за услуги, получаемого Супервайзором.

Организация Супервайзора (Supervisor’s Personal Organization): Включает всех Независимых Партнеров нижестоящей Организации этого Супервайзора, имеющих статус Независимого Партнера, Старшего Консультанта, Строителя Успеха, Квалифицированного Продюсера и Квалифицирующегося Супервайзора и Привилегированных Клиентов.

Очки Объема (Volume Points – VP): Количество очков, характеризующее каждый продукт Herbalife. Очки объема используются для квалификаций.

Очки ПК (PC Points): Очки от покупок Привилегированных Клиентов на свой ID-номер.

Очки Вознаграждения за услуги: Используются для различных квалификаций и представляют собой сумму Организационного объема Супервайзора, умноженную на соответствующий процент Вознаграждения за услуги.

Правило “Десяти розничных клиентов” (Ten Retail Customer Rule): Независимый Партнер Herbalife должен лично продавать продукты Компании не менее, чем десяти (10) розничным клиентам в месяц для выполнения квалификационных требований в качестве одного из необходимых условий для получения Вознаграждения за услуги и Дополнительного Вознаграждения за услуги по итогам месяца.

Правило “Семидесяти процентов” (The 70% Rule): Ежемесячно Независимый Партнер обязан

распространять или потреблять как минимум 70% от общего количества продуктов Herbalife, приобретенных в текущем месяце, для квалификации и получения Вознаграждения за услуги или Дополнительного вознаграждения за услуги и других бонусов, выплачиваемых Herbalife.

Представитель TAB Team (TAB Team): Независимый Партнер, выполнивший все требования для квалификации на статус GET, Millionaire Team и President's Team.

Разделение Комиссионного Вознаграждения (Split Commission): Комиссия с заказов, размещенных нижестоящими Привилегированными Клиентами и Независимыми Партнерами со скидкой до 42%* по состоянию на конец месяца. Комиссия 8%-35% сначала выплачивается вышестоящим Независимым Партнерам, и затем оставшиеся проценты выплачиваются первому вышестоящему Полностью Квалифицированному Супервайзору.

**Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений.*

Разница Вознаграждения за услуги (Roll-Up): Вознаграждения за услуги выплачиваются Супервайзорам в размере 5% с Объема каждого из трех (3) активных поколений нижестоящих Супервайзоров. Эта разница выплачивается соответствующему вышестоящему Супервайзору, если нижестоящий Супервайзор квалифицируется меньше, чем на 5% Вознаграждения за услуги по уровням. В этом случае разница Вознаграждения составляет от 1% до 4%.

Розничный доход (Retail Profit): Разница между ценой реализации Клиенту и ценой со скидкой Независимого Партнёра.

Розничный Клиент (Customer): Каждый, кто купил продукты Herbalife по розничной цене и не является Привилегированным Клиентом или Независимым Партнером Компании.

Свободный объем (Unencumbered Volume): Объем, размещенный Вашими нижестоящими Партнерами, и Ваш Личный Объем, который не используется кем-либо еще для квалификации на статус Супервайзора за 1-2 месяца.

Соответствующий объем (Matching Volume): Общий объем Супервайзора, являющегося Спонсором, за определенный месяц, который не должен быть меньше объема его нижестоящих Независимых Партнеров, квалифицирующихся на статус Супервайзора.

Спонсор (Sponsor): Независимый Партнер, пригласивший в Herbalife нового Независимого Партнера.

Старший Консультант (Senior Consultant): Независимый Партнер, выполнивший все квалификационные требования для возможности приобретения продукции со скидкой 35% или 42%*.

**Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений.*

Строитель Успеха (Success Builder - SB): Независимый Партнер, накопивший 1000 Очков Лично выкупленного Объема в течение 1 месяца, имеет возможность размещать заказы со скидкой 42%* до конца месяца, следующего за квалификационным.

**Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений.*

Супервайзор / Полностью Квалифицированный Супервайзор (Supervisor / Fully Qualified Supervisor): Независимый Партнер, выполнивший все требования квалификации на статус Супервайзора и имеющий право на все привилегии, предоставляемые Супервайзорам.

Перекрытие Дополнительного Вознаграждения за услуги (PB Cut Off): В случае если в Вашей нижестоящей Организации есть другой представитель команды TAB Team, квалифицировавшийся на тот же процент Дополнительного Вознаграждения за услуги, что и Вы, Вам будет начислен полагающийся процент только с объемов данного TAB Team, но не с объемов его нижестоящей Организации.

В случае если в Вашей нижестоящей Организации есть другой представитель команды TAB Team, квалифицировавшийся на меньший, чем у Вас процент Дополнительного Вознаграждения за услуги, Вам будет начислена оставшаяся процентная разница. Например, Вы квалифицировались на получение 6% Дополнительного Вознаграждения за услуги, а Ваш нижестоящий представитель команды TAB Team на

2%. В данной ситуации Вам будет начислено 6% с объемов продаж данного TAB Team и 4% с объемов нижестоящей Организации данного TAB Team вплоть до следующего нижестоящего представителя команды TAB Team. Ваши начисления с объемов нижестоящих Организаций представителей команды TAB Team зависят от процента Дополнительного Вознаграждения за услуги, на который те в свою очередь квалифицировались.

Шкала скидок (Discount Scale): Скидки в размере от 25%* до 50%* в зависимости от объема заказов Независимого Партнера.

**Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений.*