



Scopri l'Opportunità Herbalife

Piano di Vendita e Marketing



PIANO DI VENDITA E MARKETING

Presentazione

Il Piano di Vendita e Marketing Herbalife offre opportunità uniche di successi a vari livelli ed è stato ideato da Mark Hughes, fondatore di Herbalife. Il risultato, come si può immaginare, è un Piano Vendita e Marketing che non teme confronti nel settore. Il Piano di Vendita e Marketing Herbalife assegna ai Membri un'alta percentuale dei ricavi sui prodotti sotto forma di guadagni su vendite dirette e indirette, royalty e bonus, incentivi. Questo piano commerciale di grande efficacia è concepito per valorizzare al massimo e premiare l'impegno profuso.

L'opportunità commerciale Herbalife e il Piano di Vendita e Marketing sono uguali per ogni Membro. Il successo di ciascun Membro dipende da due fattori principali:

- il tempo, le energie e l'impegno dedicati all'attività Herbalife
- le vendite di prodotti realizzate da un Membro e dalla sua organizzazione di downline.

Questi due fattori mettono in evidenza l'importanza che per un Membro hanno la formazione, il supporto e la motivazione della propria organizzazione di downline.

Le pagine che seguono descrivono i diversi livelli del Piano Vendita e Marketing Herbalife. Ogni livello prevede specifiche qualifiche e relativi vantaggi che hanno lo scopo di premiare gli sforzi del Membro e promuoverne il successo.

Diventare Membro – L'importanza del primo passo

L'unico acquisto richiesto per diventare Membro Herbalife è l'Herbalife Member Pack (HMP). Ogni HMP contiene la Richiesta Herbalife, che va compilato e inviato a Herbalife, per ricevere un codice identificativo per poter acquistare i prodotti.

Registrazione

Si diventa ufficialmente Membri Herbalife quando la richiesta, debitamente compilata, è ricevuta e accettata da Herbalife. Il modo più rapido e semplice per effettuare la registrazione è attraverso il sito www.myherbalife.com/it-CH. In alternativa puoi anche spedire la Richiesta per posta, ma è processo che richiede un'attesa di qualche giorno. Una volta che la richiesta è stata accolta, il contratto con Herbalife è immediatamente attivo e tu acquisisci diritti, doveri e privilegi di un Membro Herbalife.

Quota Annuale servizi per i Membri

Ogni anno, alla scadenza della data di sottoscrizione della Richiesta, ogni Membro è tenuto a pagare una quota annuale per i servizi ai Membri.

Herbalife farà il possibile per ricordare ai Membri (per posta elettronica) la scadenza del pagamento. Tuttavia, è responsabilità del membro il pagamento puntuale della quota annuale.

Il mancato pagamento della suddetta quota comporterà quanto segue:

- **Membro (non Supervisore):**
La richiesta di Distribuzione Herbalife sarà cancellata e non si potranno più effettuare ordini di prodotti Herbalife® con lo sconto, né sponsorizzare nuovi Membri. I Membri presenti in downline saranno spostati definitivamente al tuo primo Sponsor in upline.
- **Supervisor livelli superiori:**
La richiesta di Distribuzione non sarà cancellata; ma non potranno essere effettuati più ordini di prodotti Herbalife® fino a quando la quota annuale non verrà rinnovata. Qualora la quota annuale non venisse pagata dopo il processo di domotion, la tua richiesta sarà cancellata e i Membri presenti in downline saranno spostati definitivamente al tuo primo Sponsor in upline.

Opportunità di guadagno

Il Piano Vendita e Marketing Herbalife offre molte opportunità di guadagno ed altri riconoscimenti.

Sconto immediato sulle vendite dirette

25% - 50%
Guadagno sulle vendite ai clienti.

Guadagno su Vendite Indirette (Commissioni)

Fino al 25% calcolato sulla Base di calcolo sconto (differenza fra la tua percentuale di sconto e quella cui hanno diritto i Membri della tua organizzazione di downline).

Assegno Royalty mensile

Come Supervisore puoi guadagnare fino al 5% sulle vendite dei tuoi Supervisor dei primi tre livelli attivi di downline.

Bonus di Produzione mensile

I membri del TAB Team possono guadagnare un Bonus di Produzione dal 2% al 7%.

Bonus Mark Hughes

Bonus riservato ai Membri dal livello di President's Team in su con una produttività particolarmente brillante.

I GRADINI VERSO IL SUCCESSO

Membro	Senior Consultant	Success Builder	Qualified Producer	Supervisore	World Team
	Almeno 500 Punti Volume (PV) accumulati in 1-2 mesi	1.000 Punti personalmente acquistati (PPV)** o più, in un mese *	2.500 PV accumulati in 1-6 mesi (almeno 500 PPV**), tutti gli ordini devono essere acquistati direttamente presso Herbalife*	4.000 PV in 1 mese o 4.000 PV accumulati in 2 mesi consecutivi (almeno 1.000 dei quali liberi) o 4.000 PV accumulati in 12 mesi (almeno 1.000 PPV)**	2.500 PV al mese per 4 mesi consecutivi o 10.000 PV al 50% in 1 mese o 500 Punti Royalty in 1 mese

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 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi	2.500 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi	4.000 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi	7.500 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi	10.000 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi	Gemelli e orecchini d'oro con brillanti 15.000 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi	20.000 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi

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 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi	Orologi Movado con marchio Herbalife 40.000 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi	50.000 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi	Collana e gemelli d'oro bianco con brillanti 60.000 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi	Anelli Signet d'oro bianco con brillanti 70.000 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi	Anello e orecchini d'oro bianco con brillanti 80.000 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi	Orologio Piaget con brillanti con marchio Herbalife e bracciale d'oro bianco con logo in brillanti 90.000 Punti Royalty per 3 mesi consecutivi

*Non è necessario diventare Senior Consultant, Success Builder o Qualified Producer per potersi qualificare Supervisor. Per tutti i dettagli sulle qualifiche consulta l'HMP.

** Il Volume accumulato dai tuoi Clienti Privilegiati personalmente sponsorizzati contribuiscono ai requisiti del tuo Volume Personalmente Acquisito (PPV).

*Il modello di orologio può variare in base alla disponibilità e al momento della qualifica.

PREMI E RICONOSCIMENTI PER IL PRESIDENT'S TEAM PLUS

<p>1 Brillante</p>  <p>Executive President's Team</p> <p>1 membro pienamente qualificato al President's Team* in qualsiasi linea della tua organizzazione</p>	<p>2 Brillanti</p>  <p>Senior Executive President's Team</p> <p>2 membri pienamente qualificati al President's Team* in 2 linee distinte della tua downline</p>	<p>3 Brillanti</p>  <p>International Executive President's Team</p> <p>3 membri pienamente qualificati al President's Team in 3 linee distinte della tua downline</p>	<p>4 Brillanti</p>  <p>Chief Executive President's Team</p> <p>4 membri pienamente qualificati al President's Team* in 4 linee distinte della tua downline</p>	<p>5 Brillanti</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>5 membri pienamente qualificati al President's Team* in 5 linee distinte della tua downline</p>
--	--	--	--	--

<p>6 Brillanti</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>6 membri pienamente qualificati al President's Team* in 6 linee distinte della tua downline</p>	<p>7 Brillanti</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>7 membri pienamente qualificati al President's Team* in 7 linee distinte della tua downline</p>	<p>8 Brillanti</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>8 membri pienamente qualificati al President's Team* in 8 linee distinte della tua downline</p>	<p>9 Brillanti</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>9 membri pienamente qualificati al President's Team* in 9 linee distinte della tua downline</p>	<p>10 Brillanti</p>  <p>Founder's Circle</p> <p>10 membri pienamente qualificati al President's Team* in 10 linee distinte della tua downline</p>
---	---	---	--	---

<p>Orologi Baume & Mercier[†]</p>  <p>250.000 Punti Royalty in 12 mesi consecutivi (anno di calendario)</p>	<p>Anelli Marquis in oro e diamanti</p>  <p>500.000 Punti Royalty in 12 mesi consecutivi (anno di calendario)</p>	<p>Orologi Piaget in oro e diamanti[†]</p>  <p>750.000 Punti Royalty in 12 mesi consecutivi (anno di calendario)</p>	<p>Orologi Piaget con diamanti[†]</p>  <p>1.000.000 Punti Royalty in 12 mesi consecutivi (anno di calendario)</p>
--	---	--	--

*Per tutti i dettagli sulle qualifiche, consulta l'HMP.

†Il modello di orologio può variare in base alla disponibilità e al momento della qualifica.

RICONOSCIMENTI E SPILLE COMMEMORATIVE

<p>Premio "1 Million Lifetime Achievement"</p>  <p>1 milione di Punti Volume</p> <p>I Premi Lifetime Achievement vengono assegnati a Membri che hanno raggiunto 1 milione di Punti Volume durante la loro carriera in Herbalife*</p>	<p>Premio "2 Million Lifetime Achievement"</p>  <p>2 milioni di Punti Volume</p> <p>I Premi Lifetime Achievement vengono assegnati a Membri che hanno raggiunto 2 milioni di Punti Volume durante la loro carriera in Herbalife*</p>	<p>Premio "3 Million Lifetime Achievement"</p>  <p>3 milioni di Punti Volume</p> <p>I Premi Lifetime Achievement vengono assegnati a Membri che hanno raggiunto 3 milioni di Punti Volume durante la loro carriera in Herbalife*</p>	<p>Premio "4 Million Lifetime Achievement"</p>  <p>4 milioni di Punti Volume</p> <p>I Premi Lifetime Achievement vengono assegnati a Membri che hanno raggiunto 4 milioni di Punti Volume durante la loro carriera in Herbalife*</p>	<p>Premio "5 Million Lifetime Achievement"</p>  <p>5 milioni di Punti Volume</p> <p>I Premi Lifetime Achievement vengono assegnati a Membri che hanno raggiunto 5 milioni di Punti Volume durante la loro carriera in Herbalife*</p>
--	--	--	--	--

<p>1° Anniversario</p>  <p>I pacchetti 1° Anniversario rappresentano un riconoscimento ai Membri per il contributo dato e la fedeltà verso Herbalife</p>	<p>3° Anniversario</p>  <p>I pacchetti 3° Anniversario rappresentano un riconoscimento ai Membri per il contributo dato e la fedeltà verso Herbalife</p>	<p>5° Anniversario</p>  <p>I pacchetti 5° Anniversario rappresentano un riconoscimento ai Membri per il contributo dato e la fedeltà verso Herbalife</p>	<p>7° Anniversario</p>  <p>I pacchetti 7° Anniversario rappresentano un riconoscimento ai Membri per il contributo dato e la fedeltà verso Herbalife</p>	<p>10° Anniversario</p>  <p>I pacchetti 10° Anniversario rappresentano un riconoscimento ai Membri per il contributo dato e la fedeltà verso Herbalife</p>
--	--	--	--	--

<p>15° Anniversario</p>  <p>I pacchetti 15° Anniversario rappresentano un riconoscimento ai Membri per il contributo dato e la fedeltà verso Herbalife</p>	<p>20° Anniversario</p>  <p>I pacchetti 20° Anniversario rappresentano un riconoscimento ai Membri per il contributo dato e la fedeltà verso Herbalife</p>	<p>25° Anniversario</p>  <p>I pacchetti 25° Anniversario rappresentano un riconoscimento ai Membri per il contributo dato e la fedeltà verso Herbalife</p>	<p>30° Anniversario</p>  <p>I pacchetti 30° Anniversario rappresentano un riconoscimento ai Membri per il contributo dato e la fedeltà verso Herbalife</p>	<p>35° Anniversario</p>  <p>I pacchetti 35° Anniversario rappresentano un riconoscimento ai Membri per il contributo dato e la fedeltà verso Herbalife</p>	<p>40° Anniversario</p>  <p>I pacchetti 40° Anniversario rappresentano un riconoscimento ai Membri per il contributo dato e la fedeltà verso Herbalife</p>
--	--	--	--	--	--

*Per tutti i dettagli sulle qualifiche, consulta l'HMP.

Cos'è il "Volume"?

Nelle pagine di questo manuale usiamo spesso il termine "volume". Il Volume è un elemento chiave nel Piano Vendita e Marketing ed è alla base del meccanismo di qualificazione e di ascesa ai vari livelli.

Ad ogni prodotto Herbalife è assegnato un valore in Punti Volume (per informazioni dettagliate vedi il listino prezzi). Gli Herbalife Member Pack (HMP), le pubblicazioni ed il materiale di supporto alle vendite non concorrono al conteggio del volume. Ordinando prodotti, accumuli Punti Volume ad essi assegnati. Questi Punti Volume accumulati diventano la tua produzione e servono ai fini delle qualificazioni e dell'acquisizione di privilegi.

Il volume ti viene accreditato in diversi modi: in base a chi ha acquistato il prodotto, al suo status e alla sua percentuale di guadagno; in base al tuo status e in base ad altri fattori previsti dal Piano di Vendite e Marketing. Il Volume viene calcolato sul valore totale dei Punti Volume dei prodotti ordinati in un mese di calendario.

Spiegazione del Volume del Mese

Definizione di Volume del Mese

Il Volume accumulato da un Supervisore viene accreditato su base mensile. Il Volume del Mese inizia il primo giorno lavorativo e termina l'ultimo giorno lavorativo del mese. Se l'ultimo giorno del mese è un sabato o una domenica, il Volume del Mese viene esteso al lunedì successivo. Analogamente, se l'ultimo giorno del mese è festivo, il mese può essere esteso al primo giorno lavorativo successivo. Herbalife si riserva il diritto di modificare il Volume del Mese come crede più opportuno.

Determinazione del Volume del Mese

Il Volume viene conteggiato nel Mese nel quale l'ordine è stato effettuato ed il relativo pagamento è stato ricevuto per intero da Herbalife.

Volume Aggiunto (Add-On)

Perché un ordine sia accettato come Volume Aggiunto, devono essere rispettate le seguenti condizioni:

1. L'ordine deve essere effettuato non oltre l'ultimo giorno utile di un Mese di Volume
2. Il pagamento a saldo deve essere versato, o disposto, entro detto ultimo giorno del mese. Se ad esempio il pagamento viene spedito per posta, il timbro postale deve riportare la data dell'ultimo giorno utile del mese per gli ordini. Se il pagamento avviene mediante bonifico o altra operazione bancaria, esso deve essere disposto l'ultimo giorno del mese di volume.
3. Herbalife deve ricevere il pagamento non oltre il 5° giorno del mese successivo. Se il 5° giorno del mese cade di sabato o domenica oppure in un giorno festivo, il pagamento dovrà essere ricevuto non oltre l'ultimo giorno lavorativo precedente il 5° giorno
Se per qualunque motivo un pagamento non venisse accettato o ricevuto, l'ordine sarà cancellato e il Volume non sarà accreditato.

Il Piano Vendita e Marketing prevede diversi metodi di conteggio del volume, che sono illustrati negli esempi che seguono:

Volume Personalmente Acquistato (PPV)

Il Volume Personalmente Acquistato è il volume relativo agli ordini che hai acquistato direttamente da Herbalife con il tuo codice identificativo Herbalife.

Volume di Downline (DLV)

Il Volume di Downline è rappresentato dagli ordini che i Membri non Supervisor della tua downline hanno effettuato direttamente da Herbalife

Esempio di Volume di Downline		
	Acquisti / % di sconto	Volume di Downline
A Supervisore	2.500 Punti Volume al 50%	= *
B Senior Consultant	500 Punti Volume al 35%	= 900 Punti Volume (Volume di C e D)
C Senior Consultant	500 Punti Volume al 35%	= 400 Punti Volume (Volume di D)
D Membro	400 Punti Volume al 25%	= 0

*Ad un Supervisore Pienamente Qualificato il Volume di Downline viene accreditato come Volume Personale o Volume di Gruppo.

Volume Personale (VP)

Se sei Supervisore Pienamente Qualificato, il tuo Volume Personale è il volume acquistato da te più il volume acquistato dai Membri non Supervisor della tua downline.

I Membri non-supervisor possono acquistare i prodotti solamente da Herbalife, dal loro Sponsor o il primo Supervisore Pienamente Qualificato in upline. Attenzione però: solo gli ordini piazzati attraverso Herbalife possono essere conteggiati ai fine delle qualifiche a Produttore Qualificato o Supervisore.

Di conseguenza, se sei Supervisore Pienamente Qualificato, tutti i tuoi ordini acquistati al 50%, come pure tutti gli ordini acquistati dai tuoi Membri di downline, Senior Consultant, Success Builder e Qualified Producer con uno sconto dal 25% al 42%, contano come tuo Volume Personale.

Esempio di Volume Personale		
	Acquisti/ % di sconto	Volume Personale
A Supervisore	1.000 Punti Volume personali + Volume di B, C e D	= 2,800 Volume Personale
B Success Builder	1.100 Punti Volume + Volume di C e D al 42%	= 1,800 Volume Personale
C Senior Consultant	300 Punti Volume + Volume di D al 35%	= 700 Punti Volume (Volume di D)
D Membro	400 Punti Volume al 25%	= 0

Volume di Gruppo (VG)

Il Volume di Gruppo è il volume relativo ad ordini effettuati con una percentuale temporanea di sconto del 50% da parte di Supervisor in Qualifica nel mese.

Questo Volume del 50% Temporaneo viene accumulato come Volume Personale per il Supervisore in Qualifica che l'ha effettuato, ma rappresenta Volume di Gruppo per il primo Supervisore Pienamente Qualificato di upline. Come Supervisore Pienamente Qualificato puoi maturare Assegni Royalty sul Volume di Gruppo qualora siano soddisfatti tutti i requisiti richiesti per gli Assegni Royalty. (Per maggiori dettagli, vedi le sezioni "Qualificarsi Supervisore" e "Privilegio Temporaneo al 50%")

Esempio di Volume di Gruppo		
	Acquisti / % di sconto	Volume Personale
A Supervisore	2.500 Punti Volume + Volume di B e C	Volume Personale 6.500 = + 1.000 Volume di Gruppo Volume Totale 7.500
B Supervisore in Qualifica	1.000 Punti Volume Sconto Temporaneo del 50%. + Volume di C	= Volume Personale 5.000
C Membro	Punti Volume accumulati 4.000	= Volume Personale 4.000

Volume Totale (VT)

Il Volume Totale è la somma del Volume Personale e del Volume di Gruppo. (Vedi l'esempio precedente del Volume Totale del Supervisore "A"). Il Volume Totale è il fattore su cui si basano alcune qualifiche.

Volume di Organizzazione (VO)

Il Volume di Organizzazione è il Volume accumulato sul quale un Supervisore guadagna Assegni Royalty. (Vedi il seguente esempio sul Volume di Organizzazione).

Esempio di Volume di Organizzazione			
A Supervisore	2.500 Punti Volume		
1° Livello Supervisore	10.000 Punti Volume Totale	}	
2° Livello Supervisore	10.000 Punti Volume Totale		
3° Livello Supervisore	10.000 Punti Volume Personale		
			= 30.000 Volume di Organizzazione

Volume Impegnato e Volume Libero

Volume Impegnato

Il Volume Impegnato è il volume usato dalla tua downline per la qualifica a Supervisore.

Volume Libero

Il Volume Libero è il volume non usato dalla tua downline per la qualifica a Supervisore.

L'esempio seguente illustra l'uso di Volume Impegnato e di Volume Libero per ciascun Membro.

Volume Impegnato e Volume Libero			
A Supervisore	2.500 Punti Volume Totali + Volume di B e C	=	2.500 liberi per A 5.000 impegnati per A
B Supervisore in Qualifica	1.000 Punti Volume Totali + Volume di C	=	1.000 liberi per B 4.000 impegnati per B
C Supervisore in Qualifica	4.000 Punti Volume Punti Volume Totali	=	4.000 liberi per C

VANTAGGI DEL MEMBRO

Guadagno su vendite dirette

Come Membro puoi acquistare prodotti Herbalife con una percentuale di sconto dal 25% al 50%. Puoi realizzare un guadagno immediato quando vendi questi prodotti ai clienti. La differenza fra il prezzo scontato che hai pagato e il prezzo al dettaglio pagato dal tuo cliente è il tuo guadagno. (Vedi l' esempio di guadagno su vendite dirette).

Esempio di Guadagno su Vendite Dirette				
Prezzo al dettaglio consigliato	Base di calcolo sconto	Ammontare dello sconto	Il tuo costo	Il tuo guadagno
		(sconto del 25% sulla Base di calcolo di \$100)	(Sconto di \$25 sul Prezzo al dettaglio consigliato di \$110)	(Prezzo al dettaglio consigliato di \$110 meno il tuo costo di \$85)
\$110	\$100	\$25	\$85	\$25

Guadagno su Vendite Indirette (Commissioni)

Oltre al guadagno diretto, come Membro Herbalife puoi anche avere un guadagno indiretto sui prodotti acquistati dalla tua downline. Esso è la differenza fra la tua percentuale di guadagno e quella cui ha diritto la tua downline.

Quando la tua downline acquista prodotti da Herbalife, Herbalife restituisce le commissioni al Senior Consultant, Qualified Producer, Supervisore in Qualifica e/o Supervisore Pienamente Qualificato sulla base della rispettiva percentuale di sconto raggiunta alla fine del mese. Questo pagamento avviene nell'ambito del calcolo delle Royalty mensili. Se tu vendi direttamente i prodotti alle tue downline, hai la possibilità di guadagnare sino al 25% di Commissioni. (Vedi il seguente "Esempio Guadagni su Vendite Indirette").

Esempio di Guadagno su Vendite Indirette				
Prezzo di vendita Herbalife	Base di guadagno	Il tuo costo	Il costo per la tua downline	Il tuo guadagno
		(al 50%)	(al 25%)	
\$110	\$100	\$60	\$85	\$25

Esempio di Suddivisione delle Commissioni					
Totale vendita diretta	Base di guadagno	Sconto Livello	Il costo per la tua downline	Suddivisione delle Commissioni	
				Al Qualified Producer (QP)	Al Supervisore
\$110	\$100	25%	\$85	\$17	\$8
\$110	\$100	25%	\$85	N/D (no QP)	\$25
\$110	\$100	35%	\$75	\$7	\$8
\$110	\$100	35%	\$75	N/D (no QP)	\$15

SENIOR CONSULTANT

Migliora i tuoi guadagni nella Scala Sconti

Quando tu e i tuoi Membri di downline non Supervisor vendete più prodotti Herbalife, cresce il tuo Volume Totale e puoi raggiungere lo status di Senior Consultant e in quanto tale hai diritto a ordinare i prodotti con uno sconto del 35% o del 42% sulla Base di calcolo sconto, assicurandoti un maggior margine di guadagno.

Scala Sconti

Come Membro puoi ordinare i prodotti con uno sconto del 25% finché non ottieni un livello di sconto maggiore diventando Senior Consultant. Da quel momento il tuo sconto sugli ordini sarà determinato dalla Scala Sconti riportata qui sotto e a una percentuale non inferiore al 35%.

I Punti Volume si accumulano con gli ordini che effettui direttamente da Herbalife (personalmente acquistati) o con gli ordini dei tuoi Membri di downline (volume di downline). Entrambi possono essere usati per diventare Senior Consultant e acquisire il diritto d'acquisto con sconto del 35% o del 42%.

Livello	Volume Mensile	Sconto	Benefici
Senior Consultant	Accumulare 500 Punti Volume in 1-2 mesi	35%	Tutti gli ordini saranno al 35% finché non acquisisci il diritto ad uno sconto maggiore.
Senior Consultant	Accumulare 2.000 Punti Volume in 1-2 mesi	42%	Una volta che hai accumulato 2.000 Punti Volume, hai diritto di effettuare tale ordine e tutti quelli successivi di quel mese con una percentuale di sconto del 42%.
Success Builder	Raggiungere 1.000 Punti Volume PPV in un mese	42%	Una volta che hai accumulato 1.000 o più Punti Volume Personalmente Acquistati avrai il diritto ad uno sconto del 42% su tutti gli ordini per il resto del mese più il mese successivo. Il Volume accumulato dai tuoi Clienti Privilegiati personalmente sponsorizzati contribuiscono ai requisiti del tuo Volume Personalmente Acquistato.
Qualified Producer	Raggiungere 2.500 PV in 1-6 mesi, con almeno 500 Punti Volume Personalmente Acquistati (PPV)	42%	Come Qualified Producer hai diritto ad uno sconto del 42% su tutti gli ordini per almeno un anno fino al raggiungimento di uno sconto maggiore. Il volume può essere realizzato con PPV oppure usando fino a 2.000 Punti Volume di Downline e i restanti 500 con PPV. Il Volume accumulato dai tuoi Clienti Privilegiati personalmente sponsorizzati contribuiscono ai requisiti del tuo Volume Personalmente Acquistato.
Supervisore in Qualifica	- Accumulare 4.000 Punti Volume in un mese, almeno 1.000 dei quali Liberi, o - Accumulare 4.000 Punti Volume in due mesi consecutivi, almeno 1.000 dei quali Liberi, o - Accumulare 4.000 Punti Volume nell'arco di 12 mesi; requisito minimo di 3 mesi (con min. 1.000 PPV).	50% Temporaneo	Raggiunti i Punti Volume richiesti, gli ordini successivi saranno acquistati con sconto Temporaneo del 50%.

Supervisore

Tre modi per qualificarti:
Per tutti i dettagli, vedi
"Qualificarsi Supervisore" in
questa sezione del Libro Guida

50%

Come Supervisore hai diritto ad uno
sconto del 50% su tutti gli ordini.
(Obbligo di riqualifica annuale).

Attenzione:

Il tuo Volume Personale più il Volume della tua downline costituisce il tuo Volume Totale. Una volta entrato nella Scala Sconti, la tua percentuale non scenderà mai al di sotto del 35% fino a quando resterai un Membro attivo e/o raggiungi uno sconto maggiore. Più vendi, più aumenta il tuo potenziale di guadagno. Ricorda che all'inizio di ogni mese di calendario ricominci dal 35% e devi cercare di risalire la Scala fino al 42% e al 50%.

Success Builder

Come Membro Herbalife, puoi accumulare 1.000 Punti di Volume Personalmente Acquistato (PPV) in un mese effettuando un unico ordine da 1.000 Punti Volume raggiungendo il livello di Success Builder e la percentuale di sconto del 42%, mantenendolo per tutto il mese e per quello successivo. Il Volume accumulato dai tuoi Clienti Privilegiati personalmente sponsorizzati contribuiscono ai requisiti del tuo Volume Personalmente Acquistato. Il Volume di Downline non può essere usato per questa opportunità di sconto.

I Membri (non Supervisor) che non diventano Success Builder possono ordinare al 42% dopo che hanno accumulato 2.000 Punti Volume in un mese o hanno raggiunto la qualifica di Qualified Producer.

Qualified Producer

Hai la possibilità di diventare Qualified Producer accumulando 2.500 Punti Volume in 1-6 mesi, 2.000 dei quali possono essere Volume di Downline, con almeno, però, 500 Punti Volume Personalmente Acquistati (PPV). Il Volume accumulato dai tuoi Clienti Privilegiati personalmente sponsorizzati contribuiscono ai requisiti del tuo Volume Personalmente Acquistato. Tutto il volume ottenuto per questa qualifica deve provenire da ordini acquistati direttamente da Herbalife.

Una volta raggiunta la qualifica, riceverai automaticamente il 42%; il tuo status sarà aggiornato il primo giorno del mese successivo a quello in cui hai raggiunto il volume di qualifica.

Il Qualified Producer ha diritto a:

- Acquistare al 42% non appena raggiunta la qualifica
- 42% di guadagno su vendite dirette
- Guadagno su vendite indirette (Commissioni) fino al 17% sulla Base di calcolo sconto dagli ordini effettuati dai tuoi Membri di downline al 25% o al 35%

Una volta raggiunto lo status di Qualified Producer, manterrai lo sconto del 42% solo se sarai in regola con il pagamento della Quota Annuale.

Supervisore Pienamente Qualificato

Come Supervisore puoi godere della percentuale di sconto massima del 50% oltre al guadagno su vendite indirette e avere diritto al ricevimento di Assegni Royalty (AR).

Un Supervisore Pienamente Qualificato ha diritto a:

- 50% di guadagno su vendite dirette
- Guadagno su vendite indirette (Commissioni) fino al 25% sulla Base di calcolo sconto dagli ordini effettuati dai tuoi Membri di downline al 25% - 42%
- AR-dall'1% al 5% sul Supervisore attivo di primo, secondo e terzo livello
- Partecipare a workshop e sessioni di formazione speciali
- Qualificarsi per riconoscimenti speciali riservati ai Supervisor

I Membri che raggiungono la qualifica di Supervisore sono chiamati spesso Membri o Distributori Indipendenti Herbalife.

Come Supervisore puoi acquistare soltanto da Herbalife.

Qualificarsi Supervisore

Ci sono tre modi per diventare Supervisore:

- Qualifica in un mese: raggiungere in un mese di calendario 4.000 Punti Volume (almeno 1.000 dei quali liberi).
- Qualifica in due mesi: raggiungere 4.000 Punti Volume in due mesi consecutivi (almeno 1.000 PV devono essere liberi).

- Qualifica accumulata: totalizzare 4.000 Punti Volume in 12 mesi (con un requisito minimo di 3 mesi). Puoi usare fino a 3.000 Punti Volume di Downline, mentre i restanti 1.000 devono essere Volume Personalmente Acquisitato. Il Volume accumulato dai tuoi Clienti Privilegiati personalmente sponsorizzati contribuiscono ai requisiti del tuo Volume Personalmente Acquisitato.

In tutti i casi, una volta raggiunta la qualifica, il tuo status viene automaticamente aggiornato a Supervisore il primo giorno del mese successivo a quello in cui è stata completata la qualifica.

Supervisore in qualifica

Diritto a uno sconto temporaneo del 50%

Una volta raggiunti i Punti Volume richiesti per la qualifica a Supervisore, sarai **Supervisore in Qualifica** fino al 1° giorno del mese successivo, data in cui diventerai **Supervisore Pienamente Qualificato**. Come **Supervisore in Qualifica** hai diritto a uno sconto temporaneo del 50% per il resto del mese nel quale hai raggiunto i Punti Volume necessari alla qualifica.

Ordini acquistati al 50% di sconto devono essere effettuati solo ed esclusivamente in Herbalife.

Il Volume degli ordini con sconto Temporaneo del 50% sono considerati Volume Personalmente Acquisitato per chi li ha acquistati e Volume di Gruppo per il Supervisore Pienamente Qualificato.

Volume di Pareggio

Il Volume di Pareggio è il Volume Personale e Totale che come Supervisore devi avere per convalidare le qualifiche a Supervisore della tua downline.

Il Volume di Pareggio rappresenta il modo in cui Herbalife verifica e convalida la qualifica dei nuovi Supervisor. Ogni volta che un Supervisore qualifica un Membro alla posizione di Supervisore, il Volume Totale del Supervisore sponsorizzante deve essere almeno pari alla somma dei Volumi Totali dei propri Membri che si qualificano in quello stesso mese. Senza un adeguato Volume di Pareggio, il nuovo Supervisore passerà al Supervisore successivo di upline.

L'esempio qui riportato illustra l'ammontare di Volume Personale e di Volume Totale che è necessario raggiungere da parte del Supervisore sponsorizzante per i Membri di downline che si stanno qualificando Supervisor. In questo esempio, "A", il Supervisore sponsorizzante, deve avere almeno 4.000 PV Personali ed almeno 1.000 PV di Gruppo nel mese in cui "B" e "C" si stanno qualificando Supervisor. Questo obbligo di volume per il Supervisore costituisce il suo Volume di Pareggio.

Esempio di Volume di Pareggio			
A Supervisore sponsorizzante	Requisito di Volume di Pareggio per il Supervisore "A"		
	Volume Personale 4.000		
	+ 1.000 Volume di Gruppo		
	= 5.000 Volume Totale		
B Supervisore in Qualifica	1.000 Punti Volume	=	1.000 Volume
	Sconto Temporaneo del 50%.		di Gruppo per "A"
C Supervisore in Qualifica	4.000 Punti	=	4.000 Volume
	Volume accumulati		Personale per "A"

Volume di Pareggio insufficiente

Come primo Supervisore Pienamente Qualificato di upline, se nei mesi di qualifica non hai un Volume sufficiente per coprire la qualifica del tuo Supervisore di downline, avrai un "ammanco" nel Volume di Pareggio. Herbalife ti informerà che il Volume è insufficiente e ti consentirà di effettuare un Ordine di Pareggio di Volume che copra l'ammanco. Il Dipartimento Member Services sarà autorizzato ad accettare l'Ordine di Pareggio di Volume per il mese in questione.

Perché il volume sia pareggiato, nell'ordine deve essere chiaramente specificato che si tratta di un Ordine di Pareggio di Volume relativo al mese di _____.

Ordine di Pareggio di Volume

Perché questo volume sia opportunamente attribuito, l'ordine deve essere identificato chiaramente come Ordine di Pareggio di Volume per il relativo mese e anno, completo di pagamento a saldo. Un ordine di pareggio di volume

può essere accettato da Herbalife solo se la stessa Herbalife ha individuato un problema di Volume di Pareggio e te ne ha dato notifica, autorizzando il Dipartimento Member Services ad accettare tale ordine. L'ordine deve essere attribuito al Mese di Volume specificato.

Verranno apportate opportune correzioni all'ordine di Pareggio di Volume per quanto riguarda i tuoi Supervisor di upline che ricevono Royalty e Bonus di Produzione. Non saranno invece corretti i Punti Royalty e i Bonus di Produzione del TAB Team quando l'Ordine di Pareggio di Volume viene effettuato dopo il mese in questione. Qualora si verificano diversi casi di Volume di Pareggio, come Supervisore Sponsorizzante non riceverai Royalty per un periodo fino a quattro mesi sulla linea della qualifica e questi guadagni andranno al primo Supervisore di upline che riceve Royalty.

Volume non pareggiato

Nel momento in cui ricevi la notifica da Herbalife, devi effettuare un Ordine di Pareggio di Volume.

Se hai un ammanco di volume e non effettui un ordine per raggiungere il pareggio, sarai soggetto ad una penalità. Questa penalità consiste nella perdita permanente del Supervisore che si è qualificato nel mese in questione e della relativa downline.

Mancata qualifica a Supervisore

Se un Membro della tua downline diventa Supervisore Pienamente Qualificato prima di te, hai un anno di tempo a decorrere dalla qualifica del tuo Membro di downline per diventare Supervisore Pienamente Qualificato.

Se entro questo periodo non riesci a diventare Supervisore Pienamente Qualificato, il tuo Supervisore di downline passerà in modo permanente al tuo primo Supervisore di upline alla fine del primo anno di riqualifica del tuo Supervisore di downline.

Esempio:



Riqualifica a Supervisore

Una volta diventato Supervisore, per conservare i tuoi diritti e privilegi devi riqualificarti ogni anno, dal 1° febbraio al 31 gennaio. I requisiti per questa riqualifica sono i seguenti:

- Qualifica in un mese: raggiungere in un mese di calendario 4.000 Punti Volume (almeno 1.000 dei quali liberi).
- Qualifica in due mesi: raggiungere 4.000 Punti Volume in due mesi consecutivi (almeno 1.000 PV devono essere liberi).
- Riqualifica in 12 mesi: accumulare 10.000 Punti Volume totali liberi nei 12 mesi del periodo di riqualifica.

O

- Accumulare 2.000 Punti Volume totali liberi nei 12 mesi del periodo di riqualifica.

Se ti riqualifichi accumulando 2.000 Punti Volume Liberi tra il 1° febbraio e il 31 gennaio, manterrai la qualifica di Supervisore e il privilegio di acquisto al 50%, ma perderai le tue eventuali linee di downline che comprendano un Supervisore, che passeranno al primo Supervisore Pienamente Qualificato di upline.

Sarai automaticamente riqualificato Supervisore ogni anno se raggiungerai i requisiti di volume durante il periodo di qualifica. Ti ricordiamo che hai il vantaggio di godere di uno sconto del 50% sugli ordini per la riqualifica.

Oltre all'obbligo di riqualifica annuale, devi essere in regola con il pagamento della Quota Annuale per i Servizi ai

Membri. In caso di mancato pagamento della Quota Annuale entro 90 giorni dalla riqualifica, i tuoi privilegi di acquisto e i guadagni saranno sospesi fino a quando la Quota non sarà pagata.

Se non completi la Riqualifica a Supervisore, perdi diritti e privilegi di un Supervisore, comprese eventuali linee di downline in cui vi sia un Supervisore. In questo caso, l'intera linea di downline passerà al primo Supervisore Pienamente Qualificato di upline.

Come Supervisore, se non ti riqualifichi entro il 31 gennaio, sarai retrocesso a Qualified Producer.

Tre livelli di successo

Coloro che sponsorizzi personalmente come Membri Herbalife rappresentano il tuo Primo Livello. Possono essere amici, familiari o soci oppure persone appena conosciute. Puoi sponsorizzare personalmente tutte le persone che vuoi in qualsiasi Paese in cui Herbalife opera ufficialmente. Quando i Membri di Primo Livello sponsorizzano altri Membri, questi ultimi diventano il tuo Secondo Livello. Quando i Membri di Secondo Livello sponsorizzano a loro volta altri Membri, questi ultimi costituiscono il Terzo Livello della tua organizzazione Herbalife.

Curando la formazione dei tuoi Membri ed incoraggiandoli a seguire il tuo esempio, aumentano le probabilità che alcuni di essi decidano di qualificarsi Supervisore. Come Supervisore con Supervisor Pienamente Qualificati o in Qualifica nei tuoi primi tre livelli, hai la possibilità di ricevere Assegni Royalty che vanno dall'1% al 5% del tuo Volume di Organizzazione.

GUADAGNI DA ROYALTY

Pagamento degli Assegni Royalty

La percentuale degli Assegni Royalty è basata sul Volume Totale mensile; se produci meno di 500 Punti Volume, non guadagni nessuna Royalty. Se produci 2.500 o più Punti Volume, guadagni un 5% pieno sui primi tre livelli di di Supervisor in downline. La Scala degli Assegni Royalty indica i requisiti di Volume che devi soddisfare ogni mese come Supervisore per ricevere gli Assegni Royalty.

Scala degli Assegni Royalty	
Tuoi Punti Volume Totale	% Assegni Royalty
0 – 499	0%
500 – 999	1%
1.000 – 1.499	2%
1.500 – 1.999	3%
2.000 – 2.499	4%
2.500 e oltre	5%

Gli Assegni Royalty vengono corrisposti come segue:

Nell'esempio, il tuo Assegno Royalty del 5% pieno viene calcolato su un Volume di Organizzazione di 30.000 Punti Volume che si traducono in 1.500 Punti Royalty. I Punti Royalty vengono utilizzati a fini di qualifica. Tieni presente che i guadagni sono calcolati sulla Base di Calcolo Sconto dei prodotti Herbalife applicata nel Paese nel quale essi sono ordinati. In molti Paesi i pagamenti di Assegni Royalty sono effettuati nella valuta locale.

Esempio di Assegni Royalty		
TU	2,500 Punti Volume	= Le tue Royalty totali 1.500 Punti Royalty
Supervisore 1° Livello	10,000 Punti Volume	= 5% = 500 Punti Royalty
Supervisore 2° Livello	10,000 Punti Volume	= 5% = 500 Punti Royalty
Supervisore 3° Livello	10,000 Punti Volume	= 5% = 500 Punti Royalty

Requisiti aggiuntivi

Come Supervisore con tutti I requisiti specifici per guadagnare Royalty devi anche essere in linea con le regole dei 10 Clienti e del 70%, al fine di poter ricevere sia le Royalty che il Bonus. Devi confermare di aver aderito a queste regole sottoscrivendo la certificazione dei Compensi ogni mese. Se ometti di inviare questa certificazione, le Royalty e il Bonus non ti saranno pagati.

Assegni Royalty Ascendenti (Roll-Up)

Come Supervisore hai anche la possibilità di guadagnare Assegni Royalty Ascendenti. Le Royalty Ascendenti vengono corrisposte ad uno o più Supervisor di upline aventi diritto quando un Supervisore di downline che contribuisce alle Royalty guadagna meno del tetto massimo del 5%. Le percentuale della Royalty Ascendente è data dalla differenza fra il 5% e la percentuale di guadagno del Supervisore di downline che contribuisce alle Royalty.

Come Supervisore, per poter ricevere gli Assegni Royalty Ascendenti devi percepire il 5% sulla base della Scala degli Assegni Royalty. Non puoi percepire più del 5% di Royalty sulla stessa linea di contribuzione.

Esempio Assegni Royalty Ascendenti

TU	2,500 Punti Volume Totali 5% Assegni Royalty	=	Guadagni il 5% di Royalty sui Supervisor di 1°, 2° e 3° Livello Guadagni Royalty Ascendenti del 4% sul Supervisore di 4° Livello
Supervisore di 1° Livello	2,500 Punti Volume Totali 5% Assegni Royalty	=	Guadagna il 5% di Royalty sui Supervisor di 2°, 3° e 4° Livello
Supervisore di 2° Livello	2,500 Punti Volume Totali 5% Assegni Royalty	=	Guadagna il 5% di Royalty sui Supervisor di 3° e 4° Livello
Supervisore di 3° Livello	500 Punti Volume Totali 1% Assegni Royalty	=	Guadagna l'1% di Royalty sul Supervisore di 4° Livello
Supervisore di 4° Livello	1,000 Punti Volume Totali Nessun Assegno Royalty		Il Supervisore non ha downline su cui guadagnare Assegni Royalty

World Team

La qualifica al World Team è un passo importante nella tua attività Herbalife. L'ingresso in questo team prestigioso è una testimonianza del tuo successo. Il World Team è la rampa di lancio per la tua qualifica al TAB Team.

Per qualificarsi:

- Raggiungere 10.000 Punti Volume Totali in un Mese di Volume dopo essere diventato Supervisore in Qualifica o Supervisore Pienamente Qualificato.
- OPPURE Se si è Supervisore Pienamente Qualificato o in Qualifica, raggiungere 2.500 Punti Volume Totali al mese per quattro mesi consecutivi.
- OPPURE Totalizzare 500 Punti Royalty in un Mese di Volume

Se hai completato la qualifica a Supervisore, una volta raggiunti i requisiti di Volume o di Punti Royalty, sei promosso nel World Team il primo giorno del mese successivo.

Riceverai:

- Tutti i vantaggi di un Supervisore
- Un World Team Pack contenente un certificato personalizzato del World Team ed una spilla del World Team.

Inoltre avrai la possibilità di:

- Partecipare a sessioni speciali di pianificazione e formazione mirate ad accelerare la tua marcia verso il TAB Team.

TAB Team

Il raggiungimento del TAB Team è un riconoscimento prestigioso in Herbalife; è indice che il Supervisore ha sviluppato una base solida e attiva di Supervisor di downline. Con l'ingresso nel TAB Team avrai dei vantaggi aggiuntivi. Il TAB Team prevede 3 livelli di guadagno: Global Expansion Team (GET), Millionaire Team (MILL) e President's Team (PRES).

Top Achievers Business (TAB) Team	
Benefici	Qualifica
Global Expansion Team (GET) Tutti i benefici di un Supervisore Certificato e spilla Possibilità di guadagnare fino al 2% di Bonus di Produzione Idoneità a qualificarsi alle promozione degli eventi Idoneità a partecipare a speciali training avanzati Idoneità a partecipare a speciali conferenze telefoniche	1.000 Royalty Overrides al mese per 3 mesi consecutivi
Millionaire Team (MILL) Tutti i benefici di GET Team Un nuovo certificato e spilla Possibilità di guadagnare fino al 4% di Bonus di Produzione	4.000 Royalty Overrides al mese per 3 mesi consecutivi
President's Team (PRES) Tutti il benefici di un MILL Team Placca e spilla Possibilità di guadagnare fino al 7% di Bonus di Produzione Possibilità di guadagnare il Mark Hughes Bonus come stabilito dalle regole	10.000 Royalty Overrides al mese per 3 mesi consecutivi 20K President's Team 20.000 Royalty Overrides al mese per 3 mesi consecutivi 30K President's Team 30.000 Royalty Overrides al mese per 3 mesi consecutivi 50K President's Team 50.000 Royalty Overrides al mese per 3 mesi consecutivi

Bonus di Produzione del TAB Team

Come TAB Team hai la possibilità di ricevere un Bonus di Produzione calcolato sull'intero volume mensile della tua organizzazione di downline. Il Bonus di Produzione del TAB Team è, in parte, un premio alla tua leadership. Per riceverlo è necessario compilare ed inviare il modulo "Richiesta per il Bonus di Produzione del TAB Team". Per potere ricevere i pagamenti, il Modulo di Richiesta deve essere ricevuto e approvato da Herbalife; il modulo ti sarà inviato da Herbalife durante il periodo di qualifica.

Linee guida inerenti i riconoscimenti

Ai Membri che hanno raggiunto determinate qualifiche, Herbalife consegna tempestivamente riconoscimenti quali spille, targhe e gioielli, ecc.

Nel caso in cui però un premio non sia stato ricevuto, deve essere contattato per iscritto il Dipartimento member Services (via email o via posta ordinaria all'indirizzo riportato in basso). La richiesta deve pervenire a Herbalife entro sei (6) mesi dalla data della qualifica associata con il premio.

Linee guida inerenti la sostituzione e/o la riparazione dei riconoscimenti:

Herbalife si sforza di garantire per i suoi premi la più alta qualità disponibile. Tuttavia, nel caso in cui tu riceva un premio difettoso o comunque danneggiato, puoi farlo sostituire gratuitamente entro sei (6) mesi dalla data della qualifica associata al premio.

Trascorsi i sei mesi, puoi richiedere una riparazione o un restauro dell'articolo ma le spese saranno a tuo carico e verranno detratte dai tuoi guadagni. Ogni eventuale eccezione a questa procedura sarà a discrezione esclusiva di Herbalife.

Le richieste possono essere fatte chiamando o scrivendo a:

Herbalife International Deutschland GmbH
Member Services
Gräfenhäuser Str. 85,
64293 Darmstadt
Germania

Tel. 0800 333 038

PRESIDENT'S TEAM PLUS

Premi e Riconoscimenti per il President's Team Plus

	Un diamante	Executive President's Team Per qualificarti devi avere un President's Team pienamente qualificato in una linea della tua organizzazione.
	Due diamanti	Senior Executive President's Team Per qualificarti devi avere due President's Team pienamente qualificati in due linee distinte della tua organizzazione.
	Tre diamanti	International Executive President's Team Per qualificarti devi avere tre President's Team pienamente qualificati in tre linee distinte della tua organizzazione.
	Quattro diamanti	Chief Executive President's Team Per qualificarti devi avere quattro President's Team pienamente qualificati in quattro linee distinte della tua organizzazione.
	Cinque diamanti	Chairman's Club Per qualificarti devi avere cinque o più President's Team pienamente qualificati in cinque o più linee distinte della tua organizzazione
	Dieci diamanti	Founder's Circle Per qualificarti devi avere dieci o più President's Team pienamente qualificati in dieci o più linee distinte della tua organizzazione

I Premi Presidential Plus

I Premi Presidential Plus vengono assegnati in base alla produzione (volume da gennaio a dicembre).

	Orologio Baume & Mercier 250.000 Punti Royalty
	Anello di brillanti Marquis 500.000 Punti Royalty
	Orologio d'oro Piaget con brillanti† 750.000 Punti Royalty
	Orologio Piaget con brillanti† 1.000.000 di Punti Royalty

†Il modello di orologio può variare in base alla disponibilità e al momento della qualifica.

BONUS DI PRODUZIONE TAB TEAM

Qualifica e Riquifica per Livello TAB

Raggiunto il livello di TAB Team, come Millionaire Team e President's Team dovrai rispettare un periodo di attesa prima di poter ricevere la percentuale più alta del Bonus di Produzione TAB Team. La seguente tabella ti aiuterà a comprendere il periodo di attesa applicato ad ogni livello. I requisiti per ricevere il Bonus di Produzione TAB Team sono nella sezione apposita.

GET Team

Periodo di qualifica			Global Expansion Team (GET)														
GEN	FEB	MAR	APR	MAG	GIU	LUG	AGO	SET	OTT	NOV	DIC	GEN	FEB	MAR	APR	MAG	GIU
1,000	1,000	1,000	Qualificato per il Bonus del 2% da aprile a marzo														
Punti	Punti	Punti															
Royalty	Royalty	Royalty	Periodo di riquifica da aprile a marzo														

In questo esempio:

- Periodo di attesa e guadagni** : dopo aver completato la qualifica a GET Team, non si applica alcun periodo di attesa prima di percepire guadagni a questo livello. Ad Aprile sarai riconosciuto come GET Team e idoneo a ricevere il Bonus di Produzione TAB Team senza nessuna attesa. Il periodo di guadagno è di 12 mesi dalla data di qualifica a GET Team, quindi da Aprile a Marzo.

Periodo di qualifica			Millionaire Team															
GEN	FEB	MAR	APR	MAG	GIU	LUG	AGO	SET	OTT	NOV	DIC	GEN	FEB	MAR	APR	MAG	GIU	
4,000	4,000	4,000	Periodo di attesa	Qualificato per il Bonus del 4% da giugno a maggio														
Punti	Punti	Punti																
Royalty	Royalty	Royalty	Periodo di riquifica da aprile a marzo															

In questo esempio:

- Periodo di attesa e guadagni**: dopo aver completato la qualifica a MILL Team, si applica un periodo di attesa di 2 mesi prima di poter ricevere la percentuale più alta del Bonus di Produzione TAB team. Durante il periodo di attesa, per ricevere il Bonus di Produzione del 2% dovrai totalizzare almeno 3.000 Punti di Volume Totale. Al termine del periodo di attesa, come Millionaire Team, sarai idoneo a ricevere il Bonus di Produzione Tab Team a partire da giugno. Il periodo di guadagno è di 12 mesi dopo il termine del periodo di attesa, quindi da Giugno a Maggio.

PRES Team

Periodo di qualifica			President's Team															
GEN	FEB	MAR	APR	MAG	GIU	LUG	AGO	SET	OTT	NOV	DIC	GEN	FEB	MAR	APR	MAG	GIU	
10k, 20k, 30k, 50k Punti Royalty x 3 mesi			Periodo di attesa	Qualificato per il Bonus del 6% da luglio a giugno														
			Periodo di riquifica da aprile a marzo															

In questo esempio:

- Periodo di attesa e guadagni**: dopo aver completato la qualifica a PRES Team, si applica un periodo di attesa di 3 mesi prima di poter ricevere la percentuale più alta del Bonus di Produzione TAB team. Durante il periodo di attesa, per ricevere il Bonus di Produzione del 4% dovrai totalizzare almeno 2.500 Punti di Volume Totale. Al termine del periodo di attesa, come President's Team, sarai idoneo a ricevere il Bonus di Produzione Tab Team a partire da luglio. Il periodo di guadagno è di 12 mesi dopo il termine del periodo di attesa, quindi da Luglio a Giugno.

Requisiti per il guadagno del Bonus di Produzione

Una volta qualificato/riqualificato per una determinata percentuale di guadagno del TAB Team, per ricevere il Bonus di Produzione (PB) dovrai raggiungere in ogni mese del periodo di guadagno il volume indicato nella tabella sottostante:

Livello TAB Team	Volume Totale Minimo Richiesto	Royalty Point Richiesti	% Bonus di Produzione
GET	3.500	1.000	2%
MILL	3.000	1.000 – 3.999	2%
		4.000 +	4%
PRES	2.500	1.000 – 3.999	2%
		4.000 – 9.999	4%
		10.000 +	6%
PRES 20K	2.500	1.000 – 3.999	2%
		4.000 – 9.999	4%
		10.000 – 19.999	6%
		20.000 +	6.50%
PRES 30K	2.500	1.000 – 3.999	2%
		4.000 – 9.999	4%
		10.000 – 19.999	6%
		20.000 – 29.999	6.50%
		30.000 +	6.75%
PRES 50K	2.500	1.000 – 3.999	2%
		4.000 – 9.999	4%
		10.000 – 19.999	6%
		20.000 – 29.999	6.50%
		30.000 – 49.999	6.75%
		50.000 +	7%

Riqualifica al Bonus di Produzione

Una volta qualificato a qualsiasi livello del TAB Team, potrai mantenere il tuo status indipendentemente dalla tua percentuale di guadagno del Bonus (a meno che tu non raggiunga un livello superiore o abbia perso la qualifica di Supervisore).

Per continuare a guadagnare il Bonus di Produzione, devi riqualificarti ogni anno.

Riqualifica

- **Per mantenere il tuo livello di guadagno**, ti basterà raggiungere per tre mesi consecutivi durante il periodo di riqualifica i Punti Royalty necessari (gli stessi della prima qualifica).
- **Se non sei riuscito a riqualificarti al tuo livello**, il tuo livello di guadagno massimo del Bonus di Produzione sarà quello per il quale ti sei riqualificato e sarà soggetto ai requisiti di Punti Volume Totale come illustrato nella tabella che segue.

Per darti tempo sufficiente a riqualificarti e continuare a guadagnare il Bonus, hai a disposizione 12 mesi dall'ultima data di qualifica/riqualifica

Livello TAB Team	% Massima Bonus di Produzione	Volume Totale Minimo Richiesto	Royalty Point Minimi Richiesti
MILL	2%	3.500	1.000
PRES PRES 20K PRES 30K PRES 50K	2%	3.500	1.000
	4%	3.000	4.000
PRES 20K	6%	2.500	10.000
PRES 30K	6%	2.500	10.000
	6.50%		20.000
PRES 50K	6%	2.500	10.000
	6.50%		20.000
	6.75%		30.000

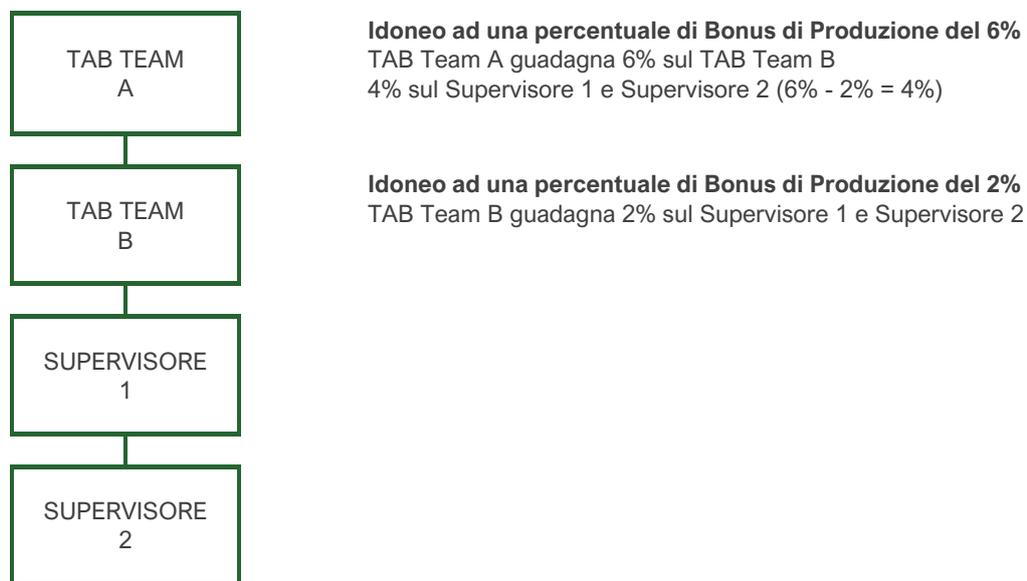
Se nel periodo di riqualifica più recente ti sei riqualificato per una percentuale di Bonus inferiore e successivamente ti qualifichi per un livello superiore, dovrai osservare il periodo di attesa previsto prima di iniziare a guadagnare la percentuale di Bonus per la quale ti sei qualificato.

Linee Guida sul pagamento del Bonus di Produzione TAB Team

Potrebbe verificarsi il caso in cui un altro TAB Team della tua downline qualificato “taglia” (cut-off) o blocca il tuo guadagno al Bonus di Produzione. Ogni linea viene esaminata individualmente per determinare i guadagni del Bonus di Produzione TAB Team. Le seguenti linee guida ti aiuteranno a comprendere meglio il meccanismo di distribuzione del Bonus di Produzione TAB Team.

Nell'ipotesi in cui un TAB Team della tua downline guadagni una percentuale di Bonus di Produzione **inferiore** alla tua, tu guadagnerai la differenza sulla sua downline.

Esempio 1: Downline guadagna una percentuale **INFERIORE** di Bonus di Produzione



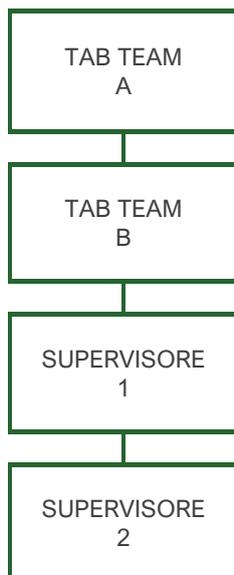
Esempio 1:

- In questo esempio, se sei il TAB Team A e guadagni un Bonus di Produzione del 6% e il TAB Team B della tua downline guadagna un Bonus di Produzione del 2%, tu guadagnerai il 6% su quel TAB Team e il restante 4% su tutta la sua downline, Supervisore 1 e Supervisore 2, fino al successivo TAB Team avente diritto al Bonus di Produzione. TAB Team B will earn 2% on Supervisor 1 and Supervisor 2.
- L'ammontare del tuo Bonus di Produzione derivante dalla downline dei TAB Team qualificato dipenderà dalla percentuale di guadagno di ciascun TAB Team.

Nell'ipotesi in cui un TAB Team della tua downline guadagni una percentuale di Bonus di Produzione **superiore** al 2% o 4%, tu non potrai guadagnare il Bonus di Produzione né su quel TAB Team né sulla sua organizzazione. In gergo si parla di “blocking” (blocco).

**Quando un President's Team è qualificato al 6% di Bonus di Produzione può guadagnare il 6% sulle downline di President's Team che guadagnano il 6.5%, 6.75% e 7%. Non potrà guadagnare sulla downline di un President's Team con una % superiore.*

Esempio 2: Downline guadagna una percentuale SUPERIORE di Bonus di Produzione



Idoneo ad una percentuale di Bonus di Produzione del 4%

- TAB Team A non guadagna il Bonus di Produzione sul TAB B né sulla sua organizzazione

Idoneo ad una percentuale di Bonus di Produzione del : 7%

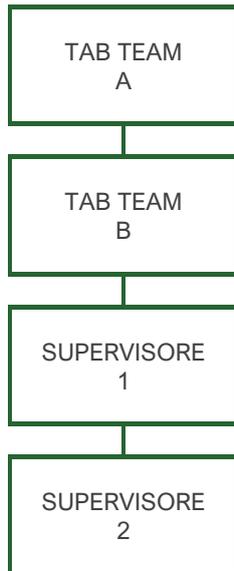
- TAB Team B guadagna il 7% sul Supervisore 1 e Supervisore 2

Esempio 2:

- In questo esempio, se sei il TAB A e guadagni un Bonus di Produzione del 4% e il TAB Team B della tua downline guadagna un Bonus di Produzione del 7% tu non potrai guadagnare il Bonus di Produzione né su quel TAB Team né sulla sua organizzazione. In gergo si parla di "blocking" (blocco).
- TAB Team B guadagna il 7% sul Supervisore 1 e Supervisore 2.

Nell'ipotesi in cui un TAB Team della tua downline guadagni una percentuale di Bonus di Produzione **uguale** alla tua, tu guadagnerai il Bonus di Produzione su quel TAB Team ma non sulla sua downline. In gergo si parla di "cut-off" (taglio).

Esempio 3: Downline guadagna una percentuale UGUALE di Bonus di Produzione



Idoneo ad una percentuale di Bonus di Produzione del 6%

- TAB Team A guadagna 6% solo sul TAB Team B

Idoneo ad una percentuale di Bonus di Produzione del 6%

- TAB Team B guadagna 6% sul Supervisore 1 e Supervisore 2

Esempio 3:

- In questo esempio, se sei il TAB A e la tua downline TAB Team B e guadagnate entrambi un Bonus di Produzione del 6%, potrai guadagnare il Bonus di Produzione solo sul TAB Team B ma non sulla sua downline. In gergo si parla di “cut-off” (taglio).
- TAB Team B guadagna il 6% sul Supervisore 1 e Supervisore 2.

Per ricevere il Bonus di Produzione, è necessario compilare ed inviare il modulo “Richiesta per il Bonus di Produzione TAB Team” che deve essere ricevuto e accettato da Herbalife oltre a soddisfare tutti gli altri requisiti richiesti.



Accettato da Herbalife

Mark Hughes Bonus

Al raggiungimento del livello di President's Team e avendo in downline President's Team, potresti qualificarti per guadagnare il Mark Hughes Bonus, che viene preso da un pool dell'1% calcolato sulla base di calcolo sconto delle vendite mondiali dei prodotti Herbalife e distribuito annualmente durante il prestigioso evento Herbalife. Tale Bonus è pagato in riconoscimento dello straordinario impegno e di leadership ai President's Team. Per ulteriori dettagli si faccia riferimento alle Regole dell'evento.

Promozioni

Di tanto in tanto, Herbalife offre anche incentivi di vendita extra come seminari di formazione, retreats, vacanze, riconoscimenti e persino bonus in denaro. Gli eventi promozionali sono un modo efficace per condividere il tuo successo con la tua famiglia e consolidare i tuoi rapporti con altri Membri.

GLOSSARIO

I termini che seguono ricorrono spesso in questo testo. Alcuni di essi hanno un significato specifico per Herbalife: impara a usarli con naturalezza e rendili parte integrante del tuo vocabolario più rapidamente possibile.

Blocking (Blocco): Come avente diritto al Bonus di Produzione, se nella tua downline c'è un altro Tab Team che prende un Bonus con una percentuale più alta, tu sei "bloccato" e non puoi guadagnare Bonus né su quel TAB Team né sulla sua downline.

Commissione (Guadagno su vendite indirette): La differenza fra il prezzo scontato pagato da un Supervisore e il prezzo pagato dai suoi Membri di downline. Detta anche Guadagno su Vendite Indirette.

Cliente: Chiunque non sia un Membro Herbalife e acquisti i prodotti al prezzo al dettaglio.

Cut Off (Taglio): Come avente diritto al Bonus di Produzione, se nella tua downline c'è un altro Tab Team che riceve un Bonus con la tua stessa percentuale, tu hai diritto al Bonus sull'attività di vendita della tua downline fino a quel TAB Team (incluso), ma non sulla sua downline.

Se in downline hai un TAB Team che riceve un Bonus con una percentuale inferiore alla tua, tu hai diritto al Bonus sull'attività di vendita della tua downline fino a quel TAB Team (incluso) e in più guadagni la differenza di percentuale sulla sua downline.

Scala Sconti: Una percentuale di sconto dal 35% al 50% che si ottiene dopo che si sono raggiunti determinati obiettivi di vendita.

Distributore: Qualsiasi Membro Herbalife che si è qualificato al livello di Supervisore o ad un livello superiore del Piano di Vendita e Marketing è anche definito Distributore.

Downline: Tutti i Membri sponsorizzati personalmente da te più i Membri da essi sponsorizzati.

Base di Calcolo Sconto: Valore assegnato a un prodotto, in valuta locale, sul quale vengono calcolati gli sconti.

Membro di Primo Livello: Tutti i Membri che sponsorizzi personalmente costituiscono il tuo Primo Livello.

Supervisore Pienamente Qualificato: Un Membro/Distributore che ha soddisfatto tutti i requisiti di qualifica e quindi ha diritto a tutti i privilegi di un Supervisore.

Linea di sponsorizzazione: Tutti i Membri che appartengono ad una unica linea di sponsorizzazione in quanto sponsor e sponsorizzati.

Membro: Chiunque acquisti un Herbalife Member Pack (HMP) e presenti a Herbalife una Richiesta valida e completa che viene accettata da Herbalife.

Bonus di Produzione: Un bonus dal 2% al 7% sul volume di tutta la tua organizzazione di downline che viene corrisposto ai membri del TAB Team aventi diritto.

Guadagno su vendite dirette: La differenza fra il prezzo scontato di un prodotto pagato da un Membro e il prezzo pagato dal cliente.

Guadagno su vendite indirette: La differenza fra il prezzo scontato pagato da uno Sponsor e il prezzo pagato dai suoi Membri di downline. Detto anche Commissione.

Qualified Producer: Un Membro che accumula 2.500 Punti Volume Personalmente Acquistati nell'arco di 1-6 mesi e ha diritto ad ordinare con uno sconto del 42%. Si può raggiungere questo status utilizzando fino a 2.000 Punti di Volume di Downline e i restanti 500 con Volume Personalmente Acquistato.

Mese di qualifica: Il mese in cui un Membro raggiunge il volume richiesto per una determinata qualifica.

Supervisore in Qualifica: Un Membro che ha raggiunto i Punti Volume necessari per la qualifica a Supervisore. Ammesso che siano rispettati tutti i requisiti richiesti, tale Membro sarà riconosciuto come Supervisore Pienamente Qualificato il primo giorno del mese successivo. Un Supervisore in Qualifica ha diritto a ordinare da Herbalife con uno sconto temporaneo del 50%.

Royalty override: Un pagamento mensile dall'1% al 5% riservato ai Supervisor Pienamente Qualificati sul Volume dei loro tre livelli di Supervisor di downline.

Punti Royalty: Usati a fini di qualifica, sono la somma del Volume dell'organizzazione di un Supervisore moltiplicata per la percentuale dei suoi guadagni di royalty.

Royalty ascendenti: Herbalife corrisponde ai Supervisorì il 5% pieno per ognuno dei tre livelli di Supervisorì di downline. Le Royalty Ascendenti vengono corrisposte ad uno o piú determinati Supervisorì di upline quando un Supervisorì di downline guadagna meno del tetto massimo del 5% previsto per gli Assegni Royalty su ogni livello. In questi casi, la differenza fra il 5% e la percentuale di guadagno del Supervisorì (dall'1% al 4%) prende il nome di Royalty Ascendente.

Senior Consultant: Un Membro qualificato ad ordinare con uno sconto dal 35% al 42%.

Suddivisione delle Commissioni: La commissione guadagnata da un Membro di downline che ordina con uno sconto inferiore al tuo sconto alla fine del mese. Una commissione fino al 25% sar  suddivisa fra il Senior Consultant, il Qualified Producer, il Supervisorì in Qualifica e il Supervisorì Pienamente Qualificato aventi diritto nella upline del Membro che effettua l'ordine.

Sponsor: Un Membro che porta una nuova persona in Herbalife.

Success Builder: Un Membro che accumula almeno 1.000 Punti Volume in un mese   idoneo a ricevere uno sconto del 42% su tutti gli ordini effettuati nel resto del mese ed in quello successivo

Organizzazione Personale del Supervisorì: Comprende tutti i Membri di downline di un Supervisorì con qualifica di Membro, Senior Consultant, Success Builder, Qualified Producer e Supervisorì in Qualifica.

TAB Team: Un Membro che ha soddisfatto tutti i requisiti necessari per accedere al GET, al Millionaire Team o al President's Team.

Regola dei 10 clienti: un Membro, per ricevere le Royalty e il Bonus di produzione deve effettuare vendite ad almeno 10 clienti differenti.

La regola del 70%: in un dato mese, un Membro deve vendere almeno il 70% del valore dei prodotti acquistati in Herbalife ogni mese, per essere titolato a ricevere compensi come le Royalty e il Bonus di Produzione, in riferimento allo stesso mese di affari.

Upline, Organizzazione di: Il tuo Sponsor, lo Sponsor del tuo Sponsor, ecc.

Volume di Downline Il volume dato dagli ordini che i Membri non Supervisorì della tua downline hanno effettuato direttamente presso Herbalife.

Volume Impegnato: Il volume usato dalla tua downline ai fini della qualifica a Supervisorì.

Volume di Gruppo: Gli ordini effettuati con uno sconto temporaneo del 50% dai Supervisorì in Qualifica nell'organizzazione personale di un Supervisorì.

Volume di Pareggio: Il Volume Totale che un Supervisorì-Sponsor deve ottenere in un determinato mese per eguagliare o superare il volume raggiunto da un suo Membro di downline che si sta qualificando Supervisorì.

Volume di Organizzazione: Il volume accumulato sul quale un Supervisorì guadagna Assegni Royalty.

Volume Personale: Il volume degli ordini acquistati da te come Supervisorì Pienamente Qualificato e da tutti gli altri componenti della tua downline, esclusi gli ordini al 50% effettuati da Supervisorì in Qualifica e Pienamente Qualificati.

Volume Personalmente Acquistato (PPV): Il volume degli ordini che hai acquistato direttamente da Herbalife con il tuo codice identificativo.

Volume Totale: La somma combinata del Volume Personale e del Volume di Gruppo

Volume Libero: Il volume non usato dalla tua downline ai fini della qualifica a Supervisorì.

Punto Volume: Un valore in punti, uguale per ogni Paese, assegnato ad ogni prodotto Herbalife.

Comprendere il guadagno su vendite dirette e indirette

Questo documento spiega il Guadagno su vendite dirette e su vendite indirette, uno dei vantaggi riservati ai Membri. Ti invitiamo a leggere le informazioni che seguono per comprendere meglio questi termini e come viene calcolato il guadagno sulle vendite dirette e indirette.

Prezzo di listino

- Rappresenta la base di calcolo per tutti i clienti e i Membri.
- È il prezzo, IVA e spese di spedizione escluse (a seconda del mercato), dal quale viene detratto lo sconto.
- Ogni Membro è libero di stabilire il prezzo di vendita da praticare al proprio cliente (non in Italia).

Base di guadagno

- È il valore in valuta locale assegnato al prodotto, sul quale vengono calcolati gli sconti e i guadagni. La Base di guadagno di un prodotto è solitamente inferiore al prezzo di listino. Ciò è dovuto al fatto che in alcuni mercati il prezzo di listino include i costi di spedizione e/o di trasporto sui quali non vengono applicati sconti e che non valgono come base di calcolo dei guadagni.
- Come in tutti i modelli commerciali, margini di guadagno e prezzi possono variare. In alcuni casi ciò porta a fissare la base di guadagno al di sotto del prezzo di listino al fine di rendere il prezzo del prodotto più competitivo.

Percentuale di sconto

- È il tasso di sconto calcolato sulla Base di guadagno al quale il Membro ha diritto in base al proprio rendimento e alla qualifica raggiunta nel Piano Vendite e Marketing.
- La percentuale di sconto può variare dal 25% al 50%.
- Per determinare l'importo dello sconto, la percentuale di sconto viene sempre calcolata sulla Base di guadagno.

Sconto

- È l'ammontare/importo dello sconto, che viene calcolato sulla Base di guadagno e detratto dal Prezzo di listino così da determinare il Prezzo per il Membro (IVA e spese di spedizione escluse).
- $\text{Percentuale di sconto} \times \text{Base di guadagno} = \text{Sconto}$

Prezzo per il Membro

- È il prezzo che il Membro paga per i prodotti, IVA e spese di spedizione escluse.
- $\text{Prezzo di listino} - \text{Sconto} = \text{Prezzo per il Membro}$

Guadagno su vendite dirette

- È il guadagno che il Membro realizza con la vendita di prodotti al cliente finale.
- Il Guadagno su vendite dirette è la differenza tra il Prezzo per il Membro e il prezzo pagato dal cliente finale.
- $\text{Prezzo cliente} - \text{Prezzo per il Membro} = \text{Guadagno su vendite dirette}$
- Percentualmente il Guadagno su vendite dirette non corrisponde alla Percentuale di sconto. Questo perché:
 - (a) Ogni Membro può stabilire il prezzo di vendita da praticare ai propri clienti.
 - (b) Lo sconto è calcolato sulla Base di guadagno, che è inferiore al Prezzo di listino (non in Italia).

Guadagno su vendite indirette

- Il Membro che si qualifica ad una percentuale di sconto più alta rispetto al proprio Membro di downline può realizzare un guadagno sulle vendite indirette.
- Il Guadagno su vendite indirette è pari alla Base di guadagno del prodotto moltiplicata per la differenza tra le percentuali di sconto della upline e della downline.
- $\text{Base di guadagno} \times (\% \text{ di sconto Upline} - \% \text{ di sconto Downline}) = \text{Guadagno su vendite indirette}$ In questo documento spieghiamo il Guadagno su vendite dirette e indirette, uno dei vantaggi riservati ai Membri.

Esempio di Guadagno su vendite dirette e indirette



FORMULA 1

- Punti Volume: 23.95
- Prezzo di listino: 41,93 €
- Earn di guadagno: 39.29 €

Esempio di Guadagno su vendite dirette:

Gary è Supervisore con sconto del 50%. Acquista un barattolo di Formula 1 Herbalife per rivenderlo al suo cliente.

- Lo Sconto di Gary ammonta a 19,65 € ed è così calcolato:
Base di guadagno (39,29 €) x Percentuale di sconto (50%).
- Il Prezzo per il Membro pagato da Gary è di 22,28 €, così calcolato:
Prezzo di listino (41,93 €) – Sconto (19,65 €)
- Se Gary vende il prodotto al cliente al Prezzo di listino (41,93 €), realizza un Guadagno su vendite dirette di 19,65 €. Il Guadagno su vendite dirette viene così calcolato:
Prezzo di listino (41,93 €) – Prezzo per il Membro (22,28 €) = Guadagno su vendite dirette

Guadagno su vendite dirette di un MEMBRO CON SCONTO DEL 50%				
Prezzo di listino	Base di guadagno	Sconto	Prezzo per il Membro	Guadagno vendite dirette
		(50%) x (b)	(a) - (c)	(a) - (d)
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)
41,93 €	39,29 €	19,65 €	22,28 €	19,65 €

Esempio di Guadagno su vendite indirette:

Se, un Membro di downline di Gary, è Senior Consultant con sconto del 35% e vende anche lei un barattolo di Formula 1 al suo cliente

- Lo Sconto di Sue ammonta a 13,75 € ed è così calcolato:
Base di guadagno (39,29 €) x Percentuale di sconto (35%)
- Il Prezzo per il Membro pagato da Sue è di 28,18 €, così calcolato: *Prezzo di listino (41,93 €) – Sconto (13,75 €)*

Guadagno Su Vendite Indirette Con Un MEMBRO DI DOWNLINE CON SCONTO DEL 35%				
Prezzo di listino	Base di guadagno	Sconto	Prezzo per il Membro	Guadagno vendite dirette
		(35%) x (b)	(a) - (c)	(a) - (d)
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)
41,93 €	39,29 €	13,75 €	28,18 €	13,75 €

Poiché la % di sconto di Gary è del 50% e quella di Sue è del 35%, Gary realizza un Guadagno su vendite indirette dalla vendita del prodotto fatta da Sue.

Il Guadagno su vendite indirette di Gary ammonta a 39,29 € x 15% (50%-35%) = 5,89 €.

Base di guadagno x (% di sconto di Gary – % di sconto di Sue) = Guadagno su vendite indirette

* Nota sul Guadagno su vendite indirette: se Sue è un Membro che opera fuori degli Stati Uniti o dei territori statunitensi, Gary realizza un Guadagno su vendite indirette sui prodotti che Sue ordina da Herbalife, come sopra descritto. Se Sue opera negli Stati Uniti o nei territori statunitensi, Gary realizza un Guadagno su vendite indirette solo sui prodotti che Sue vende ai suoi clienti (non sui prodotti che ordina da Herbalife), ma a condizione che Sue sia in grado di fornire una ricevuta valida dell'avvicinata contenente i dati sul cliente e sul prezzo atti a dimostrare che la vendita è stata redditizia o remunerativa.