



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 (RO), Дополнительных Вознаграждений за Услуги по поддержке продаж Компании (PB), 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 - HMP). 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. Вы также можете направить Заявление по почте, однако этот процесс может занять несколько дней. В данный период Вы можете приобретать продукты Herbalife по соответствующей скидке через Отдел Заказов. После принятия Заявления Ваш договор с Herbalife немедленно вступает в силу, и на Вас распространяются все права, привилегии и обязанности Независимого Партнера Herbalife.

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 на момент понижения со статуса Супервайзора, 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

25% - 50%

Доход от прямых продаж клиентам.

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОПТОВЫЙ ДОХОД

До 25%

Разница между ценой, заплаченной за продукты Спонсором, и ценой, которую за эти же продукты платят Независимые Партнеры его нижестоящей организации.

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ КОМИССИОННОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ

Вознаграждение в размере разницы между ценой, установленной для нижестоящего Независимого Партнера соответствующего уровня, и ценой на эти же продукты, установленной для спонсора.

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА УСЛУГИ

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

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА УСЛУГИ

Представители TAB Team могут также получать Дополнительное Вознаграждение за Услуги в размере 2%-7%

БОНУС МАРКА ХЬЮЗА

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

ШАГИ К УСПЕХУ

Независимый Партнер 	Старший Консультант  500 Очков Объема за 1-2 месяца Может быть использован любой Объем.	Строитель Успеха  1000 Очков Лично выкупленного Объема (PPV)† накопительно за один месяц Объема*	Квалифицированный Продюсер  2500 Очков Объема за 1-6 месяцев, из которых минимум 500 Очков должны быть PPV†, все заказы должны быть размещены напрямую в Herbalife*	Супервайзор  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 4000 Очков за 12 месяцев, минимум 1000 Очков должны быть PPV†.	World Team  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	
Global Expansion Team  1000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев	Global Expansion Team 2500  2500 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев	Millionaire Team  4000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев	Millionaire Team 7500  7500 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев	President's Team  10 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев	15K President's Team  Серьги и запонки из золота с бриллиантами 15 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев	20K President's Team  30 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев
30K President's Team  30 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев	40 K President's Team  Часы Movado с логотипом 40 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев	50K President's Team  50 000 Очков Вознаграждения за услуги 3 месяца подряд	60K President's Team  Подвеска и запонки из белого золота с бриллиантами 60 000 Очков Вознаграждения за услуги 3 месяца подряд	70K President's Team  Кольца с печатью из белого золота с бриллиантами 70 000 Очков Вознаграждения за услуги 3 месяца подряд	80K President's Team  Кольцо и серьги из белого золота с бриллиантами 80 000 Очков Вознаграждения за услуги 3 месяца подряд	90K President's Team  Часы Piaget с бриллиантами и логотипом и браслет из белого золота с бриллиантами 90 000 Очков Вознаграждения за услуги 3 месяца подряд

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

† Объем, набранный Привилегированными Клиентами, которых Вы подписали лично, суммируется с Вашим Лично выкупленным Объемом для выполнения требования по необходимому минимуму Лично выкупленного Объема.

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

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ НАГРАДЫ И ПРИЗНАНИЯ PRESIDENT'S TEAM

1 Бриллиант  Executive President's Team 1 President's Team* в первом поколении в любой ветке Вашей Нижестоящей Организации	2 Бриллианта  Senior Executive President's Team 2 President's Team* в первом поколении в 2 разных ветках Вашей Нижестоящей Организации	3 Бриллианта  International Executive President's Team 3 President's Team* в первом поколении в 3 разных ветках Вашей Нижестоящей Организации	4 Бриллианта  Chief Executive President's Team 4 President's Team* в первом поколении в 4 разных ветках Вашей Нижестоящей Организации	5 Бриллиантов  Chairman's Club 5 President's Team* в первом поколении в 5 разных ветках Вашей Нижестоящей Организации
--	--	---	---	---

6 Бриллиантов  Chairman's Club 6 President's Team* в первом поколении в 6 разных ветках Вашей Нижестоящей Организации	7 Бриллиантов  Chairman's Club 7 President's Team* в первом поколении в 7 разных ветках Вашей Нижестоящей Организации	8 Бриллиантов  Chairman's Club 8 President's Team* в первом поколении в 8 разных ветках Вашей Нижестоящей Организации	9 Бриллиантов  Chairman's Club 9 President's Team* в первом поколении в 9 разных ветках Вашей Нижестоящей Организации	10 Бриллиантов  Founder's Circle Founder's Circle 10 President's Team* в первом поколении в 10 разных ветках Вашей Нижестоящей Организации
---	---	---	---	--

Часы Baume & Mercier**  250 000 Очков Вознаграждения за Услуги за 12 последовательных месяцев (календарный год)	Кольца Marquis из золота с бриллиантами  500 000 Очков Вознаграждения за Услуги за 12 последовательных месяцев (календарный год)	Золотые часы с бриллиантами Piaget**  750 000 Очков Вознаграждения за Услуги за 12 последовательных месяцев (календарный год)	Бриллиантовые часы Piaget**  1 000 000 Очков Вознаграждения за Услуги за 12 последовательных месяцев (календарный год)
---	--	--	--

*Более детальную информацию вы найдете в Наборе Независимого Партнера.

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

ПРИЗНАНИЯ И НАГРАДЫ

Значок 1 МИЛЛИОН  1 миллион Очков Общего Объема Достижение 1 миллиона Очков Объема на протяжении деятельности в качестве Дистрибьютора Herbalife*	Значок 2 МИЛЛИОНА  2 миллиона Очков Общего Объема Достижение 2 миллионов Очков Объема на протяжении деятельности в качестве Дистрибьютора Herbalife*	Значок 3 МИЛЛИОНА  3 миллиона Очков Общего Объема Достижение 3 миллионов Очков Объема на протяжении деятельности в качестве Дистрибьютора Herbalife*	Значок 4 МИЛЛИОНА  4 миллиона Очков Общего Объема Достижение 4 миллионов Очков Объема на протяжении деятельности в качестве Дистрибьютора Herbalife*	Значок 5 МИЛЛИОНА  5 миллиона Очков Общего Объема Достижение 5 миллионов Очков Объема на протяжении деятельности в качестве Дистрибьютора Herbalife*	
Значок 1 ГОД  Поздравление Независимых Партнеров с годовщиной ведения бизнеса с Herbalife	Значок 3 ГОДА  Поздравление Независимых Партнеров с 3-х летием ведения бизнеса с Herbalife	Значок 5 ЛЕТ  Поздравление Независимых Партнеров с 5-ти летием ведения бизнеса с Herbalife	Значок 7 ЛЕТ  Поздравление Независимых Партнеров с 7-ми летием ведения бизнеса с Herbalife	Значок 10 ЛЕТ  Поздравление Независимых Партнеров с 10- ти летием ведения бизнеса с Herbalife	
Значок 15 ЛЕТ  Поздравление Независимых Партнеров с 15- ти летием ведения бизнеса с Herbalife	Значок 20 ЛЕТ  Поздравление Независимых Партнеров с 20- ти летием ведения бизнеса с Herbalife	Значок 25 ЛЕТ  Поздравление Независимых Партнеров с 25- ти летием ведения бизнеса с Herbalife	Значок 30 ЛЕТ  Поздравление Независимых Партнеров с 30- ти летием ведения бизнеса с Herbalife	Значок 35 ЛЕТ  Поздравление Независимых Партнеров с 35- ти летием ведения бизнеса с Herbalife	Значок 40 ЛЕТ  Поздравление Независимых Партнеров с 40- летием ведения бизнеса с Herbalife

*Более детальную информацию вы найдете в Наборе Независимого Партнера.

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 Points (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 Nutrition. Объем рассчитывается в соответствии с Очками (Volume Points), набранными в определенном месяце.

МЕСЯЧНЫЙ ОБЪЕМ

Определение месячного Объема

Объем продаж накапливается Супервайзором 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

*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

Независимые Партнеры, не являющиеся Супервайзорами, могут приобретать продукцию Herbalife Nutrition напрямую в Компании Herbalife, у своего Спонсора или своего первого вышестоящего полностью квалифицировавшегося Супервайзора. Примечание: Заказы, приобретенные у Спонсора или первого вышестоящего полностью квалифицировавшегося Супервайзора, не учитываются при квалификации на статус Супервайзора. Только заказы, размещенные напрямую в Компании, учитываются при данной квалификации.

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 B, C и D	=	2 800 Очков Личного Объема
B Строитель Успеха	1 100 Очков + Объем C и D со скидкой 42%	=	1 800 Очков Личного Объема
C Старший Консультант	300 Очков + Объем D со скидкой 35%	=	700 Очков Объема (Объем D)
D Независимый Партнер	400 Очков Объема со скидкой 25%	=	0

Групповой Объем (Group Volume - GV)

Групповой Объем – это Объем заказов с Временной скидкой 50%, размещенный Квалифицирующим- ся Супервайзором/рами в месяц квалификации.

Этот Объем, сделанный с Временной 50% скидкой, засчитывается в Личный Объем Квалифицирую- щегося 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 вы- полнены все другие требования. (Для более подробной информации обратитесь к разделам «Квали- фикация на статус Супервайзора» и «Временная 50% скидка».)

Пример Группового Объема			
	Закупки/ Скидка %		Личный Объем
A Супервайзор	2 500 Очков Объема + Объем B и C		6 500 Очков Личного Объема + 1 000 Очков Группового Объема = 7 500 Общего Объема
B Квалифицирующийся Супервайзор	1 000 Очков Объема с Временной скидкой 50% + Объем C	=	5 000 Очков Личного Объема
C Старший Консультант	4 000 Очков Объема	=	4 000 Очков Личного Объема

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				
A 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				
A 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 В 4 000 Очков Несвободного Объема для В	
С Квалифицирующийся Супервайзор	4 000 Очков Общего Объема	=	4 000 Очков Свободного Объема для С	

ВОЗМОЖНОСТИ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ НЕЗАВИСИМЫМ ПАРТНЕРАМ

РОЗНИЧНЫЙ ДОХОД

Независимый Партнер может приобретать продукты Herbalife по оптовой цене со скидкой 25%-50% от базовой стоимости. По мере увеличения объемов возрастает и скидка до максимальной величины 50% в случае Вашей квалификации на статус Супервайзора. Вы получаете мгновенный розничный доход, когда продаете продукты клиентам. Разница между оплачиваемой Вами оптовой ценой на продукты и розничной ценой, которую платят Ваши клиенты, и составляет Розничный Доход. (Смотрите пример ниже).

Пример Розничного Дохода				
Рекомендованная розничная цена	База для расчета вознаграждений	Сумма скидки (скидка 25% от Базы для расчета вознаграждений)	Цена для Вас (Сумма со скидкой 25% от рекомендованной розничной цены в 110 руб.)	Ваша Выгода (Рекомендованная розничная цена 110 руб. минус цена для Вас 85 руб.)
110 руб.	100 руб.	25 руб.	85 руб.	25 руб.

ОПТОВЫЙ ДОХОД

Кроме Розничного дохода, являясь Независимым Партнером Herbalife, Вы можете получать Оптовый доход от покупок продукта Вашей нижестоящей организацией у Вас. Оптовый доход представляет собой разницу между ценой, которую заплатили Вы, и ценой, заплаченной Вашими Независимыми Партнерами. Если Вы продаете продукт непосредственно своим нижестоящим Независимым Партнерам, Вы можете получить до 25% Оптового дохода.

Если Ваши Независимые Партнеры покупают продукты напрямую в Компании, то Компания выплачивает Старшему Консультанту, Квалифицированному Продюсеру и/или Полностью Квалифицированному Супервайзору Комиссионное Вознаграждение за услуги по размещению заказа нижестоящим Независимым Партнером в компании. Сумма такого Вознаграждения рассчитывается как разница в процентах. Эта выплата производится ежемесячно при подсчете Вознаграждений (смотрите пример ниже).

КОМИССИОННОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА УСЛУГИ

Если Ваши нижестоящие Независимые Партнеры приобретают продукт непосредственно в Herbalife, то Компания выплачивает Комиссионное вознаграждение Старшему Консультанту, Квалифицированному Продюсеру, Квалифицирующемуся Супервайзору и/или полностью Квалифицированному Супервайзору, имеющему право на получение вознаграждения на основании скидки, действительной на конец месяца. Данный платеж осуществляется во время ежемесячной выплаты Вознаграждения за Услуги. Вознаграждение в размере разницы между ценой, установленной для нижестоящего Независимого Партнера соответствующего уровня, и ценой на эти же продукты, установленной для спонсора.

Пример Оптового Дохода				
Рекомендованная Цена	База для расчета вознаграждений	Цена для Вас (скидка 50%)	Цена для Нижестоящих Партнеров (скидка 25%)	Ваша Выгода
110 руб.	100 руб.	60 руб.	85 руб.	25 руб.

Комиссионное Вознаграждение					
Рекомендованная Цена	База для расчета вознаграждений	% Скидки	Цена для Нижестоящих Партнеров	Комиссионное Вознаграждение	
				Квалифицированному Продюсеру (QP)	Супервайзору
110 руб.	100 руб.	25%	85 руб.	17 руб.	8 руб.
110 руб.	100 руб.	25%	85 руб.	N/A (нет QP)	25 руб.
110 руб.	100 руб.	35%	85 руб.	7 руб.	8 руб.
110 руб.	100 руб.	35%	85 руб.	N/A (нет QP)	15 руб.

СТАРШИЙ КОНСУЛЬТАНТ

УВЕЛИЧЬТЕ СВОИ ДОХОДЫ СО ШКАЛОЙ СКИДОК

По мере роста продаж продуктов Herbalife и увеличения набранного Вами 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.

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.

Квалифицирующийся 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 Объемом для выполнения требования по необходимому минимуму Лично выкупленного Объема.	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).

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 Объемом для выполнения требования по необходимому минимуму Лично выкупленного Объема. 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.

Строитель Успеха имеет следующие возможности:

- скидка 42% на квалификационный заказ Строителя Успеха;
- скидка 42% на последующие заказы до конца текущего месяца.

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 Объема нижестоящей Организации, и не менее 500 Очков должны быть Личным выкупленным Объемом. Объем, набранный Привилегированными Клиентами, которых Вы подписали лично, суммируется с Вашим Лично выкупленным Объемом для выполнения требования по необходимому минимуму Лично выкупленного Объема. 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.

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.

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.

При выполнении любого 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.

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»

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 должен быть 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 Супервайзorstва, квалифицировавшегося в данном месяце, а также Нижестоящей Организации квалифицировавшегося Супервайзorstва.

Невыполнение квалификации на статус Супервайзора

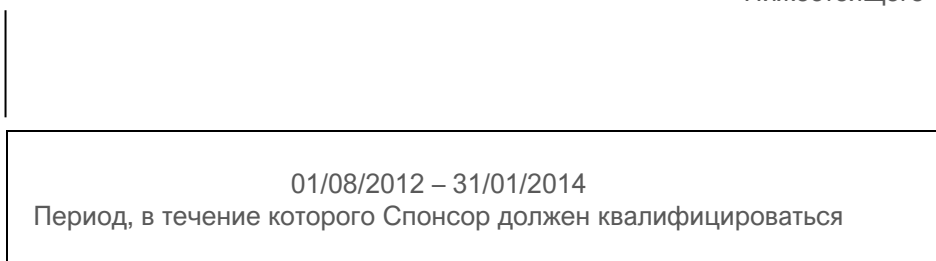
Если Нижестоящий Независимый Партнер квалифицируется на статус Супервайзора раньше, чем его Спонсор, выходящему/данному Независимому Партнеру предоставляется полный финансовый год с даты полной квалификации Нижестоящего Супервайзorstва для собственной квалификации на статус Супервайзorstва.

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

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:

Одномесечная 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 линии Нижестоящей Организации, которые включают Супервайзоров. Данные Независимые Партнеры переходят под следующего Полностью Квалифицированного вышестоящего Супервайзора.

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

Супервайзоры, не выполнившие требований 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 получать 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%

Вознаграждение за Услуги выплачивается 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 (RO Roll-Up)

Как Полностью Квалифицированный Супервайзор, Вы также можете получать Вознаграждение за Услуги (RO Roll-Up). Данное Вознаграждение выплачивается Вышестоящему Супервайзору с 5% RO 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 (RO Roll-Up) за какой-либо заказ.

Пример (RO Roll-Up)			
Вы	2 500 Очков Общего Объема 5% RO	=	5% RO 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% RO	=	5% RO с Супервайзоров (2-е, 3-е и 4-е поколение)
Супервайзор 2-го поколения	2 500 Очков Общего Объема 5% RO	=	5% RO с Супервайзоров (3-е и 4-е поколение)
Супервайзор 3-го поколения	500 Очков Личного Объема 1% RO	=	1% RO с Супервайзора 4-го поколения
Супервайзор 4-го поколения	1 000 Очков Общего Объема Нет RO		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 требований, указанных выше, 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

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) - 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) - 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) - 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 Бонуса Марка Хьюза согласно правилам и при выполнении условий	10 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из трех последовательных месяцев 20K: 20 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из трех последовательных месяцев 30K: 30 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из трех последовательных месяцев 50K: 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 поздравительные 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 Nutrition оставляет за собой право на внесение дополнений / корректировок в процедуру.

Запрос можно оставить по телефону или направить в письменной форме по адресу:

“Filuet Baltica Ltd.”
Piedrujas iela 7a
Rīga, LV-1073
Latvija

ООО «Гербалайф Интернэшнл РС»
Россия 105064
Москва, ул. Земляной Вал, дом 9 Отдел информационной поддержки:

Пн-Пт 08:30-18:00
тел.: +7 (495) 729 5030
тел. (бесплатная линия): 8 000 9003

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 ветке Вашей Нижестоящей Организации
	Два Бриллианта	Senior Executive President's Team 2 President's Team в первом поколении в 2 разных ветках Вашей Нижестоящей Организации
	Три Бриллианта	International Executive President's Team 3 President's Team в первом поколении в 3 разных ветках Вашей Нижестоящей Организации
	Четыре Бриллианта	Chief Executive President's Team 4 President's Team в первом поколении в 4 разных ветках Вашей Нижестоящей Организации
	Пять Бриллиантов	Chairman's Club 5 President's Team в первом поколении в 5 разных ветках Вашей Нижестоящей Организации
	Десять Бриллиантов	Founder's Circle 10 President's Team в первом поколении в 10 разных ветках 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	АПР	МАЙ	ИЮН	ИЮЛ	АВГ	СЕН	ОКТ	НОЯ	ДЕК	ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН
10k, 20k, 30k, 50k 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 реквализационного периода.
- **В случае невыполнения реквализации на текущий процент Дополнительного вознаграждения за услуги согласно текущему статусу**, Ваш максимальный процент будет равен уровню, на который выполнена реквализация, 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/реквализироваться в течение 12-ти месяцев с даты Вашей последней квалификации/реквализации.

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

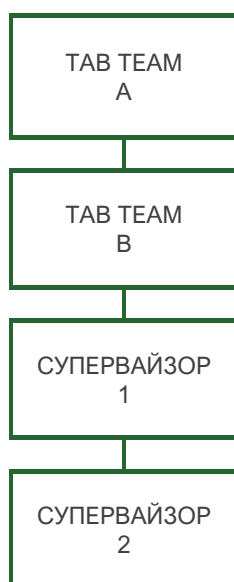
Если Вы реквализировались на более низкий уровень максимального процента Дополнительного вознаграждения за услуги в течение последнего реквализационного периода, а затем вновь квалифицировались на максимальный процент, необходимо выдержать период ожидания прежде, чем появится возможность получения максимального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



Квалификация на процент Дополнительного вознаграждения за услуги: 6%

- TAB Team A получит 6% с TAB Team B
- 4% с Супервайзора 1 и Супервайзора 2 ($6\% - 2\% = 4\%$)

Квалификация на процент Дополнительного вознаграждения за услуги: 2%

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

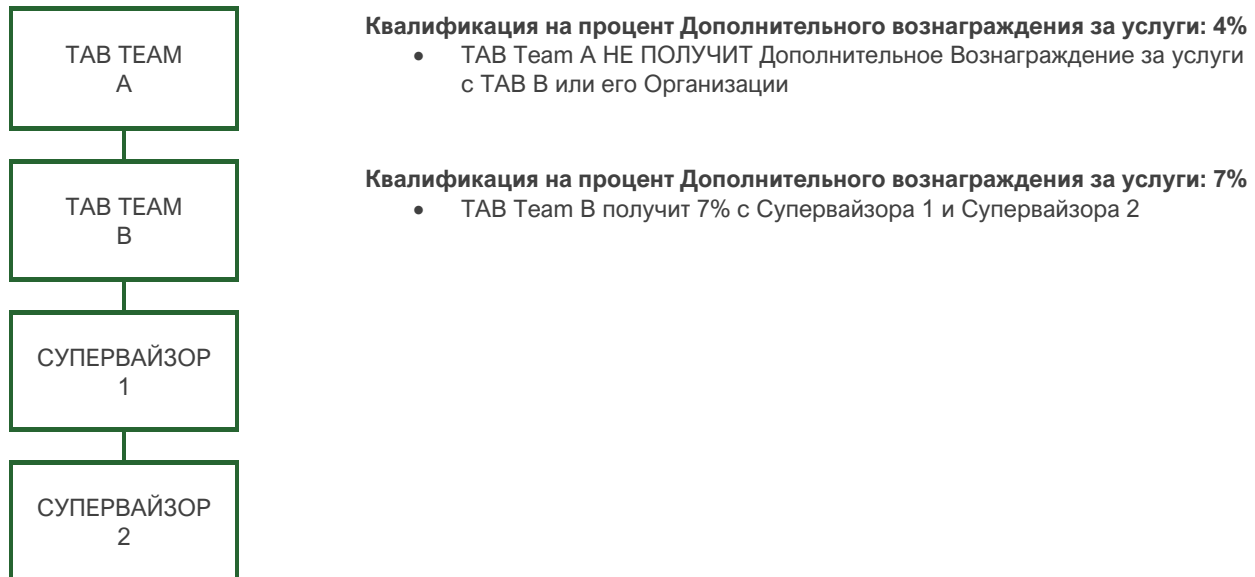
Пример 1:

- 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 **большой** 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

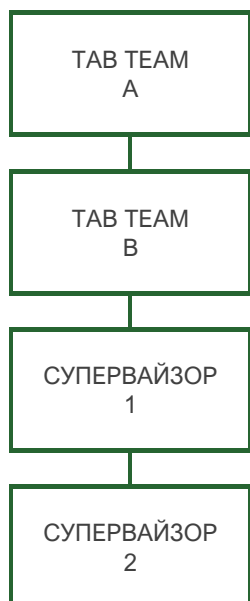


Пример 2:

- В данном примере, если вы являетесь TAB Team A, получаете 4% Дополнительного вознаграждения за услуги и Ваш нижестоящий TAB Team В получает 7%, Вам будет перекрыта возможность получения Дополнительного вознаграждения за услуги с этого TAB Team В и его Организации.
- TAB Team В 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

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, который рассчитывается из 1% от общемировых продаж Herbalife от базы для расчета вознаграждений и вручается ежегодно на престижном мероприятии Herbalife. Бонусы Марка Хьюза выплачиваются в качестве признания выдающихся достижений и лидерства. (см. документ «Бонус Марка Хьюза. 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 вознаграждений (Earn Base): Базовая величина, определенная для каждого продукта в местной валюте, на основании которой рассчитываются скидки и вознаграждения.

Блок на получение Дополнительного Вознаграждения за Услуги (PB) (Blocking): В случае, если в Вашей нижестоящей организации есть другой член команды TAB Team, квалифицировавшийся на более высокий % Дополнительного Вознаграждения за Услуги, возможность начисления Вам % с объемов данного TAB Team и его Нижестоящей организации будет блокирована.

Вознаграждения за Услуги (RO - Service Fee): Выплаты Супервайзорам, составляющие 1%-5% от Объема продаж 3х поколений активных нижестоящих Супервайзоров за их услуги по поддержке продаж продукции Компании в соответствии с условиями заключенного Договора Независимого Партнера между Компанией и Супервайзором.

Вышестоящая организация (Upline Organization): Ваш спонсор, спонсор Вашего спонсора, спонсор последнего и т.д.

Групповой объем (Group Volume): Заказы, выкупленные под Временную скидку 50% Квалифицирующимися Супервайзорами в организации Супервайзора.

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.

Партнерская организация (Lineage): Все Независимые Партнеры, входящие в одну организацию, возникшую в результате собственной спонсорской деятельности или деятельности их спонсоров.

Дополнительное Вознаграждение за Услуги (PB – Additional Service Fee): Дополнительное Вознаграждение за Услуги в размере 2%, 4% или от 6% до 7% от Объема продаж нижестоящей организации, получаемое квалифицированными членами 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): 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 Объемом.

Выкупленный Объем, также можно использовать Объем нижестоящей Партнерской организации (максимум 1500 очков). Квалифицированный Продюсер имеет право на скидку 42%, а также на разделение Комиссионного Вознаграждения.

Квалифицирующийся Супервайзор (Qualifying Supervisor): Независимый Партнер, который набрал необходимое количество Очков Объема для достижения 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%.

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

Комиссионное Вознаграждение (Commission): Вознаграждение в размере разницы между ценой, установленной для нижестоящего Независимого Партнера соответствующего уровня, и ценой на эти же продукты, установленной для Спонсора.

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

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

Независимый Партнер (Member): Каждый, кто купил Набор Независимого Партнера Herbalife (НМП), правильно заполнивший Заявление на получение статуса Независимого Партнера и подписавший 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): Все лично спонсируемые Вами Независимые Партнеры, а также все их Независимые Партнеры.

Общий объем (Total Volume): Общий объем представляет собой сумму Личного объема и Группового объема.

Объем нижестоящей Партнерской Организации (Downline Volume): В Объем Нижестоящей Партнерской Организации входят Очки Независимых Партнеров, размещенные напрямую в Herbalife со скидкой от 25% до 42%.*
*Для Супервайзоров под Объемом Нижестоящей Партнерской Организации понимаются Личный и/или Групповой Объемы.

Оптовый доход (Wholesale Profit): Разница между ценой, заплаченной за продукты спонсором, и ценой, которую за эти же продукты платят Независимые Партнеры его Нижестоящей Организации.

Организационный объем (Organization Volume): 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.

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

Очки Вознаграждения за Услуги (RO Volume Points): Используются для различных квалификаций и представляют собой сумму Организационного объема Супервайзора, умноженную на соответствующий процент Вознаграждения.

Правило “Десяти розничных клиентов” (Ten Retail Customer Rule): Независимый Партнер Herbalife должен 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, оказываемых Компанией.

Правило “Семидесяти процентов” (The 70% Rule): Чтобы квалифицироваться в команду TAB Team и иметь право получать Вознаграждения за Услуги и Дополнительные Вознаграждения за Услуги, оказываемые Компанией, в течение этого месяца Независимый Партнер должен осуществлять розничные (клиентам) и/или оптовые (нижестоящим Независимым Партнерам) продажи продуктов Herbalife в количестве не менее 70% от его Общего объема, выкупленного за данный месяц.

Разделение Комиссионного Вознаграждения (Split Commission): Комиссия с заказов, размещенных нижестоящими Независимыми Партнерами со скидкой 42% или ниже по состоянию на конец месяца. Комиссия 7%-17% сначала выплачивается первому вышестоящему Квалифицированному Продюсеру, и затем оставшиеся 8% выплачиваются первому вышестоящему Полностью Квалифицированному Супервайзору.

Разница Вознаграждения (Roll-Ups): Вознаграждения за Услуги выплачиваются Супервайзорам в размере 5% с Обьема каждого из трех (3) поколений нижестоящих Супервайзоров. Разница Вознаграждения выплачивается соответствующему вышестоящему Супервайзору, если нижестоящий Супервайзор получает меньше максимальных 5% Вознаграждения с каждого уровня. В этом случае разница Вознаграждения составляет от 1% до 4%.

Розничный доход (Retail Profit): Разница между ценой за продукты, оплачиваемой Независимым Партнером, и розничной ценой, которую платит клиент.

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

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 на приобретение продукции со скидкой 35% или 42%.

Строитель Успеха (Success Builder): 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.

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.

Уменьшение Дополнительного Вознаграждения за Услуги (PB) (Cut Off): В случае если в Вашей нижестоящей организации есть другой член команды TAB Team, квалифицировавшийся на тот же % Дополнительного Вознаграждения за Услуги, что и Вы, Вам будет начислен полагающийся % только с объемов данного TAB Team, но не с объемов его/ее нижестоящей организации. В случае если в Вашей нижестоящей организации есть другой член команды TAB Team, квалифицировавшийся на меньший, чем у Вас % Дополнительного Вознаграждения за Услуги, Вам будет начислена оставшаяся процентная разница. Например, Вы квалифицировались на получение 6% Дополнительного Вознаграждения за Услуги, а Ваш нижестоящий член 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 члена команды TAB Team. Ваши начисления с объемов нижестоящих организаций членов команды TAB Team зависят от % Дополнительного Вознаграждения за Услуги, на который те в свою очередь квалифицировались.

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

Шкала скидок (Discount Scale): Скидки в размере от 35% до 50% в зависимости от объема заказов Независимого Партнера.

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 Плану 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 x 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)
- 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 - Латвия



Формула 1

- Очки Объёма: 23.95
- Рекомендованная розничная цена: 38.9
- База для расчёта цены: 30.7
- База для расчёта вознаграждений: 28

Пример расчета Розничного дохода:

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

- Сумма скидки для Сергея – 140. Сумма скидки рассчитывается следующим образом:

База для расчёта вознаграждений (28) $\times$ Процент скидки (50%) $\times$ Количество банок в заказе.

- Цена покупки для Сергея – 220. Цена покупки рассчитывается следующим образом:

База для расчёта цены (307) – Сумма скидки (140) + Налоги (35) + Логистика (15) + Налоги на логистику (3).

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

База для расчёта цены (A)	База для расчёта вознаграждений (B)	Скидка (B*50%) (C)	Налоговая ставка (D)	Сумма налогов НП (A-C)*D (E)	Логистика 4,88% (F)	Сумма налогов на логистику (G)	Цена НП (A-C+E+F+G) (H)	Сумма налогов Клиента (A*D) (I)	Рекомендованная розничная цена (A+H+F+G) (J)	Розничный доход (J-H) (K)
307	280	140	21%	35	15	3	220	64	389	169

- Предположим, что Сергей продаёт 10 банок Формулы 1 своему Клиенту по Рекомендованной розничной цене (389). В этой ситуации Розничный доход Сергея составит 169.

Розничный доход рассчитывается следующим образом:

Рекомендованная розничная цена** (389) – Цена покупки со скидкой (цена для Независимого Партнёра) (220)

* 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 – 98. Сумма скидки рассчитывается следующим образом:
База для расчёта вознаграждений (28) x Процент скидки (35%) x Количество банок в заказе
- Цена покупки для Елены – 271. Цена покупки рассчитывается следующим образом:
База для расчёта цены (307) – Сумма скидки (98) + Налоги (44) + Логистика (15) + Налоги на логистику (3).

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

База для расчёта цены (A)	База для расчёта вознаграждений (B)	Скидка (B*35%) (C)	Налоговая ставка (D)	Сумма налогов НП (A-C)*D (E)	Логистика 4,88% (F)	Сумма налогов на логистику (G)	Цена НП (A-C+E+F+G) (H)	Сумма налогов Клиента (A*D) (I)	Рекомендованная розничная цена (A+H+G) (J)	Розничный доход (J-H) (K)
307	280	98	21%	44	15	3	271	64	389	118

* 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: 280 x 15% (50%-35%) = 42.

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

База для расчёта цены (A)	База для расчёта вознаграждений (B)	Скидка (B*50%) (C)	Скидка (B*35%) (D)	Оптовый Доход (C-D) (E)
307	280	140	98	42

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