



Откријте ја Деловната можност на Herbalife

Маркетинг план



МАРКЕТИНГ ПЛАН

Преглед

Маркетинг планот на Herbalife ви нуди уникатни можности што може да ве однесат на повисоко ниво на успех и поголеми постигнувања: планот е развиен од страна на Марк Хјуз, првиот Член и основач на Herbalife. Резултатот е убедливо најдобар Маркетинг план во браншата. Со Маркетинг планот на Herbalife на Членовите и на Дистрибутерите им се исплаќа висок процент од приходот од производите во облик на профит од малопродажба и профит од големопродажба, ројалитети, бонуси и разни стимулации. Овој тестиран и потврден бизнис план е направен така што добивате максимален надомест за вложениот труд и ви обезбедува значителен и постојан приход.

Деловната можност на Herbalife и Маркетинг планот се идентични за секој Член. Успехот на секој Член зависи од два основни фактори:

- Времето, трудот и посветеноста што Членот ги вложува во Herbalife бизнисот, и
- Продажбата што ќе ја оствари Членот и неговата организација.

Овие два фактори потенцираат колку е важно Членот да ја обучува, поддржува и да ја мотивира својата организација.

На следните страници се опишани различните нивоа на Маркетинг планот на Herbalife. Секое ниво има посебни квалификации и поврзани поволности со кои се наградуваат Членовите за вложениот труд и кои го зголемуваат успехот на Членовите.

Како да станете Член - Важен прв чекор

Единствено нешто што треба да го купите за да станете Член на Herbalife е Пакетот за Членство во Herbalife [НМР]. Во НМР е даден Договорот за Членство во Herbalife, што мора да го пополните и да го испратите за да добиете Herbalife ID-број (број за идентификација) и за да нарачувате производи.

Регистрација

Официјален Herbalife Член станувате кога Herbalife ќе ја процесира и ќе ја прифати вашата правилно пополнета Апликација. Најбрз и најлесен начин за да ја пополните вашата апликација е онлајн на www.MyHerbalife.com. Кога ќе се прифати вашата Апликација, вашиот договор со Herbalife веднаш почнува да важи, и ги добивате сите права, обврски и привилегии што ги има Членот.

Клиенти и Членови во долните линии

Малопродажен клиент – Секое лице што не е Herbalife Член и купува Herbalife производи од Член.

Малопродажните клиенти не смеат да вршат продажба на производи, ни да регрутираат или да спонзорираат други лица, ниту да добиваат компензација согласно Маркетинг планот.

Член во долна линија е секој оној кому сте му ја претставиле Деловната можност и има поднесено Апликација и Договор за Членство, што кога Herbalife ќе ги прифати вие станувате негов спонзор и тоа лице станува Член во вашите долни линии.

Членови во вашите долни линии

Членови во прва линија се оние Членови што лично ги спонзорирате. Кога Членовите во ваша прва линија спонзорираат други Членови, новите Членови стануваат Членови во ваша втора линија. Кога Членовите во втора линија спонзорираат Членови, тие стануваат Членови во трета линија во вашата Herbalife организација.

Секој Член почнува од исто место во Маркетинг планот на Herbalife и секое ниво има конкретни квалификации, можности за приход и разни поволности за да се наградат Членовите за нивната продажба

Годишна членарина

Секоја година на датумот на вашата годишнина од вашиот Договор со Herbalife, ќе треба да платите годишна членарина.

Herbalife ги потсетува Членовите за рокот за плаќање на членарината преку имејл порака. Меѓутоа, Членот има одговорност да ја плати годишната членарина навреме.

Ако не ја платите годишната членарина навреме, тоа ќе доведе до следново:

- **Членови (што не се Супервизори):**

Herbalife Независното Членство ќе биде избришано и веќе нема да може да купувате Herbalife® производи на попуст, ниту ќе можете да препорачувате или да спонзорирате нови Членови во долните линии. Членовите во вашите долни линии ќе бидат трајно поместени под вашиот спонзор.

- **Супервизори и Членови со повисок статус:**

Herbalife Независното Членство ќе остане активно; меѓутоа, како Супервизор, нема да може да купувате Herbalife® производи сè додека не ја платите Годишната членарина. Ако не ја платите членарината, ова ќе резултира со бришење на Членството и сите Членови во вашите долни линии ќе бидат трајно поместени под вашиот спонзор.

Можности за заработка

Маркетинг планот на Herbalife ви нуди многу можности за заработка и за награди.

Директен профит од малопродажба

Профит што го остваруваат Членовите од малопродажба.

- Профит од малопродажба е разликата меѓу цената по која Членот им ги продава производите на малопродажните клиенти и цената што ја плаќа Членот.
- Продажна цена минус цената што ја плаќа Членот = профит од малопродажба

Профит од големопродажба (познат и како провизии)

Кога Член се квалифицира за повисок процент на попуст од Член во своите долни линии, тогаш Upline Членот може да остварува профит од големопродажба.

- Профитот од големопродажба е еднаков на вредноста на основицата за заработка на производот помножена со разликата меѓу процентот на попуст на Upline Членот и процентот на попуст на Downline Членот.
- Основица за заработка x (процент на попуст на Upline Член минус процент на попуст на Downline Член) = профит од големопродажба

Месечен приход од R/O

Како Супервизор, заработувате до 5% на основицата за заработка на сите ваши Супервизори, три активни долни линии.

Месечни продукциски бонуси

Членовите на TAB Team може да остварат дополнителен 2% до 7% продукциски бонус.

Награда Mark Hughes Leadership Bonus

Бонус за кој може да се квалифицираат членови на President Team и Членови со повисок статус како признание за нивниот исклучителен успех.

ЧЕКОРИ КОН УСПЕХ

| | | | | | | |
|---|---|--|--|---|--|--|
| <p>Член</p>  | <p>Senior Consultant</p>  <p>500 или повеќе волуменски поени акумулирани во 1 до 2 месеци</p> | <p>Success Builder</p>  <p>1.000 или повеќе лично купени волуменски поени † во еден месец*</p> | <p>Qualified Producer</p>  <p>2.500 волуменски поени акумулирани во 1 до 6 месеци, од кои минимум 500 треба да бидат ЛКВ (PPV)†, сите нарачки мора да бидат купени директно од Herbalife</p> | <p>Supervisor</p>  <p>4.000 волуменски поени (ВП) во 1 месец или по 4.000 волуменски поени акумулирани во 2 врзани месеци (во секој месец од тие два месеци треба да има минимум по 1.000 незафатени волуменски поени) или 4.000 волуменски поени акумулирани во период од 12 месеци, од кои минимум 1.000 треба да бидат ЛКВ (PPV) †</p> | <p>World Team</p>  <p>По 2.500 волуменски поени (ВП) во 4 врзани месеци или 10.000 волуменски поени на 50% во 1 месец или 500 R/O во 1 месец</p> | |
| <p>Global Expansion Team</p>  <p>По 1.000 R/O во 3 врзани месеци</p> | <p>Global Expansion Team 2.500</p>  <p>По 2.500 R/O во 3 врзани месеци</p> | <p>Millionaire Team</p>  <p>По 4.000 R/O во 3 врзани месеци</p> | <p>Millionaire Team 7.500</p>  <p>По 7.500 R/O во 3 врзани месеци</p> | <p>President's Team</p>  <p>По 10.000 R/O во 3 врзани месеци</p> | <p>15K President's Team</p>  <p>Златни манжетни и обетки со дијаманти</p> <p>По 15.000 R/O во 3 врзани месеци</p> | <p>20K President's Team</p>  <p>По 20.000 R/O во 3 врзани месеци</p> |
| <p>30K President's Team</p>  <p>По 30.000 R/O во 3 врзани месеци</p> | <p>40 K President's Team</p>  <p>Herbalife брендирани рачни часовници од марката Movado</p> <p>По 40.000 R/O во 3 врзани месеци</p> | <p>50K President's Team</p>  <p>По 50.000 R/O во 3 врзани месеци</p> | <p>60K President's Team</p>  <p>Дијамантски ѓердан и манжетни од бело злато</p> <p>По 60.000 R/O во 3 врзани месеци</p> | <p>70K President's Team</p>  <p>Дијамантски прстени со печат од бело злато</p> <p>По 70.000 R/O во 3 врзани месеци</p> | <p>80K President's Team</p>  <p>Дијамантски прстен и обетки од бело злато</p> <p>По 80.000 R/O во 3 врзани месеци</p> | <p>90K President's Team</p>  <p>Herbalife брендиран дијамантски рачен часовник Piaget **и дијамантска нараквица од бело злато со логото на Herbalife</p> <p>По 90.000 R/O во 3 врзани месеци</p> |

*Пред да се квалифицирате за Супервизор не мора да станете Senior Consultant, Success Builder или Квалификуван продуктивен. За целосни информации за квалификацијата проверете во вашиот HMP.

† Волуменот што го акумулираат Preferred Customers кои вие лично сте ги пријавиле ќе се брои во вашиот лично купен волумен (PPV).

**Изборот на часовници ќе се разликува зависно од часовниците што ќе ги има на располагање во моментот на квалификација.

НАГРАДИ И ПРИЗНАНИЈА ЗА PRESIDENT'S TEAM PLUS





| | | | | |
|---|---|--|---|--|
| <p>1 дијаманти</p>  <p>Executive President's Team</p> <p>1 потполно квалифициран член на President's Team* во прва линија од која било линија во вашата организација</p> | <p>2 дијаманти</p>  <p>Senior Executive President's Team</p> <p>2 потполно квалифицирани членови на President's Team* во прва линија во 2 одделни линии во вашата организација</p> | <p>3 дијаманти</p>  <p>International Executive President's Team</p> <p>3 потполно квалифицирани членови* на President's Team во прва линија во 3 одделни линии во вашата организација</p> | <p>4 дијаманти</p>  <p>Chief Executive President's Team</p> <p>4 потполно квалифицирани членови* на President's Team во прва линија во 4 одделни линии во вашата организација</p> | <p>5 дијаманти</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>5 потполно квалифицирани членови* на President's Team во прва линија во 5 одделни линии во вашата организација</p> |
| <p>6 дијаманти</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>6 потполно квалифицирани членови* на President's Team во прва линија во 6 одделни линии во вашата организација</p> | <p>7 дијаманти</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>7 потполно квалифицирани членови* на President's Team во прва линија во 7 одделни линии во вашата организација</p> | <p>8 дијаманти</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>8 потполно квалифицирани членови* на President's Team во прва линија во 8 одделни линии во вашата организација</p> | <p>9 дијаманти</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>9 потполно квалифицирани членови* на President's Team во прва линија во 9 одделни линии во вашата организација</p> | <p>10 дијаманти</p>  <p>Founder's Circle</p> <p>10 потполно квалифицирани членови* на President's Team во прва линија во 10 одделни линии во вашата организација</p> |
| <p>Часовници Vaume & Mercier†</p>  <p>250.000 R/O во 12 врзани месеци (календарска година)</p> | <p>Златни прстени со овални дијаманти</p>  <p>500.000 R/O во 12 врзани месеци (календарска година)</p> | <p>Златни дијамантски часовници Piaget†</p>  <p>750.000 R/O во 12 врзани месеци (календарска година)</p> | <p>Дијамантски часовници Piaget†</p>  <p>1.000.000 R/O во 12 врзани месеци (календарска година)</p> | |

*За целосни информации за квалификацијата проверете во вашиот HMP.

†Моделот на часовниците ќе се разликува зависно од часовниците што ќе ги има на располагање во моментот на квалификација.

НАГРАДИ ЗА ПОСТИГНУВАЊА И ПИНОВИ ЗА ГОДИШНИНИ

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| <p>Награда за животно дело за остварен 1 милион</p> | <p>Награда за животно дело за остварени 2 милиони</p> | <p>Награда за животно дело за остварени 3 милиони</p> | <p>Награда за животно дело за остварени 4 милиони</p> | <p>Награда за животно дело за остварени 5 милиони</p> |
|  |  |  |  |  |
| <p>1 милион волуменски поени Наградите за животно дело им се доделуваат на Дистрибутери што во текот на својата Herbalife кариера* оствариле најмалку 1 милион волуменски поени*</p> | <p>2 милиони волуменски поени Наградите за животно дело им се доделуваат на Дистрибутери што во текот на својата Herbalife кариера* оствариле најмалку 2 милиони волуменски поени*</p> | <p>3 милиони волуменски поени Наградите за животно дело им се доделуваат на Дистрибутери што во текот на својата Herbalife кариера* оствариле најмалку 3 милиони волуменски поени*</p> | <p>4 милиони волуменски поени Наградите за животно дело им се доделуваат на Дистрибутери што во текот на својата Herbalife кариера* оствариле најмалку 4 милиони волуменски поени*</p> | <p>5 милиони волуменски поени Наградите за животно дело им се доделуваат на Дистрибутери што во текот на својата Herbalife кариера* оствариле најмалку 5 милиони волуменски поени*</p> |

| | | | | | |
|--|--|--|--|---|---|
| <p>Прва годишнина</p> | <p>3-годишнина</p> | <p>5-годишнина</p> | <p>7-годишнина</p> | <p>10-годишнина</p> | <p>15-годишнина</p> |
| | |  |  |  |  |
| <p>Пакети за 1 година им се доделуваат на Членови како признание за нивниот придонес и истрајност со Herbalife</p> | <p>Пакети за 3 години им се доделуваат на Членови како признание за нивниот придонес и истрајност со Herbalife</p> | <p>Пакети за 5 години им се доделуваат на Членови како признание за нивниот придонес и истрајност со Herbalife</p> | <p>Пакети за 7 години им се доделуваат на Членови како признание за нивниот придонес и истрајност со Herbalife</p> | <p>Пакети за 10 години им се доделуваат на Членови како признание за нивниот придонес и истрајност со Herbalife</p> | <p>Пакети за 15 години им се доделуваат на Членови како признание за нивниот придонес и истрајност со Herbalife</p> |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| <p>20-годишнина</p> | <p>25-годишнина</p> | <p>30-годишнина</p> | <p>35-годишнина</p> | <p>40-годишнина</p> | <p>45-годишнина</p> |
|  |  |  |  |  |  |
| <p>Пакети за 20 години им се доделуваат на Членови како признание за нивниот придонес и истрајност со Herbalife</p> | <p>Пакети за 25 години им се доделуваат на Членови како признание за нивниот придонес и истрајност со Herbalife</p> | <p>Пакети за 30 години им се доделуваат на Членови како признание за нивниот придонес и истрајност со Herbalife</p> | <p>Пакети за 35 години им се доделуваат на Членови како признание за нивниот придонес и истрајност со Herbalife</p> | <p>Пакети за 40 години им се доделуваат на Членови како признание за нивниот придонес и истрајност со Herbalife</p> | <p>Пакети за 45 години им се доделуваат на Членови како признание за нивниот придонес и истрајност со Herbalife</p> |

*За целосни информации за квалификацијата проверете во вашиот HMP.

Што е тоа волумен

Низ целиот прирачник многу често го користиме терминот волумен. Волуменот е клучен елемент на Маркетинг планот и основа за да се квалифицирате и за да напредувате до повисоки нивоа.

Секој Herbalife производ има вредност изразена во волуменски поени („волумен“) (за точни информации погледнете ги формуларите за нарачки и ценовниците). Официјалниот Пакет за Членство во Herbalife [НМР], материјалите и алатките за продажба не влегуваат во волуменот. Со нарачување производи акумулирате волуменски поени на производите што ги нарачувате. Овие акумулирани волуменски поени стануваат вашата продукција од продажба и се користат за квалификации и за поволности.

Волуменот се распределува на различни начини во зависност од тоа кој го купил волуменот, од статусот и од попустот на Членот што го купил волуменот, од вашиот личен статус и од други фактори на Маркетинг планот на Herbalife. Волуменот се пресметува според вредноста на производите нарачани во месецот на остварен волумен изразена во акумулирани волуменски поени.

Објаснување на месецот на остварен волумен од продажба

Дефиниција на месец на остварен волумен

Волумен се остварува и се акумулира на база на месец на остварен волумен. Месецот на остварен волумен почнува на првиот ден од месецот, а завршува на последниот ден од месецот. Herbalife го задржува правото да го менува месецот на остварен волумен како што смета дека е соодветно.

Одредување на месец на остварен волумен

Волуменот се распределува за месецот на остварен волумен во кој е нарачката направена и целосно исплатена во Herbalife.

Членот има одговорност да води сметка сите нарачки да бидат направени навреме и сите уплати да бидат добиени во определен рок. Ако не се случи ова, нарачката ќе биде префрлена во следниот месец на остварен волумен.

1. Крај на месецот (ЕОМ) секогаш ќе биде ПОСЛЕДНИОТ ДЕН од месецот.
2. Сите нарачки мора да бидат примени до последниот ден од месецот за да се бројат во волуменот за тој месец.
3. Волуменските поени ќе се бројат во месецот на остварен волумен во кој е нарачката направена и целосната уплата за оваа нарачка е добиена од страна на Herbalife.
4. Целосната уплата мора да биде добиена или почната најдоцна до последниот ден од месецот.
 - Плаќањето нарачки преку брз банкарски трансфер, директен депозит или друга банкарска трансакција мора да почне на или пред последниот ден од месецот, дури и ако е тој ден за време на викенд или неработен ден и Herbalife треба целосно да ја добие уплатата најдоцна до 5. ден од следниот месец.
5. Ако плаќањето не е одобрено, нарачката ќе биде откажана.

Има повеќе начини на кои се распределува волумен во Маркетинг планот на Herbalife. Тоа го илустрираме со следните дефиниции и примери:

Лично купен волумен (ЛКП)

Лично купен волумен е волумен од нарачки што сте ги направиле вие директно од Herbalife на вашиот Herbalife ID број.

Волумен на Членови во вашите долни линии (ДЛВ)

Волуменот на Членови во вашите долни линии е волумен од нарачки што Членови во вашите долни линии што не се Супервизори ги направиле директно во Herbalife.

| Пример за волумен на Членови во вашите долни линии | | |
|--|--|--|
| | Нарачки / попуст % на основица за заработка | Волумен на Членовите во вашите долни линии |
| А Супервизор | 2.500 волуменски поени со 50% попуст на основицата за заработка | = * |
| Б Senior Consultant | 500 волуменски поени со 35% попуст на основицата за заработка | = 900 волуменски поени (волуменот на В и Г) |
| В Senior Consultant | 500 волуменски поени со 35% попуст на основицата за заработка | = 400 волуменски поени (волуменот на Г) |
| Г Член | 400 волуменски поени со 25% попуст на основицата за заработка | = 0 |

*За потполно квалифицирани Супервизори, волуменот од Членовите во нивните долни линии се распределува како личен волумен или како групен волумен.

Личен волумен (ЛВ)

Ако сте потполно квалифициран Супервизор, личниот волумен е волуменот што сте го купиле вие, како и волуменот што го купиле Членови во вашите долни линии кои не се Супервизори, сè до првиот потполно квалифициран Супервизор.

Сите производи мора да се купат директно од Herbalife и не смее да се купуваат од upline Супервизор или од други Членови.

Затоа, ако сте Потполно квалифициран Супервизор, сите ваши нарачки што сте ги купиле со 50% попуст на основицата за заработка, како и нарачките што ги купиле Членовите во вашите долни линии, Senior Consultants, Success Builders и Квалификувани продуктивци со попуст од 25% до 42% на основицата за заработка, влегуваат во вашиот личен волумен.

| Пример за личен волумен | | |
|-------------------------------|---|---|
| | Нарачки / попуст % на основица за заработка | Личен волумен |
| А Супервизор | 1.000 волуменски поени + волуменот на Б, В и Г | 1.000 лично купени волуменски поени + 1.800 волуменски <u>поени на Членовите во вашите долни линии (волуменот на Б, В и Г)</u> 2.800 ВП личен волумен |
| Б Success Builder | 1.000 лично купени волуменски поени + 1.800 волуменски <u>поени на Членовите во вашите долни линии (волуменот на Б, В и Г)</u> 2.800 ВП личен волумен | 1.100 лично купени волуменски поени + 700 волуменски поени на <u>Членовите во вашите долни линии (волуменот на В и Г)</u> 1.800 ВП личен волумен |
| В Senior Consultant | 1.100 волуменски поени + волуменот на В и Г со 42% попуст на основицата за заработка | 300 лично купени волуменски поени + 400 волуменски поени на <u>Членовите во долните линии (волуменот на Г)</u> 700 волуменски поени |
| Г Член | 400 волуменски поени со 25% попуст на основицата за заработка | = 0 |

Групен волумен (ГВ)

Групен волумен е волуменот на нарачки купени со 50% привремен попуст на основицата за заработка од страна на Супервизор(и) во квалификација во месецот на квалификација.

Овој привремен 50% волумен се акумулира како личен волумен за Супервизорот во квалификација што го купил волуменот, но за потполно квалифицираниот Супервизор претставува групен волумен. Потполно квалифицираниот Супервизор може да оствари R/O на својот групен волумен ако ги исполнува сите други услови за R/O. (За сите детали прочитајте ги деловите „Квалифицирање за Супервизор“ и „Привремен 50%“ од оваа книга.)

| Пример за групен волумен | | |
|---|--|--|
| | Нарачки / попуст % на основица за заработка | Личен волумен |
| А Супервизор | 2.500 волуменски поени + волуменот на Б и В | 6.500 ВП личен волумен = + 1.000 групни волуменски поени 7.500 вкупни волуменски поени |
| Б Супервизор во квалификација | 1.000 волуменски поени со 50% привремен попуст на основицата за заработка + волуменот на В | 1.000 лично купени волуменски поени + 4.000 волуменски поени на <u>Членовите во долните линии</u> = 5.000 волуменски поени |
| В Член | 4.000 акумулирани волуменски поени | = 4.000 волуменски поени |

Вкупен волумен (ВВ)

Вкупниот волумен е збир од личниот волумен плус групниот волумен. (За вкупниот волумен на Супервизорот А погледнете го примерот за групен волумен.) Вкупниот волумен е фактор врз кој се базираат дел од квалификациите.

Организациски волумен (ОВ)

Организациски волумен е износот на акумулираниот волумен на кој Супервизорот остварува R/O. (Погледнете го следниот пример за организациски волумен.)

| Пример за организациски волумен (ОВ) | |
|--------------------------------------|--------------------------------|
| А Супервизор | 2.500 волуменски поени |
| Супервизор од 1. ниво | Вкупно 10.000 волуменски поени |
| Супервизор од 2. ниво | Вкупно 10.000 волуменски поени |
| Супервизор од 3. ниво | 10.000 лични волуменски поени |

**= 30.000
организациски
волумен**

Зафатен и незафатен волумен

Зафатен волумен

Зафатен волумен е волуменот што Член во вашите долни линии го користи за да се квалифицира за Супервизор.

Незафатен волумен

Незафатен волумен е волуменот што Член во вашите долни линии не го користи за Супервизорска квалификација.

Во наведениот пример е покажано како се користи зафатениот и незафатениот волумен за секој од Членовите.

| Зафатен и незафатен волумен | | |
|--|---|--|
| А Супервизор | Вкупно 2.500 волуменски поени + волуменот на Б и В | = 2.500 незафатени ВП за А 5.000 зафатени ВП за А |
| Б Супервизор во квалификација | Вкупно 1.000 волуменски поени + волуменот на В | = 1.000 незафатени ВП за Б 4.000 зафатени ВП за Б |
| В Супервизор во квалификација | 4.000 акумулирани ВП Вкупни волуменски поени | = 4.000 незафатени ВП за В |

Поволности за Членовите

Разбирање на термините профит од малопродажба и од големопродажба

Ве молиме разгледајте ги долунаведените информации за подобро да ги разберете овие термини и за тоа како се пресметува профитот од малопродажба и од големопродажба:

Препорачана малопродажна цена:

- Ова е препорачана малопродажна цена* за малопродажни клиенти што може да вклучува даноци и/или трошоци за достава (зависно од пазарот).
- Секој Член има слобода да одреди продажна цена за своите малопродажни клиенти.

**Ве молиме исконтактирајте го локалниот Оддел за Членови за дополнителни информации во врска со тоа кои трошоци се вклучени во препорачаната малопродажна цена на вашиот пазар.*

Малопродажна цена:

- Ова е почетната цена за сите клиенти и Членови.
- Тоа е цената пред даноци и/или трошоци за достава (зависно од пазарот) и цената од која се одбива попустот.

Основица за заработка:

- Ова е монетарна вредност одредена за секој производ врз основа на која се пресметуваат сите попусти и заработки.
- Вредноста на основицата за заработка е обично пониска од малопродажната цена. Причината за ова е тоа што во малопродажната цена спаѓаат административни трошоци/трошоци за обработка, а на некои пазари и трошоци за достава, од кои не се генерира заработка и не подлежат на попуст.
- Исто како во сите малопродажни бизниси, маржата на производите и формирањето цена може да варираат, а во некои случаи, вредноста на основицата за заработка на одреден производ може да биде многу помала од малопродажната цена за цената на производот да биде поконкурентна.

Процент за попуст:

- Ова е процентот за попуст на основицата за заработка што Членот го добива врз основа на неговите перформанси и на неговата квалификација во Маркетинг планот.
- Процентот за попуст може да биде од 25% до 50%.
- Процентот за попуст секогаш се пресметува на основицата за заработка за да се определи износот на попустот.

Износ на попуст:

- Ова е монетарната вредност/износот на попуст пресметан на основицата за заработка и одбиен од малопродажната цена за да се одреди цена на производот за Член (пред даноци и без трошоци за достава на одредени пазари).
- Попуст изразен во процент \times основица за заработка = износ на попуст.

Цена за Член:

- Ова е цената што Членот ја плаќа за производот пред даноци и без трошоци за достава на одредени пазари.
- Малопродажна цена – износ на попуст = цена за Член

Профит од малопродажба:


- Ова е износот на профит што Членот го заработува од малопродажба.
- Профитот од малопродажба е разликата меѓу цената по која Членот му го продава производот на малопродажниот клиент и цената за Членот.
- Цена за клиент – цена за Член = профит од малопродажба
- Профитот од малопродажба изразен во процент не е ист како процентот за попуст затоа што:
 - (а) секој Член може да одреди своја продажна цена за своите малопродажни клиенти.
 - (б) процентот за попуст се пресметува на основицата за заработка, која е пониска од малопродажната цена.

Профит од големопродажба (провизија):

Покрај профитот од малопродажба, како Herbalife Член може да остварувате и профит од големопродажба на производите купени од страна на Членовите во вашите долни линии. Кога еден Член ќе се квалифицира за повисок попуст од друг Член во своите долни линии, тогаш upline Членот може да остварува профит од големопродажба.

- Профитот од големопродажба е еднаков на вредноста на основицата за заработка на производот помножена со разликата меѓу попустот на upline Членот и на downline Членот.
- Основица за заработка \times (попуст на upline Член – попуст на downline Член) = профит од големопродажба.

Пример за профит од малопродажба и од големопродажба



ФОРМУЛА 1

- Волуменски поени: 23,95
- Малопродажна цена: 49,32 €
- Основица за заработка: 44,44 €

Пример за профит од малопродажба:

Гери е Супервизор што значи дека има попуст од 50%. Тој нарачува кутија Herbalife Формула 1 за да му ја продаде на својот малопродажен клиент.

- Износот на попуст за Гери е 22.22 €. Овој износ е пресметан така што *основицата за заработка (44,44 €) се множи со попустот (50%)*
- Цената за Член на Гери е 27.10 €. Цената за Член се пресметува така што од *малопродажната цена (49,32 €) се одзема износот на попуст (22.22 €) + даноци*
- Да претпоставиме дека Гери му ја продава кутијата Формула 1 по малопродажна цена на својот клиент (49,32 €). Во тој случај, профитот од малопродажба на Гери е 22.22 €. Профитот од малопродажба се пресметува така што од *продажната цена (49.32 €) се одзема цената за Член (27.10 €) = профит од малопродажба*

| Малопродажна цена | Основица за заработка | Износ на попуст | Малопродажна цена со попуст | Даноци | Цена за Член | Предложена малопродажна цена* | Профит од малопродажба |
|-------------------|-----------------------|-----------------|-----------------------------|----------|--------------|-------------------------------|------------------------|
| | | (50%) x Б | А-В | (0%) x Г | Г+Д | | Е-ѓ |
| А | Б | В | Г | Д | Ѓ | Е | |
| 49,32 € | 44,44 € | 22,22 € | 27,10 € | 0 | 27,10 € | 49,32 € | 22,22 € |

Пример за профит од големопродажба:

Член во долните линии на Гери (Сју) е Senior Consultant што значи дека има попуст од 35% и исто така продава кутија Herbalife Формула 1

- Износот на попуст на Сју е 15,55 €. Овој износ е пресметан така што *основицата за заработка (44,44 €) се множи со попустот (35%)*
- Цената за Член на Сју е 33,77 €. Цената за Член се пресметува така што од *малопродажната цена (49,32 €) се одзема износот на попуст (15,55 €) + даноци*

| Малопродажна цена | Основица за заработка | Износ на попуст | Малопродажна цена со попуст | Даноци | Цена за Член | Предложена малопродажна цена* | Профит од малопродажба |
|-------------------|-----------------------|-----------------|-----------------------------|----------|--------------|-------------------------------|------------------------|
| | | (35%) x Б | А-В | (0%) x Г | Г+Д | | Е-ѓ |
| А | Б | В | Г | Д | Ѓ | Е | |
| 49,32 € | 44,44 € | 15,55 € | 33,77 € | 0 | 33,77 € | 49,32 € | 15,55 € |

Попустот на Гери е 50%, а попустот на Сју е 35%, па затоа Гери остварува профит од големопродажба од продажбата/нарачката на Сју

Профитот од големопродажба на Гери е $49,32 \text{ €} \times 15\% (50\% - 35\%) = 7,40 \text{ €}$. Основица за заработка x (попуст на Гери – попуст на Сју) = профит од големопродажба

**Посебна забелешка за профит од големопродажба: Ако Сју е Член надвор од САД или од териториите на САД, Гери ќе остварува профит од големопродажба на производитите што Сју ги нарачува од Herbalife пресметан на горенаведениот начин. Ако Сју е Член во САД или на териториите на САД, Гери ќе остварува профит од големопродажба само на производитите што Сју им ги продава на своите малопродажни клиенти (но, не на производитите што ги нарачува од Herbalife), и само во случај кога Сју му приложува валидна сметка за продажбата на својот малопродажен клиент на која се наведени потребните информации за клиентот и за цената и е наведено дека продажбата е профитабилна.*

SENIOR CONSULTANT

Зголемете го својот профит со Скалата за попусти

Како што вие и Членовите во вашите долни линии кои не се Супервизори ќе продавате сè повеќе Herbalife производи, така вашиот вкупен волумен ќе се зголемува и може да дојдете до следното ниво Senior Consultant. Како Senior Consultant, добивате право да купувате производи на 35% до 42% попуст од основницата за заработка, а со тоа добивате и поголема профитна маржа.

Скала за попусти

Како Член купувате со 25% попуст на основницата за заработка на сите нарачки сè додека не го достигнете нивото Senior Consultant со што добивате право на поголем попуст. Откако ќе станете Senior Consultant, вашиот попуст на нарачките ќе се одреди според Скалата за попусти како што е покажано во примерот, но нема да биде помал од 35% на основницата за заработка.

Senior Consultant има право:

- да купува со попуст од 35% или 42% на основницата за заработка веднаш откако ќе се квалифицира за овој статус
- да заработува 35% или 42% профит од малопродажба на основницата за заработка
- да заработува до 27% профит од големопродажба (провизии) на основницата за заработка од нарачки направени од Членови во неговите долни линии на попуст од 25% до 35% на основницата за заработка

Акумулираните волуменски поени може да бидат поени од нарачки што директно сте ги направиле од Herbalife, и се нарекуваат лично купен волумен, или може да бидат поени од нарачки што Членови во вашите долни линии ги направиле во Herbalife, а кои се нарекуваат волумен на Членови во вашите долни линии. И двата вида волумен може да ги искористите за да го достигнете нивото Senior Consultant со 35% или 42% попуст на основницата за заработка

| Ниво | Месечен волумен | Попуст | Право на попуст |
|-----------------------------|--|------------------|--|
| Senior Consultant | Остварете 500 волуменски поени во 1-2 месеци | 35% | Сите нарачки ќе бидат со 35% попуст на основницата за заработка сè додека не добиете право на повисок попуст. |
| Senior Consultant | Остварете 2.000 волуменски поени во 1-2 месеци | 42% | Кога ќе остварите 2.000 волуменски поени добивате право оваа нарачка и сите други нарачки во преостанатиот дел од месецот на остварен волумен да ги правите на попуст од 42% на основницата за заработка. |
| Success Builder | 1.000 лично купени волуменски поени (PPV) акумулирани во еден месец | 42% | Откако ќе акумулирате 1.000 или повеќе лично купени волуменски поени, добивате право на 42% попуст на основницата на заработка на сите нарачки во преостанатиот дел од месецот и во следниот месец. Волуменот што го акумулираат Preferred Customers кои вие лично сте ги пријавиле ќе се брои во вашиот лично купен волумен (PPV). |
| Квалификуван ан продуктивен | Остварете 2.500 волуменски поени во 1-6 месеци, од кои минимум 500 се лично купени волуменски поени (PPV) | 42% | Како Квалификуван продуктивен добивате право на 42% попуст на основницата за заработка на секоја нарачка додека не добиете право на поголем попуст. Волуменот може да се оствари со PPV или со искористување на максимум 2.000 волуменски поени На Членовите во долните линии, а преостанатите 500 ВП треба да бидат лично купени волуменски поени. Волуменот што го акумулираат Preferred Customers кои вие лично сте ги пријавиле ќе се брои во вашиот лично купен волумен (PPV). |
| Супервизор во квалификација | - Остварете 4.000 волуменски поени во еден месец, од тие 4.000 ВП треба да имате минимум 1.000 незафатени волуменски поени или - Остварете по 4.000 волуменски поени во два врзани месеци, во двата месеци треба да имате минимум по 1.000 незафатени волуменски поени или - Акумулирајте 4.000 волуменски поени во 12 месеци, а минимум во 3 месеци (од кои минимум 1.000 треба да бидат PPV). Волуменските поени што ги акумулираат Preferred Customers кои вие лично сте ги пријавиле ќе се бројат во вашиот лично купен волумен (PPV). | Привремен 50% | Штом ќе остварите квалификациски волуменски поени, на дополнителните нарачки добивате привремен попуст од 50% на основницата за заработка. |
| Супервизор | 3 начини на реквалификација: За детали прочитајте го делот Квалификација за Супервизор | 50% | Како Супервизор добивате право на 50% попуст на основницата за заработка на секоја нарачка. (Мора да се реквалифицирате секоја година). |

Забелешка:

Во вашиот вкупен волумен влегува вашиот личен волумен плус волуменот на Членовите во вашите долни. Штом ќе стигнете на Скалата за попусти, сè додека сте активен Член секогаш ќе имате минимум 35% попуст на основницата за заработка и/или додека не добиете право на поголем попуст. Колку повеќе продавате, толку е поголем потенцијалот да остварувате профит. Не заборавајте дека секој месец на остварен волумен повторно го почнувате со 35% попуст на основницата за заработка и на скалата може да напредувате до попуст од 42% и 50% на основницата за заработка.

Success Builder

Како Herbalife Член може да акумулирате 1.000 лично купени волуменски поени (PPV) во еден месец за да остварите квалификација за Success Builder и 42% попуст на основницата за заработка. Како Success Builder и во преостанатиот дел од месецот на остварен волумен и во следниот месец може да начувате со 42% попуст на основницата за заработка. Волуменот што го акумулираат Preferred Customers кои вие лично сте ги пријавиле ќе се брои во вашиот лично купен волумен. Волуменот на Членовите во долните линии не може да се користи за добивање на овој попуст.

Членовите (што не се Супервизори) што немаат остварено ниво Success Builder може да начуваат со 42% попуст на основницата за заработка откако ќе акумулираат 2.000 волуменски поени во еден месец до два месеци или кога ќе остварат ниво Квалификуван продуктивец.

Квалификуван продуктивец

Со акумулирани 2.500 волуменски поени во 1-6 месеци, од кои 2.000 ВП може да бидат волуменски поени на Членови во вашите долни линии, а преостанатите 500 треба да бидат лично купени волуменски поени, добивате можност да остварите статус Квалификуван продуктивец. Волуменот што го акумулираат Preferred Customers кои вие лично сте ги пријавиле ќе се брои во вашиот лично купен волумен.

Кога ќе ја остварите квалификацијата автоматски ќе добиете попуст од 42% на основницата за заработка, а новиот статус го добивате првиот ден од следниот месец по месецот во кој ќе го остварите квалификацискиот волумен.

Квалификуваниот продуктивец има право:

- да купува со попуст од 42% на основницата за заработка веднаш откако ќе се квалифицира за овој статус
- да заработува 42% профит од малопродажба на основницата за заработка
- да заработува до 17% профит од големопродажба (провизии) на основницата за заработка од нарачки направени од Членови во неговите долни линии со попуст од 25% или 35% на основницата за заработка

Откако ќе го остварите статусот Квалификуван продуктивец, сите нарачки ќе бидат со попуст од минимум 42% на основницата за заработка, сè додека Годишната членарина ја подмирувате на време.

Потполно квалифициран Супервизор

Со статусот Супервизор го добивате највисокиот попуст од 50% на основницата за заработка, плус профит од малопродажба и профит од големопродажба, како и право да остварувате Royalty Overrides (R/O).

Потполно квалифицираниот Супервизор има право:

- да заработува 50% профит од малопродажба на основницата за заработка
- да заработува до 25% профит од големопродажба (провизии) на основницата за заработка од нарачки направени од Членови во неговите долни линии со попуст од 25% до 42% на основницата за заработка
- Да остварува R/O од 1% до 5% на свој активен Супервизор во прва, втора и трета линија
- Да присуствува на специјални работилници и обуки
- Да се квалифицира за специјални супервизорски признанија

Членовите што ќе достигнат Супервизорско ниво често се нарекуваат Членови или независни Herbalife Дистрибутери.

Квалификација за Супервизор

Има три начини на реквалификација за Супервизор:

- Едномесечна квалификација: Остварете 4.000 волуменски поени во еден месец (од тие 4.000 ВП минимум 1.000 ВП треба да бидат незафатени).
- Двомесечна квалификација: Остварете 4.000 волуменски поени во два врзани месеци (од тие 4.000 ВП минимум 1.000 ВП треба да бидат незафатени во истиот двомесечен период).
- Кумулативна квалификација: Остварете 4.000 волуменски поени во период од 12 месеци (минимум во три месеци). Може да искористите до 3.000 волуменски поени од Членови во вашите долни линии, а преостанатите 1.000 треба да бидат лично купен волумен.

За сите методи на Супервизорска квалификација, кога ќе ја достигнете, автоматски добивате Супервизорски статус на 1. ден од месецот по затворање на квалификацијата.

Членовите што се квалифицираат за Супервизор заедно со Членови во своите долни линии може да побараат Формулар за Супервизорска квалификација. Овој формулар може да го даунлодирате на mk.MyHerbalife.com – Документи и политики или може да го добиете од Одделот за Членови.

Супервизор во квалификација

Право на привремен попуст од 50%

Кога ќе ги остварите потребните волуменски поени за Супервизорска квалификација се сметате за **Супервизор во квалификација** сè до 1. ден следниот месец, кога станувате **Потполно квалифициран Супервизор**. Како **Супервизор во квалификација**, имате право на привремен попуст од 50% на основницата за заработка во преостанатиот дел од месецот во кој сте ги оствариле квалификациските волуменски поени.

Нарачките направени на 50% попуст на основницата за заработка мора да бидат купени директно од Herbalife.

Волуменот од нарачки купени на привремен попуст од 50% на основницата за заработка се смета за лично купен волумен за Членот што го купил и групен волумен за Потполно квалифицираниот Супервизор.

Соодветен волумен

Соодветен волумен е личниот волумен и вкупниот волумен што Супервизорот мора да ги има за да може да ги потврди Супервизорските квалификации во своите долни линии.

Преку соодветниот волумен Herbalife ја проверува и потврдува квалификацијата на новите Супервизори. Секогаш кога еден Супервизор спонзорира Член за супервизорска позиција, вкупниот волумен на Супервизорот кој е спонзор мора да биде еднаков или поголем од вкупниот волумен на Членот(вите) во неговите долни линии кој се квалифицира во истиот месец. Без потребната количина соодветен волумен, новиот Супервизор ќе се префрли кај следниот upline Супервизор.

Во примерот за соодветен волумен се илустрирани личниот волумен и вкупниот волумен што Супервизорот кој е спонзор мора да ги оствари за Членовите во долните линии кои се квалифицираат за Супервизор. Во овој пример, „А“ (Супервизорот кој спонзор) мора да има најмалку 4.000 лични волуменски поени и најмалку 1.000 групни волуменски поени во месецот во кој „Б“ и „В“ се квалифицираат за Супервизор. Оваа обврска на Супервизорот се смета за услов за соодветен волумен.

| Пример за соодветен волумен | |
|---|--|
| А Супервизор кој е спонзор | Услов за соодветен волумен за Супервизорот А 4.000 лични ВП + 1.000 групни ВП = 5.000 вкупни ВП |
| Б Супервизор во квалификација | 1.000 волуменски поени со привремен 50% попуст на основницата за заработка = 1.000 групни волуменски поени за А |
| В Супервизор во квалификација | 4.000 акумулирани волуменски поени = 4.000 лични волуменски поени поени за А |

Недоволен соодветен волумен

Како прв upline Потполно квалифициран Супервизор, ако немате доволно волуменски поени во месецот(месеците) на квалификација за да ја потврдите Супервизорската квалификација на вашите долни линии, ќе ви недостига потребната количина соодветен волумен. Herbalife ќе ве известува за недоволната количина волуменски поени и ќе ви дозволи да направите нарачка за соодветен број волуменски поени во вредност од волуменот што ви недостига. На Одделот за нарачки ќе му се даде овластување да ја прифати нарачката за соодветен број волуменски поени за соодветниот месец.

За да го добие овој волумен, Супервизорот мора јасно да ја дефинира нарачката како нарачка за соодветен број волуменски поени за месец_____.

Нарачка за соодветен број волуменски поени

За да го добиете соодветниот волумен, нарачката мора јасно да ја дефинирате како нарачка за соодветен број волуменски поени за соодветниот месец и година, со вклучена целосна уплата. Нарачката за соодветен број волуменски поени може да ја прифати само Herbalife ако компанијата утврдила проблем со соодветната количина волуменски поени и за тоа ве известила вас, и ако му дала овластување на Одделот за Членови да ја прифати нарачката од вас како Супервизор кој е спонзор. Оваа нарачка ќе влезе во назначениот месец на остварен волумен.

Ќе се врши соодветно порамнување на нарачките за соодветен број волуменски поени за вашите upline Супервизори кои добиваат R/O и Продукциски бонус. Меѓутоа, кога нарачката за соодветен број волуменски поени ќе се направи по соодветниот месец на остварен волумен, нема да има порамнување на процентот на TAB Team Продукциски бонус.

Ако се случи да има повеќе нарачки за соодветен број волуменски поени, вие, како Супервизор кој е спонзор, на линијата што се квалифицира нема да ги добивате R/O во период од четири месеци и овие R/O ќе му се исплаќаат на следниот Супервизор што добива R/O.

Неисполнување на условот за соодветен број волуменски поени

За да не бидете казнети, веднаш штом ќе добиете известување од Herbalife мора да направите нарачка за соодветен број волуменски поени.

Ако немате доволно волуменски поени и не направите нарачка за соодветен број волуменски поени, ќе добиете казна за неисполнет услов за соодветен број волуменски поени. Со оваа казна трајно ќе го изгубите Супервизорот кој се квалифицирал во соодветниот месец и Членовите во долните линии на тој Супервизор.

Неисполнување на условот за Супервизорска квалификација

Ако Член од вашите долни линии што вие го спонзорирате стане Потполно квалифициран Супервизор пред вас, имате една година од датумот на квалификацијата на вашиот downline Член да станете Потполно квалифициран Супервизор.

Ако не станете Потполно квалифициран Супервизор во рок од една година откако вашиот downline Член станал потполно квалифициран Супервизор, трајно го губите тој downline Член и на крајот од првата реквалификациска година, тој Член се префрла кај вашиот прв upline Супервизор.

Пример:

| | |
|---|---|
| 08/01/2012 Месец на квалификација на Супервизор во долните линии | Февруари 2014 г. Спонзорот го губи квалифицираниот Член во своите долни линии ако спонзорот не станал Потполно квалифициран Супервизор |
| 01/08/2012 г. – 31/01/2014 г. | |
| Можност за спонзорот да се квалифицира за Супервизор | |

Супервизорска реквалификација

За да ги задржите своите права и привилегии, кога ќе добиете статус Супервизор или повисок статус, секоја година во периодот од 1 февруари до 31 јануари мора да го реквалифицирате својот Супервизорски статус. Следат условите за реквалификација.

- Едномесечна квалификација: остварете 4.000 волуменски поени во еден месец (од тие 4.000 ВП минимум 1.000 ВП треба да бидат незафатени).
- Двомесечна квалификација: остварете 4.000 волуменски поени во два врзани месеци (од тие 4.000 ВП минимум 1.000 ВП треба да бидат незафатени во истиот двомесечен период).
- Дванаесетмесечна реквалификација: акумулирајте вкупно 10.000 незафатени волуменски поени во тек на 12-месечниот период на реквалификација.

Или,

- Акумулирајте вкупно 2.000 незафатени волуменски поени во тек на 12-месечниот период на реквалификација.

Кога се реквалифицирате со акумулирани 2.000 незафатени волуменски поени во периодот од 1 февруари до 31 јануари го задржувате Супервизорскиот статус и привилегиите за купување со 50% на основицата за заработка.

Меѓутоа, ќе ги изгубите сите долни линии во кои има Супервизор и сите тие линии ќе бидат префрлени кај вашиот прв upline Потполно квалифициран Супервизор.

Ако во периодот на квалификација ги исполнувате условите во однос на волуменот, секоја година автоматски ќе бидете реквалифицирани за Супервизор. Како потсетување, на нарачките за реквалификација имате предност да добивате попуст од 50% на основицата за заработка.

Покрај тоа што треба да го реквалифицирате за својот Супервизорски статус, мора навреме да платите и годишна членарина. Ако не платите Годишна членарина пред или во рок од 90 дена од реквалификацијата, вашите привилегии за нарачување и заработката ќе се суспендираат сè додека не ја платите членарината. Ако не ја платите членарината, ова може да резултира со бришење на Членството и сите Членови во вашите долни линии ќе бидат трајно поместени под вашиот спонзор.

Супервизорите што нема да остварат Супервизорска реквалификација ќе ги загубат сите права и привилегии што ги има Супервизорот, а тоа, меѓу другото, подразбира губење на секоја линија во која има Супервизор. Во овој случај, целата линија downline Членови му се префрла на следниот Потполно квалифициран upline Супервизор

Ако како Супервизор секоја година не се реквалифицирате до 31 јануари, ќе бидете вратени на статусот Квалификуван продуктивен.

Три нивоа на успех

Луѓето што лично ги спонзорирате како Herbalife Членови се вашето прво ниво. Тоа може да се пријатели или деловни соработници, а дури и луѓе што штотуку сте ги запознале. Лично можете да спонзорирате колку луѓе сакате во секоја земја во која Herbalife официјално работи. Кога Членови од вашето прво ниво спонзорираат други Членови, новите Членови стануваат второ ниво. Кога Членови од второ ниво спонзорираат други Членови, овие нови Членови што ги спонзорирале стануваат трето ниво во вашата Herbalife организација.

Со обучување и поттикнување на вашите Членови да го следат вашиот пример некои од нив може да решат да си постават цели и да се квалифицираат за Супервизорско ниво. Како Супервизор со Потполно квалифицирани Супервизори или со Супервизори во квалификација во вашите први три нивоа, можете да се квалифицирате да остварувате од 1% до 5% R/O од вашиот организациски волумен.

ПРИХОД ОД R/O

Исплата на R/O

Процентот што се пресметува како R/O зависи од вашиот вкупен волумен за секој месец; ако остварувате помалку од 500 волуменски поени, не добивате приход од R/O. Ако остварувате 2.500 волуменски поени или повеќе, ги остварувате сите 5% на вашите три нивоа активни downline Членови. Скалата на R/O ги покажува условите што секој Супервизор мора да ги исполни секој месец за да оствари R/O.

| Скала на R/O | |
|------------------------------|--------------------|
| Ваши вкупни волуменски поени | R/O % на заработка |
| 0 – 499 | 0% |
| 500 – 999 | 1% |
| 1.000 – 1.499 | 2% |
| 1.500 – 1.999 | 3% |
| 2.000 – 2.499 | 4% |
| 2.500 + | 5% |

R/O се исплаќаат на следниот начин:

Во следниот пример, со максимални 5%, вашите R/O се пресметуваат на 30.000 организациски волуменски поени од кои добивате 1.500 R/O. Ројалитетите се користат за квалификација. Не заборавајте, приходот се пресметува според основицата за заработка во земјата од која се нарачува производот. Во некои земји, овој приход од ројалитети се претвора во вашата локална валута.

| Пример за R/O | | | |
|--------------------------|----------------------------|---|------------------------------|
| ВИЕ | 2.500 волуменски поени | = | Ваши вкупни R/O 1.500 R/O |
| Супервизор од прво ниво | 10.000 волуменски поени | = | 5% = 500 R/O |
| Супервизор од второ ниво | 10.000 волуменски поени | = | 5% = 500 R/O |
| Супервизор од трето ниво | 10.000 волуменски поени | = | 5% = 500 R/O |

Дополнителни услови

Како Супервизор кој ги исполнува назначените услови за приход од R/O, за да остварите и за да добиете и R/O и продукциски бонус мора да се придржувате и до Правилото за малопродажба на 10 клиенти и Правилото 70%. Како потврда дека се придржувате до овие услови мора секој месец да го доставувате Формуларот за малопродажба. Ако не се придржувате до некое од овие правила, нема да ви бидат исплатени R/O и продукциски бонус.

Royalty Override Roll-Up

Како Супервизор, имате можност да остварувате и Royalty Override Roll-Up. Royalty Override Roll-Up му се исплаќа на соодветниот квалифициран upline Супервизор(и) кога некој downline Супервизор кој продуцира R/O ќе оствари помалку од максималните 5%. Овој процент што се пресметува како „roll-up“ е разликата во максималните 5% R/O и реалниот процент што го остварил вашиот downline Супервизор кој продуцира R/O.

За да имате право на Royalty Override Roll-Up, како Супервизор мора да бидете на ниво на максимална 5% заработка, според лизгачката скала на R/O. Супервизорот не може да оствари повеќе од 5% R/O на ниту еден волумен.

Пример за Royalty Override Roll-Up

| | | | |
|-----------------------------------|--|---|---|
| ВИЕ | 2.500 Вкупни волуменски поени 5% R/O | = | Остварува 5% R/O На Супервизорите од прво, од второ и од трето ниво Остварува 4% Royalty Override Roll-Up на Супервизор од четврто ниво |
| Супервизор од прво ниво | 2.500 Вкупни волуменски поени 5% R/O | = | Остварува 5% R/O на Супервизорите од второ, од трето и од четврто ниво |
| Супервизор од второ ниво | 2.500 Вкупни волуменски поени 5% R/O | = | Остварува 5% R/O на Супервизорите од трето и од четврто ниво |
| Супервизор од трето ниво | 500 Вкупни волуменски поени 1% R/O | = | Остварува 1% R/O на Супервизор од четврто ниво |
| Супервизор од четврто ниво | 1,000 Вкупни волуменски поени Нема R/O | | Супервизорот нема организација за да оствари R/O |

World Team

Квалификацијата за член на World Team е важен чекор во вашиот Herbalife бизнис. Со квалификација за овој престижен тим го покажувате својот успех. World Team е отсочна штица да продолжите кон квалификација за TAB Team.

За да се квалифицирате:

- Остварете 10.000 вкупни волуменски поени во еден месец откако ќе станете Супервизор во квалификација или Потполно квалифициран Супервизор.
- ИЛИ како Потполно квалифициран Супервизор или Супервизор во квалификација, остварете по 2.500 вкупни волуменски поени, секој месец, во четири врзани месеци.
- ИЛИ остварете 500 R/O во еден месец.

Ако сте оствариле супервизорска квалификација, откако ќе го остварите потребниот волумен или R/O кои се наведени погоре, на 1. ден следниот месец вашиот статус ќе биде ажуриран во World Team.

Добивате:

- Сите поволности што ги има Супервизорот.
- Комплет за World Team, со индивидуализиран World Team сертификат и World Team пин.

Плус добивате право:

- Да присуствувате на специјални сесии за планирање и за обука што ќе ви помогнат побрзо да стигнете до TAB Team.

TAB Team

Достигнувањето TAB Team е престижно признание во рамките на Маркетинг планот на Herbalife. TAB Team значи дека Супервизорот развил цврста база на активни downline Супервизори. Кога ќе станете член на TAB Team добивате право на дополнителни поволности. Во рамките на TAB Team има три нивоа на заработка: Global Expansion Team (GET), Millionaire Team (MILL) и President's Team (PRES).

| Top Achievers Business (TAB) Team | |
|--|--|
| Поволности | Квалификација |
| Global Expansion Team (GET) <ul style="list-style-type: none"> • Сите поволности што ги има Супервизорот • Признание и пин • Можност да остварувате до 2% Продукциски бонус • Право да се квалифицирате за промоции и настани • Право да учествувате на специјални напредни обуки • Право да учествувате во специјални конференциски разговори | По 1.000 Royalty Overrides месечно во 3 врзани месеци |
| Millionaire Team (MILL) <ul style="list-style-type: none"> • Сите поволности што ги има членот на GET Team • Ново признание и пин • Можност да остварувате до 4% Продукциски бонус | По 4.000 Royalty Overrides месечно во 3 врзани месеци |
| President's Team (PRES) <ul style="list-style-type: none"> • Сите поволности што ги има членот на MILL Team • Плакета и пин • Можност да остварувате до 7% Продукциски бонус • Можност да остварите награда Mark Hughes Leadership Bonus во согласност со правилата | По 10.000 Royalty Overrides месечно во 3 врзани месеци 20K President's Team По 20.000 Royalty Overrides месечно во 3 врзани месеци 30K President's Team По 30.000 Royalty Overrides месечно во 3 врзани месеци 50K President's Team По 50.000 Royalty Overrides месечно во 3 врзани месеци |

TAB Team продукциски бонус

Откако ќе се квалифицирате како член на TAB Team, имате можност месечно да добивате продукциски бонус на волуменот на цела ваша downline организација. TAB Team продукцискиот бонус е, делумно, награда за вашето лидерство.

За да добиете право на исплата на продукциски бонус треба да поднесете пополнет Формулар за TAB Team продукциски бонус и да се придржувате до Herbalife Правилото за малопродажба на 10 клиенти и Правилото 70%. За да добиете продукциски бонус, Herbalife мора да го прифати и потврди формуларот за TAB Team продукциски бонус; овој формулар Herbalife ќе ви го прати за време на вашиот период на квалификација за TAB Team.

Политика за награди

На Членовите кои достигнале признание, Herbalife International навремено им доделува награди (како што се, меѓу другото) пинови, плакети и драгоцености.

Ако Членот не добие награда, за тоа треба писмено да го извести Одделот за Членови (преку имејл или на наведената поштенска адреса). Herbalife мора да го добие барањето во рок од шест (6) месеци од датумот на квалификација поврзан со наградата.

Политика на замена и/или репарација на награда:

Herbalife настојува да дава награди со највисок квалитет. Во случај Членот да добие неисправна или на каков било начин оштетена награда, наградата(ите) може да ја врати за да добие бесплатна замена во рок од шест месеци од првичниот датум на квалификација поврзан со наградата.

По овој шестмесечен период, може да ја вратите оштетената награда(и) за таа професионално да се преработи или репарира, а за тоа плаќате вие со тоа што ви се одзема износ од вашата заработка. Herbalife има исклучиво и апсолутно дискреционо право на секое отстапување од оваа политика.

Барање може да се поднесе по телефон или во пишана форма на:

Оддел за Членови

Radnicka cesta 39
10000 Zagreb, Croatia
или
на +385-1-3309-238

PRESIDENT'S TEAM PLUS

Награди и признанија за President's Team Plus

| | | |
|---|------------------|---|
|  | Еден дијамант | Executive President's Team За да се квалифицирате, мора да имате еден Потполно квалифициран член на President's Team во прва линија во која било линија во вашата организација. |
|  | Два дијаманти | Senior Executive President's Team За да се квалифицирате, мора да имате 2 Потполно квалифицирани членови на President's Team во прва линија во две одделни линии во вашата организација. |
|  | Три дијаманти | International Executive President's Team За да се квалифицирате, мора да имате 3 Потполно квалифицирани членови на President's Team во прва линија во три одделни линии во вашата организација. |
|  | Четири дијаманти | Chief Executive President's Team За да се квалифицирате, мора да имате 4 Потполно квалифицирани членови на President's Team во прва линија во четири одделни линии во вашата организација. |
|  | Пет дијаманти | Chairman's Club За да се квалифицирате, мора да имате 5 Потполно квалифицирани членови на President's Team од прва линија во пет или повеќе одделни линии во вашата организација. |
|  | Десет дијаманти | Founder's Circle За да се квалифицирате, мора да имате 10 или повеќе Потполно квалифицирани членови на President's Team во прва линија во 10 или повеќе одделни линии во вашата организација. |

Награди за President's Team Plus

Наградите за President's Team Plus се базираат на продукцијата (јануари-декември, месеци на остварен волумен).

| | |
|---|---|
|  | Часовник „Baume & Mercier“, 250.000 R/O |
|  | Дијамантски прстен „Marquis“, 500.000 R/O |
|  | Piaget Gold and Diamond Watch† 750,000 Royalty Override Points Златен и дијамантски часовник од Piaget†, 750.000 R/O |
|  | Дијамантски часовник од Piaget† 1.000.000 R/O |

†Моделот на часовниците ќе се разликува зависно од часовниците што ќе ги има на располагање во моментот на квалификација.

Продукциски бонус

Квалификација и реквалификација според Team Level

Кога ќе добиете статус TAB Team, има период на чекање што треба да помине откако ќе се квалифицирате како член на Millionaire Team и на President's Team за да почнете да добивате повисок процент на продукциски бонус. Погледнете ги долунаведените табели за периодот на чекање за секој team level. Условите за заработка се дадени во делот Услови за заработка на продукциски бонус.

GET Team

| Период на квалификација | | | Global Expansion Team (GET) | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------|----------------------|----------------------|--|-----|------|------|-----|---------|------|-------|------|------|------|------|------|-----|------|
| ЈАН. | ФЕВ. | МАРТ | АПР. | МАЈ | ЈУНИ | ЈУЛИ | АВГ | СЕП. Т. | ОКТ. | НОЕМ. | ДЕК. | ЈАН. | ФЕВ. | МАРТ | АПР. | МАЈ | ЈУНИ |
| 1.000 Royalty Points | 1.000 Royalty Points | 1.000 Royalty Points | Право да оствари 2% TAB Team ПБ од април до март | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | Период на реквалификација од април до март | | | | | | | | | | | | | | |

Во овој пример:

- Период на чекање и период на заработка:** Откако ќе ја остварите квалификацијата за GET Team, нема период на чекање за да почнете да остварувате ПБ на ова ниво. По завршување на квалификацијата за GET Team, во месец април ќе добиете признание за GET Team и право да почнете да остварувате продукциски бонус без период на чекање. Периодот на заработка е 12 месеци од датумот на остварување статус Потполно квалифициран член на GET Team, од април до март.

MILL Team

| Период на квалификација | | | Millionaire Team | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------|----------------------|----------------------|--|---------------------------------------|------|------|-----|-------|------|-------|------|------|------|------|------|-----|------|
| ЈАН. | ФЕВ. | МАРТ | АПР. | МАЈ | ЈУНИ | ЈУЛИ | АВГ | СЕПТ. | ОКТ. | НОЕМ. | ДЕК. | ЈАН. | ФЕВ. | МАРТ | АПР. | МАЈ | ЈУНИ |
| 4.000 Royalty Points | 4.000 Royalty Points | 4.000 Royalty Points | Период на чекање | Право да оствари 4% ПБ од јуни до мај | | | | | | | | | | | | | |
| | | | Период на реквалификација од април до март | | | | | | | | | | | | | | |

Во овој пример:

- Период на чекање и период на заработка:** Откако ќе ја остварите квалификацијата за MILL Team, има период на чекање од 2 месеци пред да добиете право да остварувате повисок продукциски бонус. За време на периодот на чекање, потребни се минимум 3.000 TVP за 2 % продукциски бонус врз основа на вашиот нов статус Millionaire Team. Откако ќе заврши периодот на чекање, ќе имате право да остварувате продукциски бонус како член на Millionaire Team од месец јуни. Периодот на заработка е 12 месеци откако ќе заврши периодот на чекање, од јуни до мај.

PRES Team

| Период на квалификација | | | President's Team | | | | | | | | | | | | | | |
|--|------------------|------|---|-----|------|------|-----|-------|------|---------|------|------|------|------|------|-----|------|
| ЈАН. | ФЕВ. | МАРТ | АПР. | МАЈ | ЈУНИ | ЈУЛИ | АВГ | СЕПТ. | ОКТ. | НОЕ. М. | ДЕК. | ЈАН. | ФЕВ. | МАРТ | АПР. | МАЈ | ЈУНИ |
| 10k, 20k, 30k, 50k Royalty Points x 3 месеци | Период на чекање | | Право да оствари од 6% до 7% ПБ од јули до јуни | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | Период на реквалификација од април до март | | | | | | | | | | | | | | |

Во овој пример:

- Период на чекање и период на заработка:** Откако ќе ја остварите квалификацијата за PRES Team, има период на чекање од 3 месеци пред да добиете право да остварувате повисок продукциски бонус. За време на овој период на чекање, минималниот Total Volume Point 4% Production Bonus врз основа на статусот на President's Team е 2500 TVP. Откако ќе заврши периодот на чекање, ќе имате право да остварувате продукциски бонус како член на President's Team од месец јули. Периодот на заработка е 12 месеци откако ќе заврши периодот на чекање, од јули до јуни.

Услови за заработка на продукциски бонус

Штом ќе се квалифицирате и/или реквалифицирате за соодветно ниво на TAB Team заработка и ќе заврши периодот на чекање за нивоата Mill Team и PRES Team, за да добиете TAB Team продукциски бонус во секој од месеците на заработка мора да ги остварите следните вкупни волуменски поени (TV) и Royalty Points:

| TAB Team ниво | Минимум потребни вкупни волуменски поени | Потребни Royalty Points | Продукциски бонус % |
|---------------|--|-------------------------|---------------------|
| 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% |

Реквалификација за продукциски бонус

Кога се квалифицирате за кој било TAB Team статус, тој статус го задржувате без оглед на процентот на заработка на продукциски бонус (освен ако не достигнете повисок TAB Team статус или ако се вратите на ниво Супервизор).

За да продолжите да добивате продукциски бонус, задолжително треба да се реквалифицирате секоја година.

- **За да останете на вашето ниво на заработка**, секоја година за време на вашиот период на реквалификација треба да ги остварите потребните R/O во три врзани месеци (исто како кога се квалифициравте по првпат).
- **Ако не се реквалифицирате за вашето тековно ниво**, максималното ниво на заработка на продукциски бонус ќе биде највисокото ниво за кое сте се реквалифицирале и ќе биде предмет на вкупните волуменски поени што се потребни за тоа ниво, како што е прикажано во табелата подолу.

За да се реквалифицирате и да продолжите да остварувате продукциски бонус, имате период од 12 месеци од датумот на вашата последна квалификација/реквалификација за TAB Team.

| TAB Team ниво | Максимум продукциски бонус % | Минимум потребни вкупни волуменски поени | Минимум потребни Royalty Points |
|--|------------------------------|--|---------------------------------|
| 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 |

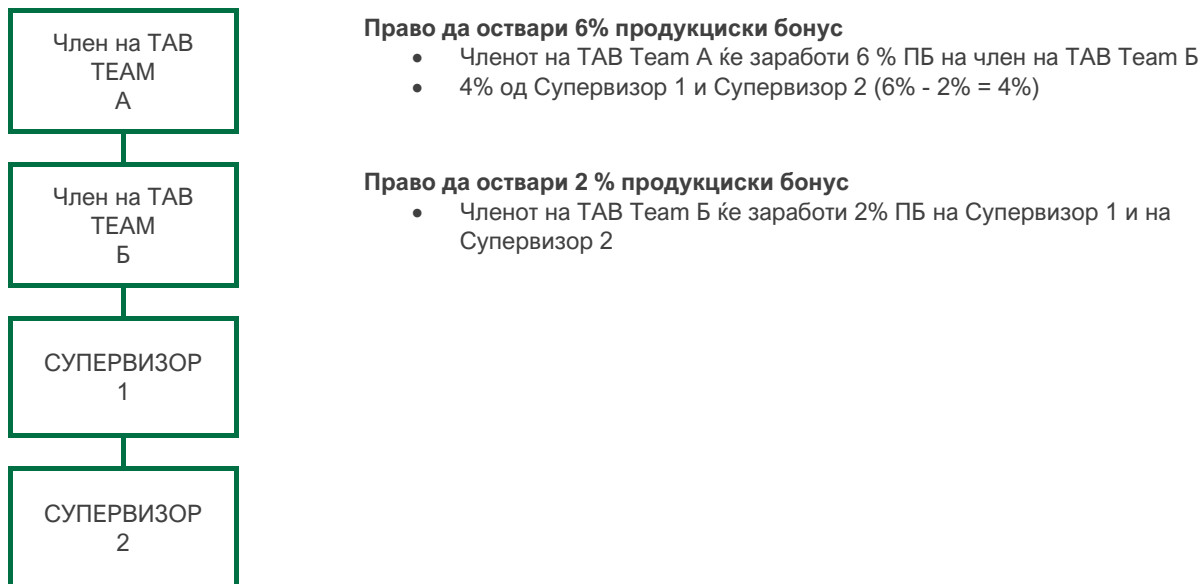
Ако се реквалифицирате за пониско % ниво продукциски бонус во текот на последниот период на реквалификација и потоа повторно се квалифицирате за повисоко ниво, ќе мора да го испочитувате периодот на чекање пред да почнете да остварувате продукциски бонус на повисоко ниво.

Упатства за исплата на TAB Team продукциски бонус

Може да има ситуации кога во вашите долни линии имате друг член на TAB Team што може да блокира или да постави „cut-off“ на продукцискиот бонус што може да го остварувате. Секоја линија се зема предвид индивидуално за да се утврдат Членовите што остваруваат продукциски бонус. За подобро да ја разберете исплатата на TAB Team продукциски бонус ги подготвивме следните упатства.

Кога член на TAB Team во вашата организација ќе оствари продукциски бонус на **пониско** % ниво од вас, вие ја добивате разликата во % на организацијата на тој Член.

Пример 1: Член во вашите долни линии остварува продукциски бонус на ПОНИСКО % ниво



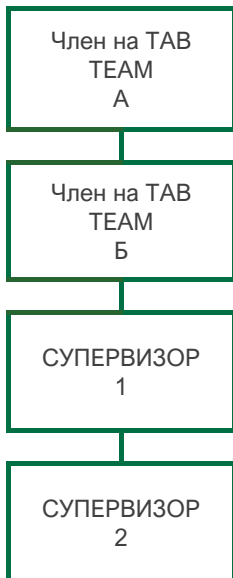
Пример 1:

- Во овој пример, ако вие сте член на TAB Team А и остварувате продукциски бонус на ниво од 6 %, а членот на TAB Team Б е Член во вашите долни линии и остварува продукциски бонус на ниво од 2 %, вие ќе заработите 6% на членот Б и преостанатите 4 % од продукцискиот бонус на неговата организација, Супервизор 1 и Супервизор 2, сè до следниот член на TAB Team што остварил продукциски бонус.
- Членот на TAB Team Б ќе заработи 2% ПБ на Супервизор 1 и Супервизор 2.
- Вашиот продукциски бонус под тие членови на TAB Team што оствариле продукциски бонус ќе зависи од тоа на кој % на заработка се наоѓа секој член кој заработил продукциски бонус.

Кога член на TAB Team од вашите долни линии ќе оствари продукциски бонус на **повисоко ниво** од 2 или 4 % од вас, не добивате продукциски бонус на тој член од вашите долни линии и на неговата организација*. Ова е познато како „блокирање“.

**Кога член на President Team остварува продукциски бонус на ниво од 6%, тој може да заработи 6 % на Членовите во неговите долни линии што имаат статус President's Team и остваруваат продукциски бонус на ниво од 6,5%, 6,75% и 7%. Овој Член нема да заработува на Членови со повисок статус од President's Team што остваруваат продукциски бонус на повисоко % ниво.*

Пример 2: Член во вашите долни линии што остварува продукциски бонус на ПОВИСОКО % ниво



Право да оствари 4% продукциски бонус

- Членот на TAB Team А нема да заработи продукциски бонус на членот на TAB Team Б и на неговата организација

Право да оствари 7% продукциски бонус

- Членот на TAB Team TAB Team Б ќе заработи 7 % ПБ на Супервизор 1 и на Супервизор 2

Пример 2:

- Во овој пример, ако вие сте член на TAB Team А и остварувате продукциски бонус на ниво од 4 %, а членот на TAB Team Б е Член во вашите долни линии и остварува продукциски бонус на ниво од 7 %, ќе бидете блокирани и нема да добиете продукциски бонус на членот на TAB Team Б и на неговата организација.
- Членот на TAB Team TAB Team Б ќе заработи 7 % ПБ на Супервизор 1 и на Супервизор 2.

Кога член на TAB Team од вашите долни линии ќе оствари продукциски бонус на **исто** % ниво како вас, вие заработувате на тој TAB Team член, но не остварувате продукциски бонус на неговите долни линии. Ова е познато како „Cut-Off“.

Пример 3: Член во вашите долни линии што остварува продукциски бонус на ИСТО % ниво



Право да оствари 6% продукциски бонус

- Членот на TAB Team A ќе заработи 6% ПБ само на членот на TAB Team B

Право да оствари 6% продукциски бонус

- Членот на TAB Team B ќе заработи 6% ПБ на Супервизор 1 и на Супервизор 2

Пример 3:

- Во овој пример, ако вие сте член на TAB Team A, а членот на TAB Team B е Член во вашите долни линии и двајцата остварувате продукциски бонус на ниво од 6 %, вие ќе заработите 6 % само на членот на TAB Team B зашто тој ќе ви постави „Cut-off“ на Членовите во неговите долни линии.
- Членот на TAB Team B ќе заработи 6% ПБ на Супервизор 1 и на Супервизор 2

За да имате право на продукциски бонус, Herbalife мора да го прифати и да го потврди вашиот пополнет Формулар за TAB Team продукциски бонус, а мора да бидат исполнети и сите други услови.



Прифатено од страна на Herbalife

Награда Mark Hughes Leadership Bonus

Кога ќе остварите статус член на President's Team и ќе имате Членови во вашите долни линии што се членови на President's Team, може да се квалифицирате да добивате дискрециона награда Mark Hughes Leadership Bonus, што претставува фонд од 1 % од вкупниот глобален промет од продажбата на производи на Herbalife според основницата за заработка и се дистрибуира на годишно ниво на престижниот Herbalife настан. Наградата Mark Hughes Leadership Bonus се исплаќа во знак на признание за исклучителен успех и лидерство. Членовите на President's Team може да ги прочитаат овогодинашните правила за наградата Mark Hughes Leadership Bonus за целосни детали.

Промоции

Одвреме-навреме, Herbalife нуди и дополнителни бонуси, како што се работилници за обука, награди, одмори, признанија, па дури и финансиски бонуси. Промоциите и настаните се моќен начин за да им го пренесете својот успех на семејството и на пријателите и да ги зацврстите релациите со другите Членови.

ГЛОСАР НА ТЕРМИНИ

Во текстот се користат следните термини. Некои имаат конкретно значење само за Herbalife, и затоа треба се запознаете со нив и што е можно побрзо да станат дел од вашиот вокабулар.

Блокирање: како Член што остварува продукциски бонус, кога Член под вас ќе оствари повисок процент продукциски бонус, вие ќе бидете блокирани да заработувате на тој Член што остварил продукциски бонус, како и на неговата организација.

Провизија (профит од големопродажба): разлика меѓу цената со попуст што ја плаќа спонзорот и цената што ја плаќаат Членовите во долните линии. Познат и како профит од големопродажба.

Клиент: секое лице кое не е Herbalife Член и купува Herbalife производи по малопродажна цена.

Cut Off: како Член што остварува продукциски бонус, ако Член во вашите долни линии оствари еднаков процент продукциски бонус како вас, тогаш имате право на продукциски бонус заклучно со тој Член, но не остварувате [cut off] продукциски бонус на неговата организација.

Ако Член во вашите долни линии оствари помал процент продукциски бонус од вас, тогаш го добивате продукцискиот бонус на кој имате право за продажбата до и заклучно со вашиот downline Член плус ја добивате процентуалната разлика на неговите долни линии.

Скала за попусти: остварен попуст од 35% до 50% на основицата за заработка кој се дозволува откако ќе се постигнат конкретни цели во продажбата.

Дистрибутер: Секое лице што е Herbalife независен Дистрибутер*.

**Во некои земји Дистрибутерите се нарекуваат и Членови.*

Дистрибутер: секој Herbalife Член што ќе достигне Супервизорско или повисоко ниво во Маркетинг планот на Herbalife се нарекува и Дистрибутер.

Член во долна линија (downline): Секој Член што лично вие го спонзорирате, како и сите други лица што ги спонзорира тој Член.

Основица за заработка: вредноста што ќе се утврди за еден производ, изразена во локална валута, според која се пресметуваат попустите и заработката.

Член во прва линија: сите Членови што вие лични ги спонзорирате се сметаат за ваша прва линија.

Потполно квалифициран Супервизор: Дистрибутер кој ги исполнил сите услови за Супервизорска квалификација и сега има право на сите привилегии што ги има Супервизорот.

Линија: сите Членови кои се дел од една организација како спонзори или како спонзорирани Членови.

Член: секое лице што ќе купи официјален Пакет за Членство во Herbalife [HMP] и во Herbalife ќе достави валидна и пополнета Апликација, а Апликацијата ќе биде прифатена од страна на Herbalife.

Продукциски бонус: бонус од 2% до 7% на волуменот на целата ваша downline организација што го остваруваат членови на TAB Team кои ги исполнуваат соодветните услови.

Профит, од малопродажба: разлика меѓу цената на производите со попуст што ја плаќа Членот и малопродажната цена што ја плаќа малопродажниот клиент.

Профит, од големопродажба: разлика меѓу цената со попуст што ја плаќа спонзорот и цената што ја плаќаат Членовите во долните линии. Познат и како провизија.

Квалификуван продуктивец: Член кој ќе акумулира 2.500 лично купени волуменски поени во 1-6 месеци и кој има право да купува со 42% попуст на основицата за заработка. За да го оствари овој статус Членот може да искористи до 2.000 волуменски поени на Членовите во неговите долни линии, а преостанатите 500 треба да бидат лично купени волуменски поени.

Месец на квалификација: месец во кој Членот ги исполнува условите за конкретна квалификација.

Супервизор во квалификација: Член кој ги остварил потребните волуменски поени за Супервизорска квалификација во месецот на квалификација. Ако ги исполнува сите други квалификации, Членот станува Потполно квалифициран Супервизор на првиот ден од следниот месец. Супервизорот во квалификација има право да купува од Herbalife со привремен попуст од 50%.

Royalty Override: месечна исплата во износ од 1% до 5% што му се исплаќа на Потполно квалифициран Супервизор на продажбата на три нивоа активни downline Супервизори во неговата организација.

Ројалитети: се користат за квалификација, а се пресметуваат како збир од организацискиот волумен на еден Супервизор помножен со процентот на неговиот приход од ројалитети.

Royalty Roll-Ups: Herbalife им ги плаќа на Супервизорите максималните 5% за секое од трите (3) нивоа активни downline Супервизори. Royalty roll-up му се исплаќа на соодветниот upline Супервизор(и) кога Супервизор од неговите долни линии ќе оствари помалку од максималната 5% исплата на R/O по ниво. Во ваков случај, од разликата меѓу 5% и процентот на заработка на Супервизорот (од 1% до 4%) се остварува Royalty Roll-up.

Senior Consultant: Член кој се квалифицирал да купува со попуст од 35% до 42% на основницата за заработка.

Поделена провизија: провизија што ја остварува Член во вашите долни линии кој на крајот од месецот на остварен волумен купува со помал попуст од вас. Провизија од максимум 25% на основницата за заработка се дели меѓу Senior Consultant, Квалификуван продуктивец, Супервизор во квалификација и Потполно квалифициран Супервизор во горните линии на Членот што купува.

Спонзор: Член кој ќе донесе друго лице во Herbalife како Член.

Success Builder: Член што акумулира 1.000 или повеќе лично купени волуменски поени (PPV) во еден месец и има право на 42% попуст на основницата за заработка на сите нарачки во преостанатиот дел од месецот на остварен волумен и во следниот месец.

Лична организација на Супервизорот: ги опфаќа сите Членови во долните линии на Супервизорот кои се на ниво Член, Senior Consultant, Success Builder, Квалификуван продуктивец и Супервизор во квалификација.

TAB Team: Дистрибутер кој ги исполнил сите услови за членство во GET, во Millionaire Team или во President's Team.

Правило за малопродажба на 10 клиенти: за да се квалифицира да добие R/O и продукциски бонус, Членот мора секој месец да им продаде производи на најмалку десет (10) одделни малопродажни клиенти.

Правило 70%: во кој било даден месец, за да се квалифицира за TAB Team и за да оствари и добие R/O и продукциски бонус за бизнисот остварен во тој месец, Членот мора на своите малопродажни клиенти или преку големопродажба на Членовите во неговите долни линии да им продаде најмалку 70% од вкупната вредност на Herbalife производите кои ги чува за повторна продажба.

Upline организација: вашиот спонзор и спонзорот на вашиот спонзор и спонзорот на спонзорот на вашиот спонзор, итн.

Волумен, на Членови во вашите долни линии: волумен од нарачки што Членови во вашите дони линии што не се Супервизори ги направиле директно во Herbalife.

Волумен, зафатен: волумен што Членови во вашите долни линии го користат за Супервизорска квалификација.

Волумен, групен: нарачки купени со привремен 50% попуст на основницата за заработка од страна на Супервизор(и) во квалификација во личната организација на еден Супервизор.

Волумен, соодветен: вкупен волумен што еден Супервизор кој е спонзор мора да го оствари во одреден месец и кој треба да биде еднаков или поголем од волуменот што го остварил Член(ови) во неговите долни линии кој се квалифицира за Супервизор.

Волумен, организациски: акумулиран волумен на кој Супервизорот заработува R/O.

Волумен, личен: волумен од нарачки што сте ги купиле вие како Потполно квалифициран Супервизор и сите други Членови во вашата организација, во кој не влегуваат нарачки со 50% попуст на основницата за заработка направени од страна на Супервизори во квалификација и квалифицирани Супервизори.

Волумен, лично купен: волумен од нарачки што директно од Herbalife сте ги направиле вие на вашиот Herbalife ID број.

Волумен, вкупен: збир од личниот волумен и од групниот волумен.

Волумен, незафатен: волумен што Членови во вашите долни линии не го користат за Супервизорска квалификација.

Волуменски поен: вредност на секој Herbalife производ.



Zbulojeni mundësinë Afariste të Herbalife

Plani i Shitjes & Marketingut



PLANI I SHITJES & MARKETINGUT

Pasqyrë

Plani i Shitjes & Marketingut të Herbalife ju ofron mundësi unike që mund t'ju çojnë në një nivel më të lartë suksesi dhe arritjeve më të mëdha: plani u zhvillua nga Mark Hjuze, Anëtari i parë dhe themeluesi i Herbalife. Rezultati është Plani më i mirë i Shitjes & Marketingut në lëminë. Me Planin e Shitjes & Marketingut të Herbalife iu paguhet Anëtarëve dhe Distributorëve një përçindje e lartë e të ardhurave nga produkti në formën e fitimeve me pakicë dhe shumicë, rojalitete, bonuse dhe stimuj të ndryshëm. Ky plan biznesi i testuar dhe i verifikuar është bërë në mënyrë që të merrni kompensim maksimal për punën tuaj të vështirë, dhe t'ju ofrojë të ardhura të konsiderueshme dhe të qëndrueshme.

Mundësitë afariste të Herbalife dhe Planit të Shitjes & Marketingut, janë identike për secilin Anëtar. Suksesi i secilit Anëtar varet nga dy faktorë kryesorë:

- Koha, përpjekja dhe përkushtimi që Anëtari investon në biznesin Herbalife, dhe
- Shitja që do ta bëjë Anëtari dhe organizata e tij.

Këta dy faktorë nënvizojnë se sa e rëndësishme është për një Anëtar ta trajnojë, mbështesë dhe motivojë organizatën e vet.

Faqet e mëposhtme përshkruajnë nivelet e ndryshme të Planit të Shitjes & Marketingut të Herbalife. Çdo nivel ka kualifikime të veçanta dhe favore të lidhura, me të cilat shpërblehen Anëtarët për punën e tyre të vështirë dhe që rrisin suksesin e Anëtarëve.

Si të bëheni një Anëtar - Hapi i parë i rëndësishëm

E vetmja gjë që ju duhet ta blini për t'u bërë Anëtar i Herbalife është Paketa e Anëtarësimit në Herbalife (HMP). HMP siguron Marrëveshjen e Anëtarësimit në Herbalife, të cilën duhet ta plotësoni dhe dorëzoni, që të merrni një ID Herbalife (numër identifikimi) dhe të porosisni produkte.

Regjistrimi

Ju bëheni një Anëtar Zyrtar i Herbalife, kur Herbalife e përpunon dhe pranon aplikimin tuaj të plotësuar saktë. Mënyra më e shpejtë dhe më e lehtë për të plotësuar regjistrimin tuaj është në internet në www.MyHerbalife.com. Kur aplikacioni juaj të pranohet, marrëveshja juaj me Herbalife menjëherë bëhet efektive, dhe i fitoni të gjitha të drejtat, detyrimet dhe privilegjet që i ka Anëtari.

Klientët dhe Anëtarët 'Downline'

Klient me Pakicë – Çdokush që nuk është Anëtar i Herbalife dhe blen produkte Herbalife nga ndonjë Anëtar.

Klientët me pakicë nuk lejohet të shesin produkte, rekrutojnë ose sponsorizojnë të tjerët, ose të pranojnë kompenzim sipas këtij Plani të Shitjeve & Marketingut.

Anëtarë '**downline**' është dikush që ju e keni njoftuar me mundësitë për biznes dhe që ka dorëzuar Aplikimin dhe Marrëveshjen e Anëtarësimit të tyre, dhe e cila është pranuar nga Herbalife, ju bëheni sponsori i tyre dhe ata bëhen 'downline' i juaj.

Nivelet 'downline'

'Downline' juaj i nivelit të parë janë ata Anëtarë që ju personalisht i sponsorizoni. Kur Anëtarët tuaj 'downline' të nivelit të parë sponsorizojnë Anëtarë të tjerë, Anëtarët e rinj bëhen të Nivelit të dytë. Kur Anëtarët e Nivelit të dytë sponsorizojnë Anëtarë tjerë, këta Anëtarë të rinj të sponsorizuar bëhen niveli i tretë në organizatën tuaj Herbalife.

Çdo Anëtar fillon nga pika e njëjtë në Planin e Shitjeve dhe Marketingut të Herbalife dhe çdo nivel ka kualifikime specifike, mundësi të ardhurash dhe përfitime të tjera për të shpërblyer Anëtarët për shitjet e tyre.

Annual Membership Services Fee

Çdo vit në ditën e përvjetorit të Marrëveshjes suaj origjinale me Herbalife, do t'ju kërkohet që të paguani Tarifën Vjetore të Shërbimeve.

Herbalife do të përpiqet t'u kujtojë Anëtarëve përmes emailit afatin e pagesës. Sidoqoftë, Anëtari mbetet përgjegjës për pagesën me kohë të Tarifës.

Nëse Tarifa nuk paguhet deri në datën tuaj të caktuar, kjo do të rezultojë si në vijim:

- Anëtarët (jo Supervisor):
Anëtarësia e Pavarur në Herbalife do të anulohet dhe ju nuk do të jeni më në gjendje të blini produktet e Herbalife® me zbritje, e as nuk do të jeni në gjendje të referoni ose sponsorizoni Klient të ri të Preferuar ose Anëtarët në linjë të poshtme. Çdo Klientë të Preferuar ekzistues ose Anëtarë të linjës poshtë do të zhvendosen përgjithmonë tek Sponsor i juaj i parë në linjë të epërme. Kjo vlen edhe për Klientët tuaj të Preferuar.
- Supervisor dhe më lartë:
Anëtarësia e Pavarur e Herbalife do të mbetet aktive; megjithatë, si Supervisor, nuk do të jeni në gjendje të blini produkte të Herbalife® deri kur të paguhet Tarifa Vjetore e Shërbimeve të Anëtarësimit dhe ajo të jetë aktuale. Nëse tarifa mbetet e papaguar, kjo mund të rezultojë në fshirjen e Anëtarësisë suaj dhe çdo Anëtarë në 'downline' ekzistuese do të zhvendosen përfundimisht tek Sponsor i parë në 'upline'.

Mundësitë e fitimit

Plani i Shitjes & Marketingut i Herbalife, ju ofron shumë mundësi për të fituar dhe shpërblime.

Përfitimi i Menjëhershëm nga Shitjet me Pakicë

Është shuma e fitimit që Anëtari e realizon nga shitja me pakicë.

- Fitimi nga shitja me pakicë është diferenca ndërmjet çmimit me të cilin Anëtari ia shet një klienti produktin dhe çmimit të Anëtarit.
- Çmimi i shitjes minus Çmimi për Anëtarët = Fitimi me pakicë

Fitimi me Shumicë (që njihet edhe si Komision)

Kur një Anëtar kualifikohet për zbritje më të lartë se Anëtari tjetër në 'downline' e tij, atëherë Anëtari Upline mund të realizojë fitim nga shitja me shumicë

- Fitimi nga shitja me shumicë është i barabartë me vlerën e bazës së fitimit të produktit shumëzuar me diferencën midis Përqindjes së zbritjes 'upline' dhe Përqindjes së zbritjes 'downline'.
- Baza e fitimit x (Përqindja e zbritjes 'upline' minus Përqindja e zbritjes 'downline') = Fitimi me Shumicë

Të ardhurat mujore nga Royalty Override(R/O)

Si Supervisor, ju fitoni deri në 5% në bazën e fitimit të të gjithë Supervisorve tuaj, tre vija aktive të poshtme.







Bonuset mujore të prodhimit

Anëtarët e TAB Team mund të fitojnë një bonus shtesë prej 2% deri në 7% të prodhimit.








Leadership Bonus Mark Hjuz

Një bonus që mund të kualifikojë Anëtarët e President Team, dhe Anëtarët me status më të lartë, si njohje e suksesit të tyre të jashtëzakonshëm.

STEPS TO SUCCESS

| | | | | | |
|--|---|---|--|---|--|
| Anëtar  | Senior Consultant  | Success Builder  | Qualified Producer  | Supervisor  | World Team  |
| | 500 Pikë Vëllimi ose më shumë të grumbulluara prej 1 deri në 2 muaj | 1000 Pikë Vëllimi të Blera Personalisht (PPV) † ose më shumë për një muaj* | 2500 Pikë Vëllimi të grumbulluara prej 1 deri në 6 muaj nga të cilat një minimum prej 500 Pikë Vëllimi janë PPV†, të gjitha porositetë duhet të blihen direkt përmes Herbalife * | 4,000 Pikë Vëllimi (VP) për 1 muaj ose 4,000 të grumbulluara gjatë 2 muajve radhazi (me një minimum prej 1,000 prej atyre VP-ve të pangarkuara) ose 4,000 VP të akumuluar brenda 12 muajve, nga të cilat janë si minimum 1,000 PPV. | 2,500 Pikë Vëllimi (VP) në secilin nga 4 muajt radhazi ose 10,000 VP me 50% për 1 muaj ose 500 Pikë Royalty Override për 1 muaj. |

| | | | | | | |
|--|--|---|---|--|---|---|
| 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  |
| Nga 1.000 R/O në 3 muaj të njëpasnjëshëm | Nga 2.500 R/O në 3 muaj të njëpasnjëshëm | Nga 4.000 R/O në 3 muaj të njëpasnjëshëm | Nga 7.500 R/O në 3 muaj të njëpasnjëshëm | Nga 10.000 R/O në 3 muaj të njëpasnjëshëm | Manzheta ari dhe vathë me diamante Nga 15.000 R/O në 3 muaj të njëpasnjëshëm | Nga 20.000 R/O në 3 muaj të njëpasnjëshëm |

| | | | | | | |
|---|---|--|--|---|--|---|
| 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  |
| Nga 30.000 R/O në 3 muaj të njëpasnjëshëm | Herbalife orë dore me brend e markës Movado Nga 40.000 R/O në 3 muaj të njëpasnjëshëm | Nga 50.000 R/O në 3 muaj të njëpasnjëshëm | Gjerdan diamanti dhe manzhete prej ari të bardhë Nga 60.000 R/O në 3 muaj të njëpasnjëshëm | Unaza diamanti me vulë nga ari i bardhë Nga 70.000 R/O në 3 muaj të njëpasnjëshëm | Unazë diamanti dhe vathë prej ari të bardhë Nga 80.000 R/O në 3 muaj të njëpasnjëshëm | Herbalife orë dore diamanti me brend Piaget** dhe byzylyk diamanti nga ari i bardhë me logon Herbalife Nga 90.000 R/O në 3 muaj të njëpasnjëshëm |

*Para se të kualifikoheni për Supervisor nuk keni pse të bëheni Senior Consultant, Success Builder ose Qualified Producer. Për detaje të plota të kualifikimit, vizitoni MyHerbalife.com.

†Vëllimi i grumbulluar nga Klientët tuaj të Preferuar të regjistruar personalisht do të kontribuojë në kërkesën tuaj të Vëllimit të Blerë Personalisht (PPV).

**Zgjedhja e orëve do të ndryshojë në varësi të orëve që do të jenë në dispozicion në momentin e kualifikimit.

ÇMIME DHE MIRËNJOHJE PRESIDENT TEAM PLUS

| | | | | |
|--|---|--|---|--|
| <p>1 diamant</p>  <p>Executive President's Team</p> <p>1 Anëtar plotësisht i kualifikuar i Presidents Team* në linjën e parë të çdo linje në organizatën tuaj</p> | <p>2 diamante</p>  <p>Senior Executive President's Team</p> <p>2 Anëtarë plotësisht të kualifikuar të President's Team* në vijën e parë në 2 vija të veçanta në organizatën tuaj</p> | <p>3 diamante</p>  <p>International Executive President's Team</p> <p>3 Anëtarë plotësisht të kualifikuar të President's Team* në vijën e parë në 3 vija të veçanta në organizatën tuaj</p> | <p>4 diamante</p>  <p>Chief Executive President's Team</p> <p>4 Anëtarë plotësisht të kualifikuar të President's Team* në vijën e parë në 4 vija të veçanta në organizatën tuaj</p> | <p>5 diamante</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>5 Anëtarë plotësisht të kualifikuar të President's Team* në vijën e parë në 5 vija të veçanta në organizatën tuaj</p> |
| <p>6 diamante</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>6 Anëtarë* plotësisht të kualifikuar të President's Team në vijën e parë në 6 vija të veçanta në organizatën tuaj</p> | <p>7 diamante</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>7 Anëtarë* plotësisht të kualifikuar të President's Team në vijën e parë në 7 vija të veçanta në organizatën tuaj</p> | <p>8 diamante</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>8 Anëtarë* plotësisht të kualifikuar të President's Team në vijën e parë në 8 vija të veçanta në organizatën tuaj</p> | <p>9 diamante</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>9 Anëtarë* plotësisht të kualifikuar të President's Team në vijën e parë në 9 vija të veçanta në organizatën tuaj</p> | <p>10 diamante</p>  <p>Founder's Circle</p> <p>10 Anëtarë* plotësisht të kualifikuar të President's Team në vijën e parë në 10 vija të veçanta në organizatën tuaj</p> |

| | | | |
|--|--|--|--|
| <p>Orë Baume & Mercier[†]</p>  <p>250,000 R/O në 12 muaj të njëpasnjëshëm (viti kalendarik)</p> | <p>Unaza ari me diamante ovale</p>  <p>500,000 R/O në 12 muaj të njëpasnjëshëm (viti kalendarik)</p> | <p>Orë diamanti prej ari Piaget[†]</p>  <p>750,000 R/O në 12 muaj të njëpasnjëshëm (viti kalendarik)</p> | <p>Orë diamanti Piaget[†]</p>  <p>1.000,000 R/O në 12 muaj të njëpasnjëshëm (viti kalendarik)</p> |
|--|--|--|--|

* Për detaje të plota të kualifikimit, vizitoni MyHerbalife.com.

[†]Zgjedhja e orëve do të ndryshojë në varësi të orëve që do të jenë në dispozicion në momentin e kualifikimit.

SHPËRBLIME PËR ARRITJE DHE PINE PËR PËRVJETORË

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| <p>Shpërblime për vepër jetësore për realizimin e 1 milion</p> | <p>Shpërblime për vepër jetësore për realizimin e 2 milion</p> | <p>Shpërblime për vepër jetësore për realizimin e 3 milion</p> | <p>Shpërblime për vepër jetësore për realizimin e 4 milion</p> | <p>Shpërblime për vepër jetësore për realizimin e 5 milion</p> |
|  |  |  |  |  |
| <p>1 milion Pikë Vëllimi Çmimet për vepër jetësore u jepen Distributorëve, që kanë arritur të paktën 1 milion Pikë Vëllimi gjatë karrierës së tyre në Herbalife *</p> | <p>2 milion Pikë Vëllimi, Shpërblimet për vepra jetësore u jepen Distributorëve të cilët kanë arritur së paku 2 milionë Pikë Vëllimi gjatë karrierës së tyre në Herbalife *</p> | <p>3 milion Pikë Vëllimi, Shpërblimet për vepra jetësore u jepen Distributorëve të cilët kanë arritur së paku 3 milionë Pikë Vëllimi gjatë karrierës së tyre në Herbalife *</p> | <p>4 milion Pikë Vëllimi, Shpërblimet për vepra jetësore u jepen Distributorëve të cilët kanë arritur së paku 4 milionë Pikë Vëllimi gjatë karrierës së tyre në Herbalife *</p> | <p>4 milion Pikë Vëllimi, Shpërblimet për vepra jetësore u jepen Distributorëve të cilët kanë arritur së paku 4 milionë Pikë Vëllimi gjatë karrierës së tyre në Herbalife *</p> |

| | | | | | |
|--|--|---|--|--|--|
| <p>Përvjetori i parë</p> | <p>Përvjetori i 3-të</p> | <p>Përvjetori i 5-të</p> | <p>Përvjetori i 7-të</p> | <p>10 vjetori</p> | <p>15 vjetori</p> |
| | |  |  |  |  |
| <p>Paketat për përvjetorin e parë u jepen Anëtarëve si mirënjohje për kontributin dhe qëndrueshmërisë së tyre me Herbalife</p> | <p>Paketat për përvjetorin e 3të u jepen Anëtarëve si mirënjohje për kontributin dhe qëndrueshmërinë e tyre me Herbalife</p> | <p>Paketat për përvjetorin e 5-të u jepen Anëtarëve si mirënjohje për kontributin dhe qëndrueshmërinë e tyre me Herbalife</p> | <p>Paketat për përvjetorin e 7të u jepen Anëtarëve si mirënjohje për kontributin dhe qëndrueshmërinë e tyre me Herbalife</p> | <p>Paketat për përvjetorin e 10-të u jepen Anëtarëve si mirënjohje për kontributin dhe qëndrueshmërinë e tyre me Herbalife</p> | <p>Paketat e 15 vjetorit u jepen Anëtarëve si mirënjohje të kontributit dhe qëndrueshmërisë me Herbalife</p> |

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| <p>20 vjetori</p> | <p>25 vjetori</p> | <p>30 vjetori</p> | <p>35 vjetori</p> | <p>40 vjetori</p> | <p>45 vjetori</p> |
|  |  |  |  |  |  |
| <p>Paketat e 20 vjetorit u jepen Anëtarëve si mirënjohje të kontributit dhe qëndrueshmërisë me Herbalife</p> | <p>Paketat e 25 vjetorit u jepen Anëtarëve si mirënjohje të kontributit dhe qëndrueshmërisë me Herbalife</p> | <p>Paketat e 30 vjetorit u jepen Anëtarëve si mirënjohje të kontributit dhe qëndrueshmërisë me Herbalife</p> | <p>Paketat e 35 vjetorit u jepen Anëtarëve si mirënjohje të kontributit dhe qëndrueshmërisë me Herbalife</p> | <p>Paketat e 40 vjetorit u jepen Anëtarëve si mirënjohje të kontributit dhe qëndrueshmërisë me Herbalife</p> | <p>Paketat e 45 vjetorit u jepen Anëtarëve si mirënjohje të kontributit dhe qëndrueshmërisë me Herbalife</p> |

* Për detaje të plota të kualifikimit, vizitoni MyHerbalife.com.

Çfarë është Vëllimi?

Në të gjithë manualin e përdorëm termin vëllim shumë shpesh. Vëllimi është një element kyç në Planin e Shitjes & Marketingut, dhe një bazë për t'u kualifikuar dhe përparuar në nivele më të larta.

Çdo produkt Herbalife ka një vlerë të Pikës së Vëllimit (Vëllimi), shih formularët e porosive dhe listat e çmimeve për informacion të saktë). Paketa Zyrtare e Anëtarësimit në Herbalife (HMP), materialet dhe mjetet e shitjes nuk përfshihen në vëllim. Duke porositur produkte ju grumbulloni Pikë Vëllimi nga produktet që porositni. Këto Pikë Vëllimi të grumbulluara bëhen prodhimi juaj nga shitjet, dhe përdoren për kualifikime dhe për avantazhe.

Vëllimi shpërndahe në mënyra të ndryshme në varësi të asaj se kush e ka blerë vëllimin, nga statusi dhe zbritja e Anëtarit që e ka blerë Vëllimin, nga statusi juaj personal dhe faktorë të tjerë të Planit të Shitjes & Marketingut të Herbalife. Vëllimi llogaritet sipas vlerës së produkteve të porositura në Muajin e **Vëllimit të Realizuar**, të shprehur në pikat e grumbulluara vëllimore.

Shpjegimi i Muajit të Vëllimit të Realizuar nga shitjet

Definimi i Muajit të Vëllimit

Vëllimi i caktohet dhe grumbullohet në bazë të Muajit të Vëllimit. Muaji i Vëllimit fillon në ditën e parë kalendarike të muajit dhe mbaron në ditën e fundit kalendarike të muajit. Herbalife rezervon të drejtën për të modifikuar Muajin e Vëllimit sipas nevojës.

Përcaktimi i Muajit të Vëllimit

Vëllimi i caktohet Muajit të Vëllimit në të cilin bëhet porosia dhe pranohet pagesa e plotë nga Herbalife.

Anëtari është përgjegjës për të siguruar që porositë të bëhen dhe pagesat të merren brenda afatit të caktuar. Nëse kjo nuk ndodh, porosia do të kreditohet në muajin pasardhës të vëllimit.

1. EOM do të jetë gjithmonë DITA E FUNDIT e muajit kalendarik.
2. Të gjitha porositë duhet të pranohen në ditën e fundit të muajit për t'u llogaritur në vëllimin e atij muaji.
3. Pikët e vëllimit kreditohen në Muajin e Vëllimit në të cilin bëhet porosia dhe pranohet pagesa e plotë nga Herbalife.
4. Pagesa e plotë duhet të pranohet ose të iniciohet deri në ditën e fundit të muajit.
 - Porositë që duhen paguar me transfer bankar, depozitë direkte ose transaksion tjetër bankar duhet të iniciohen në ose para ditës së fundit kalendarike të çdo muaji, edhe nëse ajo ditë është fundjavë ose festë zyrtare dhe të merren nga Herbalife deri më datën 5 të muajit pasardhës.
5. Nëse një pagesë nuk miratohet për pranim, porosia do të anulohet.

Ka disa mënyra se si caktohet vëllimi në Planin e Shitjeve dhe Marketingut të Herbalife. Përkufizimet dhe shembujt e mëposhtëm i ilustrojnë këto:

Vëllimi i Blerë Personalisht (VBP)

Vëllimi i Blerë Personalisht, është Vëllim i porosive që i keni bërë direkt nga Herbalife në ID numrin Herbalife.

Vëllimi i Anëtarëve në Vijat tuaja të Poshtme (VVP)

Vëllimi i Anëtarëve në vijat tuaja të poshtme është vëllimi i porosive që Anëtarët në vijat tuaja të poshtme, që nuk janë Supervisor dhe i kanë bërë direkt në Herbalife.

| Shembull i Vëllimit të Anëtarëve në vijat tuaja të poshtme | | | |
|--|--|---|---|
| | Blerjet / Zbritja % ulje në Bazë të të Ardhurave | | Vëllimi i Anëtarëve në vijat tuaja të poshtme |
| A Supervisor | 2.500 Pikë Vëllimi @ 50% zbritje, ulje në Bazë të të Ardhurave | = | * |
| B Senior Consultant | 500 Pikë Vëllimi @ 35% zbritje, ulje në Bazë të të Ardhurave | = | 900 Pikë Vëllimi (Vëllimi i C dhe D) |
| C Senior Consultant | 500 Pikë Vëllimi @ 35% zbritje, ulje në Bazë të të Ardhurave | = | 400 Pikë Vëllimi (Vëllimi i Ç) |
| Ç Anëtar | 400 Pikë Vëllimi @ 25% zbritje, ulje në Bazë të të Ardhurave | = | 0 |

*Për Fully Qualified Supervisors, Vëllimi i Anëtarëve në vijat e tyre të fundit ndahet si Vëllim personal, ose si i grupit.

Vëllimi Personal (VP)

Nëse jeni një Fully Qualified Supervisor, Vëllimi personal është Vëllimi që keni blerë, si dhe ai që kanë blerë Anëtarët në vijat tuaja të poshtme të cilët nuk janë Supervisor, deri te Fully Qualified Supervisor i parë.

Të gjitha produktet duhet të blihen direkt nga Herbalife dhe nuk duhet të blihen nga një Supervisor upline ose nga Anëtarë të tjerë.

Prandaj, nëse jeni Fully Qualified Supervisor, të gjitha porosinë tuaja të blera me 50% zbritje në Bazë të të Ardhurave ,si dhe të gjitha porosinë e blera nga Anëtarët tuaj 'Downline', , Senior Consultants, Success Builders and Qualified Producers prej 25% deri në 42% në Bazë të të Ardhurave llogariten si Vëllimi juaj Personal

| Shembull i Vëllimit personal | | |
|--------------------------------|--|---|
| | Blerjet / Zbritja % ulje në Bazë të të Ardhurave | Vëllimi personal |
| A Supervisor | 1000 Pikë Vëllimi personale + Vëllimi B, C dhe D | = 1,000 Pikët e Vëllimit të Blera Personalisht + 1,800 Vëllimi 'Downline' <u>Pikët (Vëllimi B, C & D)</u> 2,800 Vëllimi Personal |
| B Success Builder | 1,100 Pikë Vëllimi + Vëllimi i C & D @ 42% Zbritje ulje në Bazë të të Ardhurave | = 1,100 Pikët e Vëllimit të Blera Personalisht + 700 Vëllimi 'Downline' <u>Pikët (Vëllimi C & D)</u> 1,800 Vëllimi Personal |
| C Senior Consultant | 300 Pikë Vëllimi + Vëllimi D @ 35% Zbritje ulje në Bazë të të Ardhurave | = 300 Pikët e Vëllimit të Blera Personalisht + 400 Vëllimi 'Downline' <u>Pikët (Vëllimi D)</u> 700 Pikë Vëllimi |
| Ç Anëtar | 400 Pikë Vëllimi @ 25% Zbritje ulje në Bazë të të Ardhurave | = 0 |

Vëllimi grupor (VG)

Vëllimi i Grupit është vëllimi i porosive të blera me një zbritje të përkohshme prej 50% në Bazë të të Ardhurave nga Qualifying Supervisor(s) gjatë muajit kualifikues.

Ky Vëllim i përkohshëm 50% grumbullohet si Vëllim personal për Supervisorin në një kualifikim që ka blerë Vëllimin, por për Fully Qualified Supervisor përfaqëson një Vëllim grupi. Një Fully Qualified Supervisor mund të arrijë një R/O të Vëllimit të grupit të tij ose të saj, nëse ai ose ajo plotëson të gjitha kërkesat e tjera të R/O. (Për të gjitha detajet, lexoni pjesët "Kualifikimi për Supervisor" dhe "50% e përkohshme" të këtij libri.)

| Shembull i Vëllimit grupor | | |
|------------------------------------|--|---|
| | Blerjet / Zbritja % në Bazë të të Ardhurave | Vëllimi personal |
| A Supervisor | 2,500 Pikë Vëllimi + Vëllimi B dhe C | = 6,500 PV Vëllimi personal + 1000 Pikë Vëllimi grupore 7,500 pika totale Vëllimi |
| B Qualifying Supervisor | 1,000 Pikë Vëllimi @ Zbritje e Përkohshme 50% në Bazë të të Ardhurave + Vëllimi C | = 1,000 Pikët e Vëllimit të Blera Personalisht + 4,000 <u>Pikët e Vëllimit 'Downline'</u> 5,000 Pikë Vëllimi |
| C Anëtar | 4,000 Pikë Vëllimi të grumbulluara | = 4,000 PV Vëllimi personal |

Vëllimi i Përgjithshëm (VP)

Vëllimi i Përgjithshëm është shuma e Vëllimit personal dhe atij grupor. (Për Vëllimin e Përgjithshëm të Supervisorit A, shihni shembullin e Vëllimit grupor.) Vëllimi i Përgjithshëm është një faktor mbi të cilin bazohen disa nga kualifikimet.

Vëllimi Organizativ (VO)

Vëllimi Organizativ është sasia e Vëllimit të grumbulluar në të cilin Supervisorin arrin R/O. (Shihni shembullin e mëposhtëm për Vëllimin organizativ.)

| Shembuj të Vëllimit Organizativ (VO) | | |
|--------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------|
| A Supervisor | 2,500 Pikë Vëllimi | |
| Supervisor i Nivelit 1 | Gjithsej 10,000 Pikë Vëllimi | = 30,000 Vëllimi Organizativ |
| Supervisor i Nivelit 2 | Gjithsej 10,000 Pikë Vëllimi | |
| Supervisor i Nivelit 3 | 10.000 Pikë Vëllimi Personale | |

Vëllimi i Zënë dhe jo i Zënë

Vëllimi i Zënë

Vëllimi i Zënë është Vëllimi, që një Anëtar në vijat tuaja të poshtme e përdor për t'u kualifikuar për Supervisor.

Vëllimi jo i Zënë

Vëllimi jo i Zënë është ai që një Anëtar në vijat tuaja të poshtme nuk e përdor për një kualifikim Supervisor.

Shembulli i mësipërm tregon se si përdoret Vëllimi i Zënë dhe jo i Zënë për secilin nga Anëtarët.

| Vëllimi i Zënë dhe jo i Zënë | | |
|--------------------------------|--|---|
| A Supervisor | Gjithsej 2,500 Pikë Vëllimi + Vëllimi i B dhe C | = 2,500 PV jo të zëna për A = 5.000 PV të zëna për A |
| B Qualifying Supervisor | Gjithsej 1,000 Pikë Vëllimi + Vëllimi i C | = 1000 PV jo të zëna për B = 4000 PV të zëna për B |
| C Qualifying Supervisor | 4,000 pikë të akumuluar të PV Pikë Vëllimi të përgjithshme | = 4000 PV jo të zëna për C |

Përfitimet e Anëtarëve

Kuptimi i Fitimit me Pakicë dhe Shumicë

Ju lutemi rishikoni informacionin më poshtë për të kuptuar më mirë këto terma dhe si llogaritet Fitimi me Pakicë dhe me Shumicë:

Çmimi i Sugjeruar me Pakicë:

- Ky është çmimi i sugjeruar i shitjes* për Klientët me Pakicë, i cili mund të përfshijë taksat dhe/ose kostot e transportit (në varësi të tregut).
- Çdo Anëtar është i lirë të vendosë çmimin e tij të shitjes për Klientët e tij me Pakicë.

**Ju lutemi kontaktoni Zyrën tuaj lokale të Shërbimeve të Anëtarëve për të kërkuar informacione të mëtejshme se cilat tarifa përfshihen në Çmimin e Sugjeruar me Pakicë për tregun tuaj.*

Çmimi i shitjes me pakicë:

- Ky është çmimi fillestar për të gjithë Klientët dhe Anëtarët.
- Është çmimi para çdo takse dhe/ose kostoje të transportit (në varësi të tregut) dhe çmimi nga i cili zbritet shuma e zbritjes.

Baza e të Ardhurave:

- Kjo është vlera monetare e përcaktuar për çdo produkt në bazë të së cilës llogariten të gjitha zbritjet dhe fitimet.
- Vlera e bazës së të ardhurave zakonisht është më e ulët se çmimi nga shitja me pakicë. Arsyeja për këtë është se në çmimin nga shitja me pakicë përfshin shpenzimet administrative/shpenzimet e përpunimit, ndërsa në disa tregje, edhe shpenzimet e dërgimit, nga të cilat nuk gjenerohet fitimi dhe nuk zbriten.
- Ashtu si në të gjitha bizneset nga shitja me pakicë, marzhat e produkteve dhe formimi i çmimit mund të ndryshojnë, ndërsa në disa raste, vlera e bazës së fitimit të produktit të caktuar mund të jetë shumë më e ulët se çmimi nga shitja me pakicë me qëllim që çmimi i produktit të jetë më konkurrent.

Përqindja e zbritjes:

- Kjo është përqindja e zbritjes së bazës së të ardhurave që Anëtari e merr në bazë të performancave të tij dhe kualifikimit të tij në Planin e Marketingut.
- Përqindja e zbritjes mund të jetë nga 25 % deri në 50 %.
- Përqindja e zbritjes llogaritet gjithmonë nga baza e fitimit për të përcaktuar shumën e zbritjes.

Shuma e zbritjes:

- Kjo është vlera monetare/shuma e zbritjes e llogaritur nga baza e fitimit dhe e refuzuar nga çmimi nga shitja me pakicë për të përcaktuar çmimin e produktit për distributorin (përpara tatimeve dhe pa shpenzimet e dërgimit në tregje të caktuara).
- Zbritja e shprehur si përqindje x baza e fitimit = shuma e zbritjes.

Çmimi për Anëtarin:

- Ky është çmimi që Anëtari paguan për produktin përpara çdo takse dhe në disa tregje tarifat e transportit.
- Çmimi nga shitja me pakicë – shuma e zbritjes = çmimi për Anëtarin

Fitimi nga shitja me pakicë:


- Kjo është shuma e fitimit që Anëtari e fiton nga shitja me pakicë.
- Fitimi nga shitja me pakicë është diferenca ndërmjet çmimit me të cilin Anëtari ia shet një klienti produktin dhe çmimit të Anëtarit.
- Çmimi për Klientin – çmimi për Anëtarin = fitimi nga shitja me pakicë
- Fitimi nga shitja me pakicë i shprehur në përqindje nuk është i njëjtë me përqindjen e zbritjes sepse:
 - (a) çdo Anëtar është i lirë të vendosë çmimin e tij të shitjes për Klientët e tij me Pakicë.
 - (b) Përqindja e zbritjes llogaritet nga baza e fitimit, e cila është më e ulët se çmimi nga shitja me pakicë.

Fitimi nga shitja me shumicë (Komisioni):

Përveç fitimeve me pakicë, si një Anëtar Herbalife ju gjithashtu mund të bëni një fitim nga produktet me shumicë të blera nga Anëtarët tuaj. Kur një Anëtar do të kualifikohet për zbritje më të lartë se Anëtari tjetër në 'downline' e tij, atëherë Anëtari Upline mund të realizojë fitim nga shitja me shumicë

- Fitimi nga shitja me shumicë është i barabartë me vlerën e bazës së fitimit të produktit shumëzuar me diferencën midis Përqindjes së zbritjes 'upline' dhe Përqindjes së zbritjes 'downline'.
- Baza e të ardhurave x (Përqindja e Zbritjes Upline - Përqindja e Zbritjes së Downline) = Fitimi me shumicë

Shembulli i fitimit nga shitja me pakicë dhe shumicë



FORMULA 1

- Pikë Vëllimi: 23,95
- Çmimi i shitjes me pakicë: €49.32
- Baza e të Ardhurave: € 44.44

Shembulli i fitimit nga shitja me pakicë:

Gerit është Supervisor që do të thotë se ka zbritje prej 50%. Ai porositi një kuti të Herbalife Formula 1 për t'ia shitur klientit të tij me pakicë

- Shuma e zbritjes së Gerit është €22.22. Shuma e zbritjes llogaritet duke marrë bazën e të ardhurave (€44,44) x përqindjen e zbritjes (50%)
- Çmimi i Anëtarit të Gerit është €27.10. Çmimi i Anëtarit llogaritet duke marrë çmimin me pakicë (€49,32) – Shuma e zbritjes (€22.22), + taksat
- Supozoni se Geri ia shet klientit të tij me pakicë me çmim me pakicë (€49,32). Në atë situatë, fitimi me pakicë i Gerit është €22.22. Fitimi me pakicë llogaritet duke marrë çmimin e shitjes (€49,32) – Çmimi i Anëtarit (€27.10) = Fitimi me pakicë

| Çmimi me pakicë | Baza e të Ardhurave | Shuma e Zbritjes | Çmimi i Zbritur i Shitjes me Pakicë | Taksat | Çmimi i Distributorit | Çmimi i Sugjeruar me Pakicë* | Fitimi i Shitjeve me Pakicë |
|-----------------|---------------------|------------------|-------------------------------------|----------|-----------------------|------------------------------|-----------------------------|
| | | (50%) x B | A-C | (0%) x D | D+E | | G-F |
| A | B | C | D | E | F | G | |
| € 49.32 | € 44.44 | € 22.22 | € 27.10 | 0 | € 27.10 | € 49.32 | € 22.22 |

Shembull i fitimit me shumicë:

Downline-i i Gerit (Sue) është Konsulent i Lartë me një përqindje zbritje 35% që gjithashtu shet një kuti HerbalifeFormula 1

- Shuma e zbritjes së Sue është €15,55. Shuma e zbritjes llogaritet duke marrë bazën e të ardhurave (€44,44) x përqindjen e zbritjes (35%)
- Çmimi i Anëtarit të Sue është €33,77. Çmimi i Anëtarit llogaritet duke marrë çmimin me pakicë (€49,32) – Shuma e zbritjes (€15,55), + taksat

| Çmimi me pakicë | Baza e të Ardhurave | Shuma e Zbritjes | Çmimi i Zbritur i Shitjes me Pakicë | Taksat | Çmimi i Distributorit | Çmimi i Sugjeruar me Pakicë* | Fitimi i Shitjeve me Pakicë |
|-----------------|---------------------|------------------|-------------------------------------|----------|-----------------------|------------------------------|-----------------------------|
| | | (35%) x B | A-C | (0%) x D | D+E | | G-F |
| A | B | C | D | E | F | G | |
| € 49.32 | € 44.44 | € 15.55 | € 33.77 | 0 | € 33.77 | € 49.32 | € 15.55 |

Zbritja e Gerit është 50 %, ndërsa zbritja e Sjurit është 35 %, kështu që Geri realizon fitim nga shitja me shumicë nga shitja / porosia e Sjurit

11ike11und11a shitja me shumicë i Gerit është €49.32 x 15 % (50 % - 35 %) = €7.40. Fitoni bazën x (Përqindja e zbritjes së Garyt – Përqindja e zbritjes së Sues) = Fitimi me shumicë

***Shënim i veçantë për fitimin me shumicë: Nëse Sue është Anëtare jashtë Shteteve të Bashkuara ose Territoreve të SHBA-së, Gary do të fitojë fitim me shumicë në porositë që Sue i bën për produktet nga Herbalife siç llogaritet më sipër. Nëse Sue është Anëtare në Shtetet e Bashkuara ose Territorët e SHBA-së, Geri do të fitojë fitim me shumicë vetëm për produktet që Sue u shet klientëve të saj (jo ato që ajo i porositi nga Herbalife) dhe vetëm kur Sue dorëzon një faturë të vlefshme për shitjet klientëve të saj, duke treguar klientin e kërkuar dhe të dhënat për çmimin, që tregon se shitja ishte fitimprurëse.**

SENIOR CONSULTANT

Rrisni fitimet tuaja me Shkallën e zbritjeve

Ashtu si ju dhe Anëtarët në vijat tuaja fundore, që nuk janë Supervisor shesin gjithnjë e më shumë produkte Herbalife, kështu Vëllimi juaj i përgjithshëm do të rritet, dhe ju mund të arrini në nivelin e ardhshëm të Senior Consultant. Si Senior Consultant, ju merrni të drejtën për të blerë produkte me një zbritje prej 35% deri 42% nga baza e fitimit, dhe kështu merrni një diferencë më të lartë fitimi.

Shkalla e zbritjeve

Si Anëtar, ju mund të blini me një zbritje prej 25% në bazën e të ardhurave për të gjitha porositë derisa të kualifikoheni për një zbritje më të lartë duke arritur nivelin e Konsulentit të Lartë. Më pas, zbritja juaj për blerjet do të përcaktohet nga Shkalla e Zbritjes siç tregohet më poshtë me jo më pak se 35% zbritje në bazë të të ardhurave.

Një Senior Consultant ka të drejtë të:

- Blejë me 35% ose 42% të çmimit në bazë të të ardhurave menjëherë pasi të kualifikohet për këtë status
- Fitojë një fitim 35% ose 42% nga shitja me pakicë në çmimin bazë të të ardhurave
- Fitojë deri në 27% fitim me shumicë (Komisione) në vlerën bazë të të ardhurave nga blerjet e bëra nga downline Distributors tuaj me një zbritje prej 25% ose 35% në bazën e të ardhurave

Pikat Vëllimi të Akumuluar mund të jenë nga porositë që keni bërë nga Herbalife, dhe quhen si Blerë Personalisht, ose të jenë nga porositë e Anëtarëve në vijat tuaja të fundit të vendosura në Herbalife, të cilat quhen Vëllim të Anëtarëve në Vijat tuaja të Fundit. **Të dy llojet e vëllimit mund të përdoren për të arritur nivelin e Konsulentit të Lartë me një zbritje prej 35% ose 42% në bazë të të ardhurave.**

| Niveli | Vëllimi Mujor | Zbritje | E drejta për zbritje |
|-----------------------|--|---------------------|---|
| Senior Consultant | Arrij 500 Pikë Vëllimi për 1-2 muaj | 35% | Të gjitha porositë do të jenë me 35% zbritje në bazë të të ardhurave deri në kohën kur kualifikoheni për zbritje më të lartë. |
| Senior Consultant | Arrij 2,000 Pikë Vëllimi për 1-2 muaj | 42% | Pasi të keni arritur 2,000 Pikë Vëllimi, ju keni të drejtë të bëni këtë porosi dhe të gjitha porositë për pjesën e mbetur të Muajit të Vëllimit me një zbritje prej 42% në bazë të të ardhurave. |
| Success Builder | Pikë Vëllimi të Blera Personalisht (PPV) për 1-3 muaj | 42% | Pasi të keni grumbulluar 1,000 Pikë Vëllimi të Blera Personalisht (PPV) ose më shumë, ju keni të drejtë për një zbritje prej 42% në të gjitha porositë për pjesën e mbetur të muajit, plus muajin pasues. Pikët e Vëllimit të grumbulluara nga Klientët tuaj të Preferuar të regjistruar personalisht do të kontribuojë në obligimin tuaj për PPV. |
| Qualified Producer | Arrini 2,500 Pikë Vëllimi për 1-6 muaj, prej të cilave një minimum prej 500 të jenë Vëllim i Blerë Personalisht (PPV) | 42% | Si një Qualified Producer, ju keni të drejtë për një zbritje 42% në çdo porosi derisa të kualifikoheni për një zbritje më të madhe. Vëllimi mund të arrihet përmes PPV-ve ose duke përdorur një maksimum prej 2,000 Pikë Vëllimi nga linjat e poshtme, ku 500 të mbetura janë nga Vëllimi i Blerë Personalisht. Pikët e Vëllimit të grumbulluara nga Klientët tuaj të Preferuar të regjistruar personalisht do të kontribuojë në obligimin tuaj për PPV. |
| Qualifying Supervisor | - Arrini 4,000 Pikë Vëllimi brenda një muaji me minimum 1,000 Pikë Vëllimi të Panumrueshme (Unencumbered) ose - Arrini 4,000 Pikë Vëllimi gjatë dy muajve radhazi, me minimum 1,000 Pikë Vëllimi të Panumerueshme (Unencumbered) ose - Akumuloni 4,000 Pikë Vëllimi brenda 12 muajve me minimumin e kërkuar prej 3 muajsh (minimumi i kërkuar është 1,000 PPV). Pikët e Vëllimit të grumbulluara nga Klientët tuaj të Preferuar të regjistruar personalisht do të kontribuojë në obligimin tuaj për PPV. | Përkohësisht 50% | Sapo të arrini Pikët Kualifikuese të Vëllimit, ju fitoni një zbritje të përkohshme prej 50% në porositë shtesë në bazë të të ardhurave. |
| Supervisor | 3 mënyra për tu kualifikuar: Shih seksionin "Të kualifikohesh si Supervisor" për detaje. | 50% | Si Supervisor, ju keni të drejtë për një zbritje prej 50% në bazë të të ardhurave për çdo porosi. (Ju duhet të rikualifikoheni çdo vit). |

Shënim:

Vëllimi juaj total përfshin Vëllimin tuaj Personal plus Vëllimin e Anëtarëve në vijat tuaja fundore. Sapo të arrini Shkallën e Zbritjes, për sa kohë që jeni një Anëtar aktiv, gjithmonë do të keni një zbritje minimale prej 35% në bazë të të ardhurave dhe/ose derisa të kualifikoheni për një zbritje më të madhe. Sa më shumë të shesësh, aq më i madh është potenciali për të bërë një fitim. Mos harroni se çdo Muaj Vëllimi e filloni përsëri me një zbritje prej 35% në bazë të të ardhurave dhe mund të arrini deri në 42% dhe 50% zbritje në bazë të të ardhurave.

Success Builder

Si Anëtar i Herbalife ju mund të mbildhni për muaj 1,000 Pikë Vëllimi të Blera Personalisht (PPV) nga Herbalife në mënyrë që të arrini kualifikimin për Success Builder me 42% zbritje në bazë të të ardhurave. Si një Success Builder, do të mund të porosisni me një zbritje prej 42% në bazë të të ardhurave për pjesën e mbetur të muajit të vëllimit plus muajin pasues. Pikët e Vëllimit të grumbulluara nga Klientët tuaj të Preferuar të regjistruar personalisht do të kontribuojë në obligimin tuaj për Pikët e Vëllimit të Blera Personalisht. Vëllimi 'Downline' nuk mund të përdoret për këtë mundësi zbritjeje.

Anëtarët (jo Mbikëqyrës) të cilët nuk kanë arritur një nivel të Success Builder mund të porosisin 42% zbritje në bazë të të ardhurave pas grumbullimit të 2,000 Pikëve të Vëllimit në një ose dy muaj ose kur ata arrijnë një nivel të Qualified Producer.

Qualified Producer

Ju e keni mundësinë për të arritur statusin e Qualified Producer me 2,500 Pikë Vëllimi të akumuluar për 1-6 muaj, prej të cilave 2,000 PV mund të jenë nga Anëtarët në linjat tuaja të poshtme, kurse 500 tjerat nga vëllimi i Blerjeve Personale. Pikët e Vëllimit të grumbulluara nga Klientët tuaj të Preferuar të regjistruar personalisht do të kontribuojë në obligimin tuaj për Pikët e Vëllimit të Blera Personalisht.

Kur të arrini kualifikimin tuaj, automatikisht do të merrni një zbritje prej 42% në bazë të të ardhurave dhe do të merrni statusin e ri ditën e parë të muajit tjetër pas muajit në të cilin arrini Vëllimin tuaj të kualifikimit.

Qualified Producer ka të drejtë të:

- blejë me një zbritje prej 42% në bazë të të ardhurave menjëherë pas kualifikimit për këtë status
- Fitojë një fitim 42% nga shitja me pakicë në bazë të të ardhurave
- Fitojë deri në 17% fitim me shumicë (Komisione) në vlerën bazë të të ardhurave nga blerjet e bëra nga downline Distributors tuaj me një zbritje prej 25% ose 35% në bazë të të ardhurave

Pasi të arrini statusin e Qualified Producer, të gjitha blerjet do të jenë me një zbritje prej jo më pak se 42%, në bazë të të ardhurave për sa kohë që vendosni që anëtarësinë tuaj vjetore ta shlyeni në kohë.

Fully Qualified Supervisor

Në statusin e Supervisor ju do të fitoni zbritjen më të lartë prej 50% zbritje në bazë të të ardhurave, plus Fitimi me pakicë dhe shumicë, dhe do të kualifikoheni për të fituar Royalty Overrides (RO).

Fully Qualified Supervisor ka të drejtë të:

- Fitojë një fitim 50% nga shitja me pakicë në bazë të të ardhurave
- Fitojë deri në 25% fitim me shumicë (Komisione) në vlerën bazë të të ardhurave nga blerjet e bëra nga downline Distributors tuaj me një zbritje prej 25% ose 42% në bazë të të ardhurave
- Arritja e një R/O prej 1% deri në 5% në Supervisorin e tij aktiv në vijën e parë, të dytë dhe të tretë
- Të marrë pjesë në seminare dhe trajnime të veçanta
- Për t'u kualifikuar për njohje të veçanta Supervisore

Anëtarët që arrijnë nivelin e Supervisorit shpesh referohen si Anëtarë ose Distributorë të Pavarur të Herbalife.

Si Supervisor, blerjet mund të bëhen vetëm nga ju drejtpërdrejt nga Herbalife.

Kualifikimi për Supervisor

Ka tre mënyra për t'u rikualifikuar për Supervisor:

- Kualifikimi njëmuajor: Realizoni 4,000 Pikë Vëllimi në një muaj (nga ato 4,000 PV minimumi 1,000 PV duhet të jenë jo të zëna).
- Kualifikimi dy-mujor: Realizoni 4,000 Pikë Vëllimi në dy muaj të njëpasnjëshëm (nga ato 4,000 PV minimumi 1,000 PV duhet të jenë jo të zëna në periudhën e njëjtë dymujore).
- Kualifikimi kumulativ: Arrini 4,000 Pikë Vëllimi gjatë një periudhe 12 mujore (ku minimumi është tre muaj). Ju mund të përdorni deri në 3,000 Pikë Vëllimi nga linja poshtë bashkë me 1,000 Pikët nga Vëllimi nga Blerjet Personale.

Për të gjitha metodat e Kualifikimit Supervisor, kur e arrini atë, ju automatikisht fitoni Statusin Supervisor në ditën e parë të muajit pas mbylljes së kualifikimit.

Qualifying Supervisor

E drejta për zbritje të përkohshme prej 50%

Kur ju ti arrini pikët e Vëllimit të kërkuar për Kualifikim Supervisor, ju konsideroheni **Qualifying Supervisor** deri në ditën e parë të muajit tjetër kur ju bëheni një **Fully Qualified Supervisor**.

Si **Qualifying Supervisor**, ju keni të drejtë për një zbritje të përkohshme prej 50% në bazë të të ardhurave për pjesën e mbetur të Muajit të Vëllimit në të cilin janë arritur Pikët e Vëllimit tuaj Kualifikues.

Porositë e blera me 50% zbritje në bazë të të ardhurave duhet të blihet direkt nga Herbalife.

Vëllimi nga porositë e blera me një zbritje të përkohshme prej 50% në bazë të të ardhurave konsiderohet Vëllimi i Blerë Personalisht për blerësin dhe Vëllimi i Grupit për Fully Qualified Supervisor.

Vëllimi i Duhur

Vëllimi i Duhur është Vëllimi Personal dhe Vëllimi i Përgjithshëm që Supervisorin duhet të ketë, që të jetë në gjendje të konfirmojë Kualifikimet Supervisorë në vijat e tij më të ulëta.

Nëpërmjet Vëllimit të Duhur Herbalife kontrollon dhe konfirmon kualifikimet e Supervisorëve të rinj. Kurdoherë që një Supervisor sponsorizon një Anëtar për një pozicion Supervisor, Vëllimi i përgjithshëm i Supervisorit Sponsorizues duhet të jetë i barabartë ose më i madh se Vëllimi i përgjithshëm i Anëtarit(ve) në vija e tij më të ulëta që kualifikohen në të njëjtin muaj. Pa sasinë e kërkuar të Vëllimit të duhur, Supervisorin i ri do të transferohet tek Supervisorin i ardhshëm upline.

Shembulli i një Vëllimi të Duhur ilustron Vëllimin Personal dhe Vëllimin e Përgjithshëm që Supervisorin Sponsorizues duhet ta arrijë për Anëtarët në vijat e poshtme që kualifikohen si Supervisor. Në këtë shembull, "A" (Supervisorin Sponsor) duhet të ketë të paktën 4,000 Pikë Vëllimi Personale dhe të paktën 1,000 Pikë Vëllimi Grupore në muajin në të cilin "B" dhe "C" kualifikohen si Supervisor. Ky detyrim i Supervisorit konsiderohet si kusht për një Vëllim të Duhur.

| Shembull i Vëllimit të Duhur | |
|--------------------------------------|--|
| A Sponsoring Supervisor | Kërkesa për Vëllim të Duhur për Supervisorin A 4,000 PV personale + 1000 PV grupore = 5,000 PV totale |
| B Qualifying Supervisor | 1,000 Pikë Vëllimi @ Zbritje e përkohshme 50% në bazë të të ardhurave = 1000 Pikë Vëllimi Grupore për A |
| C Qualifying Supervisor | 4,000 Pikë Vëllimi të Grumbulluara = 4,000 Pikë Vëllimi Personale për A |

Vëllimi i pamjaftueshëm i duhur

Si first upline Fully Qualified Supervisor, nëse nuk keni pikë të mjaftueshme Vëllimi në muajin(t) e kualifikimit për të vërtetuar kualifikimin e Supervisorit në vijat tuaja më të ulëta, do t'ju mungojë sasia e kërkuar e Vëllimit të Duhur. Herbalife do t'ju njoftojë për sasinë e pamjaftueshme të Pikëve të Vëllimit dhe do t'ju lejojë të vendosni një porosi për një numër të përshtatshëm pikësh të Vëllimit me vlerë të Vëllimit që ju mungon. Departamentit të porosive do t'i jepet autoriteti për të pranuar porosinë për një numër adekuat të Pikave të Vëllimit për muajin përkatës.

Në mënyrë që të marrë këtë Vëllim, Supervisorin duhet të përcaktojë qartë porosinë si një porosi për një numër të duhur të Pikëve të Vëllimit në muaj _____

Porosia për numrin e duhur të Pikëve të Vëllimit

Për të marrë Vëllimin e Duhur, ju duhet të përcaktoni qartë porosinë si një porosi për numrin e duhur të Pikëve të Vëllimit për muajin dhe vitin përkatës, me pagesën e plotë të përfshirë. Një porosi për një numër të përshtatshëm të Pikëve të Vëllimit mund të pranohet vetëm nga Herbalife nëse kompania ka identifikuar një problem me sasinë e duhur të Pikëve të Vëllimit dhe ju ka njoftuar për këtë, dhe nëse e ka autorizuar Departamentin e Anëtarëve ta pranojë porosinë nga ju si Supervisor Sponsor. Kjo porosi do të hyjë në muajin e caktuar të **Vëllimit të Realizuar**.

Do të ketë një përafrim të përshtatshëm të porosive për një numër të përshtatshëm të Pikave të Vëllimit për Supervisorin tuaj upline, që marrin një R/O dhe Bonus Prodhimi. Megjithatë, kur porosia për një numër të duhur të Pikëve të Vëllimit vendoset pas muajit përkatës të **Vëllimit të Realizuar**, nuk do të ketë përafrim të përqindjes së Bonusit të Prodhimit të TAB Team.

Nëse ndodh që të ketë porosi të shumëfishta për një numër adekuat të Pikave të Vëllimit, ju, si Supervisor Sponsor, nuk do të merrni R/O në vijën kualifikuese për një periudhë prej katër muajsh dhe këto R/O do t'i paguhen Supervisorit tjetër që merr R/O.

Dështimi për të përmbushur kushtin për një numër të përshtatshëm të Pikave të Vëllimit

Për të mos u penalizuar, sapo të merrni një njoftim nga Herbalife, duhet të bëni një porosi për një numër të përshtatshëm Pikësh Vëllimi.

Nëse nuk keni mjaft Pikë Vëllimi dhe nuk bëni porosi për një numër të duhur Pikësh Vëllimi, do të merrni një gjobë për një kusht të paplotësuar për një numër të duhur Pikësh Vëllimi. Me këtë ndëshkim, do të humbni përgjithmonë Supervisorin që u kualifikua në muajin përkatës dhe Anëtarët në vijat më të ulëta të atij Supervisorin.

Mospërmbushja e kërkesës për Kualifikim Supervisor

Nëse një Anëtar i linjës suaj të poshtme që ju sponsorizoni bëhet një Fully Qualified Supervisor para jush, ju keni një vit nga data e kualifikimit të Anëtarit tuaj të poshtëm për t'u bërë një Fully Qualified Supervisor.

Nëse nuk bëheni një Fully Qualified Supervisor brenda një viti pasi Anëtari juaj downline bëhet një Fully Qualified Supervisor, ju humbni përgjithmonë atë Anëtar downline, dhe në fund të vitit të parë të rikualifikimit, ai Anëtar transferohet tek Supervisorin juaj i parë upline.

Shembull:

08/01/2012
Muaji i kualifikimit të
Supervisorit në vijat e
poshtme

Në shkurt 2014,
Sponsori e humb
Anëtarin e Kualifikuar
në vijat fundore të tij
në qoftë se sponsori
nuk është
bërë
Fully Qualified
Supervisor

01/08/2012 – 31/01/2014

Mundësia që sponsori të kualifikohet për Supervisor

Rikualifikimi Supervisor

Për të ruajtur të drejtat dhe privilegjet tuaja, kur merrni statusin e Supervisorit ose statusin më të lartë, duhet të rikualifikoni statusin tuaj të Supervisorit çdo vit midis 1 shkurtit dhe 31 janarit. Në vijim janë kushtet për rikualifikim.

- Kualifikimi njëmuajor: Realizoni 4,000 Pikë Vëllimi në një muaj (nga ato 4,000 PV minimumi 1,000 PV duhet të jenë jo të zëna).
- Kualifikimi dy-mujor: Realizoni 4,000 Pikë Vëllimi në dy muaj të njëpasnjëshëm (nga ato 4,000 PV minimumi 1,000 PV duhet të jenë jo të zëna në periudhën e njëjtë dymujore).
- Rikualifikimi 12-mujor: grumbulloni total 10,000 Pikë Vëllimi të pazëna gjatë periudhës 12-mujore të rikualifikimit.

Ose,

- Akumuloni gjithsej 2,000 Pikë Vëllimi të pazëna gjatë periudhës së rikualifikimit 12-mujor.

Kur rikualifikoheni duke grumbulluar 2,000 Pika Vëllimi të Pazëna midis 1 shkurtit dhe 31 janarit, ju e mbani Statusin tuaj Supervisor dhe privilegjet e blerjes në 50% në bazë të të ardhurave.

Sidoqoftë, do të humbni të gjitha vijat e poshtme në të cilat ka një Supervisor, dhe të gjitha ato vija do të transferohen tek Fully Qualified Supervisor juaj i parë.

Nëse plotësoni kërkesat e vëllimit gjatë periudhës së kualifikimit, ju do të rikualifikoheni automatikisht si Supervisor çdo vit. Si një kujtesë, keni avantazhin e marrjes së një zbritje 50% në bazë të të ardhurave në porositë tuaja të rikualifikimit.

Përveç rikualifikimit për Statusin tuaj Supervisor, ju gjithashtu duhet të paguani Anëtarësinë vjetore në kohë.

Nëse nuk paguani anëtarësi vjetore para ose brenda 90 ditëve nga rikualifikimi, privilegjet tuaja të porositjes dhe fitimi do të pezullohen derisa ta paguani anëtarësinë vjetore. Nëse tarifa mbetet e papaguar, kjo mund të rezultojë në fshirjen e Anëtarësisë suaj dhe çdo Anëtarë në 'downline' ekzistuese do të zhvendosen përfundimisht tek Sponsor i parë në 'upline'.

Supervisorit që nuk arrijnë Rikualifikimin Supervisor do të humbasin të gjitha të drejtat dhe privilegjet që ka Supervisor, dhe kjo, ndër të tjera, nënkupton humbjen e çdo linje në të cilën ka një Supervisor. Në këtë rast, e gjithë vija e Anëtarëve Dowlina transferohet tek next upline Fully Qualified Supervisor.

Nëse nuk rikualifikoheni si Supervisor deri më 31 janar të çdo viti, do të ktheheni në statusin e Qualified Producer.

Tre nivelet e suksesit

Njerëzit që ju personalisht sponsorizoni si Anëtarë Herbalife janë niveli juaj i parë. Ata mund të jenë miq ose bashkëpunëtorë biznesi, apo edhe njerëz që sapo keni takuar. Ju personalisht mund të sponsorizoni sa më shumë njerëz që dëshironi në secilin vend ku Herbalife operon zyrtarisht. Kur Anëtarët e nivelit tuaj të parë sponsorizojnë Anëtarë të tjerë, Anëtarët e rinj bëhen të nivelit të dytë. Kur Anëtarët e Nivelit të Dytë sponsorizojnë Anëtarët e tjerë, këta Anëtarë të rinj që i kanë sponsorizuar bëhen niveli i tretë në organizatën tuaj Herbalife.

Duke trajnuar dhe inkurajuar Anëtarët tuaj të ndjekin shembullin tuaj, disa prej tyre mund të vendosin qëllime dhe të kualifikohen për nivelin e Supervisorit. Si një Supervisor me Fully Qualified or Qualifying Supervisors, ose me Supervisorit në kualifikim në tre nivelet tuaja të para, mund të kualifikoheni për të arritur 1% deri në 5% R/O të Vëllimit tuaj organizativ.

TË ARDHURAT E R/O

Pagesa e R/O

Përqindja që llogaritet si R/O varet nga Vëllimi juaj i përgjithshëm për çdo muaj; nëse realizoni më pak se 500 Pikë Vëllimi, nuk merrni të ardhura nga R/O. Nëse realizoni 2,500 Pikë Vëllimi ose më shumë, ju shënoni të gjitha 5% në tre nivelet tuaja të Anëtarëve aktivë downline. Shkalla R/O i tregon kushtet që çdo Supervisor duhet ti plotësojë çdo muaj për të arritur R/O.

| Shkalla R/O | |
|--------------------------------------|-----------------|
| Pikat e përgjithshme Pikë Vëllimi | R/O % e fitimit |
| 0-499 | 0% |
| 500 – 999 | 1% |
| 1,000 – 1,499 | 2% |
| 1.500 – 1.999 | 3% |
| 2,000 – 2,499 | 4% |
| 2,500 + | 5% |

R/O paguhen si më poshtë:

Në shembullin e mëposhtëm, me një maksimum prej 5%, R/O tuaja llogariten si 30,000 Pikë Vëllimi Organizative nga të cilat merrni 1,500 R/O. Rojalitetet përdoren për kualifikim. Mos harroni, të ardhurat llogariten sipas bazës së të ardhurave në vendin nga i cili është porositur produkti. Në disa vende, këto të ardhura nga rojalitetet konvertohen në monedhën tuaj vendase.

| Shembull i R/O | | | |
|---------------------------|------------------------|---|-------------------------------|
| JU | 2,500 Pikë Vëllimi | = | R/O tuaja totale 1.500 R/O |
| Supervisor i Nivelit 1 | 10,000 Pikë Vëllimi | = | 5% = 500 R/O |
| Supervisor i Nivelit 2 | 10,000 Pikë Vëllimi | = | 5% = 500 R/O |
| Supervisor i Nivelit 3 | 10,000 Pikë Vëllimi | = | 5% = 500 R/O |

Kushte shtesë

Si një Supervisor i cili plotëson kërkesat e caktuara të të ardhurave R/O, që të realizoni dhe fitoni R/O, dhe bonus e prodhimit, duhet t'i përmbaheni Rregullit të Shitjes me Pakicë të 10 konsumatorëve dhe Rregullit 70%. Për të konfirmuar se jeni duke respektuar këto kushte, duhet të dorëzoni Formularin e Shitjes me Pakicë çdo muaj. Nëse nuk respektoni asnjë nga këto rregulla, nuk do t'ju paguhen R/O dhe bonus prodhimi.

Royalty Override Roll-Up

Si një Supervisor, ju gjithashtu keni mundësinë për të realizuar edhe Royalty Override Roll-Up. Royalty Override Roll-Up i paguhet Supervisorit të duhur të kualifikuar upline, kur një Supervisor i vijësi së poshtme që prodhon R/O do të realizoj më pak se maksimumi 5%. Kjo përqindje që llogaritet si "roll-up" është diferenca në maksimumin 5% R/O dhe përqindja aktuale e arritur nga Supervisor i juaj downline që prodhon R/O.

Për t'u kualifikuar për Royalty Override Roll-Up, si Supervisor duhet të jeni në një nivel maksimal të fitimeve prej 5%, sipas shkallës rrëshqitëse të R/O. Supervisor i nuk mund të arrijë më shumë se 5% R/O në çdo Vëllim.

Shembull Royalty Override Roll-Up

| | | | |
|-----------------------------------|--|---|--|
| JU | 2,500 Pikët Totale të Vëllimit 5% R/O | = | Realizon 5% R/O Supervisorit të nivelit të parë, të dytë dhe të tretë Realizon 4% Royalty Override Roll-Up të Supervisorit të nivelit të katërt |
| Supervisor i nivelit të parë | 2,500 Pikët Totale të Vëllimit 5% R/O | = | Realizon 5% R/O Supervisorve të nivelit dy, tre dhe katër |
| Supervisor i nivelit të dytë | 2,500 Pikët Totale të Vëllimit 5% R/O | = | Realizon 5% R/O Supervisorve të nivelit tre dhe katër |
| Supervisor të nivelit të tretë | 500 Pikët Totale të Vëllimit 1% R/O | = | Realizon 1% R/O në Supervisorin nga niveli i katërt |
| Supervisor nga niveli i katërt | 1,000 Pikët Totale të Vëllimit Nuk ka R/O | | Supervisorin nuk ka organizim për të realizuar R/O |

World Team

Kualifikimi si Anëtar i World Team është një hap i rëndësishëm në biznesin tuaj Herbalife. Duke u kualifikuar për këtë ekip prestigjioz, ju e demonstroi suksesin tuaj. World Team është një hap i madh për të vazhduar kualifikimin për në TAB Team.

Për t'u kualifikuar:

- Realizoni 10,000 Pikë Totale të Vëllimit në një muaj pasi të bëheni Supervisor në kualifikim ose një Fully Qualified Supervisor.
- OSE si një Fully Qualified Supervisor, ose një Qualifying Supervisor, realizoni nga 2,500 Pikë Vëllimi Totale, çdo muaj, në katër muaj të njëpasnjëshëm.
- OSE realizoni 500 R/O në një muaj.

Nëse keni arritur një kualifikim Supervisor, pasi të keni arritur Vëllimin e kërkuar ose R/O të listuar më sipër, në ditën e parë të muajit pasardhës statusi juaj do të azhurnohet në World Team.

Ju fitoni:

- Të gjitha përfitimet që ka Supervisorin.
Kompletin për World Team, me certifikatë të individualizuar të World Team dhe një Pin të World Team.

Plus, ju fitoni të drejtën:

- Të merrni pjesë në seanca të veçanta të planifikimit dhe trajnimit që do t'ju ndihmojnë të arrini më shpejt në TAB Team.

TAB Team

Arritja e statusit TAB Team është një mirënjohje prestigjioze në kuadër të planit të shitjes & marketingut të Herbalife. TAB Team demonstroi se Supervisorit ka zhvilluar një bazë të fortë, aktive të Supervisorëve në linjë. Pas arritjes TAB Team, do të keni të drejtë të merrni përfitime shtesë. Ekzistojnë tre nivele fitimi brenda TAB Team: Global Expansion Team (GET), Millionaire Team (MILL) and President's Team (PRES).

| Top Achievers Business (TAB) Team | |
|--|--|
| Përfitimet | Kualifikimet |
| Global Expansion Team (GET) <ul style="list-style-type: none"> Të gjitha përfitimet që i ka Supervisor Certifikata dhe Pin Mundësia e fitimit të Bonusit të Prodhimit deri në 2% E drejta për t'u kualifikuar për promovimet e evenimenteve E drejta për të marrë pjesë në trajnime të veçanta paraprake E drejta për të marrë pjesë në thirrje të veçanta konferenciale | 1,000 R/O në secilin prej 3 muajve konsektiv |
| Millionaire Team (MILL) <ul style="list-style-type: none"> Të gjitha përfitimet që i ka GET Team Certifikatë të re dhe një Pin Mundësia e fitimit të Bonusit të Prodhimit deri në 4% | 4,000 R/O në secilin prej 3 muajve konsektiv |
| President's Team (PRES) <ul style="list-style-type: none"> Të gjitha përfitimet që i ka MILL Team Një pllakë dhe Pin Mundësia e fitimit të Bonusit të Prodhimit deri në 7% Mundësia për të fituar Leadership Bonusin Mark Hjuze, në pajtim me rregullat | 10,000 R/O në secilin prej 3 muajve konsektiv 20K President's Team 20,000 R/O në secilin prej 3 muajve konsektiv 30K President's Team 30,000 R/O në secilin prej 3 muajve konsektiv 50K President's Team 50,000 R/O në secilin prej 3 muajve konsektiv |

Bonusi i prodhimit i TAB Team

Pas kualifikimit në TAB Team, ju keni mundësinë për të marrë Bonus Prodhimi për mbarë aktivitetin mujor të organizatës suaj në linjë të poshtme. Bonusi i prodhimit i TAB Team është pjesërisht si shpërblim për udhëheqjen tuaj.

Është e domosdoshme të dorëzoni formularin e plotësuar të marrëveshjes së Bonusit të Prodhimit të TAB Team dhe gjithashtu të pajtoheni me rregullin 10 klientëve me pakicë të Herbalife dhe rregullin e 70% që të kualifikoheni për pagesat e Bonusit të Prodhimit. Formulari duhet të pranohet dhe miratohet nga Herbalife për t'i realizuar pagesat; formulari do t'ju dërgohet nga Herbalife gjatë periudhës së kualifikimit në TAB Team.

Politika e Shpërblimeve

Anëtarët të cilët kanë arritur mirënjohjen, Herbalife International u jep në kohë shpërblime (të tilla si, ndër të tjera) pine, plakate dhe gjëra me vlerë).

Nëse Anëtari nuk merr shpërblim, ai/ajo duhet ta njoftojë Departamentin e Anëtarëve me shkrim (me e-mail ose në adresën e specifikuar postare). Herbalife duhet ta marrë kërkesën brenda gjashtë (6) muajve nga data e kualifikimit që lidhet me shpërblimin.

Politika e zëvendësimit dhe/ose riparimit të shpërblimit:

Herbalife përpiqet të japë shpërblime të cilësisë më të lartë. Në rast se Anëtari merr një shpërblim të prishur, ose të dëmtuar, shpërblimi(et) mund të kthehen për të marrë një zëvendësim falas brenda gjashtë muajve nga data origjinale e kualifikimit që lidhet me shpërblimin.

Pas kësaj periudhe gjashtëmuajore, mund ta kthesh shpërblimin(et) e dëmtuara që ai të ripunohet ose të riparohet profesionalisht, dhe për këtë paguani duke zbritur një shumë nga fitimi juaj. Herbalife ka të drejtë diskrecioni të vetme dhe absolute për çdo devijim nga kjo politikë.

Aplikimi mund të dorëzohet me telefon ose me shkrim në:

Departamentin e Anëtarëve

Herbalife d.o.o.
Radnicka cesta 39
10000 Zagreb, Kroaci
Ose

në +385-1-3309-238

PRESIDENT'S TEAM PLUS

Çmime dhe mirënjuhje për President's Team Plus

| | | |
|---|-----------------|--|
|  | Një diamant | Executive President's Team Për t'u kualifikuar, duhet të keni një Anëtar Fully Qualified i President's Team të vijës së parë në çdo vijë në organizatën tuaj. |
|  | Dy diamante | Senior Executive President's Team Për t'u kualifikuar, duhet të keni 2 Anëtarë Fully Qualified të President's Team të vijës së parë në dy vija të veçanta në organizatën tuaj. |
|  | Tre diamante | International Executive President's Team Për t'u kualifikuar, duhet të keni 3 Anëtarë Fully Qualified të President's Team të vijës së parë në tre vija të veçanta në organizatën tuaj. |
|  | Katër diamante | Chief Executive President's Team Për t'u kualifikuar, duhet të keni 4 Fully Qualified të President's Team të vijës së parë në katër vija të veçanta në organizatën tuaj. |
|  | Pesë diamante | Chairman's Club Për t'u kualifikuar, duhet të keni 5 Fully Qualified të President's Team të vijës së parë në pesë ose më tepër vija të veçanta në organizatën tuaj. |
|  | Dhjetë diamante | Founder's Circle Për t'u kualifikuar, duhet të keni 10 Anëtarë Fully Qualified të President's Team të vijës së parë në 10 ose më tepër vija të veçanta në organizatën tuaj. |

Çmime për President's Team Plus

Çmimet e President's Team Plus bazohen në prodhimin (janar-dhjetor, muajt e Vëllimit të arritur).

| | |
|---|---|
|  | Ora „Baume & Mercier“, 250.000 R/O |
|  | Unazë diamanti „Marquis“, 500.000 R/O |
|  | Piaget Gold and Diamond Watch† 750,000 Royalty Override Points Orë ari dhe diamanti nga Piaget†, 750.000 R/O |
|  | Orë diamanti nga Piaget† 1.000.000 R/O |

†Modeli i orëve do të dallohet në varësi të orëve të disponueshme në momentin e kualifikimit.

Bonusi i prodhimit

Kualifikimi dhe Rikualifikimi nëpër nivelet e ekipeve

Pasi të keni arritur TAB Team, do të ketë një periudhë për t'u kualifikuar për Millionaire Team dhe President's Team, që duhet të prisni për të filluar marrjen e Bonusit të Prodhimit me përqindje më të lartë. Referohuni në tabelat e mëposhtme për periudhën e pritjes për çdo nivel të ekipit. Kushtet e fitimit diskutohen në seksionin Kërkesat e përqindjes së fitimit të Bonusit të Prodhimit.

GET Team

| Periudha kualifikuese | | | Global Expansion Team (GET) | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---------------------|---------------------|---|-----|----------|---------|--------|-----------|--------|---------|-----------|--------|---------|-------|--------|-----|----------|
| JANAR | SHKURT | MARS | PRIL L | MAJ | QER SHOR | KO RRIK | GUS HT | SHT ATO R | TET OR | NËN TOR | DHJ ETO R | JAN AR | SHK URT | MAR S | PRIL L | MAJ | QER SHOR |
| 1,000 Royalty Pikët | 1,000 Royalty Pikët | 1,000 Royalty Pikët | Mund të fitoni 2% BP nga prilli deri në mars | | | | | | | | | | | | | | |
| Periudha e rikualifikimit nga prilli deri në mars | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Në këtë shembull:

- **Periudhat e pritjes dhe të fitimit::** Pas përfundimit të kualifikimit në GET Team, nuk ka periudhë pritjeje për të filluar fitimin në këtë nivel. Pas përfundimit të kualifikimit GET, në prill do të njiheni si GET Team dhe do të keni të drejtë të filloni të fitoni Bonus prodhimi pa periudhë tjetër pritjeje. Periudha e fitimit është 12 muaj nga data Fully Qualified GET Team, nga prilli deri në mars.

MILL Team

| Periudha kualifikuese | | | Millionaire Team | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---------------------|---------------------|---------------------------|-----|----------|---|--------|-----------|--------|---------|-----------|--------|---------|-------|--------|-----|----------|--|
| JANAR | SHKURT | MARS | PRIL L | MAJ | QER SHOR | KO RRIK | GUS HT | SHT ATO R | TET OR | NËN TOR | DHJ ETO R | JAN AR | SHK URT | MAR S | PRIL L | MAJ | QER SHOR | |
| 4,000 Royalty Pikët | 4,000 Royalty Pikët | 4,000 Royalty Pikët | Periudha e pritjes | | | E drejta e fitimit prej 4% BP prej qershorit deri në maj | | | | | | | | | | | | |
| Periudha e rikualifikimit nga prilli deri në mars | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Në këtë shembull:

- **Periudhat e pritjes dhe të fitimit::** Pas të jeni kualifikuar për MILL Team, pason një periudhë pritjeje prej 2 muajve para se të gëzoni të drejtën e fitimit në nivel më të lartë të Bonusit të Prodhimit. Gjatë kësaj periudhe të pritjes, kërkesa minimale për Pikët Totale të Vëllimit (PTV) për 2% bonus prodhimi është 3000 TV, duke u bazuar në statusin tuaj të ri të MILL Team. Pas përfundimit të periudhës së pritjes, si MILL Team, do të keni të drejtë të filloni të fitoni Bonusin e prodhimit duke filluar nga qershori. Periudha e fitimit është 12 muaj pasi të ketë përfunduar periudha e pritjes, nga qershori deri në maj.

PRES Team

| Periudha kualifikuese | | | President's Team | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--------|------|---------------------------|-----|----------|--|--------|-----------|--------|---------|-----------|--------|---------|-------|--------|-----|----------|--|
| JANAR | SHKURT | MARS | PRIL L | MAJ | QER SHOR | KO RRIK | GUS HT | SHT ATO R | TET OR | NËN TOR | DHJ ETO R | JAN AR | SHK URT | MAR S | PRIL L | MAJ | QER SHOR | |
| 10k, 20k, 30k, 50k Pikët Royalty x 3 muaj | | | Periudha e pritjes | | | E drejta në fitim 6% deri 7% BP prej korrikut deri në qershor | | | | | | | | | | | | |
| Periudha e rikualifikimit nga prilli deri në mars | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Në këtë shembull:

- **Periudhat e pritjes dhe të fitimit::** Pas të jeni kualifikuar për PRES Team, pason një periudhë pritjeje prej 3 muajve para se të gëzoni të drejtën e fitimit në nivel më të lartë të Bonusit të Prodhimit. Gjatë kësaj periudhe të pritjes, kërkesa minimale për Pikët Totale të Vëllimit (PTV) për 4% Bonus Prodhimi është i bazuar në statusin tuaj të ri si President Team. Pas përfundimit të periudhës së pritjes, si President Team, do të keni të drejtë të filloni të fitoni Bonusin e Prodhimit duke filluar nga korriku. Periudha e fitimit është 12 muaj pasi të ketë përfunduar periudha e pritjes, nga korriku deri në qershor.

Kërkesat e Përqindjes së Fitimit të Bonusit të Prodhimit

Pasi të jeni kualifikuar dhe/ose rikualifikuar për një nivel të caktuar përqindjeje të fitimit TAB Team dhe të keni përfunduar periudhën e pritjes për nivelet Mill Team dhe PRES Team, Vëllimi total (VT) dhe Pikët Royalty duhet të arrihen në secilin prej muajve fitues për të fituar Bonusin e Prodhimit të TAB Team gjatë periudhës suaj të fitimit:

| Niveli i njohjes brenda në TAB Team | Vëllimi Total Minimal i Kërkuar | Pikët Royalty të Kërkuara | Bonusi i Prodhimit % |
|-------------------------------------|---------------------------------|---|--|
| GET | 3,500 | 1,000 | 2% |
| MILL | 3000 | 1,000 - 3,999 4,000 + | 2% 4% |
| PRES | 2,500 | 1,000 - 3,999 4,000 - 9,999 10,000 + | 2% 4% 6% |
| PRES 20K | 2,500 | 1,000 - 3,999 4,000 - 9,999 10,000 - 19,999 20,000 + | 2% 4% 6% 6,50% |
| PRES 30K | 2,500 | 1,000 - 3,999 4,000 - 9,999 10,000 - 19,999 20,000 - 29,999 30,000 + | 2% 4% 6% 6,50% 6,75% |
| PRES 50K | 2,500 | 1,000 - 3,999 4,000 - 9,999 10,000 - 19,999 20,000 - 29,999 30,000 - 49,999 50,000 + | 2% 4% 6% 6,50% 6,75% 7% |

Rikualifikimi për Bonusin e Prodhimit

Kur kualifikoheni për ndonjë status të Nivelit të Njohjes në TAB Team, ju e ruani atë status pavarësisht nga niveli i % i fitimit të Bonusit të Prodhimit (përveç rastit kur arrini një status më të lartë në TAB Team apo demodoheni në Supervisor).

Për të vazhduar të fitoni nivelin e Bonusit të Prodhimit, ju duhet të rikualifikoheni çdo vit.

- **Për të ruajtur nivelin tuaj të fitimit**, thjesht plotësoni tre muaj radhazi kërkesat për Pikët Royalty (njëlloj si kualifikimi origjinal) çdo vit gjatë periudhës suaj të rikualifikimit.
- **Nëse nuk rikualifikoheni në nivelin tuaj aktual**, niveli juaj maksimal i fitimit të Bonusit të Prodhimit do të bëhet edhe niveli më i lartë për të cilin jeni rikualifikuar dhe do t'i nënshtroheni kushtit për Pikët Totale të Vëllimit për atë nivel, siç ilustron në tabelën më poshtë.

Për t'u rikualifikuar dhe për të vazhduar të fitoni Bonusin tuaj të prodhimit, ju keni një afat kohor prej 12 muajsh nga data e fundit e kualifikimit/rikualifikimit në TAB Team.

| Niveli i njohjes brenda në TAB Team | % maksimale e Bonusit të Prodhimit | Vëllimi Total Minimal i Kërkuar | Pikët Minimale Royalty të Kërkuara |
|-------------------------------------|------------------------------------|---------------------------------|------------------------------------|
| MILL | 2% | 3,500 | 1,000 |
| | | | |
| PRES | 2% | 3,500 | 1,000 |
| PRES 20K | | | |
| PRES 30K | 4% | 3,000 | 4,000 |
| PRES 50K | | | |
| | | | |
| PRES 20K | 6% | 2,500 | 10,000 |
| | | | |
| PRES 30K | 6% | 2,500 | 10,000 |
| | 6,50% | | 20,000 |
| | | | |
| PRES 50K | 6% | 2,500 | 10,000 |
| | 6,50% | | 20,000 |
| | 6,75% | | 30,000 |

Nëse rikualifikoheni për një nivel të % më të ulët fitimi të Bonusit të Prodhimit gjatë periudhës së fundit të rikualifikimit dhe ju kualifikoheni sërish për një nivel më të lartë, do t'ju duhet të kaloni nëpër periudhën e pritjes përpara se të filloni të fitoni në nivelin e ngritur.

Leadership Bonus Mark Hju

Kur të arrini nivelin President's Team dhe të keni anëtarë President's Team në vijat tuaja të poshtme, ju mund të kualifikoheni për të fituar Leadership Bonusin Mark Hju, një bonus diskrecional që ndahet nga një fond prej 1% i bazës së fitimit të shitjeve të produkteve të Herbalife në mbarë botën dhe paguhet çdo vit gjatë një prej eventeve më prestigjioze të kompanisë. Ky bonus jepet si njohje për performancë të jashtëzakonshme dhe lidhësi të spikatur. Anëtarët e President's Team mund t'i referohen rregullave vjetore të Leadership Bonusit Mark Hju për detaje të plota lidhur me kualifikimin dhe shpërblimin.

Promocione

Herë pas here, Herbalife ofron gjithashtu stimuj shtesë të shitjeve, të tillë si workshop-e trajnimi, retreat-e, pushime motivuese, tituj njohjeje, si dhe bonuse në para. Këto aktivitete promovuese janë një mënyrë e fuqishme për të ndarë suksesin tuaj me familjen dhe për të forcuar marrëdhëniet me Anëtarët e tjerë, duke nxitur frymën e komunitetit dhe motivimin brenda organizatës Herbalife.

FJALORTHI I NOCIONEVE

Nacionet e mëposhtme janë përdorur në tekst. Disa kanë kuptim konkret vetëm për Herbalife, prandaj duhet të njiheni me to dhe sa më shpejt të jetë e mundur të bëhen pjesë e fjalorit tuaj.

Bllokimi: si Anëtar që realizon Bonus të Prodhimit, kur Anëtari poshtë jush do të realizojë përqindje më të lartë të Bonusit të Prodhimit, ju do të bllokoheni të fitoni nga ai Anëtar që ka realizuar bonus të prodhimit, si dhe organizatës së tij.

Provizioni (fitimi nga shitja me shumicë): dallimi midis çmimit të zbritjes të paguar nga sponsori dhe çmimit të paguar nga Anëtarët e vijave të poshtme. Gjithashtu i njohur si fitimi nga shitja me shumicë.

Klienti: çdo person që nuk është Anëtar i Herbalife dhe blen produktet e Herbalife me çmim nga shitja me pakicë.

Cut Off: si Anëtar që realizon bonus të prodhimit, nëse Anëtari në vijat tuaja të poshtme realizon përqindje të barabartë të Bonusit të Prodhimit si ju, atëherë keni të drejtë të Bonusit të Prodhimit përfundimisht me atë Anëtar, por nuk realizoni bonus të prodhimit [cut off] për organizatën e tij.

Nëse Anëtari në vijat tuaja të poshtme realizon përqindje më të vogël të Bonusit të Prodhimit se ju, atëherë e merrni bonusin e prodhimit në të cilin keni të drejtë për shitjen deri në dhe përfundimisht me Anëtarin tuaj të vijës së poshtme plus e merrni dallimin në përqindje të vijave të tij të poshtme.

Shkalla e zbritjes: Një zbritje e fituar prej 35% deri në 50% në bazë të të ardhurave, e cila lejohet pas arritjes së objektivave të specifikuar të shitjeve.

Distributor: Çdo Herbalife Independent Distributor*.

**Distributorët mund të quhen Anëtarë në disa vende.*

Anëtarët në vijat e poshtme (downline): Të gjithë Anëtarët e sponsorizuar personalisht nga ju, si dhe të gjithë personat e tjerë të sponsorizuar nga Anëtarët tuaj.

Baza e fitimit: vlera që do të përcaktohet për një produkt, e shprehur në valutën lokale, sipas së cilës llogariten zbritjet dhe fitimi.

Anëtari i vijës së parë: të gjithë Anëtarët që ju personalisht i sponsorizoni konsiderohen vija juaj e parë.

Supervisor i kualifikuar plotësisht: Distributori që ka përbushur të gjitha kushtet për kualifikimin e Supervisorit dhe tani ka të drejtë për të gjitha privilegjet që ka Supervisor.

Vija: të gjithë Anëtarët që janë pjesë e një organizate si sponsorë ose si Anëtarë të sponsorizuar.

Anëtari: çdo person që do të blejë Pako Zyrtare të Anëtarësisht në Herbalife [HMP] dhe në Herbalife do të dorëzojë Aplikim të vlefshëm dhe të plotësuar, ndërsa Aplikimi do të pranohet nga Herbalife.

Bonusi i prodhimit: bonus prej 2% deri në 7% të Vëllimit të të gjithë organizatës suaj të vijës së poshtme që e realizojnë Anëtarët e TAB Team që i përbushin kushtet përkatëse.

Fitimi, Shitja me pakicë: Diferenca midis çmimit të produktit me zbritje të paguar nga një Anëtar dhe çmimit të shitjes me pakicë të paguar nga një Klient me pakicë.

Fitimi, nga shitja me shumicë: dallimi midis çmimit të zbritjes të paguar nga sponsori dhe çmimit të paguar nga Anëtarët në vijat e poshtme. I njohur si provizion.

Prodhues i kualifikuar: Anëtari i cili grumbullon 2,500 pikë Pikë Vëllimi të Blera Personalisht brenda 1 deri në 6 muaj dhe ka të drejtë të blejë me një zbritje prej 42% në bazë të të ardhurave. Ky status mund të arrihet duke përdorur deri në 2,000 Pikë Vëllimi nga linjat e poshtme, ku 500 të mbetura janë nga Vëllimi i Blerë Personalisht.

Muaji i kualifikimit: muaji në të cilin Anëtari i përbush kushtet për kualifikim konkret.

Supervisor në kualifikim: Anëtari që i ka realizuar Pikët e Vëllimit të nevojshme për kualifikimin e Supervisorit në muajin e kualifikimit. Nëse i përbush të gjitha kualifikimet e tjera, Anëtari bëhet Fully Qualified Supervisor në ditën e parë të muajit në vijim. Supervisorin në kualifikim ka të drejtë të blejë nga Herbalife me zbritje të përkohshme prej 50%.

Royalty Override: pagesa mujore në shumë prej 1% deri në 5% që i paguhet Fully Qualified Supervisor nga shitja në tre nivele të Supervisorve aktivë të vijës së poshtme në organizatën e tij.

Royalitetet: përdoren për kualifikim, ndërsa llogariten si shuma të Vëllimit Organizativ të një Supervisorit shumëzuar me përqindjen e të ardhurave të tij nga rojalitetet.

Royalty Roll-Ups: Herbalife u paguan Supervisorve 5% maksimal për secilin nga tre (3) nivelet e Supervisorve aktivë të vijës së poshtme. Royalty roll-up i paguhet Supervisorit përkatës upline kur Supervisorit nga vijat e tij të poshtme do të realizojë më pak se pagesa maksimale prej 5% e R/O për nivel. Në këtë rast, nga dallimi midis 5% dhe përqindjes së fitimit të Supervisorit (nga 1% deri në 4%) realizohet Royalty roll-up.

Senior Consultant: Një Anëtar që është kualifikuar për të blerë me 35% ose 42% zbritje në bazë të të ardhurave.

Komisioni i ndarë: Komisioni i fituar nga një 'downline' që blen me një zbritje më të ulët se zbritja juaj në fund të muajit të vëllimit. Një komision deri në 25% në bazë të të ardhurave do të ndahet midis Konsulentit të Lartë të kualifikuar, Prodhuesit të Kualifikuar, Mbikëqyrësit kualifikues dhe Fully Qualified Supervisor në 'upline' të Anëtarit blerës.

Sponsori: Anëtari që do të sjell person tjetër në Herbalife si Anëtar.

Success Builder: Anëtari i cili grumbullon 1,000 Pikë Vëllimi të Blera Personalisht (PPV) ose më shumë, me të drejtën në një zbritje prej 42% në bazë të të ardhurave në të gjitha porositë për pjesën e mbetur të muajit, plus muajin pasues.

Organizata personale e Supervisorit: i përfshin të gjithë Anëtarët në vijat e poshtme të Supervisorit që janë në nivelin Anëtar, Senior Consultants, Success Builders, Qualified Producers dhe Qualifying Supervisors.

TAB Team: Distributori që i ka përmbyshur të gjitha kushtet për Anëtarësim në GET, në Millionaire Team ose në President's Team.

Rregulli për shitjen me pakicë i 10 klientëve: për t'u kualifikuar për të marrë R/O dhe Bonusin e Prodhimit, Anëtari duhet çdo muaj t'u shes produkte të paktën dhjetë (10) klientëve të veçantë nga shitja me pakicë.

Rregulli 70%: në çdo muaj të caktuar, për t'u kualifikuar për TAB Team dhe për të realizuar dhe për të marrë R/O dhe Bonus të Prodhimit për biznesin e realizuar në atë muaj, Anëtari duhet klientëve të tij nga shitja me pakicë ose nëpërmjet shitjes me shumicë Anëtarëve në vijat e tij të poshtme t'u shes të paktën 70% të vlerës së përgjithshme të produkteve Herbalife që i mban për rishitje.

Organizata Upline: sponsori juaj dhe sponsori i sponsorit tuaj dhe sponsori i sponsorit të sponsorit tuaj, etj.

Vëllimi, i Anëtarëve në vijat tuaja të poshtme: Vëllimi i porosive që Anëtarët në vijat tuaja të poshtme që nuk janë Supervisor i kanë bërë drejtpërdrejt në Herbalife.

Vëllimi, i zënë: Vëllimi që Anëtarët në vijat tuaja të poshtme e përdorin për kualifikimin e Supervisorit.

Vëllimi, Grupor: Porositë e blera me një zbritje të përkohshme prej 50% në bazë të të ardhurave, nga Qualifying Supervisor(s) në organizatën personale të një Supervisor.

Vëllimi, përkatës: Vëllimi i përgjithshëm që një Supervisor Sponsorizues duhet të realizojë në muaj të caktuar dhe i cili duhet të jetë i barabartë ose më i madh se Vëllimi që ka realizuar Anëtari (Anëtarët) në vijat e tij të poshtme, që kualifikohet si Supervisor.

Vëllimi, organizativ: Vëllimi i akumuluar në të cilin Supervisorit fiton R/O.

Vëllimi, Personal: Vëllimi nga porositë e blera nga ju si një Fully Qualified Supervisor dhe të gjithë të tjerët në organizatën tuaj 'downline', duke përjashtuar çdo porosi me 50% zbritje në bazë të të ardhurave nga Qualifying ose Qualified Supervisors.

Vëllimi, i blerë personalisht: Vëllimi i porosive që drejtpërdrejt nga Herbalife i keni bërë ju në numrin tuaj ID të Herbalife.

Vëllimi, gjithsej: shuma e Vëllimit Personal dhe Vëllimit Grupor.

Vëllimi, i pazënë: Vëllimi që Anëtarët në vijat tuaja të poshtme nuk e përdorin për kualifikimin e Supervisorit.

Pikë Vëllimi: Një vlerë pikësh e caktuar për çdo produkt të Herbalife.