

OŚWIADCZENIE DOTYCZĄCE ŚREDNICH PRZYCHODÓW WYPŁACONYCH PRZEZ HERBALIFE NUTRITION POLSKIM PARTNEROM HERBALIFE NUTRITION W 2018 R.



Ludzie stają się członkami rodziny Herbalife Nutrition z różnych powodów. Znacząca większość (73%)¹ chce po prostu otrzymać zniżkę na produkty, które kochają razem ze swoimi rodzinami. Inni chcą osiągnąć dodatkowy dochód, próbując swych sił w sprzedaży bezpośrednio. Silną zachętą jest tutaj bardzo niski koszt początkowy (Pakiet Partnerski Herbalife Nutrition [HMP] kosztuje 171.06 PLN plus koszty przesyłki) oraz gwarancja zwrotu pieniędzy². Nie ma konieczności dokonywania dużych zamówień w celu zakupu innych materiałów. Polityka korporacyjna Herbalife Nutrition nie propaguje kupowania pomocy sprzedażowych - szczególnie w kilku pierwszych miesiącach Umowy Partnerskiej.

Jeśli jesteś osobą, która chce osiągnąć dodatkowy dochód (mały lub duży), chcemy być miał/miała realistyczne oczekiwania, co do poziomu przychodu, jaki jest możliwy do osiągnięcia. Możliwość biznesowa Herbalife Nutrition przypomina nieco członkostwo w klubie fitness: rezultaty zależą od poświęconego czasu, energii i determinacji. Każdy, kto zastanawia się nad współpracą z Herbalife Nutrition musi zrozumieć, czym jest sprzedaż bezpośrednia. To ciężka praca. Nie ma żadnych skrótów do bogactwa, nikt nie gwarantuje sukcesu. Ci, którzy poświęcą jednak swój czas i energię by stworzyć stabilną bazę klientów, a potem zaczynają działać, jako mentorzy i uczyć innych jak też to robić, mają jednak możliwość osiągnięcia osobistego wzrostu i wypracowania sobie atrakcyjnych dochodów (czy w pełnym wymiarze czasowym, czy przez kilka godzin w tygodniu).

ZYSK Z WŁASNEJ SPRZEDAŻY: Jednym z komponentów zysku, który wypracować może Partner Herbalife Nutrition jest (po odjęciu kosztów) odsprzedaż produktów Herbalife Nutrition. Partnerzy Herbalife Nutrition sami decydują, jak chcą prowadzić swoją działalność, ile dni i godzin chcą jej poświęcić, sami określają, jakie wydatki będą ponosić i samodzielnie ustalają ceny.

PROWIZJA WIELOPOZIOMOWA: Niektórzy Partnerzy Herbalife Nutrition (21.2%) stają się sponsorami innych Partnerów Herbalife Nutrition. W ten sposób budują i utrzymują swoje własne podrzędne organizacje sprzedażowe (downline). Nie dostają oni żadnych pieniędzy za sponsorowanie nowych Partnerów Herbalife Nutrition. Zarabiają wyłącznie: na sprzedaży produktów Partnerom Herbalife Nutrition znajdującym się w ich organizacji podrzędnej, na własnej konsumpcji produktów i na sprzedaży ich innym. Ten rodzaj przychodu jest dokładniej opisany w Planie Sprzedaży i Marketingu, który dostępny jest na stronie hrbl.me/plPL-SMP.

Dla 12.2% Partnerów Herbalife Nutrition, którzy są Liderami Sprzedaży⁴ z organizacją podrzędną, średni przychód roczny otrzymany od firmy w 2018 r. wyniósł 18 079 PLN. Te wartości nie uwzględniają kosztów prowadzenia działalności ani działań promocyjnych.

W tabelce poniżej podajemy korzyści uzyskiwane przez Partnerów Herbalife Nutrition w 2018r. Dla 8 161 Partnerów Herbalife Nutrition (85%) główne korzyści ekonomiczne wynikały wyłącznie ze zniżkowej ceny produktów, zakupionych do użytku osobistego lub rodzinnego lub z odsprzedaży produktów innym, co nie wiąże się z żadnymi wypłatami ze strony Firmy.

Przychody z organizacji (wielopoziomowe) wypłacane Partnerom Herbalife Nutrition i podane w tabeli poniżej nie obejmują kosztów poniesionych przez Partnerów Herbalife Nutrition w ramach prowadzenia lub promowania swojego biznesu, które to koszty mogą być bardzo zróżnicowane i mogą zawierać: wydatki reklamowe lub promocyjne, próbki produktów, szkolenia, wynajem, koszty podróży, abonament telefoniczny, koszt dostępu do Internetu i inne wydatki. Przychody podane poniżej nie muszą być wskaźnikiem przychodów, jakie otrzyma dany Partner Herbalife Nutrition, o ile jakiegokolwiek otrzyma. Podane wartości nie są gwarancjami ani szacunkami faktycznych przychodów czy zysków. Sukces we współpracy z Herbalife Nutrition wynika wyłącznie z skutecznych działań sprzedażowych, co wymaga ciężkiej pracy, oddania i zdolności przywódczych. Twój osobisty sukces będzie zależał od tego, w jakim stopniu będziesz realizować te wartości.

Partnerzy Herbalife Nutrition jednopoziomowi (brak organizacji podrzędnej)			
Możliwość	Partnerzy Herbalife Nutrition*		
	Liczba	%	
<ul style="list-style-type: none"> Zakup produktów po cenie hurtowej Zysk ze sprzedaży detalicznej osobom, które nie są Partnerami Herbalife Nutrition. 	7,606	78.8%	
<p>Korzyści ekonomiczne dla Partnerów Herbalife Nutrition jednopoziomowych to zniżkowe ceny przy zakupie produktów do spożycia przez Partnera Herbalife Nutrition i jego rodzinę oraz możliwość odsprzedaży produktów osobom, które nie są Partnerami Herbalife Nutrition. Korzyści te nie wiążą się z żadnymi przychodami wypłacanymi przez Firmę i jako takie są wyłączone z tej tabeli.</p>			
Partnerzy Herbalife Nutrition niebędący Liderami Sprzedaży i posiadający organizację podrzędną			
Możliwość	Partnerzy Herbalife Nutrition		
	Liczba	%	
<ul style="list-style-type: none"> Zakup produktów po cenie hurtowej Zysk ze sprzedaży detalicznej osobom, które nie są Partnerami Herbalife Nutrition. Zysk ze sprzedaży po cenie hurtowej Partnerom Herbalife Nutrition w organizacji podrzędnej 	870	9.0%	
<p>Oprócz korzyści ekonomicznych osiąganych przez jednopoziomowych Partnerów Herbalife Nutrition (które nie są włączone w tę tabelę), niektórzy Partnerzy Herbalife Nutrition nie będący Liderami Sprzedaży, ale mający organizację podrzędną mogą kwalifikować się do prowizji wypłacanej przez Herbalife Nutrition z zysków ze sprzedaży produktów Partnerom Herbalife Nutrition znajdujących się w ich organizacji podrzędnej.</p> <p>396 z 639 takich Partnerów Herbalife Nutrition otrzymało w 2018 r. takie płatności. Średnia roczna łączna wartość wyplat dla tych 396 Partnerów Herbalife Nutrition wyniosła 217.PLN.</p>			
Liderzy Sprzedaży z organizacją podrzędną			
Możliwość	Partnerzy Herbalife Nutrition		
	Liczba	%	
<ul style="list-style-type: none"> Zakup produktów po cenie hurtowej Zysk ze sprzedaży detalicznej osobom, które nie są Partnerami Herbalife Nutrition. Zysk ze sprzedaży po cenie hurtowej Partnerom Herbalife Nutrition w organizacji podrzędnej Prowizja wielopoziomowa ze sprzedaży w organizacji podrzędnej <ul style="list-style-type: none"> Premia Królewska Bonusy 	1,178	12.2%	
Wszyscy Liderzy Sprzedaży z organizacją podrzędną			
Średnia roczne przychody z Herbalife Nutrition PLN	Liczba Partnerów	% Całej Grupy	Średnie roczne przychody (PLN)
>100 000	43	3.7%	295,850
50 001 - 100 000	43	3.7%	71,178
25 001 - 50 000	49	4.2%	35,687
10 001 - 25 000	115	9.8%	15,559
2501 - 10 000	283	24.0%	5,064
1 - 2500	564	47.9%	964
0	81	6.9%	0
Razem	1,178	100.0%	18,079
<p>Tabela zawiera wszelkie prowizje, Premie Królewskie i Bonusy wypłacane przez Herbalife Nutrition. Nie zawiera ona kwot uzyskanych przez Partnerów Herbalife Nutrition w ramach ich własnej sprzedaży produktów Herbalife Nutrition bezpośrednio innym osobom.</p>			

Większość Partnerów Herbalife Nutrition, którzy zarobili w Herbalife Nutrition ponad 50 000 PLN w 2018 uzyskało status President's Team. W 2018r. do President's Team dołączył jeden Partner Herbalife Nutrition. Ten Partner Herbalife Nutrition stał się członkiem President's Team po 27 latach.

¹ 73%, bazując na sondażu pośród dawnych amerykańskich Partnerów, przeprowadzonym przez Lieberman Research Worldwide, Inc. ("LRW") w styczniu 2013 r. z marginesem błędu +/- 3,7%.

² Podano ceny w Polsce w grudniu 2018 r., które mogą ulec zmianie. Aktualne ceny znajdują się na stronie <http://mozliwoscbiznesu.herbalife.pl/>

³ Do 90 dni - zwrot kosztów Pakietu Partnerskiego Herbalife Nutrition; do 12 miesięcy - zwrot kosztu produktów zakupionych przed anulowaniem Umowy Partnerskiej, nadających się do dalszej odsprzedaży.

⁴ Liderzy Sprzedaży to Partnerzy, którzy osiągnęli poziom Supervisor lub wyższy. Zobacz szczegóły Planu Sprzedaży i Marketingu Herbalife Nutrition na stronie hbl.me/plPL-SMP.

71,4% Liderów Sprzedaży na dzień 1 lutego 2018 r., rekwaliifikowało się do 31 stycznia 2019 r. (włączając w to 52,8 % osób, które zostały Liderami Sprzedaży po raz pierwszy).