



# Descubra a Oportunidade Herbalife

Plano de Vendas & Marketing



# PLANO DE VENDAS E MARKETING

## Visão Geral

O Plano de Vendas e Marketing da Herbalife proporciona-lhe oportunidades únicas que poderão levar a diferentes níveis de sucesso. O Plano foi desenvolvido pelo fundador da Herbalife, Mark Hughes e o resultado é, sem dúvida, o melhor Plano de Vendas e Marketing do sector. O Plano de Vendas e Marketing da Herbalife faz reverter uma elevada percentagem das vendas de produtos aos Distribuidores Herbalife sob a forma de rendimentos de vendas e revenda, Royalties, Bónus e Incentivos. Este plano de negócios com provas dadas está concebido para maximizar as recompensas pelo esforço despendido e poder proporcionar um rendimento substancial e contínuo.

A oportunidade de negócio da Herbalife e o seu Plano de Marketing e Vendas são idênticos para todos os Distribuidores Herbalife. O sucesso de todo e qualquer Distribuidor Herbalife depende de dois fatores principais:

- O tempo, esforço e empenho que coloca no negócio da Herbalife, e
- As vendas de produtos feitas por um Distribuidor Herbalife e a sua respetiva organização.

Estes dois fatores enfatizam a importância da responsabilidade dos Distribuidores Herbalife para formar, apoiar e motivar a sua organização de linha descendente.

As páginas que se seguem descrevem os diferentes níveis do Plano de Marketing e Vendas da Herbalife. Cada nível tem qualificações específicas e benefícios associados para recompensar os Distribuidores Herbalife pelo seu esforço e potenciar o seu sucesso.

## Tornar-se um Distribuidor Herbalife – O Importante Primeiro Passo

A única compra requerida para se tornar num Distribuidor Herbalife é a do Pacote de Distribuidor Herbalife (PDHN). Cada PDHN contém o Acordo de Distribuidor Herbalife, que deverá preencher e remeter para a Herbalife, de forma a que lhe seja atribuído um Número de Identificação de Distribuidor Herbalife e possa adquirir produtos.

## Registo

Torna-se oficialmente um Distribuidor Herbalife quando o seu Acordo foi devidamente processado e aceite pela Herbalife. A forma mais fácil e rápida para completar o seu registo é através do site [www.myherbalife.com/pt-PT](http://www.myherbalife.com/pt-PT). Também poderá remeter o seu Acordo por correio. No entanto este processo poderá demorar alguns dias. No entanto poderá efetuar encomendas de produtos Herbalife sob o desconto aplicável através do Dept. de Apoio aos Membros HN. Após o seu Acordo de Distribuidor Herbalife ter sido aceite, o mesmo torna-se efetivo imediatamente, dando-lhe todos os direitos, responsabilidades e privilégios de um Distribuidor Herbalife.

## Clientes e Distribuidores de Linha Descendente

Existem dois tipos de clientes:

- **Cliente Preferencial:** Qualquer pessoa que tenha submetido um pedido e acordo de Cliente Preferencial, e que está autorizado a adquirir produtos à Herbalife com desconto, para consumo pessoal no seu agregado.
- **Cliente a Retalho:** Qualquer pessoa que não seja Distribuidor ou Cliente Preferencial e adquire produtos Herbalife a um Distribuidor.

Clientes a Retalho e Clientes Preferenciais não estão autorizados a vender produtos, recrutar ou patrocinar outros, ou, receber compensações ao abrigo do Plano de Vendas e Marketing.

Clientes Preferenciais podem introduzir e referenciar amigos e familiares para também eles se tornarem Clientes Preferenciais. Estes serão tratados por Referências.

Um **Distribuidor de Linha Descendente** é alguém que foi introduzido por si à oportunidade de negócio e que submeteu um pedido e acordo de Distribuidor, tendo este sido aceite pela Herbalife. Você torna-se o seu patrocinador e a pessoa passa a fazer parte da sua linha descendente.

### Níveis de Linha Descendente

O Primeiro Nível da sua linha descendente é composto pelos Distribuidores patrocinados diretamente por si. Quando Distribuidores do seu primeiro nível patrocinam outros Distribuidores, esses novos Distribuidores tornam-se no seu Segundo Nível. Quando o seu Segundo Nível, por sua vez, patrocina outros estes tornam-se o seu Terceiro Nível na sua organização Herbalife.

Cada Distribuidor começa no mesmo nível no Plano de Vendas e Marketing Herbalife e cada nível tem qualificações, oportunidades de rendimento e benefícios associados específicos para recompensar os Distribuidores pelas suas vendas.

## Quota Anual

Todos os anos, na data de aniversário do seu Acordo original com a Herbalife, terá de pagar uma Quota Anual pelos serviços.

A Herbalife pode lembrar os Distribuidores através de email do prazo de pagamento. No entanto, o Distribuidor é responsável pelo pagamento atempado da quota.

Se a quota não for paga até à data de vencimento, resultará no seguinte:

### 1. Distribuidor (não-Supervisor):

O Distribuidor Independente Herbalife será removido do sistema ficando impossibilitado de comprar produtos Herbalife® com desconto, nem poderá referenciar ou patrocinar novos Clientes Preferenciais ou Distribuidores. Todos os elementos da sua linha descendente, Clientes Preferenciais ou Distribuidores existentes, serão permanentemente transferidos para o seu Patrocinador de primeira linha. O mesmo aplica-se aos seus Clientes Preferenciais.

### 2. Supervisor e acima:

O Distribuidor Independente Herbalife permanecerá no sistema; no entanto, na qualidade de Supervisor, não poderá comprar produtos Herbalife® até que a Quota Anual seja liquidada. Se quota anual não for paga, o seu Acordo de Distribuidor será apagado do sistema e todos os Distribuidores da linha descendente ou Clientes Preferenciais existentes serão permanentemente transferidos para o seu patrocinador.

## Oportunidades de Rendimentos

O Plano de Vendas e Marketing da Herbalife proporciona variadas oportunidades para obter rendimentos e outras recompensas.

## Lucro Imediato de Venda a Retalho

O lucro obtido por um Distribuidor nas suas vendas diretas a clientes.

- Lucro Imediato é a diferença entre o preço a que o Distribuidor vende o produto ao Cliente Direto e o preço do Distribuidor.
- Preço de venda menos o Preço do Distribuidor = Lucro Imediato

## Lucro de Venda por Grosso (também conhecido por “Comissões”)

Quando um Distribuidor se qualifica para uma percentagem de desconto superior à do Cliente Preferencial ou Distribuidor, da sua linha descendente, o Distribuidor da linha ascendente pode receber Lucro de Venda por Grosso.

- Lucro de Venda por Grosso é igual ao Valor Base do produto, vezes a diferença entre a percentagem de Desconto de Linha Ascendente e a percentagem de Desconto da Linha Descendente.
- Valor Base x (Percentagem de Desconto de Linha Ascendente menos Percentagem de Desconto de Linha Descendente) = Lucro de Venda por Grosso

## Rendimento Mensal de Royalties

Como supervisor você pode ganhar até 5% do volume organizacional de todos os seus Supervisores de três níveis de linha descendente.

## Bónus de Produção Mensais

Os Distribuidores da Equipa TAB podem ganhar Bónus de Produção entre 2% a 7%.

## Bónus Mark Hughes

Um bónus em que os membros da Equipa de Presidente elegíveis, e acima, podem ganhar em reconhecimento por um desempenho excepcional.

# PASSOS PARA O SUCESSO

Distribuidor	Consultor Sênior	Construtor de Sucesso	Produtor Qualificado	Supervisor	Equipa Mundial
					
	500 Pontos de Volume, ou mais, acumulados entre 1 a 2 meses consecutivos.	1.000 Pontos de Volume Adquirido Pessoalmente†, ou mais, num mês*	2.500 Pontos de Volume acumulados entre 1 a 6 meses consecutivos, com um mínimo de 500 VAP† (todas as encomendas devem ser efetuadas diretamente à Herbalife)*	4.000 Pontos de Volume (PV) num mês ou 4.000 acumulados em 2 meses consecutivos (com um mínimo de 1.000 pontos de Volume Não alcançado) ou acumular 4.000 PV num período de 12 meses, dos quais um mínimo de 1.000 VAP. †	2.500 Pontos de Volume (PV) por mês em 4 meses consecutivos ou 10.000 PV (A 50%) num mês ou 500 Pontos de Royalties num (1 mês).

Equipa GET	Equipa GET 2.500	Equipa de Milionário	Equipa de Milionário 7.500	Equipa de Presidente	Equipa de Presidente 15K	Equipa de Presidente 20k
						
1.000 Pontos de Royalties em 3 meses consecutivos.	2.500 Pontos de Royalties em 3 meses consecutivos.	4.000 Pontos de Royalties em 3 meses consecutivos.	7.500 Pontos de Royalties em 3 meses consecutivos.	10.000 Pontos de Royalties em 3 meses consecutivos.	Brincos e Botões de Punho em Ouro e Diamantes 15.000 Pontos de Royalties em 3 meses consecutivos.	20.000 Pontos de royalties em 3 meses consecutivos.

Equipa de Presidente 30k	Equipa de Presidente 40k	Equipa de Presidente 50k	Equipa de Presidente 60k	Equipa de Presidente 70k	Equipa de Presidente 80k	Equipa de Presidente 90k
						
30.000 Pontos de royalties em 3 meses consecutivos	Relógios "Movado" com a marca Herbalife** 40.000 Pontos de royalties em 3 meses consecutivos.	50.000 Pontos de royalties em 3 meses consecutivos	Colar e botões de Punho em Ouro Branco e Diamantes 60.000 Pontos de royalties em 3 meses consecutivos.	Anéis com a insígnia em Ouro Branco e Diamantes 70.000 Pontos de royalties em 3 meses consecutivos.	Anel e Brincos em Ouro Branco e Diamantes 80.000 Pontos de royalties em 3 meses consecutivos.	Relógio Piaget marca Herbalife e Bracelete em Ouro Branco e Diamante com logo** 90.000 Pontos de royalties em 3 meses consecutivos.

\*Não é necessária a qualificação como consultor Sênior, Construtor de Sucesso ou Produtor Qualificado antes de se qualificar como Supervisor. Para obter a informação completa, visite [www.myherbalife.com/pt-PT](http://www.myherbalife.com/pt-PT).

†O volume acumulado pelos seus Clientes Preferenciais patrocinados diretamente por si, contribuirá para o seu requisito de Volume Adquirido Pessoalmente (VAP).

\*\*O modelo do relógio poderá variar em virtude da disponibilidade à data de qualificação.

# PRÉMIOS E RECONHECIMENTO DA EQUIPA DE PRESIDENTE MAIS

<p><b>1 Diamante</b></p>  <p><b>Equipa de Presidente Executiva</b></p> <p>1 membro de primeira linha da Equipa de Presidente Totalmente Qualificado* em qualquer linha da sua organização de linha descendente</p>	<p><b>2 Diamantes</b></p>  <p><b>Equipa de Presidente Executiva Sênior</b></p> <p>2 membros de primeira linha da Equipa de Presidente Totalmente Qualificados* em 2 linhas diferentes da sua organização de linha descendente</p>	<p><b>3 Diamantes</b></p>  <p><b>Equipa de Presidente Executiva Internacional</b></p> <p>3 membros de primeira linha da Equipa de Presidente Totalmente Qualificados* em 3 linhas diferentes da sua organização de linha descendente</p>	<p><b>4 Diamantes</b></p>  <p><b>Equipa de Presidente Executiva Chefe</b></p> <p>4 membros de primeira linha da Equipa de Presidente Totalmente Qualificados* em 4 linhas diferentes da sua organização de linha descendente</p>	<p><b>5 Diamantes</b></p>  <p><b>Chairman's Club</b></p> <p>5 membros de primeira linha da Equipa de Presidente Totalmente Qualificados* em 5 linhas diferentes da sua organização de linha descendente</p>
<p><b>6 Diamantes</b></p>  <p><b>Chairman's Club</b></p> <p>6 membros de primeira linha da Equipa de Presidente Totalmente Qualificados* em 6 linhas diferentes da sua organização de linha descendente</p>	<p><b>7 Diamantes</b></p>  <p><b>Chairman's Club</b></p> <p>7 membros de primeira linha da Equipa de Presidente Totalmente Qualificados* em 7 linhas diferentes da sua organização de linha descendente</p>	<p><b>8 Diamantes</b></p>  <p><b>Chairman's Club</b></p> <p>8 membros de primeira linha da Equipa de Presidente Totalmente Qualificados* em 8 linhas diferentes da sua organização de linha descendente</p>	<p><b>9 Diamantes</b></p>  <p><b>Chairman's Club</b></p> <p>9 membros de primeira linha da Equipa de Presidente Totalmente Qualificados* em 9 linhas diferentes da sua organização de linha descendente</p>	<p><b>10 Diamantes</b></p>  <p><b>Círculo do Fundador</b></p> <p>10 membros de primeira linha da Equipa de Presidente Totalmente Qualificados* em 10 linhas diferentes da sua organização de linha descendente</p>
<p><b>Relógios Baume &amp; Mercier†</b></p>  <p>250.000 Pontos de Royalties em 12 meses consecutivos (ano de calendário)</p>	<p><b>Anel de Ouro e Diamantes Marquis</b></p>  <p>500.000 Pontos de Royalties em 12 meses consecutivos (ano de calendário)</p>	<p><b>Relógio de Ouro e Diamantes Piaget†</b></p>  <p>750.000 Pontos de Royalties em 12 meses consecutivos (ano de calendário)</p>	<p><b>Relógio de Diamantes Piaget†</b></p>  <p>1.000.000 Pontos de Royalties em 12 meses consecutivos (ano de calendário)</p>	

\* Para obter a informação completa, visite [www.myherbalife.com/pt-PT](http://www.myherbalife.com/pt-PT).

† O modelo do relógio poderá variar em virtude da disponibilidade à data de qualificação.

# PRÉMIOS DE PRODUTIVIDADE E PINS DE ANIVERSÁRIO

1 Milhão de Pontos de Volume	2 Milhões de Pontos de Volume	3 Milhões de Pontos de Volume	4 Milhões de Pontos de Volume	5 Milhões de Pontos de Volume
				
1 Milhão de Pontos de Volume Prémio atribuído a Distribuidores Herbalife que atinjam 1 milhão de pontos de volume ao longo do seu negócio Herbalife*	2 Milhões de Pontos de Volume Prémio atribuído a Distribuidores Herbalife que atinjam 2 milhões de pontos de volume ao longo do seu negócio Herbalife*	3 Milhões de Pontos de Volume Prémio atribuído a Distribuidores Herbalife que atinjam 3 milhões de pontos de volume ao longo do seu negócio Herbalife*	4 Milhões de Pontos de Volume Prémio atribuído a Distribuidores Herbalife que atinjam 4 milhões de pontos de volume ao longo do seu negócio Herbalife*	5 Milhões de Pontos de Volume Prémio atribuído a Distribuidores Herbalife que atinjam 5 milhões de pontos de volume ao longo do seu negócio Herbalife*

1º Ano Aniversário	3º Ano Aniversário	5º Ano Aniversário	7º Ano Aniversário	10º Ano Aniversário
				
O 1º aniversário é atribuído ao Distribuidor Herbalife em reconhecimento pelo seu contributo e continuidade na Herbalife	O 3º aniversário é atribuído ao Distribuidor Herbalife em reconhecimento pelo seu contributo e continuidade na Herbalife	O pacote de 5º aniversário é atribuído ao Distribuidor Herbalife em reconhecimento pelo seu contributo e continuidade na Herbalife	O pacote de 7º aniversário é atribuído ao Distribuidor Herbalife em reconhecimento pelo seu contributo e continuidade na Herbalife	O pacote de 10º aniversário é atribuído ao Distribuidor Herbalife em reconhecimento pelo seu contributo e continuidade na Herbalife

15º Ano Aniversário	20º Ano Aniversário	25º Ano Aniversário	30º Ano Aniversário	35º Ano Aniversário	40º Ano Aniversário
					
O pacote de 15º aniversário é atribuído ao Distribuidor Herbalife em reconhecimento pelo seu contributo e continuidade na Herbalife	O pacote de 20º aniversário é atribuído ao Distribuidor Herbalife em reconhecimento pelo seu contributo e continuidade na Herbalife	O pacote de 25º aniversário é atribuído ao Distribuidor Herbalife em reconhecimento pelo seu contributo e continuidade na Herbalife	O pacote de 30º aniversário é atribuído ao Distribuidor Herbalife em reconhecimento pelo seu contributo e continuidade na Herbalife	O pacote de 35º aniversário é atribuído ao Distribuidor Herbalife em reconhecimento pelo seu contributo e continuidade na Herbalife	O pacote de 40º aniversário é atribuído ao Distribuidor Herbalife em reconhecimento pelo seu contributo e continuidade na Herbalife

\* Para obter a informação completa, visite [www.myherbalife.com/pt-PT](http://www.myherbalife.com/pt-PT).

## Compreender o Volume

Em todo este manual é frequentemente utilizada a expressão Volume. Volume é um elemento-chave no Plano de Marketing e é a base para se qualificar e trabalhar na sua ascensão para níveis mais elevados.

Cada produto Herbalife tem um valor de Pontos de Volume associado ("Volume"), (veja os formulários de encomenda e as listas de preços para informação exata). Os Pacotes de Distribuidor Herbalife (PDHN), os artigos de literatura e as ferramentas de vendas não contam para volume. À medida que encomenda produtos, vai acumulando créditos de Pontos de Volume, aplicáveis aos produtos que encomenda. Estes Pontos de Volume acumulados são a sua produção de vendas e são utilizados para fins de qualificações e regalias.

O volume é-lhe creditado de várias formas, dependendo de quem efetuou as compras associadas a esse volume, o seu estatuto e desconto, do seu próprio estatuto como Distribuidor Herbalife e de outros fatores do Plano de Marketing e Vendas da Herbalife. O Volume é calculado com base no valor de Pontos de Volume acumulados com os produtos encomendados num mês.

## Mês de Volume - Explicação

### Definição de Mês de Volume

O Volume de Vendas é creditado e acumulado numa base de Volume Mensal. O Mês de Volume começa no primeiro dia útil e termina no último dia útil desse mês. Se o último dia for num dia de fim de semana, o Mês de Volume será alargado até segunda-feira. Da mesma forma, se o último dia do mês for considerado feriado, o mês pode ser alargado para o primeiro dia útil após o feriado. A Herbalife reserva-se o direito de modificar o Mês de Volume conforme julgue apropriado.

### Determinação do Mês de Volume

O Volume de Vendas é creditado no Mês de Volume em que a encomenda é feita e o pagamento total é recebido pela Herbalife.

### Volume de Vendas Acrescentado

Todas as condições seguintes devem ser cumpridas para uma encomenda ser aceite como Volume de Vendas Acrescentado:

1. As encomendas devem ser feitas, o mais tardar, até ao último dia definido como Final do Mês
2. Deve ser efetuado, ou iniciado, o pagamento total, até ao último dia para encomendas do mês. Se o pagamento for enviado pelo correio, então terá de ter a data de carimbo dos correios até ao último dia designado. Se o pagamento for feito por transferência bancária, depósito direto ou outra transação bancária, deve ser fornecido o comprovativo para comprovar que a data da transação corresponde a um dia anterior ou ao último dia designado para encomendas do mês
3. O pagamento total deve ser recebido pela Herbalife até ao 5º dia do mês seguinte. Se o 5º dia do mês coincidir com um domingo ou um feriado, então o pagamento deve ser recebido até ao último dia útil que anteceda o 5º dia do mês. Se por alguma razão um pagamento não for aceite ou recebido, a encomenda será cancelada e o volume não será aplicado.

No Plano de Marketing da Herbalife, existem várias formas de creditar o Volume. As definições e os exemplos seguintes ilustram isso:

### Volume Adquirido Pessoalmente

Volume Adquirido Pessoalmente é o volume referente às encomendas feitas por si, diretamente à empresa, com o seu número de Identificação Herbalife.

### Volume de Linha Descendente

Volume referente às encomendas feitas diretamente à Herbalife pelos seus Clientes Preferenciais e Distribuidores Herbalife não-Supervisores de linha descendente.

Exemplos de Volume de Linha Descendente			
	Compras / %Desconto sobre o Preço para Desconto		Volume de Linha Descendente
<b>A</b> Supervisor	2.500 Pontos de Volume @ 50% Desconto sobre o preço para desconto	=	*
<b>B</b> Consultor Sênior	500 Pontos de Volume @ 35% Desconto sobre o preço para desconto	=	900 Pontos de Volume (Volume C e D)
<b>C</b> Consultor Sênior	500 Pontos de Volume @ 35% Desconto sobre o preço para desconto	=	400 Pontos de Volume (Volume D)
<b>D</b> Distribuidor Herbalife	400 Pontos de Volume @ 25% Desconto sobre o preço para desconto	=	0

*\*Para Supervisores Totalmente Qualificados, o volume de Linha Descendente é contado para o Volume Pessoal ou Volume de Grupo.*

### Volume Pessoal (VP)

Enquanto Supervisor Totalmente Qualificado, o Volume Pessoal é alcançado através das suas próprias compras e das compras dos seus Clientes Preferenciais e não-Supervisores de linha descendente, até ao seu primeiro Supervisor Totalmente Qualificado.

Como Distribuidor Herbalife não-supervisor, poderá fazer compras diretamente à Herbalife, ao seu Patrocinador ou primeiro Supervisor Totalmente Qualificado de linha ascendente. Por favor note que as encomendas efetuadas ao seu Patrocinador ou primeiro Supervisor Totalmente Qualificado de linha ascendente não poderão ser usadas na qualificação como Supervisor, para a qual apenas contam as encomendas efetuadas diretamente à Herbalife.

Portanto, se é um Supervisor Totalmente Qualificado, todas as suas encomendas feitas com 50% de desconto sobre o preço para desconto contam como Volume Pessoal, bem como todas as encomendas feitas pelos seus Clientes Preferenciais e Distribuidores, com um desconto de 15% a 42% sobre o preço para desconto.

Volume Pessoal - Exemplo		
	Compras / % Desconto sobre o Preço para Desconto	Volume Pessoal
<b>A Supervisor</b>	1.000 Pontos Volume + Volume de B, C e D	= 1.000 Volume Adquirido Pessoalmente + 1.800 Pontos de Volume de Linha Descendente (Volume das linhas B, C e D) = 2.800 Volume Pessoal
<b>B Construtor de Sucesso</b>	1.100 Pontos de Volume + Volume de C e D @ 42% Desconto sobre o preço para desconto	= 1.100 Volume Adquirido Pessoalmente + 700 Pontos de Volume de Linha Descendente (Volume das linhas C e D) = 1.800 Pontos de Volume Pessoal
<b>C Consultor Sénior</b>	300 Pontos de Volume + Volume de D @ 35% Desconto sobre o preço para desconto	= 300 Volume Adquirido Pessoalmente + 400 Pontos de Volume de Linha Descendente (linha D) = 700 Pontos de Volume
<b>D Distribuidor Herbalife</b>	400 Pontos de Volume @ 25% Desconto sobre o preço para desconto	= 0

### Volume de Grupo

Volume de Grupo é o volume das encomendas feitas com 50% de desconto temporário sobre o preço para desconto, por Supervisores Qualificantes durante o seu mês de qualificação.

Este Volume de 50% Temporário é acumulado como Volume Pessoal para o Supervisor Qualificante que o comprou, mas é Volume de Grupo para o Supervisor Totalmente Qualificado. O Supervisor Totalmente Qualificado pode ganhar Royalties sobre o seu Volume de Grupo se todos os outros requisitos de Royalties forem preenchidos. Veja as secções "Qualificar-se como Supervisor" e "Privilégios de Compra Temporariamente a 50%" para informação mais detalhada.

Volume de Grupo - Exemplo		
	Compras / % Desconto sobre o Preço para Desconto	Volume Pessoal
<b>A Supervisor</b>	2.500 Pontos de Volume + Volume de B e C	= 6.500 Volume Pessoal + 1.000 Volume de Grupo = 7.500 Volume Total
<b>B Supervisor Qualificante</b>	1.000 Pontos de Volume @ 50% desconto sobre o preço para desconto Temporariamente + Volume de C	= 1.000 Volume Adquirido Pessoalmente + 4.000 Pontos de Volume de Linha Descendente = 5.000 Pontos de Volume
<b>C Distribuidor Herbalife</b>	4.000 Pontos de Volume Acumulados	= 4.000 Pontos de Volume

### Volume Total

Volume Total é o total combinado do Volume Pessoal de um Supervisor mais o Volume de Grupo (veja “Exemplo do Volume de Grupo” para o Volume Total do Supervisor A). O Volume Total é o fator no qual se baseiam todas as qualificações.

### Volume de Organização

O Volume de Organização é o valor do volume acumulado sobre o qual um Supervisor ganha Royalties (veja os exemplos que se seguem).

Volume de Organização - Exemplo	
<b>A Supervisor</b>	2.500 Pontos de Volume
<b>1º Nível Supervisor</b>	10.000 Pontos de Volume Total
<b>2º Nível Supervisor</b>	10.000 Pontos de Volume Total
<b>3º Nível Supervisor</b>	10.000 Pontos de volume Pessoal

**= 30.000 Pontos de Volume de Organização**

## Volume alcançado e Não Alcançado

### Volume Alcançado

Volume Alcançado é todo o volume produzido por qualquer Distribuidor Herbalife a qualificar-se para Supervisor na sua organização pessoal.

### Volume Não alcançado

Volume não alcançado é o volume que não é utilizado por ninguém para fins de qualificação para Supervisor.

O exemplo seguinte ilustra a utilização de volume alcançado e não alcançado para cada um dos Distribuidores Herbalife.

Volume Alcançado e Não Alcançado	
<b>A Supervisor</b>	2.500 Pontos de Volume Total + Volume de B e C = 2.500 Não Alcançado para A 5.000 Alcançado para A
<b>B Supervisor Qualificante</b>	1.000 Pontos de Volume Total + Volume de C = 1.000 Não alcançado para B 4.000 Alcançado para B
<b>C Supervisor Qualificante</b>	4.000 Pontos de Volume total Acumulados = 4.000 Não Alcançado para C

# REGALIAS DO DISTRIBUIDOR HERBALIFE

## Compreender o Lucro de Venda a Retalho e de Venda por Grosso

Consulte a informação abaixo para compreender melhor estes conceitos e como são calculados o Lucro de Venda a Retalho e de Venda por Grosso:

### Preço de Venda Sugerido:

- Este é o preço de venda sugerido\* a clientes de retalho que pode incluir impostos e custos de envio (dependendo do mercado).
- Cada Distribuidor é livre de estabelecer o seu preço de venda aos seus clientes de retalho.

*\*Por favor contacte o Departamento de Apoio aos Membros para obter informação sobre os custos incluídos no Preço de Venda Sugerido no seu mercado.*

### Preço Base:

- Este é o preço inicial para todos os Clientes e Distribuidores.
- É o preço base sem impostos e custos de envio (dependendo do mercado) e o preço a partir do qual a percentagem de Desconto é aplicada.

### Preço para Desconto:

- Valor monetário atribuído a cada produto sobre o qual descontos e lucros são calculados.
- O valor monetário de cada produto por norma é inferior ao preço base. Isto acontece porque o Preço Base inclui taxas administrativas e de processamento, e em alguns mercados custos de envio, que não contribuem para lucros e não se qualificam para descontos.
- Como em todos os negócios de venda direta, margens de produto e preços podem variar, e em alguns casos, o Preço para Desconto pode ficar bastante abaixo do Preço de Venda para que este seja mais competitivo.

### Percentagem de Desconto:

- É a percentagem de desconto sobre o Preço para Desconto a que um Distribuidor tem direito com base na sua performance e o seu nível de qualificação no Plano de Vendas e Marketing.
- A Percentagem de Desconto pode ir de 25% a 50%.
- A Percentagem de Desconto é sempre aplicada ao Preço para Desconto para determinar o Valor de Desconto.

### Valor de Desconto:

- Este é o valor de desconto calculado sobre o Preço para Desconto e deduzido ao Preço Base para determinar o preço de produto do Distribuidor (antes de serem aplicados quaisquer impostos, e em alguns mercados antes dos custos de envio).
- $\text{Percentagem de Desconto} \times \text{Preço para Desconto} = \text{Valor de Desconto}$

### Preço de Distribuidor:

- Este é o preço que o Distribuidor paga pelo produto antes de serem aplicados quaisquer impostos, e em alguns mercados antes dos custos de envio.
- $\text{Preço Base} - \text{Valor de Desconto} = \text{Preço de Distribuidor}$

### Lucro de Venda:

- O lucro obtido por um Distribuidor numa venda direta.
- O Lucro de Venda é a diferença entre o preço a que o Distribuidor vende ao Cliente Direto e o Preço do Distribuidor.
- $\text{Preço de Venda ao Cliente} - \text{Preço do Distribuidor} = \text{Lucro de Venda}$ .
- A percentagem de Lucro de Venda não é a mesma que a Percentagem de Desconto porque:
  - a. cada Distribuidor decide o preço a que faz a venda ao seu Cliente Direto.
  - b. a Percentagem de Desconto é calculada a partir do Preço para Desconto, que é mais baixa que o Preço Base.

### Lucro de Venda por Grosso (Comissões)

Para além do Lucro de Venda a Retalho, como Distribuidor Herbalife poderá também obter Lucros de Venda por Grosso nos produtos adquiridos pela sua linha descendente. Quando um Distribuidor se qualifica para uma Percentagem de Desconto superior que a de um Distribuidor na sua linha descendente, o Distribuidor de linha ascendente pode receber Lucro de Venda por Grosso.

- O Lucro de Venda por Grosso é igual ao valor do Preço para Desconto do produto a multiplicar pela diferença entre a Percentagem de Desconto de Linha Ascendente e a Percentagem de Desconto de Linha Descendente
- $\text{Preço para Desconto} \times (\text{Percentagem de Desconto de Linha Ascendente} - \text{Percentagem de Desconto de Linha Descendente}) = \text{Lucro de Venda por Grosso}$

## Exemplos de Lucro de Venda a Retalho e de Venda por Grosso



### FÓRMULA 1

- Pontos de Volume: 23.95
- Preço Base: 49,70 €
- Preço para Desconto: 44,93 €

#### Exemplo de Lucro de Venda a Retalho:

O José é Supervisor e por isso tem uma Percentagem de Desconto de 50%. Ele encomenda uma embalagem de Fórmula 1 Herbalife para vender ao seu Cliente Direto

- O Valor de Desconto do José é de 22,47 € e o mesmo é calculado da seguinte forma: *Preço para Desconto (44,93 €) x Percentagem de Desconto (50%)*
- O Preço de Distribuidor do José é de 33,50 €. O Preço de Distribuidor é calculado *retirando ao Preço Base (49,70 €) o Valor de Desconto (22,47 €) + impostos*
- Vamos assumir que o José vende o produto ao seu Cliente Direto pelo Preço de Venda ao Público Recomendados (61,13 €). Nesta situação, o Lucro de Venda a Retalho do José é de (27,63 €). O Lucro de Venda a Retalho é calculado retirando ao *Preço Base (61,13 €) o Preço de Distribuidor (33,50 €) = Lucro de Venda a Retalho.*

#### EXEMPLO DE LUCRO DE VENDA A RETALHO COM DESCONTO DE DISTRIBUIDOR A 50%

Preço Base	Preço p/ Desconto	Valor de Desconto	Preço com Desconto	Impostos	Preço de Distribuidor	Preço de Venda ao Público Recomendados*	Lucro de Venda a Retalho
		<b>(50%) x B</b>	<b>A-C</b>	<b>(23%) x D</b>	<b>D+E</b>		<b>G-F</b>
A	B	C	D	E	F	G	
€49.70	€44.93	€22.47	€27.23	€6.26	33.50€	€61.13	€27.63

#### Exemplo de Lucro de Venda a Grosso:

A Laura é uma Consultora Sénior na linha descendente do José, com 35% de Desconto, e esta também vende uma embalagem de Fórmula 1 Herbalife

- O Valor de Desconto da Laura é de 15,73 € e o mesmo é calculado da seguinte forma: *Preço p/ Desconto (44,93 €) x Percentagem de Desconto (35%)*
- O Preço de Distribuidor da Laura é de 41,79 €. O Preço de Distribuidor é calculado *retirando ao Preço Base (49,70 €) o Valor de Desconto (15,73 €) + impostos*

#### EXEMPLO DE LUCRO DE VENDA A GROSSO COM DESCONTO DE DISTRIBUIDOR A 35%

Preço Base	Preço p/ Desconto	Valor de Desconto	Preço com Desconto	Impostos	Preço de Distribuidor	Preço de Venda ao Público Recomendados*	Lucro de Venda a Retalho
		<b>(35%) x B</b>	<b>A-C</b>	<b>(23%) x D</b>	<b>D+E</b>		<b>G-F</b>
A	B	C	D	E	F	G	
€49.70	€44.93	€15.73	€33.98	7.81	€41.79	€61.13	€19.34

Uma vez que a Percentagem de Desconto do José é de 50% e a Percentagem de Desconto da Laura é de 35%, o José ainda recebe Lucro de Venda por Grosso na encomenda da Laura

O Lucro de Venda por Grosso do José é  $44,93 \text{ €} \times 15\% (50\% - 35\%) = 6,74 \text{ €}$ . *Preço p/ Desconto x (Percentagem de Desconto do José – Percentagem de Desconto da Laura) = Lucro de Venda por Grosso*

**\*Nota especial sobre o Lucro de Venda por Grosso: Se a Laura for uma Distribuidora fora dos EUA, ou territórios dos EUA, o José irá ganhar Lucro de Venda por Grosso como exemplificado acima. Se a Laura for Distribuidora nos EUA, ou territórios dos EUA, o José apenas receberá Lucro de Venda por Grosso sobre os produtos que a Laura vender aos seus Clientes Diretos (e não sobre as suas encomendas à Herbalife), e apenas nas vendas em que a Laura submeta um Recibo válido da venda ao Cliente Direto, identificando o cliente e informação sobre preços comprovando que a venda foi rentável.**

# CONSULTOR SÉNIOR

## Aumente os Seus Lucros Com a Escala de Desconto

À medida que vende mais produtos Herbalife, juntamente com a sua linha Descendente de não-Supervisores, o seu Volume Total aumenta, podendo assim atingir o nível seguinte do Plano de Marketing: o de Consultor Sénior. Neste nível fica habilitado a comprar produtos com um desconto de 35% ou 42% sobre o preço de venda, dando-lhe uma margem de lucro maior.

### Escala de Desconto

Como Distribuidor Herbalife você poderá comprar produtos com um desconto de 25% sobre o preço para desconto em todas as encomendas até se tornar elegível para um desconto superior ao alcançar o nível de Consultor Sénior, após o qual o seu desconto nas compras será determinado pela Escala de Desconto, tal como indicado abaixo, e com um desconto não inferior a 35% sobre o preço para desconto.

### Um Consultor Sénior está elegível para:

- Adquirir produtos com 35% ou 42% de Desconto sobre o preço para desconto, imediatamente após a sua qualificação a este nível
- Receber 35% ou 42% de Lucro sobre o preço para desconto
- Receber até 27% de Lucro de Venda por Grosso (Comissões) sobre o valor de Base de Lucro das vendas dos Distribuidores da sua linha descendente, com um desconto de 25% ou 35% sobre o preço para desconto, ou Clientes Preferenciais entre 15 e 35% de desconto sobre o preço para desconto.

**Pontos de Volume acumulados, quer de encomendas efetuadas diretamente por si diretamente à Herbalife, referidas como Volume Adquirido Pessoalmente, quer de encomendas de Clientes Preferenciais ou Distribuidores, denominadas Volume de Linha Descendente. Ambos os tipos de volume podem ser usados para alcançar o nível de Consultor Sénior com 35% ou 42% de desconto sobre o preço para desconto.**

Nível	Volume Mensal	Desconto	Elegibilidade
<b>Consultor Sénior</b>	Atinja 500 Pontos de Volume, entre 1 a 2 meses	35%	Todas as encomendas serão processadas com um desconto de 35% sobre o preço para desconto, enquanto não tiver direito a um desconto superior.
<b>Consultor Sénior</b>	Atinja 2.000 Pontos de Volume, entre 1 a 2 meses	42%	Assim que atingir 2.000 Pontos de Volume fica habilitado a fazer esta, e as restantes encomendas do mesmo Mês de Volume, com um desconto de 42% sobre o preço para desconto.
<b>Construtor de Sucesso</b>	1.000 VAP - Volume Adquirido Pessoalmente, acumulado num mês	42%	Se acumular num mês 1.000 Pontos Adquiridos Pessoalmente fica elegível para obter o desconto de 42% sobre o preço para desconto, aplicável a todas as encomendas realizadas no mês de qualificação e no mês seguinte.  Os Pontos de Volume acumulados pelos seus Clientes Preferenciais patrocinados diretamente por si, contribuirão para o seu requisito de VAP.
<b>Produtor Qualificado</b>	Atinja 2.500 Pontos de Volume, entre 1 a 6 meses, com um mínimo de 500 VAP	42%	Na qualidade de Produtor Qualificado, tem direito a um desconto de 42% sobre o preço para desconto em todas as encomendas até se tornar elegível para um desconto maior.  <b>O Volume pode ser alcançado apenas com VAP ou usando até 2.000 Pts de Volume de Linha Descendente, complementados com os restantes 500 Pontos de Volume Adquiridos Pessoalmente (VAP).</b>  Pontos de Volume acumulados pelos Clientes Preferenciais patrocinados diretamente por si, vão contribuir para o seu requisito de VAP.
<b>Supervisor Qualificante</b>	- Atinja 4.000 Pontos de Volume num mês, com um mínimo de 1.000 Pontos de volume não alcançado, ou... - Acumule 4.000 Pontos de Volume em dois meses consecutivos, com um mínimo de 1.000 Pontos de Volume Não alcançado, ou... - Acumule 4.000 Pontos de Volume num período de 12 meses, com um mínimo requerido de 3 meses (com um mínimo requerido de 1.000 Pontos de Volume Adquiridos Pessoalmente). Os Pontos de Volume acumulados pelos Clientes Preferenciais patrocinados diretamente por si, vão contribuir para o seu requisito de VAP.	50% Temporariamente	O Assim que os Pontos de Volume referidos sejam atingidos, as restantes encomendas do mês têm um desconto temporário de 50% sobre o preço para desconto.
<b>Supervisor</b>	3 formas de qualificação: Para obter mais informação consulte a secção deste guia "Qualificar-se como Supervisor".	50%	Na qualidade de Supervisor, tem direito a 50% de desconto sobre o preço para desconto em todas as encomendas. (deve requalificar-se anualmente).

**Nota:**

Todo o seu Volume de Vendas Pessoal, acrescido do Volume de Vendas dos seus Distribuidores Herbalife, conta como seu Volume Total. A partir do momento que começar a beneficiar da Escala de Desconto, e desde que se mantenha um Distribuidor Herbalife ativo, nunca terá um desconto inferior a 35% sobre o preço para desconto e/ou até se tornar elegível para um desconto maior. Quanto mais vender, maior será o seu potencial de rendimento. Não se esqueça que recomeça a cada Mês de Volume com 35% sobre o preço para desconto e pode ir subindo na escala até atingir o desconto de 42% e 50% sobre o preço para desconto.

## Construtor de Sucesso

Como Distribuidor Herbalife, pode acumular 1.000 Pontos de Volume Adquiridos Pessoalmente (VAP), num mês, para atingir a qualificação para Construtor de Sucesso com 42% de desconto sobre o preço para desconto. Como Construtor de Sucesso pode fazer encomendas com 42% de desconto sobre o preço para desconto durante os restantes dias do mês de qualificação e no mês seguinte também. Os Pontos de Volume acumulados pelos seus Clientes Preferenciais patrocinados diretamente por si, contribuirão para o seu requisito de VAP. O volume da linha descendente não pode ser utilizado para obter o desconto desta forma.

Distribuidores (Não-Supervisores) que não atinjam o nível de Construtor de Sucesso, podem encomendar com um desconto de 42% sobre o preço para desconto, a partir do momento que acumularem 2.000 Pontos de Volume entre um a dois meses, ou que atinjam o nível de Produtor Qualificado.

## Produtor Qualificado

Tem a possibilidade de se qualificar como Produtor Qualificado ao atingir 2.500 pontos de Volume Adquiridos Pessoalmente, num período de 1 a 6 meses, dos quais 2.000 Pontos podem ser Volume de Linha Descendente, com os remanescentes 500 pontos de Volume Adquirido Pessoalmente. Pontos de Volume acumulados pelos Clientes Preferenciais patrocinados diretamente por si, vão contribuir para o seu requisito de Volume Adquirido Pessoalmente. Todo o volume para esta qualificação tem de ser de encomendas efetuadas diretamente à Herbalife.

Irá beneficiar imediatamente de um desconto de 42% sobre o preço para desconto assim que a qualificação for alcançada e o seu estatuto será atualizado no dia 1 do mês seguinte.

**Um Produtor Qualificado tem direito a:**

- Fazer encomendas com desconto de 42% sobre o preço para desconto imediatamente após alcançar esta qualificação para este estatuto.
- Ter um lucro de 42% sobre o preço para desconto
- Ganhar até 27% de lucro na Venda por Grosso (Comissões) sobre as encomendas feitas por Distribuidores Herbalife de linha descendente com desconto de 25% ou 35% sobre o preço para desconto, ou Clientes Preferenciais entre 15% e 35% de desconto sobre o preço para desconto.

A partir do momento que alcança o estatuto de Produtor Qualificado, todas as suas encomendas têm um desconto nunca inferior a 42% sobre o preço para desconto, desde que a sua Quota Anual de Distribuidor permaneça atualizada e paga.

## Supervisor Totalmente Qualificado

Como Supervisor Herbalife, terá o desconto máximo de 50% sobre o preço para desconto e, ainda, o lucro das vendas a retalho e por grosso e fica habilitado a ganhar Royalties.

**Um Supervisor Totalmente Qualificado tem direito a:**

- Ter um lucro de 50% sobre o preço para desconto na venda a retalho
- Ganhar até 35% de lucro na venda por grosso (Comissões) com base no valor de Base de Lucro das encomendas feitas pelos seus Distribuidores de Linha Descendente com desconto entre 25% a 42% sobre o preço para desconto ou, Clientes Preferenciais entre 15% e 35% de desconto sobre o preço para desconto
- Ganhar 1% - 5% de Royalties sobre os seus Supervisores de primeiro, segundo e terceiro nível.
- Participar em reuniões e sessões de formação especiais.
- Habilitar-se a qualificações especiais de Supervisor.

Os Distribuidores Herbalife que atingem o nível de Supervisor são igualmente referidos como Distribuidores Herbalife ou Distribuidores Herbalife Independentes.

Como Supervisor, só poderá encomendar produtos diretamente à Herbalife.

## Qualificar-se como Supervisor

Existem três formas de se qualificar como Supervisor:

- Qualificação Num Mês: Atinja 4.000 Pontos de Volume num mês (com 1.000 Pontos de Volume não alcançado).
- Qualificação em Dois Meses: Acumule 4.000 Pontos de Volume em dois meses consecutivos (com 1.000 Pontos de Volume não alcançado durante o mesmo período).
- Qualificação em 12 meses: Atinja 4.000 pontos de Volume, dentro de um período de 12 meses (com um período mínimo de 3 meses). Poderá usar até 3.000 Pontos de volume de Linha Descendente sendo os restantes 1.000 de Volume Adquirido Pessoalmente. Pontos de Volume acumulados pelos Clientes Preferenciais patrocinados diretamente por si, vão contribuir para o seu requisito de Volume Adquirido Pessoalmente.

Para todos os métodos de qualificação de Supervisor, após a mesma ser atingida, o seu estatuto será automaticamente atualizado no 1 dia do mês seguinte.

## Supervisor Qualificante

### Elegibilidade para obter o Desconto Temporário de 50%

Assim que atingir os Pontos de Volume requeridos para a qualificação como Supervisor, será considerado **Supervisor Qualificante** até ao primeiro dia do mês seguinte, quando se torna um **Supervisor Totalmente Qualificado**. Como **Supervisor Qualificante** fica elegível para um desconto temporário de 50% sobre o preço para desconto, durante o restante do mês de Volume em questão.

As encomendas com desconto de 50% sobre o preço para desconto têm de ser efetuadas diretamente à Herbalife.

O Volume comprado Temporariamente a 50% sobre o preço para desconto é considerado como Volume Adquirido Pessoalmente para quem o adquire e Volume de Grupo para o Supervisor Totalmente Qualificado

### Volume Equiparado

É o Volume Total que um Supervisor patrocinante deve atingir, em qualquer Mês de Volume, quando alguém da sua linha descendente se está a qualificar como Supervisor.

O Volume Equiparado é como a Herbalife verifica e valida a qualificação de novos Supervisores. Sempre que um Supervisor Totalmente Qualificado patrocina um Distribuidor Herbalife para a posição de Supervisor, o Volume Total do Supervisor patrocinante deve, no mínimo, nesse mesmo Mês de Volume, ser igual ao Volume do(s) Distribuidor(es) que se estão a qualificar como Supervisores esse mês. Sem o Volume Equiparado adequado, o novo Supervisor será colocado sob o próximo Supervisor de linha ascendente.

Os exemplos que se seguem ilustram a quantidade de Volume Pessoal e Volume total que tem de ser atingido pelo Supervisor patrocinante para os Distribuidores Herbalife de linha descendente em qualificação como supervisores. Neste exemplo, "A" (o Supervisor patrocinante) tem de ter, pelo menos, 4.000 Pontos de Volume Pessoal e 1.000 Pontos de Volume de grupo no mês em que "B" e "C" estão em qualificação. Esta obrigação de volume para o supervisor é considerada como o seu requisito de Volume Equiparado.

Exemplo de Volume Equiparado		
<b>A</b> Supervisor Patrocinante	<b>Volume Equiparado Requerido para o Supervisor "A"</b> 4.000 Volume Pessoal + 1.000 Volume de Grupo = 5.000 Volume Total	
<b>B</b> Supervisor Qualificante	1.000 Pontos de Volume @ 50% Temporariamente sobre o preço para desconto	= 1.000 Volume de Grupo para "A"
<b>C</b> Supervisor Qualificante	4.000 Pontos de Volume Acumulados	= 4.000 Volume Pessoal para "A"

### **Volume Equiparado Insuficiente**

Na qualidade de primeiro Supervisor Totalmente Qualificado de linha ascendente, se não tiver volume suficiente no(s) mês(es) de qualificação para confirmar a qualificação como Supervisor do seu Distribuidor Herbalife de linha descendente, então ao Supervisor Totalmente Qualificado “falta” Volume Equiparado. A Herbalife irá notificá-lo para que faça uma Encomenda de Volume Equiparado pelo valor em falta. O Dept. de Apoio aos Membros será autorizado a aceitar a encomenda de volume equiparado para o mês em questão.

Para este volume, a encomenda deve ser claramente identificada como “Encomenda de Volume Equiparado para o Mês de \_\_\_\_\_.”

### **Encomenda de Volume Equiparado**

Para receber o crédito adequado a este Volume, a encomenda deve ser claramente identificada como Encomenda de Volume Equiparado para o mês e ano adequado e incluir pagamento na totalidade. Uma encomenda de Volume Equiparado pode apenas ser aceite pela Herbalife se a companhia tiver identificado um problema de Volume Equiparado e, em consequência, tiver notificado o Supervisor e autorizado o Dept. de Apoio aos Membros aceitar a referida encomenda. Esta encomenda será aplicada ao mês de volume especificado.

As Encomendas de Volume Equiparado, feitas após o mês de volume em questão, não contam para qualificações de Royalties ou Bónus de Produção ou outros rendimentos para o Supervisor. Contudo, serão feitos os ajustes adequados à encomenda, para os Supervisores de linha ascendente que recebem Royalties e Bónus de Produção do Supervisor patrocinador.

### **Penalidade Permanente referente ao Volume Equiparado**

O Supervisor deve fazer a sua Encomenda de Volume Equiparado assim que receber a notificação da Herbalife, de modo a evitar a penalização.

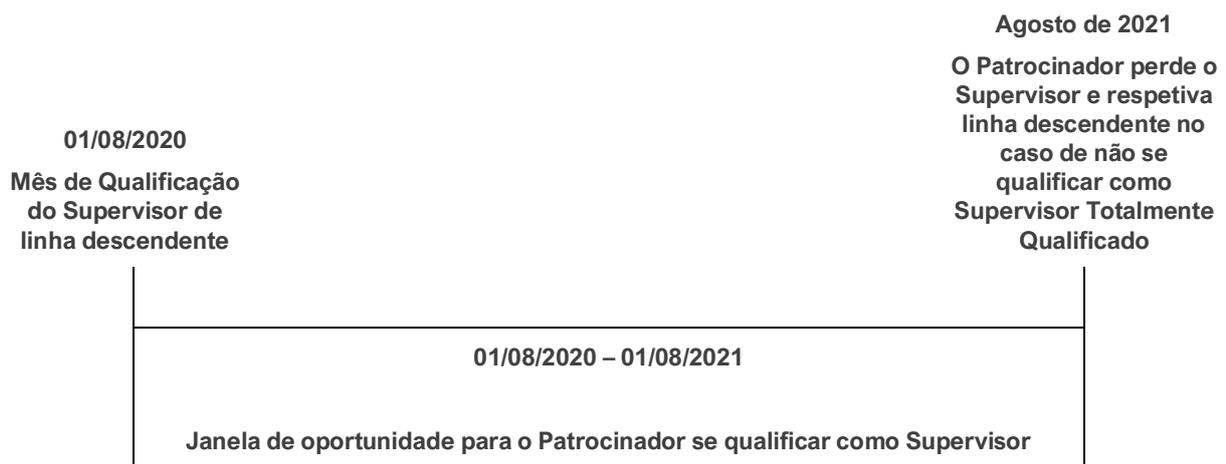
Se o Supervisor a quem falta Volume, não fizer uma encomenda para igualar o mesmo, sofrerá uma Penalidade de Volume Equiparado. Esta consiste na perda do Supervisor que se qualificou durante o mês em questão, bem como toda a linha descendente desse Supervisor.

### **Não Atingir a Qualificação de Supervisor**

Se o Distribuidor Herbalife que patrocinou se qualificar como Supervisor Totalmente Qualificado antes de si, terá o prazo de um ano, a partir da data da qualificação da sua linha descendente, para se qualificar também, como Supervisor Totalmente Qualificado.

Se não se tornar Supervisor Totalmente Qualificado dentro do prazo de um ano, após a qualificação do Supervisor de linha descendente, o Distribuidor Herbalife perde permanentemente essa linha descendente para o Supervisor de primeira linha ascendente.

### **Exemplo:**



## **Requalificação Anual**

Todos os Supervisores devem requalificar o seu estatuto anualmente, entre 1 de Fevereiro e 31 de Janeiro, para manterem os seus direitos e privilégios. Seguem-se os requisitos para a requalificação:

- Qualificação de Um Mês: Atinja 4.000 Pontos de Volume num mês (com 1.000 Pontos de Volume Não Alcançado).
- Qualificação de Dois Meses: Acumule 4.000 Pontos de Volume em dois meses consecutivos (com 1.000 Pontos de Volume não Alcançado a cada mês).
- Qualificação de Doze Meses: Acumule um total de 10.000 Pontos de Volume Não Alcançado durante o período de requalificação de 12 meses.

Ou,

- Acumule um total de 2.000 Pontos de Volume Não Alcançado durante o período de requalificação de 12 meses.

Os Supervisores que se requalifiquem ao acumular 2.000 Pontos de Volume Não Alcançado entre 1 de Fevereiro e 31 de Janeiro, permanecerão com o estatuto de Supervisor e com privilégios de compra com 50% de desconto sobre o preço para desconto. De realçar que este método de requalificação de Supervisor resulta na perda de linhas que contenham Supervisores para o próximo Supervisor totalmente Qualificado de linha ascendente.

O sistema informático requalificá-lo-á automaticamente todos os anos, se os requisitos de volume forem cumpridos durante o período de requalificação. Relembramos que tem a vantagem de usufruir de 50% de desconto sobre o preço para desconto no seu volume de requalificação.

Para além da requalificação do estatuto de Supervisor, este deve assegurar o pagamento atempado da Quota Anual de Distribuidor Herbalife. O incumprimento da liquidação da quota antes da data limite de pagamento, ou no máximo, até 90 dias após a data de requalificação, resultará na suspensão da qualificação, assim como dos rendimentos e privilégios de compra até o pagamento ser regularizado. Se a Quota Anual não for paga, o seu Acordo de Distribuição pode ser apagado do sistema e todos os distribuidores da linha descendente existentes serão transferidos permanentemente para o seu patrocinador.

Os Supervisores que não completarem a Requalificação de Supervisor perderão todos os direitos e privilégios deste estatuto. O que inclui, mas não se limita, à perda de todas as linhas que contenham Supervisores. Nestes casos, a linha descendente será transferida, na totalidade, para o Supervisor Totalmente Qualificado de primeira linha ascendente.

Se um Supervisor não se conseguir requalificar anualmente até 31 de Janeiro será despromovido para Produtor Qualificado.

## **Três níveis de Sucesso**

As pessoas que patrocinam pessoalmente como Distribuidores Herbalife são denominadas como a sua Primeira Linha. Podem ser amigos, família, sócios ou mesmo pessoas que acabou de conhecer. Você pode patrocinar pessoalmente quantas pessoas quiser em qualquer país onde a Herbalife opera oficialmente. Quando estes Distribuidores Herbalife no seu primeiro nível de linha descendente patrocinam outros, estes novos Distribuidores Herbalife tornam-se na sua Segunda Linha. Por sua vez, quando os Distribuidores Herbalife no seu segundo nível de linha descendente patrocinam outros, estes tornam-se na Terceira Linha da sua organização.

Ao treinar os seus Distribuidores Herbalife motivando-os a seguir o seu exemplo, alguns poderão optar por estabelecer como objetivo a qualificação como Supervisor. Como Supervisor com Supervisores Totalmente Qualificados ou Qualificantes nos seus primeiros três níveis de linha descendente, pode qualificar-se para receber de 1% a 5% de Royalties sobre o volume da sua organização.

# RENDIMENTOS DE ROYALTIES

## Pagamento de Royalties

A sua percentagem de Royalties baseia-se no seu volume total de cada mês; se produzir menos de 500 pontos de volume, então não ganha quaisquer Royalties. Se produzir 2.500, ou mais, pontos de volume, então ganha um total de 5% sobre os três níveis de Supervisores de linha descendente. A escala de Royalties mostra os requisitos de volume que um Supervisor deve cumprir todos os meses para receber Royalties.

Escala de Royalties	
Pontos de Volume Total	Rendimento de Royalties %
0 – 499	0%
500 – 999	1%
1.000 – 1.499	2%
1.500 – 1.999	3%
2.000 – 2.499	4%
2.500 +	5%

## Os Royalties são pagos da seguinte forma:

No exemplo seguinte, com um total de 5%, os seus Royalties são calculados sobre 30.000 Pontos de Volume de Organização, o que lhe dá 1.500 Pontos de Royalties. Os Pontos de Royalties são utilizados para fins de qualificação. Os Royalties são calculados sobre o preço para desconto dos produtos, do país onde os produtos são encomendados. Em certos países, estes pagamentos de Royalties são convertidos em moeda local.

Exemplo de Royalties		
<b>VOCÊ</b>	2.500 Pontos de Volume	O seu Total de Royalties = 1.500 Pontos de Royalties
<b>Supervisor de 1º Nível</b>	10.000 Pontos de Volume	= 5% = 500 Pontos de Royalties
<b>Supervisor de 2º Nível</b>	10.000 Pontos de Volume	= 5% = 500 Pontos de Royalties
<b>Supervisor de 3º Nível</b>	10.000 Pontos de Volume	= 5% = 500 Pontos de Royalties

## Royalties Roll-Up

Como Supervisor, tem também a possibilidade de ganhar Royalties Roll-Ups. Estes são pagos ao(s) Supervisor(es) de linha ascendente, devidamente qualificados, cada vez que um Supervisor de linha descendente, com rendimentos de Royalties, receba uma percentagem inferior ao máximo estabelecido de 5%. A percentagem de Roll-Ups é a diferença entre a percentagem máxima de Royalties de 5% e a percentagem real que o Supervisor de linha descendente atingiu.

Para estar elegível a receber Roll-Ups, o Supervisor tem de ter atingido o nível máximo de ganhos de 5%, conforme a escala de atribuição de Royalties. Um Supervisor não pode receber mais de 5% de Royalties sobre qualquer volume.

## Exemplo de Royalties Roll-Up

<b>VOCÊ</b>	2.500 Pontos Volume Total 5% Royalties	=	Recebe 5% de Royalties sobre o Primeiro, Segundo e Terceiro Nível de Supervisores. Recebe 4% de Royalties Roll-Up sobre o Quarto Nível de Supervisor.
<b>Primeiro Nível de Supervisor</b>	2.500 Pontos de Volume Total 5% Royalties	=	Recebe 5% de Royalties sobre o Segundo, Terceiro e Quarto Nível de Supervisores.
<b>Segundo Nível de Supervisor</b>	2.500 Pontos de Volume Total 5% Royalties	=	Recebe 5% de Royalties sobre o Terceiro e Quarto Nível de Supervisores
<b>Terceiro Nível de Supervisor</b>	500 Pontos de Volume Total 1% Royalties	=	Recebe 1% Royalties sobre o Quarto Nível de Supervisor.
<b>Quarto Nível de Supervisor</b>	1.000 Pontos de Volume Total Não recebe Royalties	=	Supervisor não tem linha descendente para receber quaisquer Royalties

# EQUIPA MUNDIAL

Qualificar-se como membro da Equipa Mundial é um passo importante no seu negócio Herbalife. Você demonstra o seu êxito ao qualificar-se para esta prestigiosa equipa. A Equipa Mundial é a sua rampa de lançamento para se qualificar para a Equipa TAB.

## Para se Qualificar:

- Atinja 10.000 Pontos de Volume Total, num mês, após atingir o nível de Supervisor Qualificante ou Supervisor.
- OU, enquanto Supervisor Qualificante ou Supervisor Totalmente Qualificado, atinja 2.500 Pontos de Volume Total, por mês de Volume, durante quatro meses consecutivos.
- OU atinja 500 Pontos de Royalties num mês de Volume.

Desde que tenha completado a sua qualificação de Supervisor, e após ter atingido os requisitos de Pontos de Volume ou Pontos de Royalties referidos acima, será promovido a **Membro da Equipa Mundial**, no primeiro dia do mês seguinte.

## Recebe:

- Todas as regalias de Supervisor.
- Um Pacote da Equipa Mundial contendo um Certificado personalizado da Equipa Mundial e um Pin da Equipa Mundial.

## E fica ainda elegível para:

- A participar em sessões especiais de formação destinadas a acelerar o seu progresso na subida para a Equipa TAB.

# EQUIPA TAB

Atingir a Equipa TAB é um prestígio dentro da Herbalife. O estatuto de Equipa TAB indica que o Supervisor desenvolveu uma forte e ativa base de Supervisores de linha descendente. Ao chegar à Equipa TAB passa a ficar elegível para obter benefícios adicionais. Existem três níveis de rendimento dentro da Equipa TAB: Equipa de Expansão Global (GET), Equipa de Milionário (MILL) e Equipa de Presidente (PRES).

<b>Top Achievers Business Team - TAB</b>	
<b>Benefícios</b>	<b>Qualificações</b>
Equipa de Expansão Global (GET) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Todos os benefícios de um Supervisor</li> <li>• Certificado e pin</li> <li>• Elegibilidade para ganhar até 2% de Bónus de Produção</li> <li>• Elegibilidade para se qualificar para promoções de eventos</li> <li>• Elegibilidade para participar em formações especiais</li> <li>• Elegibilidade para participar em chamadas especiais</li> </ul>	1.000 Pontos de Royalties, durante 3 meses consecutivos
Equipa de Milionário (MILL) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Todos os benefícios da Equipa GET</li> <li>• Certificado e pin</li> <li>• Elegibilidade para ganhar até 4% de Bónus de Produção</li> </ul>	4.000 Pontos de Royalties, em 3 meses consecutivos
Equipa de Presidente (PRES) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Todos os benefícios da Equipa de Milionário</li> <li>• Placa e pin</li> <li>• Elegibilidade para ganhar até 7% de Bónus de Produção</li> <li>• Elegibilidade para ganhar o Bónus Mark Hughes, de acordo com as regras aplicáveis.</li> </ul>	10.000 Pontos de Royalties, em 3 meses consecutivos  Equipa de Presidente 20K 20.000 Pontos de Royalties, em 3 meses consecutivos  Equipa de Presidente 30K 30.000 Pontos de Royalties, em 3 meses consecutivos  Equipa de Presidente 50K 50.000 Pontos de Royalties, em 3 meses consecutivos

## **Bónus de Produção da Equipa TAB**

Como a qualificação para a Equipa TAB, habilita-se a receber um Bónus de Produção sobre o volume mensal total da sua organização de linha descendente. O Bónus de Produção da Equipa TAB é, em parte, uma recompensa pela sua liderança.

É necessário submeter o formulário referente ao Bónus de Produção da Equipa TAB, assim como cumprir a norma referente aos 70%, para poder receber o referido bónus. O formulário deverá ser aceite e aprovado pela Herbalife para receber pagamentos; o formulário ser-lhe-á enviado pela Herbalife durante o seu período de qualificação.

# Norma Referente à Atribuição de Prémios

A Herbalife oferece prémios de reconhecimento (tais como, mas não se limitando a) pins, placas e joias a Distribuidores Herbalife que atingem uma determinada qualificação.

Caso não receba um determinado prémio a que tem direito deverá contactar o Departamento de Apoio ao Membro Herbalife por escrito (através do Apoio online em [www.myherbalife.com/pt-PT](http://www.myherbalife.com/pt-PT)) ou carta para a morada abaixo). O pedido deverá ser rececionado, no máximo, até seis meses após a data de qualificação associada ao prémio.

## **Norma Referente à Reparação ou Substituição de Prémios:**

A Herbalife empenha-se em oferecer prémios de elevada qualidade. No caso de receber um prémio danificado ou com defeito, poderá solicitar a substituição do artigo dentro do prazo de seis (6) meses após a data de qualificação associada ao prémio.

Após este período de seis (6) meses, poderá solicitar a reparação do artigo, no entanto os custos da reparação ficarão a seu cargo, sendo deduzido o valor da reparação nos seus rendimentos. Qualquer alteração a esta norma é do exclusivo critério da Herbalife.

Os pedidos podem ser efetuados por telefone ou por carta, para:

Departamento de Apoio aos Membros Herbalife,  
Oeiras Lagoas Park, Edifício 8 – 1º Piso,  
2740-268 Porto Salvo

Ou

+351 211 450 659

# EQUIPA DE PRESIDENTE MAIS

## Prémios e Reconhecimento da Equipa de Presidente Mais

	Um Diamante	<b>Equipa de Presidente</b> Para obter este prémio tem de ter um (1) Distribuidor de primeira linha, Totalmente Qualificado Equipa de Presidente* em qualquer linha da sua organização
	Dois Diamantes	<b>Equipa de Presidente Executiva Sénior</b> Para obter este prémio tem de ter dois (2) Distribuidores de primeira linha, Totalmente Qualificados Equipa de Presidente*, em 2 linhas diferentes da sua organização de linha descendente.
	Três Diamantes	<b>Equipa de Presidente Executiva Internacional</b> Para obter este prémio tem de ter três (3) Distribuidores de primeira linha, Totalmente Qualificados Equipa de Presidente*, em 3 linhas diferentes da sua organização de linha descendente.
	Quatro Diamantes	<b>Equipa de Presidente Executiva Chefe</b> Para obter este prémio tem de ter quatro (4) Distribuidores de primeira linha, Totalmente Qualificados Equipa de Presidente*, em 4 linhas diferentes da sua organização de linha descendente.
	Cinco Diamantes	<b>Chairman's Club</b> primeira linha, Totalmente Qualificados Equipa de Presidente*, em 5 linhas diferentes da sua organização de linha descendente
	Dez Diamantes	<b>Círculo do Fundador</b> Para obter este prémio tem de ter 10, ou mais, Distribuidores de primeira linha, Totalmente Qualificados Equipa de Presidente*, em 2 linhas diferentes da sua organização de linha descendente.

## Prémios Presidente Mais

Os Prémios Presidente Mais são baseados na produção (de janeiro a dezembro – meses de volume).

	Relógios Baume & Mercier - 250.000 Pontos de Royalties em 12 meses consecutivos
	Anel de Ouro e Diamantes Marquis - 500.000 Pontos de Royalties em 12 meses consecutivos
	Relógio de Ouro e Diamantes† Piaget - 750.000 Pontos de Royalties em 12 meses consecutivos
	Relógio de Diamantes Piaget† - 1.000.000 Pontos de Royalties em 12 meses consecutivos

† O modelo do relógio depende da disponibilidade de stock. O modelo representado na imagem pode não estar disponível.

# Bónus de Produção

## Qualificação e Requalificação por nível de equipa

Após alcançar o estatuto de Equipa TAB, e após a sua qualificação para a Equipa de Milionária e a Equipa de Presidente, haverá um período de espera que terá de aguardar até começar a receber o Bónus de Produção na percentagem mais elevada. Consulte as tabelas a seguir ver o período de espera em cada nível de equipa. Os requisitos do bónus são abordados na seção referente aos Requisitos de percentagem do bónus de produção.

### GET Team

Período de Qualificação			Equipa de Expansão Global (GET)														
JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
1.000 Royalty Points	1.000 Royalty Points	1.000 Royalty Points	<b>Elegível para receber um Bónus de Produção de 2%, Abril a Março</b>														
<b>Período de Requalificação de Abril a Março</b>																	

Neste exemplo:

- **Períodos de espera e de rendimento:** Depois de concluir a qualificação da Equipa GET, não há período de espera para começar a ganhar a este nível. Depois de completar a qualificação GET, em abril será reconhecido como membro da Equipa GET e fica elegível para receber o Bónus de Produção, sem período de espera. O período de rendimento é de 12 meses a partir da data de qualificação para a Equipe GET, abril a março.

### Equipa de Milionário

Período de Qualificação			Equipa de Milionário															
JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	
4.000 Pontos de Royalties	4.000 Pontos de Royalties	4.000 Pontos de Royalties	<b>Período de Espera</b>	<b>Elegível para receber um Bónus de Produção de 4% de Junho a Maio</b>														
<b>Período de Requalificação de Abril a Março</b>																		

Neste exemplo:

- **Períodos de espera e de rendimento:** Após completar a qualificação para a Equipa de Milionário, há um período de espera de 2 meses, antes de se tornar elegível para receber o nível do Bónus de produção mais alto. Durante este período de espera, o requisito mínimo de Pontos de Volume Total para o Bónus de Produção de 2% é de 3.000 PVT, com base no seu novo estatuto de Equipa de Milionário. Após concluído esse período, e na qualidade de membro da Equipe de milionário, fica elegível para receber o bónus de produção a partir de junho. O período de rendimento é de 12 meses após o período de espera estar completo, ou seja, de junho a maio.

### Equipa de Presidente

Período de Qualificação			Equipa de Presidente															
JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	
10k, 20k, 30k, 50k Pontos de Royalties x 3 meses			<b>Período de Espera</b>	<b>Elegível para receber um Bónus de Produção de 6% a 7% de Julho a Junho</b>														
<b>Período de Requalificação de Abril a Março</b>																		

Neste exemplo:

- **Períodos de espera e de rendimento:** Após completar a qualificação da Equipa de Presidente, há um período de espera de 3 meses, antes de se tornar elegível para receber o nível mais alto do Bónus de Produção. Durante este período de espera, deve manter o requisito mínimo de Pontos de Volume Total para o Bónus de Produção de 4%, com base no seu estatuto de Equipa de Presidente. Após concluído esse período, e na qualidade de membro da Equipa de Presidente, fica elegível para receber o bónus de produção a partir de julho. O período de rendimento é de 12 meses após o período de espera estar completo, ou seja, de julho a junho.

## Requisitos Relativos à Percentagem do Bónus de Produção

Após qualificar-se e/ou requalificar-se para um determinado nível de rendimento dentro da Equipe TAB e, após ter completado o período de espera para os níveis da Equipa de Milionário e da Equipa de Presidente, o seguinte Volume Total (VT) e Pontos de Royalties devem ser alcançados, em cada um dos meses de rendimento, para receber o Bónus de Produção da Equipa TAB durante o respetivo período:

Nível da EquipaTAB	Volume Total Mínimo Requerido	Pontos de Royalties Requeridos	% Bónus de Produção
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%

## Requalificação do Bónus de Produção

Ao qualificar-se para qualquer um dos Níveis da Equipa TAB, vai manter esse estatuto independentemente da % de Bónus de Produção que está a receber (exceto se atingir um estatuto mais alto da Equipa TAB, ou seja destituído para o estatuto de Supervisor).

Para continuar a receber o Bónus de Produção, tem de se requalificar todos os anos.

1. **Para manter a percentagem de rendimento**, basta cumprir os requisitos do Pontos de Royalties durante três meses consecutivos, (igual à qualificação original) todos os anos durante o seu período de requalificação.
2. **Se não se requalificar no seu nível atual**, a percentagem máxima de Bónus de Produção, será o nível mais alto para o qual se requalificou terá de cumprir os requisitos de Pontos de Volume Total para esse nível, conforme ilustrado na tabela abaixo.

Para se requalificar e continuar a receber o seu Bónus de Produção, tem um período de 12 meses a partir da sua última data de qualificação/requalificação da Equipa TAB.

Nível de Equipa TAB	% Máxima do Bónus de Produção	Volume Total Mínimo Requerido	Pontos de Royalties Mínimos Requeridos
MILL	2%	3.500	1.000
PRES PRES 20K PRES 30K PRES 50K	2%	3.500	1.000
	4%	3.000	4.000
PRES 20K	6%	2.500	10.000
PRES 30K	6%	2.500	10.000
	6,50%		20.000
PRES 50K	6%	2.500	10.000
	6,50%		20.000
	6,75%		30.000

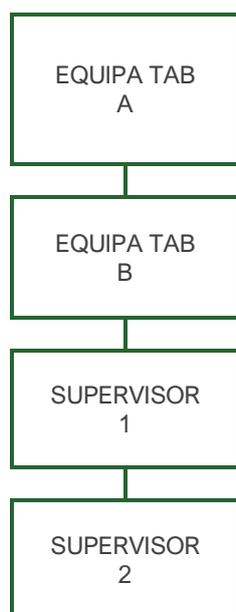
Se se requalificar para receber uma % de Bónus de Produção inferior durante seu último período de requalificação e se qualificar novamente para um nível mais alto, terá de passar novamente pelo período de espera, antes de começar a receber nesse nível mais elevado.

## Diretrizes Referentes ao Pagamento de Bônus de Produção da Equipe TAB

Pode haver situações em que haja outra pessoa da Equipe TAB elegível, na sua linha descendente, e como tal, pode cortar ou bloquear o seu Bônus de Produção. Cada linha é analisada individualmente para determinar quem recebe o Bônus de Produção. Para ajudá-lo a entender melhor o Pagamento do Bônus de Produção da Equipe TAB, reunimos as seguintes diretrizes.

Quando um membro da Equipe TAB, na sua linha descendente, recebe um Bônus de Produção numa **percentagem % inferior** à sua, você vai ganhar a diferença percentual entre a % da sua linha descendente e a sua %.

### Exemplo 1: Linha Descendente Tem a Receber uma Percentagem de Bônus de Produção INFERIOR



#### Elegível para Receber um Bônus de Produção de 6%

- O membro da Equipe TAB A vai receber 6% sobre o membro da Equipe TAB B
- 4% do Supervisor 1 e Supervisor 2 ( $6\% - 2\% = 4\%$ )

#### Elegível para Receber um Bônus de Produção de 2%

- O membro da Equipe TAB B vai receber 2% sobre o Supervisor 1 e Supervisor 2

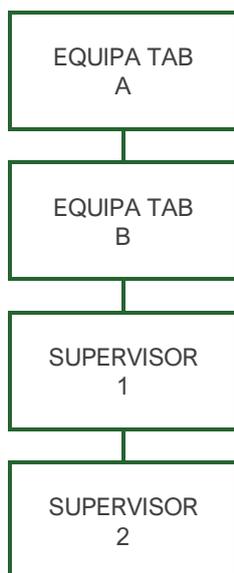
#### Exemplo 1:

1. Neste exemplo, o membro da Equipe TAB A está a receber um Bônus de Produção de 6% e o seu membro de linha descendente da Equipe TAB (B) recebe um Bônus de Produção de 2%. A Equipe TAB A vai receber 6% sobre a produção da Equipe TAB B e, 4% sobre os restantes membros da sua organização de linha descendente (Supervisor 1 e Supervisor 2), até ao seguinte membro elegível para receber Bônus de Produção.
2. A Equipe TAB B recebe 2% sobre o Supervisor 1 e Supervisor 2.
3. Os rendimentos de Bônus de Produção da Equipe TAB A, daqui para baixo, dependem da % de bônus que os restantes membros da linha descendente possam ter.

Se um membro da Equipe TAB, sua linha descendente, receber um Bônus de Produção **superior** a 2% ou 4%, portanto mais elevado que a sua percentagem, você deixa de receber Bônus de Produção sobre esse membro e a sua organização. A isto chama-se “**Bloqueio**”.

*\*Quando um Membro da Equipe de Presidente está a receber o Bônus de Produção de 6%, ele pode ganhar 6% sobre a sua linha descendente que está no nível de ganho da Equipe de Presidente em 6,5%, 6,75% e 7%. Ele não ganhará sobre um membro da equipe de presidente que esteja num nível de % superior.*

## Exemplo 2: Linha desentende tem uma percentagem de Bónus de Produção SUPERIOR



### Elegível para Receber um Bónus de Produção de 4%

- A EQUIPA TAB A não irá receber Bónus de Produção sobre a EQUIPA TAB B nem sobre a sua organização

### Elegível para Receber um Bónus de Produção de 7%

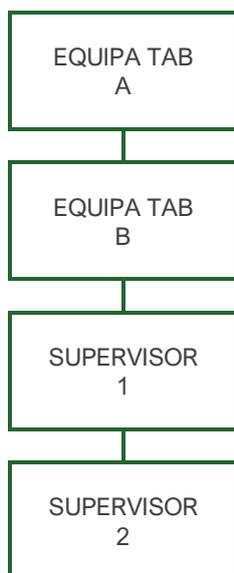
- A EQUIPA B vai receber 7% sobre o Supervisor 1 and Supervisor 2

### Example 2:

1. Neste exemplo, a Equipa TAB A recebe um Bónus de Produção de 4% e a sua linha descendente, Equipa TAB B recebe 7%. O membro da Equipa TAB A será bloqueado e não receberá nada sobre a Equipa TAB B nem da sua organização.
2. A Equipa TAB B vai receber 7% sobre o Supervisor 1 e o Supervisor 2.

Quando um membro da Equipa TAB recebe a mesma percentagem de Bónus de Produção que o seu patrocinador, também membro da Equipa TAB, o patrocinador recebe o Bónus de Produção sobre o Membro da Equipa TAB *downline* direto, mas não sobre a organização deste. A isto chama-se "Corte".

### Exemplo 3: Linha Descendente Recebe Percentagem IGUAL do Bónus de Produção



#### Elegível para Receber um Bónus de Produção de 6%

1. A Equipa TAB A recebe 6% apenas sobre a Equipa TAB B

#### Elegível para Receber um Bónus de Produção de 6%

- A Equipa TAB B recebe 6% sobre o Supervisor 1 e Supervisor 2

#### Exemplo 3:

1. Neste exemplo, a Equipa TAB A e a sua linha descendente Equipa TAB recebem ambos Bónus de Produção de 6%. O A ganha 6% mas apenas sobre o B, de seguida aplica-se o "Corte" sobre a restante linha descendente.
2. A Equipa TAB B recebe 6% sobre o Supervisor 1 e o Supervisor 2.

Para estar elegível para receber o Bónus de Produção, tem de preencher o formulário referente ao Bónus de Produção e o mesmo tem de ser aceite e aprovado pela Herbalife, devendo todos os termos e condições ser cumpridos.



Aceite pela Herbalife

## Bónus Mark Hughes

Ao atingir o nível da Equipa de Presidente e se tiver membros da Equipa de Presidente na sua linha descendente, pode qualificar-se para receber um Bónus Mark Hughes discricionário, referente a 1% das vendas de produto a nível mundial da Herbalife e atribuído anualmente no prestigiado evento Herbalife. O bónus Mark Hughes é atribuído em reconhecimento ao excelente desempenho e liderança. A Equipa de Presidente pode consultar as regras anuais do Bónus Mark Hughes para obter todos os detalhes.

## Promoções

De tempos a tempos, a Herbalife também oferece incentivos extras de vendas, como formação, retiros, férias, reconhecimento e vouchers. Os eventos promocionais são uma forma poderosa de partilhar o seu sucesso com a sua família e solidificar as suas relações com outros Distribuidores.

# GLOSSÁRIO DE TERMOS

Os termos que se seguem são utilizados em todo este Manual. Alguns são conotações específicas da Herbalife, por isso convém familiarizar-se com os mesmos e torná-los parte do seu vocabulário, tão rápido quanto possível.

**Bloqueio:** Como ganhador de Bónus de Produção, nas situações em que tem um ganhador de Bónus de Produção abaixo de si a ganhar uma percentagem superior de Bónus de Produção, será “bloqueado” da obtenção de ganhos em relação a esse Distribuidor Herbalife e respetiva linha descendente.

**Bónus de Produção:** Um bónus de 2%, 4% ou 6% a 7% sobre o volume da organização de linha descendente, recebido pelos Membros elegíveis da Equipa TAB, que preencham determinados requisitos.

**Cliente:** Qualquer pessoa que não seja Distribuidor Herbalife, que compra produtos Herbalife ao preço de venda a retalho.

**Cliente Preferencial:** Qualquer pessoa que submeta um acordo de Cliente Preferencial e adquira produtos Herbalife para seu consumo pessoal, e do seu agregado, com desconto, diretamente à companhia. Clientes Preferenciais não podem vender produtos, patrocinar Distribuidores ou participar no negócio Herbalife. Contudo, Clientes Preferenciais podem converter-se a Distribuidores.

**Cliente Preferencial Pessoal:** Todos os Clientes Preferenciais que tenha referenciado pessoalmente, são considerados os seus Clientes Preferenciais Pessoais.

**Comissão:** A diferença entre o preço com desconto pago pelo Patrocinador e o preço pago pela linha descendente. Também denominado por lucro de venda por grosso.

**Comissão Partilhada:** A comissão ganha por um Distribuidor de linha descendente que faça compras com um desconto inferior a 42% sobre o preço para desconto. Em primeiro lugar paga-se uma comissão de 7% ou 17% ao Produtor Qualificado de primeira linha ascendente, sendo os restantes 8% pagos ao Supervisor Totalmente Qualificado de primeira linha ascendente.

**Construtor de Sucesso:** Um Distribuidor Herbalife que acumula 1.000 Pontos de Volume Adquiridos pessoalmente, ou mais, num único mês, fica elegível para obter um desconto de 42% sobre o preço para desconto nas encomendas subsequentes do mês de qualificação e no mês seguinte.

**Consultor Sénior:** Um Distribuidor Herbalife que se tenha qualificado para fazer compras com desconto entre 35% a 42% sobre o preço para desconto

**Corte:** Como ganhador de bónus, nas situações em que tem um ganhador de Bónus de Produção abaixo a ganhar uma percentagem igual à sua, irá ganhar o Bónus de Produção para o qual está elegível sobre a atividade de vendas até, e incluindo, esse Distribuidor Herbalife ganhador de bónus, mas não irá ganhar Bónus de Produção sobre as linhas abaixo.

Quando tem um ganhador de Bónus de Produção de linha descendente com uma percentagem inferior à sua, irá ganhar o Bónus de Produção para o qual está elegível sobre a atividade de vendas até, e incluindo, esse Distribuidor Herbalife ganhador de bónus, mais a diferença percentual em relação à respetiva linha descendente.

**Distribuidor:** Qualquer Distribuidor Independente Herbalife\*.

*\*Em alguns países Distribuidores podem ser chamados de Distribuidores Independentes.*

**Distribuidor Herbalife:** Qualquer pessoa que adquira um Pacote de Distribuidor Herbalife (PDHN) e cuja Requisição, deviamente preenchida e válida tenha sido aprovada pela Herbalife.

**Distribuidor de primeira linha:** Todos os Distribuidores patrocinados por si pessoalmente são considerados como a sua primeira linha.

**Equipa TAB:** Um Distribuidor que preencheu todos os requisitos para Distribuidor das Equipas GET, de Milionário ou de Presidente

**Escala de Descontos:** Acesso a descontos entre 35% a 50% sobre o preço para desconto atribuídos após serem atingidos determinados objetivos de venda.

**Linha:** Todos os Clientes Preferenciais e Distribuidores que fazem parte de uma organização em resultado de patrocínio ou de serem patrocinados.

**Linha descendente:** Todos os Clientes Preferenciais e Distribuidores Herbalife patrocinados pessoalmente por si, assim como as outras pessoas patrocinadas por esses Distribuidores Herbalife.

**Lucro de Venda por Grosso:** A diferença entre o preço com desconto pago pelo Patrocinador e o preço pago pela linha descendente. Também denominado por comissão.

**Lucro de Venda a Retalho:** A diferença entre o preço do produto com desconto pago pelo Distribuidor e o preço de venda a retalho pago pelo Cliente de Retalho.

**Mês de Qualificação:** O mês no qual um Distribuidor Herbalife atinge o volume requerido para as as qualificações.

**Organização de Linha Ascendente:** O seu Patrocinador, o Patrocinador dele e por aí acima.

**Organização Pessoal do Supervisor:** Inclui todos os Distribuidores de linha descendente do Supervisor que sejam Distribuidores e Clientes Preferenciais.

**Patrocinador:** Um Distribuidor Herbalife que traz outro indivíduo para a Herbalife.

**Pontos de Royalties:** Utilizado para fins de qualificação, os Pontos de Royalties são o total do Volume de Organização de um Supervisor multiplicado pela sua percentagem de Royalties.

**Pontos de Volume:** Valor atribuído a cada produto da Herbalife, sendo igual em todos os países.

**Preço Base:** O valor atribuído a um produto, em moeda local, sob o qual são calculados os lucros.

**Produtor Qualificado:** Um Distribuidor Herbalife que acumula 2.500 Pontos de Volume Adquiridos Pessoalmente e diretamente à Herbalife, num período de 1 a 6 meses, passando a ter o direito de fazer compras com 42% de desconto sobre o preço para desconto e a ganhar comissões partilhadas. Este estatuto pode também ser alcançado atingindo 2.000 Pontos de Volume da linha descendente e usando mais 500 Pontos de Volume Adquiridos Pessoalmente.

**Referência:** Um Cliente Preferencial que tenha sido apresentado ou indicado por outro Cliente Preferencial.

**Royalties:** Um pagamento que vai de 1% a 5%, efetuado aos Supervisores Totalmente Qualificados, sobre o volume mensal dos seus três níveis de Supervisores de linha descendente ativos.

**Royalties - Roll-Ups:** A Herbalife paga aos Supervisores um total de 5% sobre o volume mensal dos seus três níveis de Supervisores de linha descendente ativos. Os Roll-Ups são pagos ao respetivo Supervisor de linha ascendente quando um Supervisor de Linha descendente cobra menos do que o máximo estabelecido de 5% por nível. Nestas circunstâncias, a diferença entre 5% e a percentagem cobrada pelo respetivo Supervisor (1% a 4%) resulta nos 'Royalties Roll-Ups'.

**Supervisor Qualificante:** Um Distribuidor Herbalife que tenha atingido o volume requerido para a qualificação como supervisor num determinado mês. Presumindo que todas as qualificações são cumpridas, o Distribuidor Herbalife será reconhecido como Supervisor Totalmente Qualificado no primeiro dia do mês seguinte. Um Supervisor Qualificante habilita-se a fazer encomendas na Herbalife com um desconto temporário de 50%.

**Supervisor Totalmente Qualificado:** Um Distribuidor que completou todos os requisitos para a qualificação como Supervisor e está na posse de todos os privilégios de Supervisor.

**Volume Adquirido Pessoalmente:** Volume resultante das encomendas compradas diretamente à Herbalife através do seu N° de Identificação de Distribuidor Herbalife.

**Volume Alcançado:** Todo o volume utilizado por Distribuidores Herbalife da sua organização de linha descendente para efeitos de qualificação de Supervisor.

**Volume de Grupo:** Encomendas feitas com um desconto temporário de 50% sobre o preço para desconto, por um Supervisor Qualificante da organização pessoal de um Supervisor.

**Volume de Linha Descendente:** Volume adquirido, diretamente à Herbalife, pela sua linha descendente de Clientes Preferenciais e não-Supervisores.

**Volume de Organização:** Volume sobre o qual um Supervisor recebe Royalties.

**Volume Equiparado:** O volume total que um Supervisor Patrocinante deve ter num dado mês para igualar ou exceder o volume atingido pelo(s) seu(s) Distribuidor (es) de linha descendente que se esteja(m) a qualificar para Supervisor(es).

**Volume Não Alcançado:** Todo o volume produzido por alguém da sua organização pessoal, que não é utilizado por ninguém para fins de qualificação de Supervisor.

**Volume Pessoal:** O volume adquirido por si e por todos os outros Distribuidores da sua organização de linha descendente, excluindo qualquer encomenda com 50% de desconto sobre o preço para desconto efetuada por Supervisores Qualificantes e Qualificados.

**Volume Total:** Volume Total é o total conjunto do Volume Pessoal e do Volume de Grupo.