



Descoperă Oportunitatea Herbalife

Planul de Vânzări & Marketing



PLANUL DE VÂNZĂRI & MARKETING

Sumar

Planul de Vânzări & Marketing al Herbalife oferă oportunități unice care pot conduce către diferite niveluri de succes; acest plan a fost dezvoltat de fondatorul Herbalife, Mark Hughes. Rezultatul este, fără îndoială, cel mai bun plan de Vânzări & Marketing din industrie. Planul de Vânzări & Marketing al Herbalife recompensează Membrii și Distribuitorii printr-un procentaj ridicat din veniturile provenite din vânzarea produselor, sub forma Profiturilor Directe și Indirecte, Onorariilor pentru Servicii, câștigurilor bonus și a altor stimulente. Acest plan de afacere testat și demonstrat este conceput pentru a maximiza recompensele pentru efortul depus și pentru a oferi un câștig substanțial și constant.

Oportunitățile de afacere din planul de Vânzări & Marketing Herbalife sunt identice pentru orice Membru. Succesul fiecărui Membru depinde de doi factori esențiali:

- Timpul, efortul și angajamentul dedicate afacerii Herbalife și
- Vânzarea de produse realizată de Membru și organizația lui.

Din acești doi factori reiese importanța responsabilității Membrului de a-și forma, susține și motiva propria organizație descendentă.

Următoarele pagini descriu diferitele niveluri ale Planului de Marketing. Fiecare nivel are calificări specifice și beneficii asociate pentru a recompensa eforturile Membrilor și pentru a le maximiza succesul.

Cum deveniți Membru – Primul pas important

Singura achiziție obligatorie pentru a deveni Membru Herbalife Independent este Kitul Membrului Herbalife. Fiecare Kit conține o Solicitare de Înscriere ce trebuie completată și transmisă către Herbalife pentru a fi înregistrată și a putea achiziționa produse.

Înregistrarea

Deveniți oficial Membru Herbalife Independent dacă cererea dumneavoastră completată corect, a fost procesată și acceptată de Herbalife. Cea mai ușoară metodă de a vă înregistra este online, pe www.myherbalife.com/ro-MD. De îndată ce aceasta a fost acceptată, contractul dumneavoastră intră imediat în vigoare, oferindu-vă toate drepturile, responsabilitățile și privilegiile unui Membru Herbalife.

Clienții și Membri din linia dumneavoastră descendentă

- **Clientul Direct** – orice persoană care nu este Membru, care achiziționează produse Herbalife de la un Membru.

Clienții nu pot vinde produse, nu au voie să recruteze sau să sponsorizeze alte persoane și nici nu pot beneficia de compensațiile materiale specifice Planului de Vânzări și Marketing.

Un **Membru din linia** descendentă este o persoană căreia dumneavoastră i-ați prezentat oportunitatea de afacere Herbalife, care a semnat Solicitarea de Înscriere și Acordul Membrului Herbalife iar aceasta a fost acceptată și înregistrată de Herbalife. Dumneavoastră veți fi sponsorul acestuia iar acesta va deveni Membru în linia dumneavoastră descendentă.

Linii Descendente

Prima linie descendentă este formată din acei Membri pe care i-ați sponsorizat personal. Atunci când Membrii din prima dumneavoastră linie sponsorizează alți Membri, acești noi Membri devin a doua dumneavoastră linie. Când Membrii din a doua dumneavoastră linie sponsorizează la rândul lor alți Membri, acești noi Membri devin a treia dumneavoastră linie în organizația dvs Herbalife.

Fiecare Membru începe de la același nivel în Planul de Vânzări & Marketing Herbalife și fiecare nivel are calificări specifice, oportunități de câștiguri și beneficii asociate pentru a recompensa Membrii pentru vânzările realizate.

Taxa Anuală de Servicii pentru Membri

În fiecare an, la data aniversară a Solicitării inițiale, vi se va solicita să achitați o Taxă Anuală pentru Servicii.

Herbalife încearcă să amintească Membrilor termenul limită de plată, prin corespondență electronică. Cu toate acestea, este responsabilitatea Membrului să plătească Taxa la timp.

În cazul în care Taxa nu este plătită până la termenul limită, pot exista consecințe, după cum urmează:

- **Membru (non-Supervizor):**
Activitatea de Membru Herbalife Independent va fi închisă și nu veți mai putea achiziționa produse Herbalife® cu reducerea de Membru și nici nu veți mai putea recomanda sau sponsoriza noi Clienți Privilegiați sau Membri în rețeaua descendentă. Toți Clienții Privilegiați și Membrii din rețeaua descendentă vor fi mutați definitiv la Sponsorul dumneavoastră direct.
- **Supervizor și niveluri superioare:**
Activitatea de Membru Herbalife Independent va rămâne activă; cu toate acestea, în calitate de Supervizor, nu veți mai putea achiziționa produse Herbalife® până când Taxa Anuală de Servicii pentru Membri nu este plătită la zi. Dacă taxa rămâne neplătită, acest lucru ar putea duce la închiderea Activității dumneavoastră de Membru și în consecință, orice Membri sau Clienți Privilegiați aveți în rețeaua descendentă, vor fi mutați definitiv la Sponsorul dumneavoastră direct.

Oportunitățile de venit

Planul de Vânzări & Marketing Herbalife oferă multe oportunități de câștiguri și recompense.

Profit Direct

Este profitul pe care un Membru îl câștigă din vânzări.

- Profitul direct este diferența dintre prețul la care Membrul vinde produsele către clienți și prețul pe care îl plătește Membrul.
- $\text{Prețului de vânzare minus Prețul Membrului} = \text{Profit Direct}$

Profit Indirect (cunoscut și sub denumirea de Comision)

Când un Membru se califică pentru o reducere mai mare decât cea a unui Membru din linia descendentă, atunci el poate câștiga Profit Indirect.

- Profitul Indirect este egal cu valoarea Bazei de Calcul a produsului înmulțită cu diferența dintre procentajul de reducere pe care îl are Sponsorul și procentajul de reducere pe care îl are o persoană din linia lui descendentă.
- $\text{Baza de Calcul} \times (\% \text{ de Discount al Sponsorului} - \% \text{ de discount al Liniei Descendente}) = \text{Profit Indirect}$

Câștiguri lunare din Onorarii pentru Servicii

În calitate de Supervizor, puteți câștiga până la 5% din valoarea Bazei de Calcul a vânzărilor a trei linii active de Supervizori din rețeaua dumneavoastră descendentă.






Bonus lunar de Producție

TAB Team pot câștiga între 2% și 7% Bonus de Producție.

Bonusul de Leadership Mark Hughes

Un bonus la care se pot califica membrii President Team și mai sus pentru recunoașterea unor realizări deosebite.

PAȘI CĂTRE SUCCES

Membru	Consultant Senior	Success Builder	Supervizor	World Team
				
	250 Puncte de Volum (PPV+DLV) sau mai multe, acumulate în 1-3 luni	1,000 Puncte de Volum (PPV+DLV) sau mai multe, în 1-3 luni*	2,500 Puncte de Volum (PPV+DLV) acumulate în 1-3 luni (din care cel puțin 1,000 VP sunt disponibile) sau 4,000 Puncte de Volum (QPV+QDV) acumulate în 3-12 luni, din care, minim 1,000 trebuie să fie QPV	2,500 Puncte de Volum (VP) în fiecare din cele 4 luni consecutive de calificare sau 10,000 VP la 50% reducere într-o lună sau 500 Puncte Redevențe

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
						
Câte 1,000 Puncte Redevențe Suplimentare în 3 luni consecutive	Câte 2,500 Puncte Redevențe Suplimentare în 3 luni	Câte 4,000 Puncte Redevențe Suplimentare în 3 luni consecutive	Câte 7,500 Puncte Redevențe Suplimentare în 3 luni consecutive	Câte 10,000 Puncte Redevențe Suplimentare în 3 luni consecutive	Butoni și cercei de aur și diamante Câte 15,000 Puncte Redevențe Suplimentare în 3 luni consecutive	Câte 20,000 Puncte Redevențe Suplimentare în 3 luni consecutive

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
						
Câte 30,000 Puncte Redevențe Suplimentare în 3 luni consecutive	Ceasuri Movado** cu brandul Herbalife Câte 40,000 Puncte Redevențe Suplimentare în 3 luni consecutive	Câte 50,000 Puncte Redevențe Suplimentare în 3 luni consecutive	Colier și butoni din aur alb și diamante Câte 60,000 Puncte Redevențe Suplimentare în 3 luni consecutive	Inele Signet din aur alb și diamante Câte 70,000 Puncte Redevențe Suplimentare în 3 luni consecutive	Cercei și inel din aur alb și diamante Câte 80,000 Puncte Redevențe Suplimentare în 3 luni consecutive	Ceas Piaget** cu diamante și logo-ul Herbalife și brațară din aur alb și diamante, cu logo-ul Herbalife Câte 90,000 Puncte Redevențe Suplimentare în 3 luni consecutive

*Nu este necesar să deveniți Consultant Senior sau Success Builder înainte de a vă califica Supervisor. Pentru detalii legate de calificare vizitați www.myherbalife.com/ro-RO.

**Modelul de ceas poate varia în funcție de modelul care este disponibil la momentul calificării.

DISTINCȚII ȘI RECUNOAȘTERI PLUS

<p>1 Diamant</p>	<p>2 Diamante</p>	<p>3 Diamante</p>	<p>4 Diamante</p>	<p>5 Diamante</p>
				
<p>Executive President's Team 1 President's Team Deplin Calificați* de nivel întâi, în oricare linie descendentă.</p>	<p>Senior Executive President's Team 2 President's Team Deplin Calificați* de nivel întâi, în două linii descendente diferite.</p>	<p>International Executive President's Team 3 President's Team Deplin Calificați* de nivel întâi, în trei linii descendente diferite.</p>	<p>Chief Executive President's Team 4 President's Team Deplin Calificați* de nivel întâi, în patru linii descendente diferite.</p>	<p>Chairman's Club 5 President's Team Deplin Calificați* de nivel întâi, în cinci linii descendente diferite.</p>

<p>6 Diamante</p>	<p>7 Diamante</p>	<p>8 Diamante</p>	<p>9 Diamante</p>	<p>10 Diamante</p>
				
<p>Chairman's Club 6 President's Team Deplin Calificați* de nivel întâi, în șase linii descendente diferite.</p>	<p>Chairman's Club 7 President's Team Deplin Calificați* de nivel întâi, în șapte linii descendente diferite</p>	<p>Chairman's Club 8 President's Team Deplin Calificați* de nivel întâi, în opt linii descendente diferite</p>	<p>Chairman's Club 9 President's Team Deplin Calificați* de nivel întâi, în nouă linii descendente diferite</p>	<p>Founder's Circle 10 President's Team Deplin Calificați* de nivel întâi, în zece linii descendente diferite</p>

<p>Ceasuri Baume & Mercier†</p>	<p>Inel cu diamante Marquis†</p>	<p>Ceasuri Piaget din aur cu diamant †</p>	<p>Ceas Piaget cu diamante†</p>
			
<p>250,000 Puncte Redevențe Suplimentare în 12 luni consecutive (an calendaristic)</p>	<p>500,000 Puncte Redevențe Suplimentare în 12 luni consecutive (an calendaristic)</p>	<p>750,000 Puncte Redevențe Suplimentare în 12 luni consecutive (an calendaristic)</p>	<p>1,000,000 Puncte Redevențe Suplimentare în 12 luni consecutive (an calendaristic)</p>

*Pentru detalii complete despre calificări, consultați www.myherbalife.com/ro-MD.

†Modelul de ceas poate varia în funcție de disponibilitatea la momentul calificării.

PREMII DE EXCELENȚĂ ȘI INSIGNE ANIVERSARE

Premiu pentru 1 Milion VP acumulate în toată Cariera	Premiu pentru 2 Milioane VP acumulate în toată Cariera	Premiu pentru 3 Milioane VP acumulate în toată Cariera	Premiu pentru 4 Milioane VP acumulate în toată Cariera	Premiu pentru 5 Milioane VP acumulate în toată Cariera
				
1 Milion Puncte de Volum. Premiile pentru Realizari excepționale în Carieră sunt oferite Membrilor care acumulează 1 Milion sau mai mult Puncte de Volum în întreaga lor cariera Herbalife. *	2 Milioane Puncte de Volum. Premiile pentru Realizari excepționale în Carieră sunt oferite Membrilor care acumulează 2 Milioane sau mai mult Puncte de Volum în întreaga lor cariera Herbalife. *	3 Milioane Puncte de Volum. Premiile pentru Realizari excepționale în Carieră sunt oferite Membrilor care acumulează 3 Milioane sau mai mult Puncte de Volum în întreaga lor cariera Herbalife. *	4 Milioane Puncte de Volum. Premiile pentru Realizari excepționale în Carieră sunt oferite Membrilor care acumulează 4 Milioane sau mai mult Puncte de Volum în întreaga lor cariera Herbalife. *	5 Milioane Puncte de Volum. Premiile pentru Realizari excepționale în Carieră sunt oferite Membrilor care acumulează 5 Milioane sau mai mult Puncte de Volum în întreaga lor cariera Herbalife. *

Aniversare 1 An	Aniversare 3 Ani	Aniversare 5 Ani	Aniversare 7 Ani	Aniversare 10 Ani	Aniversare 15 Ani
					
Recunoașterea aniversară pentru 1 An de activitate este oferită Membrilor ca recunoaștere a contribuției și longevității alături de Herbalife.	Recunoașterea aniversară pentru 3 Ani de activitate este oferită Membrilor ca recunoaștere a contribuției și longevității alături de Herbalife.	Premiile pentru aniversarea a 5 Ani de activitate sunt oferite Membrilor ca recunoaștere a contribuției și longevității alături de Herbalife.	Premiile pentru aniversarea a 7 Ani de activitate sunt oferite Membrilor ca recunoaștere a contribuției și longevității alături de Herbalife.	Premiile pentru aniversarea a 10 Ani de activitate sunt oferite Membrilor ca recunoaștere a contribuției și longevității alături de Herbalife.	Premiile pentru aniversarea a 15 Ani de activitate sunt oferite Membrilor ca recunoaștere a contribuției și longevității alături de Herbalife.

Aniversare 20 Ani	Aniversare 25 Ani	Aniversare 30 Ani	Aniversare 35 Ani	Aniversare 40 Ani	Aniversare 45 Ani
					
Premiile pentru aniversarea a 20 Ani de activitate sunt oferite Membrilor ca recunoaștere a contribuției și longevității alături de Herbalife.	Premiile pentru aniversarea a 25 Ani de activitate sunt oferite Membrilor ca recunoaștere a contribuției și longevității alături de Herbalife..	Premiile pentru aniversarea a 30 Ani de activitate sunt oferite Membrilor ca recunoaștere a contribuției și longevității alături de Herbalife.	Premiile pentru aniversarea a 35 Ani de activitate sunt oferite Membrilor ca recunoaștere a contribuției și longevității alături de Herbalife.	Premiile pentru aniversarea a 40 Ani de activitate sunt oferite Membrilor ca recunoaștere a contribuției și longevității alături de Herbalife.	Premiile pentru aniversarea a 45 Ani de activitate sunt oferite Membrilor ca recunoaștere a contribuției și longevității alături de Herbalife.

*Pentru detalii complete despre calificare, consultați www.myherbalife.com/ro-MD

Înțelegerea noțiunii de “Volum”

În această carte termenul «Volum» este utilizat în mod frecvent. Volumul este elementul cheie al Planului de Vânzări și Marketing și reprezintă totodată fundamentul evoluției dumneavoastră spre atingerea unui nivel ridicat de performanță.

Fiecărui produs Herbalife îi este atribuită o valoare constând în Puncte de Volum („Volum”), (vedeți formularele de comandă și listele de prețuri pentru informații exacte). Kiturile Membrului Herbalife, diverse pliante și materiale tipărite nu vor fi luate în considerare la stabilirea Volumului. Pe măsură ce comandați produse, acumulați cantitatea de Puncte de Volum care corespunde produselor comandate. Aceste Puncte de Volum acumulate reflectă performanța vânzărilor dumneavoastră și sunt luate în considerare în vederea calificării și a atribuirii diferitelor beneficii.

Volumul dumneavoastră poate fi de mai multe tipuri, în funcție de persoana care a achiziționat produsele respective, de statutul celui care a făcut comanda și de reducerea acordată, dar și în funcție de statutul dumneavoastră ca Membru, luând în calcul și alți factori prevăzuți în Planul de Vânzări și Marketing. Volumul se calculează acumulând Punctele de Volum ale produselor achiziționate într-o anumită lună de Volum.

Explicarea noțiunii de “Lună de Volum”

Definiția Lunii de Volum

Volumul din Vânzări este atribuit și acumulat într-o Lună de Volum. Luna de Volum începe în prima zi lucrătoare a lunii și se încheie în ultima zi lucrătoare a lunii. Dacă ultima zi este sâmbătă sau duminică, Luna de Volum se va extinde până luni. La fel, dacă ultima zi a lunii este o sărbătoare legală, luna de volum se prelungește până în prima zi lucrătoare de după sărbătoarea respectivă. Herbalife își rezervă dreptul de a modifica Luna de Volum după cum crede de cuviință.

Determinarea Lunii de Volum

Volumul este atribuit Lunii de Volum în care comanda este atât plasată, cât și plătită integral către Herbalife.

Membrul este singurul responsabil de a se asigura că toate comenzile sunt plasate iar plățile sunt încasate până cel târziu termenul desemnat. În cazul în care aceste condiții nu sunt îndeplinite, comanda va fi creditată pe volumul lunii următoare.

1. Ultima zi a Lunii vă fi întotdeauna ULTIMA ZI calendaristică a lunii.
2. Toate comenzile trebuie primite până cel târziu în ultima zi a lunii pentru a fi luate în calcul pentru volumul lunii respective.
3. Punctele de Volum sunt luate în calcul pentru Luna de Volum în care comanda este atât plasată cât și achitată integral.
4. Plata integrală trebuie să fie recepționată de către Herbalife sau cel puțin inițiată până cel târziu ultima zi a lunii.
 - Dacă plata comenzii se face prin transfer bancar, depozit direct sau orice fel de alt tip de tranzacție bancară, operațiunea trebuie inițiată pe, sau înainte de ultima zi calendaristică a fiecărei luni, chiar dacă respectiva zi este sâmbătă, duminică sau sărbătoare legală și trebuie să fie recepționată de Herbalife până cel târziu data de 5 a lunii următoare.
5. Dacă, din orice motiv, plata nu este acceptată, comanda va fi anulată.

Volumul din Planul de Vânzări și Marketing este de mai multe tipuri. Următoarele definiții și exemple ilustrează diferitele tipuri de volum:

Volumul Achiziționat Personal (PPV)

Volumul Achiziționat Personal este volumul pentru comenzile achiziționate direct de la Herbalife, folosind Numărul dumneavoastră de Identificare Herbalife.

Volumul Rețelei Descendente (DLV)

În calitate de non-Supervisor, Volumul Rețelei Descendente se bazează pe Volumul plasat de Membrii dumneavoastră din rețelele descendente, cu reduceri între 25% și 42% din Baza de Calcul.

Exemplu de Volum al Rețelei Descendente		
	Achiziții / Reducere % din Baza de Calcul	Volumul rețelei descendente
A Supervisor	2,500 Puncte de Volum la 50% reducere din Baza de Calcul	= *
B Consultant Senior	500 Puncte de Volum la 35% reducere din Baza de Calcul	= 900 Puncte de Volum (Volumul lui C & D)
C Consultant Senior	500 Puncte de Volum la 35% reducere din Baza de Calcul	= 400 Puncte de Volum (Volumul lui D)
D Membru	400 Puncte de Volum la 25% reducere din Baza de Calcul	= 0

*Pentru Supervisorii Deplin Calificați, Volumul Rețelei Descendente este atribuit ca Volum Personal sau Volum de Grup

Volum Personal Calificațional (QPV)

Volumul din comenzile care sunt achiziționate personal, direct de la Herbalife, de către dumneavoastră și de către Clienții Privilegiați înscriși personal de dumneavoastră.

Volum Calificațional al Rețelei Descendente (QDV)

Volumul din comenzile care sunt achiziționate de Membrii non-Supervizori din rețeaua dumneavoastră descendentă și de Clienții Privilegiați înscriși personal de către Membrii din rețeaua dumneavoastră descendentă.

Volumul Personal (PV)

Volumul Personal este volumul achiziționat folosind Numărul dumneavoastră de Identificare Herbalife, precum și volumul achiziționat de non-Supervizorii din Rețeaua Descendentă, până la primul Supervisor Deplin Calificat.

Toate produsele trebuie achiziționate direct de la Herbalife și nu de la un Supervisor din linia asendente sau un alt Membru.

Astfel, dacă dumneavoastră sunteți Supervisor Deplin Calificat, la calcularea Volumului dumneavoastră Personal sunt luate în considerare toate comenzile dumneavoastră de produse, achiziționate cu reducerea de 50% reducere din Baza de Calcul, plus comenzile de produse achiziționate de către Membrii, Consultanții Seniori, și „Success Builder-ii” din Rețeaua Descendentă, fiecare cu reducerile corespunzătoare între 25%-42% din Baza de Calcul.

Exemplu Volum Personal		
	Achiziții / %Reducere din Baza de Calcul	Volum Personal
A Supervisor	1,000 Puncte de Volum + Volumul lui B, C și D	= 1,000 Puncte de Volum Achiziționat Personal <u>+ 1,800 Puncte de Volum de la liniile descendente (B, C și D)</u> = 2,800 Volum Personal
B Success Builder	1,100 Puncte de Volum + Volumul lui C și D Reducere 42% din Baza de Calcul	= 1,100 Puncte de Volum Achiziționat Personal <u>+ 700 Puncte de Volum de la C și D</u> = 1,800 Puncte de Volum
C Consultant Senior	300 Puncte de Volum + Volumul lui D Reducere 35% din Baza de Calcul	= 300 Puncte de Volum Achiziționat Personal <u>+ 400 Puncte de Volum de la D</u> = 700 Puncte de Volum
D Membru	400 Puncte de Volum Reducere 25% din Baza de Calcul	= 0

Volumul de Grup (GV)

Volumul de Grup este volumul acumulat pe baza comenzilor de produse pentru care se aplică Reducerea Temporară de 50% din Baza de Calcul, efectuată de către Supervizorii în Curs de Calificare, în luna lor de calificare.

Volumul realizat cu reducerea temporară de 50% este considerat a fi Volum Personal al Supervizorilor în Curs de Calificare, care au făcut comenzile respective de produse, dar va fi considerat, în același timp și Volum de Grup pentru Supervisorul Deplin Calificat. Supervisorul poate beneficia de Onorarii pentru Servicii pe baza Volumului de Grup, dacă toate celelalte condiții pentru acordarea acestor Redevențe sunt îndeplinite. Informații mai detaliate găsiți în capitolele «Calificarea la statutul de Supervisor» și «Reducerea temporară de 50% aplicabilă Supervisorului în curs de Calificare».


Exemplu de Volum de Grup		
	Achiziții / %Reducere din Baza de Calcul	Volum Personal
A Supervisor	2,500 Puncte de Volum + Volumul lui B și C	= 6,500 Volum Personal <u>+ 1,000 Volum de Grup</u> = 7,500 Volum Total
B Supervisor în Curs de Calificare	1,000 Puncte de Volum la 50% reducere temporară din Baza de Calcul + Volumul lui C	= 1,000 Volum Achiziționat Personal <u>+4,000 Volum din Linia descendentă</u> = 5,000 Puncte de Volum
C Membru	4,000 Puncte de Volum acumulate	= 4,000 Puncte de Volum

Volumul Total (TV)

Volumul total este suma totală dintre Volumul Personal al Supervisorului Deplin Calificat și Volumul de Grup. A se vedea exemplul de mai sus pentru Volumul Total al Supervisorului „A”. Volumul Total reprezintă factorul pe baza căruia se determină anumite calificări.

Volumul Organizațional (OV)

Volumul Organizațional reprezintă întregul Volum acumulat, pe baza căruia se calculează Onorariile pentru Servicii ale Supervisorului. (Vezi mai jos un Exemplu de Volum Organizațional).

Exemplu de Volum Organizațional		
Supervizor A	2,500 Puncte de Volum	
Supervizor din prima linie	10,000 Puncte de Volum Total	
Supervizor din linia a doua	10,000 Puncte de Volum Total	
Supervizor din linia a treia	10,000 Puncte de Volum Personal	
		= 30,000 Volum Organizațional

Volumul Disponibil și Volumul Indisponibil

Volumul Indisponibil este întregul Volum al oricărui Membru din organizația dumneavoastră personală, care se află în calificare de Supervisor.

Volumul disponibil este volumul care nu este folosit de către organizația dumneavoastră pentru calificări de Supervisor.

Exemplul de mai jos ilustrează modalitatea în care este utilizat Volumul Disponibil și Volumul Indisponibil de către fiecare dintre Membri.

Exemplu de Volum Disponibil și Indisponibil		
A Supervizor	2,500 Puncte de Volum Total + Volumul lui B & C	= 2,500 Volum Disponibil pentru A 5,000 Volum Indisponibil pentru A
B Supervizor în Curs de Calificare	1,000 Puncte de Volum Total + Volumul lui C	= 1,000 Volum Disponibil pentru B 4,000 Volum Indisponibil pentru B
C Supervizor în Curs de Calificare	4,000 Total Puncte de Volum acumulat	= 4,000 Volum Disponibil pentru C

BENEFICII OFERITE MEMBRILOR

Exemplu de Profitul direct și indirect din vânzări

Te rugăm să examinezi materialul de mai jos pentru a înțelege mai bine acești termeni și cum se calculează aceste categorii de profit:

Prețul de Vânzare Sugerat:

- Acesta este prețul de vânzare sugerat* către clienții direcți, care poate include taxe sau costuri de transport (în funcție de fiecare țară).
- Fiecare Membru își poate stabili prețul către clienții direcți.

**Dacă doriți să aflați mai multe informații despre ce taxe sunt incluse în Prețul Sugerat de Vânzare, vă rugăm să luați legătura cu Departamentul local de Relații cu Membrii.*

Preț unitar de listă:

- Acesta este prețul de pornire pentru toți Clienții și Membrii
- Este prețul (înainte de aplicarea taxelor și / sau costurilor de expediere, în funcție de țară) și cel din care se scade Valoarea Reducerii.

Baza de calcul:

- Aceasta este valoarea monetară alocată fiecărui produs pe baza căreia se calculează reducerea și câștigul.
- Valoarea bazei de calcul a unui produs este mai mică decât Prețul unitar de listă. Acest lucru se datorează faptului că Prețul unitar de listă include taxele administrative / de procesare și, în unele țări, costurile de expediere, care nu generează câștiguri și nu se iau în considerare la calcularea reducerilor
- Ca în toate afacerile cu amănuntul, marjele și prețurile produselor pot varia și, în unele cazuri, valoarea Bazei de calcul a unui produs poate fi stabilită cu mult sub Prețul unitar de listă, pentru ca produsul să aibă un preț mai competitiv.

Procentajul de reducere:

- Aceasta este reducerea procentuală din baza de calcul de care beneficiază un Membru pe baza performanței și a nivelului de calificare din Planul de Marketing.
- Procentajul de reducere poate varia între 25% și 50%.
- Procentajul de reducere se aplică întotdeauna Bazei de calcul pentru a determina Valoarea reducerii

Valoarea reducerii:

- Aceasta este valoarea monetară / suma reducerii calculate din Baza de calcul și este dedusă din Prețul unitar listă pentru a determina Prețul Membrului, aferent produsului (înainte de taxe și costuri de expediere (în unele țări)).
- Procentajul de reducere x Baza de calcul = Valoarea reducerii.

Prețul Membrului:

- Acesta este prețul pe care Membrul îl plătește pentru produs înainte de aplicarea taxelor și a costurilor de expediere.
- Prețul unitar de listă – Valoarea reducerii = Prețul Membrului

Profitul direct din vânzări:


- Acesta este profitul pe care un Membru îl câștigă dintr-o vânzare directă.
- Profitul direct din vânzări reprezintă diferența dintre prețul la care Membrul vinde produsul către client și Prețul Membrului.
- Prețul de clientului – Prețul Membrului = Profitul din vânzarea directă
- Procentul de profit direct din vânzări nu este același cu Procentul de reducere, deoarece:
(a) prețul de vânzare către client este unul recomandat
(b) Procentajul de reducere este calculată din Baza de calcul, care este mai mică decât Prețul unitar de listă.

Profitul indirect din vânzări:

Pe lângă profitul obținut din Vânzarea Directă, în calitate de Membru Herbalife, mai puteți obține și un Profit Indirect, din achizițiile de produse ale Membrilor din Rețeaua Descendentă. Atunci când un Membru se califică pentru un Procentaj de reducere mai mare decât un Membru din linia sa descendentă, el poate câștiga un Profit indirect din vânzări

- Profitul indirect din vânzări este egal cu valoarea Bazei de calcul a produsului înmulțită cu diferența dintre Procentajul de reducere din linia ascendentă și Procentajul de reducere din linia descendentă.
- Baza de calcul x (Procentajul de reducere din linia ascendentă – Procentajul de reducere din linia descendentă) = Profitul indirect din vânzări

Exemplu de Profitul direct și indirect din vânzări



FORMULA 1

- Puncte de Volum: 23.95
- Preț Unitar de Listă: €49.32
- Baza de Calcul: €44.44

Profitul direct din vânzări:

Gary este Supervisor și beneficiază de un Procentaj de Reducere de 50%. El cumpără o cutie de Formula 1 Herbalife pentru a vinde mai departe produsul unui client

- Valoarea Reducerii lui Gary este €22.22. Valoarea Reducerii se calculează după cum urmează: Baza de Calcul (€44.44) x Reducere la care achiziționează (50%)
- Prețul cu Reducere al lui Gary este €27.10. Prețul Membrului se calculează din prețul Unitar de Listă (€49.32) minus Valoarea Reducerii (€22.22), + taxe
- Să presupunem că Gary vinde către clientul lui cu (€49.32). În această situație profitul direct al lui Gary este de €22.22.. Profitul Direct se calculează astfel: Prețul de Vânzare (€49.32) – Prețul plătit de Membrului (€27.10) = Profitul Direct.

EXEMPLU DE PROFIT DIRECT AL UNUI MEMBRU CU REDUCERE DE 50%

Preț unitar de listă	Bază de calcul	Valoarea reducerii	Prețul cu reducere	Taxe	Prețul Membrului	Prețul de vânzare recomandat*	Profit direct
		(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

Profitul indirect din vânzări:

Sue este un Membru din linia descendentă a lui Gary și este Consultant Senior cu o Reducere de 35% care la rândul ei vinde o cutie de Formula 1 Herbalife

- Valoarea Reducerii lui Sue este de €15.55. Valoarea reducerii se calculează după cum urmează: Baza de Calcul (€44.44) x Reducerea la care achiziționează (35%)
- Prețul la care achiziționează Sue este €33.77. Prețul Membrului se calculează după cum urmează: Prețul Unitar de listă (€49.32) – Valoarea Reducerii (€15.55) + taxes

Exemplu de Profitul direct și indirect din vânzări

EXEMPLU DE PROFIT INDIRECT AL UNUI MEMBRU CU REDUCERE DE 35%

Preț unitar de listă	Baza de calcul	Valoarea reducerii	Prețul cu reducere	Taxe	Prețul Membrului	Prețul de vânzare recomandat*	Profitul direct
		(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

Tinând cont că Procentajul de reducere pentru Gary este 50% iar Procentajul de reducere pentru Sue este 35%, Gary câștigă de asemenea Profit indirect din vânzare pentru vânzarea către Sue's

Comisionul lui Gary este €49.32 x 15% (50%-35%) = €7.40. Baza de Calcul x (Reducerea la care este Gary – Reducerea la care este Sue) = Profit Indirect (Comision).

* Notă specială pentru Profitul indirect: dacă Sue este un Membru în afara teritoriilor SUA sau SUA, Gary va câștiga profitul indirect pe baza comenzilor de produse efectuate de Sue de la Herbalife, conform metodei de calcul de mai sus. Dacă Sue este Membru în Statele Unite sau Teritoriile SUA, Gary va câștiga Profit indirect doar pe baza produsele pe care Sue le vinde clienților săi (nu pe baza comenzilor efectuate de Sue de la Herbalife) și numai în cazul în care Sue îi trimite o Chitanță valabilă pentru vânzarea către client care afișează clientul și informații despre prețuri care demonstrează că vânzarea a fost profitabilă.

** PREȚURILE DIN DOCUMENT SUNT ÎN DOLARI ȘI NU CONȚIN TVA

CONSULTANT SENIOR

Îmbunătățiți-vă veniturile cu ajutorul Grilei de Reduceri

Pe măsură ce dumneavoastră și Rețeaua dumneavoastră Descendentă de non-Supervizori vindeți mai multe produse Herbalife și ca urmare a creșterii Volumului dumneavoastră total, puteți fi promovat la statutul de Consultant Senior. Obțineți astfel dreptul de a cumpăra produse cu o reducere de 35% sau 42% din Baza de Calcul a prețului de vânzare și implicit o majorare a profiturilor încasate.

Grila de Reducere

În calitate de Membru puteți achiziționa produse cu o reducere de 25% reducere din Baza de Calcul până în momentul când deveniți eligibil pentru o reducere mai mare, prin atingerea statutului de Consultant Senior. Astfel, reducerea dvs pentru achiziții va fi determinată de Grila de Reducere, la nu mai puțin de o reducere de 35% din Baza de Calcul.

Un Consultant Senior este eligibil:

- Să achiziționeze produse cu reducere de 35% din Baza de Calcul, imediat ce s-a calificat la acest statut
- Să câștige Profit Direct de 35%, calculat la Baza de Calcul
- Să câștige până la 20% Profit Indirect (Comision) din valoarea Bazei de Calcul a produselor achiziționate de liniile descendente de Membri care se află la reducerea de 25% din Baza de Calcul.

Punctele de Volum se acumulează fie din comenzile plasate de către dumneavoastră direct la Herbalife, denumit Volum Achiziționat Personal (PPV), fie din comenzile plasate de către Clienții Privilegiați sau Membrii din rețeaua dumneavoastră descendentă, denumit Volum al Rețelei Descendente (DLV). Ambele tipuri de volum pot fi folosite pentru atingerea statutului de Consultant Senior, având o reducere de 35% din Baza de Calcul.

Nivel	Volum Lunar	Reducere	Eligibilitate
Consultant Senior	Realizați 250 Puncte de Volum (PPV+DLV) în 1-3 luni	35%	Toate comenzile vor fi plasate cu reducerea de 35% din Baza de Calcul, până în momentul în care veți fi eligibil pentru o reducere mai mare.
Success Builder	1,000 Puncte de Volum (PPV + DLV) acumulate în 1-3 luni	42%	De îndată ce ați acumulat 1,000 Puncte de Volum (PPV + DLV) sau mai multe, în 1-3 luni, sunteți eligibil pentru o reducere de 42% din Baza de Calcul până în momentul în care veți fi eligibil pentru o reducere mai mare.
Supervizor în Curs de Calificare	- Realizați 2,500 Puncte de Volum (PPV + DLV) în 1-3 luni cu minim 1,000 Puncte de Volum Disponibile sau - Acumulați 4,000 Puncte de Volum (QPV +QDV) în 3 -12 luni (minim 1,000 QPV necesare).	Temporar 50%	Odată îndeplinite condițiile de calificare, toate comenzile ulterioare sunt achiziționate la 50% Temporar, din Baza de Calcul.
Supervizor	2 modalități de calificare: Pentru mai multe detalii, consultați secțiunea "Calificarea de Supervizor"	50%	În calitate de Supervizor aveți dreptul la o reducere de 50% din Baza de Calcul, la fiecare comandă. (Trebuie să vă recalificați în fiecare an).

Notă: Volumul Personal împreună cu Volumul Rețelei Descendente formează Volumul dvs Total. Odată ce ați intrat în Grila de Reducere, reducerea dvs nu va fi niciodată mai mică de 35% din Baza de Calcul, atât timp cât rămâneți un Membru activ și/sau până când devii eligibil pentru o reducere mai mare. Cu cât vindeți mai mult, cu atât vă crește și potențialul de profit. Nu uitați că fiecare Lună de Volum o începeți cu reducerea de 35% din Baza de Calcul și puteți ajunge până la o reducere de 42% și 50% din Baza de Calcul.

Success Builder

În calitate de Membru Herbalife, puteți acumula 1,000 Puncte de volum (PPV+DLV) în 1-3 luni, pentru a dobândi calificarea de Success Builder și reducerea de 42% din Baza de Calcul. În această calitate veți avea posibilitatea de a plasa comenzi beneficiind de reducerea de 42% din Baza de Calcul, până când deveniți eligibil pentru o reducere mai mare.

Veți primi automat reducerea de 42% din Baza de Calcul de îndată ce calificarea a fost dobândită; statutul dumneavoastră se va actualiza la data de 1 a lunii care urmează după luna în care volumul de calificare a fost realizat.

Un Success Builder este eligibil pentru:

- Achiziționare de produse cu reducere de 42% din Baza de Calcul, imediat după calificarea la acest statut
- Câștig de 42% Profit Direct, calculat la Baza de Calcul
- Câștig de până la 27% Profit Indirect (Comision) din valoarea Bazei de Calcul pentru achizițiile făcute de Membrii din Rețeaua Descendentă plasate cu reducere de 25% sau 35% din Baza de Calcul, sau de Clienții Privilegiați aflați la reducere de 15% - 35% din Baza de Calcul.

Odată atins statutul de Success Builder, reducerea aplicată comenzilor nu va fi mai mică de 42% din Baza de Calcul, cât timp Taxa Anuală de Servicii pentru Membri este plătită la zi.

Supervizor Deplin Calificat

În calitate de Supervizor aveți dreptul la reducerea maximă de 50% din Baza de Calcul, precum și la încasarea de venituri din vânzările directe și indirecte; în același timp, deveniți eligibil pentru obținerea de Onorarii pentru Servicii (R/O).

Un Supervizor Deplin Calificat este eligibil pentru:

- Câștig de 50% Profit Direct din Baza de Calcul
- Câștig de până la 25% Profit Indirect din Baza de Calcul (Comision) aplicat la valoarea Bazei de Calcul pentru achizițiile făcute de Rețeaua Descendentă cu reducere de 25%-42% din Baza de Calcul
- Obținerea de Onorarii pentru Servicii (R/O) în valoare de 1% până la 5% de la volumul de vânzări a Supervizorilor activi din primul, al doilea și al treilea nivel
- Participarea la Întâlniri și Traininguri speciale
- Posibilitatea de a dobândi recunoașteri speciale pentru Supervizori

Persoanele care ating nivelul de Supervizor sunt adesea numiți Membri Herbalife Independenți sau Distribuitori Independenți Herbalife.

Calificarea la statutul de Supervizor

Există două modalități de calificare la statutul de Supervizor:

- Realizați 2,500 Puncte de Volum (PPV+DLV) în 1-3 luni (cu un minimum de 1,000 Puncte de Volum Disponibile, dintre acestea).
- Realizați 4,000 Puncte de Volum (QPV+QDV) în 3-12 luni cu un minimum de 1,000 QPV.

Pentru toate metodele de calificare la nivelul de Supervizor, odată atins acest statut, veți fi actualizat automat la statutul de Supervizor Deplin Calificat pe data de 1 a lunii următoare lunii în care v-ați încheiat calificarea.

Supervizor în Curs de Calificare

Eligibilitatea pentru reducerea temporară de 50%

De îndată ce ați acumulat Volumul de Puncte necesar calificării de Supervizor veți fi considerat **Supervizor în Curs de Calificare**, până pe data de 1 a lunii următoare, când treceți la statutul de **Supervizor Deplin Calificat**. În calitate de Supervizor în Curs de Calificare aveți dreptul să plasați comenzi cu reducere temporară de 50% pe tot parcursul lunii în care v-ați calificat.

Comenzile plasate cu reducerea de 50% din Baza de Calcul trebuie plasate direct la Herbalife.

Volumul din comenzile achiziționate cu reducerea temporară de 50% din Baza de Calcul este considerat Volum Personal pentru cumpărător și Volum de Grup pentru Supervizorul Deplin Calificat.

Volumul Necesar

Volumul Necesar reprezintă Volumul Personal și Volumul Total pe care un Supervizor trebuie să le aibă în cazul în care are o calificare de Supervizor în liniile descendente.

Cu ajutorul Volumului Necesar Herbalife verifică și validează calificările noilor Supervizori. Atunci când un Supervizor are un Membru în calificare de Supervizor, Volumul Total al Supervizorului Sponsor trebuie să fie cel puțin egal cu volumul Membrilor care se califică în luna aceea. Dacă acest criteriu, al Volumului Necesar, nu este îndeplinit, noul Supervizor va fi mutat la următorul Supervizor în linie ascendentă.

Exemplul de mai jos ilustrează Volumul Personal și Volumul Total pe care trebuie să le aibă Supervisorul Sponsor în luna în care un Membru din linia descendentă se califică Supervisor. În acest exemplu, "A" (Supervisorul Sponsor) trebuie să aibă cel puțin 4.000 Puncte de Volum Personal și cel puțin 1.000 Puncte de Volum de Grup în luna în care "B" și "C" se califică Supervizori. Acesta reprezintă Volumul Necesar al Supervisorului.

Exemple Volum Necesar		
A Supervisorul Sponsor	Cerințe Volum Necesar pentru Supervisorul "A" 4,000 Volum Personal + 1,000 Volum de Grup = 5,000 Volum Total	
B Supervisor în curs de calificare	1,000 Puncte de Volum la reducere temporară 50% din Baza de Calcul	= 1,000 Volum de Grup pentru "A"
C Supervisor în Curs de Calificare	4,000 Puncte de Volum acumulate	= 4,000 Puncte de Volum pentru "A"

Volum Insuficient

În calitate de Supervisor deplin calificat din linia superioară, dacă nu aveți suficient Volum în lunile în care aveți în liniile descendente calificări de Supervizori, înseamnă că aveți Volum Necesar Insuficient. Herbalife o să vă trimită o notificare și vi se va permite să plasați o comandă care să completeze Volumul Necesar. Departamentul de Relații cu Membrii va permite plasarea acestui Volum, pentru luna în care vă lipsește Volumul Necesar.

După plasarea acelei comenzi vă rugăm să ne transmiteți numărul comenzii și luna pe care trebuie să mutăm acea comandă

Atunci când se plasează această Volum trebuie specificat, clar, că este "Volum Necesar pentru luna _____."

Comanda pentru Volumul Necesar

Pentru a ne asigura că acea comandă este plasată pe Volumul lunii și al anului care trebuie vă rugăm să ne transmiteți toate detaliile acelei comenzi împreună cu dovada plății pentru acea comandă. O comandă pentru Volumul Necesar va fi aprobată și acceptată de către Herbalife numai în cazul în care a fost identică o problemă cu Volumul Necesar, ați fost notificat în prealabil că trebuie să plasați comanda și Departamentul de Relații cu Membrii are aprobarea să accepte comanda de la dumneavoastră. Această comandă va fi alocată lunii de volum în care nu aveți Volum Necesar corespunzător.

Se vor aplica ajustări corespunzătoare pentru acest Volum Necesar Supervisorilor din linia superioară care sunt eligibili să încaseze Onorarii pentru Servicii și Production Bonus. Menționăm că nu se vor face ajustări ale procentajului de Onorarii și de Production Bonus atunci când se plasează o comandă de Volum Necesar în afara lunii de Volum în discuție. Dacă se întâmplă să aveți mai multe cazuri de Volum Necesar lipsă, în calitate de Supervisor Sponsor, nu veți încasa Onorarii pentru Servicii de la liniile descendente timp de până la patru luni, aceste câștiguri fiind plătite următorului Supervisor din linia ascendentă care este eligibil să primească Onorarii pentru Servicii.

Nerealizarea Volumului necesar

Pentru a evita penalizările, trebuie să plasați comanda pentru Volumul Necesar imediat ce ați primit notificarea de la Herbalife. Dacă nu aveți Volumul Necesar și nu plasați comandă atunci când sunteți notificați, vi se va aplica penalizare. Penalizarea constă în pierderea Supervisorului pe care l-ați calificat și toată linia acelui Supervisor.

Ce se întâmplă dacă nu vă calificați Supervisor

Dacă un Membru pe care l-ați sponsorizat se califică Supervisor înaintea dumneavoastră, aveți la dispoziție un an de la data calificării acelui Membru să vă calificați și dumneavoastră Supervisor. Dacă nu reușiți să vă calificați Supervisor într-un an de la calificarea acelui Supervisor din linia descendentă, Supervisorul, împreună cu toate liniile lui descendente, vor fi mutați la primul Supervisor din linia dumneavoastră ascendentă, la sfârșitul primului an de recalificare al Supervisor dumneavoastră din linia descendentă.

Exemplu:

08/01/2012
Luna de calificare a SP
din linia descendentă

Februarie 2014
Sponsorul pierde linia
acelui Supervisor dacă
nu s-a calificat SP la
rândul lui

08/01/2012 – 01/31/2014
Perioada în care Sponsorul trebuie să se califice, la rândul lui, Supervisor

Recalificarea de Supervisor

După ce v-ați calificat la statutul de Supervisor sau mai mult, trebuie să vă recalificați Supervisor, anual, în perioada 1 februarie - 31 ianuarie, pentru a vă păstra drepturile și beneficiile. Mai jos aveți descrise metodele de recalificare.

- Recalificarea într-o lună: Realizați 4.000 Puncte de Volum într-o lună (cu minim 1.000 Puncte de Volum disponibile)
- Calificarea în două luni: Realizați 4.000 Puncte de Volum în două luni consecutive (cu minim 1.000 Puncte de Volum disponibile în aceeași perioadă în care faceți recalificarea).
- Calificarea în 12 luni: Acumulați 10.000 Puncte de Volum Total, Disponibile, în cele 12 luni din perioada de recalificare.

Sau,

- Acumulați 2.000 Puncte de Volum Total, Disponibile, în cele 12 luni din perioada de recalificare.

Atunci când vă recalificați folosind metoda 2K (acumularea a 2.000 Puncte de Volum în 12 luni), în perioada 1 februarie – 31 ianuarie, vă veți păstra statutul de Supervisor și beneficiul de a achiziționa produse cu reducere de 50% din Baza de Calcul, dar vă veți pierde liniile în care aveți Supervizori. Acestea se vor muta la primul Supervisor din linia ascendentă.

Vă veți recalifica automat Supervisor în fiecare an dacă îndepliniți condițiile de recalificare în perioada aferentă recalificării. Nu uitați, aveți avantajul de a plasa toate comenzile necesare recalificării cu reducere de 50% din Baza de Calcul.

Adițional recalificării trebuie să vă asigurați că Taxa Anuală este plătită la zi. Dacă nu achitați Taxa Anuală în 90 de zile de la încheierea perioadei de recalificare, vi se va suspenda dreptul de a achiziționa produse și de a încasa câștiguri, până la achitarea Taxei Anuale. Dacă taxa rămâne neplătită, acest lucru ar putea duce la închiderea activității dumneavoastră de calitate de Membru și în consecință, orice Membri sau Clienți Privilegiați aveți în rețeaua descendentă, vor fi mutați definitiv la Sponsorul dumneavoastră direct.

Dacă nu vă recalificați vă veți pierde toate privilegiile pe care le au Supervizorii și veți pierde inclusiv liniile în care aveți Supervizori. În acest caz întreaga linie va fi mutată la primul Supervisor deplin calificat din linia dumneavoastră ascendentă.

În calitate de Supervisor, în cazul în care nu vă recalificați anual până la 31 ianuarie, noul dumneavoastră statut va fi cel de Success Builder.

Trei Niveluri de Succes

Persoanele pe care le sponsorizați personal și care devin Membri Herbalife sunt cunoscute sub denumirea de Prima Linie. Ei pot fi prieteni sau familie, persoane cunoscute sau persoane pe care doar ce le-ați cunoscut. Puteți sponsoriza oricâte persoane doriți, în orice țară în care Herbalife are birouri deschise. Când Membrii din prima dumneavoastră linie sponsorizează la rândul lor alte persoane, acești noi Membri devin a doua dumneavoastră linie. Când Membrii din a doua dumneavoastră linie sponsorizează alți Membri, acești noi Membri devin a treia dumneavoastră linie în organizația dumneavoastră Herbalife.

Este indicat să lucrați cu Membrii din liniile descendente, să-i pregătiți și să-i încurajați să vă urmeze exemplul. Este posibil ca unii dintre ei să-și seteze ca obiectiv să se califice la nivelul de Supervisor. În calitate de Supervisor cu Supervizori Deplin Calificați sau Supervizori în Curs de Calificare în primele trei linii, vă puteți califica să primiți între 1% și 5% Onorarii pentru Servicii din Volumul dumneavoastră Organizațional.

VENITUL DIN ONORARII PENTRU SERVICII

Plata Onorariilor pentru Servicii

Procentajul Onorariilor pentru Servicii depinde de Volumul Total acumulat în fiecare lună. Dacă acumulați mai puțin de 500 Puncte Volum, nu vi se acordă Onorarii pentru Servicii. Dacă acumulați 2,500 Puncte Volum sau mai mult, atunci primiți Onorarii pentru Servicii în valoare maximă de 5% din volumul a trei niveluri. Scara Onorariilor pentru Servicii indică cerințele referitoare la volumul pe care un Supervisor trebuie să le îndeplinească în fiecare lună pentru a beneficia de Onorarii pentru Servicii.

Scala Onorariilor pentru Servicii	
Total Puncte de Volum	Câștig din Onorarii pentru Servicii %
0 – 499	0%
500 – 999	1%
1,000 – 1,499	2%
1,500 – 1,999	3%
2,000 – 2,499	4%
2,500 plus	5%

Onorariile pentru Servicii sunt plătite după cum urmează:

În exemplul următor, prin atingerea pragului de 5%, Onorariile dumneavoastră pentru Servicii se calculează în baza unui Volum Organizațional de 30,000, care vă dă dreptul la 1,500 de Puncte Redevențe Suplimentare. Punctele Redevențe Suplimentare sunt folosite în scopul calificării. Vă rugăm rețineți: câștigurile se calculează din valoarea bazei de calcul a produselor din țara în care sunt comandate produsele. În anumite țări, aceste câștiguri din Onorarii pentru Servicii sunt convertite în moneda dumneavoastră locală.

Exemplu de Calcul a Onorariilor pentru Servicii			
DVS	2,500 Puncte Volum	=	Totalul Onorariilor dvs. pentru Servicii 1,500 Puncte Redevențe
Supervisor Nivelul Întâi	10,000 Puncte Volum	=	5% = 500 Puncte Redevențe Suplimentare
Supervisor Nivelul al Doilea	10,000 Puncte Volum	=	5% = 500 Puncte Redevențe Suplimentare
Supervisor Nivelul al Treilea	10,000 Puncte Volum	=	5% = 500 Puncte Redevențe Suplimentare

Cerințe suplimentare

Supervizorii care îndeplinesc cerințele necesare în vederea obținerii de Onorarii pentru Servicii trebuie, de asemenea, să îndeplinească și cerințele Regulii 10 Clienți și ale Regulii 70%, pentru a avea dreptul la și a primi atât Onorarii pentru Servicii, cât și Bonusul de Producție. Îndeplinirea acestor condiții trebuie să fie confirmată de către Supervisor prin predarea Formularului de Atestare a Veniturilor în fiecare lună. Dacă Supervisorul nu îndeplinește cerințele uneia din cele două reguli amintite mai sus, Onorariile pentru Servicii și Bonusul de Producție nu vor fi plătite acestuia.

Diferențe din Plata Onorariilor pentru Servicii (Roll-Up)

În calitate de Supervisor, aveți, de asemenea, oportunitatea de a câștiga Diferențe din plata Onorariilor pentru Servicii. Diferențele din Plata Onorariilor pentru Servicii se acordă Supervisorilor superiori eligibili, atunci când orice Supervisor din Rețeaua Descendentă care contribuie la Onorariile pentru Servicii câștigă mai puțin de cei maxim 5% care trebuie plătiți. Acest procent este diferența dintre procentul maxim de Onorarii pentru Servicii de 5% și procentul real câștigat de Supervisorul descendent care contribuie la Onorarii pentru Servicii.

Pentru a fi eligibil pentru a primi Diferențe din Plata Onorariilor pentru Servicii, un Supervisor trebuie să fie la nivelul maxim de câștig, de 5%, conform Scalei Onorariilor pentru Servicii. Un Supervisor nu poate câștiga mai mult de 5% Onorarii pentru Servicii pentru o comandă.

Exemplu Diferențe din Plata Onorariilor pentru Servicii		
DVS	2,500 Puncte de Volum Total 5% Onorarii pentru Servicii	= Câștigați 5% Onorarii pentru Servicii de la Supervizorii din nivelul întâi, al doilea și al treilea Câștigați 4% Diferență din Plata Onorariilor pentru Servicii din volumul Supervisorului din nivelul al patrulea
Supervisor Nivelul Întâi	2,500 Puncte de Volum Total 5% Onorarii pentru Servicii	= Câștigă 5% Onorarii pentru Servicii de la Supervizorii din nivelul al doilea, al treilea și al patrulea
Supervisor Nivelul al Doilea	2,500 Puncte de Volum Total 5% Onorarii pentru Servicii	= Câștigă 5% Onorarii pentru Servicii de la Supervizorii de nivelul al treilea și al patrulea
Supervisor Nivelul al Treilea	500 Puncte de Volum Total 1% Onorarii pentru Servicii	= Câștigă 1% Onorarii pentru Servicii de la Supervisorul de nivelul al patrulea
Supervisor Nivelul al Patrulea	1,000 Puncte de Volum Total Nu câștigă Onorarii pentru Servicii	Acest Supervisor nu are o rețea descendentă pentru a câștiga Onorarii pentru Servicii

World Team

Calificarea la statutul World Team este un pas important în afacerea dumneavoastră Herbalife. Prin accesarea dumneavoastră la această echipă prestigioasă demonstrați succesul dumneavoastră. World Team este rampa de lansare pentru calificarea la nivelul TAB Team.

Pentru a vă califica:

- Acumulați 10,000 Puncte Volum Total într-o Lună de Volum, după calificarea la statutul de Supervisor în Curs de Calificare sau la statutul de Supervisor Deplin Calificat.
- SAU În calitate de Supervisor în Curs de Calificare sau Supervisor Deplin Calificat, acumulați 2,500 Puncte Volum Total în fiecare lună de volum, timp de patru luni consecutive.
- SAU Acumulați 500 Puncte Redevențe Suplimentare într-o lună.

Dacă sunteți deja calificat pentru statutul de Supervisor, după ce acumulați Volumul sau Punctele de Redevențe menționate mai sus, sunteți promovat la statutul World Team de pe data de întâi a lunii următoare.

Beneficiați de:

- Toate oportunitățile Supervisorului
- Pachetul World Team, ce conține Certificatul personalizat World Team și insigna World Team.

În plus față de cele menționate mai sus sunteți eligibil pentru:

- A participa la evenimente speciale de planificare și la anumite Traininguri de instruire menite să accelereze accesarea dumneavoastră la nivelul TAB Team.

TAB Team

Calificarea în Top Achievers Business Team (TAB Team) este o recunoaștere prestigioasă în cadrul Herbalife. Top Achievers Business Team indică faptul că respectivul Supervisor a creat o rețea puternică de Supervizori activi. Calificându-vă în Top Achievers Business Team, veți deveni eligibil pentru a primi beneficii suplimentare. Există trei niveluri de câștig în TAB Team: Global Expansion Team (GET), Millionaire Team (MILL) și President's Team (PRES).

Top Achievers Business (TAB) Team	
Beneficii	Calificări
Global Expansion Team (GET) <ul style="list-style-type: none">Toate beneficiile unui SupervisorCertificat și insignăPotențial de câștig până la 2% Bonus de ProducțieEligibilitate de calificare la evenimente promoționale ale CompanieiEligibilitate de a participa la instruirii speciale avansateEligibilitate de a participa la conferințe telefonice speciale	1,000 Puncte de Redevențe Suplimentare în fiecare lună, timp de 3 luni consecutive
Millionaire Team (MILL) <ul style="list-style-type: none">Toate beneficiile unui GET TeamUn nou certificat și o nouă insignăPotențial de câștig de până la 4% Bonus de Producție	4,000 Puncte de Redevențe Suplimentare în fiecare lună, timp de 3 luni consecutive
President's Team (PRES) <ul style="list-style-type: none">Toate beneficiile unui MILL TeamPlachetă și insignăPotențial de câștig de până la 7% Bonus de ProducțiePosibilitatea de a câștiga Bonusul de Leadership Mark Hughes conform regulilor	10,000 Puncte de Redevențe Suplimentare în fiecare lună, timp de 3 luni consecutive 20K President's Team 20,000 Puncte de Redevențe Suplimentare în fiecare lună, timp de 3 luni consecutive 30K President's Team 30,000 Puncte de Redevențe Suplimentare în fiecare lună, timp de 3 luni consecutive 50K President's Team 50,000 Puncte de Redevențe Suplimentare în fiecare lună, timp de 3 luni consecutive

Bonusul de Producție pentru TAB Team

Ulterior calificării în TAB Team aveți dreptul de a primi Bonus de Producție din întregul volum lunar al organizației dumneavoastră. Bonusul de Producție pentru TAB Team este, în parte, o recompensă pentru calitățile dumneavoastră de lider.

Pentru a obține Bonus de Producție este necesar să completați și să trimiteți un Acord de obținere a Bonusului de Producție TAB Team, precum și să fie îndeplinite cerințele Regulilor 10 Clienți/70%, pentru a fi eligibil să primiți plățile pentru Bonusul de Producție. Formularul trebuie acceptat și aprobat de Herbalife pentru a primi aceste plăți; acest formular vi se va trimite pe parcursul perioadei de calificare în TAB Team.

Politici cu privire la acordarea premiilor

Herbalife trimite premiile de recunoaștere (cum ar fi, dar fără a se limita la) insigne, plăci decorative și bijuterii în cel mai scurt timp Membrilor care s-au calificat pentru acestea.

În cazul în care un premiu nu este primit, Departamentul de Servicii pentru Membri trebuie contactat în scris (prin e-mail sau la adresa de mai jos). Cererea trebuie să fie primită de Herbalife nu mai târziu de 6 luni de la data calificării aferente premiului.

Politica de înlocuire și/sau reparare a Premiilor:

Herbalife se străduiește să ofere premii de cea mai bună calitate posibilă. În cazul în care Membrul primește un Premiu care este defect sau stricat în vreun fel, acesta poate returna produsul în termen de 6 luni de la data calificării asociată cu premiul, pentru a fi înlocuit gratuit.

După această perioadă de 6 luni, Membrul poate returna produsele pentru a fi recondiționate sau reparate – costuri suportate în întregime de acesta, prin scăderea sumei respective din câștiguri. Orice abateri de la această politică sunt la discreția absolută a Herbalife.

Cererile pot fi transmise telefonic sau personal la:

Î.C.S “Herbalife MA” SRL
MD-2001, str. Ismail 81/1, Business Centru “Panorama”, et. 1, Chisinau

E-mail: DRMoldova@herbalife.com

Tel: +40 31 229 9529

PRESIDENT'S TEAM PLUS

Distincții și Recunoașteri President's Team Plus

	1 Diamant	Executive President's Team 1 President's Team Deplin Calificat de nivel întâi, în oricare linie descendentă
	2 Diamante	Senior Executive President's Team 2 President's Team Deplin Calificați de nivel întâi, în două linii descendente diferite.
	3 Diamante	International Executive President's Team 3 President's Team Deplin Calificați de nivel întâi, în trei linii descendente diferite.
	4 Diamante	Chief Executive President's Team 4 President's Team Deplin Calificați de nivel întâi, în patru linii descendente diferite.
	5 Diamante	Chairman's Club 5 sau mai mulți President's Team Deplin Calificați de nivel întâi, în cinci sau mai multe linii descendente diferite.
	10 Diamante	Founder's Circle 10 sau mai mulți President's Team Deplin Calificați de nivel întâi, în zece sau mai multe linii descendente diferite..

Premii President Plus

Premiul President Plus se bazează pe volumul de producție (Luni de Volum Ianuarie-Decembrie).

	Ceas Baume & Mercier - 250,000 Puncte Redevențe Suplimentare
	Inel cu diamante Marquis - 500,000 Puncte Redevențe Suplimentare
	Ceas de aur cu diamante Piaget* - 750,000 Puncte Redevențe Suplimentare
	Ceas cu Diamante Piaget* - 1,000,000 Puncte Redevențe Suplimentare

*Modelul ceasului poate varia în funcție de stocul disponibil în momentul calificării

Bonusul de Producție

Calificarea și Recalificarea conform Nivelului TAB Team

După calificarea în TAB Team, pentru nivelurile Millionaire Team și President's Team, va exista o perioadă pe care va trebui să o așteptați înainte de a începe să primiți Bonus de Producție pentru un nivel procentual superior de câștig. Consultați tabelele de mai jos pentru perioadele de așteptare aferente fiecărui nivel de echipă. Cerințele pe care trebuie să le îndepliniți pentru a primi respectivele câștiguri sunt detaliate în secțiunea Cerințe pentru Obținerea Procentajului de Câștig reprezentând Bonus de Producție.

GET Team

Perioadă Calificare			Global Expansion Team (GET)														
IAN	FEB	MAR	APR	MAI	IUN	IUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	IAN	FEB	MAR	APR	MAI	IUN
1,000 Puncte R/O	1,000 Puncte R/O	1,000 Puncte R/O	Eligibil pentru a câștiga 2% PB din Aprilie până în Martie														
			Perioada de Recalificare din Aprilie până în Martie														

În acest exemplu:

- Perioade de Așteptare și de Câștig:** După încheierea calificării de GET Team, pentru a începe să câștigați la acest nivel nu există perioadă de așteptare. După încheierea calificării de GET, în Aprilie veți fi recunoscut ca GET Team și veți fi eligibil să începeți să câștigați Bonus de Producție fără a avea o perioadă de așteptare. Perioada de eligibilitate pentru câștig este de 12 luni de la data deplinei calificării în GET Team, din Aprilie până în Martie.

MILL Team

Perioadă Calificare			Millionaire Team														
IAN	FEB	MAR	APR	MAI	IUN	IUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	IAN	FEB	MAR	APR	MAI	IUN
4,000 Puncte R/O	4,000 Puncte R/O	4,000 Puncte R/O	Perioadă așteptare	Eligibil pentru a câștiga 4% PB din Iunie până în Mai													
			Perioada de recalificare din Aprilie până în Martie														

În acest exemplu:

- Perioade de Așteptare și Câștig:** După încheierea calificării de MILL Team, va exista o perioadă de așteptare de 2 luni înainte de a fi eligibil să câștigați la un nivel superior de Bonus de Producție. Pe parcursul acestei perioade de așteptare, cerința minimă privind Punctele de Volum Total pentru 2% Bonus de Producție este de 3,000 TV, conform noului dumneavoastră statut de Millionaire Team. După ce se încheie perioada de așteptare, în calitate de Millionaire team, veți fi eligibil să începeți să câștigați Bonus de Producție începând din luna Iunie. Perioada de câștig este de 12 luni de la încheierea perioadei de așteptare, din Iunie până în Mai.

PRES Team

Perioadă Calificare			President's Team														
IAN	FEB	MAR	APR	MAI	IUN	IUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	IAN	FEB	MAR	APR	MAI	IUN
10k, 20k, 30k, 50k Puncte R/O x 3 luni			Perioadă așteptare	Eligibil pentru a câștiga 6% până la 7% PB din Iulie până în Iunie													
			Perioada de Recalificare din Aprilie până în Martie														

În acest exemplu:

- Perioade de Așteptare și Câștig:** După încheierea calificării de PRES Team, va exista o perioadă de așteptare de 3 luni înainte de a fi eligibil să câștigați la un nivel superior de Bonus de Producție. Pe parcursul acestei perioade de așteptare, cerința minimă privind Punctele de Volum Total pentru 4% Bonus de Producție este de 2,500 TV, conform noului dumneavoastră statut de President's Team. După ce se încheie perioada de așteptare, în calitate de President's Team, veți fi eligibil să începeți să câștigați Bonus de Producție începând din luna Iulie. Perioada de câștig este de 12 luni de la încheierea perioadei de așteptare, din Iulie până în Mai.

Cerințe pentru Obținerea Procentajului de Câștig reprezentând Bonus de Producție.

De îndată ce v-ați calificat și/sau recalificat pentru un anumit nivel procentual de câștig pentru TAB Team și ați încheiat perioada de așteptare, în cazul MILL Team și PRES Team, trebuie realizate următoarele cerințe privind punctele de Volum Total și Puncte de Redevențe, în fiecare lună, în toate lunile de câștig pentru a primi Bonusul de Producție TAB Team pe perioada în care sunteți calificat pentru câștiguri:

Nivel Recunoaștere TAB Team	Volum Total minim necesar	Puncte R/O necesare	% Bonus de Producție
GET	3,500	1,000	2%
MILL	3000	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%

Recalificarea pentru Bonus de Producție

Atunci când vă calificați pentru orice nivel de Recunoaștere al statutului TAB Team, vă veți păstra acel statut indiferent de nivelul procentual de câștig al Bonusului de Producție (cu excepția cazului în care vă calificați pentru un statut superior de TAB Team sau pierdeți calificarea de Supervisor).

Pentru a vă păstra nivelul de câștig de Bonus de Producție, trebuie să vă recalificați în fiecare an.

- **Pentru a rămâne la nivelul actual de câștig**, trebuie doar să îndepliniți cerința de realizare a Punctelor de Redevențe (aceleași cu cele din calificarea original) în trei luni consecutive în fiecare an, în perioada dumneavoastră de recalificare.
- **Dacă nu vă recalificați la nivelul curent**, nivelul dumneavoastră maxim de câștig va deveni nivelul maxim la care v-ați recalificat și va fi condiționat de cerințele privind Punctele de Volum Total pentru respectivul nivel, așa cum este ilustrat mai jos.

Pentru a vă recalifica și a continua să vă câștigați Bonusul de Producție, aveți la dispoziție un interval de timp de 12 luni de la data ultimei calificări/recalificări în TAB Team.

Nivel de Recunoaștere TAB Team	% Maxim de Bonus de Producție	Volum Total Minim Necesăr	Puncte R/O Minim Necesare
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

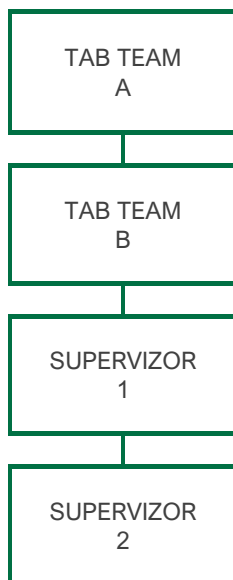
Dacă vă recalificați pentru un nivel % de câștig de Bonus de Producție mai mic, pe parcursul ultimei perioade de recalificare și vă calificați din nou pentru un nivel mai ridicat, va trebui să mențineți perioada de așteptare aferentă nivelului, înainte de a începe să câștigați la acel nivel.

Ghid pentru acordarea Bonusului de Producție pentru TAB Team

Pot exista situații în care în rețeaua dumneavoastră descendentă există un alt membru TAB Team care câștigă Bonus de Producție, care v-ar putea bloca sau diminua Bonusul de Producție. Fiecare linie este analizată individual pentru a determina cine are dreptul de a câștiga Bonus de Producție. Pentru a vă ajuta să înțelegeți mai bine regulile pentru acordarea plăților aferente Bonusului de Producție, am întocmit următorul ghid.

Atunci când un membru TAB Team din rețeaua dumneavoastră descendentă câștigă Bonus de Producție la un nivel % mai scăzut de câștig decât dumneavoastră, veți câștiga diferența procentuală, din rețeaua lui descendentă.

Exemplul 1: TAB Team în rețeaua descendentă cu % de câștig pentru Bonus de Producție mai MIC



Eligibilitate procentaj de câștig pentru Bonus de Producție: 6%

- TAB Team A va câștiga 6% de la TAB Team B
- 4% de la Supervizorul 1 și Supervizorul 2 (6% - 2% = 4%)

Eligibilitate procentaj de câștig pentru Bonus de Producție: 2%

- TAB Team B va câștiga 2% de la Supervizorul 1 și Supervizorul 2

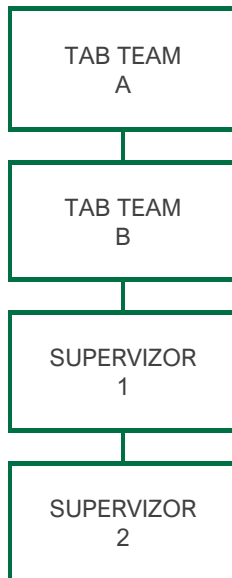
Exemplul 1:

- În acest exemplu, dacă dumneavoastră sunteți TAB Team A și câștigați Bonus de Producție la nivelul de 6% iar un membru TAB Team din rețeaua descendentă câștigă Bonus de Producție la nivelul de 2%, veți câștiga 6% din rețeaua de sub dumneavoastră, până la membrul TAB Team B plus restul de 4% Bonus de Producție din rețeaua lui descendentă, Supervizorul 1, Supervizorul 2 și mai jos, până la următorul membru TAB Team care câștigă Bonus de Producție.
- TAB Team B va câștiga 2% de la Supervizorul 1 și Supervizorul 2.
- Câștigurile dumneavoastră reprezentând Bonus de Producție, mai jos de acei membri TAB Team care la rândul lor câștigă Bonus de Producție, vor depinde de nivelul procentual de câștig al fiecărui membru care câștigă Bonus de Producție.

Atunci când un TAB Team din rețeaua dumneavoastră descendentă se află la un nivel de câștig mai mare cu 2 sau 4% decât dumneavoastră, nu veți câștiga Bonus de Producție nici de la acel TAB Team și nici de la organizația lui descendentă.* O vom numi pe scurt: "Blocare".

**Atunci când un membru President's Team câștigă Bonus de Producție la nivelul de 6%, el poate câștiga 6% și de la membrii President's Team din rețeaua lui descendentă aflați la 6.5%, 6.75% și 7% nivel de câștig dar nu va câștiga din rețeaua de sub un President's Team care se află la un nivel % de câștig mai mare decât el.*

Exemplul 2: TAB Team în rețeaua descendentă cu % de câștig pentru Bonus de Producție mai MARE



Eligibilitate procentaj de câștig pentru Bonus de Producție: 4%

- TAB Team A nu va câștiga Bonus de Producție de la TAB Team B sau de la organizația lui descendentă

Eligibilitate procentaj de câștig pentru Bonus de Producție: 7%

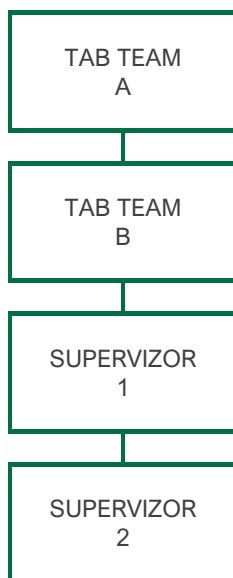
- TAB Team B va câștiga 7% de la Supervizorul 1 și Supervizorul 2

Exemplul 2:

- În acest exemplu, dacă dumneavoastră sunteți TAB Team A și câștigați Bonus de Producție la nivelul de 4% iar membrul TAB Team B din rețeaua dumneavoastră descendentă câștigă la nivelul de 7%, veți fi blocat și nu veți câștiga Bonus de Producție de la TAB Team B și organizația lui.
- TAB Team B va câștiga 7% de la Supervizorul 1 și Supervizorul 2.

Atunci când un membru TAB Team din rețeaua descendentă câștigă Bonus de Producție la **același** nivel procentual ca dumneavoastră, veți câștiga de la respectivul TAB Team, dar nu veți putea câștiga Bonus de Producție din rețeaua lui descendentă. Denumirea uzuală pentru aceasta este: "Tăiere".

Exemplul 3: TAB Team în rețeaua descendentă cu ACELAȘI % de câștig pentru Bonus de Producție



Eligibilitate procentaj de câștig pentru Bonus de Producție: 6%

- TAB Team A va câștiga 6% doar de la TAB Team B

Eligibilitate procentaj de câștig pentru Bonus de Producție: 6%

- TAB Team B va câștiga 6% de la Supervizorul 1 și Supervizorul 2

Exemplul 3:

- În acest exemplu, dacă dumneavoastră sunteți TAB Team A iar membrul TAB Team B câștigă la același nivel cu dumneavoastră, de 6%, dumneavoastră veți câștiga 6% doar de la TAB Team B dar câștigurile de la rețeaua de sub acesta vor fi "Tăiate".
- TAB Team B va câștiga 6% de la Supervizorul 1 și Supervizorul 2.

Pentru a fi eligibil să primiți Bonus de Producție, Formularul de Solicitare și Acord pentru Bonusul de Producție trebuie în prealabil completat de dumneavoastră, acceptat și aprobat de către Herbalife și toți ceilalți termeni și condiții trebuie îndeplinite.



Acceptat de Herbalife

Bonusul de Leadership Mark Hughes

Atunci când dobândeți nivelul President's Team și aveți în rețeaua descendentă alți membri President's Team, aveți posibilitatea de a vă califica pentru a câștiga un Bonus de Leadership Mark Hughes discreționar, care este plătit dintr-un fond reprezentând 1% din baza de câștig a tuturor produselor vândute în toată lumea și care se distribuie anual la un eveniment prestigios Herbalife. Bonusurile de Leadership Mark Hughes sunt plătite în semn de recunoaștere pentru performanța și leadership-ul de excepție. Membrii President's Team pot consulta regulile Bonusului Anual de Leadership Mark Hughes pentru toate detaliile.

Promoții

Periodic, Herbalife oferă și alte beneficii pentru vânzări, precum instruirii și workshop-uri, vacanțe, retreat-uri, titluri de recunoaștere și chiar bonusuri în bani. Evenimentele de promovare sunt un mod foarte eficient de a vă împărtăși succesul cu familia și de a întări legăturile cu alți Membri.

GLOSAR DE TERMENI

Termenii enunțați mai jos sunt utilizați în această carte. Unii termeni au înțelesuri strâns legate de activitatea Herbalife, de aceea este indicat ca dumneavoastră să vă familiarizați cu aceștia cât de repede se poate și pe cât posibil să faceți în așa fel încât să devină parte din vocabularul dumneavoastră uzual.

Blocare: În cazul în care aveți în rețeaua descendentă un membru al TAB Team care este calificat pentru un nivel procentual de câștig mai ridicat de Bonus de Producție, acesta vă va "bloca" câștigurile de la respectivul membru al TAB Team precum și din organizația lui descendentă.

Comision (Profit Indirect): Diferența dintre prețul redus al produselor pe care-l plătește Sponsorul și prețul pe care-l plătesc Membrii rețelei sale descendente pentru aceleași produse. Este cunoscut și ca profit indirect.

Client: Persoana care nu este Membru în cadrul Companiei și care a cumpărat produse Herbalife de la Membru.

Reguli de Blocare ("Tăiere"): În calitate de Membru care câștigă Bonus de Producție, atunci când aveți în rețeaua descendentă un membru al TAB Team care este calificat pentru un procentaj egal cu procentajul pe care îl câștigați dumneavoastră veți câștiga Bonus de Producție din rețeaua descendentă până la și inclusiv de la acel membru TAB Team, dar nu veți câștiga nimic din organizația descendentă a acelui membru TAB Team.

Atunci când aveți în linia descendentă un membru al TAB Team care câștigă Bonus de Producție mai mic decât dumneavoastră, veți câștiga Bonus de Producție de la acel membru și diferența de procentaj (dintre procentajul de PB la care sunteți dumneavoastră și procentajul la care este acel membru TAB Team) din rețeaua lui descendentă.

Grila de Reduceri: O reducere în valoare de 35%-50% din Baza de Calcul, obținută în urma atingerii anumitor obiective de vânzări.

Distribuitor: Orice Membru Herbalife care a atins nivelul de Supervisor sau mai sus în Herbalife este numit Distribuitor.

**În unele țări se folosește termenul de Distribuitor Herbalife în alte țări termenul de Membru Herbalife.*

Membru: Orice persoană care achiziționează un Kit al Membrului Herbalife și depune la Herbalife o solicitare valabilă de aderare la Activitatea de Membru, completată corect și a cărei solicitare a fost acceptată de către Herbalife.

Rețea Descendentă: Totalitatea Membrilor pe care i-ați sponsorizat direct dumneavoastră, precum și Membrii sponsorizați de Membrii dumneavoastră direcți.

Valoarea Bazei de Calcul: Suma de bază atribuită unui produs, în baza căreia se calculează veniturile câștigate.

Membru din prima linie: Toți Membrii Herbalife Independenți pe care i-ați sponsorizat dumneavoastră în mod direct sunt considerați Membrii din Prima Linie.

Supervisor deplin calificat: Un Membru ce a întrunit toate cerințele pentru calificarea de Supervisor și are toate drepturile unui Supervisor.

Rețea de Membri: Toți Membrii care fac parte dintr-o rețea, ca urmare a faptului că au fost sponsorizați sau că au sponsorizat la rândul lor.

Membru: Oricine achiziționează un Kit al Membrului Herbalife (Herbalife Member Pack-HMP) și trimite către Herbalife o Solicitare de Înscriere și un Acord al Membrului, valide și complete, care sunt acceptate de către Herbalife.

Bonus de Producție (PB): Bonus în valoare de 2%, 4% sau de la 6% la 7% din volumul vânzărilor rețelei descendente, câștigat de către TAB Team, cu condiția respectării anumitor cerințe.

Profit Direct: Diferența dintre prețul redus al produselor plătit de Membru și cel pe care-l plătește clientul.

Profit Indirect: Este diferența dintre prețul redus al produselor pe care-l plătește Sponsorul și cel pe care-l plătesc Membrii Rețelei sale descendente pentru aceleași produse. Este cunoscut și sub denumirea de comision.

Lună de calificare: Luna pe parcursul căreia Membrul acumulează Volumul necesar pentru o calificare la un anumit statut.

Supervisor în curs de calificare: Membrul care pe parcursul unei luni a acumulat Volumul de Puncte necesar pentru calificarea de Supervisor. În cazul în care toate cerințele de calificare au fost îndeplinite, va fi recunoscut ca Supervisor Deplin Calificat în prima zi a lunii următoare. Supervisorul în Curs de Calificare are dreptul de a cumpăra produsele de la Centrul de Vânzări cu reducerea temporară de 50%.

Onorarii pentru Servicii (R/O – Royalty Overrides): Plăți speciale către Supervizori, care reprezintă un anumit procent, de la 1% la 5%, din volumul de vânzări al echipei de Supervizori, din 3 linii descendente.

Puncte de Redevențe Suplimentare (Puncte R/O): Folosite pentru calculul nivelelor de calificări. Se calculează înmulțind volumul Organizațional cu procentul corespunzător pentru calculul Redevențelor.

Diferențe din plata Onorariilor pentru Servicii (Roll Up): Herbalife plătește Supervizorilor tot procentul de 5% pentru fiecare din cele trei niveluri de Supervizori activi. Diferențele din Plata Onorariilor pentru Servicii sunt plătite Supervisorului/Supervizorilor din rețeaua ascendentă atunci când un Supervisor din rețeaua descendentă câștigă mai puțin de maximul de 5% Onorarii pentru Servicii care se plătesc per nivel. În aceste situații, diferența dintre cei 5% și procentul de câștig (între 1% și 4%) urcă sub formă de Diferență din Plata Onorariilor pentru Servicii.

Consultant Senior: Un Membru care s-a calificat pentru o reducere de 35%, din Baza de Calcul, la achiziții, acumulând 250 Puncte de Volum (PPV+DLV) în 1-3 luni.

Comision Divizat: Comisionul câștigat de la un Membru din Rețeaua Descendentă care are dreptul la o reducere mai mică decât reducerea dumneavoastră, la finalul lunii de volum. Un comision de până la 25% din Baza de Calcul se va plăti divizat între Consultantul Senior, Success Builder, Supervisorul în Curs de Calificare sau Supervisorul Deplin Calificat, urmând linia ascendentă a Membrului.

Sponsor: Membru care introduce în Compania Herbalife un nou Membru.

Success Builder: Un Membru care acumulează 1,000 Puncte de Volum (PPV+DLV) sau mai multe, în 1-3 luni, eligibil pentru o reducere de 42% din Baza de Calcul.

Rețeaua personală a Supervisorului: Include totalitatea Membrilor din Rețeaua Descendentă a unui Supervisor, care au statutul de Membru, Consultant Superior, Success Builder și Supervisor în Curs de Calificare.

TAB Team: Membru care a respectat toate condițiile de calificare cerute nivelelor GET, Millionaire Team și President's Team.

Regula "10 Clienți": Membru Herbalife trebuie să vândă produsele Companiei la cel puțin 10 (zece) clienți în fiecare lună în vederea calificării pentru obținerea Bonusului de Producție și a Redevențelor Suplimentare.

Regula 70%: În fiecare lună, Membru trebuie să vândă cel puțin 70% din valoarea totală a produselor Herbalife achiziționate de către acesta în luna respectivă, în vederea obținerii statutului de TAB Team și pentru a obține dreptul de a primi Onorarii pentru Servicii, precum și Bonus de Producție pentru activitatea desfășurată în luna respectivă.

Rețea Ascendentă: Sponsorul dumneavoastră, Sponsorul Sponsorului dumneavoastră etc.

Volumul Rețelei Descendente: Volumul acumulat din comenzile plasate direct la Herbalife de către toți non-Supervizorii din Rețeaua dvs Descendentă.

Volum Indisponibil: Volum utilizat de către rețeaua dvs descendentă pentru o calificare la statutul de Supervisor.

Volum de Grup: Comenzi cumpărate cu reducere temporară de 50% din Baza de Calcul de către Supervizorii în curs de calificare, din Rețeaua Personală a Supervisorului, într-o lună calendaristică.

Volum Calificațional din Rețea Descendentă: Volum de la comenzile achiziționate de către Membrii dumneavoastră non-Supervizori din rețeaua descendentă și de către Clienții Privilegiați înscriși personal de Membrii din Rețeaua dumneavoastră descendentă.

Volum Calificațional Personal: Volum de la comenzile care sunt achiziționate direct de la Herbalife de către dumneavoastră și de către Clienții Privilegiați înrolați personal de dumneavoastră.

Volum Organizațional: Volumul în baza căruia se calculează valoarea Redevențelor Suplimentare, primite de către Supervisor.

Volum Personal: Volumul din comenzi acumulat de către dumneavoastră și de către toți Membrii din Rețeaua Descendentă, fără a lua în calcul comenzile beneficiind de reducerea de 50% din Baza de Calcul efectuate de către Supervizorii Deplin Calificați și Supervizorii în curs de calificare.

Volum Achiziționat Personal: Volumul din comenzi achiziționate de la Herbalife, folosind Numărul dumneavoastră de Identificare Herbalife.

Volum Total: Este suma volumului personal și a volumului de grup.

Volum Disponibil: Este un volum care nu a fost folosit, în luna respectivă, la o calificare de Supervisor.

Volum de Punct: O valoare exprimată în puncte, atribuită fiecărui produs în parte.