



План Продаж и Маркетинга Сату және Маркетинг жоспары



ПЛАН ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА

ОБЗОР

План Продаж и Маркетинга Herbalife предлагает Вам уникальные возможности добиться успеха. Данный План был разработан основателем Herbalife Марком Хьюзом. План по праву считается наилучшим в своей индустрии. В соответствии с ним, Независимым Партнерам и Дистрибьюторам выплачивается высокий процент выручки Компании от реализации продукции в форме Розничного дохода, Оптового дохода (Комиссионного Вознаграждения), Вознаграждения за услуги, Дополнительного Вознаграждения за услуги (РВ) и других средств поощрения. Этот проверенный бизнес-план разработан таким образом, чтобы максимально вознаградить Независимых Партнеров за проявленные ими усилия и оказанные услуги и обеспечить им возможность стабильного дохода.

Деловые возможности с Herbalife и План Продаж и Маркетинга одинаковы для всех Независимых Партнеров. Успех каждого зависит от двух основных факторов:

- Время, затраченные усилия и мера ответственности Независимого Партнера;
- Объем продаж продуктов, выполненный Независимым Партнером и представителями его Организации.

Два этих фактора и определяют ответственность Независимого Партнера за обучение, поддержку и мотивацию представителей своей нижестоящей Организации.

На последующих страницах описаны различные уровни Плана продаж и Маркетинга Herbalife. На каждый уровень установлены свои квалификации и предусмотрены соответствующий механизм расчета и условия выплаты вознаграждений Независимым Партнерам за приложенные ими усилия и оказанные ими услуги Компании с целью поощрения их дальнейшего успеха.

КАК СТАТЬ НЕЗАВИСИМЫМ ПАРТНЕРОМ – ВАЖНЫЙ ПЕРВЫЙ ШАГ

Единственным необходимым видом затрат для того, чтобы стать Независимым Партнером Herbalife, является приобретение Набора Независимого Партнера (Herbalife Member Pack (НМР)). В данный набор входит Заявление и Договор на получение статуса Независимого Партнера, которые необходимо заполнить, чтобы получить идентификационный номер и начать приобретать продукты.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА

Вы официально становитесь Независимым Партнером Herbalife, как только Ваше Заявление на получение статуса Независимого Партнера, заполненное надлежащим образом, и подписанный Договор Независимого Партнера будут обработаны и приняты Herbalife. Самый быстрый и простой способ – заполнить Заявление онлайн на официальном сайте [Myherbalife.com](https://myherbalife.com). После принятия Заявления Ваш Договор с Herbalife немедленно вступает в силу, и на Вас распространяются все права, привилегии и обязанности Независимого Партнера Herbalife.

КЛИЕНТЫ И НИЖЕСТОЯЩИЕ НЕЗАВИСИМЫЕ ПАРТНЕРЫ

Два вида Клиентов:

- **Привилегированный Клиент** – каждый, кто заполнил Заявку Привилегированного Клиента и имеет право на приобретение продукта для личного пользования со скидкой напрямую в Компании.
- **Розничный Клиент** – каждый, кто не является Независимым Партнером или Привилегированным Клиентом и приобретает продукт у Независимого Партнера.

Розничные Клиенты и Привилегированные Клиенты не имеют права продавать продукт, рекрутировать, быть Спонсором или получать вознаграждения согласно Плану Продаж и Маркетинга.

Нижестоящий Независимый Партнер – каждый, кого Вы познакомили с возможностями бизнеса, и он заполнил Заявление и подписал Договор на получение статуса Независимого Партнера, которое было получено и одобрено Herbalife, после чего Вы становитесь Спонсором, а он Вашим нижестоящим Независимым Партнером.

Нижестоящие поколения:

Независимые Партнеры первого поколения, которых Вы пригласили лично, являются Вашим первым поколением. Когда Независимые Партнеры первого поколения сами становятся Спонсорами, их новые Независимые Партнеры становятся Вашим вторым поколением. Независимые Партнеры, которые приглашены Вашим вторым поколением, являются третьим поколением Вашей нижестоящей Организации в Herbalife.

Любой Независимый Партнер начинает с одной и той же ступени Плана Продаж и Маркетинга Herbalife, и каждый новый уровень требует выполнения определенных квалификационных условий и даёт возможность получать доход и иные поощрения Независимых Партнеров за продажу продукта.

ЕЖЕГОДНЫЙ ВЗНОС ЗА ОБСЛУЖИВАНИЕ НЕЗАВИСИМОГО ПАРТНЕРА

Каждый год с момента вступления в силу Договора с Herbalife необходимо оплачивать Ежегодный взнос за обслуживание.

Herbalife старается уведомлять Независимых Партнеров о приближении даты оплаты, высылая соответствующее напоминание на адрес электронной почты, однако ответственность за своевременную оплату Взноса лежит на Независимом Партнере.

В случае, если Ежегодный взнос не оплачен вовремя:

- **Независимый Партнер (не достигший статуса Супервайзора):**
Действие Договора Независимого Партнера будет приостановлено, Вы не сможете приобретать продукты Herbalife® и быть Спонсором новых Привилегированных Клиентов и/или Независимых Партнеров. Все нижестоящие Привилегированные Клиенты и/или Независимые Партнеры будут навсегда переведены под Вашего первого вышестоящего Спонсора. Данное условие аналогичным образом действует и для Привилегированных Клиентов.
- **Супервайзор и выше:**
Действие Договора Независимого Партнера не будет приостановлено; однако, как Супервайзор, Вы не будете иметь возможность приобретать продукты Herbalife® до тех пор, пока Ежегодный взнос за обслуживание не будет оплачен. Если Взнос остается неоплаченным на момент понижения со статуса Супервайзора, действие Договора будет приостановлено, и все нижестоящие Привилегированные Клиенты и/или Независимые Партнеры будут навсегда переведены под Вашего первого вышестоящего Спонсора.

ВОЗМОЖНОСТИ ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДА

План Продаж и Маркетинга Herbalife предоставляет Независимым Партнерам разнообразные возможности получения дохода и иные способы поощрения.

РОЗНИЧНЫЙ ДОХОД

- Розничный доход – это разница между Ценой реализации Клиенту и Ценой для Независимого Партнёра.
- Цена реализации Клиенту – Цена для Независимого Партнёра = Розничный доход.

КОМИССИОННОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ (ОПТОВЫЙ ДОХОД)

Когда Независимый Партнёр квалифицируется на максимальный Процент скидки и имеет

нижестоящих Независимых Партнёров, он может получать Оптовый доход.

- Оптовый доход равен Базе для расчёта вознаграждений, умноженной на разницу между Процентом скидки Вышестоящего Независимого Партнера и Нижестоящего.
- База для расчёта вознаграждений $\times$ (% скидки Вышестоящего НП – % скидки Нижестоящего) = Оптовый доход.

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА УСЛУГИ

Став Супервайзором, Вы можете получать доход в размере до 5% от Базы для расчета вознаграждений с продаж первых трех активных поколений Супервайзоров.

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА УСЛУГИ

Представители TAB Team могут также получать Дополнительное Вознаграждение за услуги в размере от 2% до 7%.

БОНУС МАРКА ХЬЮЗА

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

ШАГИ К УСПЕХУ

Независимый Партнер 	Старший Консультант  500 или более Очков Объема за за 1-2 месяца. Объем.	Строитель Успеха  1000 Очков Лично выкупленного Объема (PPV)† накопительно за один месяц Объема*	Квалификациялан ан Продюсер  2500 Очков Объема за 1-6 месяцев, все заказы должны быть размещены напрямую в Herbalife*	Супервайзор  4000 Очков за 1месяц или 4000 Очков в течение 2 последовательных месяцев (не менее 1000 из них должны быть свободными) или 4000 Очков за 12 месяцев	World Team  2500 Очков в каждом из 4 последовательных месяцев или 10 000 Очков за 1 месяц после квалификации на статус Супервайзора/ Квалифицирующий я Супервайзор или 500 Очков Вознаграждения за услуги за 1 месяц
---	--	--	---	--	--

Get Team  1000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев	Get Team 2500  2500 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев	Millionaire Team  4000 Очков Вознаграждени за услуги в каждом из 3 последоват ех месяцев	Millionaire Team 7500  7500 Очков Вознаграждени за услуги в каждом из 3 последоват ех месяцев	President's Team  10 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев	President's Team, 20K  Серьги и запонки из золота с бриллиантами 15 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев	President's Team, 30K  20 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев
---	---	--	---	---	---	---

President's Team, 30K  30 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев	President's Team, 40K  Часы Movado с логотипом 40 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев	President's Team, 50K  50 000 Очков Вознаграждения за услуги 3 месяца подряд	President's Team. 60K  Подвеска и запонки из белого золота с бриллиантами 60 000 Очков Вознаграждения за услуги 3 месяца подряд	President's Team, 70K  Кольца с печатью из белого золота с бриллиантами 70 000 Очков Вознаграждения за услуги 3 месяца подряд	President's Team, 80K  Кольцо и серьги из белого золота с бриллиантами 80 000 Очков Вознаграждения за услуги 3 месяца подряд	President's Team, 90K  Часы Piaget с бриллиантами и логотипом и браслет из белого золота с бриллиантами 90 000 Очков Вознаграждения за услуги 3 месяца подряд
---	--	---	--	--	---	--

* Перед тем как квалифицироваться на Супервайзора, необязательно становится Старшим Консультантом, Строителем Успеха или Квалифицированным Продюсером. Более детальную информацию Вы найдете на MyHerbalife.com

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

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

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ НАГРАДЫ И ПРИЗНАНИЯ PRESIDENT'S TEAM

1 Бриллиант  Executive President's Team 1 представитель President's Team* в первом поколении в любой линии Вашей нижестоящей Организации	2 Бриллианта  Senior Executive President's Team 2 представителя President's Team* в первом поколении в 2 разных линиях Вашей нижестоящей Организации	3 Бриллианта  International Executive President's Team 3 представителя President's Team* в первом поколении в 3 разных линиях Вашей нижестоящей Организации	4 Бриллианта  Chief Executive President's Team 4 представителя President's Team* в первом поколении в 4 разных линиях Вашей нижестоящей Организации	5 Бриллиантов  Chairman's Club 5 представителей President's Team* в первом поколении в 5 разных линиях Вашей нижестоящей Организации
6 Бриллиантов  Chairman's Club 6 представителей President's Team* в первом поколении в 6 разных линиях Вашей нижестоящей Организации	7 Бриллиантов  Chairman's Club 7 представителей President's Team* в первом поколении в 7 разных линиях Вашей нижестоящей Организации	8 Бриллиантов  Chairman's Club 8 представителей President's Team* в первом поколении в 8 разных линиях Вашей нижестоящей Организации	9 Бриллиантов  Chairman's Club 9 представителей President's Team* в первом поколении в 9 разных линиях Вашей нижестоящей Организации	10 Бриллиантов  Founder's Circle 10 представителей President's Team* в первом поколении в 10 разных линиях Вашей нижестоящей Организации
Часы Baume & Mercier**  250 000 Очков Вознаграждения за услуги за 12 последовательных месяцев (календарный год)	Кольца Marquis из золота с бриллиантами  500 000 Очков Вознаграждения за услуги за 12 последовательных месяцев (календарный год)	Золотые часы с бриллиантами Piaget**  750 000 Очков Вознаграждения за услуги за 12 последовательных месяцев (календарный год)	Бриллиантовые часы Piaget**  1 000 000 Очков Вознаграждения за услуги за 12 последовательных месяцев (календарный год)	

* Более детальную информацию Вы найдете на MyHerbalife.com

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

ПРИЗНАНИЯ И НАГРАДЫ

Значок 1 МИЛЛИОН  1 миллион Очков Общего Объема Достижение 1 миллиона Очков Объема на протяжении деятельности в качестве Независимого Партнёра Herbalife*	Значок 2 МИЛЛИОНА  2 миллиона Очков Общего Объема Достижение 2 миллионов Очков Объема на протяжении деятельности в качестве Независимого Партнёра Herbalife*	Значок 3 МИЛЛИОНА  3 миллиона Очков Общего Объема Достижение 3 миллионов Очков Объема на протяжении деятельности в качестве Независимого Партнёра Herbalife*	Значок 4 МИЛЛИОНА  4 миллиона Очков Общего Объема Достижение 4 миллионов Очков Объема на протяжении деятельности в качестве Независимого Партнёра Herbalife*	Значок 5 МИЛЛИОНА  5 миллиона Очков Общего Объема Достижение 5 миллионов Очков Объема на протяжении деятельности в качестве Дистрибьютора Herbalife*
--	---	---	---	---

Значок 1 ГОД  Поздравление Независимых Партнеров с годовщиной ведения бизнеса с Herbalife	Значок 3 ГОДА  Поздравление Независимых Партнеров с 3-х летием ведения бизнеса с Herbalife	Значок 5 ЛЕТ  Поздравление Независимых Партнеров с 5-ти летием ведения бизнеса с Herbalife	Значок 7 ЛЕТ  Поздравление Независимых Партнеров с 7-ми летием ведения бизнеса с Herbalife	Значок 10 ЛЕТ  Поздравление Независимых Партнеров с 10-ти летием ведения бизнеса с Herbalife
---	--	--	--	--

Значок 15 ЛЕТ  Поздравление Независимых Партнеров с 15- летием ведения бизнеса с Herbalife	Значок 20 ЛЕТ  Поздравление Независимых Партнеров с 20- летием ведения бизнеса с Herbalife	Значок 25 ЛЕТ  Поздравление Независимых Партнеров с 25- летием ведения бизнеса с Herbalife	Значок 30 ЛЕТ  Поздравление Независимых Партнеров с 30- летием ведения бизнеса с Herbalife	Значок 35 ЛЕТ  Поздравление Независимых Партнеров с 35- летием ведения бизнеса с Herbalife	Значок 40 ЛЕТ  Поздравление Независимых Партнеров с 40- летием ведения бизнеса с Herbalife
---	---	---	--	---	---

* Более детальную информацию Вы найдете на MyHerbalife.com

ЧТО ТАКОЕ «ОБЪЕМ»

В этой книге повсеместно используется термин «Объем» (Volume). Объем – это основа Плана Продаж и Маркетинга. С его помощью Вы сможете выполнять различные квалификационные требования и продвигаться вверх, квалифицируясь на статусы с более обширными возможностями.

Каждый продукт Herbalife измеряется определенным количеством Очков Объема – Volume (см. бланки заказов и Прайс-лист для получения детальной информации). Наборы Независимых Партнеров и литература в Объем не засчитываются. При заказе продуктов Вам засчитывается определенное количество Очков, соответствующее заказанным продуктам. Эти Очки заносятся в актив Ваших продаж и используются в целях квалификаций и получения различных скидок, а также расчета суммы вознаграждений.

Объем засчитывается в Ваш актив различными способами и зависит от того, кто именно приобрел соответствующие продукты, от статуса заказчика и предоставляемых ему скидок, а также Вашего личного статуса Независимого Партнера и других факторов Плана Продаж и Маркетинга Herbalife. Объем рассчитывается в соответствии с Очками Объема (Volume Points), набранными в определенном месяце.

МЕСЯЧНЫЙ ОБЪЕМ

Определение месячного Объема

Объем продаж накапливается Супервайзором по месяцам. Подсчет Объема за месяц начинается в первый рабочий день месяца, а заканчивается в последний рабочий день. Если последний день месяца приходится на выходной день, Конец месяца переносится на понедельник. Аналогично, если последний день является праздником, месяц продлевается до первого рабочего дня, наступившего после праздника. Herbalife сохраняет за собой право внесения изменений в установление сроков месяца по подсчету Объема по собственному усмотрению.

Понятие месячного Объема

Объем продаж засчитывается в Объем месяца, в течение которого был сделан соответствующий заказ, и оплата за него была получена Herbalife.

Добавочный Объем продаж

Чтобы заказ был зачислен в добавочный Объем продаж, необходимо выполнить следующие условия:

1. Заказ должен быть сделан не позднее Последнего дня месяца, установленного Компанией.
2. Все виды платежей должны быть осуществлены к установленному Компанией концу месяца для зачисления Очков в объемы определенного месяца. Оплата банковским переводом также должна подтверждать информацию об отправке не позднее установленного дня месяца.
3. Полная оплата должна быть получена Herbalife не позднее 5-го числа следующего месяца. Если 5-е число приходится на выходной или праздничный день, оплата должна поступить в последний рабочий день до 5-го числа. Если по какой-либо причине платеж не принят или не получен Компанией, соответствующий заказ отменяется, и Объем по нему не засчитывается.

Согласно Плану Продаж и Маркетинга, Объем учитывается разными способами, которые описаны в приведенных ниже определениях и примерах:

Лично выкупленный Объем (Personally Purchased Volume – PPV)

Объем, выкупленный лично на свой идентификационный номер напрямую в Herbalife.

Объем нижестоящей Организации (Downline Volume – DLV)

Объем, выкупленный Привилегированными Клиентами и не Супервайзорами Вашей нижестоящей Организации напрямую в Herbalife.

Пример использования Объема нижестоящей Организации			
Закупки/ Скидка %		Объем нижестоящей Организации	
A Супервайзор	2500 Очков Объема, выкупленных со скидкой 50%	=	*
B Старший Консультант	500 Очков Объема, выкупленных со скидкой 35%	=	900 Очков Объема (Объем C и D)
C Старший Консультант	500 Очков Объема, выкупленных со скидкой 35%	-	400 Очков Объема (Объем D)
D Независимый Партнер	400 Очков Объема, выкупленных со скидкой 25%	=	0

*Для полностью квалифицированных Супервайзоров Объем нижестоящей Организации засчитывается в Личный или Групповой Объем.

Личный Объем (Personal Volume – PV)

Для полностью квалифицированного Супервайзора Личный Объем складывается из Лично выкупленного Объема, а также Очков Привилегированных Клиентов и Объема не Супервайзоров нижестоящей Организации до первого полностью квалифицированного Супервайзора.

Независимые Партнеры, не являющиеся Супервайзорами, могут приобретать продукцию Herbalife напрямую в Компании, у своего Спонсора или своего первого вышестоящего Полностью Квалифицированного Супервайзора. Примечание: Заказы, приобретенные у Спонсора или первого вышестоящего Полностью Квалифицированного Супервайзора, не учитываются при квалификации на статус Квалифицированного Продюсера и статус Супервайзора. Только заказы, размещенные напрямую в Компании, учитываются для данных квалификаций.

Поэтому, если Вы являетесь Полностью Квалифицированным Супервайзором, все Ваши заказы, приобретенные со скидкой 50%, наряду с заказами Ваших Привилегированных Клиентов, и Независимых Партнеров со скидкой от 15% до 42% засчитываются в Ваш Личный Объем.

Пример Личного Объема			
Скидка %		Личный Объем	
A Супервайзор	1,000 Очков Лично выкупленного Объема + Объем B, C и D	=	1,000 Очков Лично выкупленного Объема + 1,800 Очков нижестоящей организации (Объем B, C и D) = 2,800 Очков Объема
B Строитель Успеха	1,100 Очков + Объем C и D со скидкой 42%	=	1,100 Очков Лично выкупленного Объема + 700 Очков нижестоящей организации (Объем C и D) = 1,800 Очков Объема
C Старший Консультант	300 Очков + Объем D со скидкой 35%	=	300 Очков Лично выкупленного Объема + 400 Очков нижестоящей организации (Объем D) = 700 Очков Объема
D Независимый Партнер	400 Очков Объема со скидкой 25%	=	0

Групповой Объем (Group Volume – GV)

Групповой Объем – это Объем заказов с временной скидкой 50%, размещенный Квалифицирующимся Супервайзором в месяц квалификации.

Этот Объем, сделанный с временной скидкой 50%, засчитывается в Личный Объем Квалифицирующегося Супервайзора, сделавшего заказ, но является Групповым Объемом для первого вышестоящего Полностью Квалифицированного Супервайзора. Объем данных заказов является основой для расчета суммы Вознаграждения за услуги, если им выполнены все другие требования. Для более подробной информации обратитесь к разделам «Квалификация на статус Супервайзора» и «Временная скидка 50%».

Пример Группового Объема		
	Объём/ Скидка %	Личный Объем
A Супервайзор	2,500 Очков Объема + Объем В и С	= 6,500 Очков Личного Объема + 1,000 Очков Группового Объема = 7,500 Общего Объема
B Квалифицирующийся Супервайзор	1,000 Очков Объема с временной скидкой 50% + Объем С	= 1,000 Лично выкупленного Объема +4,000 Очков нижестоящей организации = 5,000 Очков Объема
C Старший Консультант	4,000 Очков Объема	= 4,000 Очков Объема

Общий Объем (Total Volume – TV)

Общий Объем представляет собой сумму Личного Объема Полностью Квалифицированного Супервайзора и Группового Объема. В приведенном выше примере он указан для Супервайзора А. Общий Объем является основой для квалификаций.

Организационный Объем (Organizational Volume – OV)

Организационный Объем – это совокупный Объем, на основании которого выплачивается Вознаграждение за услуги. Пример Организационного Объема приведен ниже.

Пример Организационного Объема		
A Супервайзор	2500 Очков Объема	
1-е Поколение Супервайзор	10 000 Очков Общего Объема	= 30 000 Организационны й Объем
2-е Поколение Супервайзор	10 000 Очков Общего Объема	
3-е Поколение Супервайзор	10 000 Очков Личного Объема	

СВОБОДНЫЙ И НЕСВОБОДНЫЙ ОБЪЕМ

Несвободный Объем

Несвободный Объем используется Вашей нижестоящей Организацией для квалификации на статус Супервайзора.

Свободный Объем

Свободный Объем не используется Вашей нижестоящей Организацией для квалификации на статус Супервайзора.

Ниже следует пример того, как используется Свободный и Несвободный Объем для каждого из Независимых Партнеров.

Свободный и Несвободный Объем			
А Супервайзор	2500 Общего Объема + Объем В и С	=	2500 Очков Свободного Объема для 5000 Очков Несвободного Объема для А
В Квалифицирующийс я Супервайзор	1000 Общего Объема + Объем С	=	1000 Очков Свободного Объема для В 4000 Очков Несвободного Объема для В
С Квалифицирующийс я Супервайзор	4000 Очков Общего Объема	=	4000 Очков Свободного Объема для С

ВОЗМОЖНОСТИ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ НЕЗАВИСИМЫМ ПАРТНЁРАМ

Розничный доход и Оптовый доход рассматриваются как одни из видов прибыли Независимых Партнёров. Пожалуйста, ознакомьтесь с приведенной ниже информацией, чтобы лучше понимать эти термины и то, как рассчитываются Розничный и Оптовый доходы:

Рекомендованная розничная цена:

- Это рекомендованная розничная цена для Клиентов, которая включает налоги и/или расходы на доставку (если применимо) и цена, указанная в официальных каталогах и веб-сайтах Herbalife Nutrition.

«Рекомендованная» означает, что Независимые Партнёры могут устанавливать свои цены для реализации Клиентам.

Цена реализации:

- Фактическая цена, по которой Независимый Партнёр продает продукт Клиентам

База для расчёта цены:

- Это начальная цена для всех Независимых Партнёров без учёта налогов
- Это цена, из которой вычитается Сумма скидки

База для расчёта вознаграждений:

- Это денежное выражение, присвоенное каждому продукту, на котором основаны все расчеты скидок и доходов.
- База для расчёта вознаграждений меньше, чем База для расчёта цены. Это связано с тем, что База для расчёта цены включает административные сборы / сборы за обработку, а также стоимость доставки в некоторых странах, которая не приносит прибыли и не дает права на скидки.
- Как и во всей розничной торговле, продуктовая маржа и цены могут меняться, и в некоторых случаях База для расчёта вознаграждений может быть установлена ещё ниже розничной цены, чтобы цена продукта была более конкурентоспособной.

Процент скидки:

- Это процент скидки от Базы для расчёта вознаграждений, на которую имеет право Независимый Партнёр на основании результатов его работы, а так же от уровня его квалификации по Плану Продаж и Маркетинга.
- Процент скидки может меняться от 25% до 50%.
- Процент скидки всегда применяется к Базе для расчёта вознаграждений для расчёта Суммы скидки.

Сумма скидки:

- Это денежное выражение скидки, рассчитанное от Базы для расчёта вознаграждений. Сумма скидки отнимается от Базы для расчёта цены для расчёта Цены для Независимого Партнёра (без учёта налогов и доставки в некоторых странах).
- Процент скидки $\times$ База для расчёта вознаграждений = Сумма скидки.

Цена для Независимого Партнёра:

- Это цена, которую Независимый Партнёр платит за продукт с учётом налогов (и доставки в некоторых странах)
- База для расчёта цены $-$ Сумма скидки $+$ Налоги = Цена для Независимого Партнёра

Розничный доход:

- Это прибыль, которую получает Независимый Партнёр от розничной продажи.
- Розничный доход – это разница между Ценой реализации Клиенту и Ценой для Независимого Партнёра.
- Цена реализации Клиенту – Цена для Независимого Партнёра = Розничный доход.
- Процент Розничного дохода отличается от Процента скидки по следующим причинам:
 - (a) каждый Независимый Партнёр может устанавливать свои Цены для реализации своим Клиентам;
 - (b) Процент скидки всегда считается от Базы для расчёта вознаграждений, которая ниже, чем Рекомендованная розничная цена.

Оптовый доход:

- Когда Независимый Партнёр квалифицируется на максимальный Процент скидки и имеет нижестоящих Независимых Партнёров, он может получать Оптовый доход.
- Оптовый доход равен Базе для расчёта вознаграждений, умноженной на разницу между Процентом скидки Вышестоящего НП и нижестоящего НП.
- База для расчёта вознаграждений $\times$ (% скидки вышестоящего НП – % скидки нижестоящего НП) = Оптовый доход.

Пример расчета Розничного и Оптового доходов - КАЗАХСТАН



Формула 1

- Очки Объема: 23.95
- Рекомендованная розничная цена: 14,661
- База для расчёта цены: 13,090
- База для расчёта вознаграждений: 11,823

Пример расчета Розничного дохода:

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

- Сумма скидки для Сергея - 59,115. Сумма скидки рассчитывается следующим образом:
База для расчёта вознаграждений (11,823) $\times$ Процент скидки (50%) $\times$ Количество банок в заказе.

- Цена покупки для Сергея - 80,399. Цена покупки рассчитывается следующим образом:
База для расчёта цены (130,900) – Сумма скидки (59,115) + Налоги (8,614).

Пример расчета Розничного дохода со Скидкой 50% для заказа из 10 банок Ф1

База для Расчёта Цены (A)	База для Расчёта Вознаграждений (B)	Скидка (B x 50%) (C)	Налоговая Ставка (D)	Сумма Налогов НП (A - C) * D (E)	Цена НП (A - C + E) (F)	Сумма Налогов Клиента (A * D) (G)	Рекомендованная Розничная Цена (A + G) (H)	Розничный Доход (H - F) (I)
130,900	118,230	59,115	12%	8,614	80,399	15,708	146,608	66,209

- Предположим, что Сергей продаёт 10 банок Формулы 1 своему Клиенту по Рекомендованной розничной цене (146,608). В этой ситуации Розничный доход Сергея составит 66,209.

Розничный доход рассчитывается следующим образом:

Рекомендованная розничная цена** (146,608) – Цена покупки со скидкой (цена для Независимого Партнёра) (80,399)

* Пожалуйста, проконсультируйтесь со своим налоговым консультантом, чтобы уточнить ваши обязательства по налогу на товары и услуги

** Либо Цена реализации

Пример расчета Оптового дохода:

Нижестоящий НП Сергея (Елена) является Старшим Консультантом со скидкой 35%, которая также продает 10 банок Формулы 1.

- Сумма скидки для Елены – 41,381. Сумма скидки рассчитывается следующим образом:
База для расчёта вознаграждений (11,823) $\times$ Процент скидки (35%) $\times$ Количество банок в заказе

- Цена покупки для Елены - 100,262. Цена покупки рассчитывается следующим образом:
База для расчёта цены (130,900) – Сумма скидки (41,381) + Налоги (10,742)

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

База для Расчёта Цены (A)	База для Расчёта Вознаграждений (B)	Скидка (B x 35%) (C)	Налоговая Ставка (D)	Сумма Налогов НП (A - C) * D (E)	Цена НП (A - C + E) (F)	Сумма Налогов Клиента (A * D) (G)	Рекомендованная Розничная Цена (A + G) (H)	Розничный Доход (H - F) (I)
130,900	118,230	41,381	12%	10,742	100,262	15,708	146,608	46,346

* Пожалуйста, проконсультируйтесь со своим налоговым консультантом, чтобы уточнить ваши обязательства по налогу на товары и услуги.

Т.к. процент скидки Сергея составляет 50%, а процент скидки Елены составляет 35%, Сергей также получает Оптовый доход с заказа Елены. Оптовый доход Сергея: $118,230 \times 15\% (50\% - 35\%) = 17,735$.

База для расчёта вознаграждений $\times$ (% скидки Сергея – % скидки Елены) = Оптовый доход

База для Расчёта Цены (A)	База для Расчёта Вознаграждений (B)	Скидка (B x 50%) (C)	Скидка (B x 35%) (D)	Оптовый Доход (C - D) (E)
130,900	118,230	59,115	41,381	17,735

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

СТАРШИЙ КОНСУЛЬТАНТ

УВЕЛИЧЬТЕ СВОИ ДОХОДЫ СО ШКАЛОЙ СКИДОК

По мере роста продаж продуктов Herbalife и увеличения набранного Вами и Вашей нижестоящей Организацией Объема, Вы становитесь Старшим Консультантом и получаете право покупать продукты со скидкой 35% или 42%. Это дает возможность получения более высоких доходов.

Шкала Скидок

Независимый Партнер приобретает продукцию со скидкой 25% до момента квалификации на более высокий уровень – Старшего Консультанта. Тогда Независимый Партнер получает право на размещение заказов в соответствии с нижеуказанной шкалой скидок, но не ниже 35%.

Старший Консультант имеет следующие возможности:

- Скидка 35% или 42% на квалификационный и последующие заказы
- Розничный доход до 35% или 42% от продаж Розничным Клиентам
- До 27% Комиссионного вознаграждения (Оптового дохода) с заказов, размещенных нижестоящими Независимыми Партнерами со скидкой от 25% до 35% и Привилегированными Клиентами со скидкой от 15% до 35%

Суммарный Объем складывается из Вашего Лично выкупленного Объема и Объема Ваших нижестоящих Привилегированных Клиентов и Независимых Партнеров. Оба эти Объема могут быть использованы, чтобы достичь статуса Старшего Консультанта со скидкой 35% или 42%.

Статус	Месячный объем	Скидка	Приобретаемые возможности
Старший Консультант	500 Очков Объема за 1-2 месяца. Может быть использован любой Объем.	35%	Все заказы будут размещаться со скидкой 35% до момента квалификации на более высокий уровень.
Старший Консультант	2000 Очков Объема за 1-2 месяца. Может быть использован любой Объем.	42%	Набрав 2 000 Очков в течение месяца, Вы получаете право на скидку 42% на закрывающий эти 2 000 Очков заказ и все последующие заказы до конца текущего месяца.
Строитель Успеха	1000 Очков Лично выкупленного Объема (PPV) за 1 месяц	42%	Набрав 1000 Очков Лично выкупленного Объема или более в течение месяца, Вы получаете право на скидку 42% на все последующие заказы до конца следующего месяца. Объём, набранный Привилегированными Клиентами, которых Вы подписали лично, суммируется с Вашим Лично выкупленным Объёмом для выполнения требования по необходимому минимуму Лично выкупленного Объёма.

Квалифицированный Продюсер	2500 Очков Объема за 1-6 месяцев	42%	Вы получаете скидку 42% на все заказы до момента квалификации на более высокую скидку. Может быть использован любой Объем.
Квалифицирующийся Супервайзор	- 4000 Очков Объема (не менее 1 000 из них должны быть свободными) - 4000 Очков Объема за 2 последовательных месяца все (не менее 1000 из них должны быть свободными) - 4000 Очков Объема за 3-12 месяцев. Может быть использован любой Объем.	Временная 50%	Выполнив квалификацию на статус Супервайзора, Вы получаете право на временную скидку 50% на последующие заказы.
Супервайзор	Существует 3 способа Квалификации: Более подробную информацию смотрите в разделе «Квалификация на Статус Супервайзора»	50%	Вы получаете скидку 50% на все заказы. (Требуется ежегодная реквалификация).

Обратите внимание:

Ваш суммарный Объем складывается из Вашего Лично выкупленного объема и объема Привилегированных Клиентов и Независимых Партнеров Вашей Организации. Если Вы квалифицировались на статус Старшего Консультанта, то предоставляемая Вам скидка не может быть менее 35% до момента квалификации на более высокую скидку. Чем больше Вы продаете, тем больший доход получаете. Помните, что каждый месяц Вы начинаете со скидки 35% и можете подняться до 42% и 50%.

СТРОИТЕЛЬ УСПЕХА

Независимому Партнеру Herbalife предоставляется возможность набрать 1000 Очков Лично выкупленного Объема (PPV) в течение 1-го месяца для квалификации на статус Строителя Успеха и скидки 42%. Будучи Строителем Успеха, Вы можете размещать заказы со скидкой 42% до конца месяца, следующего за тем, в котором был размещен квалификационный Объем. Объем, набранный Привилегированными Клиентами, которых Вы подписали лично, суммируется с Вашим Лично выкупленным Объёмом для выполнения требования по необходимому минимуму Лично выкупленного Объёма. Объем нижестоящей Организации не может быть использован для данного вида квалификации.

Независимые Партнеры (не достигшие статуса Супервайзор), которые не квалифицировались на статус Строителя Успеха, имеют возможность использовать скидку 42%, накопив 2000 Очков Объема за 1-2 месяца или после выполнения условий на статус Квалифицированного Продюсера.

КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ ПРОДЮСЕР

Вы имеете возможность достигнуть статуса Квалифицированного Продюсера, накопив 2500 Очков Объема в течение 1-6 месяцев. Объем для данной квалификации может аккумулироваться за счет заказов, размещенных Вами и Вашей нижестоящей Организацией напрямую в Компании.

Данный статус присваивается Вам автоматически с 1-го числа месяца, следующего за квалификационным(и).

Квалифицированный Продюсер имеет следующие возможности:

- Скидка 42% сразу после квалификации на данный статус
- Розничный доход до 42% от продаж Розничным Клиентам
До 27% Комиссионного вознаграждения (Оптового дохода) с заказов, размещенных нижестоящими Независимыми Партнерами со скидкой от 25% до 35% и Привилегированными Клиентами со скидкой от 15% до 35%

По достижении статуса Квалифицированного Продюсера заказы размещаются со скидкой не менее 42% при условии оплаченного Ежегодного взноса за обслуживание.

ПОЛНОСТЬЮ КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ СУПЕРВАЙЗОР

Супервайзор получает максимальную скидку 50% , Розничный доход, Комиссионное Вознаграждение (Оптовый доход), а также возможность получать Вознаграждение за услуги.

Полностью Квалифицированный Супервайзор имеет следующие возможности:

- Розничный доход до 50% от продаж Розничным Клиентам.
- Получение до 35% Комиссионного Вознаграждения (Оптового дохода) с заказов, размещенных нижестоящими Независимыми Партнерами со скидкой от 25% до 42% и Привилегированными Клиентами со скидкой 15%-35%.
- Вознаграждение за Услуги до 5% с первых трех активных поколений Супервайзоров
- Участие в специальных обучающих мероприятиях
- Возможность выполнения специальных промоушенов для Супервайзоров

Независимый Партнер, квалифицировавшийся на статус Супервайзора, считается Независимым Партнером или Независимым Дистрибьютором Herbalife.

Супервайзоры могут приобретать продукты только напрямую в Компании.

КВАЛИФИКАЦИЯ НА СТАТУС СУПЕРВАЙЗОРА

Существует три способа квалификации на статус Супервайзора:

- Одномесячная квалификация: 4000 Очков Объема в течение одного месяца (не менее 1000 из них должны быть свободными).
- Двухмесячная квалификация: 4000 Очков Объема в течение двух последовательных месяцев (не менее 1000 из них должны быть свободными за этот двухмесячный период).
- Накопительная квалификация: 4000 Очков Объема за 3-12 месяцев. Может быть использован любой Объем.

При выполнении любого из способов квалификации, Вам автоматически присваивается статус Супервайзора первого числа месяца, следующего за квалификационным.

КВАЛИФИЦИРУЮЩИЙСЯ СУПЕРВАЙЗОР

Право на Временную скидку в размере 50%

Независимый Партнер, выполнивший условия квалификации на статус Супервайзора, считается **Квалифицирующимся Супервайзором** до первого числа следующего месяца, после чего он становится **Полностью Квалифицированным Супервайзором**. **Квалифицирующийся Супервайзор** имеет право на приобретение продуктов с временной скидкой 50% до конца месяца, в котором была выполнена квалификация на статус Супервайзора.

Заказы со скидкой 50% должны размещаться напрямую в Компании.
Объем заказов с временной скидкой 50% считается Лично выкупленным для Независимого Партнера, разместившего заказ, и Групповым Объемом для первого вышестоящего Полностью Квалифицированного Супервайзора.

Соответствующий Объем

Соответствующий Объем представляет собой Личный и Общий Объем, который должен быть у Супервайзора в период, когда Независимые Партнеры его нижестоящей Организации квалифицируются в Супервайзоры.

Соответствующий Объем – это один из способов проверить и подтвердить квалификацию новых Супервайзоров. Если Супервайзор квалифицирует Независимого Партнера, то его Общий Объем не должен быть меньше Объема, набранного Независимыми Партнерами его нижестоящей Организации, квалифицирующимися в Супервайзоры в течение данного месяца. При несоблюдении требований Соответствующего Объема новый Супервайзор будет перемещен под следующего Вышестоящего Супервайзора.

Следующий пример Соответствующего Объема демонстрирует количество Личного и Общего Объема, которое должно быть накоплено Супервайзором, являющимся Спонсором Нижестоящих Независимых Партнеров квалифицирующихся в Супервайзоры. В данном примере «А» (Супервайзор, являющийся Спонсором) должен набрать минимум 4000 Очков Личного Объема и минимум 1 000 Очков Группового Объема в месяц, когда «В» и «С» квалифицируются на статус Супервайзора. Данное условие является требованием для накопления Соответствующего Объема.

Пример Соответствующего Объема			
А Супервайзор - Спонсор	Требование Соответствующего Объема для Супервайзора “А” 4000 Очков Личного Объема + 1000 Очков Группового Объема = 5000 Очков Общего Объема		
В Квалифицирующийся Супервайзор	1000 Очков с временной скидкой 50%	=	1000 Очков Группового Объема для “А”
С Квалифицирующийся Супервайзор	4 000 Очков	=	4000 Очков Личного Объема для “А”

Недостаточный Соответствующий Объем

Если количество Очков Объема, набранное первым вышестоящим Полностью Квалифицированным Супервайзором в течение месяца, в котором его нижестоящий Квалифицирующийся Супервайзор разместил Объем, оказалось недостаточным для квалификации, то это означает, что требование Соответствующего Объема не было выполнено. Herbalife уведомит Супервайзора о том, что он должен сделать заказ на Соответствующий Объем на сумму, которой недостает для завершения квалификации. Отдел Заказов засчитает этот заказ в соответствующий месяц.

Для размещения подобного Объема заказ должен быть четко обозначен как “Заказ на Соответствующий Объем за Месяц__”.

Заказ на Соответствующий Объем

Чтобы заказ на Соответствующий Объем был должным образом засчитан в Объем, на нем четко должен быть обозначен месяц и год, и заказ должен быть полностью оплачен. Заказ Супервайзора на Соответствующий Объем принимается Herbalife только в случае установления Компанией факта невыполнения требования Соответствующего Объема, уведомления об этом Супервайзора и направления в Отдел Заказов разрешения принять заказ. Только при таком условии заказ будет засчитан в соответствующий месяц.

Перерасчет Соответствующего Объема будет произведен для Супервайзоров, получающих вознаграждения. Однако, заказы на Соответствующий Объем, сделанные по истечении месяца, в котором не было выполнено требование Соответствующего Объема, не учитываются для размещающих их Супервайзоров при расчете Вознаграждений за услуги.

Невыполнение требования Соответствующего Объема

Чтобы избежать санкций, необходимо разместить заказ на Соответствующий Объем сразу, как Вы получите уведомление от Компании.

Если Супервайзор, не набравший нужного количества Очков, не делает заказ на Соответствующий Объем, к нему применяются определенные санкции, а именно: он лишается Супервайзора, квалифицировавшегося в данном месяце, а также Нижестоящей Организации квалифицировавшегося Супервайзора.

Невыполнение квалификации на статус Супервайзора

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

Если в течение этого периода Независимый Партнер, который является Спонсором, не квалифицируется на статус Супервайзора, его Нижестоящий Супервайзор будет переведен под первого Вышестоящего Супервайзора.

Пример:

1 августа 2012
Квалификация Нижестоящего Независимого
Партнера на статус Супервайзора

Февраль 2014
Если Спонсор не квалифицируется на статус
Супервайзора, он теряет своего
Нижестоящего Супервайзора

01/08/2012 – 31/01/2014 Период, в течение которого Спонсор должен квалифицироваться

Ежегодная реквалификация

Когда Вы квалифицируетесь на статус Супервайзора, Вам необходимо ежегодно подтверждать свою квалификацию в период с 1 февраля по 31 января. Существуют следующие способы реквалификации:

- Одномесячная квалификация: 4000 Очков Объема в течение одного месяца (не менее 1000 из них должны быть свободными).
- Двухмесячная квалификация: 4000 Очков Объема в течение двух последовательных месяцев (не менее 1000 из них должны быть свободными за этот двухмесячный период).
- Накопительная квалификация за 12 месяцев: 10 000 Очков свободного Объема за 12-месячный период реквалификации

Или

- 2000 Очков Свободного Объема за 12-месячный период реквалификации

Супервайзоры, набравшие 2000 очков Свободного Объема суммарно в период с 1 февраля по 31 января, сохраняют статус Супервайзора и 50% скидку, но теряют свои линии нижестоящей Организации, которые включают Супервайзоров. Данные линии переходят под следующего вышестоящего Полностью Квалифицированного Супервайзора.

При условии выполнения требований реквалификации, Ваш статус будет автоматически продлен. У Вас также есть преимущество размещения реквалификационных заказов со скидкой 50%.

В дополнение к реквалификации Супервайзору необходимо убедиться в том, что Ежегодный взнос оплачен. Просрочка оплаты Ежегодного взноса более, чем на 90 дней с момента реквалификации может привести к приостановке Ваших привилегий до тех пор, пока оплата не будет осуществлена.

Если условия реквалификации не выполнены, Вы лишаетесь всех прав Супервайзора, включая потерю нижестоящей Супервайзорской Организации. В данном случае вся Организация переходит под следующего вышестоящего Полностью Квалифицированного Супервайзора.

Супервайзоры, не выполнившие требования реквалификации до 31 января, понижаются до статуса Квалифицированного Продюсера.

Три уровня успеха

Люди, которых Вы лично привлекли в бизнес как Независимых Партнеров Herbalife, представляют Ваше первое поколение. Это могут быть Ваши друзья, близкие или просто знакомые. Вы лично можете являться Спонсором любого количества людей в любой стране, где официально разрешена деятельность Herbalife. Когда Независимые Партнеры Вашего первого поколения самостоятельно привлекают новых Независимых Партнеров, то эти новые Независимые Партнеры становятся Вашим вторым поколением. Когда Независимые Партнеры Вашего второго поколения становятся Спонсорами новых Независимых Партнеров, то последние становятся Вашим третьим поколением.

Обучая и консультируя своих Независимых Партнеров, мотивируя их следовать Вашему примеру, и таким образом поддерживая продажи Компании через своих Независимых Партнеров, Вы помогаете каждому представителю своей Организации квалифицироваться на статус Супервайзора. За Ваши услуги как Супервайзора, в трех поколениях которого работают Полностью Квалифицированные или Квалифицирующиеся Супервайзоры, Вы имеете право на получение Вознаграждения за Услуги в размере от 1% до 5% от Вашего Организационного Объема.

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА УСЛУГИ

Выплата Вознаграждения за услуги

Процент Вознаграждения за услуги зависит от Вашего ежемесячного Общего Объема. Если Вы набираете менее 500 Очков Общего Объема, то Вознаграждение за услуги не выплачивается. Если Вы набираете 2500 и более Очков Общего Объема, то получаете максимальное Вознаграждение за услуги в размере 5% с трех активных нижестоящих поколений Супервайзоров. Следующая шкала отображает требования, которые необходимо выполнять Супервайзору каждый месяц, чтобы получать Вознаграждение за услуги.

Шкала расчета суммы Вознаграждения за услуги	
Ваш Общий Объем	Вознаграждение в %
0 – 499	0%
500 – 999	1%
1000 – 1499	2%
1500 – 1999	3%
2000 – 2499	4%
2500 и больше	5%

Вознаграждение за услуги выплачивается следующим образом:

В следующем примере максимальная сумма Вознаграждения за услуги в размере 5% рассчитывается на основании 30 000 Очков Организационного Объема, которые дают Вам 1500 Очков для получения Вознаграждения за услуги. Очки Вознаграждения используются для квалификаций. Помните, что Вознаграждения рассчитываются на основании Базы для расчета вознаграждений в соответствии со страной, в которой был размещен заказ. В большинстве стран выплаты Вознаграждения за услуги производятся в местной валюте.

Пример определения размера Вознаграждения за услуги			
Вы	2500 Очков Объема	=	Ваше Вознаграждение за услуги 1500 Очков
Супервайзор 1-го поколения	10000 Очков Общего Объема	=	5% = 500 Очков за услуги
Супервайзор 2-го поколения	10000 Очков Общего Объема	=	5% = 500 Очков за услуги
Супервайзор 3-го поколения	10000 Очков Личного Объема	=	5% = 500 Очков за Услуги

Дополнительные требования

Для получения Вознаграждения за услуги и Дополнительного Вознаграждения за услуги Супервайзоры должны также соблюдать Правило «Десяти розничных клиентов» и Правило «Семидесяти процентов». Выполнение этих требований должно быть подтверждено соответствующей ежемесячной формой для получения вознаграждений. Если Супервайзор не выполняет какое-либо из указанных выше правил, ему не выплачивается Вознаграждение за услуги.

Разница Вознаграждения за услуги (Roll-Up)

Полностью Квалифицированный Супервайзор может получать разницу Вознаграждения за услуги (Roll-Up). Данное Вознаграждение выплачивается вышестоящему Супервайзору, квалифицировавшемуся на Вознаграждение за услуги в размере 5% в том случае, если процент Вознаграждения за услуги, на который квалифицировались его нижестоящие Супервайзоры, с которых он получает Вознаграждение за услуги, менее 5%. Данное Вознаграждение – это разница между максимальной суммой Вознаграждения за услуги в размере 5% и действительным процентом, на который квалифицировались нижестоящие Супервайзоры.

Чтобы получить данное Вознаграждение за услуги (Roll-Up), Супервайзору необходимо квалифицироваться на максимальные 5% Вознаграждения за услуги в соответствии со Шкалой расчета суммы Вознаграждения за услуги. Вы не можете получить более 5% Вознаграждения за услуги за какой-либо заказ.

Пример (Roll-Up)		
Вы	2500 Очков Общего Объема 5% Возн. за услуги	5% Возн. за услуги с Супервайзоров (1-е, 2-е и 3-е поколение) 4% Roll-Up с 4-го поколения
Супервайзор 1-го поколения	2500 Очков Общего Объема 5% Возн. за услуги	5% Возн. за услуги с Супервайзоров (2-е, 3-е и 4-е поколение)
Супервайзор 2-го поколения	2500 Очков Общего Объема 5% Возн. за услуги	5% Возн. за услуги с Супервайзоров (3-е и 4-е поколение)
Супервайзор 3-го поколения	500 Очков Личного Объема 1% Возн. за услуги	1% Возн. за услуги с Супервайзора 4-го поколения
Супервайзор 4-го поколения	1000 Очков Общего Объема Нет Возн. за услуги	Отсутствует нижестоящая Организация для получения Вознаграждения за услуги

WORLD TEAM

Квалификация в команду World Team – важный шаг вперед в бизнесе Herbalife. Вы демонстрируете свой успех, квалифицируясь в эту престижную команду. World Team – это Ваша стартовая площадка для квалификации в команду TAB Team.

Квалификационные требования:

- Наберите 10 000 Очков Общего Объема за один месяц после квалификации на статус Квалифицирующийся Супервайзор или Супервайзор.

ИЛИ

- 2 500 Очков Общего Объема в каждом из четырех последовательных месяцев после квалификации на статус Супервайзор или Квалифицирующийся Супервайзор.

ИЛИ

- 500 Очков Вознаграждения за услуги за один месяц.

После выполнения требований, указанных выше, Вы повышаетесь до статуса World Team с первого числа месяца, следующего за квалификационным.

Вы получаете:

- Все привилегии статуса Супервайзора
- Значки отличия: сертификат команды World Team, значок World Team

Кроме того, Вы получаете право на:

- Посещение специальных мероприятий, призванных ускорить Ваш переход в команду TAB Team

КОМАНДА TAB TEAM

Достижение статуса команды TAB Team (Top Achievers Business Team) является престижным признанием в рамках Плана Продаж и Маркетинга Herbalife. Переход в команду TAB Team означает, что Супервайзор создал сильные и активные линии нижестоящих Супервайзоров. Став частью команды TAB Team, Вы можете получить дополнительные преимущества. Команда TAB Team состоит из трех уровней: GET (Global Expansion Team), Millionaire Team (MILL) и President`s Team (PRES).

Top Achievers Business (TAB) Team	
Преимущества	Квалификационные требования
Global Expansion Team (GET) • Все привилегии статуса Супервайзора • Сертификат и значок представителя GET Team • Возможность получать Дополнительное вознаграждение за услуги (PB) в размере 2% • Квалификация для участия в Каникулах и мероприятиях • Участие в специальных тренингах • Участие в специальных конференциях	1000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из трех последовательных месяцев
Millionaire Team (MILL) • Все привилегии статуса GET Team • Новый сертификат и значок Millionaire Team • Возможность получать Дополнительное вознаграждение за услуги (PB) в размере до 4%	4000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из трех последовательных месяцев
President`s Team (PRES) <ul style="list-style-type: none"><li>• Все привилегии статуса MILL Team</li><li>• Престижный сертификат и значок представителя President`s Team • Возможность получать Дополнительное вознаграждение за услуги (PB) в размере до 7% • Возможность получения Бонуса Марка Хьюза согласно правилам и при выполнении условий	10 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из трех последовательных месяцев 20К: 20 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из трех последовательных месяцев 30К: 30 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из трех последовательных месяцев 50К: 50 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из трех последовательных месяцев

Дополнительное Вознаграждение за услуги для представителей команды TAB Team

Как представитель команды TAB Team, Вы имеете право на получение Дополнительного вознаграждения за услуги за ежемесячную активность Вашей нижестоящей Организации. Таким образом, Дополнительное вознаграждение за услуги является поощрением за Ваше Лидерство. Необходимо предоставить заполненное Заявление на получение Дополнительного Вознаграждения за услуги представителями команды TAB Team, а также соблюдать Правило “Десяти розничных клиентов” и Правило “Семидесяти процентов”. Заявление должно быть получено и одобрено Компанией. Оно высылается Вам в течение Вашего квалификационного периода в команду TAB Team.

ПОЛИТИКА НАГРАЖДЕНИЯ

В качестве признания заслуг своих Независимых Партнеров Компания Herbalife отправляет им награды, такие как значки, именные поздравительные письма и дипломы, ювелирные изделия, но не ограничивается данным списком.

В случае, если награда не получена Независимым Партнером, необходимо в письменной форме (по электронной или обычной почте) связаться с Отделом информационной поддержки. Данный запрос должен быть получен Herbalife не позднее шести (6) месяцев с даты квалификации Независимого Партнера на тот или иной статус или команду.

Замена или восстановление полученных наград:

Компания Herbalife стремится предоставлять своим Независимым Партнерам награды наивысшего качества. В случае если Независимый Партнер получает поврежденное изделие, он имеет право вернуть его Компании с целью бесплатной замены в течение шести (6) месяцев с даты квалификации на получение данной награды.

По истечении шестимесячного срока Независимый Партнер имеет право вернуть поврежденное(ые) изделие(я) Компании для ремонта или восстановления за счет самого Независимого Партнера, где оплата будет осуществляться путем вычета необходимой суммы из его вознаграждений. Herbalife оставляет за собой право на внесение дополнений / корректировок в процедуру.

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

ТОО «Гербалайф Казахстан»
050008, Республика Казахстан
Алматы, ул. Ауэзова, 65, а/я 37

Онлайн поддержка [по ссылке](#)

Отдел информационной поддержки:

Пн-Пт 09:00-18:00

тел.: +7 (727) 275 9030

тел. (бесплатная линия): 8 800 080 5030.

PRESIDENT'S TEAM PLUS

ПРИЗНАНИЕ ЗАСЛУГ И ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ PRESIDENT'S TEAM PLUS

	Один Бриллиант	Executive President's Team 1 President's Team в первом поколении в любой линии Вашей нижестоящей Организации
	Два Бриллианта	Senior Executive President's Team 2 President's Team в первом поколении в 2 разных линиях Вашей нижестоящей Организации
	Три Бриллианта	International Executive President's Team 3 President's Team в первом поколении в 3 разных линиях Вашей нижестоящей Организации
	Четыре Бриллианта	Chief Executive President's Team 4 President's Team в первом поколении в 4 разных линиях Вашей нижестоящей Организации
	Пять Бриллиантов	Chairman's Club 5 President's Team в первом поколении в 5 разных линиях Вашей нижестоящей Организации
	Десять Бриллиантов	Founder's Circle 10 President's Team в первом поколении в 10 разных линиях Вашей нижестоящей Организации

НАГРАДЫ

Награды для представителей President's Team Plus зависят от накопленного Организационного Объема (с января по декабрь).

	Часы Vaume & Mercier 250 000 Очков Вознаграждения за услуги
	Кольца Marquis из золота с бриллиантами 500 000 Очков Вознаграждения за услуги
	Золотые часы с бриллиантами Piaget* 750 000 Очков Вознаграждения за услуги
	Бриллиантовые часы Piaget* 1 000 000 Очков Вознаграждения за услуги

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

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА УСЛУГИ

КВАЛИФИКАЦИЯ И РЕКВАЛИФИКАЦИЯ ПО УРОВНЮ

Для представителей команд Millionaire Team и President’s Team существует определенный период ожидания, который необходимо выдержать прежде, чем иметь возможность получать максимальный процент Дополнительного вознаграждения за услуги. Далее приведена таблица с указанием периода ожидания для каждого статуса. Требования для получения определенного процента Дополнительного вознаграждения за услуги (РВ) описаны в соответствующем разделе ниже.

GET Team

Период квалификации			GET Team														
ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН	ИЮЛ	АВГ	СЕН	ОКТ	НОЯ	ДЕК	ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН
1000 Очков Возн. за услуги	1000 Очков Возн. за услуги	1000 Очков Возн. за услуги	Право на получение 2% РВ с Апреля по Март														
			Реквалификационный период с Апреля по Март														

В данном примере:

- Период ожидания и Период получения:** Период ожидания для начала возможности получения Дополнительного вознаграждения за услуги после квалификации на статус GET Team отсутствует. После присвоения статуса GET Team в Апреле вы имеете право начать получать Дополнительное вознаграждение за услуги без периода ожидания. Период для возможности получения составляет 12 месяцев с Апреля по Март, то есть с момента официального присвоения статуса GET Team.

MILL Team

Период квалификации			Millionaire Team															
ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН	ИЮЛ	АВГ	СЕН	ОКТ	НОЯ	ДЕК	ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН	
4000 Очков Возн. за услуги	4000 Очков Возн. за услуги	4000 Очков Возн. за услуги	Период ожидания		Право на получение 4% РВ с Июня по Май													
					Реквалификационный период с Апреля по Март													

В данном примере:

- Период ожидания и Период получения:** Период ожидания для начала возможности получения максимального процента Дополнительного вознаграждения за услуги данного статуса после квалификации в команду Millionaire Team составляет 2 месяца. В течение периода ожидания требования для получения 2% Дополнительного вознаграждения за услуги, согласно новому статусу, составляют 3000 Очков Общего Объема (TV). После окончания периода ожидания, как представитель команды Millionaire Team, Вы будете иметь право получать максимальный процент Дополнительного вознаграждения за услуги, начиная с Июня. Период возможности получения составит 12 месяцев с Июня по Май.

PRES Team

Период квалификации			President's Team														
ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН	ИЮЛ	АВГ	СЕН	ОКТ	НОЯ	ДЕК	ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН
10k, 20k, 30k, 50k			Период ожидания			Право на получение 6% РВ с Июля по Июнь											
Очки Возн. за услуги за 3 месяца																	
			Реквалификационный период с Апреля по Март														

В данном примере:

- Период ожидания и Период возможности получения:** Период ожидания для начала возможности получения максимального процента Дополнительного вознаграждения за услуги данного статуса после квалификации в команду President`s Team составляет 3 месяца. В течение периода ожидания необходимо выполнение требования для получения 4% Дополнительного вознаграждения за услуги согласно новому статусу President`s Team. После окончания периода ожидания, как представитель команды President`s Team, Вы будете иметь право получать максимальный процент Дополнительного вознаграждения за услуги, начиная с Июля. Период возможности получения составит 12 месяцев с Июля по Июнь.

ТРЕБОВАНИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ОПРЕДЕЛЕННОГО ПРОЦЕНТА ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА УСЛУГИ (РВ)

Для того, чтобы начать получать Дополнительное вознаграждение за услуги после квалификации или реквалификации на определенный процент Дополнительного Вознаграждения за услуги, необходимо также ежемесячно выполнять нижеуказанные требования в течение обозначенного для получения Дополнительного Вознаграждения за услуги периода:

Уровень TAB Team	Минимальные требования по Общему Объему (TV)	Очки вознаграждения за услуги	% Дополнительного вознаграждения за услуги
GET	3500	1000	2%
MILL	3000	1000 - 3999	2%
		4000 +	4%
PRES	2500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 +	6%
PRES 20K	2500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 – 19 999	6%
		20 000 +	6.50%
PRES 30K	2500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 – 19 999	6%
		20 000 – 29 999	6.50%
		30 000 +	6.75%
PRES 50K	2,500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 – 19 999	6%
		20 000 – 29 999	6.50%
		30 000 – 49 999	6.75%
		50 000 +	7%

РЕКВАЛИФИКАЦИЯ НА ПОЛУЧЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА УСЛУГИ

Когда Вы квалифицируетесь на любой статус в рамках команды TAB Team, Вы сохраняете этот статус вне зависимости от процента Дополнительного вознаграждения за услуги (до тех пор, пока не достигните более высокого статуса в команде TAB Team или в случае понижения со статуса Супервайзора).

Для того, чтобы продолжить получать Дополнительное Вознаграждение за услуги, необходимо реквалифицироваться на уровень Вашей команды ежегодно.

- **Для сохранения процента Дополнительного вознаграждения за услуги** просто выполняйте требование по Очкам Вознаграждения за услуги в течение трех последовательных месяцев (также, как и при квалификации) каждый год в течение своего реквалификационного периода.
- **В случае невыполнения реквалификации на текущий процент Дополнительного вознаграждения за услуги согласно текущему статусу**, Ваш максимальный процент будет равен уровню, на который выполнена реквалификация, и будут применяться соответствующие требования по Общему Объему, как показано в таблице ниже.

Чтобы вновь квалифицироваться и продолжить получать Дополнительное вознаграждение за услуги согласно статусу, необходимо вновь квалифицироваться/реквалифицироваться в течение 12-ти месяцев с даты Вашей последней квалификации/реквалификации.

Уровень TAB Team	Максимальный % Дополнительного вознаграждения за услуги	Минимальные требования по общему Объему (TV)	Очки вознаграждения за услуги
MILL	2%	3500	1 000
PRES PRES 20K PRES 30K PRES 50K	2%	3500	1 000
	4%	3000	4 000
PRES 20K	6%	2500	10 000
PRES 30K	6%	2500	10 000
	6.50%		20 000
PRES 50K	6%	2500	10 000
	6.50%		20 000
	6.75%		30 000

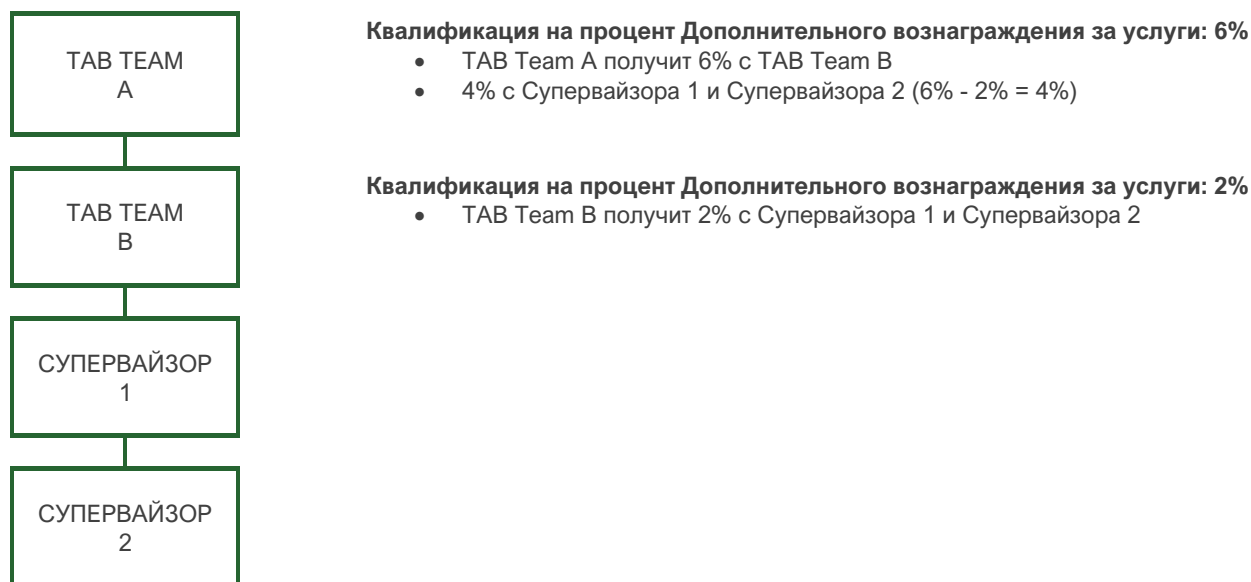
Если Вы реквалифицировались на более низкий уровень максимального процента Дополнительного вознаграждения за услуги в течение последнего реквалификационного периода, а затем вновь квалифицировались на максимальный процент, необходимо выдержать период ожидания прежде, чем появится возможность получения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

ПРИНЦИП ВЫПЛАТЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА УСЛУГИ ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ КОМАНДЫ TAB TEAM

Может случиться ситуация, когда в нижестоящей Организации есть другой представитель TAB Team, который может перекрыть или заблокировать получение Вами Дополнительного вознаграждения за услуги. Для выявления получателей Дополнительного вознаграждения за услуги каждая линия Организации рассматривается отдельно. Для Вашего удобства и лучшего понимания принципа выплаты Дополнительного вознаграждения за услуги для TAB Team рекомендуется рассмотреть примеры ниже.

Когда нижестоящий представитель TAB Team получает меньший процент Дополнительного вознаграждения за услуги, чем Вы, то у Вас будет возможность получить с его Организации оставшуюся разницу между Вашим процентом и его процентом.

Пример 1: Нижестоящий квалифицировался на МЕНЬШИЙ процент Дополнительного вознаграждения за услуги



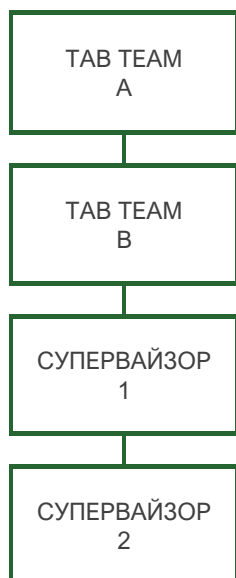
Пример 1:

- В данном примере, если Вы являетесь TAB Team A, получаете 6% Дополнительного вознаграждения за услуги и Ваш нижестоящий TAB Team B получает 2% Дополнительного вознаграждения за услуги, то Вам будет начислено 6% с данного TAB Team B и оставшиеся 4% Дополнительного вознаграждения за услуги с его нижестоящей Организации, Супервайзора 1 и Супервайзора 2, до следующего нижестоящего TAB Team получателя Дополнительного вознаграждения за услуги.
- TAB Team B получает 2% с Супервайзора 1 и Супервайзора 2.
- Ваше Дополнительное вознаграждение за услуги с нижестоящих получателей Дополнительного вознаграждения за услуги будет зависеть от процента каждого из этих получателей.

В случае, если нижестоящий представитель TAB Team получает **больший** процент Дополнительного вознаграждения за услуги, чем 2% или 4%, то Вы не получите Дополнительное вознаграждение за услуги с него и его Организации*. Это называется “Блокировка”.

**Когда представитель President's Team получает 6% Дополнительного вознаграждения за услуги то он может получить 6% с нижестоящих представителей President's Team, получающих 6.5%, 6.75% и 7%. Он не сможет получить больше, чем представитель President's Team, который имеет более высокий процент Дополнительного вознаграждения за услуги.*

Пример 2: Нижестоящий квалифицировался на БОЛЬШИЙ процент Дополнительного вознаграждения за услуги



Квалификация на процент Дополнительного вознаграждения за услуги: 4%

- TAB Team A НЕ ПОЛУЧИТ Дополнительное Вознаграждение за услуги с TAB B или его Организации

Квалификация на процент Дополнительного вознаграждения за услуги: 7%

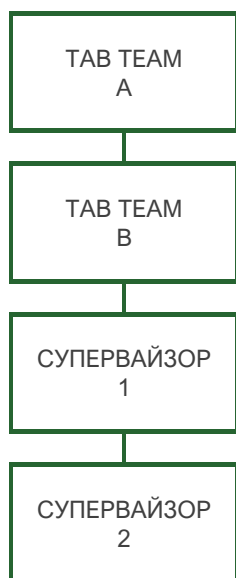
- TAB Team B получит 7% с Супервайзора 1 и Супервайзора 2

Пример 2:

- В данном примере, если вы являетесь TAB Team A, получаете 4% Дополнительного вознаграждения за услуги и Ваш нижестоящий TAB Team B получает 7%, Вам будет перекрыта возможность получения Дополнительного вознаграждения за услуги с этого TAB Team B и его Организации.
- TAB Team B получит 7% с Супервайзора 1 и Супервайзора 2.

В случае, если нижестоящий представитель TAB Team получает **тот же** процент Дополнительного вознаграждения за услуги, что и Вы, то Вы получите Дополнительное вознаграждение за услуги с этого представителя TAB Team, но не получите с его Организации*. Это называется “Перекрытие”.

Пример 3: Нижестоящий квалифицировался на ТОТ ЖЕ процент Дополнительного вознаграждения за услуги



Квалификация на процент Дополнительного вознаграждения за услуги: 6%

- TAB Team A получит 6% только с TAB Team B

Квалификация на процент Дополнительного вознаграждения за услуги: 6%

- TAB Team B получит 6% с Супервайзора 1 и Супервайзора 2

Пример 3:

- В данном примере, если вы являетесь TAB Team A, Вы и Ваш нижестоящий TAB Team B получаете 6% Дополнительного вознаграждения за услуги, то Вы получите 6% только с TAB Team B, но будете «перекрыты» от получения Дополнительного вознаграждения за услуги с его Организации.
- TAB Team B получит 6% с Супервайзора 1 и Супервайзора 2.

Помните, что помимо требований квалификации, для оформления права на получение Дополнительного Вознаграждения за услуги Вам необходимо заполнить Заявление на получение Дополнительного Вознаграждения за услуги TAB Team, которое должно быть принято и одобрено Herbalife.



Принято Herbalife

Бонус Марка Хьюза

Когда Вы достигаете статуса представителя President's Team и в Вашей Организации также есть представители President's Team, вы можете квалифицироваться на получение независимого Бонуса Марка Хьюза, который рассчитывается из 1% от общемировых продаж Herbalife от базы для расчета вознаграждений и вручается ежегодно на престижном мероприятии Herbalife. Бонусы Марка Хьюза выплачиваются в качестве признания выдающихся достижений и лидерства. (см. документ «Бонус Марка Хьюза. Правила квалификации», который выдается представителям President's Team и доступен на MyHerbalife.com).

Промоушены

Время от времени Herbalife предлагает дополнительные стимулы для продаж, такие как обучающие семинары, школы, каникулы, признание и даже денежные ваучеры. Такие мероприятия являются отличным способом поделиться успехом со своей семьей и укрепить отношения с другими Независимыми Партнерами.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Приведенные ниже термины используются на протяжении всей этой книги. Некоторые из них непосредственно связаны с Herbalife, поэтому ознакомьтесь с ними, и пусть они как можно быстрее войдут в Ваш обиходный словарь.

База для расчета цены и База для расчета вознаграждений (Earn Base): Базовые величины, определенные для каждого продукта в местной валюте, на основании которых рассчитываются скидки и вознаграждения.

Блок на получение Дополнительного Вознаграждения за услуги (PB Blocking): В случае, если в Вашей нижестоящей Организации есть другой представитель команды TAB Team, квалифицировавшийся на более высокий процент Дополнительного Вознаграждения за услуги, возможность начисления Вам процента с объемов данного TAB Team и его нижестоящей Организации будет блокирована.

Вознаграждение за услуги: Выплаты Супервайзорам, составляющие от 1% до 5% от Объема продаж 3-х поколений активных нижестоящих Супервайзоров.

Вышестоящая Организация (Upline Organization): Ваш Спонсор, Спонсор Вашего Спонсора, Спонсор последнего и т.д.

Групповой Объем (Group Volume – GV): Заказы, выкупленные под временную скидку 50% Квалифицирующимися Супервайзорами в Организации Супервайзора.

Дистрибьютор (Distributor): Дистрибьютором именуется также каждый Независимый Партнер Herbalife, достигший статуса Супервайзора или выше.

Независимый Партнер первого поколения (First Level Distributor): Все лично спонсируемые Вами Независимые Партнеры считаются Вашим первым поколением.

Дистрибьютор (Distributor): Независимый Дистрибьютор Herbalife*

****В некоторых странах используется понятие Дистрибьютор вместо Независимый Партнер.**

Дополнительное Вознаграждение за услуги (PB): Дополнительное Вознаграждение за услуги в размере 2%, 4% или от 6% до 7% от Объема продаж нижестоящей Организации, получаемое квалифицированными представителями команды TAB Team, которые выполнили определенные требования, за их дополнительные усилия и услуги по поддержке продаж продукции Компании в соответствии с условиями Договора Независимого Партнера, заключенного между Компанией и Независимым Партнером.

Квалификационный месяц (Qualifying Month): Месяц, в течение которого Независимый Партнер набирает количество Очков, необходимое для квалификации на какой-либо статус.

Квалифицированный Продюсер (Qualified Producer – QP): Независимый Партнер, который набрал 2500 Очков в течение 1-6 месяцев. Квалифицированный Продюсер имеет право на скидку 42%.

Квалифицирующийся Супервайзор (Qualifying Supervisor): Независимый Партнер, который набрал необходимое количество Очков Объема для выполнения квалификации на статус Супервайзора. При условии выполнения всех квалификационных требований первого числа следующего месяца этот Независимый Партнер получает статус Полностью Квалифицированного Супервайзора. Квалифицирующийся Супервайзор имеет право приобретать продукцию в Компании с временной скидкой 50%.

Коммиссионное Вознаграждение (Commission) или Оптовый доход (Wholesale Profit): Вознаграждение в размере разницы между скидкой нижестоящего Привилегированного Клиента или Независимого Партнера соответствующего уровня, и скидкой на эти же продукты, установленной для Спонсора. Все вознаграждения рассчитываются на основе Базы для расчета вознаграждений.

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

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

Независимый Партнер (Member): Каждый, кто купил Набор Независимого Партнера Herbalife (НМР), правильно заполнил Заявление на получение статуса Независимого Партнера и подписал Договор Независимого Партнера, при условии их одобрения Компанией.

Несвободный объем (Encumbered Volume): Объем, размещенный Вашими нижестоящими Партнерами для квалификации на статус Супервайзора.

Нижестоящая Организация (Downline Organization): Все лично спонсируемые Вами Привилегированные Клиенты и Независимые Партнеры, а также все их Привилегированные Клиенты и Независимые Партнеры.

Общий Объем (Total Volume – TV): Общий Объем представляет собой сумму Личного Объема и Группового Объема.

Объем нижестоящей Организации (Downline Volume – DLV): В Объем нижестоящей Организации входят Очки Привилегированных Клиентов и Независимых Партнеров, размещенные напрямую в Herbalife со скидкой до 42%.*

*Для Супервайзоров под Объемом нижестоящей Организации понимаются Личный и/или Групповой Объемы.

Организационный Объем (Organization Volume – OV): Объем, учитываемый при расчете размера Вознаграждения за услуги, получаемого Супервайзором.

Организация Супервайзора (Supervisor's Personal Organization): Включает всех Независимых Партнеров нижестоящей Организации этого Супервайзора, имеющих статус Независимого Партнера, Старшего Консультанта, Строителя Успеха, Квалифицированного Продюсера и Квалифицирующегося Супервайзора и Привилегированных Клиентов.

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

Очки ПК (PC Points): Очки от покупок Привилегированных Клиентов на свой ID-номер.

Очки Вознаграждения за услуги: Используются для различных квалификаций и представляют собой сумму Организационного объема Супервайзора, умноженную на соответствующий процент Вознаграждения за услуги.

Правило “Десяти розничных клиентов” (Ten Retail Customer Rule): Независимый Партнер Herbalife должен лично продавать продукты Компании не менее, чем десяти (10) розничным клиентам в месяц для выполнения квалификационных требований в качестве одного из

необходимых условий для получения Вознаграждения за услуги и Дополнительного Вознаграждения за услуги по итогам месяца.

Правило “Семидесяти процентов” (The 70% Rule): Ежемесячно Независимый Партнер обязан распространять или потреблять как минимум 70% от общего количества продуктов Herbalife, приобретенных в текущем месяце, для квалификации и получения Вознаграждения за услуги или Дополнительного вознаграждения за услуги и других бонусов, выплачиваемых Herbalife.

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

Привилегированный Клиент (Preferred Customer): Каждый, кто заполнил Заявку Привилегированного Клиента и имеет право на приобретение продукта для личного использования со скидкой напрямую в Компании. Привилегированный Клиент не имеет права продавать продукт, быть спонсором Независимых Партнеров или быть вовлеченным в бизнес. Тем не менее, Привилегированный Клиент может перейти в статус Независимого Партнера.

Разделение Комиссионного Вознаграждения (Split Commission): Комиссия с заказов, размещенных нижестоящими Привилегированными Клиентами и Независимыми Партнерами со скидкой до 42% по состоянию на конец месяца. Комиссия 8%-35% сначала выплачивается вышестоящим Независимым Партнерам, и затем оставшиеся проценты выплачиваются первому вышестоящему Полностью Квалифицированному Супервайзору.

Разница Вознаграждения за услуги (Roll-Up): Вознаграждения за услуги выплачиваются Супервайзорам в размере 5% с Объема каждого из трех (3) активных поколений нижестоящих Супервайзоров. Эта разница выплачивается соответствующему вышестоящему Супервайзору, если нижестоящий Супервайзор квалифицируется меньше, чем на 5% Вознаграждения за услуги по уровням. В этом случае разница Вознаграждения составляет от 1% до 4%.

Розничный доход (Retail Profit): Разница между ценой реализации Клиенту и ценой со скидкой Независимого Партнера.

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

Свободный объем (Unencumbered Volume): Объем, размещенный Вашими нижестоящими Партнерами, и Ваш Личный Объем, который не используется кем-либо еще для квалификации на статус Супервайзора за 1-2 месяца.

Соответствующий объем (Matching Volume): Общий объем Супервайзора, являющегося Спонсором, за определенный месяц, который не должен быть меньше объема его нижестоящих Независимых Партнеров, квалифицирующихся на статус Супервайзора.

Спонсор (Sponsor): Независимый Партнер, пригласивший в Herbalife нового Независимого Партнера.

Старший Консультант (Senior Consultant): Независимый Партнер, выполнивший все квалификационные требования для возможности приобретения продукции со скидкой 35% или 42%.

Строитель Успеха (Success Builder): : Независимый Партнер, накопивший 1000 Очков Лично выкупленного Объема в течение 1 месяца, имеет возможность размещать заказы со скидкой 42% до конца месяца, следующего за квалификационным.

Супервайзор / Полностью Квалифицированный Супервайзор (Supervisor / Fully Qualified Supervisor): Независимый Партнер, выполнивший все требования квалификации на статус Супервайзора и имеющий право на все привилегии, предоставляемые Супервайзорам.

Перекрытие Дополнительного Вознаграждения за услуги (PB Cut Off): В случае если в Вашей нижестоящей Организации есть другой представитель команды TAB Team, квалифицировавшийся на тот же процент Дополнительного Вознаграждения за услуги, что и Вы, Вам будет начислен полагающийся процент только с объемов данного TAB Team, но не с объемов его нижестоящей Организации.

В случае если в Вашей нижестоящей Организации есть другой представитель команды TAB Team, квалифицировавшийся на меньший, чем у Вас процент Дополнительного Вознаграждения за услуги, Вам будет начислена оставшаяся процентная разница. Например, Вы квалифицировались на получение 6% Дополнительного Вознаграждения за услуги, а Ваш нижестоящий представитель команды TAB Team на 2%. В данной ситуации Вам будет начислено 6% с объемов продаж данного TAB Team и 4% с объемов нижестоящей Организации данного TAB Team вплоть до следующего нижестоящего представителя команды TAB Team. Ваши начисления с объемов нижестоящих Организаций представителей команды TAB Team зависят от процента Дополнительного Вознаграждения за услуги, на который те в свою очередь квалифицировались.

Шкала скидок (Discount Scale): Скидки в размере от 25% до 50% в зависимости от объема заказов Независимого Партнера.

САТУ ЖӘНЕ МАРКЕТИНГ ЖОСПАРЫ

ШОЛУ

Herbalife Сату және Маркетинг жоспары Сізге табысқа жетудің бірегей мүмкіндіктерін ұсынады. Бұл жоспарды Herbalife негізін қалаушы Марк Хьюз әзірледі. Бұл жоспар өз индустриясында ең жақсы болып саналады. Осыған сәйкес, Тәуелсіз Серіктестер мен Дистрибьюторларға Компанияның Бөлшек кіріс, Көтерме кіріс (комиссиялық сыйақы), Қызмет үшін сыйақы, Қызмет үшін қосымша сыйақы (PB) және басқа да ынталандыру құралдары түрінде өнімді сатудан түскен түсімнің жоғары пайызы төленеді. Бұл тексерілген бизнес-жоспар Тәуелсіз Серіктестерді көрсеткен күш-жігері мен қызметі үшін барынша марапаттайтындай және оларға тұрақты табыс мүмкіндігін қамтамасыз ететіндей етіп әзірленген.

Herbalife іскерлік мүмкіндіктері мен Сату және Маркетинг Жоспары барлық Тәуелсіз Серіктестер үшін бірдей. Әрқайсысының жетістігі екі негізгі факторға байланысты:

- Уақыт, жұмсалған күш және Тәуелсіз Серіктестің жауапкершілігі;
- Тәуелсіз Серіктеспен және оның Ұйымының өкілдерімен орындаған өнімдерді сату көлемі.

Осы екі фактор Тәуелсіз Серіктестің өзінің төменгі ұйым өкілдерін оқытуға, қолдауға және ынталандыруға жауапкершілігін анықтайды.

Келесі беттерде Herbalife Сату және Маркетинг жоспарының әртүрлі деңгейлері сипатталған. Әрбір деңгейге өз квалификациялары белгіленген және Тәуелсіз Серіктестерге, олардың бұдан былайғы жетістіктерін көтермелеу мақсатында, олардың жасаған күш-жігері және Компанияға көрсеткен қызметі үшін сыйақы төлеудің тиісті механизмі мен шарттары көзделген.

ТӘУЕЛСІЗ СЕРІКТЕС БОЛУ ҮШІН - МАҢЫЗДЫ АЛҒАШҚЫ ҚАДАМ

Herbalife Тәуелсіз Серіктесі болу үшін шығындардың жалғыз қажетті түрі Тәуелсіз Серіктес (Herbalife Member Pack (HMP) Жиынтығын сатып алу болып табылады. Бұл жиынтыққа сәйкестендіру нөмірін алу және өнімдерді сатып алуды бастау үшін, толтырылуы қажет Тәуелсіз Серіктес мәртебесін алуға арналған өтініш пен келісім-шарт кіреді.

ШАРТ ЖАСАСУ

Herbalife Тәуелсіз Серіктес мәртебесін алу үшін Сіздің тиісті түрде толтырылған Өтінішіңіз және қол қойылған Тәуелсіз Серіктес мәртебесін алуға арналған Келісім-Шарт Herbalife-мен өңделіп, қабылданғаннан кейін, Сіз ресми түрде Herbalife Тәуелсіз Серіктесі боласыз. Ең жылдам және қарапайым әдіс – [MyHerbalife.com](https://myherbalife.com) ресми сайтында онлайн режимінде өтінішті толтыру керек. Өтініш қабылданғаннан кейін, Сіздің Herbalife Келісім-Шартыңыз дереу күшіне енеді және сізге Herbalife Тәуелсіз Серіктесінің барлық құқықтары, артықшылықтары мен міндеттері қолданылады.

КЛИЕНТТЕР ЖӘНЕ ТӨМЕН ТҰРҒАН ТӘУЕЛСІЗ СЕРІКТЕСТЕР

Клиенттердің екі түрі:

- **Таңдаулы Тұтынушы** – Таңдаулы Тұтынушының Өтінімін толтырған және жеке пайдалану үшін өнімді тікелей Компаниядан жеңілдікпен сатып алуға құқығы бар кез келген адам.
- **Бөлшектеп сатып алушы Клиент** – Тәуелсіз Серіктес немесе Таңдаулы Тұтынушы болып табылмайтын және өнімді Тәуелсіз Серіктестен сатып алатын кез келген адам.

Бөлшектеп сатып алушы Клиенттер және Таңдаулы Тұтынушылар өнімді сатуға, жалдауға, Демеуші болуға немесе Сату және Маркетинг Жоспарына сәйкес сыйақы алуға құқығы жоқ.

Төмен тұрған Тәуелсіз Серіктес – Сіз бизнестің мүмкіндіктерімен таныстырған әрбір адам және ол Өтінішті толтырып, Herbalife алған және мақұлдаған Тәуелсіз Серіктес мәртебесін алуға арналған шартқа қол қойып, содан кейін Сіз Демеуші боласыз, ал ол сіздің төмен тұрған Тәуелсіз Серіктесіңіз болады.

Төменгі буындар:

Сіз өзіңіз шақырған бірінші буынның Тәуелсіз Серіктестері - сіздің алғашқы буыныңыз болып табылады. Бірінші буынның Тәуелсіз Серіктестері өздері Демеуші болған кезде, олардың жаңа Тәуелсіз Серіктестері сіздің екінші буыныңызға айналады. Сіздің екінші буыныңызбен шақырылған Тәуелсіз Серіктестер Herbalife-да Сіздің төмен тұрған Ұйымыңыздың үшінші буыны болып табылады.

Кез келген Тәуелсіз Серіктес Herbalife Сату және Маркетинг жоспарының бірдей сатысынан бастайды және әрбір жаңа деңгей белгілі бір квалификациялық шарттардың орындалуын талап етеді және табыс алуға және өнімді сатқаны үшін Тәуелсіз Серіктестерге басқа да көтермелеулер жасауға мүмкіндік береді.

ТӘУЕЛСІЗ СЕРІКТЕСТІҢ ҚЫЗМЕТІ ҮШІН ТӨЛЕНЕТІН ЖЫЛ САЙЫНҒЫ ЖАРНА

Herbalife-пен шарт күшіне енген күннен бастап жылда қызмет үшін төленетін жыл сайынғы жарнаны төлеп отыру керек.

Herbalife Тәуелсіз серіктестерді төлем күнінің жақындап келе жатқандығы туралы электрондық поштамен ескертпелер жіберу арқылы хабардар етіп отыруға тырысады, дегенмен жарнаның уақтылы төленуі үшін Тәуелсіз серіктес жауап береді.

Жыл сайынғы жарна уақытылы төленбесе:

- **Тәуелсіз серіктес (Супервайзер мәртебесіне жетпеген):**

Тәуелсіз серіктеспен жасасқан шарттың қолданылуы уақытша тоқтатылады, Сіз Herbalife® өнімдерін сатып ала алмайсыз және жаңа Таңдаулы тұтынушылардың және/немесе Тәуелсіз серіктестердің демеушісі бола алмайсыз. Барлық төменгі қатардағы Таңдаулы тұтынушылар және/немесе Тәуелсіз серіктестер Сіздің бірінші жоғарғы қатардағы Демеушіңізге біржола өтеді. Бұл шарт Таңдаулы тұтынушыларға да дәл солай қолданылады.

- **Супервайзер және одан жоғары тұрғандар:**

Тәуелсіз серіктеспен жасасқан шарттың қолданылуы тоқтатылмайды; алайда Сіз жыл сайынғы қызмет үшін төленетін жарна төленбейінше, Супервайзер ретінде Herbalife® өнімдерін сатып ала алмайсыз. Егер Супервайзер мәртебесінен төмендеу кезінде жарна әлі төленбеген болса, Шарттың қолданылуы уақытша тоқтатылып, барлық төменгі қатардағы Таңдаулы тұтынушылар және/немесе Тәуелсіз серіктестер Сіздің бірінші жоғарғы қатардағы Демеушіңізге біржола өтеді.

ТАБЫС АЛУ МҮМКІНДІКТЕРІ

Herbalife Сату және Маркетинг жоспары Тәуелсіз Серіктестерге табыс алудың әртүрлі мүмкіндіктерін және көтермелеудің өзге де тәсілдерін ұсынады.

БӨЛШЕК САУДА ТАБЫСЫ

- Бөлшек сауда табысы - бұл Клиенттің сату бағасы мен Тәуелсіз Серіктес бағасы арасындағы айырмашылық.

- Клиентке сату бағасы - Тәуелсіз Серіктес бағасы = Бөлшек сауда табысы..

КОМИССИЯЛЫҚ СЫЙАҚЫ (КӨТЕРМЕ КІРІС)

Тәуелсіз Серіктес жеңілдіктің максималды пайызына сәйкес келсе және төмен тұрған Тәуелсіз Серіктестері болса, ол көтерме сауда кірісті ала алады.

- Көтерме сауда кіріс жоғары тұрған ТС пен төмен тұрған ТС-тің жеңілдік пайызының арасындағы айырмашылығы көбейтілген сыйақыларды есептеу үшін базаға тең.
- Сыйақыларды есептеуге арналған База x (жоғары тұрған ТС % жеңілдіктері – төмен тұрған ТС % жеңілдіктері) = көтерме сауда табысы.

ҚЫЗМЕТ ҮШІН АЙ САЙЫНҒЫ СЫЙАҚЫ

Супервайзор статусына жетіп, сіз супервайзорлардың алғашқы үш белсенді буынының сатуларынан Сыйақыны есептеу базасынан 5%-ға дейін кіріс ала аласыз.

ҚЫЗМЕТ ҮШІН АЙ САЙЫНҒЫ ҚОСЫМША СЫЙАҚЫ

TAB Team өкілдері қызмет үшін 2%-дан 7%-ға дейін қосымша сыйақы ала алады.

МАРК ХЫҮЗ БОНУСЫ

President's Team өкілдері бұл бонусты олардың керемет жетістіктерін тану ретінде ала алады.

ТАБЫСҚА ҚАДАМ

Тәуелсіз Серіктес 	Аға кеңесші  1-2 айда 500 Көлем ұпайы. Кез келген Көлемді пайдалануға болады.	Табыс Құрушы  Бір айда жинақталатын 1000 Жеке сатып алынған көлем (PPV) † ұпайы *	Квалификацияланған Продюсер  1-6 ай аралығында 2500 Көлем ұпайы, барлық тапсырыстар тікелей Herbalife-та орналастырылуы керек *	Супервайзор  4000 Ұпай 1 ай ішінде немесе қатарынан 2 ай ішінде 4000 Ұпай (олардың кемінде 1000-ы бос болуы тиіс) немесе 12 айда 4000 Ұпай	World Team  Қатарынан 4 айдың әрқайсысында 2500 Ұпай немесе Супервайзор/Квалификацияланған Супервайзор мәртебесіне квалификациядан кейін, 1 айда 10 000 Ұпай немесе Қызметтер үшін 500 Сыйақы Ұпайы (Қызметтер үшін Сыйақы)	
Get Team  Қатарынан 3 айдың ішінде Очков әрқайсысында Вознаграждени я за қызметтер үшін 1000 Сыйақы Ұпайы	Get Team 2500  Қатарынан 3 айдың ішінде Очков әрқайсысында Вознаграждени я за қызметтер үшін 2500 Сыйақы Ұпайы	Millionaire Team  Қатарынан 3 айдың әрқайсысынд а қызмет үшін 4000 сыйақы Ұпайы	Millionaire Team 7500  Қатарынан 3 айдың әрқайсысынд а қызмет үшін 7500 сыйақы Ұпайы	President's Team  Қатарынан 3 айдың әрқайсысынд а Қызметтер үшін каждом из 10 000 Сыйақы Ұпайы	President's Team, 20K  Гауһар тасымен жасалған Серьги и запонки Алтыннан жасалған сырғалар мен ілмектер ілмектер Қатарынан 3 айдың әрқайсысында Қызметтер үшін 15 000 Сыйақы Ұпайы	President's Team, 30K  Қатарынан 3 айдың әрқайсысында Қызметтер үшін каждом из 20 000 Сыйақы Ұпайы
President's Team, 30K  Қатарынан 3 айдың әрқайсысында Қызметтер үшін каждом из 30 000 Сыйақы Ұпайы	President's Team, 40K  Логотипі бар Movado Movado сағаты Қатарынан 3 айдың әрқайсысында Қызмет үшін каждом из 40 000 Сыйақы ұпайы последовательных Ұпайы	President's Team, 50K  Қатарынан 3 айдың әрқайсысында Қызмет үшін 50 000 Сыйақы Ұпайы	President's Team. 60K  Гауһар тастары бар ақ алтыннан жасалған алқа және ілмектер Қатарынан 3 айдың әрқайсысында Қызметтер үшін 60 000 Сыйақы Ұпайы	President's Team, 70K  Гауһар тастары бар ақ алтыннан жасалған сақина Қатарынан 3 айдың әрқайсысында Қызметтер үшін 70 000 Сыйақы Ұпайы	President's Team, 80K  Гауһар тасы бар Кольцо и серьги ақ алтыннан жасалған жасалған сақина мен сырғалар Қатарынан 3 айдың әрқайсысында Қызметтер үшін 80 000 Сыйақы Ұпайы	President's Team, 90K  Логотипі бар гауһар таспен әшекейленген Piaget сағаты және гауһар тасы бар ақ алтыннан жасалған жасалған білезік Қатарынан 3 айдың әрқайсысында Қызметтер үшін 90 000 Сыйақы Ұпайы

* Супервайзорге квалификациялану алдында, Аға Кеңесші, Табыс Құрушы немесе Квалификацияланған Продюсер болудың қажеті жоқ. Толық ақпаратты Сіз MyHerbalife.com сайтынан таба аласыз.

†Жеке өзіңіз қолыңызды қойған Таңдаулы Тұтынушылар жинаған Көлем Жеке сатып алынған көлемнің қажетті минимумына қойылатын талапты орындау үшін Жеке сатып алынған көлеміңізге қосылады.

** Сағаттың моделі квалификация кезеңіне байланысты әр түрлі болуы мүмкін.

PRESIDENT'S TEAM-НІҢ ҚОСЫМША МАРАПАТТАРЫ МЕН ТАЛУЛАРЫ

1 Гауһар тас  Executive President's Team Сіздің төменгі ұйымыңыздың кез-келген жолында бірінші буында 1 President's Team өкілі*	2 Гауһар тас  Senior Executive President's Team Бірінші буындағы Сіздің төменгі ұйымыңыздың 2 түрлі желісіндегі President's Team-нің 2 өкілі*	3 Гауһар тас  International Executive President's Team Бірінші буындағы Сіздің төменгі ұйымыңыздың 3 түрлі желісіндегі President's Team-нің 3 өкілі*	4 Гауһар тас  Chief Executive President's Team Бірінші буындағы Сіздің төменгі ұйымыңыздың 4 түрлі желісіндегі President's Team-нің 4 өкілі*	5 Гауһар тас  Chairman's Club Бірінші буындағы Сіздің төменгі ұйымыңыздың 5 түрлі желісіндегі President's Team-нің 5 өкілі*
---	---	--	--	---

6 Гауһар тас  Chairman's Club Бірінші буындағы Сіздің төменгі ұйымыңыздың 6 түрлі желісіндегі President's Team-нің 6 өкілі*	7 Гауһар тас  Chairman's Club Бірінші буындағы Сіздің төменгі ұйымыңыздың 7 түрлі желісіндегі President's Team-нің 7 өкілі*	8 Гауһар тас  Chairman's Club Бірінші буындағы Сіздің төменгі ұйымыңыздың 8 түрлі желісіндегі President's Team-нің 8 өкілі*	9 Гауһар тас  Chairman's Club Бірінші буындағы Сіздің төменгі ұйымыңыздың 9 түрлі желісіндегі President's Team-нің 9 өкілі*	10 Гауһар тас  Founder's Circle Бірінші буындағы Сіздің төменгі ұйымыңыздың 10 түрлі желісіндегі President's Team-нің 10 өкілі*
---	---	---	---	---

Baume & Mercier** сағаты  Қатарынан 12 айға (күнтізбелік жылына) қызметтер үшін 250 000 Сыйақы Ұпайлары	Гауһар тастары бар Marquis алтын сақиналары  Қатарынан 12 айға (күнтізбелік жылына) қызметтер үшін 500 000 Сыйақы Ұпайлары	Гауһар тастары бар Piaget алтын сағаты **  Қатарынан 12 айға (күнтізбелік жылына) қызметтер үшін 750 000 Сыйақы Ұпайлары	Гауһар тастары бар Piaget сағаттары**  Қатарынан 12 айға (күнтізбелік жылына) қызметтер үшін 1 000 000 Сыйақы Ұпайлары
---	--	---	--

* Толық ақпаратты Сіз MyHerbalife.com сайтынан таба аласыз.

** Сағат моделі квалификация кезеңіне байланысты өзгеруі мүмкін

МАРАПАТТАР МЕН ТАҢУЛАР

Төс белгі 1 МИЛЛИОН  Жалпы Көлемнің 1 миллион Ұпайы Herbalife Тәуелсіз Серіктесі ретіндегі қызмет барысында көлемнің 1 миллион Көлем Ұпайына қол жеткізу *	Төс белгі 2 МИЛЛИОН  Жалпы Көлемнің 2 миллион Ұпайы Herbalife Тәуелсіз Серіктесі ретіндегі қызмет барысында көлемнің 2 миллион Көлем Ұпайына қол жеткізу *	Төс белгі 3 МИЛЛИОН  Жалпы Көлемнің 3 миллион Ұпайы Herbalife Тәуелсіз Серіктесі ретіндегі қызмет барысында көлемнің 3 миллион Көлем Ұпайына қол жеткізу *	Төс белгі 4 МИЛЛИОН  Жалпы Көлемнің 4 миллион Ұпайы Herbalife Тәуелсіз Серіктесі ретіндегі қызмет барысында көлемнің 4 миллион Көлем Ұпайына қол жеткізу *	Төс белгі 5 МИЛЛИОН  Жалпы Көлемнің 5 миллион Ұпайы Herbalife Тәуелсіз Серіктесі ретіндегі қызмет барысында көлемнің 5 миллион Көлем Ұпайына қол жеткізу *
--	--	--	--	--

Төсбелгі 1 ЖЫЛ  Тәуелсіз Серіктестерді Herbalife бизнесті жүргізудің бір жылдығымен құттықтау	Төсбелгі 3 ЖЫЛ  Тәуелсіз Серіктестерді Herbalife бизнесті жүргізудің 3 жылдығымен құттықтау	Төсбелгі 5 ЖЫЛ  Тәуелсіз Серіктестерді Herbalife бизнесті жүргізудің 5 жылдығымен құттықтау	Төсбелгі 7 ЖЫЛ  Тәуелсіз Серіктестерді Herbalife бизнесті жүргізудің 7 жылдығымен құттықтау	Төсбелгі 10 ЖЫЛ  Тәуелсіз Серіктестерді Herbalife бизнесті жүргізудің 10 жылдығымен құттықтау
---	---	---	---	---

Төсбелгі 15 ЖЫЛ  Тәуелсіз Серіктестерді Herbalife бизнесті жүргізудің 15 жылдығымен құттықтау	Төсбелгі 20 ЖЫЛ  Тәуелсіз Серіктестерді Herbalife бизнесті жүргізудің 20 жылдығымен құттықтау	Төсбелгі 25 ЖЫЛ  Тәуелсіз Серіктестерді Herbalife бизнесті жүргізудің 25 жылдығымен құттықтау	Төсбелгі 30 ЖЫЛ  Тәуелсіз Серіктестерді Herbalife бизнесті жүргізудің 30 жылдығымен құттықтау	Төсбелгі 35 ЖЫЛ  Тәуелсіз Серіктестерді Herbalife бизнесті жүргізудің 35 жылдығымен құттықтау	Төсбелгі 40 ЖЫЛ  Тәуелсіз Серіктестерді Herbalife бизнесті жүргізудің 40 жылдығымен құттықтау
---	---	---	--	---	---

* Толық ақпаратты Сіз MyHerbalife.com сайтынан таба аласыз.

«КӨЛЕМ» ДЕГЕНІМІЗ НЕ

Бұл кітапта «Көлем» (Volume) термині кеңінен қолданылады. Көлем – бұл Сату және Маркетинг Жоспарының негізі. Оның көмегімен Сіз әр түрлі квалификациялық талаптарын орындап және жоғары қарай жылжи аласыз, неғұрлым көп мүмкіндіктері бар мәртебелерге жететіндей квалификациялануыңызды арттыра аласыз.

Herbalife әрбір өнімі белгілі бір Көлемнің Ұпай санымен өлшенеді -Volume Points (толық ақпарат алу үшін тапсырыс бланкілері мен Прайс-парақты қараңыз). Тәуелсіз Серіктестер жиынтығы мен әдебиет Көлемі есептелмейді. Өнімдерге тапсырыс беру кезінде тапсырыс берілген өнімдерге сәйкес келетін Сізге белгілі бір ұпай саны есептеледі. Бұл Ұпайлар Сіздің сатылымдарыңыздың активіне енгізіледі және квалификация мен түрлі жеңілдіктер алу, сондай-ақ сыйақы мөлшерін есептеу үшін қолданылады.

Көлем Сіздің активіңізге әртүрлі тәсілдермен есептеледі және тиісті өнімдерді нақты кім сатып алғанына, тапсырыс берушінің мәртебесіне және оған берілетін жеңілдіктерге, сондай-ақ Сіздің Тәуелсіз Серіктесіңіздің жеке мәртебесіне және Herbalife Сату және Маркетинг жоспарының басқа факторларына байланысты болады. Көлем белгілі бір айда жиналған Көлем Ұпайларына (Volume Points) сәйкес есептеледі.

АЙЛЫҚ КӨЛЕМІ

Айлық Көлемді анықтау

Супервайзор Сату көлемін айлар бойынша жинақтайды. Бір айдағы Көлемді есептеу айдың бірінші жұмыс күнінде басталып, соңғы жұмыс күні аяқталады. Егер айдың соңғы күні демалыс күніне келсе, айдың соңы дүйсенбіге ауыстырылады. Сол сияқты, егер соңғы күн мереке болса, ай мерекеден кейінгі бірінші жұмыс күніне дейін ұзартылады. Herbalife өз қалауы бойынша Көлемді есептеу бойынша айдың мерзімдерін белгілеуге өзгерістер енгізу құқығын сақтайды.

Айлық Көлемі ұғымы

Сату көлемі тапсырыс берілген айдың көлеміне сәйкес келген кезде және төлем Herbalife компаниясына түскен кезде есептеледі.

Қосымша Сату Көлемі

Тапсырыс қосымша сату көлеміне есептелуі үшін келесі шарттарды орындау қажет:

1. Тапсырыс Компания белгілеген айдың Соңғы күнінен кешіктірілмей жасалуы керек.
2. Төлемдердің барлық түрлері белгілі бір айдың көлеміне Ұпай жинау үшін Компания белгілеген айдың соңында жасалуы керек. Банктік аударым арқылы төлеу, сондай-ақ жөнелтім туралы ақпаратты айдың белгіленген күнінен кешіктірмей растауы тиіс.
3. Herbalife келесі айдың 5-күнінен кешіктірмей толық төлемді алуы тиіс. Егер 5-ші күн демалыс немесе мереке күніне сәйкес келсе, төлем соңғы жұмыс күні 5-не дейін түсуі керек. Егер қандай да бір себептермен Компания төлемді қабылдамаса немесе алмаса, тиісті тапсырыстың күші жойылады және ол бойынша Көлем есептелмейді.

Сату және Маркетинг Жоспарына сәйкес, Көлем төмендегі анықтамалар мен мысалдарда сипатталған әртүрлі тәсілдермен ескеріледі:

Жеке сатып алынған Көлем (Personally Purchased Volume – PPV)

Тікелей Herbalife Nutrition-да өзінің сәйкестендіру нөміріне жеке сатып алынған Көлем.

Төмен тұрған Ұйымның көлемі (Downline Volume – DLV)

Сіздің төмен тұрған ұйымыңыздың Супервайзор статусына жетпеген Тәуелсіз Серіктестер және Таңдаулы Тұтынушылардың тікелей Herbalife-нен сатып алған көлемдері.

Төмен тұрған Ұйымның Көлемін пайдалану мысалы			
	Сатып Алулар / Жеңілдік %		Төмен тұрған Ұйымның Көлемі
A Супервайзор	50% жеңілдікпен сатып алынған 2500 Ұпай Көлемі	=	*
B Аға Кеңесші	35% жеңілдікпен сатып алынған, 500 Ұпай Көлемі	=	900 Ұпай Көлемі (C және D Көлемі)
C Аға Кеңесші	35% жеңілдікпен сатып алынған, 500 Ұпай Көлемі	= (D Көлемі)	400 Ұпай Көлемі
D Тәуелсіз Серіктес	25% жеңілдікпен сатып алынған, 400 Ұпай Көлемі	=	0

* Толық квалификацияланған Супервайзорлар үшін төмен тұрған Ұйымның көлемі Жеке немесе Топтық Көлемге есептеледі.

Жеке Көлемі (Personal Volume – PV)

Толық квалификацияланған Супервайзор үшін Жеке Көлемі Жеке сатып алынған Көлемнен, сондай-ақ Таңдаулы Тұтынушылардың Ұпайларынан және бірінші толық квалификацияланған Супервайзорге дейін төмен тұрған ұйымның Супервайзор емес Тәуелсіз Серіктестердің көлемінен құралады.

Супервайзорлар болып табылмайтын Тәуелсіз Серіктестер Herbalife өнімін тікелей компаниядан, өз демеушісінен немесе өзінің бірінші Жоғары тұрған толық квалификацияланған Супервайзорынан сатып ала алады. Ескерту: Демеушіден немесе бірінші жоғары тұрған толық квалификациялы Супервайзордан сатып алынған тапсырыстар квалификациялы Продюсер мәртебесіне және Супервайзор мәртебесіне есептелмейді. Осы квалификациялар үшін тікелей Компанияда орналастырылған тапсырыстар ғана ескеріледі.

Сондықтан, егер сіз Толық Квалификацияланған Супервайзор болсаңыз, Сіздің 50% жеңілдікпен сатып алынған барлық тапсырыстарыңыз, сонымен қатар Сіздің Таңдаулы Тұтынушыларыңыздың, төмен тұрған Тәуелсіз Серіктестеріңіздің 15%-дан 42%-ға дейінгі жеңілдікпен берген тапсырыстары Сіздің жеке Көлеміңізге есептеледі.

Жеке Көлемнің мысалы		
	Жеңілдік %	Жеке Көлемі
А Супервайзор	Жеке сатып алынған Көлемнің 1000 Ұпайы + В, С және D көлемі	= Жеке сатып алынған Көлемнің 1000 Ұпайы + 1800 Төменгі ұйым Ұпайы (В, С және D көлемі) = 2,800 Көлем Ұпайы
В Табысты Құрылысшы	1100 Ұпай + С және D Ұпайы 42% жеңілдікпен	= Жеке сатып алынған Көлемнің 1100 Ұпайы + 700 Төменгі ұйым Ұпайы (С және D көлемі) = 1,800 Көлем Ұпайы
С Аға кеңесші	300 Ұпай + D Ұпайы 35% жеңілдікпен	= Жеке сатып алынған Көлемнің 300 Ұпайы + 400 Төменгі ұйым Ұпайы (D көлемі) = 700 Көлем Ұпайы
D Тәуелсіз Серіктес	400 Ұпай Көлемі 25% жеңілдікпен	= 0

Топтық Көлем (Group Volume – GV)

Топтық Көлем – бұл квалификация айында Квалификацияланатын Супервайзормен 50% уақытша жеңілдікпен орналастырған тапсырыстар Көлемі.

50% уақытша жеңілдікпен жасалған, бұл Көлем, тапсырыс берген Квалификацияланушы Супервайзордың Жеке Көлеміне есептеледі, бірақ бірінші жоғары тұрған Толық Квалификациялы Супервайзор үшін Топтық Көлем болып табылады. Осы тапсырыстардың көлемі, егер олар барлық басқа талаптарды орындаса, қызметтер үшін Сыйақы сомасын есептеу үшін негіз болып табылады. Қосымша ақпарат алу үшін «Супервайзор мәртебесі бойынша квалификация» және «50% уақытша жеңілдік» бөлімдерін қараңыз.

Топтық Көлем мысалы		
	Көлем/ Жеңілдік %	Жеке Көлемі
А Супервайзор	2500 Ұпай Көлемі + В және С Көлемі	= Жеке Көлемнің 6500 Ұпайы + Топтық Көлемнің 1000 Ұпайы =7 500 Жалпы Ұпайы
В Квалификацияланушы Супервайзор	50% уақытша жеңілдікпен 1000 Ұпай Көлемі + С Көлемі	= Жеке Көлемнің 1,000 Ұпайы +4,000 Төменгі ұйым Ұпайы = 5,000 Көлем Ұпайы
С Аға кеңесші	4000 Ұпай Көлемі	= 4,000 Көлем Ұпайы

Жалпы Көлемі (Total Volume – TV)

Жалпы Көлем - бұл Толық Квалификацияланған Супервайзордың Жеке Көлемінің және Топтық Көлемнің қосындысы. Жоғарыда келтірілген мысалда ол А Супервайзоры үшін көрсетілген. Жалпы Көлем квалификация үшін негіз болып табылады.

Ұйым Көлемі (Organizational Volume – OV)

Ұйым Көлемі – бұл қызметтер үшін Сыйақы төленетін жиынтық көлемі. Ұйым көлемнің мысалы төменде келтірілген.

Ұйым Көлемнің Мысалы			
А Супервайзор	2500 Ұпай Көлемі		
1-ші Буын Супервайзо р	Жалпы Көлемнің		= 30 000 Ұйым Көлемі
2-ші Буын Супервайзо ры	10 000 Ұпайы		
3-ші Буын Супервайзо рі	Жалпы Көлемнің 10 000		

ЕРКІН ЖӘНЕ ЕРКІН ЕМЕС КӨЛЕМ

Еркін емес Көлем

Сіздің төменгі Ұйымыңыз Еркін емес Көлемді Супервайзор мәртебесіне квалификациялануы үшін пайдаланады.

Еркін Көлем

Сіздің төменгі Ұйымыңыз Еркін Көлемді Супервайзор мәртебесіне квалификациясы үшін пайдаланбайды.

Төменде Тәуелсіз Серіктестердің әрқайсысы үшін Еркін және Еркін емес көлем қалай қолданылатыны туралы мысал келтірілген.

Еркін және Еркін емес Көлем			
А Супервайзор	Жалпы Көлемнің 2500 + В және С көлемі	=	А үшін Еркін Көлемнің 2500 Ұпайы А үшін Еркін емес Көлемнің 5000 Ұпайы
В Квалификацияланушы Супервайзор	Жалпы Көлемнің 1000 + С Көлемі	=	В үшін Еркін Көлемнің 1000 Ұпайы В үшін Еркін емес Көлемнің 4000 Ұпайы
С Квалификациялануш Супервайзор	Жалпы Көлемнің 4000 Ұпайы	=	С үшін Еркін Көлемнің 4000 Ұпайы

ТӘУЕЛСІЗ СЕРІКТЕСТЕРГЕ ҰСЫНЫЛАТЫН МҮМКІНДІКТЕР

Бөлшек және көтерме табыстар ұғымы

Бұл құжатта біз Бөлшек табыс пен көтерме табысты Тәуелсіз Серіктестердің табыстарының бір түрі ретінде қарастырамыз. Осы терминдерді және Бөлшек сауда мен Көтерме сауданың қалай есептелетінін жақсы түсіну үшін төмендегі материалды қарап шығыңыз:

Ұсынылатын бөлшек сауда бағасы:

Бұл Herbalife ресми каталогтары мен веб-сайттарында көрсетілген салықты және / немесе жеткізу шығындарын (қолданылатын болса) қамтитын Клиенттер үшін ұсынылатын бөлшек сауда бағасы. «Ұсынылған» - бұл Тәуелсіз Серіктестер клиенттерге сату үшін өз бағаларын белгілей алатындығын білдіреді.

Бағаны іске асыру:

- Тәуелсіз Серіктестің өнімді Клиенттерге сататын нақты баға

Бағаны есептеу базасы:

- Бұл салықсыз барлық Тәуелсіз Серіктестер үшін бастапқы баға
- Бұл Жеңілдік сомасы шегерілетін баға

Сыйақыны есептеу базасы:

- Бұл жеңілдіктер мен кірістердің барлық есептеулеріне негізделген әр өнімге берілген ақшалай көрінісі.
- Сыйақыны есептеу базасы бағаны есептеу Базасына қарағанда аз. Бұл бағаны есептеу Базасына әкімшілік төлемдер / өңдеу төлемдері, сондай-ақ пайда әкелмейтін және жеңілдік құқығын бермейтін кейбір елдердегі жеткізу құны кіреді.

Барлық бөлшек саудадағыдай, өнімнің маржасы мен бағасы өзгеруі мүмкін, ал кейбір жағдайларда сыйақыларды есептеу базасы бөлшек бағадан да төмен болуы мүмкін, сондықтан өнімнің бағасы бәсекеге қабілетті болады.

Жеңілдік пайызы:

- Бұл Тәуелсіз Серіктестің өз жұмысының нәтижелері негізінде, сондай-ақ сату және маркетинг жоспары бойынша квалификация деңгейінен құқығы бар сыйақыларды есептеу үшін Базадан жеңілдік пайызы.
- Жеңілдік пайызы 25%-дан 50%-ға дейін өзгеруі мүмкін.
- Жеңілдік пайызы әрдайым жеңілдік сомасын есептеу үшін сыйақыны есептеу Базасына қолданылады.

Жеңілдік сомасы:

- Бұл сыйақыны есептеу үшін Базадан есептелген жеңілдіктің ақшалай көрінісі. Жеңілдік сомасы Тәуелсіз Серіктес үшін бағаны есептеу үшін бағаны есептеу базасынан алынады (кейбір елдерде салықтар мен жеткізілімдерді есептемегенде).
- Жеңілдік пайызы x Сыйақыны есептеу базасы = Жеңілдік сомасы.

Тәуелсіз Серіктес үшін баға:

- Бұл Тәуелсіз Серіктестің өнімге салықты ескере отырып төлейтін баға (және кейбір елдерде жеткізу)
- Бағаны есептеу базасы – Жеңілдік сомасы + Салықтар = Тәуелсіз Серіктес үшін баға

Бөлшек сауда табысы:

- Бұл бөлшек саудадан Тәуелсіз Серіктес алатын пайда.
- Бөлшек сауда табысы - бұл клиенттің сату бағасы мен Тәуелсіз Серіктес бағасы арасындағы айырмашылық.
- Клиентке сату бағасы - Тәуелсіз Серіктес бағасы = Бөлшек сауда табысы.
- Бөлшек сауда табыстың пайызы келесі себептер бойынша жеңілдік Пайызынан өзгеше:
(a) әрбір Тәуелсіз Серіктес өз Клиенттеріне сату үшін өз бағаларын белгілей алады;
(b) Жеңілдік пайызы әрдайым ұсынылған бөлшек бағадан төмен, Сыйақыны есептеу базасынан саналады.

Көтерме сауда табысы:

- Тәуелсіз Серіктес жеңілдіктің максималды пайызына сәйкес келсе және төмен тұрған Тәуелсіз Серіктестері болса, ол көтерме сауда кірісті ала алады.
- Көтерме сауда кіріс жоғары тұрған ТС пен төмен тұрған ТС-тің жеңілдік пайызының арасындағы айырмашылығы көбейтілген сыйақыларды есептеу үшін базаға тең.
- Сыйақыларды есептеуге арналған База x (жоғары тұрған ТС % жеңілдіктері – төмен тұрған ТС % жеңілдіктері) = көтерме сауда табысы.

Бөлшек және Көтерме табысты есептеу мысалы -ҚАЗАҚСТАН



Формула 1

- Көлем ұпайлары:23.95
- Ұсынылатын бөлшек баға: 11,427
- Бағаны есептеу базасы: 10,203
- Сыйақыны есептеу базасы:9,216

Бөлшек табысты есептеу мысалы:

- Сергей - 50% жеңілдікке ие Супервайзор. 10 құты Формула 1 өніміне тапсырыс береді.
- Сергейдің жеңілдік сомасы - 46,080. Жеңілдік сомасы төмендегідей жолмен есептеледі:
Сыйақыны есептеу базасы (9,216) x Жеңілдік пайызы (50%) x Тапсырыстағы құты саны.
- Сергей үшін сатып алынған заттың бағасы - 62,664. Сатып алынған зат бағасы мынадай жолмен есептеледі:
Бағаны есептеу базасы (102,030) – Жеңілдік сомасы (46,080) + Салықтар (6,714).

10 құты Ф1-ден тұратын тапсырыс үшін 50% Жеңілдікті ескере отырып Бөлшек табысты есептеудің мысалы

Бағаны есептеу базасы (A)	Сыйақыны есептеу базасы (B)	Жеңілдік (B*50%) (C)	Салық мөлшерлемесі (D)	ТС салығының сомасы (A-C)*D (E)	ТС бағасы (A-C+E) (F)	Клиент салығының сомасы (A*D) (G)	Ұсынылатын бөлшек бағасы (A+G) (H)	Бөлшек табыс (H-F) (I)
102,030	92,160	46,080	12%	6,714	62,664	12,244	114,274	51,610

Сергей 10 құты Формула 1 өнімін өз Клиентіне Ұсынылатын бөлшек бағасы бойынша (114,274) сатты делік. Бұл жағдайда Сергейдің Бөлшек табысы 51,610 құрайды.

Бөлшек табыс төмендегідей есептеледі:

Ұсынылатын бөлшек баға $^{**}(114,274)$ – Жеңілдікпен сатып алу бағасы(Тәуелсіз Серіктеске арналған баға) (62,664)

*Тауарлар мен салықтар бойынша өзіңіздің міндеттемелеріңізді нақтылап алу үшін өзіңіздің

**Немесе Өткізу бағасы

Көтерме табысты есептеу мысалы:

Сергейдің өзінен төмен тұрған ТС-сі (Елена) 35 % жеңілдікке ие Аға Кеңесші болып табылады, ол да 10 құты Формула 1 өнімін сатады.

- Еленаға берілетін жеңілдік сомасы –32,256. Жеңілдік сомасы төмендегідей жолмен есептеледі:
Сыйақыны есептеу базасы (9,216) x Жеңілдік пайызы (35%)xТапсырыстағы құтылар саны
- Еленаға арналған сатып алу бағасы -78,147. Сатып алу бағасы төмендегідей жолмен есептеледі:
Бағаны есептеу базасы (102,030) – Жеңілдік сомасы (32,256) +Салықтар (8,373)

10 құты Формула 1 өніміне тапсырыс беру үшін 35 % жеңілдікті ескере отырып, Бөлшек табысты есептеу мысалы:

Бағаны есептеу базасы (A)	Сыйақыны есептеу базасы (B)	Жеңілдік (B*35%) (C)	Салық мөлшерлемесі (D)	ТС салығының сомасы (A-C)*D (E)	ТС бағасы (A-C+E) (F)	Клиент салығының сомасы (A*D) (G)	Ұсынылатын бөлшек бағасы (A+G) (H)	Бөлшек табыс (H-F) (I)
102,030	92,160	32,256	12%	8,373	78,147	12,244	114,274	36,127

*Тауарлар мен салықтар бойынша өзіңіздің міндеттемелеріңізді нақтылап алу үшін өзіңіздің салық жөніндегі кеңесшіңізден кеңес алыңыз.

Сергейдің жеңілдік пайызы 50%-ды, Еленаның жеңілдік пайызы 35%-ды құрайтындықтан, Сергей сондай-ақ Еленаның тапсырысынан Көтерме табыс табады. Сергейдің Көтерме табысы: $92,160 \times 15\%$ (50%-35%) =13,824.

Сыйақыны есептеу базасы x(% Сергейдің жеңілдіктері–% Еленаның жеңілдіктері) =Көтерме табыс

Бағаны есептеу базасы (A)	Сыйақыны есептеу базасы (B)	Жеңілдік (B*35%) (C)	Жеңілдік (B*35%) (D)	Көтерме табыс (C-D) (E)
102,030	92,160	46,080	32,256	13,824

*Есептеуді жеңілдету және түсінікті болу үшін бағалардың ықшамдалғанына назар аударуыңызды өтінеміз. Нақты бағаларды прайс-парақтан көре аласыз.

ТӘУЕЛСІЗ СЕРІКТЕС

Жеңілдіктер Шкаласы

Тәуелсіз Серіктес өнімді квалификациясы жоғары деңгейге көтерілгенге дейін 25% жеңілдікпен сатып алады.

Тәуелсіз Серіктестің келесі мүмкіндіктері бар:

- Бөлшек сауда Клиенттеріне сатудан 25% дейін бөлшек сауда табысы
- Төмен тұрған Таңдаулы Тұтынушылар 15% жеңілдікпен орналастырған тапсырыстардан 10%-ға дейінгі Комиссиялық Сыйақы (Көтерме табыс)

Жиынтық Көлем Сіздің Жеке сатып алған Көлеміңізден және сіздің төмен тұрған Таңдаулы Тұтынушыларыңыз бен Тәуелсіз Серіктестеріңіздің Көлемінен құралады. Осы екі Көлемді де 35% немесе 42% жеңілдікпен Аға Кеңесші мәртебесіне жету үшін пайдалануға болады.

АҒА КЕҢЕСШІ

ЖЕҢІЛДІКТЕР ШКАЛАСЫМЕН КІРІСТЕРІҢІЗДІ КӨБЕЙТІҢІЗ

Herbalife өнімдері сатылымдарының өсуіне және Сіз бен Сіздің төмен тұрған Ұйымыңыздың жинаған көлемінің ұлғаюына қарай, Сіз Аға Кеңесшіге айналасыз және өнімдерді 35% немесе 42% жеңілдікпен алуға құқық аласыз. Бұл неғұрлым көп табыс алуға мүмкіндік береді.

Жеңілдіктер шкаласы

Тәуелсіз Серіктес - Аға Кеңесші квалификациясының анағұрлым жоғары деңгейге жеткенге дейін өнімді 25% жеңілдікпен сатып алады. Содан кейін Тәуелсіз Серіктес төменде көрсетілген жеңілдіктер шкаласына сәйкес тапсырыс беру құқығын алады, бірақ 35%-дан төмен емес.

Аға Кеңесшінің мынадай мүмкіндіктері бар:

- Бөлшек сатып алатын Клиенттерге сатудан 35%-ға дейінгі Бөлшек сауда табысы
- 15%, 25% жеңілдікпен төмен тұрған Таңдаулы Тұтынушылар орналастырған тапсырыстардан 20%-ға дейінгі Комиссиялық Сыйақы (Көтерме сауда табысы)
- Төмен тұрған Тәуелсіз Серіктестер 25% жеңілдікпен орналастырған тапсырыстардан 10%-ға дейінгі Комиссиялық Сыйақы (Көтерме сауда табысы)

Жиынтық Көлем - Сіздің Жеке Көлеміңізден немесе Сіздің ұйымыңыздың Тәуелсіз Серіктестерінің көлемінен жиналады. Осы екі Көлем 35% немесе 42% жеңілдікпен Аға Кеңесші мәртебесін алу үшін қолданылуы мүмкін.

Жиынтық көлем Сіздің Жеке сатып алған Көлеміңізден және Сіздің Төмен тұрған Таңдаулы Клиенттеріңіз бен Тәуелсіз Серіктестеріңіздің көлемінен құралады. Осы екі көлемді де 35% немесе 42% жеңілдікпен Аға Кеңесші мәртебесіне жету үшін пайдалануға болады.

Мәртебе	Айлық	Жеңілдік	Сатып алатын Көлем мүмкіндіктер
Аға Кеңесші	1-2 айда 500 Көлем ұпайы. Кез келген Көлемді пайдалануға болады.	35%	Барлық тапсырыстар квалификациясы жоғары деңгейге дейін 35% жеңілдікпен орналастырылады.
Аға Кеңесші	1-2 айда 2000 Көлем ұпайы. Кез келген Көлемді пайдалануға болады.	42%	Бір ай ішінде 2000 Ұпай жинағаннан кейін, Сіз 42% осы 2000 Ұпайға және осы айдың соңына дейін барлық кейінгі тапсырыстарға 42% жеңілдік аласыз.
Табыс Құрушы	1 айда 1000 Жеке сатып алынған көлем (PPV) ұпайы	42%	Бір ай ішінде 1000 немесе одан да көп Жеке сатып алынған көлем ұпайларын жинасаңыз, Сіздің келесі айдың соңына дейін барлық кейінгі тапсырыстарға 42% жеңілдік алуға құқығыңыз бар. Жеке өзіңіз қолыңызды қойған Таңдаулы Тұтынушылар жинаған Көлем Жеке сатып алынған көлемнің қажетті минимумына қойылатын талапты орындау үшін Жеке сатып алынған көлеміңізге қосылады.
Квалификацияланған Продюсер	1-6 ай аралығында 2500 Көлем ұпайы	42%	Көбірек жеңілдікке квалификацияны орындағанға дейін, Сіз барлық тапсырыстарға 42% жеңілдік аласыз. Кез келген Көлемді пайдалануға болады.
Квалификацияланушы Супервайзор	- 4000 Ұпай Көлемі (олардың кемінде 1000-ы бос болуы тиіс) - қатарынан 2 ай ішінде Временная 4000 Ұпай Көлемі 50% (олардың кемінде 1000-ы бос болуы керек) - 3-12 ай аралығында 4000 Көлем ұпайы. Кез келген көлемді пайдалануға болады.	Временная 50%	Уақытша Супервайзор мәртебесіне квалификацияны орындағаннан кейін, Сіз барлық кейінгі тапсырыстарға 50% уақытша жеңілдік аласыз.
Супервайзор	Квалификацияның 3 әдісі бар: Толығырақ ақпаратты «Супервайзор мәртебесіне квалификациялан» Бөлімінен қараңыз	50%	Сіз барлық тапсырыстарға 50% жеңілдік аласыз Жыл сайын қайта квалификациялану қажет).

Назар аударыңыз:

Сіздің Жиынтық Көлеміңіз Жеке сатып алынған Көлемнен және Сіздің ұйымыңыздың Таңдаулы Тұтынушылары мен Тәуелсіз Серіктестерінен тұрады. Егер сіз Аға Кеңесші мәртебесіне квалификациялансаңыз, онда сізге берілетін жеңілдік жоғары жеңілдік квалификацияңызға дейін 35%-дан кем болмауы керек. Неғұрлым көп сатсаңыз, соғұрлым көп табыс аласыз. Есіңізде болсын, Сіз ай сайын 35% жеңілдіктен бастайсыз және 42% және 50% дейін көтеріле аласыз.

ТАБЫС ҚҰРУШЫ

Herbalife-тың Тәуелсіз Серіктесіне 1 ай ішінде Табыс құрушы статусына квалификацияны орындауға және 42% жеңілдік алуға 1000 Жеке сатып алынған көлем (PPV) ұпайын жинау мүмкіндігі беріледі. Табыс құрушы ретінде Сіз квалификациялық Көлем орналастырылған айдан кейінгі айдың соңына дейін тапсырыстарды 42% жеңілдікпен орналастыра аласыз. Жеке өзіңіз қолыңызды қойған Таңдаулы Тұтынушылар жинаған Көлем Жеке сатып алынған көлемнің қажетті минимумына қойылатын талапты орындау үшін Жеке сатып алынған көлеміңізге қосылады.

Төменгі ұйымның Көлемін квалификацияның бұл түріне пайдалануға болмайды. Табыс Құрушы статусына квалификацияны орындамаған Тәуелсіз Серіктестер (Супервайзор статусына жетпеген) 1-2 ай ішінде 2000 Көлем ұпайын жинау арқылы немесе Білікті Продюсер статусына қойылатын шарттарды орындағаннан кейін 42% жеңілдікті пайдалану мүмкіндігіне ие болады.

КВАЛИФИКАЦИЯЛАНҒАН ПРОДЮСЕР

Сізде 1-6 ай ішінде 2500 Көлем ұпайын жинау арқылы Білікті продюсер статусына жету мүмкіндігі бар. Бұл квалификация көлемі Сіз және Төменгі ұйымыңыз тікелей Компанияда орналастырған тапсырыстар есебінен жинақталуы мүмкін.

Бұл мәртебе сізге квалификациядан кейінгі айдың 1-ші күнінен бастап автоматты түрде беріледі.

Квалификацияланған Продюсердің келесі мүмкіндіктері бар:

- Осы мәртебеге квалификациядан кейін бірден 42% жеңілдік
- Бөлшек сауда Клиенттерге сатудан 42% дейін бөлшек табыс
- Төмен тұрған Таңдаулы Тұтынушылар орналастырған тапсырыстардан 15%-дан 35%-ға дейінгі жеңілдікпен 27%-ға дейінгі Комиссиялық Сыйақы (көтерме табыс)
- 25% және 35% жеңілдікпен төмен тұрған Тәуелсіз Серіктестер орналастырған тапсырыстардан 17%-ға дейінгі Комиссиялық Сыйақы (көтерме табыс)

Квалификацияланған Продюсер мәртебесіне жеткенде тапсырыстар қызмет көрсету үшін жыл сайынғы жарна төленген жағдайда кемінде 42% жеңілдікпен орналастырылады.

ТОЛЫҚ КВАЛИФИКАЦИЯЛАНҒАН СУПЕРВАЙЗОР

Супервайзор максималды 50% жеңілдік, Бөлшек сауда табыс, комиссиялық сыйақы (көтерме сауда табыс), сондай-ақ қызмет үшін Сыйақы алу мүмкіндігін алады.

Толық Квалификацияланған Супервайзордың келесі мүмкіндіктері бар:

- Бөлшек сауда клиенттерге сатудан түскен 50%-ға дейінгі бөлшек табыс.
- 15%-дан 35%-ға дейінгі жеңілдіктері бар төмен тұрған Таңдаулы Тұтынушылар орналастырған тапсырыстардан 35%-ға дейінгі Комиссиялық Сыйақы (Көтерме сауда табыс)
- 25%-дан 42%-ға дейінгі жеңілдікпен төмен тұрған Тәуелсіз Серіктестер орналастырған тапсырыстардан 25%-ға дейінгі Комиссиялық Сыйақы (көтерме сауда табысы)
- Супервайзорлердің алғашқы үш белсенді буынынан бастап қызмет үшін 5%-ға дейін сыйақы
- Арнайы оқыту іс-шараларына қатысу

- Супервайзорлерге арналған арнайы промоушендерді орындау мүмкіндігі

Супервайзор мәртебесіне квалификацияланған Тәуелсіз Серіктес, Herbalife Тәуелсіз Серіктесі немесе Тәуелсіз Дистрибьюторы болып саналады. Супервайзорлер өнімдерді тек тікелей Компаниядан сатып ала алады.

СУПЕРВАЙЗОР МӘРТЕБЕСІНЕ КВАЛИФИКАЦИЯСЫ

Супервайзор мәртебесіне квалификациялануының үш әдісі бар:

- Бір айлық квалификация: бір ай ішінде 4000 Ұпай Көлемі (олардың кемінде 1000-ы еркін болуы тиіс).
- Екі айлық квалификация: қатарынан екі ай ішінде 4000 Ұпай Көлемі (олардың кемінде 1000-ы осы екі айлық кезеңде еркін болуы керек).
- Жинақтаушы квалификация: 3-12 ай аралығында 4000 Көлем ұпайы. Кез келген көлемді пайдалануға болады.

Квалификацияның кез келген тәсілін орындаған кезде, Сізге автоматты түрде квалификациядан кейінгі айдың бірінші күні Супервайзор мәртебесі беріледі.

КВАЛИФИЦИЯЛАНУШЫ СУПЕРВАЙЗОР

50% Уақытша жеңілдік құқығы

Супервайзор мәртебесіне квалификация шарттарын орындаған Тәуелсіз Серіктес, келесі айдың бірінші күніне дейін Квалификацияланушы Супервайзор болып саналады, содан кейін ол Толық Квалификацияланған Супервайзор болады. Квалификацияланушы Супервайзор өнімдерді Супервайзор мәртебесіне квалификация орындалған айдың соңына дейін 50% уақытша жеңілдікпен сатып алуға құқылы.

50% жеңілдікпен тапсырыстар тікелей Компанияда орналастырылуы керек.

50% уақытша жеңілдікпен тапсырыстар көлемі тапсырысты орналастырған Тәуелсіз Серіктес үшін Жеке сатып алынған және бірінші жоғары тұрған Толық квалификацияланған Супервайзор үшін топтық көлем болып есептеледі.

Тиісті көлем

Тиісті көлем Супервайзор Тәуелсіз Серіктестердің төмен тұрған Ұйымның Супервайзорға квалификацияланған кезеңде жинаған Жеке және Жалпы Көлемін құрайды.

Тиісті көлем – бұл жаңа Супервайзорларға квалификациялануын тексеру және растау тәсілдерінің бірі. Егер Супервайзор Тәуелсіз Серіктесті квалификацияласа, Жалпы Көлемі бір ай ішінде Супервайзорға квалификацияланған Тәуелсіз Серіктестің Төмендегі Ұйымымен жиналған Көлемнен кем болмауы тиіс. Тиісті көлем талаптарын орындамаған жағдайда, жаңа Супервайзор келесі Жоғары тұрған Супервайзордың астына ауыстырылады.

Тиісті көлемнің келесі мысалы, Супервайзорға рға квалификацияланатын төмен тұрған Тәуелсіз Серіктестердің демеушісі болып табылатын, Супервайзор жинақтауы Тиісті Жеке және Жалпы Көлемнің санын көрсетеді. Бұл «А» мысалында (Демеуші болып табылатын Супервайзор) айына кемінде 4000 Жеке Ұпай және кемінде 1000 Ұпай Топтық Көлемін жинауы керек, бұл кезде «В» және «С» Супервайзор мәртебесіне сәйкес келеді. Бұл шарт Тиісті Көлемді жинау үшін талап болып табылады

Тиісті Көлемнің мысалы			
А Супервайзор - Демеуші	«А» Супервайзори үшін Тиісті Көлем талабы Жеке Көлемнің 4000 Ұпайы + Топтық Көлемнің 1000 Ұпайы = Жалпы Көлемнің 5000 Ұпайы		
В Квалификацияланушы Супервайзор	Уақытша 50% жеңілдікпен 1000 Ұпай	=	«А» үшін Топтық көлемнің 1000 Ұпай
С Квалификацияланушы Супервайзор	4 000 Ұпай	=	«А» үшін ЖекеКөлемнің 4000 Ұпайы

Тиісті Көлемнің Жеткіліксіздігі

Егер бірінші Жоғарыдағы Толығымен Квалификацияланған Супервайзордың бір айда жинаған Көлем мөлшері Квалификацияланушы Супервайзордың квалификацияланатын Көлеміне жетпесе, онда Тиісті Көлем талабының орындалмағанын білдіреді. Herbalife Супервайзорға квалификациялануды аяқтау үшін жетіспейтін Тиісті көлем бойынша тапсырыс жасау керектігін хабарлайды. Тапсырыстар Бөлімі бұл Тапсырысты тиісті айда есептейді.

Осындай көлемді орналастыру үшін «Бір айға Тиісті Көлемге тапсырыс» ретінде нақты белгіленуі керек _____».

Тиісті көлемге Тапсырыс

Тиісті көлемге тапсырыс Супервайзордың көлеміне тиісті түрде есепке жатқызылу үшін, онда айы мен жылы нақты белгіленіп, тапсырыс толығымен төленуге тиіс. Компания тиісті көлемнің талабын орындамау фактісін, бұл туралы Супервайзорды хабардар етуді және тапсырыстар бөліміне тапсырысты қабылдауға рұқсат жіберуді анықтаған жағдайда ғана тиісті көлемге супервайзордың тапсырысын Herbalife қабылдайды. Тек осы жағдайда ғана тапсырыс тиісті айға есептеледі.

Сыйақы алатын Супервайзорлар үшін Тиісті Көлемді қайта есептеу жүргізілетін болады. Бірақ, Тиісті Көлем талабы орындалмаған, бір ай өткеннен кейін жасалған Тиісті Көлемге тапсырыстар, оларды орналастырушы Супервайзорлар үшін қызметтер үшін сыйақыларды есептеу кезінде ескерілмейді.

Тиісті көлемнің талабын орындамау

Санкциялардың қолданылуын болдырмау үшін, Сіз Компаниядан хабарлама алғаннан кейін, Тиісті көлемге тапсырысты орналастыру керек.

Егер қажетті Ұпайлар санын жинамаған Супервайзор, Тиісті Көлемге тапсырыс жасамаса, оған белгіленген санкциялар қолданылады, атап айтқанда: ол бұл айда квалификацияланып отырған Супервайзордан, сондай-ақ квалификацияланып отырған Супервайзордың Төмен тұрған Ұйымынан айырылады.

Супервайзор мәртебесін алуға қойылатын дәрежелік талаптарын орындамаушылық

Егер Төмен тұрған Тәуелсіз Серіктес өзінің Демеушісінен бұрын Супервайзор мәртебесіне дәрежеленсе, онда Төмен тұрған Супервайзор толығымен квалификацияланған күннен бастап жоғарыдағы/осы Тәуелсіз Серіктеске оның өзінің Супервайзор мәртебесіне квалификациялануы үшін бір қаржылық жыл беріледі.

Егер бұл кезеңнің ішінде Демеушілік етіп отырған Тәуелсіз Серіктес, Супервайзор мәртебесіне квалификацияланбаса, оның Төмен тұрған Супервайзоры жоғары тұрған Супервайзордың астына ауыстырылады.

Мысал:

1 тамыз 2012	Ақпан 2014
Төмен тұрған Тәуелсіз Серіктестің Супервайзор мәртебесіне квалификациясы	Егер Демеуші Супервайзор мәртебесіне квалификацияланбаса, ол өзінің Төмен тұрған Супервайзорін жоғалтады
01/08/2012 – 31/01/2014 Демеуші квалификациялануы керек кезең	

Жыл сайынғы қайта квалификациялану

Супервайзор мәртебесіне квалификацияланған кезде, Сіз жыл сайын 1 ақпаннан 31 қаңтарға дейінгі өзіңіздің квалификацияңызды растауыңыз тиіс. Қайта квалификацияланудың мынадай тәсілдері бар:

- Бір айлық квалификация: бір ай ішінде 4000 Ұпай Көлемі (соның ішінде кем де- генде 1000 ұпай еркін болуға тиіс);
- Екі айлық квалификация: қатарынан екі ай ішінде 4 000 Ұпай Көлемі (осы екі ай ішінде кемінде 1000 ұпай бос болу қажет).
- 12 ай ішінде жинақтаушы квалификация: Қайта квалификациялау кезеңінің 12 айының ішінде 10000 Ұпай Еркін Көлем

немесе

- Қайта квалификациялану 12 айлық кезеңі үшін 2000 Ұпай Еркін Көлем жинаңыз.

1 ақпаннан 31 ақпанға дейінгі кезеңде жиынтығында 2000 Ұпай Еркін Көлем жинаған Супервайзорлар, Супервайзор мәртебесін және 50% жеңілдікті сақтайды, бірақ Супервайзорлар кіретін өздерінің барлық төмен тұрған Ұйымдарынан айырылады. Бұл желілер келесі жоғары тұрған Толық Квалификацияланған Супервайзорге өтеді.

Қайта ғквалификациялау талаптарын орындаған кезде, Сіздің мәртебеңіз автоматты түрде ұзартылады. Сізде сондай-ақ қайта квалификациялану тапсырыстарын 50% жеңілдікпен орналастыруға артықшылық бар.

Қайта квалификациялауға қосымша, Супервайзор жыл сайынғы жарна төленгеніне көзін жеткізуі қажет. Қайта квалификациялау сәтінен бастап 90 күннен артық мерзімге төлемді кешіктірген жағдайда, төлем жүргізгенге дейін Сіздің артықшылықтарыңыз тоқтатылуы мүмкін.

Егер қайта квалификациялау шарттары орындалмаса, Сіз Супервайзордың барлық құқықтарынан айырыласыз, соның ішінде Төмен тұрған Супервайзор ұйымынан айрыласыз. Бұл жағдайда бүкіл Ұйым келесі жоғары тұрған Толық квалификацияланған Супервайзорға өтеді.

31 қаңтарға дейін қайта квалификациялау талаптарын орындамаған Супервайзорлар, Квалификацияланған Продюсер мәртебесіне дейін төмендейді

Табыстың үш деңгейі

Өзіңіз Herbalife Тәуелсіз Серіктестері ретінде бизнеске тартқан адамдарыңыз, Сіздің Б Бірінші буыныңыз болады. Олар Сіздің достарыңыз, жақындарыңыз немесе таныс адамдар болуы мүмкін. Сіз өзіңіз Herbalife қызметіне ресми түрде рұқсат етілген кез келген елде кез келген адамдар санына Демеуші бола аласыз. Сіздің бірінші буыныңыздың Тәуелсіз Серіктестері жаңа Тәуелсіз Серіктестерді дербес тарқанда, бұл жаңа Тәуелсіз Серіктестер Сіздің екінші буыныңызға айналады. Сіздің екінші буыныңыздың Тәуелсіз Серіктестері жаңа Тәуелсіз Серіктестердің демеушілеріне айналғанда, соңғылары Сіздің үшінші буыныңызға айналады.

Тәуелсіз Серіктестерді үйретіп және оларға кеңес беріп, Өзіңіздің жолыңызды қууға ынталандыра отырып және осылайша өз Тәуелсіз Серіктестеріңіз арқылы Компанияның сатылымдарына қолдау көрсете отырып, Сіз өз ұйымыңыздың әр мүшесіне Супервайзор мәртебесіне квалификациялануына көмектесесіз. Үш буынында Толық Квалификацияланған немесе Квалификацияланып отырған Супервайзорлар жұмыс істейтін, Сіздің Супервайзор ретіндегі қызметтеріңіз үшін Сіздің өзіңіздің Ұйымдық көлеміңіздің 1%-5% мөлшерінде Қызметтер үшін Сыйақы алуға құқығыңыз бар.

ҚЫЗМЕТТЕР ҮШІН СЫЙАҚЫ

Қызметтер үшін Сыйақы төлеу

Қызметтер үшін Сыйақының мөлшері Сіздің ай сайынғы Жалпы Көлеміңізге байланысты болады. Егер Сіздің жинаған Жалпы көлеміңіз 500 ұпайдан аз болса, онда Қызметтер үшін Сыйақы төленбейді. Егер Сіз 2500 және одан да көп ұпай Жалпы көлем жинасаңыз, онда төменде тұрған үш белсенді буыннан 5% мөлшерінде ең үлкен Сыйақы аласыз. Келесі шкала қызметтер үшін Сыйақы алу үшін ай сайын Супервайзоре қойылатын талаптар көрсетілген.

Қызметтер үшін Сыйақы сомасын	
Сіздің Жалпы Көлеміңіз	Сыйақы %
0 – 499	0%
500 – 999	1%
1000 – 1499	2%
1500 – 1999	3%
2000 – 2499	4%
2500 және одан көп	5%

Қызмет үшін Сыйақы келесідей төленеді:

Келесі мысалда 5% Қызметтер үшін Сыйақының жоғарғы сомасы Ұйым Көлемінің 30 000 Ұпай есебінен есептеледі, ол Сізге қызмет үшін Сыйақы алуға 1 500 ұпай береді. Сыйақы ұпайлары квалификациялану үшін қолданылады. Сыйақылар тапсырыс орналастырылған елге сәйкес Бағаны есептеу базасы негізінде есептеледі. Көптеген елдерде Қызметтер үшін Сыйақы жергілікті валютада төленеді.

Қызметтер үшін Сыйақы мөлшерін анықтау мысалы			
Сіз	2500	=	Қызметтер үшін сіздің Сыйақыңыз 1500 ұпай
	Ұпай Көлемі		
1-ші буындағы Супервайзор	Жалпы көлемнің 10000 Ұпай	=	5% = Қызмет үшін Сыйақы 500 Ұпай
2-ші буындағы Супервайзор	Жалпы көлемнің 10000 Ұпайы	=	5% = Қызмет үшін Сыйақы 500 Ұпай
3-ші буындағы Супервайзор	Жеке Көлемнің 10000 Ұпайы	=	5% = Қызмет үшін Сыйақы 500 Ұпай

Қосымша талаптар

Қызметтері үшін Сыйақы мен Қосымша Сыйақы алу үшін, Супервайзорлар сондай-ақ «Он бөлшек сауда клиенті» және «Жетпіс пайыз» ережесін орындауға тиіс. Бұл талаптардың орындалуы ай сайынғы тиісті нысанмен расталуға тиіс. Егер Супервайзор жоғарыда көрсетілген қандай да бір ережені орындамаса, оған Қызметтер үшін Сыйақы және Қызметтер үшін Қосымша Сыйақы төленбейді.

Қызметтер үшін Сыйақы (Roll-Up)

Толық квалификацияланған Супервайзор Қызметтер үшін Сыйақы (Roll-Up) алады. Егер Төмен тұрған Квалификаицяланған Супервайзорлардың Қызметтері үшін Сыйақы 5% аз болса, осы Сыйақы Жоғары тұрған Супервайзорға 5% Қызметтер үшін Сыйақыдаң төленеді. Бұл сыйақы - қызметтер үшін 5% мөлшеріндегі Сыйақының ең жоғары сомасы мен Төмен тұрған Супервайзорлар квалификациясы берілген нақты пайыз арасындағы айырмашылық.

Қызметтер үшін осы Сыйақыны (Roll-Up) алу үшін, қызметтері үшін Сыйақы сомасын есептеу шкаласына сәйкес қызметтер үшін ең жоғары 5% Сыйақыға Супервайзор квалификациялануы қажет. Сіз қандай да бір тапсырыс үшін қызмет үшін 5%-дан артық Сыйақы ала алмайсыз.

Мысал (Roll-Up)		
C3з	Жалпы Көлемнің 2500 Ұпайы 5% Қызметтер үшін Сыйақы	= 5% Қызметтер үшін Сыйақы Супервайзорлардан (1-ші, 2-ші және 3-ші буыны) 4-ші буыннан 4% Roll-Up
1-ші буындағы Супервайзор	Жалпы Көлемнің 2500 Ұпайы 5% Қызметтер үшін Сыйақы	= 5% Қызметтер үшін Сыйақы Супервайзорлардан (2-ші, 3-ші және 4-ші буыны)
2-ші буындағы Супервайзор	Жалпы Көлемнің 2500 Ұпайы 5% Қызметтер үшін Сыйақы	= 5% Қызметтер үшін Сыйақы Супервайзорлардан (3-ші және 4-ші буыны)
3-ші буындағы Супервайзор	Жеке Көлемнің 500 Ұпайы 1% Қызметтер үшін Сыйақы	= 1% Қызметтер үшін Сыйақы 4-ші буындағы Супервайзордан
4-ші буындағы Супервайзор	Жалпы Көлемнің 1000 Ұпайы Қызметтер үшін Сыйақы жоқ	Қызметтер үшін Сыйақы алу үшін төмен тұрған Ұйым жоқ

WORLD TEAM

World Team командасына квалификациялану – Herbalife бизнесіндегі маңызды қадам. Сіз осындай беделді командаға дәрежелене отырып, табысты екеніңізді көрсетесіз. World Team – бұл TAB Team командасына квалификациялануды бастайтын жол.

Квалификациялық талаптар:

- Квалификацияланып отырған Супервайзор немесе Супервайзор мәртебесіне квалификацияланған кейін, бір айдың ішінде 10000 Жалпы Ұпай Көлемі

HEMECE

- Квалификацияланып отырған Супервайзор немесе Супервайзор мәртебесіне квалификацияланғаннан кейін, қатарынан әр төрт ай сайын 2500 Жалпы Ұпай Көлемі

HEMECE

- бір айдың ішінде қызметер үшін 500 ұпай Сыйақы

Жоғарыда көрсетілген талаптарды орындағаннан кейін, Сіз квалификациядан кейінгі айдың бірінші күнінен бастап World Team мәртебесіне көтерілесіз.

Сіз:

- Супервайзор мәртебесінің барлық артықшылықтарын
- Ерекшелік белгілері: World Team командасының сертификаты, World Team белгішесін аласыз

Сонымен қатар, Сіз:

TAB Team командасына ауысуды тездетуге арналған арнайы іс-шараларға қатысуға құқықты аласыз.

TAB TEAM

TAB Team (Top Achievers Business Team) статусына жету Herbalife-тың Сату және маркетинг жоспары аясындағы беделді мойындау болып табылады. TAB Team-ге өту Супервайзордың төменгі қатардағы Супервайзорлардың күшті және белсенді желілерін жасағанын білдіреді. TAB Team-нің мүшесі болсаңыз, Сіз қосымша артықшылықтарға ие бола аласыз. TAB Team үш деңгейден тұрады: GET (Global Expansion Team), Millionaire Team (MILL) және President's Team (PRES).

Top Achievers Business (TAB) Team	
Артықшылықтары	Біліктілік талаптары
Global Expansion Team (GET) - Супервайзор статусының барлық артықшылықтары - GET Team өкілінің сертификаты мен төсбелгісі 2% мөлшерінде Қызметтер үшін қосымша сыйақы (PB) алу мүмкіндігі - Каникулдар мен іс-шараларға қатысу үшін біліктіліктен өту - Арнайы тренингтерге қатысу - Арнайы конференцияларға қатысу	Қатарынан үш айдың әрқайсысында 1000 Қызметтер үшін сыйақы ұпайы
Millionaire Team (MILL) - GET Team статусының барлық артықшылықтары - Millionaire Team-нің жаңа сертификаты мен төсбелгісі 4% мөлшерінде Қызметтер үшін қосымша сыйақы (PB) алу мүмкіндігі	Қатарынан үш айдың әрқайсысында 4000 Қызметтер үшін сыйақы ұпайы
President's Team (PRES) - MILL Team статусының барлық артықшылықтары - President's Team өкілінің беделді сертификаты мен төсбелгісі 7%-ға дейінгі мөлшерде Қызметтер үшін қосымша сыйақы (PB) алу мүмкіндігі - Ережелерге сай және шарттар орындалған жағдайда, Марк Хьюз бонусын алу мүмкіндігі	Қатарынан үш айдың әрқайсысында 10 000 Қызметтер үшін сыйақы ұпайы 20K: Қатарынан үш айдың әрқайсысында 20 000 Қызметтер үшін сыйақы ұпайы 30K:_ Қатарынан үш айдың әрқайсысында 30 000 Қызметтер үшін сыйақы ұпайы 50 мың: Қатарынан үш айдың әрқайсысында 50 000 Қызметтер үшін сыйақы ұпайы

TAB Team-нің өкілдеріне арналған Қызметтер үшін қосымша сыйақы

TAB Team-нің өкілі ретінде Сіздің төменгі қатардағы Ұйымыңыздың ай сайынғы белсенділігі үшін Қызметтер үшін қосымша сыйақы алуға құқығыңыз бар. Осылайша, Қызметтер үшін қосымша сыйақы Сіздің көшбасшылығыңыз үшін берілетін сый болып табылады. TAB Team-нің өкілдері Қызметтер үшін қосымша сыйақы алуға толтырылған өтініш жіберіп, «Он бөлшек сауда тұтынушысы» ережесі мен «Жетпіс пайыз» ережесін сақтауы керек. Өтінішті

МАРАПАТТАУ САЯСАТЫ

Herbalife International компаниясы, өзінің Тәуелсіз Серіктестерінің сіңірген еңбегін мойындау үшін, төс белгілер, атаулы марапаттау хаттары мен дипломдар, зергерлік бұйымдар түрінде оларға марапат жібереді, бірақ бұл тізіммен шектелмейді.

Тәуелсіз Серіктес марапатты алмаған жағдайда, Тәуелсіз Серіктестерге Ақпараттық Қолдау көрсету бөліміне (электрондық пошта немесе қарапайым пошта арқылы) жазбаша түрде хабарласу қажет. Бұл сұрау салуды Herbalife компаниясы Тәуелсіз Серіктес белгілі бір мәртебеге немесе командаға дәрежеленген күннен бастап алты (6) айдан кешіктірмей алуға тиіс.

Алынған марапаттарды ауыстыру немесе қалпына келтіру:

Herbalife компаниясы өзінің Тәуелсіз Серіктестеріне ең жоғары сапалы марапаттарды беруге ұмтылады. Тәуелсіз Серіктес зақымдалған бұйымды алған жағдайда, ол оны тегін ауыстыру бұл марапатты алуға квалификацияланған күннен бастап алты (6) айдың ішінде оны Компанияға қайтаруға құқылы.

Алты ай мерзімі өткеннен кейін Тәуелсіз Серіктес зақымдалған бұйым(дар)ды Тәуелсіз Серіктестің өзінің есебінен жөндеу немесе қалпына келтіру үшін Компанияға қайтаруға құқылы, бұл орайда төлем оның Сыйақысынан қажетті соманы шегеру жолымен жүзеге асырылады. Herbalife компаниясы бұл рәсімге толықтырулар/ түзетулер енгізу құқығын өзінде қалдырады.

Сұрау салуды телефон бойынша қалдыруға немесе жазбаша нысанда мына мекен-жайға жіберуге болады:

Сіздің өңірдегі Тәуелсіз Серіктестермен жұмыс жөніндегі бөлім
«Гербалайф Қазақстан» ЖШС
Әл-Фараби даңғылы 19/1, Нұрлы Тау БО, блок 36, 8 қабат, А15Е2Т6, Алматы қаласы
Ақпараттық қолдау көрсету бөлімі:
Дс-Жм. 09:00-18:00
тел.: 7 727 275 90 30
тел. (тегін желі) 8 800 080 5030

PRESIDENT'S TEAM PLUS

PRESIDENT'S TEAM PLUS КОМПАНИЯСЫНЫҢ ЕҢБЕГІ МЕН ӨКІЛДЕРІН ТАҢУ

	Бір гауһар тас	Executive President's Team 1 President's Team сіздің төменгі Ұйымыңыздың кез-келген жолында бірінші буында
	Екі гауһар тас	Senior Executive President's Team Бірінші буындағы 2 President's Team сіздің төменгі Ұйымыңыздың 2 түрлі жолында
	Үш гауһар тас	International Executive President's Team Бірінші буындағы 3 President's Team сіздің төменгі Ұйымыңыздың 3 түрлі жолында
	Төрт гауһар тас	Chief Executive President's Team Бірінші буындағы 4 President's Team сіздің төменгі Ұйымыңыздың 4 түрлі жолында
	Бес гауһар тас	Chairman's Club Бірінші буындағы 5 President's Team сіздің төменгі Ұйымыңыздың 5 түрлі жолында
	Он гауһар тас	Founder's Circle Бірінші буындағы 10 President's Team сіздің төменгі Ұйымыңыздың 10 түрлі жолында

МАРАПАТТАР

President's Team Plus өкілдеріне арналған марапаттар жинақталған Ұйымдастырушылық Көлемге байланысты (қаңтардан желтоқсанға дейін).

	Қызметтер үшін Сыйақы 250 000 Ұпай Baume & Mercier сағаты
	Қызметтер үшін сыйақы 500 000 ұпай гауһар тастары бар Marquis алтын сакиналары
	Қызметтер үшін 750 000 ұпай гауһар тасы бар Piaget алтын сағаты*
	Қызметтер үшін 1 000 000 ұпай гауһар тасы бар Piaget* с а ғ а т ы

* Сағаттар моделі квалификация кезеңінде болуына байланысты өзгеруі мүмкін

Қызметтер үшін қосымша сыйақы

ДЕҢГЕЙ БОЙЫНША БІЛІКТІЛІКТЕН ӨТУ ЖӘНЕ ҚАЙТАДАН БІЛІКТІЛІКТЕН ӨТУ

Millionaire Team мен President’s Team-нің өкілдері үшін Қызметтер үшін қосымша сыйақының максималды пайызын алу мүмкіндігіне ие болмас бұрын белгілі бір күту кезеңі бар. Төменде әрбір статус үшін күту кезеңі көрсетілген кесте берілген. Қызметтер үшін қосымша сыйақының (PB) белгілі бір пайызын алуға қойылатын талаптар төмендегі тиісті бөлімде сипатталған.

GET Team

Біліктілік кезеңі			GET Team														
ҚАҢ	АҚ	НАУ	Сәу	Мам	Мау	Шіл	Там	Қыр	Қаз	Қар	Жел	Қаң	Ақп	Нау	Сәу	Мам	Мау
1000	1000	1000	2% PB алу құқығы сәуірден наурызға дейін														
Қызметтер үшін қосымша сыйақы	Қызметтер үшін қосымша сыйақы	Қызметтер үшін қосымша сыйақы	Қайтадан біліктіліктен өту кезеңі сәуірден наурызға дейін														

Бұл мысалда:

- Күту кезеңі және Алу кезеңі:** GET Team статусына біліктіліктен өткеннен кейін Қызметтер үшін қосымша сыйақы алу мүмкіндігінің басталуы үшін күту кезеңі болмайды. GET Team статусы тағайындағаннан кейін Сіз сәуірде күту мерзімінСіз Қызметтер үшін қосымша сыйақы алуға құқылысыз. Алу мүмкіндігінің мерзімі сәуірден наурызға дейін, яғни GET Team статусы ресми түрде берілген сәттен бастап 12 айды құрайды.

MILL Team

Біліктілік кезеңі			Millionaire Team														
ҚАҢ	АҚ	НАУ	Сәу	Мам	Мау	Шіл	Там	Қыр	Қаз	Қар	Жел	Қаң	Ақп	Нау	Сәу	Мам	Мау
4000	4000	4000	Күту кезеңі	4% PB алу құқығы маусымнан мамырға дейін													
Қызметтер үшін қосымша сыйақы	Қызметтер үшін қосымша сыйақы	Қызметтер үшін қосымша сыйақы		Қайтадан біліктіліктен өту кезеңі сәуірден наурызға дейін													

Бұл мысалда:

- Күту кезеңі және Алу кезеңі:** Millonaire Team-ге біліктіліктен өткеннен кейін осы статустағы Қызметтер үшін қосымша сыйақының максималды пайызын алу мүмкіндігінің басталуы үшін күту кезеңі 2 ай. Күту кезеңінде жаңа статус бойынша 2% Қызметтер үшін қосымша сыйақы алу үшін 3000 Жалпы көлем ұпайын (TV) жинау керек. Күту кезеңі аяқталғаннан кейін Millonaire Team-нің өкілі ретінде Сіз маусым айынан бастап Қызметтер үшін қосымша сыйақының максималды пайызын алуға құқылысыз. Алуға болатын кезең маусымнан мамырға дейін 12 айды құрайды.

Біліктілік кезеңі			President's Team														
ҚАҢ	АҚ	НАУ	Сәу	Мам	Мау	Шіл	Там	Қыр	Қаз	Қар	Жел	Қаң	Ақп	Нау	Сәу	Мам	Мау
3 айдың Қызметтер үшін сыйақысы 10к, 20к, 30к, 50к			Күту кезеңі			6% РВ алу құқығы шілдеден маусымға дейін											
			Қайтадан біліктіліктен өту кезеңі сәуірден наурызға дейін														

Бұл мысалда:

- Күту кезеңі және Алу кезеңі:** President`s Team-ге біліктіліктен өткеннен кейін осы статустағы Қызметтер үшін қосымша сыйақының максималды пайызын алу мүмкіндігінің басталуы үшін күту кезеңі 3 ай. Күту кезеңінде жаңа статус бойынша 4% Қызметтер үшін қосымша сыйақы алу үшін 3000 Жалпы көлем ұпайын (TV) жинау керек. Күту кезеңі аяқталғаннан кейін President`s Team-нің өкілі ретінде Сіз шілде айынан бастап Қызметтер үшін қосымша сыйақының максималды пайызын алуға құқылысыз. Алуға болатын кезең шілдеден маусымға дейін 12 айды құрайды.

ҚЫЗМЕТТЕР ҮШІН ҚОСЫМША СЫЙАҚЫНЫҢ БЕЛГІЛІ БІР ПАЙЫЗЫН АЛУҒА ҚОЙЫЛАТЫН ТАЛАПТАР (РВ)

Қызметтер үшін қосымша сыйақының белгілі бір пайызын ала бастау үшін осы мақсатпен біліктіліктен өткеннен кейін немесе қайта біліктіліктен өткеннен кейін Қызметтер үшін қосымша сыйақы алу үшін белгіленген кезең ішінде төмендегі талаптарды ай сайын орындау қажет:

TAB Team деңгейі	Жалпы көлем бойынша (TV) минималды талаптар	Қызметтер үшін сыйақы ұпайлары	Қызметтер үшін қосымша сыйақының %
GET	3500	1000	2%
MILL	3000	1000 - 3999	2%
		4000+	4%
PRES	2500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000+	6%
PRES 20K	2500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 - 19 999	6%
		20 000+	6,50%
PRES 30K	2500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 - 19 999	6%
		20 000 - 29 999	6,50%
		30 000 +	6,75%
PRES 50K	2500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 - 19 999	6%
		20 000 - 29 999	6,50%
		30 000 – 49 999	6,75%
		50 000+	7%

ҚЫЗМЕТТЕРҮШІН ҚОСЫМША СЫЙАҚЫ АЛУҮШІН ҚАЙТАДАН БІЛІКТІЛІКТЕН ӨТУ

TAB Team шегінде кез келген статусқа біліктіліктен өтсеңіз, бұл статус Сізде Қызметтер үшін қосымша сыйақының пайызына қарамастан сақталады (TAB Team-де жоғарырақ статусқа жеткенше немесе Супервайзор статусынан төмендегенше).

Қызметтер үшін қосымша сыйақы алуды жалғастыру үшін жыл сайын командаңыздың деңгейіне біліктіліктен өтіп тұруыңыз керек.

- **Қызметтер үшін қосымша сыйақының пайызын сақтап қалу үшін** қайтадан біліктіліктен өту кезеңіңізде жыл сайын қатарынан үш ай бойы (біліктіліктен өту кезіндегідей) Қызметтер үшін сыйақы ұпайлары бойынша талапты орындаңыз.
- **Қазіргі статусыңыз бойынша Қызметтер үшін қосымша сыйақының ағымдағы пайызына қайтадан біліктіліктен өтпесеңіз,** Сіздің максималды пайызыңыз қайтадан біліктіліктен өткен деңгейіңізге тең болады және төмендегі кестеде көрсетілгендей Жалпы көлем бойынша тиісті талаптар қолданылады.

Қайтадан біліктіліктен өтіп, статусыңызға сәйкес Қызметтер үшін қосымша сыйақы алуды жалғастыру үшін соңғы біліктіліктен өткен/ қайтадан біліктіліктен өткен күніңізден бастап 12 ай ішінде біліктіліктен өтуіңіз/қайтадан біліктіліктен өтуіңіз керек.

TAB Team деңгейі	Қызметтер үшін қосымша сыйақының максималды %	Жалпы көлем (TV) бойынша минималды талаптар	Қызметтер үшін сыйақы ұпайлары
MILL	2%	3500	1 000
PRES PRES 20K PRES 30K PRES 50K	2%	3500	1 000
	4%	3000	4 000
PRES 20K	6%	2500	10 000
PRES 30K	6%	2500	10 000
	6,50%		20 000
PRES 50K	6%	2500	10 000
	6,50%		20 000
	6,75%		30 000

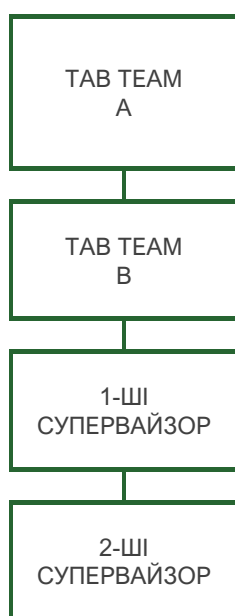
Ең соңғы қайтадан біліктіліктен өту кезеңінде Қызметтер үшін қосымша сыйақының максималды пайызының төменірек деңгейіне қайта біліктіліктен өткен болсаңыз, содан кейін максималды пайызға қайтадан біліктіліктен өткен болсаңыз, Қызметтер үшін қосымша сыйақының максималды пайызын алу мүмкіндігі пайда болғанға дейін күту кезеңінің аяқталуын тоса тұру керек.

ТАВ TEAM ӨКІЛДЕРІНЕ ҚЫЗМЕТТЕРҮШІН ҚОСЫМША СЫЙАҚЫ ТӨЛЕУ ҚАҒИДАТЫ

Төменгі қатардағы Ұйымда Қызметтер үшін қосымша сыйақы алуыңызды жауып немесе бұғаттап тастай алатын басқа TAB Team өкілі кездесуі мүмкін. Қызметтер үшін қосымша сыйақы алушыларды анықтау үшін Ұйымның әрбір желісі бөлек қарастырылады. Сізге ыңғайлы болу үшін және TAB Team-ге Қызметтер үшін қосымша сыйақы төлеу қағидатын жақсырақ түсінуіңіз үшін төмендегі мысалдарды қарап шығу ұсынылады.

Төменгі қатардағы TAB Team өкілі Сізге қарағанда Қызметтер үшін қосымша сыйақының **азырақ пайызын** алса, Сіз оның Ұйымынан өз пайызыңыз бен оның пайызы арасындағы қалған айырманы ала аласыз.

1-мысал: Төменгі қатардағы Қызметтер үшін қосымша сыйақының АЗЫРАҚ пайызына біліктіліктен өткен жағдайда



Қызметтер үшін қосымша сыйақының пайызына біліктіліктен өту: 6%

- TAB Team A TAB Team B-дан 6%
- 1-ші Супервайзордан және 2-ші Супервайзордан 4% ($6\% - 2\% = 4\%$) алады

Қызметтер үшін қосымша сыйақының пайызына біліктіліктен өту: 2%

- TAB Team B 1-ші Супервайзордан және 2-ші Супервайзордан 2% алады

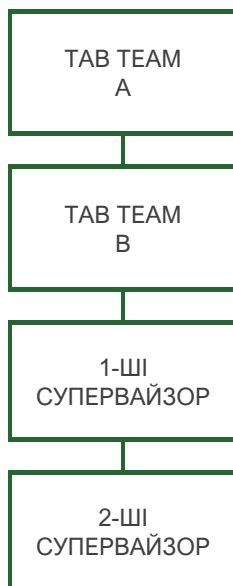
1-мысал:

- Бұл мысалда, егер Сіз TAB Team A-де болып, 6% Қызметтер үшін қосымша сыйақы алсаңыз, ал төменгі қатардағы TAB Team B өкілі 2% Қызметтер үшін қосымша сыйақы алса, онда Сізге осы TAB Team B-ден 6% және қалған 4% Қызметтер үшін қосымша сыйақы оның төменгі қатардағы Ұйымынан, 1-ші Супервайзордан және 2-ші Супервайзордан, келесі төменгі қатардағы TAB Team-нің Қызметтер үшін қосымша сыйақы алушысына дейін есептеледі.
- TAB Team B 1-ші Супервайзордан және 2-ші Супервайзордан 2% алады.
- Сіздің төменгі қатардағы Қызметтер үшін қосымша сыйақы алушылардан алатын Қызметтер үшін қосымша сыйақыңыз сол алушылардың әрқайсысының пайызына негізделеді.

Төменгі қатардағы TAB Team-нің өкілі Қызметтер үшін қосымша сыйақының пайызын 2%-дан немесе 4%-дан көбірек алған жағдайда, онда Сіз одан және оның Ұйымынан Қызметтер үшін қосымша сыйақы алмайсыз *. Бұл «Бұғаттау» деп аталады.

* *President`s Team* өкілі Қызметтер үшін қосымша сыйақының 6% алса, онда ол 6,5%, 6,75% және 7% алатын төменгі қатардағы *President`s Team* өкілдерінен 6% ала алады. Ол Қызметтер үшін қосымша сыйақының жоғарырақ пайызын алатын *President`s Team* өкілінен артық ала алмайды.

2-мысал: Төменгі қатардағы Қызметтер үшін қосымша сыйақының КӨБІРЕК пайызына біліктіліктен өткен жағдайда



Қызметтер үшін қосымша сыйақының пайызына біліктіліктен өту: 4%

- TAB Team A TAB Team B-ден немесе оның Ұйымынан Қызметтер үшін қосымша сыйақы АЛМАЙДЫ

Қызметтер үшін қосымша сыйақының пайызына біліктіліктен өту: 7%

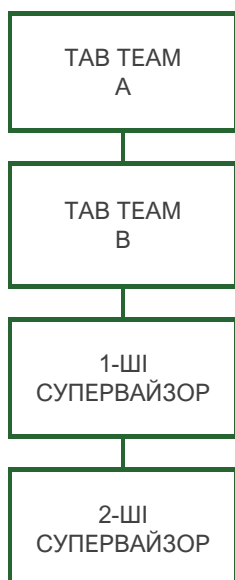
- TAB Team B 1-ші Супервайзордан және 2-ші Супервайзордан 7% алады

2-мысал:

- Бұл мысалда, егер Сіз TAB Team A-де болып, Қызметтер үшін қосымша сыйақының 4% алсаңыз, ал Сіздің төменгі қатардағы TAB Team B 7% алса, онда Сіздің осы TAB Team B-ден және оның Ұйымынан Қызметтер үшін қосымша сыйақы алу мүмкіндігіңіз жабылады.
- TAB Team B 1-ші Супервайзордан және 2-ші Супервайзордан 7% алады.

Төменгі қатардағы TAB Team-ның өкілі Сіздікімен **бірдей** Қызметтер үшін қосымша сыйақының пайызын алған жағдайда, Сіз сол TAB Team өкілінен Қызметтер үшін қосымша сыйақы аласыз, бірақ Ұйымнан ала алмайсыз *. Бұл «Жауып тастау» деп аталады.

3-мысал: Төменгі қатардағы Қызметтер үшін қосымша сыйақының БІРДЕЙ пайызына біліктіліктен өткен жағдайда



Қызметтер үшін қосымша сыйақының пайызына біліктіліктен өту: 6%

- TAB Team A тек TAB Team B-ден 6% алады

Қызметтер үшін қосымша сыйақының пайызына біліктіліктен өту: 6%

- TAB Team B 1-ші Супервайзордан және 2-ші Супервайзордан 6% алады

3-мысал:

- Бұл мысалда, егер Сіз TAB Team A-де болып, Сіз және Сіздің төменгі қатардағы TAB Team B Қызметтер үшін қосымша сыйақының 6% алса, онда Сіз тек TAB Team B-ден 6% аласыз, бірақ оның Ұйымынан Қызметтер үшін қосымша сыйақы алу мүмкіндігіңіз жабылады.
- TAB Team B 1-ші Супервайзордан және 2-ші Супервайзордан 6% алады.

Біліктіліктен өту талаптарын орындаудан басқа, Қызметтер үшін қосымша сыйақы алу құқығын ресімдеу үшін TAB Teamге берілетін Қызметтер үшін қосымша сыйақыны алуға өтініш толтыруыңыз керек, оны Herbalife қабылдап, мақұлдауы тиіс.



Herbalife қабылдап алды

Марк Хьюздың бонусы

Сіз President's Team-нің өкілі статусына жеткен кезде және Сіздің Ұйымыңызда да President's Team-нің өкілдері бар болса, Сізге сыйақы есептеу базасынан Herbalife-тың дүниежүзілік сатылымдарының 1%-нан есептелетін және жыл сайын Herbalife-тың беделді іс-шарасында берілетін Марк Хьюздың тәуелсіз бонусын алуға біліктіліктен өтуге болады. Марк Хьюздың бонустары үлкен жетістіктер мен көшбасшылықты мойындаушылық ретінде төленеді (President's Team өкілдеріне берілген және MyHerbalife.com-да қолжетімді «Марк Хьюздың бонусы. Біліктіліктен өту ережелері» құжатын қараңыз).

Промоушендер

Herbalife мезгіл-мезгіл оқыту семинарлары, мектептер, каникулдар, мойындаушылық және тіпті ақшалай ваучерлер сияқты сатуға ынталандыратын қосымша сыйлықтар ұсынып тұрады. Мұндай іс-шаралар – отбасыңызбен табыстылығыңызды бөлісудің және басқа Тәуелсіз серіктестермен қарым-қатынасыңызды нығайтудың тамаша тәсілі.

ТЕРМИНДЕР СӨЗДІГІ

Төмендегі терминдер осы кітапта қолданылады. Олардың кейбіреулері Herbalife-ге тікелей байланысты, сондықтан олармен танысыңыз және оларды өзіңіздің күнделікті сөздігіңізде мүмкіндігінше қолдануға тырысыңыз .

Бағаны есептеуге арналған База және сыйақыларды есептеуге арналған База (Earn Base): жеңілдіктер мен сыйақылар есептелетін жергілікті валютадағы әрбір өнім үшін айқындалған базалық шамалар.

Қызметтер үшін Қосымша Сыйақы алу блогы (PB Blocking): егер сіздің Төмен тұрған ұйымыңызда қызметтер үшін қосымша сыйақының неғұрлым жоғары пайызына квалификацияланған TAB Team командасының басқа өкілі болса, Сізге осы TAB Team көлемінен және оның төмен тұрған ұйымынан пайыз есептеу мүмкіндігі бұғатталатын болады

Қызметтер үшін сыйақы: Белсенді төмен тұрған Супервайзорлердің 3-ші буынының сату көлемінің 1%-дан 5%-ға дейін құрайтын Супервайзорлерге төлемдер.

Жоғары тұрған ұйым (Upline Organization): Сіздің демеушіңіз, Демеушіңіздің демеушісі, Соңғысының демеушісі және т.б.

Топтық көлем (Group Volume): Супервайзордың Ұйымындағы квалификацияланып отырған Супервайзорлардың уақытша 50%-бен ақысы төлеп алынған тапсырыстары.

Дистрибьютор (Distributor): Herbalife-тің әрбір тәуелсіз серіктесі-супервайзер немесе одан жоғары.

1-буынның Тәуелсіз Серіктесі (First Level Distributor): Сіз жеке демеушілік жасаған барлық Тәуелсіз Серіктестер сіздің алғашқы ұрпағыңыз болып саналады.

Дистрибьютор (Distributor): Herbalife Тәуелсіз Дистрибьюторы*

****** Кейбір елдерде Тәуелсіз Серіктестің орнына Дистрибьютор ұғымы қолданылады.

Қызметтер үшін Қосымша Сыйақы (PB): Белгіленген талаптарды орындаған TAB Team командасының дәрежеленген мүшелері Компанияның және Тәуелсіз Серіктестің арасында жасалған Тәуелсіз Серіктес Шартының талаптарына сәйкес Компанияның өнімдерін сатуға қолдау көрсету бойынша қосымша күш-жігер салғаны және Қызметтер көрсеткені үшін алатын, төмен тұрған ұйымның сатылымдар көлемінің 2%, 4% немесе 6% - 7% мөлшеріндегі Қызметтер үшін Қосымша Сыйақы.

Квалификациялық ай (Qualifying Month): Тәуелсіз Серіктес кез-келген мәртебесіне квалификациялануы үшін қажетті ұпайлар санын жинайтын ай.

Квалификацияланған Продюсер (Qualified Producer – QP): 1-6 ай аралығында 2500 ұпай жинаған Тәуелсіз Серіктес. Білікті Продюсер 42% жеңілдікке құқылы.

Квалификацияланушы Супервайзор (Qualifying Supervisor): Супервайзор мәртебесін алу үшін керек Ұпай Көлемін жинаған Тәуелсіз Серіктес. Супервайзор мәртебесіне барлық квалификациялық талаптарды орындаса келесі айдың бірі күні бұл Тәуелсіз Серіктес Толық Квалификацияланған Супервайзор статусына ие болады. Квалификацияланған Супервайзор 50% уақытша жеңілдікпен өнімдерді сатып алуға құқылы.

Комиссиялық Сыйақы (Commission) немесе Көтерме табыс (Wholesale Profit): Төмен тұрған Таңдаулы Клиенттің немесе тиісті деңгейдегі Тәуелсіз Серіктестің шегерімі Мен демеуші үшін

белгіленген сол өнімдерге шегерім арасындағы айырма мөлшеріндегі сыйақы. Барлық сыйақылар сыйақыларды есептеу үшін база негізінде есептеледі.

Жеке Көлем (Personal Volume): Толық Квалификацияланған Супервайзорлар және Квалификацияланып отырған Супервайзорлар 50% шегеріммен орналастырған тапсырыстарды есептемегенде, Сіз және Сіздің төмен тұрған ұйымыңыздың барлық Тәуелсіз Серіктестері ақысын төлеп алған көлем.

Жеке сатып алынған өлем (Personally Purchased Volume – PPV): Сіз Herbalife-нан тікелей сіздің сәйкестендіру нөміріңізге сатып алған көлеміңіз.

Тәуелсіз Серіктес (Member): Herbalife (HMP) Тәуелсіз Серіктесінің жинағын сатып алған әрбір адам, Тәуелсіз Серіктес мәртебесін алуға өтінішті дұрыс толтырды және Компания мақұлдаған жағдайда Тәуелсіз Серіктес шартына қол қойды.

Еркін емес Көлем (Encumbered Volume): Сіздің төменгі Серіктестеріңіз Супервайзор мәртебесіне квалификациялануы үшін орналастырған көлем.

Төмен тұрған Ұйым (Downline Organization) – Сіз жеке демеушілік жасаған барлық Таңдаулы Клиенттер мен Тәуелсіз Серіктестер, сондай-ақ олардың барлық Таңдаулы Клиенттері мен Тәуелсіз серіктестері.

Жалпы Көлем (Total Volume – TV): Жалпы көлем – бұл Жеке көлем мен Топтық көлемнің қосындысы.

Төмен тұрған ұйымның көлемі (Downline Volume – DLV): Төмен тұрған ұйым көлеміне Herbalife 42% дейінгі жеңілдікпен тікелей орналастырылған Таңдалы Клиенттер мен Тәуелсіз Серіктестердің Ұпайлары кіреді.*

* Супервайзорлер үшін Төмен тұрған Ұйымның көлемі деп Жеке және/немесе Топтық көлем түсініледі.

Ұйымдық Көлем (Organization Volume): Супервайзор алатын Қызметтер үшін Сыйақының мөлшерін есептеу кезінде ескерілетін көлем.

Ұйым Көлемі (Organization Volume – OV): Супервайзор алатын қызметтер үшін Сыйақы мөлшерін есептеу кезінде ескерілетін көлем.

Супервайзордың Персоналды Ұйымы (Supervisor's Personal Organization): Оны Тәуелсіз Серіктес, Аға кеңесші, Табыс Құрушы, Квалификацияланған Продюсер және Квалификацияланған Супервайзор және Таңдаулы Тұтынушылар құрайды, осы Супервайзордың төменгі Ұйымының барлық Тәуелсіз Серіктестері кіреді.

Көлем Ұпайлары (Volume Points – VP): Herbalife әрбір өнімін сипаттайтын ұпайлар саны. Көлемдік ұпайлар квалификация үшін қолданылады. Herbalife әрбір өнімін сипаттайтын ұпайлар саны. Көлемдік ұпайлар квалификация үшін қолданылады.

ТТ ұпайлары (PC Points): Өздерінің ID-нөміріне Таңдаулы Тұтынушылардың сатып алған ұпайлары.

Қызметтер үшін Сыйақы Ұпайлары: Олар әртүрлі квалификациялар үшін қолданылады және қызметтердің тиісті Сыйақы пайызына көбейтілген, Супервайзордың Ұйым көлемінің мөлшерін білдіреді.

«Он бөлшек сауда клиенті» ережесі (Ten Retail Customer Rule): Herbalife Тәуелсіз Серіктестер Компанияға көрсететін Қызметтері үшін Сыйақы және Қызметтері үшін Қосымша Сыйақы алудың

қажетті шарттарының бірі болып табылатын дәрежелену талаптарын орындау үшін Компанияның өнімдерін айына кем дегенде он (10) бөлшек сауда клиентіне сатуға тиіс.

«Жетпіс пайыз» ережесі (The 70% Rule): TAB Team команда- сына дәрежелену және Компанияға көрсететін Қызметтері үшін Сыйақы және Қызметтері үшін Қосымша Сыйақы алуға құқыққа ие болу үшін, бұл айдың ішінде Тәуелсіз Серіктес Herbalife өнімдерін бөлшек саудада (клиенттер- ге) және/немесе көтерме саудада (төмен тұрған Тәуелсіз Серіктестеріне) осы айдың ішінде оның ақысын төлеп алған жалпы көлемінің кем дегенде 70% мөлшерінде сатуға тиіс.

TAB Team (TAB Team) өкілі: GET, Millionaire Team және President ' s Team мәртебесіне қойылатын барлық квалификация талаптарын орындаған Тәуелсіз Серіктес.

Таңдаулы Тұтынушы (Preferred Customer): Таңдаулы Тұтынушының Өтінімін толтырған және жеке пайдалану үшін өнімді тікелей Компанияда жеңілдікпен сатып алуға құқығы бар кез келген адам. Таңдаулы Тұтынушы өнімді сатуға, Тәуелсіз Серіктестердің демеушісі болуға немесе бизнеске қатысуға құқығы жоқ. Алайда, Таңдаулы Тұтынушы Тәуелсіз Серіктес статусына ауыса алады.

Комиссиялық Сыйақыны Бөлу (Split Commission): Төмен тұрған Таңдаулы Тұтынушылар мен Тәуелсіз Серіктестер орналастырған тапсырыстардан айдың соңындағы жағдай бойынша 42%-ға дейінгі жеңілдікпен комиссия. 8% -35% комиссиясы алдымен жоғары Тәуелсіз Серіктестерге төленеді, содан кейін қалған пайыздар бірінші жоғары Толық Квалификацияланған Супервайзорға төленеді.

Қызметтер үшін сыйақы айырмашылығы (Roll-Up): Қызметтер үшін Сыйақылар Супервайзорлерге төмен тұрған Супервайзорлердің әрбір үш (3) белсенді буыны көлемінің 5% мөлшерінде төленеді. Бұл айырмашылық тиісті жоғары тұрған Супервайзорге төленеді, егер төмен тұрған Супервайзор деңгейлер бойынша қызметтер үшін 5% - дан кем сыйақы алатын болса. Бұл жағдайда Сыйақы айырмашылығы 1%-дан 4%-ға дейін құрайды.

Бөлшек сауда табысы (Retail Profit): Клиентке сату бағасы мен Тәуелсіз Серіктестің жеңілдік бағасы арасындағы айырмашылық.

Бөлшек сауда Клиенті (Customer): Herbalife өнімдерін бөлшек сауда бағасымен сатып алған және Компанияның Таңдаулы Клиенті немесе Тәуелсіз Серіктесі болып табылмайтын әрбір адам.

Еркін көлем (Unencumbered Volume): Сіздің төмен тұрған Серіктестеріңіз орналастырған көлем және 1-2 ай ішінде Супервайзор мәртебесіне ие болу үшін басқа ешкім пайдаланбайтын Жеке Көлем.

Тиісті көлем (Matching Volume): Демеуші болып табылатын Супервайзордың белгілі бір айдағы жалпы көлемі, ол Супервайзор мәртебесіне квалификацияланатын оның төмен тұрған Тәуелсіз Серіктестерінің көлемінен кем болмауға тиіс.

Демеуші (Sponsor): Herbalife жаңа Тәуелсіз Серіктесті шақырған Тәуелсіз Серіктес.

Аға Кеңесші (Senior Consultant): Өнімді 35% немесе 42% жеңілдікпен сатып алу мүмкіндігі үшін барлық квалификациялық талаптарын орындаған Тәуелсіз Серіктес.

Табыс Құрушы (Success Builder): 1 ай ішінде 1000 Жеке сатып алынған көлем ұпайын жинаған Тәуелсіз Серіктес квалификациялық айдан кейінгі айдың соңына дейін тапсырыстарды 42% жеңілдікпен орналастыруға мүмкіндігі бар.

Супервайзор / Толық Квалификацияланған Супервайзор (Supervisor / Fully Qualified Supervisor): Супервайзор мәртебесіне квалификацияның барлық талаптарын орындаған және Супервайзорларға берілетін барлық артықшылықтарға құқығы бар Тәуелсіз Серіктес.

Қызметтер үшін Қосымша Сыйақыны азайту (PB Cut Off): Егер сіздің төмен тұрған Ұйымыңызда TAB Team командасының басқа өкілі бар болса, Сіз сияқты қызметтер үшін Қосымша Сыйақының сол пайызына квалификацияланған болса, сізге тек осы TAB Team көлемінен ғана, бірақ оның төмен тұрған Ұйымының көлемінен емес, тиесілі пайыз есептелетін болады.

Егер сіздің төмен тұрған Ұйымыңызда TAB Team командасының басқа өкілі болса, онда сіз қызметтер үшін Қосымша Сыйақы пайызынан төмен квалификацияға ие болсаңыз, Сізге қалған пайыздық айырмашылық есептеледі. Мысалы, Сіз қызметтер үшін 6% қосымша сыйақы ала аласыз, ал TAB Team командасының төменгі өкілі 2%. Бұл жағдайда Сізге осы TAB Team сату көлемінің 6%-ы және осы TAB Team төмен тұрған Ұйымының көлемінен 4%-ы TAB Team командасының келесі төмен тұрған өкіліне дейін есептеледі. TAB Team командасы өкілдерінің төмен тұрған Ұйымдардың көлемдерінен сіздің есептеулеріңіз өз кезегінде саралаған қызметтер үшін қосымша сыйақы пайызына байланысты болады.

Жеңілдік шкаласы (Discount Scale): Тәуелсіз Серіктестің тапсырыс көлеміне байланысты 25% - дан 50% - ға дейінгі жеңілдіктер.