



Odkrijte priložnost Herbalife

Prodajni in marketinški načrt



PRODAJNI IN MARKETINŠKI NAČRT

Pregled

Herbalifov Prodajni in marketinški načrt vam ponuja edinstvene priložnosti, ki lahko privedejo do različnih ravni uspeha; načrt je razvil ustanovitelj Herbalifa Mark Hughes. Rezultat je mogoče najboljši Prodajni in marketinški načrt v panogi. Herbalifov Prodajni in marketinški načrt Članom in Distributerjem izplača velik delež prihodkov od izdelkov, in sicer v obliki dobička iz prodaje na drobno ali debelo, royaltyjev ter bonusov in spodbud. Ta preizkušeni in dokazano učinkoviti poslovni načrt je bil zasnovan za povečanje nagrad za trud ter zagotavljanje velikega in stalnega prihodka.

Poslovna priložnost Herbalife ter Prodajni in marketinški načrt sta enaka za vse Člane. Uspeh vsakega Člana je odvisen od dveh glavnih dejavnikov:

- časa, truda in predanosti, vloženih v posel Herbalife, ter
- prodaje izdelkov, ki jo opravijo Član in njegova podrejena organizacija.

Ta dva dejavnika poudarjata pomen Članove dolžnosti, da usposablja, podpira in motivira člane svoje podrejene organizacije.

Na naslednjih straneh so opisane različne ravni Herbalifovega Prodajnega in marketinškega načrta. Vsaka raven ima posebne kvalifikacije in povezane ugodnosti, s katerimi se Člane nagradi za njihova prizadevanja in okrepi njihov uspeh.

Članstvo – pomemben prvi korak

Edini nakup, ki ga morate opraviti, da postanete Herbalife Član, je nakup članskega paketa Herbalife (ČPH). Vsak ČPH vsebuje člansko prijavnico Herbalife, ki jo morate izpolniti in predložiti, da prejmete identifikacijsko številko Herbalife in kupujete izdelke.

Registracija

Herbalife Član uradno postanete po tem, ko Herbalife obdela in sprejme vašo ustrezno izpolnjeno prijavo. Najhitrejši in najpreprostejši način za dokončanje prijave je prek spleta, na spletišču www.MyHerbalife.com. Ko je vaša prijava sprejeta, začne takoj veljati vaša pogodba s Herbalifom, ki vam podeljuje vse pravice, obveznosti in privilegije Herbalife Člana.

Stranke in člani podredne linije

Drobnoprodajna stranka – oseba, ki ni Herbalife Član in kupuje izdelke Herbalife od Člana.

Drobnoprodajne stranke ne smejo prodajati izdelkov, pridobivati strank ali Članov niti sponzorirati drugih ali prejemati provizije v skladu s Prodajnim in marketinškim načrtom.

Člani podredne linije so vsi, ki ste jih seznanili s poslovno priložnostjo in so oddali člansko prijavnico, ki jo je Herbalife sprejel, tako ste vi postali njihov sponzor, oni pa so postali član vaše podredne linije (ali vaš podredni Član).

Podredne linije

V vaši podredni liniji na prvi ravni so Člani, ki jih osebno sponzorirate. Kadar člani vaše podredne linije na prvi ravni sponzorirajo druge Člane, ti novi člani postanejo člani vaše podredne linije na drugi ravni. Kadar nato člani vaše podredne linije na drugi ravni sponzorirajo druge osebe, postanejo te sponzorirane osebe člani vaše podredne linije na tretji ravni v vaši organizaciji Herbalife.

Vsak Član začne na isti točki Prodajnega in marketinškega načrta Herbalife, vsaka raven pa ima specifične kvalifikacije, možnosti za zaslužek in s tem povezane ugodnosti, s katerimi so Člani nagrajeni za svojo prodajo.

Letna članarina

Vsako leto na dan obletnice vaše prvotne članske prijavnice pri Herbalifu morate plačati letno članarino.

Herbalife se trudi, da Člane o roku zapadlosti članarine spomni po e-pošti. Vendar je za pravočasno plačilo članarine odgovoren Član.

Če članarina ni pravočasna plačana, bodo posledice naslednje:

- **Člani (niso Supervisorji):**
Herbalife neodvisno člansko razmerje bo izbrisano in ne boste več mogli kupovati izdelkov Herbalife® s popustom, poleg tega ne boste mogli priporočati ali sponzorirati novih članov podrejene linije. Vsi vaši člani podrejene linije bodo trajno premeščeni k vašemu prvemu nadrejenemu sponzorju.
- **Supervisor in višje uvrščeni:**
Herbalife neodvisno člansko razmerje bo ostalo aktivno, vendar kot Supervisor ne boste mogli kupovati izdelkov Herbalife®, dokler ne boste poravnali letne članarine. Če članarina ni plačana, se lahko vaše člansko razmerje izbriše, vsi obstoječi člani podredne linije pa se trajno premestijo k vašemu prvemu nadrednemu sponzorju.

Možnosti za zaslužek

Herbalifov Prodajni in marketinški načrt zagotavlja številne možnosti za zaslužek in druge nagrade.

Takojšnji dobiček iz prodaje na drobno

To je znesek dobička, ki ga Član zasluži pri prodaji na drobno.

- Dobiček iz prodaje na drobno je razlika med ceno, po kateri Član proda izdelek drobnoprodajni stranki, in ceno, ki velja za Člana.
- Prodajna cena – cena, ki velja za Člana = dobiček iz prodaje na drobno

Dobiček iz prodaje na debelo (znan tudi kot provizije)

Ko je Član upravičen do višjega odstotka popusta v primerjavi s Članom v lastni podredni liniji, lahko nadredni Član pridobi dobiček od prodaje na debelo.

- Dobiček od prodaje na debelo je enak zmnožku izhodiščne cene izdelka ter razlike med odstotkom popusta nadrednega Člana in odstotkom popusta podrednega Člana.
- $\text{Izhodiščna cena izdelka} \times (\text{odstotek popusta nadrednega Člana} - \text{odstotek popusta podrednega Člana}) = \text{dobiček od prodaje na debelo}$

Mesečni prihodek iz posrednih royaltyjev

Kot Supervisor lahko zaslužite največ 5 % izhodiščne vrednosti za prodajo, ki jo opravijo tri aktivne ravni Supervisorjev iz vaše podrejene organizacije.

Bonus za mesečni obseg prodaje

Člani TAB Teama so lahko upravičeni do dodatnega od 2- do 7-odstotnega bonusa za obseg prodaje.

Bonus Marka Hughesa

Bonus, za katerega se lahko kvalificirajo upravičeni člani President's Teama in višje uvrščeni na podlagi svoje izjemne uspešnosti.

KORAKI DO USPEHA

Član	Senior Consultant	Success Builder	Qualified Producer	Supervisor	World Team
					
	V 1 do 2 mesecih zberite 500 volumenskih točk ali več.	V enem mesecu zberite 1.000 ali več volumenskih točk osebnega nakupa (PPV)†.*	V 1 do 6 mesecih zberite 2.500 volumenskih točk, od teh mora biti najmanj 500 volumenskih točk osebnega nakupa (PPV)†, vsa naročila morajo biti oddana neposredno pri Herbalifu.*	V 1 mesecu ali v 2 zaporednih mesecih skupno zberite 4.000 volumenskih točk (VP) (najmanj 1.000 teh VP mora biti neobremenjenih) ali v 12 mesecih skupno zberite 4.000 VP, od teh mora biti najmanj 1.000 PPV.	V vsakem od štirih zaporednih mesecev zberite po 2.500 volumenskih točk (VP), ali 10.000 VP v enem mesecu s 50-odstotnim popustom, ali 500 posrednih royalty točk v enem mesecu.

Global Expansion Team	Global Expansion Team 2500	Millionaire Team	Millionaire Team 7.500	President's Team	15K President's Team	20K President's Team
						
V 3 zaporednih mesecih zberite 1.000 posrednih royalty točk.	V 3 zaporednih mesecih zberite 2.500 posrednih royalty točk.	V 3 zaporednih mesecih zberite 4.000 posrednih royalty točk.	V 3 zaporednih mesecih zberite 7.500 posrednih royalty točk.	V 3 zaporednih mesecih zberite 10.000 posrednih royalty točk.	Zlati in diamantni manšetni gumbi in uhani V 3 zaporednih mesecih zberite 15.000 posrednih royalty točk.	V 3 zaporednih mesecih zberite 20.000 posrednih royalty točk.

30K President's Team	40K President's Team	50K President's Team	60K President's Team	70K President's Team	80K President's Team	90K President's Team
						
V 3 zaporednih mesecih zberite 30.000 posrednih royalty točk.	Ure Movado z logotipom Herbalife V 3 zaporednih mesecih zberite 40.000 posrednih royalty točk.	V 3 zaporednih mesecih zberite 50.000 posrednih royalty točk.	Veržica in manšetni gumbi iz belega zlata z diamanti V 3 zaporednih mesecih zberite 60.000 posrednih royalty točk.	Pečatni prstani iz belega zlata z diamanti V 3 zaporednih mesecih zberite 70.000 posrednih royalty točk.	Prstan in uhani iz belega zlata z diamanti Zberite 80.000 posrednih royalty točk v treh zaporednih mesecih.	Diamantna ura Piaget z logotipom Herbalife in zapestnica iz belega zlata z diamantom in logotipom V 3 zaporednih mesecih zberite 90.000 posrednih royalty točk.

* Ni nujno postati Senior Consultant, Success Builder ali Qualified Producer, preden se kvalificirate za Supervisorja. Vse podrobnosti za dokončanje kvalifikacij preberite na spletišču MyHerbalife.com.

†Volumen ki jo zberejo vaše osebno vpisane prednostne stranke (Preferred Customers), bo prispevala k vaši zahtevi po osebno kupljeni Volumenii (PPV).

* Razpoložljivost izbrane ure se glede na čas kvalifikacije lahko spreminja.

NAGRADE IN PRIZNANJA ZA ČLANE, UVRŠČENE VIŠJE OD PRESIDENT'S TEAMA

1 diamant  Executive President's Team 1 polno kvalificirani član President's Teama* na prvi ravni v kateri koli liniji vaše organizacije.	2 diamanta  Senior Executive President's Team 2 polno kvalificirana člana President's Teama* na prvi ravni v dveh ločenih linijah v vaši podrejeni organizaciji.	3 diamanti  International Executive President's Team 3 polno kvalificirani člani President's Teama* na prvi ravni v treh ločenih linijah v vaši podrejeni organizaciji.	4 diamantov  Chief Executive President's Team 4 polno kvalificirani člani President's Teama* na prvi ravni v štirih ločenih linijah v vaši podrejeni organizaciji.	5 diamantov  Chairman's Club 5 polno kvalificiranih članov President's Teama* na prvi ravni v petih ločenih linijah v vaši podrejeni organizaciji.
6 diamantov  Chairman's Club 6 polno kvalificiranih članov President's Teama* na prvi ravni v šestih ločenih linijah v vaši podrejeni organizaciji.	7 diamantov  Chairman's Club 7 polno kvalificiranih članov President's Teama* na prvi ravni v sedmih ločenih linijah v vaši podrejeni organizaciji.	8 diamantov  Chairman's Club 8 polno kvalificiranih članov President's Teama* na prvi ravni v osmih ločenih linijah v vaši podrejeni organizaciji.	9 diamantov  Chairman's Club 9 polno kvalificiranih članov President's Teama* na prvi ravni v devetih ločenih linijah v vaši podrejeni organizaciji.	10 diamantov  Founder's Circle 10 polno kvalificiranih članov President's Teama* na prvi ravni v desetih ločenih linijah v vaši podrejeni organizaciji.

Ure Baume & Mercier†  V 12 zaporednih mesecih (v koledarskem letu) zberite 250.000 posrednih royalty točk.	Zlati in diamantni prstani Marquis  V 12 zaporednih mesecih (v koledarskem letu) zberite 500.000 posrednih royalty točk.	Zlate in diamantne ure Piaget†  V 12 zaporednih mesecih (v koledarskem letu) zberite 750.000 posrednih royalty točk.	Diamantne ure Piaget†  V 12 zaporednih mesecih (v koledarskem letu) zberite 1.000.000 posrednih royalty točk.
--	--	---	---

* Vse podrobnosti za dokončanje kvalifikacij preberite na spletišču MyHerbalife.com.

† Razpoložljivost izbrane ure se glede na čas kvalifikacije lahko spreminja.

NAGRADE ZA DOSEŽKE IN PRIPONKE OB OBLETNICI

1 Million Lifetime Achievement Award



Milijon volumenskih točk
Nagrade za življenjske dosežke (Lifetime Achievement Awards) se podelijo Članom, ki so v svoji karieri pri Herbalifu zbrali milijon volumenskih točk ali več.*

2 Million Lifetime Achievement Award



Dva milijona volumenskih točk
Nagrade za življenjske dosežke (Lifetime Achievement Awards) se podelijo Članom, ki so v svoji karieri pri Herbalifu zbrali dva milijona volumenskih točk ali več.*

3 Million Lifetime Achievement Award



Trije milijoni volumenskih točk
Nagrade za življenjske dosežke (Lifetime Achievement Awards) se podelijo Članom, ki so v svoji karieri pri Herbalifu zbrali tri milijone volumenskih točk ali več.*

4 Million Lifetime Achievement Award



Štirje milijoni volumenskih točk
Nagrade za življenjske dosežke (Lifetime Achievement Awards) se podelijo Članom, ki so v svoji karieri pri Herbalifu zbrali štiri milijone volumenskih točk ali več.*

1-Year Anniversary

Priponka ob 1. obletnici se podeli Članom za njihov prispevek in dolgoletno kariero pri Herbalifu.

3-Year Anniversary



Priponka ob 3. obletnici se podeli Članom za njihov prispevek in dolgoletno kariero pri Herbalifu.

5-Year Anniversary



Priponka ob 5. obletnici se podeli Članom za njihov prispevek in dolgoletno kariero pri Herbalifu.

7-Year Anniversary



Priponka ob 7. obletnici se podeli Članom za njihov prispevek in dolgoletno kariero pri Herbalifu.

10-Year Anniversary



Priponka ob 10. obletnici se podeli Članom za njihov prispevek in dolgoletno kariero pri Herbalifu.

15-Year Anniversary



Priponka ob 15. obletnici se podeli Članom za njihov prispevek in dolgoletno kariero pri Herbalifu.

20-Year Anniversary



Priponka ob 20. obletnici se podeli Članom za njihov prispevek in dolgoletno kariero pri Herbalifu.

25-Year Anniversary



Priponka ob 25. obletnici se podeli Članom za njihov prispevek in dolgoletno kariero pri Herbalifu.

30-Year Anniversary



Priponka ob 30. obletnici se podeli Članom za njihov prispevek in dolgoletno kariero pri Herbalifu.

35-Year Anniversary



Priponka ob 35. obletnici se podeli Članom za njihov prispevek in dolgoletno kariero pri Herbalifu.

40-Year Anniversary



Priponka ob 40. obletnici se podeli Članom za njihov prispevek in dolgoletno kariero pri Herbalifu.

* Vse podrobnosti za dokončanje kvalifikacij preberite na spletišču [MyHerbalife.com](https://www.MyHerbalife.com).

Razumevanje volumenskih točk

V tem priročniku se stalno uporablja izraz volumenske točke. Volumenske točke, ki so ključni element Prodajnega in marketinškega načrta, so izhodišče za kvalifikacijo in napredovanje na višje ravni.

Vsak izdelek Herbalife ima določeno število volumenskih točk (za natančne podatke glej naročilnice in cenike). Volumenskih točk ne pridobite z uradnimi članskimi paketi Herbalife (ČPH), literaturo in prodajnimi orodji. Z naročanjem izdelkov si nabirate volumenske točke, ki veljajo za naročene izdelke. Te zbrane volumenske točke postanejo vaš obseg prodaje ter se uporabljajo za kvalifikacije in ugodnosti.

Volumenske točke se vam pripišejo na različne načine, odvisno od osebe, ki je kupila izdelek, njenega statusa in popusta, vašega statusa in drugih dejavnikov Herbalifovega Prodajnega in marketinškega načrta. Volumenske točke se izračunajo na podlagi skupne vrednosti volumenskih točk izdelkov, naročenih v volumenskem mesecu.

Razlaga volumenskega meseca

Definicija volumenskega meseca

Volumenske točke se pripišejo in zbirajo na podlagi volumenskega meseca.

Volumenski mesec se začne prvi poslovni dan v mesecu in konča zadnji poslovni dan v mesecu. Če je zadnji dan volumenskega meseca konec tedna, se volumenski mesec podaljša do ponedeljka. Podobno, če je zadnji dan meseca praznik, se mesec podaljša na prvi poslovni dan po prazniku. Herbalife si pridržuje pravico, da ustrezno spremeni volumenski mesec.

Določitev volumenskega meseca

Volumenske točke se pripišejo volumenskemu mesecu, v katerem je oddano naročilo in Herbalife prejme polno plačilo.

Dodatne volumenske točke

Da se naročilo sprejme za dodatne volumenske točke (Add-On volume), morajo biti izpolnjeni naslednji pogoji:

1. Naročilo mora biti oddano najpozneje na določeni zadnji dan za naročila v volumenskem mesecu.
2. Na isti zadnji dan za naročila v mesecu je treba izvesti ali začeti polno plačilo. Na primer, če je plačilo poslano po pošti, mora biti poštni žig datiran z določenim zadnjim dnem za naročila v volumenskem mesecu. Če je plačilo izvedeno z bančnim nakazilom, neposrednim pologom ali drugo bančno transakcijo, se mora izvedba plačila začeti zadnji dan za naročila v volumenskem mesecu.
3. Herbalife mora prejeti polno plačilo najpozneje peti dan v naslednjem mesecu. Če je peti dan meseca konec tedna ali praznik, mora biti plačilo prejeto zadnji poslovni dan pred petim v mesecu. Če plačilo iz katerega koli razloga ni sprejeto ali prejeto, bo naročilo preklicano, volumenske točke pa se ne bodo pripisale.

V Herbalifovem Prodajnem in marketinškem načrtu se volumenske točke pripisujejo na več načinov. Ti načini so ponazorjeni z naslednjimi definicijami in primeri:

Volumenske točke osebnega nakupa (PPV)

Volumenske točke osebnega nakupa (Personally Purchased Volume, PPV) so volumenske točke za naročila, oddana neposredno pri Herbalifu na podlagi identifikacijske številke Herbalife.

Volumenske točke podrejene linije (DLV)

Volumenske točke podrejene linije (Downline Volume) se dodelijo za naročila, ki jih člani vaše podrejene linije, ki niso Supervisorji, oddajo neposredno pri Herbalifu.

Primer volumenskih točk podrejene linije			
	Nakupi/% popusta od izhodiščne cene izdelka	Volumenske točke podrejene linije	
A Supervisor	2.500 volumenskih točk 50-% popust od izhodiščne cene	=	*
B Senior Consultant	500 volumenskih točk 35-% popust od izhodiščne cene	=	900 volumenskih točk (volumenske točke Članov C in D)
C Senior Consultant	500 volumenskih točk 35-% popust od izhodiščne cene	=	400 volumenskih točk (volumenske točke Člana D)
D Član	400 volumenskih točk 25-% popust od izhodiščne cene	=	0

* Za polno kvalificirane Supervisorje se volumenske točke podrejene linije štejejo za osebne volumenske točke (Personal Volume, PV) ali skupinske volumenske točke (Group Volume, GV).

Osebnne volumenske točke (PV)

Kot polno kvalificirani Supervisor osebne volumenske točke (Personal Volume) zbirate s svojimi naročili in naročili članov podrejene linije, ki niso Supervisorji, in sicer vse do vašega prvega polno kvalificiranega Supervisorja.

Kot Član, ki ni Supervisor, lahko kupujete neposredno pri Herbalifu, pri svojem sponzorju ali svojem prvem nadrejenem polno kvalificiranem Supervisorju. Upoštevajte, da se nakupi, opravljeni pri vašem sponzorju ali prvem nadrejenem polno kvalificiranem Supervisorju, ne upoštevajo za kvalifikacije za Supervisorja, saj se za te ravni štejejo le naročila, oddana pri podjetju.

Če ste torej polno kvalificirani Supervisor, se za vaše osebne volumenske točke štejejo vsa vaša naročila, oddana ob 50-odstotnem popustu od izhodiščne cene, ter vsa naročila, ki jih ob 25- do 42-odstotnem popustu od izhodiščne cene oddajo člani vaše podredne linije, Senior Consultanti, Success Builderji in Qualified Producerji.

Primer osebnih volumenskih točk		
	Nakupi/% popusta od izhodiščne cene izdelka	Osebnne volumenske točke
A Supervisor	1.000 osebnih volumenskih točk + volumenske točke Članov B, C in D	1.000 volumenskih točk osebnega nakupa + 1.800 točk podredne linije (volumenske točke Članov B, C in D) 2.800 osebnih volumenskih točk
B Success Builder	1.100 volumenskih točk + volumenske točke Članov B in C 42-% popust od izhodiščne cene izdelka	1.100 volumenskih točk osebnega nakupa + 700 točk podredne linije (volumenske točke Članov C in D) 1.800 osebnih volumenskih točk
C Senior Consultant	300 volumenskih točk + volumenske točke Člana D 35-% popust od izhodiščne cene izdelka	300 volumenskih točk osebnega nakupa + 400 točk podredne linije (volumenske točke Člana D) 700 osebnih volumenskih točk
D Član	400 volumenskih točk 25-% popust od izhodiščne cene	= 0

Skupinske volumenske točke (GV)

Skupinske volumenske točke so volumenske točke naročil, ki jih v kvalifikacijskem mesecu odda Qualifying Supervisor z začasnim 50-odstotnim popustom od izhodiščne cene.

Te volumenske točke, zbrane ob začasnem 50-odstotnem popustu, se zbirajo kot osebne volumenske točke za Qualifying Supervisorja, ki odda naročilo, in so skupinske volumenske točke za polno kvalificiranega Supervisorja v prvi nadrejeni liniji. Kot polno kvalificirani Supervisor boste zaslužili posredne royaltyje za skupinske volumenske točke, če so izpolnjene vse druge zahteve glede posrednih royaltyjev (za podrobne informacije preberite razdelka Kvalifikacija za Supervisorja in Začasni 50-odstotni popust v tej knjižici).

Primer skupinskih volumenskih točk		
	Nakupi/% popusta od izhodiščne cene izdelka	Osebnne volumenske točke
A Supervisor	2.500 volumenskih točk + volumenske točke Članov B in C	= 6.500 osebnih volumenskih točk + <u>1.000 skupinskih volumenskih točk</u> 7.500 skupnih volumenskih točk
B Qualifying Supervisor	1.000 volumenskih točk začasni 50-% popust od izhodiščne cene + volumenske točke Člana C	= 1.000 volumenskih točk osebnega nakupa + <u>4.000 volumenskih točk podredne linije</u> = 5.000 volumenskih točk
C Član	4.000 akumuliranih volumenskih točk	= 4.000 volumenskih točk

Skupne volumenske točke (TV)

Skupne volumenske točke (Total Volume) so vsota osebnih volumenskih točk in skupinskih volumenskih točk. (Za skupne volumenske točke Supervisorja A glej primer skupinskih volumenskih točk.) Skupne volumenske točke so izhodišče za nekatere kvalifikacije.

Volumenske točke organizacije (OV)

Volumenske točke organizacije (Organizational Volume) so vsota akumuliranih volumenskih točk, za katero Supervisor zasluži posredne royaltije (glej primer volumenskih točk organizacije v nadaljevanju).

Primer volumenskih točk organizacije		
A Supervisor	2.500 volumenskih točk	= 30.000 volumenskih točk organizacije
Supervisor na 1. ravni	10.000 skupnih volumenskih točk	
Supervisor na 2. ravni	10.000 skupnih volumenskih točk	
Supervisor na 3. ravni	10.000 osebnih volumenskih točk	

Obremenjene in neobremenjene volumenske točke

Obremenjene volumenske točke

Obremenjene volumenske točke so volumenske točke, ki jih člani vaše podrejene linije uporabijo za kvalifikacijo za Supervisorja.

Neobremenjene volumenske točke

Neobremenjene volumenske točke so volumenske točke, ki jih člani vaše podrejene linije ne uporabijo za kvalifikacijo za Supervisorja.

Spodnji primer ponazarja uporabo obremenjenih in neobremenjenih volumenskih točk za vsakega izmed Članov.

Obremenjene in neobremenjene volumenske točke		
A Supervisor	2.500 skupnih volumenskih točk + volumenske točke Članov B in C	= 2.500 neobremenjenih za Člana A 5.000 obremenjenih za Člana A
B Qualifying Supervisor	1.000 skupnih volumenskih točk + volumenske točke Člana C	= 1.000 neobremenjenih za Člana B 4.000 obremenjenih za Člana B
C Qualifying Supervisor	4.000 akumuliranih skupnih volumenskih točk	= 4.000 neobremenjenih za Člana C

Članske ugodnosti

Razumevanje dobičkov iz prodaje na drobno in na debelo

Prosimo, preberite informacije v nadaljevanju, da bi bolje razumeli ta izraza ter kako se dobička iz prodaje na drobno in na debelo izračunata.

Priporočena drobnoprodajna cena:

- To je priporočena prodajna cena* za drobnoprodajne stranke in lahko vključuje davke in/ali stroške dostave (odvisno od trga).
- Vsak Član lahko določi svojo prodajno ceno za svojo drobnoprodajno stranko.

** Za dodatne informacije o tem, kateri stroški so vključeni v priporočeno drobnoprodajno ceno za vaš trg, se obrnite na lokalno službo za članske storitve.*

Drobnoprodajna cena:

- To je izhodiščna cena za vse stranke in Člane.
- To je prodajna cena pred obdavčitvijo in/ali stroški pošiljanja (odvisno od trga) in cena, od katere se odšteje znesek popusta.

Izhodiščna cena:

- To je denarna vrednost, ki je določena za vsak izdelek in na kateri temeljijo vsi izračuni popustov in zaslužkov.
- Izhodiščna cena izdelka je običajno nižja od drobnoprodajne cene. To je zato, ker drobnoprodajna cena vključuje upravne pristojbine ali stroške obdelave, na nekaterih trgih še stroške pošiljanja, ki ne prispevajo k zaslužku in se ne upoštevajo pri popustu.
- Kot pri vseh drobnoprodajnih poslih se lahko marže in cene za izdelke razlikujejo, v nekaterih primerih pa je lahko izhodiščna cena izdelka določena še nižje od drobnoprodajne cene, da bi bila cena izdelka še bolj konkurenčna.

Odstotek popusta:

- To je odstotek popusta, ki se izračuna od izhodiščne cene in do katerega je Član upravičen na podlagi svoje uspešnosti in ravni kvalifikacije po Marketinškem načrtu.
- Odstotek popusta se lahko giblje med 25 % in 50 %.
- Odstotek popusta se vedno izračunava od izhodiščne cene in tako se izračuna znesek popusta.

Znesek popusta:

- To je denarna vrednost ali znesek popusta, ki se izračuna od izhodiščne cene in se odšteje od drobnoprodajne cene, da se določi cena izdelka za Člana (pred obdavčitvijo in na nekaterih trgih še stroški pošiljanja).
- Odstotek popusta x izhodiščna cena = znesek popusta

Cena za Člane:

- To je cena, ki jo Član plača za izdelek, in to pred obdavčitvijo in na nekaterih trgih še stroški pošiljanja.
- Drobnoprodajna cena – znesek popusta = cena za Člana

Dobiček iz prodaje na drobno:

- To je znesek dobička, ki ga Član zasluži pri prodaji na drobno.
- Dobiček iz prodaje na drobno je razlika med ceno, po kateri Član proda izdelek drobnoprodajni stranki, in ceno, ki velja za Člana.
- Cena za stranko – cena za Člana = dobiček iz prodaje na drobno
- Odstotek dobička iz prodaje na drobno ni enak odstotku popusta, saj:
 - (a) lahko vsak Član določi svojo prodajno ceno za svojo drobnoprodajno stranko,
 - (b) se odstotek popusta izračuna od izhodiščne cene, ki je nižja od drobnoprodajne cene.

Dobiček iz prodaje na debelo (provizija):

Kot Herbalife Član lahko poleg dobička iz prodaje na drobno zaslužite dobiček iz prodaje na debelo za naročila, ki jih oddajo člani vaše podredne linije. Ko je Član upravičen do višjega odstotka popusta v primerjavi s Članom v lastni podredni liniji, lahko nadredni Član pridobi dobiček od prodaje na debelo.

- Dobiček od prodaje na debelo je enak zmnožku izhodiščne cene izdelka ter razlike med odstotkom popusta nadrednega Člana in odstotkom popusta podrednega Člana.
- Izhodiščna cena izdelka x (odstotek popusta nadrednega Člana – odstotek popusta podrednega Člana) = dobiček od prodaje na debelo

Primer dobičkov iz prodaje na drobno in na debelo



FORMULA 1

- Število volumenskih točk: 23,95
- Drobnoprodajna cena: 49,32 €
- Izhodiščna cena: 44,44 €

Primer dobička iz prodaje na drobno:

Grega je Supervisor, torej je upravičen do 50-odstotnega popusta. Naroči plastenko Formule 1 Herbalife, da bi jo prodal svoji drobnoprodajni stranki.

- Znesek Gregovega popusta je 22,22 €.
Znesek popusta = izhodiščna cena (44,44 €) x odstotek popusta (50 %).
- Gregova cena za Člane je 27,10 €.
Cena za Člana = drobnoprodajna cena (49,32 €) – znesek popusta (22,22 €), + davki.
- Predvidevamo, da bo Grega svoji drobnoprodajni stranki to prodal po drobnoprodajni ceni (49,32 €).
V tem primeru znaša Gregov drobnoprodajni dobiček 22,22 €.
Drobnoprodajni dobiček = prodajna cena (49,32 €) – cena za Člane (27,10 €).

PRIMER DOBIČKA IZ PRODAJE NA DROBNO ZA ČLANA S 50-ODSTOTNIM POPUSTOM

Drobnoprodajna cena	Izhodiščna cena	Znesek popusta	Drobnoprodajna cena s popustom	Davek	Cena za Člana	Priporočena drobnoprodajna cena*	Dobiček iz prodaje na drobno
		$(50\%) \times B$	$A - C$	$(0\%) \times D$	$D + E$		$G - F$
A	B	C	D	E	F	G	
49,32 €	44,44 €	22,22 €	27,10 €	0	27,10 €	49,32 €	22,22 €

Primer dobička iz prodaje na debelo:

Gregova podredna Članica (Suzana) je Senior Consultant in je upravičena do 35-odstotnega popusta, tudi ona prodaja plastenko Formule 1 Herbalife.

- Znesek Suzaninega popusta je 15,55 €.
Znesek popusta = izhodiščna cena (44,44 €) x odstotek popusta (35 %).
- Suzanina cena za Člane je 33,77 €.
Cena za Člana = drobnoprodajna cena (49,32 €) – znesek popusta (15,55 €), + davki.

PRIMER DOBIČKA IZ PRODAJE NA DEBELO ZA ČLANA S 35-ODSTOTNIM POPUSTOM

Drobnoprodajna cena	Izhodiščna cena	Znesek popusta	Drobnoprodajna cena s popustom	Davek	Cena za Člana	Priporočena drobnoprodajna cena*	Dobiček iz prodaje na debelo
		$(35\%) \times B$	$A - C$	$(0\%) \times D$	$D + E$		$G - F$
A	B	C	D	E	F	G	
49,32 €	44,44 €	15,55 €	33,77 €	0	33,77 €	49,32 €	15,55 €

Ker je Grega upravičen do 50-odstotnega popusta, Suzana pa do 35-odstotnega, Grega pridobi tudi dobiček iz prodaje na debelo za prodajo, ki jo izvede/naročilo, ki ga odda Suzana.

Gregov dobiček iz prodaje na debelo = $49,32 \text{ €} \times 15\% (50\% - 35\%) = 7,40 \text{ €}$.

Izhodiščna cena izdelka x (Gregov odstotek popusta – Suzanin odstotek popusta) = dobiček od prodaje na debelo.

* Posebna opomba v zvezi z dobičkom iz prodaje na debelo: Če je Suzana kot Članica registrirana zunaj Združenih držav Amerike ali ameriških ozemelj, bo Grega pridobil dobiček od prodaje na debelo za izdelke, ki jih Suzana naroča od Herbalife, kot je izračunano zgoraj. Če pa je Suzana kot Članica registrirana v Združenih državah Amerike ali na ameriških ozemljih, bo Grega pridobil dobiček od prodaje na debelo le za izdelke, ki jih Suzana proda svojim drobnoprodajnim strankam (ne od tega, kar naroča pri Herbalifu), in le za tisto prodajo, za katero bo Suzana predložila veljavno potrdilo o prodaji svoji drobnoprodajni stranki, iz katerega sta razvidna obvezna podatka o stranki in ceni za stranko, na podlagi česar je mogoče sklepati, da je bila prodaja izvedena z dobičkom.

SENIOR CONSULTANT

Povečajte si dobiček na lestvici popustov

S tem ko vi in člani vaše podrejene linije, ki niso Supervisorji, prodajate več izdelkov Herbalife, se povečujejo vaše skupne volumenske točke in lahko dosežete naslednjo raven, postanete Senior Consultant. Kot Senior Consultant ste pri oddaji naročil upravičeni do 35- ali 42-odstotnega popusta na izhodiščno ceno, kar vam prinaša večji dobiček.

Lestvica popustov

Kot Član lahko vsa naročila oddajate s 25-odstotnim popustom od izhodiščne cene, dokler ne dosežete ravni Senior Consultant in postanete upravičeni do višjega odstotka popusta. Po tem bo vaš popust za nakupe določen na podlagi spodaj navedene lestvice popustov, pri čemer bo ta najmanj 35 odstotkov od izhodiščne cene.

Senior Consultant je upravičen do:

- nakupov izdelkov s 35-% ali 42-% popustom od izhodiščne cene takoj, ko pridobi ta status;
- do 35- ali 42-odstotnega drobnoprodajnega dobička od izhodiščne cene;
- največ 17-odstotnega dobička iz prodaje na debelo (provizije) od izhodiščne cene izdelkov, ki jih ob 25- ali 35-odstotnem popustu od izhodiščne cene naročijo člani vaše podredne linije.

Volumenske točke se zbirajo z naročili, ki jih neposredno pri Herbalifu oddate vi – imenujejo se volumenske točke osebne nakupa –, ali z naročili, ki jih pri Herbalifu oddajo člani vaše podrejene linije – imenujejo se volumenske točke podrejene linije. Obe vrsti volumenskih točk se lahko uporabita za dosego ravni Senior Consultant ob 35- ali 42-odstotnem popustu od izhodiščne cene.

Raven	Mesečne volumenske točke	Popust	Upravičenost
Senior Consultant	V 1–2 mesecih zberite 500 volumenskih točk.	35 %	Vsa naročila bodo oddana ob 35-odstotnem popustu od izhodiščne cene, dokler ne postanete upravičeni do višjega odstotka popusta..
Senior Consultant	V 1–2 mesecih zberite 2.000 volumenskih točk.	42 %	Ko zberete 2.000 volumenskih točk, ste upravičeni do 42-odstotnega popusta od izhodiščne cene za to naročilo in vsa naročila v preostanku volumenskega meseca.
Success Builder	V enem mesecu zberite 1.000 volumenskih točk osebne nakupa (PPV)	42 %	Ko zberete 1.000 ali več volumenskih točk osebne nakupa, ste upravičeni do 42-odstotnega popusta od izhodiščne cene za vsa naročila v preostanku meseca in še v naslednjem mesecu. Volumenske točke, ki jih zberejo vaše osebno vpisane Preferred Customers, bodo prispevale k vaši izpolnitvi zahteve glede števila PPV.
Qualified Producer	V 1–6 mesecih zberite 2.500 volumenskih točk, od teh mora biti najmanj 500 volumenskih točk osebne nakupa (PPV)	42 %	Kot Qualified Producer ste upravičeni do 42-odstotnega popusta od izhodiščne cene za vsako naročilo, dokler ne postanete upravičeni do višjega odstotka popusta. Volumenske točke lahko zberete z volumenskimi točkami osebne nakupa (PPV) ali uporabite največ 2.000 volumenskih točk podredne linije, preostalih 500 volumenskih točk pa mora biti volumenskih točk osebne nakupa. Volumenske točke, ki jih zberejo vaše osebno vpisane Preferred Customers, bodo prispevale k vaši izpolnitvi zahteve glede števila PPV.
Qualifying Supervisor	– v enem volumenskem mesecu zberite 4.000 volumenskih točk, pri čemer mora biti vsaj 1.000 volumenskih točk neobremenjenih, ali – v dveh zaporednih mesecih zberite 4.000 volumenskih točk, pri čemer mora biti vsaj 1.000 volumenskih točk neobremenjenih, ali – v 12 mesecih zberite 4.000 volumenskih točk, od teh so obvezni vsaj trije meseci (obveznih je najmanj 1.000 PPV). Volumenske točke, ki jih zberejo vaše osebno vpisane Preferred Customers, bodo prispevale k vaši izpolnitvi zahteve glede števila PPV.	Začasni 50-odstotni popust	Ko zberete kvalifikacijske volumenske točke, se dodatna naročila oddajajo ob začasnem 50-odstotnem popustu od izhodiščne cene.
Supervisor	3 načini kvalifikacije: Za podrobnosti glej poglavje Kvalifikacija za Supervisorja.	50 %	Kot Supervisor ste upravičeni do 50-odstotnega popusta od izhodiščne cene za vsako naročilo (vsako leto se morate znova kvalificirati).

Opomba:

Vaše osebne volumenske točke in volumenske točke vaše podrejene linije se štejejo za skupne volumenske točke. Ko se uvrstite na lestvico popustov, vaš popust ne bo nikoli nižji od 35 % popusta od izhodiščne cene, dokler boste aktiven Član in/ali dokler ne boste upravičeni do višjega odstotka popusta. Več kot prodate, večji možnosti imate za dobiček. Ne pozabite, vsak volumenski mesec spet začnete pri 35-odstotnem popustu od izhodiščne cene ter lahko napredujete do 42- in 50-odstotnega popusta od izhodiščne cene.

Success Builder

Kot Herbalife Član lahko v enem mesecu zberete 1.000 volumenskih točk osebne nakupa (PPV) ter se tako kvalificirate za Success Builderja in 42-odstotni popust od izhodiščne cene. Kot Success Builder boste lahko v preostanku volumenskega meseca in še v naslednjem mesecu naročali izdelke z 42-odstotnim popustom od izhodiščne cene. Volumenske točke, ki jih zberejo vaše osebno vpisane Preferred Customers, bodo prispevale k vaši izpolnitvi zahteve glede števila volumenskih točk osebne nakupa. Volumenskih točk podredne linije za to priložnost v zvezi s popustom ni mogoče uporabiti.

Člani (niso Supervisorji), ki ne dosežejo ravni Success Builder, lahko izdelke z 42-odstotnim popustom od izhodiščne cene naročijo, ko v enem do dveh mesecih zberejo 2.000 volumenskih točk ali dosežejo raven Qualified Producer.

Qualified Producer

Status Qualified Producerja lahko dosežete, če v enem do šestih mesecih zberete 2.500 volumenskih točk, od tega jih je lahko 2.000 volumenskih točk podredne linije, preostalih 500 volumenskih točk pa morajo biti volumenske točke osebne nakupa. Volumenske točke, ki jih zberejo vaše osebno vpisane Preferred Customers, bodo prispevale k vaši izpolnitvi zahteve glede števila volumenskih točk osebne nakupa.

Ko se kvalificirate, boste samodejno upravičeni do 42-odstotnega popusta od izhodiščne cene; vaš status bo ustrezno posodobljen prvega v mesecu, ki sledi mesecu, v katerem ste zbrali kvalifikacijske volumenske točke.

Qualified Producer je upravičen do:

- nakupov izdelkov z 42-% popustom od izhodiščne cene takoj, ko pridobi ta status;
- do 42-odstotnega drobnoprodajnega dobička od izhodiščne cene;
- največ 17-odstotnega dobička iz prodaje na debelo (provizije) od izhodiščne cene izdelkov, ki jih ob 25- ali 35-odstotnem popustu od izhodiščne cene naročijo člani vaše podredne linije.

Ko pridobite status Qualified Producerja, se bo za vsa naročila upošteval 42-% popust od izhodiščne cene, dokler bo vaša letna članarina ustrezno plačana.

Polno kvalificirani Supervisor

Status Supervisorja vam omogoča najvišji odstotek popusta od izhodiščne cene, tj. 50 %, ter dobička od prodaje na drobno in na debelo, ob tem postanete upravičeni do posrednih royaltyjev (RO).

Polno kvalificirani Supervisor je upravičen do:

- 50-% drobnoprodajnega dobička od izhodiščne cene;
- največ 25-odstotnega dobička iz prodaje na debelo (provizije) od izhodiščne cene izdelkov, ki jih ob 25- do 42-odstotnem popustu od izhodiščne cene naročijo člani vaše podredne linije.
- od 1- do 5-odstotnih posrednih royaltyjev za svoje aktivne Supervisorje na prvi, drugi in tretji ravni;
- udeležbe na posebnih delavnicah in usposabljanjih;
- kvalifikacije za posebno priznanje za Supervisorje.

Člani, ki dosežejo raven Supervisorja, se navadno imenujejo Člani ali Herbalife neodvisni Člani.

Kot Supervisor kupujete le sami neposredno od Herbalifa.

Kvalifikacija za Supervisorja

Za Supervisorja se je mogoče kvalificirati na tri načine:

- kvalifikacija v enem mesecu: V enem volumenskem mesecu zberite 4.000 volumenskih točk (najmanj 1.000 od teh 4.000 volumenskih točk mora biti neobremenjenih);
- kvalifikacija v dveh mesecih: V dveh zaporednih mesecih zberite 4.000 volumenskih točk (v istem dvomesečnem obdobju mora biti najmanj 1.000 od teh 4.000 volumenskih točk neobremenjenih);
- kumulativna kvalifikacija: V 12 mesecih zberite 4.000 volumenskih točk (od teh so obvezni vsaj trije meseci). Uporabite lahko do 3.000 volumenskih točk podrejene linije, preostalih 1.000 točk pa morajo biti PPV.

V zvezi z vsemi načini kvalifikacije za Supervisorja velja naslednje: ko se kvalificirate za Supervisorja, bo vaš status samodejno posodobljen prvega v mesecu, ki sledi mesecu, v katerem ste se kvalificirali.

Člani, ki se poskušajo kvalificirati za Supervisorja skupaj s člani svoje podrejene linije, bodo morda potrebovali obrazec za kvalifikacijo za Supervisorja. Ta obrazec vam je na voljo v spletišču MyHerbalife.com, v zavihku Dokumenti in politike, od koder si ga lahko prenesete, lahko ga dobite tudi pri službi za članske storitve.

Qualifying Supervisor

Upravičenost do začasnega 50-odstotnega popusta

Ko dosežete zahtevano število volumenskih točk za kvalifikacijo za Supervisorja, se šteje, da ste **Qualifying Supervisor** do prvega v naslednjem mesecu, ko postanete **polno kvalificirani Supervisor**.

Kot **Qualifying Supervisor** ste upravičeni do začasnega 50-odstotnega popusta od izhodiščne cene v preostanku volumenskega meseca, v katerem ste zbrali svoje kvalifikacijske volumenske točke.

Naročila, za katera se upošteva 50-odstotni popust od izhodiščne cene, morajo biti oddana neposredno pri Herbalifu.

Volumenske točke za naročila, oddana ob začasnem 50-odstotnem popustu od izhodiščne cene, se štejejo za volumenske točke osebnega nakupa za kupca in skupinske volumenske točke za polno kvalificiranega Supervisorja.

Uskladitvene volumenske točke

Uskladitvene volumenske točke so osebne in skupne volumenske točke, ki jih mora imeti Supervisor za potrditev kvalifikacij za Supervisorja v svoji podrejeni liniji.

Herbalife uporablja uskladitvene volumenske točke za preverjanje in potrjevanje kvalifikacije novih Supervisorjev. Kadar koli Supervisor sponzorira člana pri kvalifikaciji za Supervisorja, morajo biti število skupnih volumenskih točk sponzorskega Supervisorja najmanj enako kot število skupnih volumenskih točk članov njihove podrejene linije, ki se kvalificirajo v istem mesecu. Brez ustreznega števila uskladitvenih volumenskih točk bo novi Supervisor prešel k naslednjemu Supervisorju v nadrejeni liniji.

Naslednji primer uskladitvenih volumenskih točk ponazarja število osebnih volumenskih točk in skupnih volumenskih točk, ki jih mora zbrati sponzorski Supervisor za člane svoje podrejene linije, ki se poskušajo kvalificirati za Supervisorja. V tem primeru mora Član A (sponzorski Supervisor) imeti vsaj 4.000 osebnih volumenskih točk in vsaj 1.000 skupinskih volumenskih točk v mesecu, v katerem se Člana B in C poskušata kvalificirati za Supervisorja. Ta obveznost glede volumenskih točk za Supervisorja se šteje za njihovo zahtevo glede uskladitvenih volumenskih točk.

Primer uskladitvenih volumenskih točk			
A Sponzorski Supervisor	Zahteva glede uskladitvenih volumenskih točk za Supervisorja A 4.000 osebnih volumenskih točk <u>+ 1.000 skupinskih volumenskih točk</u> = 5.000 skupnih volumenskih točk		
B Qualifying Supervisor	1.000 volumenskih točk začasni 50-odstotni popust od izhodiščne cene	=	1.000 skupinskih volumenskih točk za Člana A
C Qualifying Supervisor	4.000 akumuliranih volumenskih točk	=	4.000 osebnih volumenskih točk za Člana A

Nezadostno število uskladitvenih volumenskih točk

Če kot prvi polno kvalificirani Supervisor v nadrejeni liniji nimate dovolj volumenskih točk v kvalifikacijskih mesecih za potrditev kvalifikacije za Supervisorja svojih članov v podrejeni liniji, vam bo zmanjkalo uskladitvenih volumenskih točk. Herbalife vas bo obvestil o nezadostnem številu volumenskih točk in vam omogočil, da oddate naročilo za uskladitvene volumenske točke za manjkajoči znesek. Služba za članske storitve bo pooblaščen za sprejetje naročila za uskladitvene volumenske točke za ustrezní mesec.

Pri oddaji naročila jasno navedite, da gre za »naročilo za uskladitvene volumenske točke za mesec _____«.

Naročilo za uskladištvene volumenske točke

Da prejmete ustrezne točke za naročilo za uskladištvene volumenske točke, morate jasno navesti, da gre za naročilo za uskladištvene volumenske točke za ustrezeni mesec in leto, vključiti morate tudi polno plačilo. Herbalife lahko sprejme naročilo za uskladištvene volumenske točke le, če je podjetje zaznalo težavo v zvezi z uskladiščenimi volumenskimi točkami, vas o njej ustrezno obvestilo in pooblastilo službo za članske storitve, da sprejme vaše naročilo kot sponzorskega Supervisorja. To naročilo se bo upoštevalo za navedeni volumenski mesec.

Opravljenе bodo ustrezne prilagoditve naročila za uskladištvene volumenske točke za vaše Supervisorje v nadrejeni liniji, ki prejmejo royalty točke in bonus za obseg prodaje. Vendar royalty točke in odstotni deleži bonusa za obseg prodaje za člane TAB Teama ne bodo prilagojeni, kadar se naročilo za uskladištvene volumenske točke odda po zadevnem volumenskem mesecu. Če se zgodi več primerov uskladiščenih volumenskih točk, se vam kot sponzorskemu Supervisorju največ štiri mesece ne bodo izplačali zaslužki z royaltyji z kvalifikacijsko podrejeno linijo, ta zaslužek pa se bo izplačal naslednjemu nadrejenemu Supervisorju, ki prejema royaltyje.

Nezbrane uskladištvene volumenske točke

Da se izognete kazni, morate po prejemu Herbalifovega obvestila oddati naročilo za uskladištvene volumenske točke.

Če nimate dovolj volumenskih točk in ne oddate naročila za uskladištev z zadevnim številom volumenskih točk, bo določena kazen za uskladištvene volumenske točke. Kazen je, da za stalno izgubite Supervisorja, ki se kvalificira v zadevnem mesecu in člane njegove podrejene linije.

Neuspešna kvalifikacija za Supervisorja

Če sponzorirani član vaše podrejene linije pred vami postane polno kvalificirani Supervisor, boste imeli na voljo eno leto od datuma njegove kvalifikacije, da tudi vi postanete polno kvalificirani Supervisor.

Če v enem letu po tem, ko član vaše podrejene linije postane Supervisor, ne postanete polno kvalificirani Supervisor, boste za stalno izgubili zadevno podrejeno linijo, ta pa na koncu prvega rekvalifikacijskega leta vašega Supervisorja v podrejeni liniji preide k vašemu prvemu nadrejenemu Supervisorju.

Primer:

1. 8. 2012 Kvalifikacijski mesec Supervisorja v podrejeni liniji	Februar 2014 Sponzor izgubi kvalificiranega člana podrejene linije, če ne postane polno kvalificirani Supervisor
	1. 8. 2012–31. 1. 2014 Sponzorjeva priložnost, da se kvalificira za Supervisorja

Supervisorjeva vnovična kvalifikacija

Ko pridobite status Supervisorja ali višji status, se morate vsako leto med 1. februarjem in 31. januarjem vnovič kvalificirati, da ohranite svoje pravice in ugodnosti. Zahteve za vnovično kvalifikacijo so opisane v nadaljevanju.

- Kvalifikacija v enem mesecu: V enem volumenskem mesecu zberite 4.000 volumenskih točk (najmanj 1.000 od teh 4.000 volumenskih točk mora biti neobremenjenih);
- kvalifikacija v dveh mesecih: V dveh zaporednih mesecih zberite 4.000 volumenskih točk (v istem dvomesečnem obdobju mora biti najmanj 1.000 od teh 4.000 volumenskih točk neobremenjenih);
- vnovična kvalifikacija v 12 mesecih: v 12-mesečnem rekvalifikacijskem obdobju zberite 10.000 neobremenjenih skupnih volumenskih točk

ali:

- v 12-mesečnem rekvalifikacijskem obdobju zberite 2.000 neobremenjenih skupnih volumenskih točk.

Če se vnovič kvalificirate tako, da med 1. februarjem in 31. januarjem zberete 2.000 neobremenjenih volumenskih točk, boste ohranili status Supervisorja in 50-odstotni popust od izhodiščne cene kot nakupno ugodnost.

Vendar bo vsaka podrejena linija, ki vključuje Supervisorja, izgubljena in bo prešla k naslednjemu polno kvalificiranemu Supervisorju v nadrejeni liniji.

Za Supervisorja se boste vsako leto samodejno vnovič kvalificirali, če v kvalifikacijskem obdobju izpolnite zahteve glede volumenskih točk. Ne pozabite, da imate pomembno prednost, saj vam pripada 50-odstotni popust od izhodiščne cene za naročila za vnovično kvalifikacijo.

Poleg tega, da se morate vnovič kvalificirati za status Supervisorja, morate poskrbeti, da je vaša letna članarina poravnana. Če letne članarine ne poravnate pred 90-dnevnim obdobjem po vnovični kvalifikaciji ali v tem obdobju, bodo vaše ugodnosti za naročanje in prihodki začasno preklicani, dokler ne poravnate članarine. Če članarina ni plačana, se lahko vaše člansko razmerje izbriše, vsi obstoječi člani podredne linije pa se trajno premestijo k vašemu prvemu nadrednemu sponzorju.

Če ne dokončate vnovične kvalifikacije za Supervisorja, boste izgubili vse pravice in ugodnosti Supervisorja, vključno z izgubo vseh linij, ki vključujejo Supervisorja. V tem primeru bo celotna podrejena linija prešla k naslednjemu polno kvalificiranemu Supervisorju v nadrejeni liniji.

Če se vsako leto do 31. januarja ne kvalificirate znova, boste kot Supervisor nazadovali na raven Qualified Producer.

Tri ravni uspeha

Osebe, ki jih osebno sponzorirate kot Herbalife Člane, so vaša prva raven. To so lahko vaši prijatelji, družinski člani ali poslovni partnerji, ali celo osebe, ki ste jih ravnokar srečali. Osebno lahko sponzorirate toliko oseb, kot želite, in sicer v kateri koli državi, v kateri Herbalife uradno posluje. Kadar ti člani iz vaše prve linije sponzorirajo druge člane, ti novi člani postanejo vaša druga raven. Kadar nato člani vaše druge ravni sponzorirajo druge osebe, postanejo te sponzorirane osebe tretja raven v vaši organizaciji Herbalife.

Če svoje Člane usposabljate in jih spodbujate, naj sledijo vašemu primeru, se bodo morda nekateri izmed njih odločili, da si postavijo svoje cilje in se kvalificirajo za Supervisorja. Kot Supervisor s polno kvalificiranimi Supervisorji ali Qualifying Supervisorji na svojih prvih treh ravneh se lahko kvalificirate za od 1- do 5-odstotne posredne royaltyje za vaše volumenske točke organizacije.

PRIHODEK IZ POSREDNIH ROYALTYJEV

Izplačilo posrednih royaltyjev

Vaš odstotni delež posrednih royaltyjev temelji na vaših skupnih volumenskih točkah za vsak mesec; če zberete manj kot 500 volumenskih točk, niste upravičeni do izplačila posrednih royaltyjev. Če zberete 2.500 volumenskih točk ali več, ste upravičeni do največ 5-odstotnih posrednih royaltyjev za tri aktivne podrejene ravni. Naslednja lestvica posrednih royaltyjev kaže zahteve glede volumenskih točk, ki jih morate kot Supervisor izpolniti vsak mesec, da zaslužite posredne royaltyje.

Lestvica posrednih royaltyjev	
Vaše skupne volumenske točke	Odstotek zaslужka iz posrednih royaltyjev
0–499	0 %
500–999	1 %
1.000–1.499	2 %
1.500–1.999	3 %
2.000–2.499	4 %
2.500 in več	5 %

Posredni royaltyji se izplačajo na naslednji način:

V naslednjem primeru se maksimalni 5-odstotni posredni royaltyji izračunajo za 30.000 volumenskih točk organizacijske prodaje, kar vam prinese 1.500 posrednih royalty točk. Posredne royalty točke se uporabljajo za kvalifikacijo. Ne pozabite, zaslužki se izračunajo na podlagi izhodiščne vrednosti izdelkov, ki velja v državi, v kateri je izdelek naročen. V nekaterih državah se ti zaslužki iz posrednih royaltyjev preračunajo v lokalno valuto.

Primer posrednih royaltyjev			
VI	2.500 volumenskih točk	=	vaši skupni posredni royaltyji 1.500 royalty točk
Supervisor na 1. ravni	10.000 volumenskih točk	=	5 % = 500 royalty točk
Supervisor na 2. ravni	10.000 volumenskih točk	=	5 % = 500 royalty točk
Supervisor na 3. ravni	10.000 volumenskih točk	=	5 % = 500 royalty točk

Dodatne zahteve

Kot Supervisor, ki izpolnjuje navedene zahteve za izplačilo posrednih royaltyjev, morate izpolniti Herbalifovo pravilo 10 maloprodajnih strank in pravilo 70 odstotkov, da zaslužite in prejmete tako posredne royaltyje kot bonus za obseg prodaje. Svojo skladnost s temi zahtevami morate potrditi tako, da vsak mesec predložite potrdilo o zaslužku (Earnings Certification Form). Če ne ravnate v skladu z navedenima praviloma, se vam posredni royaltyji in bonus za obseg prodaje ne bodo izplačali.

Dodelitev posrednih royaltyjev

Kot Supervisor imate tudi možnost, da postanete upravičeni do dodelitve posrednih royaltyjev. Dodelitve posrednih royaltyjev se izplačajo ustreznemu kvalificiranemu nadrejenemu Supervisorju (ali Supervisorjem), če kateri koli podrejeni Supervisor, ki prispeva posredne royaltyje, zasluži manj kot maksimalno 5-odstotno izplačilo. Ta odstotni delež dodelitvenih royaltyjev je razlika med maksimalnim 5-odstotnim posrednim royaltyjem in dejanskim odstotnim deležem, do katerega je upravičen Supervisor v podrejeni liniji, ki prispeva royaltyje.

Da bi bili upravičeni do dodelitev posrednih royaltijev, morate biti kot Supervisor na maksimalni 5-odstotni ravni zaslužka, in sicer na podlagi drsne lestvice posrednih royaltijev. Za katero koli naročilo lahko zaslužite največ 5 % posrednih royaltijev.

Primer dodelitve posrednih royaltijev		
VI	2.500 skupnih volumenskih točk 5-odstotni posredni royaltiji	= Zaslužite 5-odstotne posredne royaltije za Supervisorje na prvi, drugi in tretji ravni Zaslužite 4-odstotne dodeljene posredne royaltije za Supervisorja na četrti ravni
Supervisor na 1. ravni	2.500 skupnih volumenskih točk 5-odstotni posredni royaltiji	= Zaslužite 5-odstotne posredne royaltije za Supervisorje na drugi, tretji in četrti ravni
Supervisor na 2. ravni	2.500 skupnih volumenskih točk 5-odstotni posredni royaltiji	= Zaslužite 5-odstotne posredne royaltije za Supervisorje na tretji in četrti ravni
Supervisor na 3. ravni	500 skupnih volumenskih točk 5-odstotni posredni royaltiji	= Zaslužite 1-odstotne posredne royaltije za Supervisorja na četrti ravni
Supervisor na 4. ravni	1.000 skupnih volumenskih točk Nobnih posrednih royaltijev	Supervisor nima članov v podrejeni liniji, zato ne zasluži posrednih royaltijev.

World Team

Kvalifikacija za člana World Teama je pomemben korak v vašem poslu Herbalife. S tem, ko ste se kvalificirali za članstvo v tem prestižnem timu, ste dokazali svojo uspešnost. World Team je vaše odlično izhodišče za napredovanje do članstva v TAB Teamu.

Za kvalifikacijo:

- po tem, ko postanete Qualifying Supervisor ali polno kvalificirani Supervisor, v enem volumenskem mesecu zberite 10.000 skupnih volumenskih točk,
- ALI kot polno kvalificirani Supervisor ali Qualifying Supervisor vsak volumenski mesec v štirih zaporednih mesecih zberite po 2.500 skupnih volumenskih točk,
- ALI v enem volumenskem mesecu zberite 500 royaltij točk.

Če se vam uspe kvalificirati za Supervisorja, boste po tem, ko zberete zahtevano število volumenskih ali royaltij točk, prvega v naslednjem mesecu napredovali na raven člana World Teama.

Upravičeni ste do:

- vseh ugodnosti Supervisorja,
- paketa World Team, ki vsebuje osebno priznanje za člana World Teama in priponko za World Team.

Poleg tega ste upravičeni še do:

- udeležbe na posebnih srečanjih za načrtovanje in usposabljanje, namenjenih pospeševanju vašega napredovanja do članstva v TAB Teamu.

TAB Team

To, da se kvalificirate za TAB Team, je prestižno priznanje v okviru Prodajnega in marketinškega načrta Herbalife. TAB Team kaže, da je Supervisor razvil trdno in bazo aktivnih Supervisorjev v podrejeni liniji. Ob tem ko se kvalificirate za TAB Team, boste upravičeni do dodatnih ugodnosti. V TAB Teamu so na voljo tri ravni zaslužkov: Global Expansion Team (GET), Millionaire Team (MILL) in President's Team (PRES).

Tim tistih, ki dosežejo največ v poslu (TAB)	
Koristi	Kvalifikacije
Global Expansion Team (GET) - vse ugodnosti Supervisorja - priznanje in priponka - možnost za do 2-% bonus na obseg prodaje - upravičenost do kvalifikacije za promocije dogodkov - upravičenost do udeležbe na posebnih naprednih usposabljanjih - upravičenost do udeležbe v posebnih konferenčnih e-srečanjih	po 1.000 posrednih royaltyjev v vsakem od 3 zaporednih mesecev
Millionaire Team (MILL) - vse ugodnosti člana GET Teama - nova priznanje in priponka - možnost za do 4-% bonus na obseg prodaje	po 4.000 posrednih royaltyjev v vsakem od 3 zaporednih mesecev
President's Team (PRES) - vse ugodnosti člana Millionaire Teama - plaketa in priponka - možnost za do 7-% bonus za obseg prodaje - možnost za bonus Marka Hughesa v skladu s pravili	po 10.000 posrednih royaltyjev v vsakem od 3 zaporednih mesecev 20K President's Team: po 20.000 posrednih royaltyjev v vsakem od 3 zaporednih mesecev 30K President's Team: po 30.000 posrednih royaltyjev v vsakem od 3 zaporednih mesecev 50K President's Team: po 50.000 posrednih royaltyjev v vsakem od 3 zaporednih mesecev

Bonus za obseg prodaje za člane TAB Teama

Po tem ko se kvalificirate za TAB Team, imate možnost, da prejimate bonus za obseg prodaje svoje celotne podrejene organizacije v enem mesecu. Bonus za obseg prodaje za člane TAB Teama je deloma nagrada za vaše vodstvo.

Predložiti morate izpolnjen obrazec za potrditev bonusa za obseg prodaje za člane TAB Teama, poleg tega morate izpolniti Herbalifovo pravilo 10 maloprodajnih strank in pravilo 70 odstotkov, da bi lahko bili upravičeni do izplačil bonusa za obseg prodaje. Herbalife mora sprejeti in odobriti obrazec, šele nato lahko prejmete izplačila; Herbalife vam bo poslal obrazec v vašem kvalifikacijskem obdobju za TAB Team.

Politike v zvezi z nagradami

Herbalife Članom, ki zaslužijo neko priznanje, pravočasno podeli ustrezne nagrade, ki med drugim vključujejo priponke, plakete in nakit.

Če Član ne prejme nagrade, mora o tem pisno obvestiti službo za članske storitve (po e-pošti ali na spodnji poštni naslov). Herbalife mora prejeti zahtevek najpozneje šest (6) mesecev po datumu kvalifikacije, povezane z nagrado.

Politika v zvezi z zamenjavo in/ali popravilom nagrad:

Herbalife si prizadeva zagotavljati nagrade najvišje kakovosti. Če prejmete nagrado z napako ali poškodovano nagrado, lahko izdelek vrnete v šestih (6) mesecih od datuma prvotne kvalifikacije, povezane z nagrado, in Herbalife vam bo nagrado brezplačno zamenjal.

Po preteku tega šestmesečnega obdobja lahko poškodovani izdelek vrnete v strokovno prenovitev ali popravilo, zadevne stroške pa boste poravnali z obrazcem za odbitek zaslužka. Vsakršno odstopanje od te politike je v izključni in absolutni pristojnosti Herbalifa.

Zahtevek lahko oddate po telefonu ali pisno na naslov:

Služba za članske storitve

Herbalife d.o.o.
Radnička cesta 39
10000 Zagreb
Croatia

Tel. št.: 00385 1 3309 238

ČLANI, UVRŠČENI VIŠJE OD PRESIDENT'S TEAMA

Nagrade in priznanja za Člane, uvrščene višje od President's Teama

	En diamant	Executive President's Team Da se kvalificirate, morate imeti enega polno kvalificiranega člana President's Teama na prvi ravni v kateri koli liniji vaše podrejene organizacije.
	Dva diamanta	Senior Executive President's Team Da se kvalificirate, morate imeti dva polno kvalificirana člana President's Teama na prvi ravni v dveh ločenih linijah vaše podrejene organizacije.
	Trije diamanti	International Executive President's Team Da se kvalificirate, morate imeti tri polno kvalificirane člane President's Teama na prvi ravni v treh ločenih linijah vaše podrejene organizacije.
	Štirje diamanti	Chief Executive President's Team Da se kvalificirate, morate imeti štiri polno kvalificirane člane President's Teama na prvi ravni v štirih ločenih linijah vaše podrejene organizacije.
	Pet diamantov	Chairman's Club Da se kvalificirate, morate imeti pet ali več polno kvalificiranih članov President's Teama na prvi ravni v petih ali več ločenih linijah vaše podrejene organizacije.
	Deset diamantov	Founder's Circle Da se kvalificirate, morate imeti deset ali več polno kvalificiranih članov President's Teama na prvi ravni v desetih ali več ločenih linijah vaše podrejene organizacije.

Nagrade za Člane, uvrščene višje od President's Teama

Nagrade za Člane, uvrščene višje od President's Teama, temeljijo na obsegu prodaje (volumenski meseci od januarja do decembra).

	Ura Baume & Mercier; 250.000 posrednih royalty točk
	Diamantni prstan Marquis; 500.000 posrednih royalty točk
	Zlata in diamantna ura Piaget†; 750.000 posrednih royalty točk
	Diamantna ura Piaget†; 1.000.000 posrednih royalty točk

† Razpoložljivost izbrane ure se glede na čas kvalifikacije lahko spreminja.

Bonus za obseg prodaje

Kvalifikacija in vnovična kvalifikacija po timskih ravneh

Ko se kvalificirate za TAB Team, boste morali po tem, ko ste se kvalificirali za Millionaire Team in President's Team, počakati, preden lahko začnete prejemati bonus za obseg prodaje v višjem odstotku. V naslednjih preglednicah si oglejte čakalno obdobje po timskih ravneh. Zahteve za zaslužek so obravnavane v razdelku Zahteve glede odstotnega deleža zaslužka za bonus za obseg prodaje.

GET Team

			Global Expansion Team (GET)														
JAN	FEB	MAR	APR	MAJ	JUN	JUL	AVG	SEP	OKT	NOV	DEC	JAN	FEB	MAR	APR	MAJ	JUN
1.000 royalty točk	1.000 royalty točk	1.000 royalty točk	Upravičen do 2-odstotnega bonusa za obseg prodaje od aprila do marca.														
			Rekvalifikacijsko obdobje od aprila do marca														

V tem primeru:

- čakalno obdobje in obdobje zaslužka:** po tem ko ste se kvalificirali za GET Team, ni čakalnega obdobja za prejetje zaslužka na tej ravni. Po končani kvalifikaciji za GET boste aprila prejeli priznanje kot član GET Teama in boste upravičeni do prejemanja bonusa za obseg prodaje brez čakalnega obdobja. Obdobje zaslužka traja 12 mesecev od datuma popolne kvalifikacije za GET Team, od aprila do marca.

MILL Teama

Kvalifikacijsko obdobje			Millionaire Team														
JAN	FEB	MAR	APR	MAJ	JUN	JUL	AVG	SEP	OKT	NOV	DEC	JAN	FEB	MAR	APR	MAJ	JUN
4.000 royalty točk	4.000 royalty točk	4.000 royalty točk	Čakalno obdobje	Upravičen do 4-odstotnega bonusa za obseg prodaje od junija do maja.													
				Rekvalifikacijsko obdobje od aprila do marca													

V tem primeru:

- čakalno obdobje in obdobje zaslužka:** Po tem ko se kvalificirate za MILL Team, je treba počakati dva meseca, preden lahko začnete prejemati bonus za obseg prodaje v višjem odstotku. V tem čakalnem obdobju je minimalna zahteva glede števila skupnih volumenskih točk za 2-% bonus za obseg prodaje 3.000 TV glede na vaš novi status člana Millionaire Teama. Po izteku čakalnega obdobja boste kot član Millionaire Teama upravičeni, da začnete prejemati bonus za obseg prodaje, in to od junija. Obdobje zaslužka traja 12 mesecev po izteku čakalnega obdobja, od junija do maja.

PRES Team

Kvalifikacijsko obdobje			President's Team														
JAN	FEB	MAR	APR	MAJ	JUN	JUL	AVG	SEP	OKT	NOV	DEC	JAN	FEB	MAR	APR	MAJ	JUN
10.000, 20.000, 30.000, 50.000 royalty točk x 3 meseci			Čakalno obdobje			Upravičen do 6- do 7-odstotnega bonusa za obseg prodaje od julija do junija.											
			Rekvalifikacijsko obdobje od aprila do marca														

V tem primeru:

- čakalno obdobje in obdobje zaslužka:** Po tem ko se kvalificirate za PRES Team, je treba počakati tri mesece, preden lahko začnete prejemati bonus za obseg prodaje v višjem odstotku. V tem čakalnem obdobju je minimalna zahteva glede števila skupnih volumenskih točk za 4-% bonus za obseg prodaje glede na vaš novi status člana President's Teama je 2500 TVP. Po izteku čakalnega obdobja boste kot član President's Teama upravičeni, da začnete prejemati bonus za obseg prodaje, in to od julija. Obdobje zaslužka traja 12 mesecev po izteku čakalnega obdobja, od julija do junija.

Zahteve glede odstotnega deleža zaslужka za bonus za obseg prodaje

Ko se kvalificirate in/ali znova kvalificirate za zadevni odstotek zaslужka za TAB Team in se izteče čakalno obdobje za ravni Mill Team in PRES Team, morate, da bi lahko v svojem obdobju zaslужka prejeli bonus za obseg prodaje za člane TAB Teama, v vsakem od mesecev zaslужka zbrati naslednje število skupnih volumenskih točk (TV) in royalty točk:

Raven priznanja TAB Teama	Zahtevano minimalno število skupnih volumenskih točk	Zahtevano število royalty točk	Odstotek bonusa za obseg prodaje
GET	3.500	1.000	2 %
MILL	3.000	1.000–3.999	2 %
		4.000+	4 %
PRES	2.500	1.000–3.999	2 %
		4.000–9.999	4 %
		10.000+	6 %
PRES 20K	2.500	1.000–3.999	2 %
		4.000–9.999	4 %
		10.000–19.999	6 %
		20.000+	6,50 %
PRES 30K	2.500	1.000–3.999	2 %
		4.000–9.999	4 %
		10.000–19.999	6 %
		20.000–29.999	6,50 %
		30.000+	6,75 %
PRES 50K	2.500	1.000–3.999	2 %
		4.000–9.999	4 %
		10.000–19.999	6 %
		20.000–29.999	6,50 %
		30.000–49.999	6,75 %
		50.000+	7 %

Vnovična kvalifikacija za bonus za obseg prodaje

Kadar se kvalificirate za katero koli raven priznanja TAB Teama, ta status ohranite ne glede na vaš odstotek bonusa za obseg prodaje (razen če dosežete višji status v TAB Teamu ali nazadujete na raven Supervisor).

Da bi še naprej bili upravičeni do svojega odstotka bonusa za obseg prodaje, se morate za to vsako leto znova kvalificirati.

- **Da ohranite svoj odstotek zaslužka**, preprosto v treh zaporednih mesecih izpolnite zahteve glede royalty točk (enake kot za prvotno kvalifikacijo), in sicer vsako leto v svojem rekvalifikacijskem obdobju.
- Če se ne boste znova kvalificirali za svoj odstotek zaslužka, bo vaš maksimalni odstotek bonusa za obseg prodaje postal najvišji odstotek, za katerega ste se znova kvalificirali, in zanj bo veljala zahteva glede števila skupnih volumenskih točk, kot je navedeno v spodnji preglednici.

Da se znova kvalificirate in še naprej dobivate bonus za obseg prodaje, imate na voljo 12-mesečno obdobje od datuma svoje zadnje kvalifikacije/vnovične kvalifikacije za TAB Team.

Raven priznanja TAB Teama	Maksimalni odstotek bonusa za obseg prodaje	Zahtevano minimalno število skupnih volumenskih točk	Zahtevano minimalno število royalty točk
MILL	2 %	3.500	1.000
PRES	2 %	3.500	1.000
PRES 20K			
PRES 30K	4 %	3.000	4.000
PRES 50K			
PRES 20K	6 %	2.500	10.000
PRES 30K	6 %	2.500	10.000
	6,50 %		20.000
PRES 50K	6 %	2.500	10.000
	6,50 %		20.000
	6,75 %		30.000

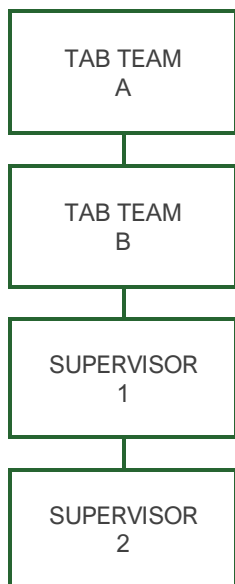
Če se v svojem zadnjem rekvalifikacijskem obdobju znova kvalificirate za nižji odstotek bonusa za obseg prodaje in se znova kvalificirate za višji odstotek, boste morali upoštevati čakalno obdobje, preden pridobite bonus v višjem odstotku.

Smernice za izplačilo bonusa za obseg prodaje za člane TAB Teama

Lahko se zgodi, da je v vaši podrejeni liniji še en član TAB Teama, upravičen do bonusa, ki vam lahko onemogoči ali vas blokira, da bi dobili bonus za obseg prodaje. Za določitev prejemnikov bonusa za obseg prodaje se vsaka linija obravnava posebej. Za lažje razumevanje izplačevanja bonusa za obseg prodaje za člane TAB Teama smo pripravili naslednje smernice.

Kadar član TAB Teama v vaši podrejeni liniji zasluži bonus za obseg prodaje ob nižjem odstotku kot vi, boste vi pridobili odstotno razliko za njegovo podrejeno linijo.

1. primer: Podrejeni dobiva NIŽJI odstotek bonusa za obseg prodaje



Upravičeni odstotek bonusa za obseg prodaje: 6 %

- Član TAB Teama A bo dobil 6-% bonus za promet člana TAB Teama B.
- 4 % za promet Supervisorja 1 in Supervisorja 2 ($6\% - 2\% = 4\%$)

Upravičeni odstotek bonusa za obseg prodaje: 2 %

- Član TAB Teama B bo dobil 2-% bonus za promet Supervisorja 1 in Supervisorja 2.

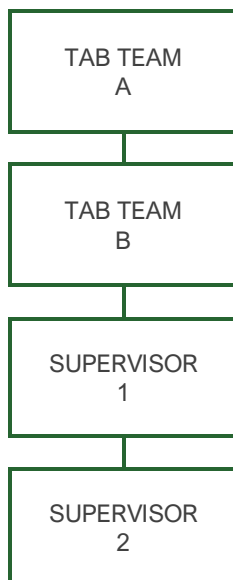
1. primer:

- V tem primeru, če ste član TAB Teama A in ste upravičeni do 6-odstotnega bonusa za obseg prodaje, član TAB Teama B v vaši podrejeni liniji pa ima 2-odstotni bonus za obseg prodaje, boste dobili 6-odstotni bonus za promet vse do člana TAB Teama B in preostali 4-odstotni bonus za obseg prodaje za njegovo podrejeno organizacijo, Supervisorja 1 in Supervisorja 2, vse do naslednjega Člana, upravičenega do bonusa za obseg prodaje.
- Član TAB Teama B bo dobil 2-% bonus za promet Supervisorja 1 in Supervisorja 2.
- Vaš bonus za obseg prodaje za promet pod zadevnimi upravičenci do tega bonusa v podrejeni liniji bo odvisen od odstotka bonusa za obseg prodaje posameznega Člana.

Kadar je član TAB Teama v podrejeni liniji upravičen do **višjega** odstotka bonusa za obseg prodaje od 2 ali 4 % kot vi, niste upravičeni do bonusa za obseg prodaje za promet zadevnega člana podrejene linije niti njegove organizacije*. Temu pravimo blokada.

** Kadar je član President's Teama upravičen do 6-odstotnega bonusa za obseg prodaje, lahko zasluži 6 % na promet člana podrejene linije, ki je član President's Teama in je upravičen do 6,5-, 6,75- in 7-odstotnega bonusa. Ne bo pa zaslužil več kot član President's Teama, ki je upravičen do višjega odstotka bonusa.*

2. primer: Podrejeni dobiva VIŠJI odstotek bonusa za obseg prodaje



Upravičeni odstotek bonusa za obseg prodaje: 4 %

- Član TAB Teama A ne bo dobil bonusa za obseg prodaje za promet člana TAB Teama B niti njegove organizacije.

Upravičeni odstotek bonusa za obseg prodaje: 7 %

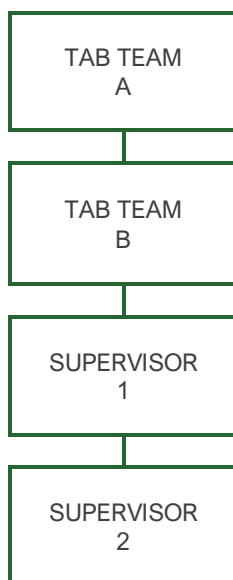
- Član TAB Teama B bo dobil 7-% bonus za promet Supervisorja 1 in Supervisorja 2.

2. primer:

- V tem primeru, če ste član TAB Teama A in ste upravičeni do 4-odstotnega bonusa za obseg prodaje, član TAB Teama B v vaši podrejeni liniji pa ima 7-odstotni bonus za obseg prodaje, vas bo ta blokiral in ne boste dobili bonusa za promet člana TAB Teama B niti njegove organizacije.
- Član TAB Teama B bo dobil 7-% bonus za promet Supervisorja 1 in Supervisorja 2.

Kadar ima član TAB Teama v vaši podrejeni liniji **enak** odstotek bonusa za obseg prodaje kot vi, boste prejeli bonus za promet tega člana TAB Teama, ne boste pa prejeli bonusa za obseg prodaje za njegovo podrejeno linijo. Temu pravimo izločitev.

3. primer: Podrejeni dobiva ENAK odstotek bonusa za obseg prodaje



Upravičeni odstotek bonusa za obseg prodaje: 6 %

- Član TAB Teama A bo dobil 6-% bonus le za promet člana TAB Teama B.

Upravičeni odstotek bonusa za obseg prodaje: 6 %

- Član TAB Teama B bo dobil 6-% bonus za promet Supervisorja 1 in Supervisorja 2.

3. primer:

- V tem primeru, če ste oba, vi kot član TAB Teama A in član TAB Teama B v vaši podrejeni liniji, upravičena do 6-odstotnega bonusa za obseg prodaje, boste dobili 6-odstotni bonus le za promet člana TAB Teama B, vendar bo iz bonusa izločena njegova preostala podrejena linija.
- Član TAB Teama B bo dobil 6-% bonus za promet Supervisorja 1 in Supervisorja 2.

Da bi bili upravičeni do bonusa za obseg prodaje, mora Herbalife sprejeti in odobriti vaš izpolnjeni obrazec za potrditev bonusa za obseg prodaje za člane TAB Teama, poleg tega morajo biti izpolnjeni vsi drugi pogoji.



Herbalife je sprejel obrazec.

Bonus Marka Hughesa

Ko se kvalificirate za President's Team in imate v svoji podrejeni liniji člana President's Teama, se lahko kvalificirate za diskrecijski bonus Marka Hughesa, ta se izplača iz 1 % Herbalifove celotne prodaje izdelkov po vsem svetu, pri čemer se upošteva izhodiščna vrednost izdelkov, in se letno razdeli na prestižnem Herbalifovem dogodku. Bonusi Marka Hughesa se izplačajo kot priznanje za izjemno uspešnost in vodenje. Člani President's Teama lahko vse podrobnosti preberejo v pravilniku o letnem bonusu Marka Hughesa.

Promocije

Herbalife občasno ponuja dodatne prodajne spodbude, na primer delavnice za usposabljanje, razvajanja v obliki retreatov, počitnice, nazive priznanj in celo denarne nagrade. Promocijski dogodki so izjemno učinkovit način za izmenjavo zgodb o uspehu z družino in okrepitev odnosov z drugimi Člani.

SLOVAR IZRAZOV

Naslednji izrazi se uporabljajo v besedilu te knjižice. Nekateri so značilni posebno za Herbalife, zato se seznanite z njimi in jih začnite čim prej uporabljati.

Blokada: če imate kot nekdo, ki zasluži bonus za obseg prodaje, v podrejeni liniji nekoga, ki zasluži višji odstotek bonusa za obseg prodaje, boste blokirani in ne boste mogli služiti na podlagi prodaje te osebe in njene podrejene organizacije.

Provizija (dobiček od prodaje na debelo): razlika med znižano ceno, ki jo plača sponzor, in ceno, ki jo plačajo člani podrejene linije. Imenuje se tudi dobiček od prodaje na drobno.

Stranka: oseba, ki ni član Herbalifa in kupuje izdelke Herbalife po drobnoprodajni ceni.

Izločitev: kadar imate kot Član, ki je upravičen do bonusa za obseg prodaje, člana podrejene linije, ki ima enak odstotek bonusa za obseg prodaje, boste lahko zaslužili svoj ustrezen bonus za obseg prodaje za prodajno dejavnost navzdol do tega Člana in vključno z njim, vendar tega bonusa ne boste zaslužili za podrejene linije.

Če imate člana podrejene linije, ki ima nižji odstotek bonusa za obseg prodaje, boste zaslužili svoj ustrezen bonus za obseg prodaje za prodajno dejavnost navzdol do tega Člana in vključno z njim, poleg tega boste zaslužili odstotno razliko za njegovo podrejeno linijo.

Lestvica popustov: ta zajema od 35- do 50-odstotni popust od izhodiščne cene, ki je dovoljen po izpolnitvi specifičnih prodajnih ciljev.

Član: vsak Herbalife neodvisni Član*.

** V nekaterih državah se Člani imenujejo Distributerji.*

Podredna linija: zajema vse Člane, ki jih osebno sponzorirate vi, in vse druge osebe, ki jih sponzorirajo člani vaše linije.

Izhodiščna vrednost: vrednost, pripisana izdelku v lokalni valuti, na podlagi katere se izračunajo popusti in zaslužki.

Član na prvi ravni: vsi Člani, ki jih osebno sponzorirate, se štejejo za Člane na vaši prvi ravni.

Polno kvalificirani Supervisor: Član, ki je izpolnil vse zahteve kvalifikacije za Supervisorja in je zdaj upravičen do vseh ugodnosti Supervisorja.

Linija: vsi Člani, ki so del ene organizacije, ker sponzorirajo ali so sponzorirani.

Član: vsak, ki kupi uradni članski paket Herbalife (ČPH) ter Herbalifu predloži veljavno in izpolnjeno člansko prijavnico, ki jo Herbalife sprejme.

Bonus za obseg prodaje: od 2- do 7-odstotni bonus za aktivnost vaše celotne podrejene organizacije, ki se izplača upravičenemu članu TAB Teama.

Dobiček, iz prodaje na drobno: to je razlika med ceno izdelka s popustom, ki jo plača Član, in drobnoprodajno ceno, ki jo plača drobnoprodajna stranka.

Dobiček, iz prodaje na debelo: razlika med znižano ceno, ki jo plača sponzor, in ceno, ki jo plačajo člani podrejene linije. Imenuje se tudi provizija.

Qualified Producer: Član, ki v enem do šestih mesecih zbere 2.500 volumenskih točk osebnega nakupa in je upravičen do oddaje naročil ob 42-odstotnem popustu od izhodiščne cene. Ta status se lahko doseže z uporabo največ 2.000 volumenskih točk podredne linije, preostalih 500 volumenskih točk pa morajo biti volumenske točke osebnega nakupa.

Kvalifikacijski mesec: mesec, v katerem Član izpolni zahteve za specifično kvalifikacijo.

Qualifying Supervisor: Član, ki je v svojem kvalifikacijskem mesecu zbral potrebno število volumenskih točk za kvalifikacijo za Supervisorja. Ob domnevi, da so izpolnjene vse kvalifikacijske zahteve, bo za polno kvalificiranega Supervisorja priznan prvega v naslednjem mesecu. Qualifying Supervisor lahko oddaja naročila pri Herbalifu ob začasnem 50-odstotnem popustu.

Posredni royaltyji: mesečno izplačilo, ki sega od 1 do 5 % in se izplača polno kvalificiranim Supervisorjem za prodajno aktivnost njihovih treh ravni aktivnih Supervisorjev v podrejeni liniji.

Royalty točke: uporabljajo se za namene kvalifikacije in so vsota volumenskih točk Supervisorjeve organizacije, pomnoženih z odstotkom njegovega zaslužka z royaltyji.

Dodelitve royalty točk: Herbalife izplača Supervisorjem polne 5-odstotne royalty točke za vsako od treh aktivnih podrejenih ravni Supervisorja. Dodelitve royalty točk se izplačajo ustreznemu Supervisorju (ali Supervisorjem) v nadrejeni liniji, kadar Supervisor v podrejeni liniji zasluži manj kot maksimalno 5-odstotno izplačilo posrednih royaltyjev na raven. V teh primerih dodelitev royalty točk predstavlja razliko med 5-odstotnim izplačilom in Supervisorjevim odstotnim deležem zaslužka (od 1 do 4 %).

Senior Consultant: Član, ki se kvalificira za oddajo naročil ob 35- ali 42-odstotnem popustu od izhodiščne cene.

Deljena provizija: provizija, ki jo na koncu volumenskega meseca zaslužite na podlagi prodaje članov podredne linije, ki oddajajo naročila ob nižjem odstotku popusta od vašega. Največ 25-odstotna provizija od izhodiščne cene bo razdeljena med upravičenega Senior Consultanta, Qualified Producerja, Qualifying Supervisorja in polno kvalificiranega Supervisorja iz nadredne linije Člana, ki odda naročilo.

Sponzor: Član, ki pripelje nekega drugega posameznika v posel Herbalife.

Success Builder: Član, ki v enem mesecu zbere 1.000 ali več volumenskih točk osebnega nakupa (PPV), je upravičen do 42-odstotnega popusta od izhodiščne cene za vsa naročila v preostanku meseca in še v naslednjem mesecu.

Supervisorjeva osebna organizacija: zajema vse Člane iz Supervisorjeve podrejene linije, ki so Člani, Senior Consultanti, Success Builderji, Qualified Producerji in Qualifying Supervisorji.

TAB Team: Član, ki je izpolnil vse zahteve za članstvo v GET, Millionaire Teamu ali President's Teamu.

Pravilo 10 maloprodajnih strank: Član mora vsak mesec prodati izdelke vsaj desetim različnim maloprodajnim strankam, da se kvalificira za posredne royaltyje in bonus za obseg prodaje ter jih tudi prejme.

Pravilo 70 odstotkov: Član mora v katerem koli danem mesecu prodati vsaj 70 % skupne vrednosti izdelkov Herbalife, ki jih kupi vsak volumenski mesec, da se kvalificira za zaslužek in prejetje posrednih royaltyjev in bonusa za obseg prodaje za poslovanje v zadevnem mesecu.

Nadrejena organizacija: vaš sponzor in njegov sponzor in sponzor njegovega sponzorja in tako dalje.

Volumenske točke podrejene linije: volumenske točke, zbrane z naročili, ki jih člani vaše podrejene linije, ki niso Supervisorji, oddajo neposredno pri Herbalifu.

Volumenske točke, obremenjene: To so volumenske točke, ki jih Člani vaše podrejene linije uporabijo za kvalifikacijo za Supervisorja.

Volumenske točke, skupinske: volumenske točke, zbrane z naročili, ki jih Qualifying Supervisorji v Supervisorjevi osebni organizaciji oddajo ob začasnem 50-odstotnem popustu od izhodiščne cene.

Volumenske točke, uskladiščne: skupne volumenske točke, ki jih mora imeti sponzorski Supervisor v danem mesecu, da izenači ali preseže število volumenskih točk, ki jih zbere Član (oziroma Člani) njegove podrejene linije, ki se poskuša kvalificirati za Supervisorja.

Volumenske točke organizacije: akumulirane volumenske točke, za katere Supervisor zasluži posredne royaltyje.

Volumenske točke, osebne: volumenske točke, zbrane z naročili, ki jih oddate vi kot polno kvalificirani Supervisor in vsi drugi člani v vaši podredni organizaciji, razen naročil, ki jih ob 50-odstotnem popustu od izhodiščne cene oddajo Qualifying Supervisorji ali kvalificirani Supervisorji.

Volumenske točke osebnega nakupa: volumenske točke, zbrane z naročili, oddanimi neposredno pri Herbalifu na podlagi identifikacijske številke Herbalife.

Volumenske točke, skupne: skupna vsota osebnih in skupinskih volumenskih točk.

Volumenske točke, neobremenjene: To so volumenske točke, ki jih Člani vaše podrejene linije ne uporabijo za kvalifikacijo za Supervisorja.

Volumenska točka: točkovna vrednost, ki je pripisana vsakemu izdelku Herbalife in je v vseh državah enaka.