



Herbalife Fırsatını Keşfedin

Satış ve Pazarlama Planı



SATIŞ VE PAZARLAMA PLANI

Genel Bakış

Herbalife Satış ve Pazarlama Planı, çeşitli başarı seviyelerine ulaşmanızı sağlayabilecek benzersiz fırsatlar sunmaktadır. Bu plan, Herbalife'in kurucusu Mark Hughes tarafından geliştirilmiştir. Bu, muhtemelen sektördeki en iyi Satış ve Pazarlama Planıdır. Herbalife Satış ve Pazarlama Planı Üyeler ile Distribütörlere, Perakende kârı ve Sponsor Primi, Satış Primi ve bonus gelirleri ile teşvikleri şeklinde ürün gelirlerinin yüksek bir yüzdesini öder. Bu sınanmış ve kanıtlanmış iş planı, çabaları en iyi şekilde ödüllendirmek ve önemli düzeyde devamlı bir gelir sağlamak üzere tasarlanmıştır.

Herbalife iş fırsatı ve Satış ve Pazarlama Planı, her Distribütör için aynıdır. Distribütörlerin her birinin başarısı, iki ana etkene bağlıdır:

- Herbalife işine adanan zaman, çaba ve bağlılık; ve
- Distribütör ile Distribütörlerin alt ekip organizasyonunun yaptığı ürün satışları.

Bu iki etken, bir Distribütörün kendi alt ekip organizasyonunu eğitime, destekleme ve motive etme sorumluluğunun önemini artırır.

Aşağıdaki sayfalar, Herbalife Satış ve Pazarlama Planının farklı seviyelerini açıklamaktadır. Her seviye, Distribütörleri gösterdikleri çabalar için ödüllendirmek ve onların başarılarını arttırmak üzere ilgili faydalar ve belirli kalifikasyonlar sunar.

Distribütör olmak – Önemli İlk Adım

Herbalife Distribütörü olmak için satın alınması zorunlu olan tek ürün, Herbalife Distribütör Paketidir (HDP). Her HDP, Herbalife Distribütörlük Başvurusu ve Sözleşmesini içerir. Herbalife Kimlik Numarası edinmek ve ürün satın almak için bunların doldurularak gönderilmesi gerekir.

Kayıt

Tarafınızdan doğru şekilde doldurulan Başvurunuz Herbalife tarafından işlenip kabul edildiğinde, resmi olarak Herbalife Distribütörü olursunuz. Kayıt işlemlerinizi en hızlı ve kolay şekilde <https://www.myherbalife.com/tr-TR/> adresinde çevrimiçi olarak tamamlayabilirsiniz. Başvurunuz kabul edildiğinde Herbalife ile sözleşmeniz derhâl yürürlüğe girer ve bir Herbalife Distribütörünün tüm haklarına, sorumluluklarına ve ayrıcalıklarına sahip olursunuz.

Müşteriler ve Alt Ekip Distribütörler

2 tür müşteri vardır.

- **Ayrıcalıklı Müşteri** – Ayrıcalıklı Müşteri Başvurusu ve Sözleşmesini gönderen ve hane halkının kişisel tüketimi için Herbalife ürünlerini doğrudan şirketten indirimli olarak satın alan kişi
- **Perakende Müşteri** – Herbalife Distribütörü veya Ayrıcalıklı Müşterisi olmayan ve Herbalife ürünlerini Distribütör'den satın alan kişi

Perakende Müşteriler ve Ayrıcalıklı Müşteriler ürün satışı yapamaz, başkalarına sponsorluk yapamaz, veya Satış ve Pazarlama Planı kapsamında kazanç elde edemez.

Bir Ayrıcalıklı Müşteri, arkadaşlarını ve ailesini de Ayrıcalıklı Müşteri olması için yönlendirebilir ve davet edebilir. Buna Referans denilmektedir.

Alt ekip Distribütörü, iş fırsatıyla tanıştırdığınız ve Distribütörlük Başvurusu ve Sözleşmesini sunan ve Herbalife tarafından kabul edilen kişidir, siz onların sponsoru olursunuz ve onlar da sizin alt ekibiniz olur.

Alt Ekip Seviyeleri

Birinci Seviye Alt Ekibiniz, kişisel olarak sponsor olduğunuz Distribütörlerdir. Birinci Seviyenizdeki Distribütörler diğer Distribütörlere sponsor olduklarında, bu yeni Distribütörler sizin İkinci Seviyeniz olur. İkinci Seviyeniz de başkalarına sponsor olduğunda, onların sponsor olduğu kişiler, Herbalife organizasyonunuzda Üçüncü Seviye Distribütörünüz olur.

Her Distribütör, Herbalife Satış ve Pazarlama Planında aynı yerden başlar ve her seviyenin belirli kalifikasyonları, gelir fırsatları, ve Distribütörleri satışlarından dolayı ödüllendirmek için belirli ayrıcalıkları vardır.

Distribütörlüğün Yenilenmesi

Herbalife ile olan original sözleşmenizin yıldönümü tarihinde, her yıl Distribütörlüğünüzü yenilemeniz istenecektir.

Herbalife, Distribütörlere yenileme için son tarihi elektronik posta yoluyla hatırlatmaya çalışır. Ancak, Distribütör zamanında yenilemekle yükümlüdür.

Distribütörlük vade tarihinize kadar yenilenmezse, aşağıdakilerle sonuçlanacaktır:

- **Distribütörler (Süpervizör Olmayan):**
Herbalife Bağımsız Distribütörlük silinecek ve artık Herbalife® ürünlerini indirimli olarak satın alamayacak, yeni Ayrıcalıklı Müşteriye veya alt hat Distribütörlerine sponsor olamayacaksınız. Mevcut herhangi bir Ayrıcalıklı Müşteri veya alt hat Distribütörü kalıcı olarak ilk üst hat Sponsorunuza taşınacaktır. Bu, Ayrıcalıklı Müşterileriniz için de geçerlidir.
- **Süpervizör ve üzeri:**
Herbalife Bağımsız Distribütörlüğü aktif olmaya devam edecek; ancak Distribütörlük yenilenmeden kalırsa, Süpervizörlük seviyenizden düştükten sonra, Distribütörlüğünüz silinecek ve mevcut alt hat Distribütörleri veya Ayrıcalıklı Müşteriler kalıcı olarak ilk üst hat Sponsorunuza taşınacaktır.

Gelir Fırsatları

Herbalife Satış ve Pazarlama Planı, gelir ve diğer ödülleri kazanmak için birçok fırsat sunmaktadır.

Anında Perakende Kârı

Bir Distribütörün Perakende satıştan kazandığı kar miktarı.

- Perakende Kar, Distribütörün ürünü Perakende Müşteriye sattığı fiyat ile Distribütör Fiyatı arasındaki farktır.
- Satış Fiyatı (-) Distribütör Fiyatı = Perakende Kar

Sponsor Primi

Bir Distribütör, Ayrıcalıklı Müşteriden veya alt ekip Distribütöründen, daha yüksek bir indirim yüzdesine kalifiye olduğunda, üst ekip Distribütör Sponsor Primi kazanabilir

- Sponsor Primi, ürünün İskonto Tabanı değerinin, Üst ekibin indirim yüzdesi ile alt ekibin indirim yüzdesi arasındaki farkın çarpımı ile elde edilir.
- İskonto Tabanı x (Üst Ekip İndirim Yüzdesi - Alt Ekip İndirim Yüzdesi) = Sponsor Primi

Aylık Satış Primi Geliri

Bir Süpervizör olarak alt ekibinizde yer alan üç aktif seviyedeki Süpervizörlerin satışlarının İskonto Tabanı üzerinden %5'e varan gelir kazanabilirsiniz.

Aylık İş Hacmi Primi

TAB Takımı, ilaveten %2 ila %7 İş Hacmi Primi kazanabilir.

Mark Hughes Primi

Uygun özelliklere sahip Başkanlık Takımı Üyelerinin ve daha üzeri seviyelerin gösterdikleri üstün performansın takdiri olarak hak kazanabilecekleri bir primdir.

BAŞARIYA GİDEN ADIMLAR

Üye	Kıdemli Danışman	Başarı Yaratıcısı	Kalifiye Üretici	Süpervizör	Dünya Takımı
					
	Bir veya 1-2 ay içinde toplanan 500 veya daha fazla Satış Puanı	Bir ay içinde 1.000 veya daha fazla Şahsen Satın Alınan Satış Puanı (PPV)*	1 ila 6 ayda toplanan 2.500 Satış Puanı; tüm siparişlerin doğrudan Herbalife üzerinden satın alınması gerekir*	1 ay içinde toplanan 4.000 Satış Puanı (VP) veya birbirini takip eden 2 ay içinde toplanan 4.000 Satış Puanı (bunların asgari 1.000'i Kullanılmayan Puan olmalıdır) veya 12 ay içinde toplanan 4.000 Satış Puanı	Birbirini takip eden 4 ayın her biri için 2.500 Satış Puanı veya 1 ayda %50 indirim oranı ile 10.000 Satış Puanı veya 1 ay içinde 500 Satış Prim puanı

Global Yayılma Takımı	Global Yayılma Takımı 2.500	Milyoner Takımı	Milyoner Takımı 7.500	Başkanlık Takımı	15K Başkanlık Takımı	20K Başkanlık Takımı
						
Birbirini takip eden 3 ayda 1.000 Satış Prim Puanı	Birbirini takip eden 3 ayda 2.500 Satış Prim Puanı	Birbirini takip eden 3 ayda 4.000 Satış Primi Puanı	Birbirini takip eden 3 ayda 7.500 Satış Primi Puanı	Birbirini takip eden 3 ayda 10.000 Satış Primi Puanı	Altın ve Elmas Kol Düğmeleri ve Küpeler Birbirini takip eden 3 ayda 15.000 Satış Primi Puanı	Birbirini takip eden 3 ayda 20.000 Satış Primi Puanı

30K Başkanlık Takımı	40K Başkanlık Takımı	50K Başkanlık Takımı	60K Başkanlık Takımı	70K Başkanlık Takımı	80K Başkanlık Takımı	90K Başkanlık Takımı
						
Birbirini takip eden 3 ayda 30.000 Satış Primi Puanı	Herbalife Markalı Movado Saatler** Birbirini takip eden 3 ayda 40.000 Satış Primi Puanı	Birbirini takip eden 3 ayda 50.000 Satış Primi Puanı	Beyaz Altın ve Elmas Kolye ve Kol Düğmeleri Birbirini takip eden 3 ayda 60.000 Satış Primi Puanı	Beyaz Altın ve Elmas Mühür Yüzükleri Birbirini takip eden 3 ayda 70.000 Satış Primi Puanı	Beyaz Altın ve Elmas Yüzük ve Küpeler Birbirini takip eden 3 ayda 80.000 Satış Primi Puanı	Herbalife Markalı Elmas Piaget** ve Beyaz Altın Elmas Logolu Bilezik Birbirini takip eden 3 ayda 90.000 Satış Primi Puanı

* Süpervizör olmadan önce Kıdemli Danışman, Başarı Yaratıcısı veya Kalifiye Üretici olunması zorunlu değildir. Kalifikasyon detaylarının tamamı için, lütfen www.myherbalife.com/tr-TR ziyaret edin.

†Kişisel olarak kayıtlı Ayrıcalıklı Müşterilerinizin biriktirdiği puan, Şahsen Satın Alınan (PPV) Puanınıza katkıda bulunacaktır.

** Güncel saat modeli, kalifikasyon dönemindeki stok durumuna göre değişebilir.

BAŞKANLIK TAKIMI EK ÖDÜLLERİ VE TAKDİRNAMEİ

1 Elmas  İdari Başkanlık Takımı Ekibinizin herhangi bir hattında 1 ilk hat Tam Kalifiye Başkanlık Takımı üyesi*	2 Elmas  Kıdemli İdari Başkanlık Takımı Alt ekip organizasyonunuzun 2 farklı hattında 2 ilk-hat Tam Kalifiye Başkanlık Takımı üyesi*	3 Elmas  Uluslararası İdari Başkanlık Takımı Alt ekip organizasyonunuzun 3 farklı hattında 3 ilk-hat Tam Kalifiye Başkanlık Takımı üyesi*	4 Elmas  Üst İdari Başkanlık Takımı Alt ekip organizasyonunuzun 4 farklı hattında 4 ilk-hat Tam Kalifiye Başkanlık Takımı üyesi*	5 Elmas  Başkanlık Kulübü Alt ekip organizasyonunuzun 5 farklı hattında 5 ilk-hat Tam Kalifiye Başkanlık Takımı üyesi*
6 Elmas  Başkanlık Kulübü Alt ekip organizasyonunuzun 6 farklı hattında 6 ilk-hat Tam Kalifiye Başkanlık Takımı üyesi*	7 Elmas  Başkanlık Kulübü Alt ekip organizasyonunuzun 7 farklı hattında 7 ilk-hat Tam Kalifiye Başkanlık Takımı üyesi*	8 Elmas  Başkanlık Kulübü Alt ekip organizasyonunuzun 8 farklı hattında 8 ilk-hat Tam Kalifiye Başkanlık Takımı üyesi*	9 Elmas  Başkanlık Kulübü Alt ekip organizasyonunuzun 9 farklı hattında 9 ilk-hat Tam Kalifiye Başkanlık Takımı üyesi*	10 Elmas  Kurucunun Çevresi Alt ekip organizasyonunuzun 10 farklı hattında 10 ilk-hat Tam Kalifiye Başkanlık Takımı üyesi*
Baume & Mercier Saatler†  Birbirini takip eden 12 ayda (takvim yılı) 250.000 Satış Primi Puanı	Altın ve Elmas Marquis Yüzükler  Birbirini takip eden 12 ayda (takvim yılı) 500.000 Satış Primi Puanı	Altın ve Elmas Piaget Saatler†  Birbirini takip eden 12 ayda (takvim yılı) 750.000 Satış Primi Puanı	Elmas Piaget Saatler†  Birbirini takip eden 12 ayda (takvim yılı) 1.000.000 Satış Primi Puanı	

* Kalifikasyon detaylarının tamamı için, lütfen www.myherbalife.com/tr-TR ziyaret edin.

† Güncel saat modeli, kalifikasyon dönemindeki stok durumuna göre değişebilir.

BAŞARI ÖDÜLLERİ VE YIL DÖNÜMÜ ROZETLERİ

1 Milyon Yaşam Boyu Başarı Ödülü	2 Milyon Yaşam Boyu Başarı Ödülü	3 Milyon Yaşam Boyu Başarı Ödülü	4 Milyon Yaşam Boyu Başarı Ödülü	5 Milyon Yaşam Boyu Başarı Ödülü
				
1 Milyon Satış Puanı Yaşam Boyu Başarı Ödülleri, Herbalife kariyerleri boyunca 1 milyon veya daha fazla Satış Puanı toplamayı başarmış Distribütörlere verilir*	2 Milyon Satış Puanı Yaşam Boyu Başarı Ödülleri, Herbalife kariyerleri boyunca 2 milyon veya daha fazla Satış Puanı toplamayı başarmış Distribütörlere verilir*	3 Milyon Satış Puanı Yaşam Boyu Başarı Ödülleri, Herbalife kariyerleri boyunca 3 milyon veya daha fazla Satış Puanı toplamayı başarmış Distribütörlere verilir*	4 Milyon Satış Puanı Yaşam Boyu Başarı Ödülleri, Herbalife kariyerleri boyunca 4 milyon veya daha fazla Satış Puanı toplamayı başarmış Distribütörlere verilir*	5 Milyon Satış Puanı Yaşam Boyu Başarı Ödülleri, Herbalife kariyerleri boyunca 4 milyon veya daha fazla Satış Puanı toplamayı başarmış Distribütörlere verilir*

1. Yıl Dönümü	3. Yıl Dönümü	5. Yıl Dönümü	7. Yıl Dönümü	10. Yıl Dönümü
				
1. yıl dönümü Distribütörlere Herbalife'a yaptıkları katkılar ve Herbalife'taki çalışma süreleri nedeniyle verilir	3. yıl dönümü Distribütörlere Herbalife'a yaptıkları katkılar ve Herbalife'taki çalışma süreleri nedeniyle verilir.	5. yıl dönümü paketleri, Distribütörlere Herbalife'a yaptıkları katkılar ve Herbalife'taki çalışma süreleri nedeniyle verilir.	7. yıl dönümü paketleri, Distribütörlere e Herbalife'a yaptıkları katkılar ve Herbalife'taki çalışma süreleri nedeniyle verilir.	10. yıl dönümü paketleri, Distribütörlere Herbalife'a yaptıkları katkılar ve Herbalife'taki çalışma süreleri nedeniyle verilir.

15. Yıl Dönümü	20. Yıl Dönümü	25. Yıl Dönümü	30. Yıl Dönümü	35. Yıl Dönümü	40. Yıl Dönümü
					
15. yıl dönümü paketleri, Distribütörlere Herbalife'a yaptıkları katkılar ve Herbalife'taki çalışma süreleri nedeniyle verilir.	20. yıl dönümü paketleri, Distribütörlere Herbalife'a yaptıkları katkılar ve Herbalife'taki çalışma süreleri nedeniyle verilir.	25. yıl dönümü paketleri, Distribütörlere Herbalife'a yaptıkları katkılar ve Herbalife'taki çalışma süreleri nedeniyle verilir.	30. yıl dönümü paketleri, Distribütörlere Herbalife'a yaptıkları katkılar ve Herbalife'taki çalışma süreleri nedeniyle verilir.	35. yıl dönümü paketleri, Distribütörlere Herbalife'a yaptıkları katkılar ve Herbalife'taki çalışma süreleri nedeniyle verilir.	40. yıl dönümü paketleri, Distribütörlere Herbalife'a yaptıkları katkılar ve Herbalife'taki çalışma süreleri nedeniyle verilir.

* Kalifikasyon detaylarının tamamı için, lütfen www.myherbalife.com/tr-TR ziyaret edin.

Satış Hacmini Anlamak

Satış hacmi terimi, bu kılavuzda sıklıkla kullanılmaktadır. Satış Hacmi, Satış ve Pazarlama Planının ana öğelerinden biridir. Ayrıca, daha üst seviyelere çıkmak ve kalifiye olmak için temel önemdedir.

Her Herbalife Ürünü, kendisine tahsis edilmiş bir Satış Puanı Değerine sahiptir (daha detaylı bilgi için lütfen sipariş formlarını ve fiyat listelerini inceleyin). Resmi Herbalife Distribütör Paketleri (HDP'ler), basılı malzemeler ve satış araçları, satış hacmi olarak kabul edilmez. Ürün siparişi verdikçe sipariş verilen ürünler için geçerli olan Satış Puanları toplarsınız. Toplanan bu Satış Puanları sizin satış üretiminiz olur ve hem kalifikasyon hem de fayda amaçlarıyla kullanılır.

Satış Hacmi; ürünü kimin satın aldığına, bu kişilerin statüsüne ve iskontosuna, sizin kendi statünüze ve Herbalife Satış ve Pazarlama Planının diğer faktörlerine dayanarak çeşitli şekillerde size tahsis edilir. Satış Hacmi, bir Satış Ayı içerisinde sipariş edilen ürünlerden toplanan Satış Puanları üzerinden hesaplanır.

Satış Ayının Açıklanması

Satış Ayının Tanımı

Satış Hacmi, Satış Ayı bazında tahsis edilir ve toplanır. Satış Ayı, ayın ilk iş günü başlar ve son iş günü sona erer. Ayın son gününün hafta sonuna denk gelmesi hâlinde, Satış Ayı bir sonraki Pazartesi gününe uzatılır. Benzer şekilde, ayın son gününün tatil günü olması durumunda, Satış Ayı tatilden sonraki ilk iş gününe uzatılabilir. Herbalife, Satış Ayını uygun gördüğü şekilde değiştirme hakkını saklı tutar.

Satış Ayının Belirlenmesi

Satış Hacmi, Herbalife'a siparişin verildiği ve Herbalife'ın tam ödemeyi aldığı Satış Ayına tahsis edilir.

İlave Satış Hacmi

Bir siparişin İlave satış hacmi olarak kabul edilebilmesi için aşağıdaki koşulların karşılanması gerekir:

1. Sipariş, en geç Sipariş Ayının belirlenmiş son sipariş gününde verilmelidir
2. Tam ödeme, aynı son sipariş gününde yapılmalı veya ödeme işlemi bu günde başlatılmalıdır. Örneğin, ödeme posta yoluyla gönderilmişse posta damgasının Satış Ayının belirlenmiş son sipariş gününü göstermesi gerekir. Ödeme elektronik para transferi, doğrudan hesaba yatırma veya diğer banka işlemleri ile yapılıyorsa bu işlemlerin Satış Ayının son sipariş gününde başlatılması gerekir.
3. Ödemenin tamamının, Herbalife'a en geç takip eden ayın 5. gününde ulaşması gerekir. Ayın 5. gününün hafta sonuna veya tatile denk gelmesi hâlinde, ödemenin ayın 5. gününden önceki son iş gününde ulaşması gerekir. Herhangi bir nedenle ödemenin kabul edilmemesi veya alınmaması durumunda, sipariş iptal edilir ve Satış Hacmi uygulanmaz.

Herbalife Satış ve Pazarlama Planında Satış Hacminin tahsisi için çok sayıda yöntem bulunur. Bu yöntemler aşağıda belirtilen tanım ve örneklerde görülebilir:

Şahsen Satın Alınan Puan (PPV)

Şahsen Satın Alınan Puan, Herbalife Kimlik numaranız kullanılarak doğrudan Herbalife'tan satın alınan siparişlerden elde edilen satış hacmi demektir.

Alt Ekip Satış Hacmi (DLV)

Alt Ekip Satış Hacmi, alt ekibinizdeki Süpervizör olmayan Distribütörlerin ve Ayrıcalıklı Müşterilerin doğrudan Herbalife'tan verdikleri siparişlerden elde edilir.

Alt Ekip Satış Hacmi Örneği			
	Satın Alımlar/ İskonto Tabanı üzerinden % İndirim		Alt Ekip Satış Hacmi
A Süpervizör	İskonto Tabanı üzerinden %50 indirim ile 2.500 Satış Puanı	=	*
B Kıdemli Danışman	İskonto Tabanı üzerinden %35 indirim ile 500 Satış Puanı	=	900 Satış Puanı (C ve D'nin Satış Hacmi)
C Kıdemli Danışman	İskonto Tabanı üzerinden %35 indirim ile 500 Satış Puanı	=	400 Satış Puanı (D'nin Satış Hacmi)
D Distribütör	İskonto Tabanı üzerinden %25 indirim ile 400 Satış Puanı	=	0

Kişisel Puan (PV)

Tam Yetkili Süpervizör olarak Kişisel Puan, kendi satın alımlarınızdan ve alt ekibinizde yer alan Ayrıcalıklı Müşterilerin ve Süpervizör olmayan Distribütörlerin (ilk Tam Yetkili Süpervizörünüze kadar) satın alımlarından elde edersiniz.

Tüm ürün siparişleri doğrudan Herbalife üzerinden verilmelidir. Üst ekip Süpervizörden veya başka Distribütörlerden sipariş verilemez.

Bu nedenle Tam Yetkili Süpervizörseniz, İskonto Tabanı üzerinden %50 indirimle satın aldığınız tüm siparişlerinizin yanı sıra alt ekibinizde yer alan Ayrıcalıklı Müşterilerinizin ve Distribütörlerinizin İskonto Tabanı üzerinden %15 ila %42 indirimle satın aldıkları tüm siparişler de sizin Kişisel Puanınıza dâhil edilir.

Kişisel Puan Örneği		
	Satın Alımlar/ İskonto Tabanı üzerinden % İndirim	Kişisel Puan
A Süpervizör	1.000 Satış Puanı + B, C ve D'nin Satış Hacmi	= 1.000 Kişisel olarak Satın alınan Puan +1.800 Alt Ekip Puanı (B, C ve D'nin Puanı) =2.800 Kişisel Puan
B Başarı Yaratıcısı	1.100 Satış Puanı + C ve D'nin İskonto Tabanı üzerinden %42 İndirimli Satış Hacmi	= 1.100 Kişisel olarak Satın alınan Puan + 700 Alt Ekip Puanı (C ve D'nin Puanı) =1.800 Kişisel Puan
C Kıdemli Danışman	300 Satış Puanı + D'nin İskonto Tabanı üzerinden %35 İndirimli Satış Hacmi	= 300 Kişisel olarak Satın alınan Puan + 400 Alt Ekip Puanı (D'nin Puanı) =700 Satış Puanı
D Distribütör	İskonto Tabanı üzerinden %25 İndirim ile 400 Satış Puanı	= 0

Grup Puanı (GV)

Grup Puanı, Süpervizör Adaylarının kalifiye oldukları ay sırasında iskonto tabanı üzerinden geçici %50 indirimle satın aldıkları siparişlerin hacmidir.

Bu geçici %50 Satış Hacmi, satın alan Süpervizör Adayının Kişisel Satış Hacmi olarak toplanır. Bu, Süpervizör Adayının üst ekibinde yer alan ilk Tam Yetkili Süpervizör için Grup Puanıdır. Tam Yetkili Süpervizör olarak, ancak diğer tüm Satış Primi gereklilikleri karşılanmışsa Grup Puanı üzerinden Satış Primlerini kazanırsınız. (Tüm detaylar için bkz. bu kitapçıktaki “Süpervizör Adayı Olmak” ve “Geçici %50” bölümleri.)

Grup Puanı Örneği		
	Satın Alımlar/İskonto Tabanı üzerinden % İndirim	Kişisel Puan
A Süpervizör	2.500 Satış Puanı + B ve C'nin Satış Hacmi	= 6.500 Kişisel Puan + 1.000 Grup Puanı =7.500 Toplam Puan
B Süpervizör Adayı	İskonto Tabanı üzerinden Geçici %50 İndirimle 1.000 Satış Puanı + C'nin Satış Hacmi	= 1.000 Kişisel olarak Satın alınan Puan +4,000 Alt Ekip Puanı =5.000 Satış Puanı
C Distribütör	4.000 Biriktirilen Satış Puanı	= 4.000 Satış Puanı

Toplam Puan (TV)

Toplam Puan, Kişisel Puan ile Grup Puanın toplamıdır. (Süpervizör A'nın Toplam Puanı için bkz. “Grup Puan Örneği”). Toplam Puan, bazı kalifikasyonlar için baz alınan faktördür.

Organizasyon Puanı (OV)

Organizasyon Puanı, bir Süpervizörün üzerinden Satış Primi kazandığı toplanan Satış Hacmi miktarıdır. (Bkz. aşağıdaki “Organizasyon Puanı Örneği”).

Kişisel Puan Örneği			
A Süpervizör	2.500 Satış Puanı		
1. Seviye Süpervizör	10.000 Toplam Satış Puanı		= 30.000 Organizasyon Puanı
2. Seviye Süpervizör	10.000 Toplam Satış Puanı		
3. Seviye Süpervizör	10.000 Kişisel Satış Puanı		

Kullanılan ve Kullanılmayan Puan

Kullanılan Puan

Kullanılan Puan, alt ekibinizin Süpervizör olmak için kullandığı puandır.

Kullanılmayan Puan

Kullanılmayan Puan, alt ekibinizin Süpervizör olmak için kullanmadığı Puandır.

Aşağıdaki örnekte, Distribütörlerin her biri için Kullanılan ve Kullanılmayan Puan görülebilir.

Kullanılan ve Kullanılmayan Puan			
A Süpervizör	2.500 Toplam Satış Puanı + B ve C'nin Satış Hacmi	=	2.500 A için Kullanılmayan 5.000 A için Kullanılan
B Süpervizör Adayı	1.000 Toplam Satış Puanı + C'nin Satış Hacmi	=	1.000 B için Kullanılmayan 4.000 B için Kullanılan
C Süpervizör Adayı	4.000 Biriktirilen Toplam Satış Puanı	=	4.000 C için Kullanılmayan

DİSTRİBÜTÖR AYRICALIKLARI

Perakende Karı ve Sponsor Primi

Bu terimleri anlamak, ve Perakende Karı ve Sponsor Primi nasıl hesaplanır öğrenmek için lütfen aşağıdaki bilgileri inceleyiniz:

Önerilen Müşteri Satış Fiyatı:

- Perakende Müşterilere önerilen satış fiyatıdır*. Vergi ve/veya sevkiyat masraflarını içerebilir. (Ülkelere göre değişiklik gösterebilir)
- Her Distribütör Perakende Müşterilerine kendi satış fiyatını belirleyebilir.

**Lokal Üye Servisleri Departmanı ile iletişime geçerek, Önerilen Müşteri Satış fiyatına nelerin dahil olduğunu öğrenebilirsiniz.*

Satış Fiyatı:

- Tüm Müşteriler ve Distribütörler için başlangıç fiyatıdır.
- Vergi ve sevkiyat masrafları (pazara bağlı olarak) eklenmemiş ve İndirim uygulanmadan önceki fiyattır.

İskonto Tabanı:

- Tüm indirim ve kazanç hesaplamalarının esas alındığı her bir ürüne atanan parasal değerdir.
- Bir ürünün İskonto Taban değeri genellikle Satış Fiyatı'ndan daha düşüktür. Bunun nedeni, Perakende Fiyatının idari/işlem ücretlerini ve bazı pazarlarda kazanç sağlamayan ve indirimler için uygun olmayan nakliye maliyetlerini içermesidir.
- Tüm perakende işletmelerinde olduğu gibi, ürün marjları ve fiyatlandırması değişebilir ve bazı durumlarda, ürünün daha rekabetçi bir şekilde fiyatlandırılması için bir ürünün İskonto Taban değeri Perakende Fiyatının daha altında olabilir.

İndirim Yüzdesi:

- Bir Distribütörün Pazarlama Planındaki performansı ve kalifikasyon seviyesine dayalı olarak hak kazandığı İskonto Tabanının yüzde indirimidir.
- İndirim oranı %25 ile %50 arasında değişebilir.
- İndirim Yüzdesi, İndirim Tutarını belirlemek için her zaman İskonto Tabanına uygulanır.

İndirim Tutarı:

- İskonto Tabanı üzerinden hesaplanan indirimin parasal değeri/tutarıdır ve ürünün Distribütör Fiyatını belirlemek için Satış Fiyatından düşülür (vergiler ve bazı pazarlarda nakliye giderleri öncesi).
- İndirim Yüzdesi x İskonto Tabanı = İndirim Tutarı.

Distribütör Fiyatı:

- Distribütörün ürün için herhangi bir vergi ve nakliye giderleri öncesi ödediği fiyattır.
- Satış Fiyatından İndirim Tutarı çıkartıldığında, Distribütör Fiyatına ulaşılır.

Perakende Karı:

- Distribütörün perakende satıştan kazandığı kar miktarıdır.
- Perakende Kar, Distribütörün ürünü Perakende Müşteriye sattığı fiyat ile Distribütör Fiyatı arasındaki farktır.
- Müşteri fiyatı - Distribütör Fiyatı = Perakende Kar
- Perakende Kar yüzdesi, İndirim Yüzdesi ile aynı değildir, çünkü:
 - Her Distribütör, Perakende Müşterisine kendi satış fiyatını belirleyebilir.
 - İndirim Yüzdesi, Satış Fiyatından daha düşük olan İskonto Tabanından hesaplanır.

Sponsor Primi

Perakende Karına ilaveten, bir Herbalife Distribütörü olarak kendi alt ekibiniz tarafından satın alınan ürünler üzerinden de Sponsor Primi kazanabilirsiniz. Bir Distribütör, alt ekibindeki bir Distribütörden daha yüksek bir İndirim Yüzdesi almaya hak kazandığında, Üst ekip Distribütör Sponsor Primi kazanabilir.

- Sponsor Primi, ürünün İskonto Taban değeri ile Üst ekip İndirim Yüzdesi ile Alt ekip İndirim Yüzdesi arasındaki farkın çarpımına eşittir.
- İskonto Tabanı x (Üst Ekip İndirim Yüzdesi - Alt Ekip İndirim Yüzdesi) = Sponsor Primi

Perakende ve Sponsor Primi Örneği

	FORMULA 1 - Satış Puanı: 23.95 - Satış Fiyatı: 1065.30 TL - İskonto Tabanı: 962.61 TL
---	--

Perakende Karı Örneği:

Gary bir Süpervizör ve %50 İndirim Yüzdesine sahiptir. Perakende Müşterisine satması için bir kutu Herbalife Formül 1 sipariş ediyor.

- Gary'nin İndirim Tutarı 481,31 TL'dir.
İndirim Tutarı, İskonto Tabanıyla (962,61 TL) x İndirim Yüzdesinin (%50) çarpımıyla hesaplanır.
- Gary'nin Distribütör Fiyatı 589,83TL'dir.
Distribütör Fiyatı, Satış Fiyatından (1065,30 TL) -İndirim Tutarı (481,31TL) +vergi ile hesaplanır.
- Gary'nin Perakende Müşterisine Önerilen Müşteri Satış Fiyatından (1075.95 TL) satış yaptığını varsayalım.
Bu durumda, Gary'nin Perakende Karı 486.12 TL olur.,
Önerilen Müşteri Satış Fiyatı (1075.30 TL) - Distribütör Fiyatı (589.83 TL)= Perakende Karı

PERAKENDE KARI ÖRNEĞİ : A DİSTRİBÜTÖRÜ İÇİN %50 İNDİRİM SEVİYESİNDE

Satış Fiyatı	İskonto Tabanı	İndirim Tutarı	İndirimli Satış Fiyatı	Vergi	Distribütör Fiyatı	Önerilen Müşteri Satış Fiyatı*	Perakende Karı
		(50%) x B	A-C	(1%) x D	D+E		G-F
A	B	C	D	E	F	G	
1065.30 TL	962.61 TL	481.31 TL	583.99 TL	5,84 TL	589.83 TL	1075.95 TL	486.12 TL

Sponsor Primi Örneği

Gary'nin alt ekibi Sue, Kıdemli Danışman seviyesinde indirim oranı %35'dir ve o da bir kutu Herbalife Formül 1 satmaktadır.

- Sue'nun İndirim Tutarı 336.91 TL'dir.. İndirim Tutarı, İskonto Tabanı (962.61 TL) ile İndirim Yüzdesinin (%35) çarpımı ile hesaplanır.
- Sue'nun Distribütör Fiyatı 735.67 TL'dir. Distribütör Fiyatı, Satış Fiyatı(1065.30) - İndirim Tutarı (336.91 TL) +vergi eklenerek .

%35 İNDİRİM SEVİYESİNDE DİSTRİBÜTÖR İÇİN SPONSOR PRİMİ ÖRNEĞİ

Satış Fiyatı	İskonto Tabanı	İndirim Tutarı	İndirimli Satış Fiyatı	Vergi	Distribütör Fiyatı	Önerilen Müşteri Satış Fiyatı*	Perakende Karı
		(35%) x B	A-C	(1%) x D	D+E		G-F
A	B	C	D	E	F	G	
1065.30 TL	962.61 TL	336.91 TL	728.39 TL	7.28 TL	735.67 TL	1075.95 TL	340.28 TL

Gary'nin İndirim Yüzdesi %50 ve Sue'nun İndirim Yüzdesi %35 olduğu için, Gary Sue'nun siparişi üzerinden Sponsor Primi kazanır.

Gary'nin Sponsor Primi $962.61 \text{ TL} \times 15\% (50\%-35\%) = 144.39 \text{ TL}$ 'dir. İskonto Tabanı x (Gary'nin İndirim Yüzdesi - Sue'nun İndirim Yüzdesi) = Sponsor Primi

***Önemli Not- Sponsor Primi: Eğer Sue'nun adresi Amerika ve Amerika Bölgeleri dışında ise, Gary, Sue'nun Herbalife'dan verdiği siparişler üzerinden Sponsor Primini yukarıda anlatıldığı gibi kazanır. Eğer Sue Amerika ve Amerika Bölgelerinde bir Distribütör ise, Gary, Sue'nun Perakende Müşterilerine sattığı ürünler üzerinden Sponsor Primi kazanır. (Sue'nun Herbalife'dan verdiği siparişler üzerinden değil). Ayrıca Su'nun Perakende Müşterisine yaptığı satış için geçerli bir makbuz oluşturması gerekir. Müşterinin bilgisinin ve fiyat bilgisinin yer aldığı ve yapılan satışın karlı olduğunu gösteren makbuz.**

KIDEMLİ DANIŞMAN

İndirim Skalasına göre Kârınızı Geliştirin

Siz ve Süpervizör olmayan alt ekibiniz daha fazla Herbalife ürünü sattıkça Toplam Satış Hacminiz artar ve bir sonraki seviye olan Kıdemli Danışmanlığa ulaşabilirsiniz. Böylelikle ürünleri İskonto Tabanından %35 veya %42 indirim ile satın almaya hak kazanırsınız. Bu da size daha yüksek bir kâr marjı sağlar.

İndirim Skalas

Distribütör olarak tüm siparişlerinizi İskonto Tabanı üzerinden %25 indirim ile satın alabilirsiniz. Kıdemli Danışman seviyesine ulaştığınızda daha yüksek indirimlere hak kazanırsınız. Daha sonra, satın alımlarınızdaki indirimleriniz aşağıda belirtildiği gibi İskonto Tabanı üzerinden %35 indirimin altında olmamak kaydıyla İndirim Skalas

Kıdemli Danışman Ayrıcalıkları:

- Bu seviyeye ulaştıktan sonra İskonto Tabanı üzerinden %35 veya % 42 indirim hakkı elde edebilir
- İskonto Tabanı üzerinden %35 veya %42 Perakende Karı kazanma
- Alt ekip Distribütörlerin İskonto Tabanı üzerinden %25 veya %35 indirim yüzdesi ile, veya Ayrıcalıklı Müşterilerin İskonto Tabanı üzerinden %15-%35 arasında verdikleri siparişlerin İskonto Taban değeri üzerinden, %27'e kadar Sponsor Primi kazanabilme

Satış Puanları, hem doğrudan sizin tarafınızdan verilen ve sizin Şahsen Satın Alınan Puanınız olarak adlandırılan siparişlerden hem de alt ekibinizdeki Distribütörler veya Ayrıcalıklı Müşteriler tarafından doğrudan Herbalife'a verilen ve Alt Ekip Puanı olarak adlandırılan siparişlerden elde edilir. Bu satış hacimlerinin her ikisi de sizin Kıdemli Danışman Seviyesine, yani İskonto Tabanı üzerinden %35 veya %42 indirim

Seviye	Aylık Satış Hacmi	İskonto	Hak Kazanma
Kıdemli Danışman	1 veya 2 ayda 500 Satış Puanına Ulaşın	%35	Daha yüksek bir indirim
Kıdemli Danışman	1 veya 2 ayda 2.000 Satış Puanına Ulaşın	%42	2.000 Satış planına ulaştığınızda Satış Ayının geri kalan bölümünde hem bu siparişi hem de tüm diğer siparişleri İskonto tabanı üzerinden %42 indirimle vermeye hak kazanırsınız
Başarı YarATICISI	1 Ay içinde Birikmiş 1.000 Şahsen Satın Alınan Satış Puanı (PPV)	%42	1.000 veya üzeri Şahsen Satın Alınan Satış Puanı biriktirdiğinizde, ayın geri kalanı ve bir sonraki aydaki tüm siparişlerde iskonto tabanı üzerinden %42 indirimle hak kazanırsınız. Kişisel olarak kaydettiğiniz Ayrıcalıklı Müşterilerinizin biriktirmiş olduğu puanlar, PPV gereksiniminize katkıda bulunacaktır.
Kalifiye Üretici	1 ila 6 ay içinde 2.500 Satış Puanına ulaşın	%42	Daha yüksek bir indirim oranına ulaşana kadar, bir Kalifiye Üretici olarak her siparişinizde İskonto tabanı üzerinden %42 indirim hakkına sahipsiniz. Satış Hacmine PPV ile veya Alt Ekip Puanı kullanılarak ulaşılabilir,
Süpervizör Adayı	- Bir Satış Ayında en az 1.000 Kullanılmayan Satış Puanı ile 4.000 Satış Puanına ulaşın veya - Birbirini takip eden iki ayda en az 1.000 Kullanılmayan Satış Puanı ile 4.000 Satış Puanına ulaşın ya da - En az 3 ay olacak şekilde 12 ay içinde 4.000 Satış Puanı toplayın	Geçici %50	Kalifikasyon Satış Puanına ulaşıldığında ilave siparişler İskonto tabanı üzerinden Geçici %50 indirim ile satın alınır.
Süpervizör	Kalifiye olmanın 3 yolu vardır: Detaylar için "Süpervizör olarak Kalifiye Olmak" kısmına bakınız	%50	Süpervizör olarak her siparişinizde İskonto tabanı üzerinden %50 indirimle hak kazanırsınız. (Her yıl yeniden kalifiye olunması gerekir).

Not: Kişisel Satış Hacminiz ile alt ekibinizin satış hacminin toplamı, Toplam Satış Hacminiz olarak kabul edilir. Bir kere İndirim Skalasına ulaştığınızda, aktif bir Distribütör olarak kaldığınız sürece ve/veya daha yüksek bir indirim oranına ulaşana kadar, indirim oranınız iskonto Tabanı üzerinden %35'in altına inmeyecektir. Ne kadar çok satış yaparsanız elde edeceğiniz kâr da o oranda artar. Her Satış Ayına İskonto Tabanı üzerinden %35 indirim ile başlayacağınızı ve iskonto tabanı üzerinden indiriminizi %42 ve %50 oranına yükseltebileceğinizi unutmayın.

Başarı Yaratıcısı

Bir Herbalife Distribütörü olarak, Başarı Yaratıcısı kalifikasyonuna ve iskonto tabanı üzerinden %42 indirim ulaşmak için bir ay içinde 1.000 Şahsen Satın Alınan Puan (PPV) biriktirebilirsiniz. Başarı Yaratıcısı olduğunuzda, o satış ayının geri kalanında ve sonraki ayda iskonto tabanı üzerinden %42 indirim ile sipariş verebilirsiniz. Kişisel olarak kaydettiğiniz Ayrıcalıklı Müşterilerinizin biriktirmiş olduğu puanlar, PPV gerekliliğinize katkıda bulunacaktır. Alt ekip puanı bu indirim fırsatı için kullanılamaz.

Başarı Yaratıcısı seviyesine ulaşmayan Distribütörler (Süpervizör olmayan), bir veya 2 ay içinde 2.000 Satış Puanı topladıklarında veya Kalifiye Üretici seviyesine ulaştıklarında iskonto tabanı üzerinden %42 indirim ile sipariş verebilirler.

Kalifiye Üretici

Kalifiye Üretici statüsüne 1 ila 6 ay içinde 2.500 Satış Puanı toplayarak ulaşma fırsatına sahipsiniz. Bu kalifikasyona yönelik elde edilen tüm satış hacminin, doğrudan Herbalife'a verilen siparişlerden gelmesi gerekir.

Bu kalifikasyona ulaştığınızda otomatik olarak iskonto tabanı üzerinden %42 indirim elde edersiniz ve kalifikasyon satış hacmine erişilen ayı takip eden ayın 1. gününde bu statüye yükseltilirsiniz.

Kalifiye Üretici şunlara hak kazanır:

- Bu statüye yükselir yükselmez derhâl iskonto tabanı üzerinden %42 indirim ile satın alma
- İskonto tabanı üzerinden %42 Perakende Kârı elde etme
- Alt ekibinizdeki Distribütörlerin iskonto tabanı üzerinden %25 veya %35 indirim ile veya Ayrıcalıklı Müşterilerinizin iskonto tabanı üzerinden %15-%35 arasında yaptıkları satın alımlar üzerinden İskonto Tabanı baz alınarak en fazla %27 Sponsor Primi kazanma

Kalifiye Üretici seviyesine ulaştığınızda, tüm siparişlerinizde iskonto tabanı üzerinden %42 indirim hakkına sahipsiniz.

Tam Yetkili Süpervizör

Süpervizör statüsünde, en yüksek oran olan iskonto tabanı üzerinden %50 indirim yanı sıra Perakende ve Sponsor Primi de elde edersiniz ve Satış Primleri (RO) elde etmeye hak kazanırsınız.

Tam Yetkili bir Süpervizör şunlara hak kazanır:

- İskonto tabanı üzerinden %50 Perakende Kârı elde etme
- Alt ekibinizdeki Distribütörlerin iskonto tabanı üzerinden %25 ila %42 indirim ile veya Ayrıcalıklı Müşterilerin iskonto tabanı üzerinden %15-%35 arasında yaptıkları satın alımlar üzerinden, İskonto Tabanı baz alınarak en fazla %35 Sponsor Primi kazanma
- Alt ekibinizdeki birinci, ikinci ve üçüncü seviye aktif Süpervizörlerden %1 ila %5 Satış Primi kazanma
- Özel eğitimlere katılma
- Özel Süpervizör takdirnamesine hak kazanma

Süpervizör seviyesine ulaşan Distribütörlere, genellikle Distribütörler veya Herbalife Bağımsız Distribütörleri adı verilir.

Süpervizör olarak Kalifiye olmak

Süpervizörlüğe kalifiye olmanın 3 yolu vardır:

- Bir Ayda Kalifikasyon: Bir Satış Ayında en az 1.000 Kullanılmayan Satış Puanı ile 4.000 Satış Puanına ulaşın.
- İki Ayda Kalifikasyon: Birbirini takip eden iki ayda, aynı iki aylık dönemde en az 1.000 Kullanılmayan Satış Puanı ile 4.000 Satış Puanına ulaşın.
- Biriktirilen Kalifikasyon: En az 3 ayı zorunlu olmak üzere 12 ayda Satış Puanına ulaşın.

Tüm Süpervizör Kalifikasyonu yöntemlerinde, yeterliliğe ulaştığınız ayı takip eden ayın 1. gününde otomatik olarak Süpervizör statüsüne yükseltilirsiniz.

Süpervizör Adayı

Geçici %50 İskontoya Hak Kazanma

Süpervizör Kalifikasyonu için gerekli Satış Puanlarına eriştiğinizde, Tam Yetkili Süpervizör olacağınız takip eden ayın 1'inci gününe kadar, Süpervizör Adayı olarak değerlendirilirsiniz. Yeterli Satış Puanına ulaştığınız Satış Ayının geri kalan bölümünde, Süpervizör Adayı olarak iskonto tabanı üzerinden %50 geçici indirim hakkı kazanırsınız.

İskonto tabanı üzerinden %50 indirimle satın alınan siparişler doğrudan Herbalife'tan satın alınmalıdır.

İskonto tabanı üzerinden geçici %50 indirimle ile satın alınan siparişlerden gelen Satış Hacmi, satın alan Üye için Kişisel Satış Puanı ve Tam Yetkili Süpervizör için Grup Puanı olarak değerlendirilir.

Denklik Satış

Denklik Satış, alt ekibinizdeki Süpervizör kalifikasyonlarının onaylanabilmesi için bir Süpervizörün sahip olması gereken Kişisel ve Toplam Satış hacmidir.

Herbalife, yeni Süpervizörlerin kalifikasyonunu Denklik Satış ile doğrular ve onaylar. Süpervizörün, bir Distribütörün Süpervizör konumuna gelmesi için sponsorluk yapması durumunda, sponsorluk yapan Süpervizörün Toplam Satış Hacmi, aynı ay içinde kalifiye olan alt ekip Distribütörünün veya Distribütörlerinin Toplam Satış Hacmine en azından eşit olmalıdır. Yeterli Denklik Satış bulunmaması hâlinde yeni Süpervizör, bir sonraki üst ekip Süpervizörüne bağlanır.

Aşağıdaki Denklik Satış örneğinde, sponsor olan Süpervizörün, alt ekibinde Süpervizörlüğe hak kazanan Distribütörler için ulaşması gereken Kişisel Satış Hacmi ve Toplam Satış Hacmi miktarı gösterilmiştir. Bu örnekte, "A" (sponsor olan Süpervizör), "B" ile "C" nin Süpervizörlüğe hak kazandığı ayda en az 4.000 Kişisel Satış Puanı ve en az 1.000 Grup Satış Puanı elde etmelidir. Süpervizörün bu satış hacmi yükümlülüğü, Denklik Satış şartı olarak kabul edilir.

Denklik Satış Örneği			
A Sponsor Olan Süpervizör	Süpervizör "A" için Denklik Satış Şartı 4.000 Kişisel Puan + 1.000 Grup Puanı = 5.000 Toplam Puan		
B Süpervizör Adayı	İskonto tabanı üzerinden Geçici %50 İndirim 1.000 Satış Puanı	=	"A" için 1.000 Grup Puanı
C Süpervizör Adayı	4.000 Biriktirilen Satış Puanı	=	"A" için 4.000 Kişisel Satış Puanı

Yetersiz Denklik Satış Puanı

Üst ekipteki birinci Tam Yetkili Süpervizör olarak Süpervizörlük ayında alt ekibinizin Süpervizör kalifikasyonunu desteklemek üzere yeterli Satış Hacminiz bulunmuyorsa Denklik Satışınız "eksik" kalır. Herbalife, sizi yetersiz Satış Hacmi durumu hakkında bilgilendirir ve eksik kalan miktar için Denklik Satış Siparişi vermenize imkân verir. Sipariş Departmanı ilgili ay için Denklik Satış Siparişini kabul etmek üzere yetkilendirilir.

Bu miktarın girilmesi için, siparişin açık şekilde "_____Ayı için Denklik Satış Siparişi" olarak belirtilmesi gerekir.

Denklik Satış Siparişi

Denklik Satış Siparişinden uygun kredinin elde edilmesi için siparişin, ilgili ay ve yıl için açık bir şekilde Denklik Satış Siparişi olarak belirtilmesi ve ekinde tam ödemenin bulunması gerekir. Herbalife'in Denklik Satış Siparişini kabul etmesi için, şirketin bir Denklik Satış Puanı sorunu tespit ederek sizi bu konuda bilgilendirmiş olması ve Sipariş departmanını sponsor Süpervizör olarak sizden kabul etmek üzere yetkilendirmiş olması gerekir. Bu sipariş belirtilen Satış Ayına uygulanır.

Denklik Satış Siparişine, üst ekibinizdeki Satış ve İş Hacmi Primi kazanan Süpervizörlere uygun değişiklikler yapılır. Bununla beraber, Denklik Satış Siparişinin söz konusu Satış Ayından sonra verilmesi durumunda Satış Primi puanları ve TAB Takımı İş Hacmi Primi yüzdelerinde değişiklik yapılmaz. Çok sayıda Denklik Satış meydana gelirse, Sponsor Süpervizör olarak kalifiye olan kadememiz için Satış Primi kazançlarınız dört aya kadar ödenmez ve bu kazançlar üst ekibinizdeki Satış Primi kazanan bir sonraki Süpervizöre ödenir.

Denklik Satışa Ulaşmama

Ceza almamak için, Herbalife'tan bildirim alır almaz Denklik Satış Siparişi vermeniz gerekir. Satış hacminizde eksik varsa ve bu satış hacmine denk gelen bir sipariş vermezseniz, Denklik Satış Cezası uygulanır. Ceza olarak, söz konusu ayda kalifiye olan Süpervizörü ve o Süpervizörün alt ekibini kalıcı olarak kaybedersiniz.

Bir Süpervizör olarak Kalifiye Olamama

Sponsoru olduğunuz alt ekibinizin sizden önce Tam Yetkili Süpervizör olması durumunda, size Tam Yetkili Süpervizör olmanız için alt ekibinizin kalifikasyon tarihinden itibaren bir yıl süre verilecektir.

Alt ekibinizin Süpervizör kalifikasyon tarihinden itibaren bir yıl içinde Tam Yetkili Süpervizör olmazsanız, alt ekibinizdeki Süpervizörün birinci kalifikasyon yenileme yılının sonunda, bu alt ekibiniz kalıcı olarak üst ekibinizdeki ilk Süpervizöre verilir.

Örnek:

01.08.2012
Alt Ekip
Süpervizörünün
Kalifikasyon Ayı

Şubat 2014
Sponsor Tam Yetkili bir
Süpervizör olmamışsa
Kalifiye olan Alt Ekibini
kaybeder

01.08.2012 – 31.01.2014
Sponsorun Süpervizörlük için Kalifiye Olma Fırsatı

Süpervizör Kalifikasyon Yenilemesi

Süpervizör ve daha üst statüleri ulaştıktan sonra, haklarınızı ve ayrıcalıklarınızı korumak için, Süpervizör statünüzü 1 Şubat ve 31 Ocak tarihleri arasında her yıl yenilemeniz gerekir. Bu doğrultudaki kalifikasyon yenileme gereklilikleri aşağıda açıklanmaktadır.

- Bir Ayda Kalifikasyon: Bir Satış Ayında en az 1.000 Kullanılmayan Satış Puanı ile 4.000 Satış Puanına ulaşın).
- İki Aylık Kalifikasyon: Birbirini takip eden iki ayda, aynı iki aylık dönemde en az 1.000 Kullanılmayan Satış Puanı ile 4.000 Satış Puanına ulaşın.
- On İki Aylık Kalifikasyon Yenileme: 12 aylık Kalifikasyon Yenileme dönemi boyunca 10.000 Kullanılmayan Toplam Satış Puanı biriktirin.

Veya,

- 12 aylık Kalifikasyon Yenileme dönemi boyunca 2.000 Kullanılmayan Toplam Satış Puanı biriktirin.

Kalifikasyon yenilemesini 1 Şubat ve 31 Ocak tarihleri arasında 2.000 Kullanılmayan Satış Puanı biriktirerek gerçekleştirmeniz hâlinde, Süpervizör statünüzü ve iskonto tabanı üzerinden %50 satın alma ayrıcalıklarınızı korursunuz. Ancak, alt ekibinizde bir Süpervizör içeren herhangi bir hattınız üst ekibinizdeki bir sonraki Tam Yetkili Süpervizöre bağlanır Süpervizör statünüz, satış hacmi şartları kalifikasyon dönemi sırasında karşılanırsa her yıl otomatik olarak yenilenir. Kalifikasyon yenileme siparişlerinizde iskonto tabanı üzerinden %50 indirim alma avantajınız bulunduğunu unutmayın.

Süpervizör Kalifikasyon Yenilemenizi tamamlamazsanız, bir Süpervizör içeren tüm alt ekip hatları da dâhil olmak üzere, Süpervizörlük haklarını ve ayrıcalıklarını kaybedersiniz. Bu durumda, tüm alt ekibiniz, üst ekibinizde yer alan bir sonraki Tam Yetkili Süpervizöre geçer.

Süpervizör olarak her yıl 31 Ocak tarihine kadar kalifikasyon yenilemede başarısız olmanız hâlinde, Kalifiye Üretici statüsüne düşürülürsünüz.

Üç Başarı Seviyesi

Kişisel olarak sponsoru olduğunuz Herbalife Distribütörleri Birinci Seviyenizi oluşturur. Bu kişiler dostlarınız, aileniz veya iş arkadaşlarınız, hatta yeni tanıştığınız insanlar olabilir. Herbalife'in resmi olarak faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde istediğiniz sayıda insana kişisel olarak sponsor olabilirsiniz. Birinci seviyenizdeki Distribütörlerin diğer Distribütörlere sponsor olmaları hâlinde, bu yeni Distribütörler sizin ikinci seviyenizi oluşturur. İkinci seviyenizdeki Distribütörlerin de başkalarına sponsor olmaları durumunda, bu kişiler Herbalife ekibinizdeki üçüncü seviyeyi oluşturur.

Alt ekibinizdeki Distribütörlere eğitim vermeniz ve sizi örnek almaya teşvik etmeniz sayesinde, bazı Distribütörler Süpervizör seviyesine ulaşmayı hedefleyebilir ve hatta kalifiye olabilirler. İlk üç seviyesinde Tam Yetkili Süpervizörler veya Süpervizör Adayları bulunan bir Süpervizör olarak, Organizasyon Puanınızın %1 ila %5'i oranında satış primi kazanmak için kalifiye olabilirsiniz.

Satış Primi Geliri

Satış Primlerinin Ödenmesi

Satış Primi yüzdeniz her ay için Toplam Satış Hacminize bağlıdır. Satış Puanlarınız 500 Satış Puanının altındaysa, herhangi bir Satış Primi hak etmezsiniz. Eğer 2.500 veya daha fazla Satış Puanı toplarsanız, alt ekibinizdeki aktif üç seviyeniz üzerinden azami %5 kazanırsınız. Aşağıdaki Satış Primi ölçeğinde, Satış Primi kazanmak üzere bir Süpervizör olarak her ay ulaşmanız gereken satış hacmi miktarları gösterilmektedir.

Satış Primi Ölçeği	
Toplam Satış Puanlarınız	Satış Primi Kazancı %
0 – 499	%0
500 – 999	%1
1,000 – 1,499	%2
1,500 – 1,999	%3
2,000 – 2,499	%4
2,500 ve üstü	%5

Satış Primleri şu şekilde ödenir:

Aşağıdaki örnekte, 30.000 Organizasyon Satış Hacmi üzerinden %5 azami oranda hesaplanan Satış Primi, size 1.500 Satış Primi Puanı kazandırmaktadır. Satış Primi Puanları kalifikasyon için kullanılır. Kazançların, ürünlerin sipariş edildiği ülkedeki İskonto Tabanı değeri üzerinden hesaplandığını unutmayın. Bazı ülkelerde, bu Satış Primi kazançları ülkenin yerel para birimine dönüştürülür.

Satış Primi Örneği			
siz	2.500 Satış Puanı	=	Toplam Satış Priminiz 1.500 Satış Primi Puanı
1. Seviye Süpervizör	10.000 Satış Puanı	=	%5 = 500 Satış Primi Puanı
2. Seviye Süpervizör	10.000 Satış Puanı	=	%5 = 500 Satış Primi Puanı
3. Seviye Süpervizör	10.000 Satış Puanı	=	%5 = 500 Satış Primi Puanı

İlave Koşullar

Satış Primi kazanmak üzere belirtilen koşulları karşılayan bir Süpervizör olarak hem Satış Primleri hem de İş Hacmi Primi kazanmanız için ayrıca Herbalife'in 10 Perakende Müşteri Kuralına ve %70 Kuralına uymanız gerekir. Kazanç Teyit Formunu her ay ibraz ederek bu koşullara uyduğunuzu teyit etmelisiniz. Bu kurallardan herhangi birine uyulmaması hâlinde, size Satış Primleri ve İş Hacmi Primi ödemesi yapılmaz.

Satış Primi Yuvarlama

Bir Süpervizör olarak, ayrıca Satış Primi Yuvarlamaları kazanma fırsatına da sahipsiniz. Satış Primi Yuvarlamaları, alt ekiplerde Satış primine katkı sağlayan Süpervizörlerden herhangi birinin azami %5'lik ödemedi daha az kazanç elde etmesi hâlinde üst ekiplerdeki uygun kalifiye Süpervizörlere ödenir. Bu "yuvarlama" yüzdesi, azami %5 Satış Primi ile alt ekipte Satış Primine katkı sağlayan Süpervizörün kazandığı geçerli yüzde arasındaki farktır.

Satış Primi Yuvarlamalarına hak kazanmak için, bir Süpervizör olarak Satış Primi Değişken İndirim Cetveline göre azami %5 kazanç seviyesinde bulunmanız gerekir. Herhangi bir sipariştten %5'in üzerinde Satış Primi kazanmanız mümkün değildir.

Satış Primi Yuvarlama Örneği

SİZ	2.500 Toplam Satış Puanı %5 Satış Primi	=	1., 2. ve 3. Seviye Süpervizörlerden %5 Satış Primi Kazanılır 4. Seviye Süpervizörden %4 Satış Primi Yuvarlama Kazanılır
1. Seviye Süpervizör	2.500 Toplam Satış Puanı %5 Satış Primi	=	2., 3. ve 4. Seviye Süpervizörlerden %5 Satış Primi Kazanılır
2. Seviye Süpervizör	2.500 Toplam Satış Puanı %5 Satış Primi	=	3. ve 4. Seviye Süpervizörlerden %5 Satış Primi Kazanılır
3. Seviye Süpervizör	500 Toplam Satış Puanı %1 Satış Primi	=	4. Seviye Süpervizörden %1 Satış Primi Birikimi Kazanılır
4. Seviye Süpervizör	1.000 Toplam Satış Puanı Satış Primi Yok	=	Süpervizörün Satış Primi kazanabileceği herhangi bir alt ekibi yoktur

Dünya Takımı

Dünya Takımı üyesi olmaya hak kazanmak, Herbalife işinizde önemli bir adımdır. Başarınızı bu prestijli takıma girmeye hak kazanarak sergilersiniz. TAB Takımına kalifiye olma yolunda ilerlemek için Dünya Takımı seviyesi bir başlangıç noktasıdır.

Nasıl kalifiye olursunuz:

- Tam Yetkili Süpervizör veya Süpervizör Adayı olduktan sonra bir Satış Ayı içinde 10.000 Toplam Satış Puanına erişin
- VEYA Tam Yetkili Süpervizör veya Süpervizör Adayı olarak birbirini takip eden dört ay boyunca her Satış Ayında 2.500 Toplam Satış Puanına ulaşın.
- VEYA Bir Satış Ayında 500 Satış Primi Puanı toplayın.

Süpervizör kalifikasyonuna ulaşmanız kaydıyla, gereken Satış Hacmini veya Satış Primini toplamanızdan sonra, takip eden ayın ilk günü Dünya Takımı üyeliğine yükseltilirsiniz.

Ne elde edersiniz:

- Tüm Süpervizörlük faydaları
- Kişiyi özel Dünya Takımı Sertifikasını, ve Dünya Takımı rozetini içeren Dünya Takımı paketi

Ayrıca şu haklara sahip olursunuz:

- TAB Takımına ilerleyişinizi hızlandırmak üzere hazırlanmış özel planlama ve eğitim toplantılarına katılım

TAB Takımı

TAB Takımına ulaşmak, Herbalife Satış ve Pazarlama Planı kapsamında prestijli bir takdirdir. TAB Takımlığı, Süpervizörün alt ekibinde güçlü ve aktif bir Süpervizör tabanı oluşturduğunu gösterir. TAB Takımı olduğunuzda, ek ayrıcalıklar elde edersiniz. TAB Takımı içinde üç kazanç seviyesi vardır: Global Yayılma Takımı (GET), Milyoner Takımı (MILL) ve Başkanlık Takımı (PRES).

En Başarılı İş Ekibi (TAB)	
Ayrıcalıkları	Kalifikasyonlar
Global Yayılma Takımı (GET) - Süpervizör olmanın tüm ayrıcalıkları - Sertifika ve rozet %2'ye kadar İş Hacmi Primi kazanma potansiyeli - Etkinlik Promosyonlara kalifiye olabilme - Özel ileri seviye eğitimlere katılabilme - Özel telekonferanslara katılabilme	3 ardışık ayın her birinde 1,000 Satış Primi Puanı
Milyoner Takımı (MILL) - GET Takımı olmanın sağladığı tüm ayrıcalıklar - Yeni bir sertifika ve rozet %4'e kadar İş Hacmi Primi kazanma potansiyeli	3 ardışık ayın her birinde 4,000 Satış Primi Puanı
Başkanlık Takımı (PRES) - MILL Takımı olmanın sağladığı tüm ayrıcalıklar - Plaket ve rozet %7'ye kadar İş Hacmi primi kazanma potansiyeli - Kurallara uygun olarak Mark Hughes Bonus kazanma potansiyeli	3 ardışık ayın her birinde 10,000 Satış Primi Puanı 20K Başkanlık Takımı 3 ardışık ayın her birinde 20,000 Satış Primi Puanı 30K Başkanlık Takımı 3 ardışık ayın her birinde 30,000 Satış Primi Puanı 50K Başkanlık Takımı 3 ardışık ayın her birinde 50,000 Satış Primi Puanı

TAB Takımı İş Hacmi Primi

TAB Takımı kalifikasyonunuzun ardından, tüm alt ekip organizasyonunuzun aylık aktivitesinden İş Hacmi Primi elde edebilirsiniz. TAB Ekibi İş Hacmi Primi, kısmen liderliğiniz için bir ödüdür.

İş Hacmi Primi ödemelerine hak kazanmak için, Tab Takımı İş Hacmi Primi Sözleşmesi formunu doldurarak göndermek ve Herbalife'in 10 Perakende Müşteri ve %70 Kuralına uymak gereklidir. Ödemeleri alabilmeniz için, form Herbalife tarafından kabul edilmeli ve onaylanmalıdır; form size TAB Takımı kalifikasyon süreniz boyunca Herbalife tarafından gönderilecektir.

Ödül Politikaları

Herbalife belirli başarılarla ulaşan Distribütörlerine, bunlarla sınırlı olmamak kaydıyla zaman kaybetmeksizin rozetler, plaketter ve değerli taşlar gibi takdirname ödülleri verir.

Hak edildiği hâlde bir ödülün ulaşmaması durumunda, Ödül ve Takdirname Departmanı ile (aşağıda belirtilen e-posta veya posta adresi üzerinden) yazılı olarak iletişime geçilmesi gerekir. Ödülle ilişkili kalifikasyon tarihinden itibaren en geç 6 (altı) ay içinde talebin Herbalife'a ulaşması gerekir.

Ödül Değişim ve/veya Onarım Politikası:

Herbalife ödülleri mümkün olan en yüksek kalitede sunmak için çaba gösterir. Kusurlu veya başka bir şekilde hasar görmüş bir ödül alınması durumunda, ödülle ilişkili asıl kalifikasyon tarihinden itibaren 6 (altı) ay içinde bu ödülü veya ödülleri ücretsiz değişim için iade edebilirsiniz.

Bu altı aylık süreden sonra, bir kazanç mahsup formu aracılığıyla maliyeti size yansıtılmak üzere, hasarlı ödül veya ödülleri profesyonel şekilde yenileme veya onarım için iade edebilirsiniz. Bu politikadan herhangi bir sapma, salt ve mutlak şekilde Herbalife'ın kendi takdirine bağlıdır.

Taleplerinizi:

Üye Hizmetleri

Büyükhanlı Plaza, K.Bakkalköy Mah. Defne Sokak,
No:3 Ataşehir 34752, İstanbul

adresine yazılı olarak gönderebilir veya 216 542 7590
numaralı telefondan iletebilirsiniz.

BAŞKANLIK TAKIMI PLUS

Başkanlık Takımı Plus Ödülleri ve Takdirnamesi

	Bir Elmas	İdari Başkanlık Takımı Kalifiye olmak için, alt ekibinizin herhangi bir hattında 1. hat Tam Kalifiye Başkanlık Takımı üyesi bulunması gerekir.
	İki Elmas	Kıdemli İdari Başkanlık Takımı Kalifiye olmak için, alt ekibinizin iki ayrı hattında iki tane 1. hat Tam Kalifiye Başkanlık Takımı üyesi bulunması gerekir.
	Üç Elmas	Uluslararası İdari Başkanlık Takımı Kalifiye olmak için, alt ekibinizin üç ayrı hattında üç tane 1. hat Tam Kalifiye Başkanlık Takımı üyesi bulunması gerekir.
	Dört Elmas	Üst İdari Başkanlık Takımı Kalifiye olmak için, alt ekibinizin dört ayrı hattında dört tane 1. hat Tam Kalifiye Başkanlık Takımı üyesi bulunması gerekir.
	Beş Elmas	Başkanlık Kulübü Kalifiye olmak için, alt ekibinizin beş veya daha fazla ayrı hattında beş veya daha fazla 1. hat Tam Kalifiye Başkanlık Takımı üyesi bulunması gerekir.
	On Elmas	Kurucunun Çevresi Kalifiye olmak için, alt ekibinizin on veya daha fazla ayrı hattında on veya daha fazla 1. hat Tam Kalifiye Başkanlık Takımı üyesi bulunması gerekir.

Başkanlık Plus Ödülleri

Başkanlık Plus Ödülleri, iş hacmine dayanır (Ocak-Aralık Satış Ayları).

	Baume & Mercier Saat 250.000 Satış Primi Puanı
	Marquis Elmas Yüzük 500.000 Satış Primi Puanı
	Piaget Altın ve Elmas Saat † 750.000 Satış Primi Puanı
	Piaget Elmas Saat † 1.000.000 Satış Primi Puanı

† Güncel saat modeli, kalifikasyon dönemindeki stok durumuna göre değişebilir.

İş Hacmi Primi

Takım Seviyesine göre Kalifikasyon ve Kalifikasyon Yenileme

TAB Takımına ulaştığınızda, Milyoner Takımına ve Başkanlık Takımına kalifiye olduktan sonra, daha yüksek oranda İş Hacmi Primi almaya başlamak için beklemeniz gereken bir dönem olacaktır. Her takım seviyesi bekleme süresi için aşağıdaki tablolara bakın. Kazanmak için gerekenler İş Hacmi Primi Kazanç Yüzdesi Gerekliği bölümünde ele alınmıştır.

GET Takımı

Kalifikasyon Dönemi			Global Yayılma Takımı (GET)														
OCAK	ŞUB	MAR	NİS	MAY	HAZ	TEM	AĞU	EYL	EKİ	KAS	ARA	OC A	ŞUB	MAR	NİS	MAY	HAZ
1,000 Satış Primi Puanı	1,000 Satış Primi Puanı	1,000 Satış Primi Puanı	Nisan'dan Mart'a kadar %2 İş Hacmi Primi kazanmaya uygun														
			Kalifikasyon Yenileme Dönemi (Nisan'dan- Mart'a)														

Bu örnekte:

- Bekleme ve Kazanç Dönemi:** GET Takımı kalifikasyonu tamamlandıktan sonra, bu seviyede kazanç elde etmek için herhangi bir bekleme dönemi bulunmamaktadır. GET kalifikasyonu tamamlandıktan sonra, Nisan ayında GET takımı olarak tanınırsınız ve herhangi bir bekleme dönemi olmadan İş Hacmi Primi kazanabilmek için uygun olursunuz.. Kazanç dönemi tam kalifiye GET Takımı olma tarihinden itibaren 12 aydır, Nisan'dan Mart'a kadar.

Milyoner Takımı

Kalifikasyon Dönem			Milyoner Takımı														
OCA	ŞUB	MAR	NİS	MAY	HAZ	TM	AĞU	EYL	EKİ	KAS	ARA	OCA	ŞUB	MAR	NİS	MAY	HAZ
4,000 Satış Primi Puanı	4,000 Satış Primi Puanı	4,000 Satış Primi Puanı	Bekleme Dönemi	Haziran'dan Mayıs'a kadar %4 İş Hacmi Primi kazanmaya uygun													
				Kalifikasyon Yenileme Dönemi (Nisan'dan- Mart'a)													

Bu örnekte:

- Bekleme ve Kazanç Dönemi:** Milyoner Takımı kalifikasyonunu tamamladıktan sonra, daha yüksek bir İş Hacmi Primi seviyesinde kazanmaya hak kazanabilmeniz için 2 aylık bir bekleme süresi vardır. Bu bekleme süresi boyunca, yeni Milyoner Takım statünüze bağlı olarak, %2 İş Hacmi Primi için minimum Toplam Satış Puanı gerekliliği 3.000 TV'dir. Bekleme süresi tamamlandıktan sonra Milyoner takımı olarak Haziran ayından itibaren İş Hacmi Primi kazanmaya başlamak için uygun olacaksınız. Kazanç dönemi, bekleme süresi tamamlandıktan sonra Haziran'dan Mayıs'a kadar 12 aydır.

Başkanlık Takımı

Kalifikasyon Dönemi			Başkanlık Takımı														
OCA	ŞUB	MAR	NİS	MAY	HAZ	TEM	AĞU	EYL	EKİ	KAS	ARA	OCA	ŞUB	MAR	NİS	MAY	HAZ
10k, 20k, 30k, 50k Satış Primi Puanı x 3 Ay			Bekleme Dönemi			Temmuz'dan Haziran'a kadar %6'dan %7'e İş Hacmi Primi kazanmaya uygun											
						Kalifikasyon Yenileme Dönemi (Nisan'dan Mart'a)											

Bu örnekte:

- Bekleme ve Kazanç Dönemi:** Başkanlık Takımı kalifikasyonunu tamamladıktan sonra, daha yüksek bir İş Hacmi Primi seviyesinde kazanmaya hak kazanabilmeniz için 3 aylık bir bekleme süresi vardır. Bu bekleme süresi boyunca, Başkanlık Takımı statüsüne bağlı olarak %4 İş Hacmi Primi için minimum Toplam Satış Puanı gerekliliği 2.500TV'dir. Bekleme süresi tamamlandıktan sonra, Başkanlık Takımı olarak Temmuz ayından itibaren İş Hacmi Primi kazanmaya başlamak için uygun olacaksınız. Kazanç dönemi, bekleme süresi tamamlandıktan sonra Temmuz'dan Haziran'a kadar 12 aydır.

İş Hacmi Primi Kazanç Yüzdesi Gereklilikleri

Belirli bir TAB Takımı kazanç yüzdesi seviyesi için kalifiye olduğunuzda ve/veya yeniden kalifiye olduğunuzda ve Milyoner Takımı ve Başkanlık Takımı seviyeleri için bekleme süresini tamamladığınızda, İş Hacmi Primi alabilmek için, kazanç döneminizdeki ayların her birinde aşağıdaki Toplam Puan (TV) ve Satış Primi Puanlarına ulaşılmalıdır.

TAB Takımı Seviyesi	Minimum Toplam Puan Gerekliliği	Satış Primi Puanı Gerekliliği	İş Hacmi Primi %
GET	3,500	1,000	2%
MİLYONER	3000	1,000 - 3,999	2%
		4,000 +	4%
BAŞKANLIK	2,500	1,000 - 3,999	2%
		4,000 - 9,999	4%
		10,000 +	6%
20K BAŞKANLIK	2,500	1,000 - 3,999	2%
		4,000 - 9,999	4%
		10,000 - 19,999	6%
		20,000 +	6.50%
30K BAŞKANLIK	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%
50K BAŞKANLIK	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%

İş Hacmi Primi Kalifikasyon Yenilemesi

Herhangi bir TAB Takımı seviyesine kalifiye olduğunuzda, İş Hacmi Primi kazanç % düzeyinizden bağımsız olarak bu statüyü korursunuz (daha yüksek bir TAB Takımı seviyesi elde etmediğiniz veya Süpervizör olarak seviyeniz düşmediği sürece).

İş Hacmi Primi %'sini kazanmaya devam etmek için her yıl yeniden kalifiye olmanız gerekir.

- Kazanç % seviyenizi korumak için**, kalifikasyon yenileme döneminiz boyunca her yıl art arda üç ay Satış Primi Puanı gerekliliklerini (orijinal kalifikasyonla aynı) karşılamamız gereklidir.
- Mevcut seviyenizde kalifiye olmazsanız**, maksimum İş Hacmi Primi kazanç seviyeniz, yeniden kalifiye olduğunuz en yüksek seviye olacak ve aşağıdaki tabloda gösterildiği gibi o seviye için Toplam Satış Puanı gerekliliklerine tabi olacaktır.

İş Hacmi Primi kazanmaya devam etmek ve kalifikasyonunuzu yenilemek için, son TAB Takımı kalifikasyon/yeniden kalifikasyon tarihinizden itibaren 12 aylık bir süreniz vardır.

TAB Takımı Seviyesi Level	Maximum İş Hacmi Primi %' si	Gerekli minimum Toplam Puan	Gerekli Minimum Satış Primi Puanı
MİLYONER	2%	3,500	1,000
BAŞKANLIK	2%	3,500	1,000
20K BAŞKANLIK			
30K BAŞKANLIK	4%	3,000	4,000
50K BAŞKANLIK			
20K BAŞKANLIK	6%	2,500	10,000
30K BAŞKANLIK	6%	2,500	10,000
	6.50%		20,000
50K BAŞKANLIK	6%	2,500	10,000
	6.50%		20,000
	6.75%		30,000

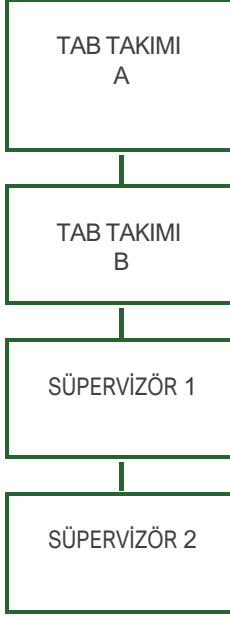
Son kalifikasyon yenileme döneminizde daha düşük bir İş Hacmi Primi % seviyesi için kalifiye olursanız ve daha yüksek bir seviyeye tekrar hak kazanırsanız, o yüksek seviyede kazanmaya başlamadan önce bekleme süresine uymanız gerekir.

TAB Takımı İş Hacmi Primi Ödeme Kuralları

Alt ekibinizde, İş Hacmi Primi kazanılmasını engelleyebilecek veya kesebilecek başka bir TAB Takımı kazananının olduğu durumlar olabilir. İş Hacmi Primi kazananları belirlemek için her hat ayrı ayrı incelenir. TAB Takımı İş Hacmi Primi ödemesini daha iyi anlamınıza yardımcı olmak için aşağıdaki kuralları bir araya getirdik.

Alt ekibinizdeki bir TAB Takımı sizden daha **düşük** bir % düzeyinde İş Hacmi Primi kazandığında, onların alt ekibi üzerinden aradaki % farkını siz kazanırsınız.

Örnek 1: Alt Ekip daha DÜŞÜK bir % düzeyinde İş Hacmi Primi kazanırsa



Kalifiye Olunan İş Hacmi Primi kazanç yüzdesi: %6

- TAB Takımı A, Tab Takımı B üzerinden %6 kazanacaktır
- Süpervizör 1 ve Süpervizör 2 üzerinden %4 kazanacaktır (6% - 2% = 4%)

Kalifiye Olunan İş Hacmi Primi kazanç yüzdesi: %2

- TAB Takımı B, Süpervizör 1 ve Süpervizör 2 üzerinden %2 kazanacaktır

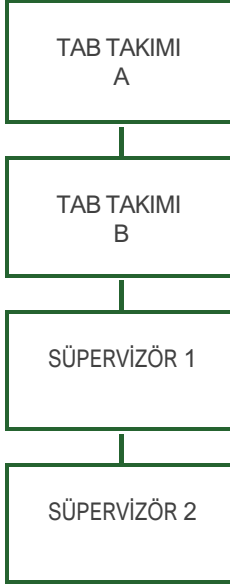
Örnek 1:

- Bu örnekte eğer siz TAB Takımı A iseniz ve %6 seviyesinde İş Hacmi Primi kazanıyorsanız ve alt ekibinizdeki TAB Takımı B %2 seviyesinde İş Hacmi Primi kazanıyorsa , siz TAB B'ye kadar olan alt ekibinizden %6, ve onun altındaki organizasyon üzerinden, (Süpervizör 1 ve Süpervizör 2, alt ekipde bir sonraki İş Hacmi Primi kazanan kişiye kadar) %4 kazanırsınız.
- TAB Takımı B Süpervizör 1 ve Süpervizör 2 üzerinden %2 kazanacaktır.
- Alt ekibinizde İş Hacmi Primi kazananların % seviyesi , sizin onların alt ekibinden kazanacağınız İş Hacmi Primi % seviyesini belirleyecektir.

Bir alt ekip TAB Takımı sizden %2 veya 4'ten daha yüksek bir İş Hacmi Primi kazandığında, o alt ekip ve onun organizasyonu* üzerinden bir İş Hacmi Primi kazanamazsınız. Buna "Engelleme" denir.

**Bir Başkanlık Takımı %6 İş Hacmi Primi seviyesinde kazandığında, alt ekip Başkanlık Takımında %6,5, %6,75 ve %7 kazanç seviyelerinde bulunanlardan %6 kazanabilir. Daha yüksek bir kazanç yüzdesi düzeyinde bir Başkanlık Takımının alt ekibinden kazanamaz.*

Örnek 2: Alt Ekip daha YÜKSEK bir % düzeyinde İş Hacmi Primi kazanırsa



Kalifiye olunan İş Hacmi Primi kazanç yüzdesi: %4

- TAB Takımı A, TAB Takımı B üzerinden veya onun organizasyonu üzerinden İş Hacmi Primi kazanamaz

Kalifiye olunan İş Hacmi Primi kazanç yüzdesi: %7

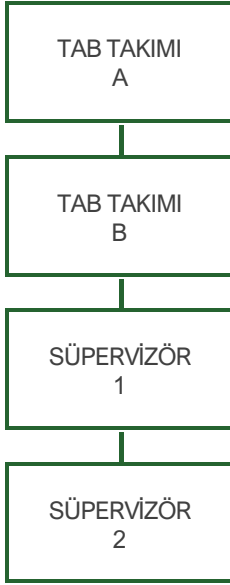
- TAB Takımı B , Süpervizör 1 ve Süpervizör 2 üzerinden %7 kazanacaktır

Örnek 2:

- Bu örnekte, eğer TAB Takım A iseniz ve %4 İş Hacmi Primi kazanıyorsanız, ve alt ekibinizdeki TAB Takımı B %7 İş Hacmi Primi kazanıyorsa, siz bloke edileceksiniz ve TAB Takımı B'den ve onların organizasyonundan kazanç elde edemeyeceksiniz.
- TAB Takımı B Süpervizör 1 ve Süpervizör 2 üzerinden %7 kazanacaktır.

Bir alt ekip TAB Takımınız sizinle aynı % seviyesinde İş Hacmi Primi kazandığında, siz o TAB Takımı üzerinden kazanç elde edersiniz, ancak onların alt ekibinden İş Hacmi Primi kazanamazsınız. Buna genellikle “Kesme” denir.

Örnek 3: Alt Ekip EŞİT % düzeyinde İş Hacmi Primi kazanırsa



Kalifiye olunan İş Hacmi Primi kazanç yüzdesi: %6

- TAB Takımı A, sadece Tab Takımı B üzerinden %6 kazanacaktır

Kalifiye olunan İş Hacmi Primi kazanç yüzdesi: %6

- TAB Takımı B, Süpervizör 1 ve Süpervizör 2 üzerinden %6 kazanacaktır

Örnek 3:

- Bu örnekte eğer siz Tab Takımı A iseniz ve alt ekip Tab Takımınız B ile aynı seviye %6 İş Hacmi primi kazanıyorsanız, siz sadece Tab Takımı B üzerinden %6 kazanırsınız, ancak altındaki alt ekiplerden “Kesme” sebebiyle kazanç elde edemezsiniz.
- Tab Takımı B, Süpervizör 1 ve Süpervizör 2 üzerinden %6 kazanacaktır.

İş Hacmi Primi kazanmaya uygun olmak için , doldurduğunuz Tab Takımı İş Hami Primi Başvuru ve Sözleşmesi Herbalife tarafından kabul edilmeli ve onaylanmalı, ve diğer tüm şart koşullar tamamlanmalıdır.



Herbalife tarafından kabul edilmeli

Mark Hughes Bonusu

Başkanlık Takımı seviyesine ulaştığınızda ve alt ekibinizde Başkanlık Takımına sahip olduğunuzda, Herbalife'in dünya çapındaki ürün satışlarının iskonto tabanı üzerinden %1'lik bir havuzundan alınan ve her yıl prestijli Herbalife etkinliğinde dağıtılan Mark Hughes Bonusu kazanmaya hak kazanabilirsiniz. Mark Hughes Primleri, olağanüstü performans ve liderliğin takdiri için ödenir. Başkanın Takımları, tüm ayrıntılar için yıllık Mark Hughes Bonus kurallarına başvurabilir.

Promosyonlar

Herbalife zaman zaman eğitimler, tatiller, ve nakit ödülleri gibi ekstra satış teşvikleri de sunar. Promosyon etkinlikleri, başarınızı ailenizle paylaşmanın ve diğer Distribütörlerle ilişkilerinizi sağlamlaştırmanın güçlü bir yoludur.

Terimler Sözlüğü

Aşağıda bu kitapçık boyunca kullanılan terimler bulunmaktadır. Bunlardan bazıları Herbalife'a özel terimlerdir. Bu nedenle lütfen bu terimleri öğrenin ve mümkün olan en kısa sürede onları sözcük dağarcığınıza dâhil edin.

%70 Kuralı: Herhangi bir ayda, o ayın aktivitesi için Satış Primi ve İş Hacmi Primi kazanmaya ve almaya hak kazanmak için, Distribütörlerin her satış ayında satın aldıkları Herbalife ürünlerinin toplam değerinin en az %70'ini satmaları gerekir.

10 Perakende Müşteri Kuralı: Satış Primi ve İş Hacmi Primi almaya hak kazanmak için Distribütörlerin her ay en az 10 ayrı Perakende Müşterisine satış yapması gerekir.

Alt Ekip Satış Hacmi: Alt ekibinizdeki Süpervizör olmayan Distribütörlerin ve Ayrıcalıklı Müşterilerin doğrudan Herbalife'tan verdikleri siparişlerden elde edilen Satış Hacmi.

Alt Ekip: Kişisel olarak sponsoru olduğunuz tüm Ayrıcalıklı Müşteriler ve Distribütörler ve sizin Distribütörlerinizin sponsor olduğu tüm diğer kişiler.

Ayrıcalıklı Müşteri: Ayrıcalıklı Müşteri Başvurusu ve Sözleşmesini dolduran ve hane halkının kişisel tüketimi için Herbalife ürünlerini doğrudan şirketten indirimli olarak satın alan kişi. Ayrıcalıklı Müşteriler ürün satışı yapamazlar, Distribütörlere sponsorluk yapamazlar veya herhangi bir şekilde Herbalife işini yapamazlar. Ancak, Ayrıcalıklı Müşteriler Distribütör seviyesine dönüşebilirler.

Başarı YarATICISI: Bir ay içinde 1.000 veya üzeri Şahsen Satın Alınan Puan (PPV) biriktiren ve o ayın geri kalanında ve takip eden ayda iskonto tabanı üzerinden %42 indirim hakkı kazanan Distribütör.

Bloke etme: İş Hacmi Primi kazanan bir Üye olarak alt ekibinizde sizden yüzde olarak daha yüksek bir İş Hacmi Primi kazanan bir Üye varsa, alt ekibinizdeki bu Üyeden ve onun alt ekip organizasyonu üzerinden İş Hacmi Primi kazancınız "bloke" olur.

Denklik Satış: Bir sponsor Süpervizörün herhangi bir ayda, Süpervizörlüğe kalifiye olan alt ekip Distribütörleri tarafından ulaşılan satış hacmine eşit olan veya onu aşan Toplam Satış Hacmidir.

Distribütör: Herhangi bir Herbalife Bağımsız Distribütörü*

**Distribütörler bazı ülkelerde Distribütör olarak anılabilir.*

Distribütör: Resmi Herbalife Distribütör Paketi (HDP) satın alan ve Herbalife'a geçerli ve eksiksiz bir Distribütörlük Başvurusu gönderen ve Başvurusu Herbalife tarafından kabul edilen herkes.

Grup Satış: Bir Süpervizörün kişisel ekibindeki Süpervizör Aday(lar)ının iskonto tabanı üzerinden geçici %50 indirim ile satın aldıkları siparişler.

Hat: Sponsor olmanın veya kendisine sponsorluk yapılmasının sonucu olarak bir organizasyonun parçası olan tüm Distribütörler ve Ayrıcalıklı Müşteriler

İlk-Hat Distribütör: Kişisel olarak sponsoru olduğunuz tüm Herbalife Distribütörleri birinci seviyenizdir.

İş Hacmi Primi: Tüm alt ekip organizasyonunuzun faaliyeti üzerinden kazanılan ve hak kazanan TAB Takımına ödenen %2 ile %7 prim.

İndirim Ölçeği: Belirli satış hedeflerine ulaştıktan sonra hak kazanılan iskonto tabanı üzerinden %35 ile %50 arasında indirim

İskonto Tabanı: Bir ürüne ulusal para birimi cinsinden tahsis edilen ve indirimler ile kazançlar hesaplanırken baz alınan değerdir.

Kalifikasyon Ayı: Bir Distribütörün belirli bir kalifikasyon için gereken şartları yerine getirdiği ay.

Kalifiye Üretici: 1 ile 6 ay içinde 2.500 Satış Puanı toplayan ve satın alımlarında iskonto tabanı üzerinden %42 indirim hakkı kazanan Distribütör.

Kesme: İş Hacmi Primi kazanan bir Distribütör olarak size eşit İş Hacmi Primi yüzdesi kazanan alt ekibiniz varsa, bu Distribütör ve ona kadar olan alt ekibinizin satış faaliyetlerinden İş Hacmi Primi kazanabilirsiniz, ancak o kişinin altındaki herhangi bir hat üzerinden İş Hacmi Primi kazanamazsınız.

Alt ekibinizde sizden daha düşük bir İş Hacmi Primi yüzdesi kazanan bir Distribütör bulunduğunda, hem bu Distribütör dâhil olmak üzere ona kadar olan alt ekibinizin satış faaliyetlerinden İş Hacmi yüzdesi kazanırsınız, hem de bu Distribütörün alt ekibinden yüzde farkını kazanırsınız.

Kişisel Ayrıcalıklı Müşteriler: Kişisel olarak edindiğiniz tüm Ayrıcalıklı Müşteriler, sizin Kişisel Ayrıcalıklı Müşteriniz sayılır.

Kişisel Puan: Tam yetkili bir Süpervizör olarak kendi verdiğiniz siparişlerin puanı ile alt ekip organizasyonunuzdaki üyelerin verdiği siparişlerin puanı toplamıdır. (Süpervizör Adayları ve Tam Süpervizörlerin iskonto tabanı üzerinden %50 indirimli siparişleri dahil değildir)

Kıdemli Danışman: İskonto tabanı üzerinden %35 veya %42 indirim ile ürün satın almaya hak kazanmış Distribütör.

Komisyon (Sponsor Primi): Sponsor tarafından ödenen indirimli fiyat ile alt ekip tarafından ödenen fiyat arasındaki farktır. Bu aynı zamanda Toptancı kârı olarak da bilinir.

Kullanılan Puan: Süpervizör kalifikasyonu amaçlarıyla alt ekibiniz tarafından kullanılan satış hacmi. **Kullanılmayan Puan:** Süpervizör kalifikasyonu amaçlarıyla alt ekibiniz tarafından kullanılmayan satış hacmi. **Müşteri:** Herbalife Distribütörü olmayıp Herbalife ürünlerini perakende satış fiyatı üzerinden alan herkes.

Organizasyon Puanı: Bir Süpervizörün üzerinden Satış Primleri elde ettiği toplanan Satış Hacmi miktarı.

Paylaştırılan Sponsor Primi: Satış ayı sonunda, sizden daha düşük bir indirim ile ürün satın alan alt ekibinizden kazanılan Sponsor Primi. İskonto tabanı üzerinden %25'e varan bir Sponsor Primi, ürün satın alan Distribütörün üst ekibindeki hak sahibi Kıdemli Danışman, Kalifiye Üretici, Süpervizör Adayı ve Tam Yetkili Süpervizör arasında paylaştırılır.

Perakende Kârı: Distribütör tarafından ödenen indirimli ürün fiyatı ile Perakende müşteri tarafından ödenen perakende fiyatı arasındaki fark.

Referans: Başka Ayrıcalıklı Müşteriler tarafından Herbalife'a katılmaları için davet edilen Ayrıcalıklı Müşteri

Şahsen Satın Alınan Puan: Kendi Herbalife Kimlik numaranız kullanılarak doğrudan Herbalife'tan satın alınan siparişlerden elde edilen satış hacmi.

Satış Primi Puanı: Kalifikasyon amacı ile kullanılan bu puanlar, bir Süpervizörün Organizasyon Puanı ile satış primi yüzdesinin çarpılmasıyla elde edilir.

Satış Primi Yuvarlama: Herbalife, Süpervizörlere alt ekiplerindeki üç aktif seviyede yer alan Süpervizör seviyelerinin her biri için tam %5 öder. Satış Primi Yuvarlamaları, alt ekipteki Süpervizörün her seviye için azami %5 Satış Priminden daha az kazanç elde etmesi hâlinde üst ekipteki uygun Süpervizöre ödenir. Bu durumlarda, %5 ile Süpervizörün kazanç yüzdesi (%1 ila %4) arasındaki fark Satış Primi Yuvarlamasına yol açar.

Satış Primi: Alt ekiplerindeki aktif üç seviyede yer alan Süpervizörlerin satış faaliyeti üzerinden Tam Yetkili Süpervizörlere yapılan %1 ila %5 arasındaki aylık ödeme.

Satış Puanı: Tüm ülkelerde eşit olan ve her bir Herbalife Ürününe tahsis edilen puan.

Sponsor Primi: Sponsor tarafından ödenen indirimli fiyat ile alt ekip tarafından ödenen fiyat arasındaki fark. Komisyon olarak da bilinir.

Sponsor: Diğer bir bireyi Herbalife'a getiren Distribütör.

Süpervizör Adayı: Kalifikasyon ayında Süpervizörlük Kalifikasyonu doğrultusunda gereken Satış Puanlarına ulaşan Distribütör. Tüm kalifikasyonların karşılandığı varsayılırsa bu Distribütörler, takip eden ayın ilk günü Tam Yetkili Süpervizör olarak kabul edilirler. Süpervizör Adaylarının Herbalife'tan geçici %50 indirim ile ürün satın alma hakkı vardır.

Süpervizörün Kişisel Ekibi: Süpervizörün alt ekibinde bulunan tüm Ayrıcalıklı Müşterileri ve Distribütörleri içerir.

TAB Takımı: Global Yayılma Takımı, Milyoner Takımı veya Başkanlık Takımı için tüm koşulları karşılayan Distribütör.

Tam Yetkili Süpervizör: Süpervizör kalifikasyonunun tüm gerekliliklerini karşılayan ve artık Süpervizörlüğün tüm ayrıcalıklarından yararlanabilecek Distribütör.

Toplam Hacim: Kişisel Puan ile Grup Puanının toplamıdır.

Üst Ekip Organizasyonu: Sponsorunuz ve onun Sponsoru ile onların Sponsoru şekilde devam eder

Distribütör: Resmi Herbalife Distribütör Paketi (HDP) satın alarak Herbalife'a geçerli ve tam bir Distribütörlük başvurusunda bulunan ve başvurusu Herbalife tarafından kabul edilen herkes.