



План Продажів і Маркетингу



ПЛАН ПРОДАЖІВ І МАРКЕТИНГУ

ОГЛЯД

План Продажів і Маркетингу Herbalife пропонує Вам унікальні можливості досягти успіху. Даний план був розроблений засновником Herbalife Марком Х'юзом. План по праву вважається найкращим у своїй індустрії. Відповідно до нього Дистриб'юторам виплачується високий відсоток виручки Компанії від реалізації продукції у формі Роздрібного доходу, Оптового доходу (Комісійної винагороди), Винагороди за послуги (RO), Додаткової Винагороди за послуги (PB) та інших засобів заохочень. Цей перевірений бізнес-план розроблений таким чином, щоб максимально винагородити Дистриб'юторів за виявлені ними зусилля та надані послуги та забезпечити їм можливість стабільного доходу.

Ділові можливості з Herbalife та План Продажів і Маркетингу однакові для всіх Дистриб'юторів. Успіх кожного залежить від двох основних факторів:

- Час, витрачені зусилля та міра відповідальності Дистриб'ютора;
- Об'єм продажів продуктів, виконаний Дистриб'ютором і представниками його Організації.

Ці два фактори і визначають відповідальність Дистриб'ютора за навчання, підтримку та мотивацію представників своєї Організації нижчого підпорядкування.

На наступних сторінках описані різні рівні Плану Продажів і Маркетингу Herbalife. На кожному рівень установлені свої кваліфікації та передбачені відповідний механізм розрахунку й умови виплати винагород Дистриб'юторам за докладені ними зусилля і надані ними послуги Компанії з метою заохочення їхнього подальшого успіху.

ЯК СТАТИ ДИСТРИБ'ЮТОРОМ — ВАЖЛИВИЙ ПЕРШИЙ КРОК

Єдиним необхідним видом витрат для того, щоб стати Дистриб'ютором Herbalife є придбання Набору Дистриб'ютора (Herbalife Member Pack – (HMP)). В даний набір входить Заява та Договір на отримання статусу Дистриб'ютора, які необхідно заповнити, щоб отримати ідентифікаційний номер і почати купувати продукти.

УКЛАДАННЯ ДОГОВОРУ

Ви офіційно стаєте Дистриб'ютором Herbalife, як тільки Ваша Заява на одержання статусу Дистриб'ютора, заповнена належним чином, і підписаний Договір Дистриб'ютора будуть оброблені та прийняті Herbalife. Найшвидший та найпростіший спосіб – заповнити Заяву онлайн на офіційному сайті MyHerbalife.com. Після прийняття Заяви Ваш Договір з Herbalife негайно набуває чинності і на Вас поширюються усі права, привілеї й обов'язки Дистриб'ютора Herbalife.

КЛІЄНТИ ТА ДИСТРИБ'ЮТОРИ НИЖЧОГО ПІДПОРЯДКУВАННЯ

Два види Клієнтів:

- **Привілейований Клієнт** – кожен, хто заповнив Заявку Привілейованого Клієнта, та має право на придбання продукту для особистого використання зі знижкою безпосередньо в Компанії.
- **Роздрібний Клієнт** – кожний, хто не є Дистриб'ютором або Привілейованим Клієнтом, та купує продукт у Дистриб'ютора.

Роздрібні Клієнти та Привілейовані Клієнти не мають права продавати продукт, рекрутувати, бути Спонсором чи отримувати винагороди відповідно до Плану Продажів і Маркетингу.

Дистриб'ютор нижчого підпорядкування – кожний, кого Ви познайомили з можливостями бізнесу, та він заповнив Заяву та підписав Договір на отримання статусу Дистриб'ютора, яку було отримано та схвалено Herbalife, після чого Ви стаєте Спонсором, а він Вашим Дистриб'ютором нижчого підпорядкування.

Покоління нижчого підпорядкування

Дистриб'ютори першого покоління, яких Ви запросили особисто, є Вашим першим поколінням. Коли Дистриб'ютори першого покоління самі стають Спонсорами, їх нові Дистриб'ютори стають Вашим другим поколінням. Дистриб'ютори, які запрошені Вашим другим поколінням, є третім поколінням Вашої Організації нижчого підпорядкування в Herbalife.

Будь-який Дистриб'ютор починає з однієї і тієї самої ступені Плану Продажів і Маркетингу Herbalife, та кожний новий рівень потребує виконання певних кваліфікаційних умов, та надає можливість отримувати дохід та інші привілеї Дистриб'юторів за продаж продукту.

ЩОРІЧНИЙ ВНЕСОК ЗА ОБСЛУГОВУВАННЯ

Щороку в дату укладання Заяви та Договору з Herbalife Вам буде необхідно сплачувати щорічний внесок за обслуговування.

Herbalife намагається нагадувати Дистриб'юторам електронною поштою про кінцевий термін оплати. Однак, Дистриб'ютори самостійно несуть відповідальність за своєчасну сплату щорічного внеску.

Якщо щорічний внесок не буде сплачений в установленний термін, це призведе до наступного:

- **Дистриб'ютор (до статусу Супервайзор):**
Дистриб'юторство Herbalife буде видалено, та Ви більше не зможете купувати продукцію Herbalife® зі знижкою, а також не зможете залучати або спонсорувати нових Привілейованих Клієнтів або Дистриб'юторів нижчого підпорядкування. Будь-які наявні Привілейовані Клієнти або Дистриб'ютори нижчого підпорядкування будуть назавжди переведені до Вашого першого Спонсора вищого підпорядкування. Це також стосується Ваших Привілейованих Клієнтів.
- **Супервайзор та вище:**
Дистриб'юторство Herbalife залишатиметься активним; однак, як Супервайзор, Ви не зможете купувати продукцію Herbalife®, доки не буде сплачений щорічний внесок за обслуговування. Якщо щорічний внесок залишиться несплаченим, це може призвести до видалення Вашого Дистриб'юторства, та будь-які існуючі Дистриб'ютори або Привілейовані Клієнти нижчого підпорядкування будуть назавжди переведені до Вашого першого Спонсора вищого підпорядкування.

МОЖЛИВОСТІ ОДЕРЖАННЯ ДОХОДУ

План Продажів і Маркетингу Herbalife надає Дистриб'юторам різноманітні можливості одержання доходів та інші способи заохочення.

РОЗДРІБНИЙ ДОХІД

- Роздрібний дохід – це різниця між Ціною реалізації Клієнту та Ціною для Дистриб'ютора.
- Ціна реалізації Клієнту – Ціна для Дистриб'ютора = Роздрібний дохід.

КОМІСІЙНА ВІНАГОРОДА (ОПТОВИЙ ДОХІД)

Дистриб'ютор, що кваліфікувався на вищий рівень знижки ніж його Дистриб'ютор та/або Привілейований Клієнт Організації нижчого підпорядкування може отримувати Оптовий дохід.

- Оптовий дохід дорівнює Базі для розрахунку винагороди, що помножена на різницю у відсотках знижки Дистриб'ютора від його Дистриб'ютора та/або Привілейованого Клієнта нижчого підпорядкування.
- База для розрахунку винагороди $\times$ (Відсоток знижки Дистриб'ютора – Відсоток знижки Дистриб'ютора та/або Привілейованого Клієнта нижчого підпорядкування) = Оптовий дохід

ЩОМІСЯЧНА ВІНАГОРОДА ЗА ПОСЛУГИ

Ставши Супервайзором, Ви можете отримувати дохід в розмірі до 5% від Базиса для розрахунку винагороди з продажів перших трьох активних поколінь Супервайзорів.

ЩОМІСЯЧНА ДОДАТКОВА ВІНАГОРОДА ЗА ПОСЛУГИ

Представники TAB Team можуть додатково одержувати Додаткові Винагороди за послуги в розмірі від 2% до 7%.

БОНУС МАРКА Х'ЮЗА

Представники President's Team можуть отримати даний бонус як визнання їхніх видатних досягнень.

КРОКИ ДО УСПІХУ

Дистриб'ютор	Старший Консультант	Будівник Успіху	Кваліфікований Продюсер	Супервайзор	World Team
					
	500 або більше Очок Об'єму за 1-2 місяці*	1 000 або більше Очок Особисто Придбаного Об'єму (PPV)† за один місяць*	2 500 Очок за 1-6 місяців, всі замовлення мають бути розміщені безпосередньо в Компанії*	4 000 Очок за 1 місяць (мінімум 1 000 Вільного Об'єму) або 4 000 Очок протягом 2 послідовних місяців (мінімум 1 000 Вільного Об'єму) або 4 000 Очок за 12 місяців	2 500 Очок в кожному з 4 послідовних місяців або 10 000 Очок за 1 місяць або 500 Очок Винагороди за послуги за 1 місяць

GET Team	GET Team 2 500	Millionaire Team	Millionaire Team 7 500	President's Team	President's Team 15K	President's Team 20K
						
1 000 Очок Винагороди за послуги в кожному з 3 послідовних місяців	2 500 Очок Винагороди за послуги в кожному з 3 послідовних місяців	4 000 Очок Винагороди за послуги в кожному з 3 послідовних місяців	7 500 Очок Винагороди за послуги в кожному з 3 послідовних місяців	10 000 Очок Винагороди за послуги в кожному з 3 послідовних місяців	Запонки та сережки з золота з діамантами 15 000 Очок Винагороди за послуги в кожному з 3 послідовних місяців	20 000 Очок Винагороди за послуги в кожному з 3 послідовних місяців

President's Team 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
						
30 000 Очок Винагороди за послуги в кожному з 3 послідовних місяців	Годинник Movado з логотипом** 40 000 Очок Винагороди за послуги в кожному з 3 послідовних місяців	50 000 Очок Винагороди за послуги в кожному з 3 послідовних місяців	Підвіска та запонки із білого золота з діамантами 60 000 Очок Винагороди за послуги 3 місяці поспіль	Каблучки з печаткою із білого золота з діамантами 70 000 Очок Винагороди за послуги 3 місяці поспіль	Каблучка та сережки із білого золота з діамантами 80 000 Очок Винагороди за послуги 3 місяці поспіль	Годинник Piaget з діамантами та логотипом, браслет із білого золота з діамантами ** 90 000 Очок Винагороди за послуги 3 місяці поспіль

*Перед тим як кваліфікуватися на Супервайзора, не обов'язково ставати Старшим Консультантом, Будівником Успіху або Кваліфікованим Продюсером. Додаткову інформацію ви знайдете на MyHerbalife.com.

†Об'єм, накопичений Вашими Привілейованими Клієнтами першої лінії, буде зарахований до Особисто Придбаного Об'єму (PPV).

** Модель годинників може відрізнятися в залежності від наявності в період кваліфікації.

ДОДАТКОВІ НАГОРОДИ І ВИЗНАННЯ PRESIDENT'S TEAM

1 Діаманта  Executive President's Team 1 представник President's Team * в першому поколінні в будь-якій лінії Вашої Організації нижчого підпорядкування	2 Діаманта  Senior Executive President's Team 2 представники President's Team * в першому поколінні в 2 різних лініях Вашої Організації нижчого підпорядкування	3 Діаманта  International Executive President's Team 3 представники President's Team * в першому поколінні в 3 різних лініях Вашої Організації нижчого підпорядкування	4 Діаманта  Chief Executive President's Team 4 представники President's Team * в першому поколінні в 4 різних лініях Вашої Організації нижчого підпорядкування	5 Діаманта  Chairman's Club 5 представників President's Team * в першому поколінні в 5 різних лініях Вашої Організації нижчого підпорядкування
6 Діамантів  Chairman's Club 6 представників President's Team * в першому поколінні в 6 різних лініях Вашої Організації нижчого підпорядкування	7 Діамантів  Chairman's Club 7 представників President's Team * в першому поколінні в 7 різних лініях Вашої Організації нижчого підпорядкування	8 Діамантів  Chairman's Club 8 представників President's Team * в першому поколінні в 8 різних лініях Вашої Організації нижчого підпорядкування	9 Діамантів  Chairman's Club 9 представників President's Team * в першому поколінні в 9 різних лініях Вашої Організації нижчого підпорядкування	10 Діамантів  Founder's Circle 10 представників President's Team * в першому поколінні в 10 різних лініях Вашої Організації
Годинники Vaume &Mercier **  250 000 Очок Винагороди за послуги за 12 послідовних місяців (календарний рік)	Каблучки Marquis із золота з діамантами  500 000 Очок Винагороди за послуги за 12 послідовних місяців (календарний рік)	Золотий годинник з діамантами Piaget **  750 000 Очок Винагороди за послуги за 12 послідовних місяців (календарний рік)	Діамантовий годинник Piaget **  1 000 000 Очок Винагороди за послуги за 12 послідовних місяців (календарний рік)	

* Додаткову інформацію Ви знайдете на MyHerbalife.com.

** Модель годинників може відрізнятися в залежності від наявності в період кваліфікації.

ВИЗНАННЯ ТА НАГОРОДИ

Значок 1 МІЛЬЙОН



1 мільйон Очок
Загального Об'єму
Досягнення
1 мільйона Очок
Об'єму протягом
діяльності в якості
Дистриб'ютора
Herbalife *

Значок 2 МІЛЬЙОНИ



2 мільйони Очок
Загального Об'єму
Досягнення 2
мільйони Очок
Об'єму протягом
діяльності в якості
Дистриб'ютора
Herbalife*

Значок 3 МІЛЬЙОНИ



3 мільйони Очок
Загального Об'єму
Досягнення 3
мільйони Очок
Об'єму протягом
діяльності в якості
Дистриб'ютора
Herbalife*

Значок 4 МІЛЬЙОНИ



4 мільйони Очок
Загального Об'єму
Досягнення 4
мільйони Очок
Об'єму протягом
діяльності в якості
Дистриб'ютора
Herbalife*

Значок 5 МІЛЬЙОНИ



5 мільйони Очок
Загального Об'єму
Досягнення 4
мільйони Очок
Об'єму протягом
діяльності в якості
Дистриб'ютора
Herbalife*

Значок 1 РІК

Вітання
Дистриб'юторів з
річницею ведення
бізнесу з Herbalife

Значок 3 РОКИ



Вітання
Дистриб'юторів з 3-
х річчям ведення
бізнесу з Herbalife

Значок 5 РОКІВ



Вітання
Дистриб'юторів з 5-
ти річчям ведення
бізнесу з Herbalife

Значок 7 РОКІВ



Вітання
Дистриб'юторів з 7-
ми річчям ведення
бізнесу з Herbalife

Значок 10 РОКІВ



Вітання
Дистриб'юторів з
10-ти річчям
ведення бізнесу з
Herbalife

Значок 15 РОКІВ



Вітання
Дистриб'юторів з
15-ти річчям
ведення бізнесу з
Herbalife

Значок 20 РОКІВ



Вітання
Дистриб'юторів з
20-ти річчям
ведення бізнесу з
Herbalife

Значок 25 РОКІВ



Вітання
Дистриб'юторів з
25-ти річчям
ведення бізнесу з
Herbalife

Значок 30 РОКІВ



Вітання
Дистриб'юторів з
30-ти річчям
ведення бізнесу з
Herbalife

Значок 35 РОКІВ



Вітання
Дистриб'юторів з
35-ти річчям
ведення бізнесу з
Herbalife

Значок 40 РОКІВ



Вітання
Дистриб'юторів з
40-ти річчям
ведення бізнесу з
Herbalife

*Додаткову інформацію Ви знайдете на MyHerbalife.com.

ЩО ТАКЕ «ОБ'ЄМ»

У цій книзі повсюдно використовується термін «Об'єм» (Volume). Об'єм – це основа Плану Продажів і Маркетингу. З його допомогою Ви зможете виконувати різні кваліфікаційні вимоги і просуватися нагору, кваліфікуючись на статуси з ширшими можливостями.

Кожний продукт Herbalife вимірюється певною кількістю очок Об'єму – Volume Points (див. бланки замовлень та Прайс-лист для отримання детальної інформації). Набори Дистриб'юторів і література в Об'єм не зараховуються. Під час замовлення продуктів Вам зараховується певна кількість Очок, що відповідає замовленим продуктам. Ці Очки заносяться в актив Ваших продажів і використовуються з метою кваліфікацій і одержання різних знижок, а також розрахунку суми винагород.

Об'єм зараховується до Вашого активу різними способами і залежить від того, хто саме придбав відповідні продукти, від статусу замовника та наданих йому знижок, а також Вашого особистого статусу Дистриб'ютора й інших факторів Плану Продажів і Маркетингу Herbalife. Об'єм розраховується відповідно до Очок Об'єму (Volume Points), набраних у певному місяці.

МІСЯЧНИЙ ОБ'ЄМ

Визначення місячного Об'єму

Об'єм продажів накопичується Супервайзором по місяцях. Підрахунок Об'єму за місяць починається в перший робочий день місяця, а закінчується в останній робочий день. Якщо останній день місяця припадає на вихідний день, Кінець місяця переноситься на понеділок. Аналогічно, якщо останній день є святом, місяць продовжується до першого робочого дня, що наступив після свята. Herbalife зберігає за собою право внесення змін у встановлення термінів місяця за підрахунком Об'єму на власний розсуд.

Поняття місячного Об'єму

Об'єм продажів зараховується в Об'єм місяця, протягом якого було зроблене відповідне замовлення й оплата за ним отримана Herbalife.

Додатковий Об'єм продажів

Щоб замовлення було зараховано в додатковий Об'єм продажів, необхідно виконати такі умови:

1. Замовлення має бути зроблене не пізніше Останнього встановленого Компанією дня місяця.
2. Усі види платежів мають бути здійснені до встановленого Компанією кінця місяця для зарахування Очок до об'єму певного місяця. Оплата банківським переказом також повинна підтверджувати інформацію про відправлення не пізніше встановленого дня місяця.
3. Повна оплата має бути отримана Herbalife не пізніше 5-го числа наступного місяця. Якщо 5-те число припадає на вихідний або святковий день, оплата повинна надійти в останній робочий день до 5-го числа. Якщо з будь-якої причини платіж не прийнятий Компанією, відповідне замовлення скасовується й Об'єм за ним не зараховується.

Відповідно до Плану Продажів і Маркетингу, Об'єм враховується різними способами, які описані в наведених нижче визначеннях і прикладах:

Особисто придбаний Об'єм (Personally Purchased Volume-PPV)

Об'єм, особисто придбаний на свій ідентифікаційний номер безпосередньо в Herbalife.

Об'єм Організації нижчого підпорядкування (Downline Volume - DLV)

Об'єм викуплений Привілейованими Клієнтами та не Супервайзорами Вашої Організації нижчого підпорядкування безпосередньо в Herbalife.

Приклад використання Об'єму Організації нижчого підпорядкування			
	Закупівлі/ Знижка % від Бази для розрахунку Винагороди		Об'єм Організації нижчого підпорядкування
A Супервайзор	2,500 Очок Об'єму приданого зі знижкою 50% від Бази для розрахунку Винагороди	= *	
B Старший Консультант	500 Очок Об'єму приданого зі знижкою 35% від Бази для розрахунку Винагороди	=	900 Очок Об'єму (Об'єм C і D)
C Старший Консультант	500 Очок Об'єму приданого зі знижкою 35% від Бази для розрахунку Винагороди	=	400 Очок Об'єму (Об'єм D)
D Дистриб'ютор	400 Очок Об'єму приданого зі знижкою 25% від Бази для розрахунку Винагороди	= 0	

* Для повністю кваліфікованих Супервайзорів Об'єм Організації нижчого підпорядкування зараховується в Особистий або Груповий Об'єм.

Особистий об'єм (Personal Volume- PV)

Для повністю кваліфікованого Супервайзора Особистий Об'єм складається з Особисто придбаного Об'єму, а також Очок Привілейованих Клієнтів та Об'єму не Супервайзорів Організації нижчого підпорядкування до першого повністю кваліфікованого Супервайзора.

Дистриб'ютори, які не є Супервайзорами, можуть придбати продукцію Herbalife безпосередньо в Компанії, у свого Спонсора або свого першого Повністю Кваліфікованого Супервайзора вищого підпорядкування. Примітка: Замовлення, які придбані у Спонсора або першого Повністю Кваліфікованого Супервайзора вищого підпорядкування, не враховуються при кваліфікації на статус Кваліфікованого Продюсера та Супервайзора. Лише замовлення, які розміщені безпосередньо в Компанії, враховуються для даних кваліфікацій.

Тому, якщо Ви є Повністю Кваліфікованим Супервайзором, всі Ваші замовлення, придбані зі знижкою 50% від Базиса для розрахунку Винагороди, разом із замовленнями Ваших Привілейованих Клієнтів та Дистриб'юторів зі знижкою від 15% до 42% від Базиса для розрахунку Винагороди зараховуються в Ваш Особистий Об'єм.

Приклад Особистого Об'єму		
	Знижка % від Базиса для розрахунку Винагороди	Особистий Об'єм
A Супервайзор	1 000 Очок Особисто придбаного Об'єму + Об'єму B, C і D	= 1 000 Очок Особисто придбаного Об'єму + 1 800 Очок Організації нижчого підпорядкування (Об'єм B, C та D) = 2 800 Очок Особистого Об'єму
B Будівник Успіху	1 100 Очок + Об'єм C і D зі знижкою 42% від Базиса для розрахунку Винагороди	= 1 100 Очок Особисто придбаного Об'єму + 700 Очок Організації нижчого підпорядкування (Об'єм C та D) = 1 800 Очок Особистого Об'єму
C Старший Консультант	300 Очок + Об'єм D зі знижкою 35% від Базиса для розрахунку Винагороди	= 300 Очок Особисто придбаного Об'єму + 400 Очок Організації нижчого підпорядкування (Об'єм D) = 700 Очок Об'єму
D Дистриб'ютор	400 Очок Об'єму зі знижкою 25% від Базиса для розрахунку Винагороди	= 0

Груповий Об'єм (Group Volume-GV)

Груповий Об'єм - це Об'єм замовлень з тимчасовою 50% знижкою від Базиса для розрахунку Винагороди, зроблений Супервайзором У місяць кваліфікації.

Цей Об'єм, зроблений з 50% тимчасовою знижкою, зараховується в Особистий Об'єм Супервайзора, який Кваліфікується, що зробив замовлення, але є Груповим Об'ємом для першого Повністю Кваліфікованого Супервайзора вищого підпорядкування. Об'єм даних замовлень є основою для розрахунку суми Винагороди за послуги, якщо ним виконані всі інші вимоги. (Для докладнішої інформації зверніться до розділів «Кваліфікація на статус Супервайзора» і «Тимчасова знижка 50%».)

Приклад Групового Об'єму		
	Об'єм/ Знижка % від Базиса для розрахунку Винагороди	Особистий Об'єм
A Супервайзор	2 500 Очок Об'єму + Об'єм B і C	= 6 500 Очок Особистого Об'єму + 1 000 Очок Групового Об'єму = 7 500 Загального Об'єму
B Супервайзор, який Кваліфікується	1 000 Очок Об'єму з тимчасовою знижкою 50 % від Базиса для розрахунку Винагороди + об'єм C	= 1 000 Очок Особисто придбаного Об'єму + 4 000 Очок Організації нижчого підпорядкування = 5 000 Очок Об'єму
C Старший Консультант	4 000 Очок Об'єму	= 4 000 Очок Об'єму

Загальний Об'єм (Total Volume-TV)

Загальний Об'єм являє суму Особистого Об'єму Повністю Кваліфікованого Супервайзора та Групового Об'єму. У наведеному вище прикладі він зазначений для Супервайзора А. Загальний Об'єм є основою для кваліфікацій.

Організаційний Об'єм (Organizational Volume-OV)

Організаційний Об'єм - це сукупний Об'єм, на основі якого розраховується Винагорода за послуги. (Дивіться приклад Організаційного Об'єму).

Приклад Організаційного Об'єму		
А Супервайзор	2 500 Очок Об'єму	
1^й Рівень Супервайзорів	10 000 Очок Загального Об'єму	= 30 000 очок Організаційний Об'єм
2^й Рівень Супервайзорів	10 000 Очок Загального Об'єму	
3^й Рівень Супервайзорів	10 000 Очок Особистого Об'єму	

ВІЛЬНИЙ І НЕВІЛЬНИЙ ОБ'ЄМ

Невільний Об'єм

Невільний Об'єм використовується Вашою Організацією нижчого підпорядкування для кваліфікації на статус Супервайзора.

Вільний Об'єм

Вільний Об'єм не використовується Вашою Організацією нижчого підпорядкування для кваліфікації на статус Супервайзора.

Далі наведений приклад використання Вільного та Невільного Об'єму для кожного Дистриб'ютора.

Вільний і Невільний Об'єм			
А Супервайзор	2 500 Загального Об'єму + Об'єм В і С	=	2 500 Очок Вільного Об'єму для А 5 000 Очок Невільного Об'єму для А
В Супервайзор, який Кваліфікується	1 000 Загального Об'єму + Об'єм С	=	1 000 Очок Вільного Об'єму для В 4 000 Очок Невільного Об'єму для В
С Супервайзор, який Кваліфікується	4 000 Очок Загального Об'єму	=	4 000 Очок Вільного Об'єму для С

МОЖЛИВОСТІ, ЩО НАДАЮТЬСЯ ДИСТРИБ'ЮТОРАМ

Поняття Роздрібного та Оптового доходів

Роздрібний дохід та Оптовий дохід як різновиди доходів Дистриб'юторів. Будь ласка, ознайомтесь з інформацією нижче, щоб краще зрозуміти значення цих термінів та способи розрахунку Роздрібного та Оптового доходів.

Рекомендована роздрібна ціна:

- Це рекомендована роздрібна ціна для Клієнтів, яка включає податки та/або витрати на доставку (якщо є) і ціна, зазначена в офіційних каталогах і веб-сайтах Herbalife.

«Рекомендована» означає, що Дистриб'ютори можуть встановлювати свої ціни для реалізації Клієнтам.

Ціна реалізації:

- Фактична ціна, за якою Дистриб'ютор продає продукт Клієнтам та Дистриб'юторам.

База для розрахунку вартості:

- Початкова ціна для всіх Дистриб'юторів без врахування податків.
- Це ціна, з якої вираховується Сума знижки.

База для розрахунку винагороди:

- Грошова величина, встановлена окремо для кожного продукту та на основі якої здійснюється розрахунок усіх знижок та доходів.
- База для розрахунку винагороди є меншою за Базу для розрахунку вартості. Це пов'язано з тим, що База для розрахунку вартості містить адміністративні збори/збори за прийом та обробку, а також у деяких країнах вартість доставки, що не приносить доходу і не дає право на знижки.
- У будь-якому роздрібному бізнесі націнка на товари та ціноутворення може змінюватись, а в деяких випадках База для розрахунку винагороди може бути встановлена нижче Базу для розрахунку вартості, щоб підвищити конкурентоспроможність цін.

Відсоток знижки:

- Це відсоткова знижка з Базу для розрахунку винагороди, на яку має право Дистриб'ютор в залежності від докладених зусиль та рівня кваліфікації за Планом Продажів та Маркетингу.
- Розмір знижки може бути від 25% до 50%.
- Розмір знижки завжди застосовується по відношенню до Базу для розрахунку винагороди для розрахунку Суми знижки.

Сума знижки:

- Грошова сума знижки розраховується на основі Базу для розрахунку винагороди, а потім віднімається від Базу для розрахунку вартості. Таким чином встановлюється вартість продукту для Дистриб'ютора (без врахування будь-якого податку та, для деяких країн, вартості доставки).
- Відсоток знижки x База для розрахунку винагороди = Сума знижки.

Ціна для Дистриб'ютора:

- Це вартість товару для Дистриб'ютора за продукт до врахування будь-яких податків (та вартості доставки в деяких країнах)
- База для розрахунку вартості – Сума знижки = Ціна для Дистриб'ютора.

Роздрібний дохід:

- Розмір доходу Дистриб'ютора з продажу продукту клієнтові.
- Роздрібний дохід – це різниця між ціною продажу Клієнтові та ціною продукту для Дистриб'ютора.
- Ціна для клієнта – Ціна для Дистриб'ютора = Роздрібний дохід.
- Відсоток роздрібного доходу відрізняється від Відсотку знижки за наступними причинами:
 - a) кожен Дистриб'ютор може встановлювати ціну продажу для клієнтів на власний розсуд;
 - b) відсоток знижки завжди рахується від Базу для розрахунку винагороди, яка нижче, ніж Рекомендована роздрібна ціна.

Оптовий дохід:

- Дистриб'ютор, що кваліфікувався на вищий рівень знижки ніж його Дистриб'ютор Організації нижчого підпорядкування може отримувати Оптовий дохід.
- Оптовий дохід дорівнює Базі для розрахунку винагороди, що помножена на різницю у відсотках знижки Дистриб'ютора від його Дистриб'ютора нижчого підпорядкування.
- База для розрахунку винагороди x (Відсоток знижки Дистриб'ютора – Відсоток знижки Дистриб'ютора нижчого підпорядкування) = Оптовий дохід

Приклад розрахунку Роздрібного та Оптового доходів – Україна



Формула 1

- Очки ОБ'єму: 23,95
- Рекомендована роздрібна ціна: 1152,00
- База для розрахунку вартості: 960,00
- База для розрахунку винагороди: 866,00

Приклад розрахунку Роздрібного доходу:

Сергій – Супервайзор зі знижкою 50%. Сергій замовляє Формулу 1 для продажу.

- Сума знижки Сергія – 433.00. Розрахунок суми знижки:
- База для розрахунку винагороди (866.00) $\times$ Відсоток знижки (50%) .
- Ціна продукту для Сергія – 632.40. Розрахунок ціни для Дистриб'ютора:
- База для розрахунку вартості (960.00) – Сума знижки (433.00) + Податки (105.40)
- Припустимо, що Сергій продає Формулу 1 своєму Клієнту по Рекомендованій роздрібній ціні (1152.00). У даній ситуації Роздрібний дохід Сергія становить 519.60.

База для розрахунку вартості	База для розрахунку винагороди	Сума знижки	Роздрібна ціна з врахуванням знижки	Сума податків	Ціна Дистриб'ютора	Рекомендована роздрібна ціна	Роздрібний дохід
		$(50\%) \times B$	$A - C$	$(20\%) \times D$	$D + E$		$G - F$
<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>	<u>D</u>	<u>E</u>	<u>F</u>	<u>G</u>	-
960.00	866.00	433.00	527	105.40	632.40	1152.00	519.60

Роздрібний дохід розраховується наступним чином:

Рекомендована роздрібна ціна** (1152.00) – Ціна покупки зі знижкою (ціна для Дистриб'ютора) (632.40)

* Будь ласка, проконсультуйтеся зі своїм податковим консультантом, щоб уточнити ваші зобов'язання з податку на товари та послуги

**Або Ціна реалізації

Приклад розрахунку Оптового доходу:

Дистриб'ютор Організації нижчого підпорядкування Сергія (Олена) є Старшим Консультантом зі знижкою 35%. Вона також продає Формулу 1.

- Сума знижки Олени – 303.10. Розрахунок суми знижки:
База для розрахунку вартості (960) $\times$ Відсоток знижки (35%)
- Ціна продукту для Олени – 788.28. Розрахунок ціни для Дистриб'ютора:
База для розрахунку вартості (960.00) – Сума знижки (303.10) + Податки (131.38)

База для розрахунку вартості	База для розрахунку винагороди	Сума знижки	Роздрібна ціна з врахуванням знижки	Сума податків	Ціна Дистриб'ютора	Рекомендована роздрібна ціна	Роздрібний дохід
-	-	$(35\%) \times B$	$A - C$	$(20\%) \times D$	$D + E$	-	$G - F$
<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>	<u>D</u>	<u>E</u>	<u>F</u>	<u>G</u>	-
960.00	866.00	303.10	656.90	131.38	788.28	1152.00	363.72

* Будь ласка, проконсультуйтеся зі своїм податковим консультантом, щоб уточнити ваші зобов'язання з податку на товари та послуги

Оскільки відсоток знижки Сергія становить 50%, а відсоток знижки Олени становить 35%, Сергій також отримує Оптовий дохід з замовлення Олени. Оптовий дохід Сергія: $866.00 \times 15\%$ (50% -35%) = 130.

База для розрахунку винагороди $\times$ (% знижки Сергія – % знижки Олени) = Оптовий дохід

*Будь ласка, зверніть увагу, що ціни наведені з округленнями для простоти розрахунків і наочності. Точні ціни ви можете знайти в прайс-листі

*Особлива примітка щодо оптового прибутку: якщо Олена є Дистриб'ютором за межами Сполучених Штатів чи територій США, Сергій отримуватиме оптовий прибуток від продуктів, які Олена замовляє у Гербалайф, як розраховано вище. Якщо Олена є Дистриб'ютором у Сполучених Штатах або на територіях США, Сергій отримуватиме оптовий прибуток лише від продуктів, які Олена реалізовує своїм роздрібним клієнтам (а не того, що вона замовляє в Herbalife), і лише якщо Олена надасть дійсну квитанцію про продаж її Роздрібному клієнту, яка відображає необхідного клієнта та інформацію про ціни, та показує, що продаж був прибутковим.

СТАРШИЙ КОНСУЛЬТАНТ

ЗБІЛЬШИТЬ СВОЇ ДОХОДИ ЗІ ШКАЛОЮ ЗНИЖОК

З ростом продажів продуктів Herbalife і збільшенням набраного Вами і Вашою Організацією нижчого підпорядкування Об'єму, Ви стаєте Старшим Консультантом і одержуєте право купувати продукти зі знижкою 35% або 42%. Це дає можливість одержання більш високих доходів.

Шкала Знижок

Дистриб'ютор купує продукцію зі знижкою 25% від Базиса для розрахунку Винагороди до моменту кваліфікації на більш високий рівень - Старшого Консультанта. Тоді Дистриб'ютор отримує право на розміщення замовлень відповідно до наведеної нижче шкали знижок, але не нижче ніж 35% від Базиса для розрахунку Винагороди.

Старший Консультант має наступні можливості:

- Знижка 35% або 42% від Базиса для розрахунку Винагороди на кваліфікаційний та наступні замовлення
- Роздрібний дохід до 35% або 42% від Базиса для розрахунку Винагороди від продажів Роздрібним Клієнтам
- До 27% Комісійної винагороди (Оптового доходу) з замовлень, розміщених Дистриб'юторами нижчого підпорядкування зі знижкою від 25% до 35% від Базиса для розрахунку Винагороди та Привілейованими Клієнтами зі знижкою від 15% до 35% від Базиса для розрахунку Винагороди.

Сумарний Об'єм складається з Вашого придбаного Об'єму або Об'єму Ваших Привілейованих Клієнтів та Дистриб'юторів. Обидва Об'єми можуть бути використані, щоб досягти статусу Старшого Консультанта зі знижкою 35% або 42% від Базиса для розрахунку Винагороди.

Статус	Місячний об'єм	Знижка	Отримані можливості
Старший Консультант	500 Очок Об'єму за 1-2 місяці	35%	Знижка 35% від Базиса для розрахунку Винагороди надається на останнє замовлення, яке закриває Очки Об'єму на кваліфікацію та діє до того моменту, поки не буде виконана кваліфікація на вищу знижку.
Старший Консультант	2 000 Очок Об'єму за 1-2 місяці	42%	Набравши 2 000 Очок, Ви одержуєте право на знижку 42% від Базиса для розрахунку Винагороди на замовлення, яке закриває Очки Об'єму на кваліфікацію, і всі наступні замовлення до кінця поточного місяця.
Будівник Успіху	1 000 Очок Особисто Придбаного Об'єму (PPV) сумарно за 1 місяць	42%	Після накопичення 1 000 Очок Особисто Придбаного Об'єму або більше, Ви одержуєте знижку 42% від Базиса для розрахунку Винагороди на останнє замовлення, яке закриває Очки Об'єму на кваліфікацію та на всі наступні замовлення до кінця наступного календарного місяця. Об'єм, накопичений Вашими Привілейованими Клієнтами першої лінії, буде зарахований до Особисто Придбаного Об'єму(PPV).
Кваліфікований Продюсер	2 500 Особисто придбаних Очок Об'єму за 1-6 місяців*	42%	Знижка 42% від Базиса для розрахунку Винагороди надається на наступне замовлення після накопичення Очок Об'єму на кваліфікацію та діє до того моменту, поки не буде виконана кваліфікація на вищу знижку.
Супервайзор, який Кваліфікується	- 4 000 Очок Об'єму (не менше 1 000 з них мають бути вільними) - 4 000 Очок Об'єму за 2 послідовні місяці (не менше 1 000 з них мають бути вільними)	Temporary 50%	Виконавши кваліфікацію на статус Супервайзора, Ви одержуєте право на Тимчасову 50% знижку від Базиса для розрахунку Винагороди на всі наступні замовлення.
Супервайзор	Існує 3 способи Кваліфікації: Детальнішу інформацію дивіться в розділі «Кваліфікація на Статус Супервайзора»	50%	Ви одержуєте знижку 50% від Базиса для розрахунку Винагороди за всіма замовленнями. (Потрібна щорічна рекваліфікація).

Зверніть увагу:

Ваш сумарний Об'єм складається з Вашого Особистого придбаного об'єму і об'єму Привілейованих Клієнтів та Дистриб'юторів Вашої Організації. Якщо Ви кваліфікувалися на статус Старшого Консультанта, то надана Вам знижка не може бути меншою за 35% від Базиса для розрахунку Винагороди поки Ви не кваліфікуєтесь на більш високу знижку. Що більше Ви продаєте, то більший дохід одержуєте. Пам'ятайте, що щомісяця Ви починаєте зі знижки 35% від Базиса для розрахунку Винагороди і можете піднятися до 42% і 50% від Базиса для розрахунку Винагороди.

БУДІВНИК УСПІХУ

Як Дистриб'ютор Herbalife Вам необхідно накопичити 1000 Очок Особисто Придбаного Об'єму (PPV) протягом одного місяця, щоб досягти статусу Будівник Успіху та отримати знижку 42% від Базиса для розрахунку Винагороди. Як Будівник Успіху Ви зможете оформлювати замовлення зі знижкою 42% від Базиса для розрахунку Винагороди до кінця наступного календарного місяця. Очки Об'єму, накопичені Вашими Привілейованими Клієнтами першого покоління, будуть враховані до Очок Особисто Придбаного Об'єму. Весь Об'єм для даної кваліфікації має бути придбаний безпосередньо в Компанії Herbalife.

Дистриб'ютори (до статусу Супервайзор), які не досягли статусу Будівник Успіху, зможуть оформлювати замовлення зі знижкою 42% від Базиса для розрахунку Винагороди, коли вони накопичать 2000 Очок Об'єму за один-два місяці або досягнуть рівня Кваліфікованого Продюсера.

КВАЛІФІКОВАНИЙ ПРОДЮСЕР

Ви маєте можливість отримати статус Кваліфікованого Продюсера, для цього Вам необхідно накопичити 2 500 Очок Об'єму протягом 1-6 місяців. Об'єм для даної кваліфікації має акумулюватись за рахунок замовлень, розміщених Вами та Вашою Організацією нижчого підпорядкування безпосередньо в Компанії.

Даний статус присвоюється Вам автоматично з 1-го числа місяця, наступного за кваліфікаційним(и).

Кваліфікований Продюсер має такі можливості:

- Знижка 42% від Базиса для розрахунку Винагороди відразу після кваліфікації на даний статус
- Роздрібний дохід до 42% від Базиса для розрахунку Винагороди від продажів Роздрібним Клієнтам
- До 27% від Базиса для розрахунку Винагороди Комісійної винагороди (Оптового доходу) з замовлень, розміщених Дистриб'юторами нижчого підпорядкування зі знижкою від 25% до 35% від Базиса для розрахунку Винагороди та Привілейованими Клієнтами зі знижкою від 15% до 35% від Базиса для розрахунку Винагороди

Досягнувши статусу Кваліфікованого Продюсера, всі замовлення будуть зі знижкою не менше, ніж 42% від Базиса для розрахунку Винагороди до того часу, поки Ваш Щорічний внесок за обслуговування Дистриб'ютора буде сплачено.

ПОВНІСТЮ КВАЛІФІКОВАНИЙ СУПЕРВАЙЗОР

Супервайзор одержує максимальну знижку 50% від Базиса для розрахунку Винагороди, Роздрібний дохід, Оптовий дохід, а також можливість отримувати Винагороду за послуги.

Повністю Кваліфікований Супервайзор має такі можливості:

- Роздрібний дохід до 50% від Базиса для розрахунку Винагороди від продажів Роздрібним Клієнтам.
- Комісійна Винагорода (Оптовий дохід) до 35% від Базиса для розрахунку Винагороди з замовлень, розміщених Дистриб'юторами нижчого підпорядкування зі знижками від 25% до 42% від Базиса для розрахунку Винагороди та Привілейованими Клієнтами зі знижкою від 15% до 35% від Базиса для розрахунку Винагороди
- Винагорода за послуги до 5% з перших трьох активних поколінь Супервайзорів
- Участь у спеціальних навчальних заходах..
- Можливість виконання спеціальних промоушенів для Супервайзорів.

Дистриб'ютор, який кваліфікувався на статус Супервайзора, вважається Дистриб'ютором Herbalife.

Супервайзори можуть купувати продукти тільки безпосередньо в Компанії.

КВАЛІФІКАЦІЯ НА СТАТУС СУПЕРВАЙЗОРА

Існує три способи кваліфікації на статус Супервайзора:

- Одномісячна кваліфікація: Набрати 4 000 Очок Об'єму протягом одного місяця (не менше ніж 1 000 з них мають бути вільними)
- Двомісячна кваліфікація: Набрати 4 000 Очок Об'єму протягом двох послідовних місяців (не менше ніж 1 000 з яких мають бути вільними за цей двомісячний період).
- Накопичувальна кваліфікація за 12 місяців: Наберіть 4 000 Очок Об'єму за 12 місяців (мінімум за 3 місяці).

Виконавши будь-який з способів кваліфікації, Вам автоматично присвоюється статус Супервайзора першого числа, що слідує за кваліфікаційним.

СУПЕРВАЙЗОР, ЯКИЙ КВАЛІФІКУЄТЬСЯ

Право на Тимчасову знижку в розмірі 50%

Дистриб'ютор, який виконав умови кваліфікації на статус Супервайзора, вважається **Супервайзором, який Кваліфікується** до першого числа наступного місяця, після чого він стає **Повністю Кваліфікованим Супервайзором**. Супервайзор, який Кваліфікується має право на придбання продуктів з тимчасовою знижкою 50% від Базисної Ціни для розрахунку Винагороди до кінця місяця, в якому була виконана кваліфікація на статус Супервайзора.

Замовлення зі знижкою 50% від Базисної Ціни для розрахунку Винагороди повинні розміщуватися безпосередньо в компанії.

Об'єм замовлень з тимчасовою 50% від Базисної Ціни для розрахунку Винагороди знижкою вважається Особисто придбаним Об'ємом для Дистриб'ютора, який розміщував замовлення, і Груповим для першого Повністю Кваліфікованого Супервайзора вищого підпорядкування.

Відповідний Об'єм

Відповідний Об'єм являє собою Особистий і Загальний Об'єм, який має бути у Супервайзора в той період, коли Дистриб'ютори його Організації нижчого підпорядкування кваліфікуються на Супервайзора.

Відповідний Об'єм - це один із способів перевірити та підтвердити кваліфікацію нових Супервайзорів. Якщо Супервайзор кваліфікує Дистриб'ютора, то його Загальний Об'єм не повинен бути менше Об'єму, набраного Дистриб'юторами його Організації нижчого підпорядкування, які кваліфікуються на Супервайзорів протягом цього місяця. При недотриманні вимог Відповідного Об'єму, новий Супервайзор буде переміщений під наступного Супервайзора Вищого підпорядкування.

Наступний приклад Відповідного Об'єму демонструє кількість Особистого і Загального Об'єму, яка повинна бути накопичена Супервайзором, що є Спонсором Дистриб'юторів нижчого підпорядкування, які кваліфікуються на Супервайзорів. В даному прикладі «А» (Супервайзор, що є Спонсором) має набрати мінімум 4 000 Очок Особистого Об'єму і мінімум 1 000 Очок Групового Об'єму в місяць, коли «В» і «С» кваліфікуються на статус Супервайзора. Дана умова є вимогою для накопичення Відповідного Об'єму.

Приклад Відповідного Об'єму			
А Супервайзор- Спонсор	Вимоги Відповідного Об'єму для Супервайзора "А"		
	4 000 Очок Особистого Об'єму + 1 000 Очок Групового Об'єму = 5 000 Очок Загального Об'єму		
В Супервайзор, який Кваліфікується	1 000 Очок 50% тимчасовою знижкою від Базисної Ціни для розрахунку Винагороди	=	1 000 Очок Групового Об'єму для "А"
С Супервайзор, який Кваліфікується	4,000 Очок	=	4 000 Очок Особистого Об'єму для "А"

Недостатній Відповідний Об'єм

Якщо кількість Очок Об'єму, набраних першим Повністю Кваліфікованим Супервайзором вищого підпорядкування протягом місяця, в якому його Супервайзор нижчого підпорядкування, який Кваліфікується, розмістив Об'єм, недостатня для кваліфікації, то це означає, що вимога Відповідного Об'єму не виконана. Herbalife повідомляє Супервайзора про те, що він повинен зробити замовлення на Відповідний Об'єм на суму, яку йому бракує для завершення кваліфікації. Відділ Замовлень зарахує це замовлення у відповідний місяць.

Для розміщення подібного Об'єму замовлення повинно бути чітко позначене як "Замовлення на Відповідний Об'єм за Місяць_____".

Замовлення на Відповідний об'єм

Щоб замовлення на Відповідний Об'єм було належним чином зараховане в Об'єм, на ньому має бути чітко зазначені місяць та рік, і замовлення повинно бути повністю оплачене. Замовлення Супервайзора на Відповідний Об'єм приймається Herbalife тільки у випадку встановлення Компанією факту невиконання вимоги Відповідного Об'єму, повідомлення про це Супервайзора та направлення у Відділ замовлень дозволу прийняти замовлення. Тільки за таких умов замовлення буде зараховано у відповідний місяць.

Перерахунок Відповідного Об'єму буде зроблений для Супервайзорів, які одержують винагороду. Однак замовлення на Відповідний Об'єм, зроблені після закінчення місяця, в якому не була виконана вимога Відповідного Об'єму, не враховуються для Супервайзорів, які їх розміщують, у розрахунку Винагороди за послуги.

Невиконання вимоги Відповідного Об'єму

Щоб уникнути санкцій, необхідно розмістити замовлення на Відповідний Об'єм відразу після одержання Вами повідомлення від Компанії.

Якщо Супервайзор, який не набрав потрібної кількості Очок, не робить замовлення на Відповідний Об'єм, до нього застосовують певні санкції, а саме: він втрачає Супервайзора, який кваліфікувався в цьому місяці, а також Організації нижчого підпорядкування Супервайзора, який кваліфікувався.

Невиконання кваліфікації на статус Супервайзора

Якщо Дистриб'ютор нижчого підпорядкування кваліфікується на статус Супервайзора раніше, ніж його Спонсор, Дистриб'ютору, який є Спонсором, надається рік від дати повної кваліфікації Супервайзора нижчого підпорядкування для власної кваліфікації на статус Супервайзора.

Якщо протягом цього періоду Дистриб'ютор, який є Спонсором, не кваліфікується на статус Супервізора, його Супервайзор нижчого підпорядкування буде переведений під першого Супервайзора вищого підпорядкування.

Приклад:

1 серпня 2012	Лютий 2014
Кваліфікація Дистриб'ютора нижчого підпорядкування на статус Супервайзора	Якщо Спонсор не кваліфікується на статус Супервайзора, він втрачає свого Супервайзора нижчого підпорядкування
01/08/2012 – 31/01/2014	
Період, впродовж якого Спонсор має кваліфікуватися	

Щорічна рекваліфікація

Коли Ви кваліфікуєтесь на статус Супервайзора, Вам необхідно щорічно підтверджувати свою кваліфікацію в період з 1 лютого по 31 січня. Існують такі способи рекваліфікації:

- Одномісячна кваліфікація: 4 000 Очок Об'єму протягом одного місяця (не менше 1 000 з них повинні бути вільними).
 - Двомісячна кваліфікація: 4 000 Очок Об'єму протягом двох послідовних місяців (не менше 1 000 з них повинні бути вільними за цей двомісячний період).
 - Накопичувальна кваліфікація за 12 місяців: 10 000 Очок вільного Об'єму за 12-місячний період рекваліфікації
- АБО
- 4 000 Очок Вільного Об'єму за 12-місячний період рекваліфікації.

Супервайзори, які набрали 4 000 очок Вільного Об'єму сумарно в період з 1 лютого по 31 січня, зберігають статус Супервайзора та 50% знижку від Бази для розрахунку Винагороди, але втрачають свої лінії Організації нижчого підпорядкування, які включають Супервайзорів. Дані лінії переходять під наступного Повністю Кваліфікованого Супервайзора вищого підпорядкування.

За умови виконання вимог рекваліфікації, Ваш статус буде автоматично продовжено. Ви також маєте перевагу розміщення рекваліфікаційних замовлень зі знижкою 50% від Бази для розрахунку Винагороди.

На додаток до рекваліфікації, Супервайзору необхідно переконатися в тому, що Щорічний внесок оплачений. Прострочення оплати Щорічного внеску більш ніж на 90 днів з моменту рекваліфікації може призвести до припинення Ваших привілеїв до тих пір, поки не буде здійснена оплата. Якщо щорічний внесок залишиться несплаченим, це може призвести до видалення Вашого Дистриб'юторства, та будь-які існуючі Дистриб'ютори або Привілейовані Клієнти нижчого підпорядкування будуть назавжди переведені до Вашого першого Спонсора вищого підпорядкування.

Якщо умови рекваліфікації не виконані, Ви втрачаєте всі права Супервайзора, включаючи лінії Організації нижчого підпорядкування, які включають Супервайзорів. В даному випадку всі лінії Організації нижчого підпорядкування, які включають Супервайзорів переходять під наступного повністю Кваліфікованого Супервайзора вищого підпорядкування.

Супервайзори, які не виконали вимоги рекваліфікації до 31 січня, знижуються до статусу Кваліфікованого Продюсера.

Три рівні успіху

Люди, яких Ви особисто залучили до бізнесу як Дистриб'юторів Herbalife, представляють Ваше перше покоління. Це можуть бути Ваші друзі, близькі або просто знайомі. Ви особисто можете бути Спонсором для будь-якої кількості людей у будь-якій країні, де офіційно дозволена діяльність Herbalife.

Коли Дистриб'ютори Вашого першого покоління самостійно залучають нових Дистриб'юторів, то ці нові Дистриб'ютори стають Вашим другим поколінням. Коли Дистриб'ютори Вашого другого покоління стають Спонсорами нових Дистриб'юторів, то останні стають Вашим третім поколінням.

Навчаючи та консультуючи своїх Дистриб'юторів, мотивуючи їх дотримуватися Вашого прикладу, і в такий спосіб підтримуючи продажі Компанії через своїх Дистриб'юторів, Ви допомагаєте кожному представнику своєї Організації кваліфікуватися на статус Супервайзора. За Ваші Послуги як Супервайзора, у трьох поколіннях якого працюють Повністю Кваліфіковані Супервайзори або Супервайзори, які Кваліфікуються, Ви маєте право на одержання Винагороди за Послуги в розмірі від 1% до 5% від Вашого Організаційного об'єму.

ВИНАГОРОДА ЗА ПОСЛУГИ

Виплата Винагороди за послуги (Royalty – RO)

Відсоток Винагороди за послуги залежить від Вашого щомісячного Загального Об'єму. Якщо Ви набираєте менше ніж 500 очок Загального Об'єму, то Винагорода за Послуги не виплачується. Якщо Ви набираєте 2 500 Очок і більше Загального Об'єму, то одержуєте максимальну Винагороду за послуги в розмірі 5% із трьох активних поколінь Супервайзорів нижчого підпорядкування. Дана шкала відображає вимоги, які необхідно виконувати Супервайзору щомісяця, щоб одержувати Винагороду за послуги.

Шкала розрахунку суми Винагороди за послуги	
Ваш Загальний Об'єм	Винагорода в %
0 – 499	0%
500 – 999	1%
1,000 – 1,499	2%
1,500 – 1,999	3%
2,000 – 2,499	4%
2,500 і більше	5%

Винагороди за послуги виплачуються в такий спосіб:

У цьому прикладі максимальна сума Винагороди за послуги в розмірі 5% розраховується на підставі 30 000 Очок Організаційного Об'єму, які дають Вам 1 500 Очок для одержання Винагороди за послуги. Очки Винагороди використовуються для кваліфікацій. Пам'ятайте, що Винагороди розраховуються на підставі Базу для розрахунку винагороди згідно з країною, в якій було розміщене замовлення. У більшості країн, виплати Винагороди за Послуги здійснюються в місцевій валюті.

Приклад визначення розміру Винагороди за послуги			
Ви	2 500 Очок Об'єму	=	Ваша Винагорода за послуги 1500 Очок
Супервайзор 1-го покоління	10 000 Очок Об'єму	=	5% = 500 Очок Винагороди за послуги
Супервайзор 2-го покоління	10 000 Очок Об'єму	=	5% = 500 Очок Винагороди за послуги
Супервайзор 3-го покоління	10 000 Очок Об'єму	=	5% = 500 Очок Винагороди за послуги

Додаткові вимоги

Для одержання Винагороди за послуги та Додаткової Винагороди за послуги Супервайзори мають також виконувати правило «Десяти роздрібних клієнтів» і правило «Сімдесяти відсотків». Виконання цих вимог має бути підтверджене відповідною щомісячною формою для отримання винагород (Форма Десяти Роздрібних Клієнтів/Сімдесяти Відсотків). Якщо Супервайзор не виконує будь-яке із зазначених вище правил, йому не виплачується Винагорода за послуги.

Різниця Винагороди за послуги (RO Roll-Up)

Повністю Кваліфікований Супервайзор може отримувати різницю Винагород за послуги (RO Roll-Up). Дана Винагорода виплачується Супервайзору вищого підпорядкування, який кваліфікувався на Винагороду за послуги (RO) в розмірі з 5% в тому випадку, якщо відсоток Винагороди за послуги, на який кваліфікувалися його Супервайзори нижчого підпорядкування, з яких він отримує Винагороду за послуги, менше 5%. Дана Винагорода - це різниця між максимальною сумою Винагороди за послуги в розмірі 5% і дійсним відсотком, на який кваліфікувались Супервайзори нижчого підпорядкування.

Щоб отримати дану Винагороду за послуги, Супервайзору необхідно кваліфікуватись на максимальні 5% Винагороди за послуги згідно зі Шкалою Розрахунку Винагороди за послуги. Ви не можете отримати більше 5% Винагороди за послуги (RO Roll-Up) за будь-яке замовлення.

Приклад (RO Roll-Up)

Ви	2 500 Очок Загального Об'єму 5% RO	=	5% RO з Супервайзорів (1-е, 2-е і 3-е покоління) 4% RO Roll-Up з 4-го покоління
Супервайзор 1-го покоління	2 500 Очок Загального Об'єму 5% RO	=	5% RO з Супервайзорів (2-е, 3-е і 4-е покоління)
Супервайзор 2-го покоління	2 500 Очок Загального Об'єму 5% RO	=	5% RO з Супервайзорів (3-е і 4-е покоління)
Супервайзор 3-го покоління	500 Очок Особистого Об'єму 1% RO	=	1% RO з Супервайзора 4-го покоління
Супервайзор 4-го покоління	1 000 Очок Загального Об'єму Немає RO		Відсутня Організація нижчого підпорядкування для отримання Винагороди за послуги

WORLD TEAM

Кваліфікація в команду World Team – важливий крок уперед у бізнесі Herbalife. Ви демонструєте свій успіх, кваліфікуючись у цю престижну команду. World Team – це Ваша стартова площадка для кваліфікації в команду TAB Team.

Вимоги для кваліфікації:

- Наберіть 10 000 Очок Загального Об'єму за один місяць після кваліфікації на статус Супервайзора, який Кваліфікується, або Супервайзора.

АБО

- 2 500 Очок Загального Об'єму у кожному з чотирьох послідовних місяців після кваліфікації на статус Супервайзора або Супервайзора, який Кваліфікується.

АБО

- 500 Очок Винагороди за послуги за один місяць.

Після виконання всіх вимог Ви підвищуєтесь до статусу World Team з першого числа місяця, наступного за кваліфікаційним.

Ви одержуєте:

- Усі привілеї статусу Супервайзора
- Знаки відзнаки: сертифікат команди World Team та значок World Team

Крім того, Ви одержуєте право на:

- Відвідування спеціальних заходів, покликаних прискорити Ваш перехід у команду TAB Team

КОМАНДА TAB TEAM

Досягнення команди TAB Team є престижним визнанням у рамках Плану Продажів і Маркетингу Herbalife. Команда TAB Team вказує на те, що Супервайзор створив сильну, активну базу Супервайзорів нижчого підпорядкування. Після досягнення статусу команди TAB Team Ви матимете право на отримання додаткових переваг. У команді TAB Team є три рівні отримання Винагород: Global Expansion Team (GET), Millionaire Team (MILL) та President's Team (PRES).

Top Achievers Business (TAB) Team	
Привілеї	Кваліфікація
Global Expansion Team (GET) - Усі привілеї статусу Супервайзор - Диплом та значок представника GET Team - Можливість отримувати Додаткову Винагороду за послуги (PB) до 2% - Можливість кваліфікації на заходи та промоушени від Компанії - Можливість участі у спеціальних додаткових тренінгах - Можливість участі у спеціальних конференціях	1,000 Очок Роялті (RO) в кожному з 3х послідовних місяців
Millionaire Team (MILL) - Усі привілеї команди GET Team - Новий диплом та значок представника Millionaire Team - Можливість отримувати Додаткову Винагороду за послуги (PB) до 4%	4,000 Очок Роялті (RO) в кожному з 3х послідовних місяців
President's Team (PRES) - Усі привілеї команди MILL Team - Престижний сертифікат та значок представника President's Team - Можливість отримувати Додаткову Винагороду за послуги (PB) до 7% - Можливість отримувати Бонус Марка Х'юза у відповідності з правилами кваліфікації	10,000 Очок Роялті (RO) в кожному з 3х послідовних місяців 20K President's Team 20,000 Очок Роялті (RO) в кожному з 3х послідовних місяців 30K President's Team 30,000 Очок Роялті (RO) в кожному з 3х послідовних місяців 50K President's Team 50,000 Очок Роялті (RO) в кожному з 3х послідовних місяців

Додаткова Винагорода за послуги (PB) для представників команди TAB Team

Отримавши кваліфікацію команди TAB Team, Ви можете отримувати Додаткову Винагороду за послуги (PB) за щомісячну діяльність усієї Вашої Організації нижчого підпорядкування. Додаткова Винагорода за послуги (PB) команди TAB Team – це, частково, винагорода за Ваше лідерство.

Необхідно подати Заяву на отримання Додаткової Винагороди за Послуги членами команди TAB Team, а також дотримуватися правил Herbalife щодо 10 роздрібних клієнтів і правила 70%, щоб мати право на Додаткову Винагороду за послуги (PB). Для отримання платежів форма має бути прийнята та схвалена Herbalife; форму Вам буде надіслано під час кваліфікаційного періоду в команду TAB Team.

ПОЛІТИКА НАГОРОДЖЕННЯ

Для визнання досягнень своїх Дистриб'юторів Компанія Herbalife відправляє їм винагороди, такі як значки, іменні нагородні листи та дипломи, ювелірні вироби та інше.

У випадку якщо винагорода не була отримана Дистриб'ютором, необхідно у письмовій формі (електронною або звичайною поштою) зв'язатися з Відділом інформаційної підтримки. Даний запит має бути отриманий Herbalife не пізніше шести (6) місяців з дати кваліфікації Дистриб'ютора на той або інший статус або команду.

Заміна або відновлення отриманих винагород:

Компанія Herbalife прагне надавати своїм Дистриб'юторам винагороди найвищої якості. У випадку якщо Дистриб'ютор отримує пошкоджений виріб, він має право повернути його Компанії з метою безкоштовної заміни протягом шести (6) місяців з дати кваліфікації на здобуття даної винагороди.

Після закінчення шестимісячного терміну Дистриб'ютор має право повернути пошкоджений(і) виріб(вироби) Компанії для ремонту або відновлення за рахунок самого Дистриб'ютора, де оплата здійснюватиметься шляхом відрахування необхідної суми з його винагород. Herbalife залишає за собою право на внесення доповнень /коректувань до процедури.

Запит можливо залишити за телефоном або відправити у письмовій формі за адресою:

Відділ інформаційної підтримки ТОВ «Гербалайф Україна»
Україна, 01033, м. Київ, вул. Короленківська, буд. 4, блок «Б», БЦ «Gradient»

Відділ інформаційної підтримки: Понеділок - п'ятниця 09:00 - 17:00
тел.: +380 89 323 96 33
(безкоштовна лінія) 0 800 3000 35

PRESIDENT'S TEAM PLUS

ВИЗНАННЯ ЗАСЛУГ І ПРЕДСТАВНИКІВ PRESIDENT'S TEAM PLUS

	Один Діамант	Executive President's Team 1 President's Team в першому поколінні у будь-якій лінії Вашої Організації нижчого підпорядкування
	Два Діаманти	Senior Executive President's Team 2 President's Team в першому поколінні у 2 різних лініях Вашої Організації нижчого підпорядкування
	Три Діаманти	International Executive President's Team 3 President's Team в першому поколінні у 3 різних лініях Вашої Організації нижчого підпорядкування
	Чотири Діаманти	Chief Executive President's Team 4 President's Team в першому поколінні у 4 різних лініях Вашої Організації нижчого підпорядкування
	П'ять Діамантів	Chairman's Club 5 President's Team в першому поколінні у 5 різних лініях Вашої Організації нижчого підпорядкування
	Десять Діамантів	Founder's Circle 10 President's Team в першому поколінні у 10 різних лініях Вашої Організації нижчого підпорядкування

НАГОРОДИ

Нагороди для представників President's Team Plus залежать від накопиченого Організаційного Об'єму (з січня по грудень).

	Годинник Baume & Mercier 250 000 Очок Винагороди за послуги
	Каблучки Marquis із золота з діамантами 500 000 Очок Винагороди за послуги
	Золоті годинники з діамантами Piaget* 750 000 Очок Винагороди за послуги
	Діамантові годинники Piaget* 1 000 000 Очок Винагороди за послуги

* Модель годинників може відрізнятися в залежності від наявності в період кваліфікації

Додаткова Винагорода за послуги (РВ)

Кваліфікація та Рекваліфікація для кожного рівня

Коли Ви досягнете статусу команди TAB Team, та після того, як Ви кваліфікуєтеся в команду Millionaire Team та President's Team, Вам буде необхідно витримати період очікування, щоб почати отримувати Додаткову Винагороду за послуги (РВ) з вищим відсотком. Будь ласка, ознайомтесь з таблицями нижче для кожного періоду очікування в залежності від рівня. Вимоги для отримання винагороди описані в розділі «Вимоги для отримання Додаткової Винагороди за послуги (РВ)».

GET Team

Кваліфікаційний Період			Global Expansion Team (GET)														
Січ	Лют	Бер	Квіт	Трав	Чер	Лип	Серп	Вер	Жов	Лист	Груд	Січ	Лют	Бер	Квіт	Трав	Чер
1,000 Очок Роялті (RO)	1,000 Очок Роялті (RO)	1,000 Очок Роялті (RO)	Можливість отримувати 2% РВ з квітня по березень														
			Період Рекваліфікації з квітня по березень														

В даному прикладі:

- Період очікування та отримання Винагороди:** Після проходження кваліфікації GET Team відсутній період очікування для отримання Додаткової Винагороди за послуги (РВ). Після проходження кваліфікації у GET Team, у квітні Вам буде присвоєний статус GET Team та Ви матимете право на отримання Додаткової Винагороди за послуги (РВ) без періоду очікування. Період отримання даної Винагороди становить 12 місяців з дати повної кваліфікації команди GET Team, в даному випадку з квітня по березень.

MILL Team

Кваліфікаційний Період			Millionaire Team															
Січ	Лют	Бер	Квіт	Трав	Чер	Лип	Серп	Вер	Жов	Лист	Груд	Січ	Лют	Бер	Квіт	Трав	Чер	
4,000 Очок Роялті (RO)	4,000 Очок Роялті (RO)	4,000 Очок Роялті (RO)	Період очікування	Можливість отримувати 4% РВ з червня по травень														
Період Рекваліфікації з квітня по березень																		

В даному прикладі:

- Період очікування та отримання Винагороди:** Після проходження кваліфікації MILL Team існує період очікування – 2 місяці, після яких Ви зможете отримати вищий відсоток Додаткової Винагороди за послуги (РВ). Протягом даного періоду очікування мінімальна вимога до Загального Об'єму для Додаткової Винагороди за послуги (РВ) 2% становить 3000 TV відповідно до Вашого нового статусу Millionaire Team. Після завершення періоду очікування, як Millionaire Team, Ви матимете право почати отримувати Додаткову Винагороду за послуги (РВ) з вищим відсотком, починаючи з червня. Період отримання даної Винагороди становить 12 місяців після періоду очікування, в даному випадку з червня по травень.

PRES Team

Кваліфікаційний Період			President's Team														
Січ	Лют	Бер	Квіт	Трав	Чер	Лип	Серп	Вер	Жов	Лист	Груд	Січ	Лют	Бер	Квіт	Трав	Чер
10k, 20k, 30k, 50k Очок Роялті (RO) протягом 3х місяців			Період очікування			Можливість отримувати від 6% до 7% РВ з липня по червень											
			Період Рекваліфікації з квітня по березень														

В даному прикладі:

- Період очікування та отримання Винагороди:** Після проходження кваліфікації PRES Team існує період очікування – 3 місяці, після яких Ви зможете отримати вищий відсоток Додаткової Винагороди за послуги (РВ). Протягом даного періоду очікування мінімальна вимога до Загального Об'єму для Додаткової Винагороди за послуги (РВ) 2-4% становить 2500 TV відповідно до Вашого нового статусу President's Team. Після завершення періоду очікування, як President's Team, Ви матимете право почати отримувати Додаткову Винагороду за послуги (РВ) з вищим відсотком, починаючи з липня. Період отримання даної Винагороди становить 12 місяців після періоду очікування, в даному випадку з липня по червень.

Вимоги для отримання Додаткової Винагороди за послуги (PB)

Після того, як Ви кваліфікувалися та/або рекваліфікувалися на певний відсоток Додаткової Винагороди за послуги (PB) та завершили період очікування для рівнів команди Mill Team та PRES Team, наступні Загальний Об'єм (TV) та Очки Роялті(RO) мають бути досягнуті в кожному місяці, щоб отримати Додаткову Винагороду за послуги (PB) протягом визначеного періоду отримання даної Винагороди:

Рівень команди TAB Team	Мінімальний Загальний Об'єм	Очки Роялті (RO)	Production Bonus %
GET	3,500	1,000	2%
MILL	3000	1,000 - 3,999	2%
		4,000 +	4%
PRES	2,500	1,000 - 3,999	2%
		4,000 - 9,999	4%
		10,000 +	6%
PRES 20K	2,500	1,000 - 3,999	2%
		4,000 - 9,999	4%
		10,000 - 19,999	6%
		20,000 +	6.50%
PRES 30K	2,500	1,000 - 3,999	2%
		4,000 - 9,999	4%
		10,000 - 19,999	6%
		20,000 - 29,999	6.50%
		30,000 +	6.75%
PRES 50K	2,500	1,000 - 3,999	2%
		4,000 - 9,999	4%
		10,000 - 19,999	6%
		20,000 - 29,999	6.50%
		30,000 - 49,999	6.75%
		50,000 +	7%

Рекваліфікація на Додаткову Винагороду за послуги (РВ)

Після кваліфікації на будь-який статус TAB Team, Ви зберігаєте даний статус незалежно від % Додаткової Винагороди за послуги (РВ), на який кваліфікувались (поки Ви не досягнете вищого статусу TAB Team або не пройдете Рекваліфікацію на Статус Супервайзора та будете понижені в статусі).

Щоб продовжувати отримувати певний відсоток Додаткової Винагороди за послуги (РВ), Вам необхідно проходити Рекваліфікацію кожного року.

- **Щоб залишатись на тому самому рівні отримання Додаткової Винагороди за послуги (РВ)**, щороку впродовж періоду рекваліфікації виконайте умови щодо Очок Роялті (RO) протягом трьох місяців поспіль (так само, як при кваліфікації на поточний статус).
- **Якщо Ви не пройшли рекваліфікацію на своєму поточному рівні**, Ваш максимальний рівень Додаткової Винагороди за послуги (РВ) стане найвищим рівнем, на який Ви пройшли рекваліфікацію, і відповідатиме вимогам щодо сумарних Очок Об'єму для поточного рівня, як показано в таблиці нижче.

Щоб пройти рекваліфікацію та продовжити отримувати Додаткову Винагороду за послуги (РВ), у вас є 12 місяців з дати останньої кваліфікації/рекваліфікації команди TAB Team.

Рівень команди TAB Team	Максимальний відсоток РВ	Мінімальний Загальний Об'єм	Мінімальне значення Очок Роялті (RO)
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

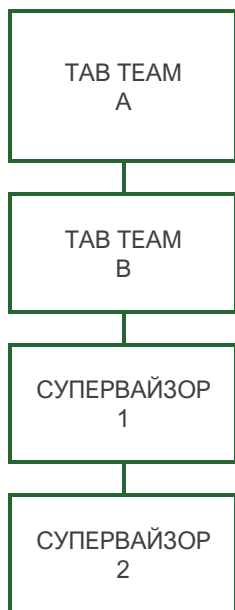
Якщо під час останнього періоду рекваліфікації Ви рекваліфікувались на отримання нижчого відсотку Додаткової Винагороди за послуги (РВ) та пізніше кваліфікувались повторно на вищий відсоток, Вам буде необхідно витримати період очікування, перш ніж почати отримувати дану Винагороду з вищим відсотком.

Правила нарахувань Додаткової Винагороди за послуги (РВ)

Можуть бути випадки, коли у Вашій Організації нижчого підпорядкування є інший представник команди TAB Team, який може заблокувати отримання Додаткової Винагороди за послуги (РВ). Щоб визначити кваліфікантів на отримання Додаткової Винагороди за послуги (РВ), кожна лінія розглядається окремо. Щоб допомогти Вам краще зрозуміти процес нарахування Додаткової Винагороди за послуги (РВ), ми підготували наступну інформацію нижче.

Якщо TAB Team у Вашій Організації нижчого підпорядкування кваліфікувався на **нижчий** відсоток Додаткової Винагороди за послуги (РВ), ніж Ви, Ви отримаєте різницю у % з його/її Організації нижчого підпорядкування.

Приклад 1: Представник команди TAB Team Організації нижчого підпорядкування кваліфікувався на нижчий відсоток Додаткової Винагороди за послуги (РВ)



Відсоток Додаткової Винагороди за послуги (РВ): 6%

- TAB Team A отримає 6% з TAB Team B
- TAB Team A отримає 4% з Супервайзора 1 та Супервайзора 2 (6% - 2% = 4%)

Відсоток Додаткової Винагороди за послуги (РВ): 2%

- TAB Team B отримає 2% з Супервайзора 1 та Супервайзора 2

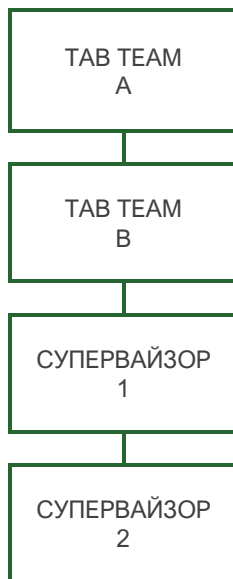
Приклад 1:

- В даному прикладі, якщо Ви є представником команди TAB Team A та отримуєте Додаткову Винагороду за послуги (РВ) на рівні 6%, а Ваш TAB Team B нижчої Організації отримує Додаткову Винагороду за послуги (РВ) на рівні 2%, Ви отримаєте 6% з представника команди TAB Team B та решту 4% Додаткової Винагороди за послуги (РВ) від його/її Організації нижчого підпорядкування, Супервайзора 1 та Супервайзора 2, до наступного кваліфіканта Додаткової Винагороди за послуги (РВ).
- TAB Team B отримає 2% з Супервайзора 1 та Супервайзора 2.
- Ваша Додаткова Винагорода за послуги (РВ), з інших Організацій команди TAB Team буде залежати від % Додаткової Винагороди за послуги (РВ) кожного наступного представника команди TAB Team.

Коли представник команди TAB Team нижчого підпорядкування отримує Додаткову Винагороду за послуги (РВ), на рівні, **вищому** за Ваш, на 2 або 4%, Ви не отримуватимете Додаткову Винагороду за послуги (РВ) з даного Дистриб'ютора та його/її Організації нижчого підпорядкування. Даний сценарій є «Блокуванням».

**Якщо President Team кваліфікувався на 6% Додаткової Винагороди за послуги (РВ), він/вона може отримувати 6% з President's Team нижчого підпорядкування у яких рівень відсотку РВ 6.5%, 6.75% або 7%. Він/Вона не буде отримувати Додаткову Винагороду за послуги (РВ) з President's Team з вищим рівнем відсотку Додаткової Винагороди за послуги (РВ).*

Приклад 2: Представник команди TAB Team Організації нижчого підпорядкування кваліфікувався на ВИЩИЙ відсоток Додаткової Винагороди за послуги (PB)



Відсоток Додаткової Винагороди за послуги (PB): 4%

- TAB Team A не отримає Додаткову Винагороду за послуги (PB) з TAB B або його/її Організації

Відсоток Додаткової Винагороди за послуги (PB): 7%

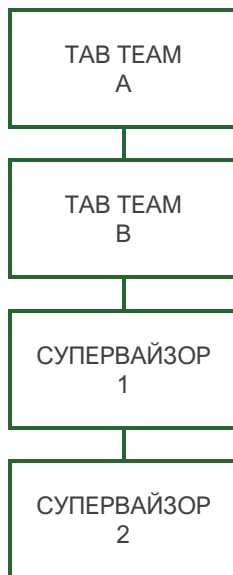
- TAB Team B отримає 7% з Супервайзора 1 та Супервайзора 2

Приклад 2:

- У даному прикладі, якщо Ви представник команди TAB Team A та отримуєте Додаткову Винагороду за послуги (PB) на рівні 4%, а TAB Team B Організації нижчого підпорядкування кваліфікувався на 7%, Ви будете заблоковані й не отримає Винагороду з представника команди TAB Team B та його/її Організації.
- TAB Team B отримає 7% з Супервайзора 1 та Супервайзора 2.

Якщо представник команди TAB Team кваліфікувався на **такий самий** відсоток Додаткової Винагороди за послуги (PB), що й Ви, Ви отримаєте Винагороду з даного представника команди TAB Team, але не зможете отримати Додаткову Винагороду за послуги (PB) з його/її Організації нижчого підпорядкування. Даний сценарій є «Зменшенням Додаткової Винагороди за Послуги (PB) (Cut Off)».

Приклад 3: Представник команди TAB Team Організації нижчого підпорядкування кваліфікувався на ОДНАКОВИЙ відсоток Додаткової Винагороди за послуги (PB)



Відсоток Додаткової Винагороди за послуги (PB): 6%

- TAB Team A отримує 6% тільки з TAB Team B

Відсоток Додаткової Винагороди за послуги (PB): 6%

- TAB Team B отримує 6% з Супревайзора 1 та Супревайзора 2

Приклад 3:

- В даному прикладі, якщо Ви як представник команди TAB Team A та Ваш TAB Team B Організації нижчого підпорядкування кваліфікувались на однаковий відсоток Додаткової Винагороди за послуги (PB) 6%, Ви отримаєте 6% тільки з TAB Team B, та не отримаєте винагороду з Організації нижчого підпорядкування TAB Team B за процедурою Зменшення Додаткової Винагороди за Послуги (PB) (Cut Off).
- TAB Team B отримує 6% з Супревайзора 1 та Супревайзора 2.

Щоб мати право на отримання Додаткової Винагороди за послуги (PB), Вам необхідно подати Заяву на отримання Додаткової Винагороди за Послуги членами команди TAB Team, а також мають бути виконані всі інші положення та умови.



Опрацьовано Компанією Herbalife

Бонус Марка Х'юза

Коли Ви досягнете рівня команди President's Team та матимете команду President's Team нижчого підпорядкування, Ви можете претендувати на отримання дискреційного Бонусу Марка Х'юза, який розраховується з спільного фонду в 1% від базових продажів продукції Herbalife у всьому світі та розповсюджується щорічно на престижній події Herbalife. Бонуси Марка Х'юза виплачуються як визнання видатної роботи та лідерства. Команда President's Team може ознайомитися з правилами щорічного Бонусу Марка Х'юза на сайті myherbalife.com, щоб отримати повну інформацію.

Заходи та Промоушени

Час від часу Herbalife також пропонує додаткові стимули для продажів, такі як навчальні семінари, ретріти, канікули, спеціальні визнання та навіть грошові бонуси. Дані заходи — це потужний спосіб поділитися своїм успіхом із родиною та зміцнити стосунки з іншими Дистриб'юторами.

СЛОВНИК ТЕРМІНІВ

Наведені нижче терміни використовуються протягом всієї цієї книги. Деякі з них безпосередньо пов'язані з Herbalife, тому ознайомтеся з ними для того, щоб вони якнайшвидше увійшли до Вашого повсякденного словника.

База для розрахунку ціни та База для розрахунку Винагороди (Earn Base): Базові величини, визначені для кожного продукту в місцевій валюті, на основі якої розраховуються знижки та Винагорода.

Блок на отримання Додаткової Винагороди за послуги (PB Blocking): У випадку, якщо у Вашій Організації нижчого підпорядкування є інший представник команди TAB Team, який кваліфікувався на більш високий відсоток Додаткової Винагороди за послуги, можливість нарахування Вам відсотку з об'ємів даного TAB Team та його Організації нижчого підпорядкування буде заблокована.

Винагорода за послуги (Royalty Override-RO): Виплати Супервайзорам, що становлять 1% – 5% від Об'єму продажів трьох поколінь активних Супервайзорів нижчого підпорядкування.

Організація вищого підпорядкування (Upline Organization): Ваш Спонсор, Спонсор Вашого Спонсора, Спонсор останнього і т.д.

Груповий об'єм (Group Volume- GV): Замовлення, викуплені під тимчасову знижку і 50% від Базиса для розрахунку Винагороди Супервайзорами, які Кваліфікуються в Організації Супервайзора.

Дистриб'ютор (Distributor): Дистриб'ютор Herbalife*

Дистриб'ютор першого покоління (First Level Distributor): Усі Дистриб'ютори, для яких особисто Ви є Спонсором, вважаються Вашим першим поколінням.

Додаткова Винагорода за послуги (PB): Додаткова Винагорода за послуги в розмірі 2%, 4% або від 6% до 7% від Об'єму продажів Організації нижчого підпорядкування, одержувана кваліфікованими представниками команди TAB Team, які виконали певні вимоги, за їхні додаткові зусилля та послуги з підтримки продажів продукції Компанії відповідно до умов Договору Дистриб'ютора, укладеного між Компанією та Дистриб'ютором.

Кваліфікаційний місяць (Qualifying Month): Місяць, протягом якого Дистриб'ютор набирає кількість очок, необхідну для кваліфікації на певний статус.

Кваліфікований Продюсер (Qualified Produce- QPr): Дистриб'ютор, який набрав 2500 Очок протягом 1-6 місяців. Кваліфікований Продюсер має право на знижку 42% від Базиса для розрахунку Винагороди.

Супервайзор, який Кваліфікується (Qualifying Supervisor): Дистриб'ютор, який набрав необхідну кількість Очок Об'єму для виконання кваліфікації на статус Супервайзора. За умови виконання всіх кваліфікаційних вимог першого числа наступного місяця цей Дистриб'ютор отримує статус Повністю Кваліфікованого Супервайзора. Супервайзор, який Кваліфікується, має право на придбання продукції в Компанії з Тимчасовою знижкою 50% від Базиса для розрахунку Винагороди.

Блок на отримання Додаткової Винагороди за послуги (PB) (Blocking): У випадку якщо у Вашій Організації нижчого підпорядкування є інший член команди TAB Team, що кваліфікувався на вищий % Додаткової Винагороди за послуги, ніж Ви, Вам не будуть здійснені нарахування з об'ємів даного TAB Team і його/її Організації нижчого підпорядкування.

Зменшення Додаткової Винагороди за Послуги (PB) (Cut Off): У випадку якщо у Вашій Організації нижчого підпорядкування є інший представник команди TAB Team, що кваліфікувався на той самий % Додаткової Винагороди за послуги, що і Ви, Вам буде нарахований відповідний % лише з об'ємів даного TAB Team, але не з об'ємів його/її Організації нижчого підпорядкування.

У випадку якщо у Вашій Організації нижчого підпорядкування є інший представник команди TAB Team, що кваліфікувався на менший % Додаткової Винагороди, ніж у Вас, Вам буде нарахована відсоткова різниця, що залишилася. Наприклад, Ви кваліфікувались на здобуття 6% Додаткової Винагороди за послуги, а представник команди TAB Team нижчого підпорядкування на 2%. У даній ситуації Вам буде нараховано 6% з об'ємів продажів даного TAB Team і 4% з об'ємів Організації нижчого підпорядкування даного TAB Team аж до наступного представника команди TAB Team нижчого підпорядкування. Ваші нарахування з об'ємів Організації нижчого підпорядкування членів команди TAB Team залежать від % Додаткової Винагороди, на який ті у свою чергу кваліфікувались.

Комісійна Винагорода (Commission) або Оптовий дохід (Wholesale Profit): Винагорода, у розмірі різниці між знижкою Привілейованого Клієнта чи Дистриб'ютора нижчого підпорядкування відповідного рівня, і знижкою на ці самі продукти, встановленої для Спонсора. Всі винагороди розраховуються на основі Базиса для розрахунку вартості.

Особистий об'єм (Personal Volume): Об'єм, викуплений Вами та всіма Привілейованими Клієнтами та Дистриб'юторами Вашої Організації нижчого підпорядкування, без урахування замовлень, розміщених під 50% від Базиса для розрахунку Винагороди Повністю Кваліфікованими Супервайзорами і Супервайзорами, які Кваліфікуються.

Особисто придбаний об'єм (Personally Purchased Volume - PPV): Об'єм, викуплений Вами безпосередньо в Herbalife на Ваш ідентифікаційний номер.

Дистриб'ютор (Independent Associate): Кожний, хто придбав Набір Дистриб'ютора Herbalife (НМР), правильно заповнив Заяву на отримання статусу Дистриб'ютора та підписав Договір Дистриб'ютора, за умови їх реєстрації в Компанії.

Невільний об'єм (Encumbered Volume): Об'єм, розміщений Вашими Дистриб'юторами нижчого підпорядкування для кваліфікації на статус Супервайзора.

Організація нижчого підпорядкування (Downline Organization): Усі Дистриб'ютори, для яких особисто Ви є Спонсором, а також усі їхні Дистриб'ютори.

Загальний Об'єм (Total Volume - TV): Загальний Об'єм являє суму Особистого Об'єму та Групового Об'єму.

Об'єм Організації нижчого підпорядкування (Downline Volume – DLV): До об'єму Організації нижчого підпорядкування входять очки Привілейованих Клієнтів та Дистриб'юторів, розміщених безпосередньо в Herbalife зі знижкою до 42% від Бази для розрахунку Винагороди.

Організаційний об'єм (Organization Volume - OV): Об'єм, який враховують під час розрахунку розміру Винагороди за послуги, яку одержує Супервайзор.

Організація Супервайзора (Supervisor's Personal Organization): Включає всіх Дистриб'юторів Організації нижчого підпорядкування цього Супервайзора, які мають статус Дистриб'ютора, Старшого Консультанта, Будівника Успіху, Кваліфікованого Продюсера та Супервайзора, який Кваліфікується.

Очки (Volume Points): Кількість очок, що характеризує кожний продукт Herbalife. Очки об'єму використовуються для кваліфікацій.

Очки ПК (PC points): Очки від покупок Привілейованих Клієнтів на свій ID-номер.

Очки Винагороди за послуги (RO Points): Використовуються для різних кваліфікацій і являють суму Організаційного об'єму Супервайзора, помножену на відповідний відсоток Винагороди за послуги.

Правило «Десяти роздрібних клієнтів» (Ten Retail Customer Rule): Дистриб'ютор Herbalife має продавати продукти Компанії не менше ніж десяти (10) роздрібним клієнтам на місяць для виконання кваліфікаційних вимог як однієї з необхідних умов для одержання Винагороди за послуги та Додаткової Винагороди за Послуги за результатами місяця.

Правило «Сімдесяти відсотків» (The 70% Rule): Щомісячно Дистриб'ютор Herbalife має розповсюджувати та споживати не менше 70% від загальної кількості продуктів Herbalife, придбаних в поточному місяці, для кваліфікації та отримання Винагороди за послуги чи Додаткової Винагороди за послуги та інших бонусів, які виплачує Компанія.

Представник TAB Team (TAB Team): Дистриб'ютор, який виконав всі вимоги для кваліфікації на статус GET, Millionaire Team та President's Team.

Привілейований Клієнт (Preferred Customer): кожний, хто заповнив Заявку Привілейованого Клієнта та має право на придбання продукції для особистого використання зі знижкою безпосередньо в Компанії. Привілейований Клієнт не має права продавати продукт, бути спонсором Дистриб'юторів та бути залученим до бізнесу. Тим не менш, Привілейований Клієнт може перейти в статус Дистриб'ютора.

Розподіл Комісійної Винагороди (Split of Commission Fee): Комісійна Винагорода, виплачувана Компанією за послуги з розміщення замовлень Привілейованими Клієнтами та Дистриб'юторами нижчого підпорядкування зі знижкою до 42% від Бази для розрахунку Винагороди за станом на кінець місяця. Комісія 8%-35% спочатку виплачується Дистриб'ютору вищого підпорядкування, та потім відсотки, які лишилися виплачуються першому Повністю Кваліфікованому Супервайзору.

Різниця Винагороди (Roll-Ups): Винагороди за послуги виплачуються Супервайзорам у розмірі 5% від об'єму кожного із трьох (3) активних поколінь Супервайзорів нижчого підпорядкування. Різниця Винагороди виплачується відповідному Супервайзору вищого підпорядкування, якщо Супервайзор нижчого підпорядкування одержує менше ніж максимальні 5% Винагороди з кожного рівня. У цьому випадку різниця Винагороди становить від 1% до 4%.

Роздрібний дохід (Retail Profit): Різниця між ціною за продукти, оплачуваною Дистриб'ютором, і роздрібною ціною, яку платить клієнт.

Роздрібний Клієнт (Customer): Кожний, хто придбав продукти Herbalife за роздрібною ціною і не є Привілейованим Клієнтом або Дистриб'ютором Компанії.

Вільний об'єм (Unencumbered Volume): об'єм, розміщений Вашими Дистриб'юторами нижчого підпорядкування, який не використовується будь-ким ще для кваліфікації на статус Супервайзора однією або двома місяцями способом.

Відповідний об'єм (Matching Volume): Загальний об'єм Супервайзора, який є Спонсором, за певний місяць, що не повинен бути меншим об'єму його Дистриб'юторів нижчого підпорядкування, які кваліфікуються на статус Супервайзора.

Спонсор (Sponsor): Дистриб'ютор, який запросив у Herbalife нового Дистриб'ютора.

Старший Консультант (Senior Consultant): Дистриб'ютор, що виконав усі кваліфікаційні вимоги на придбання продукції зі знижкою 35% або 42% від Базис для розрахунку Винагороди.

Будівник Успіху (Success Builder): Дистриб'ютор, який накопив 1000 Очок Особисто Приданого Об'єму або більше за один місяць буде надана знижка 42% від Базис для розрахунку Винагороди на всі наступні замовлення до кінця наступного календарного місяця..

Супервайзор/Повністю Кваліфікований Супервайзор (Supervisor/ Fully Qualified Supervisor): Дистриб'ютор, який виконав усі вимоги кваліфікації на статус Супервайзора, і який має право на всі привілеї, надані Супервайзорам.

Шкала знижок (Discount Scale): Знижки в розмірі від 35% до 50% від Базис для розрахунку Винагороди залежно від об'єму замовлень Дистриб'ютора.

Об'єм Організації нижчого підпорядкування (Downline Volume - DLV): Об'єм продуктів, викуплених Привілейованими Клієнтами та не Супервайзорами Організації нижчого підпорядкування безпосередньо в Herbalife.

*Для Супервайзорів Об'єм Організації нижчого підпорядкування – це Особистий та/або Груповий Об'єми.