

ЕЖЕГОДНЫЙ ОТЧЕТ О СРЕДНЕМ УРОВНЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ, ВЫПЛАЧЕННЫХ КОМПАНИЕЙ HERBALIFE НЕЗАВИСИМЫМ ПАРТНЕРАМ HERBALIFE В РОССИИ В 2015 ГОДУ

Люди становятся Независимыми Партнерами Herbalife по ряду причин. Большинство (73%)¹ заключают Договор с Herbalife для того, чтобы получить возможность приобретать продукты для себя и членов своей семьи по более выгодной цене. Других привлекает частичная занятость в сфере прямых продаж, которую просто начать в связи с низкими первоначальными затратами (цена Набора Независимого Партнера Herbalife составляет 1 621 руб. 71 коп.,² плюс сопутствующие налоги на продажу, доставку и упаковку), а также гарантией возврата вложенных средств³. От Независимого Партнера не требуется никаких дополнительных затрат на покупку запасов продукции или маркетинговых материалов. В сущности, корпоративная политика Herbalife не поощряет покупку маркетинговых инструментов бизнеса, особенно в первые несколько месяцев партнерской деятельности.

Если Вас интересуют возможности получения дополнительного или постоянного дохода, мы хотим, чтобы Ваши ожидания в отношении возможного уровня дохода были реалистичны. Возможности получения дохода в бизнесе с Herbalife чем-то напоминают тренировку в спортзале: результаты зависят от потраченного времени, энтузиазма и вложенных сил. Любый человек, рассматривающий возможность бизнеса с Herbalife, должен понимать специфику бизнеса прямых продаж. Это усердная работа. Не существует быстрых способов разбогатеть, гарантий успеха здесь быть не может. Однако для тех, кто готов вкладывать свое время и энергию в развитие постоянного круга клиентов, а также в обучение и оказание помощи другим в подобном развитии, возможность получения дополнительного или постоянного дохода и личностный рост и, безусловно, существует.

ДОХОД С ВАШИХ СОБСТВЕННЫХ ПРОДАЖ: Одной из составных частей дохода, который Независимый Партнер может извлечь в этом бизнесе, является прибыль, после вычета расходов, от реализации продуктов Herbalife. Независимые Партнеры сами определяют для себя способ ведения бизнеса, количество дней и часов, которые они намерены посвящать этой деятельности, а также размер расходов, которые они несут, и запрашиваемые цены.

МНОГОУРОВНЕВОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ: Некоторые Независимые Партнеры (24.9%) помогают другим стать Независимыми Партнерами Herbalife. В таком случае у них есть возможность строить и поддерживать свою собственную организацию нижестоящих Независимых Партнеров. За сам факт привлечения в бизнес новых Независимых Партнеров они не получают никаких Вознаграждений. Вознаграждение выплачивается исключительно, если нижестоящий Независимый Партнер приобретает продукты для реализации среди своих нижестоящих Независимых Партнеров, личного потребления, или розничной продажи продуктов клиентам. Схема этого многоуровневого Вознаграждения подробно описана в Плане Продаж и Маркетинга Herbalife, который доступен в режиме онлайн для всех Независимых Партнеров на сайте hbl.me/ruRU-SMP.

Среднее Вознаграждение 12.6% Независимых Партнеров Herbalife, которые являются Лидерами продаж⁴ и имеют нижестоящую организацию, полученное от Herbalife в 2015 году составило 143 670 руб. Данная сумма не включает расходы, понесенные в процессе ведения или продвижения бизнеса.

В таблице ниже представлена общая картина экономических преимуществ, извлеченных Независимыми Партнерами Herbalife в 2015 году. Из таблицы видно, что экономические преимущества 95 926 Независимых Партнеров (84%) состоят исключительно из дохода, полученного в результате приобретения продуктов по оптовой цене для личного использования и для членов семьи или же для реализации данных продуктов третьим лицам. Ни один из приведенных случаев не предполагает выплаты каких-либо Вознаграждений от Компании.

Данные о Вознаграждениях в многоуровневой организации приведены в таблице ниже и не включают расходы, которые Независимый Партнер может понести в ходе управления или продвижения своего бизнеса. Подобные расходы могут варьироваться и включать в себя расходы на рекламу и продвижение, на дегустацию продуктов, обучение, аренду, поездки, оплату телефонных разговоров и интернета, а также прочие траты. Представленные в данной таблице выплаты Вознаграждений не обязательно отражают точное значение Вознаграждений (если таковые и будут), которые тот или иной Независимый Партнер может получить. Приведенные величины не являются гарантированными и не должны рассматриваться как прогноз Ваших будущих выплат Вознаграждений или доходов. Успех в бизнесе с Herbalife приходит только при условии эффективных решений по реализации продуктов, что требует усердной работы, последовательности, лидерства. Ваш успех будет зависеть от того, насколько эффективно Вы реализуете данные качества.

Одноуровневые Партнеры (нижестоящая организация отсутствует)						
Экономические возможности	Независимые Партнеры*		Экономическая выгода одноуровневых Независимых Партнеров состоит в возможности приобретения продуктов для личного использования и для членов семьи по оптовой цене, а также в возможности продажи продуктов лицам, не являющимся Независимыми Партнерами. Ни один из упомянутых выше доходов не относится к выплатам, осуществляемым Компанией, в силу чего данные доходы не включены в настоящую таблицу.			
	Количество	%				
<ul style="list-style-type: none"> Оптовая цена на приобретение продуктов Розничный доход с продажи продуктов лицам, не являющимся Независимыми Партнерами 	85 762	75.1%				
Не-Лидеры продаж, имеющие нижестоящую организацию						
Экономические возможности	Независимые Партнеры		Помимо упомянутых выше и не включаемых в эту таблицу экономических выгод одноуровневых Независимых Партнеров, Не-Лидеры продаж, которые имеют нижестоящую организацию, вправе получать выплаты от компании Herbalife в виде Комиссионного Вознаграждения с приобретения продукции Нижестоящими Независимыми Партнерами их организации. При этом продукция должна быть приобретена напрямую в Herbalife. 4 962 из 10 355 Независимых Партнеров получили данные выплаты в 2015 году. Средняя общая выплата этим 4 962 Независимым Партнерам составила 2 018 рублей.			
	Количество	%				
<ul style="list-style-type: none"> Оптовая цена на приобретение продуктов Розничный доход с продажи продуктов лицам, не являющимся Независимыми Партнерами Оптовый доход с продажи продуктов Независимому Партнеру из нижестоящей организации. 	14 026	12.3%				
Лидеры продаж, имеющие нижестоящую организацию						
Экономические возможности	Независимые Партнеры		Все Лидеры продаж, имеющие нижестоящую организацию			Данная Таблица включает все Комиссионные Вознаграждения, Вознаграждения за Услуги и Дополнительные Вознаграждения за Услуги, выплачиваемые компанией Herbalife своим Независимым Партнерам. Таблица не включает суммы, полученные Независимыми Партнерами от реализации продуктов Herbalife третьим лицам.
	Количество	%	Средний диапазон выплат от Herbalife (рубли)	Количество Независимых Партнеров	% от Общего Количества	
<ul style="list-style-type: none"> Оптовая цена на приобретение продуктов Розничный доход с продажи продуктов лицам, не являющимся Независимыми Партнерами Оптовый доход с продажи продуктов Независимому Партнеру из нижестоящей организации Многоуровневая компенсация с продаж нижестоящей организации <ul style="list-style-type: none"> Вознаграждение за Услуги Дополнительное Вознаграждение за Услуги 	14 413	12.6%	>2 500 000	160	1.1%	6 157 148
			1 000 001-2 500 000	211	1.5%	1 570 965
			250 001-1 000 000	745	5.2%	468 272
			100 001-250 000	1 053	7.3%	155 366
			20 001-100 000	4 255	29.5%	44 594
			1-20 000	6 889	47.8%	7 532
			0	1 100	7.6%	0
Итого	14 413	100,0%		143 670		

*5 565 из 85 762 одноуровневых Независимых Партнеров являются Лидерами продаж без нижестоящей организации.

Большинство Независимых Партнеров, которые получили свыше 1 000 000 рублей в 2015 году, достигли уровня Millionaire Team. За 2015 год 16 российских Независимых Партнеров достигли уровня Millionaire Team. К моменту, когда они вошли в команду Millionaire Team, они занимались бизнесом Herbalife в среднем 8 лет. Самый длительный срок в бизнесе Herbalife составил 19 год, самый короткий - менее 3 лет.

¹ 73%, на основании опроса Независимых Партнеров, проведенного в США организацией "Lieberman Research Worldwide", январь 2013 г., допустимый предел погрешности +/- 3.7%.

² Указанная стоимость действительна для России с декабря 2015 года и может измениться.

³ 90 дней на возврат Набора Независимого Партнера Herbalife (ННП) и год на возврат продуктов, сохранивших товарный вид, при условии прекращения партнерской деятельности.

⁴ Лидеры продаж - это Независимые Партнеры, которые достигли уровня Супервайзера или выше. Подробнее Вы можете узнать из Плана Продаж и Маркетинга Herbalife, доступного на сайте hbl.me/ruRU-SMP.

65.8% всех Лидеров продаж с 1 февраля 2015 года, прошедших ревалификацию к 31 января 2016 года (включая 53.7% Независимых Партнеров, ставших Лидерами продаж впервые).