

HERBALIFEN SUOMESSA MAKSAMAT KESKIPALKKIOT VUONNA 2014

Ihmiset ryhtyvät Herbalifen Jäseniksi monista eri syistä. Suurin osa (73%)¹ Jäsenistä on ensisijaisesti lähtenyt mukaan toimintaan voidakseen ostaa tuotteita alennettuun hintaan omaan ja perheenjäsentensä käyttöön. Toiset ryhtyvät Jäseniksi kokeillakseen suoramyyntiä ja ansaitakseen tuloja osaaikaisesti. Jäseneksi ryhtymisen kynnyks on matala, sillä Herbalife-liiketoiminnan aloituskustannukset ovat alhaiset (Herbalifen jäsenpakkauksen hinta on 43,16 €², johon lisätään arvonlisävero sekä toimituskulut) minkä lisäksi Herbalife tarjoaa tuotteille täyden palautusoikeuden.³ Jäsenten ei tarvitse ostaa tuotteita suuria määriä varastoon tai hankkia mitään lisämateriaaleja vaan Herbalife nimenomaisesti suosittelee etenkin aloitteleville Jäsenille välttämään myynnin apuvälineiden ostamista.

Herbalifelle on tärkeää, että osa- tai kokopäiväisesti toimintaansa aloittavilla Jäsenillä on mahdollisimman realistiset odotukset mahdollisista tuloista. Herbalifen ansiomahdollisuuteen pätevät samat lainalaisuudet kuin vaikkapa liikuntaharrastukseen: tulokset riippuvat siitä, miten paljon henkilö on valmis käyttämään aikaa ja vaivaa edistykseen. Herbalife-mahdollisuutta harkitsevien on syytä pitää mielessä, että suoramyynti on kovaa työtä – menestykseen ei ole oikotietä eikä rikastumisesta ole takeita. Henkilökohtainen kasvu sekä osa- tai kokopäiväiset tulot ovat kuitenkin mahdollisia, mikäli Jäsen käyttää aikaa ja vaivaa vakaan asiakaspohjan kehittämiseen sekä muiden ohjaamiseen ja kouluttamiseen toimimaan samoin.

ANSIOT OMASTA MYNNISTÄ: Jäsenet voivat saada tuloja Herbalife®-tuotteiden jälleenmyynnistä kulujen jälkeen jäävänä voittona. Jäsenet päättävät itsenäisesti liiketoimintamenetelmistään, työajastaan, liiketoimintansa kuluista ja veloittamistaan hinnoista.

ANSIOT ERI TASOILTA: Osa Jäsenistä (21,8 %) sponsoroit muita ryhtymään Herbalifen Jäseniksi. Näin he voivat halutessaan rakentaa ja ylläpitää omaa alalinjan myyntiorganisaatiotaan. Uusien Jäsenten sponsoroinnista ei makseta mitään palkkioita. Ansiot kertyvät ainoastaan tuotteiden myynnistä oman alalinjan Jäsenille näiden omaan käyttöön tai muille myytäväksi. Tämä monitasoinen palkkiomahdollisuus on kuvattu Herbalifen Myynti- ja markkinointisuunnitelmassa, joka on Jäsenten saatavana osoitteessa www.MyHerbalife.fi.

Herbalifen Jäsenistä 11,6 % on Myyntijohtajia⁴, joilla on oma alalinja. Näiden Jäsenten yhtiöltä saama keskipalkkio oli 2 896 € vuonna 2014. Summasta ei ole vähennetty liiketoiminnan tai markkinoinnin kuluja.

Alla olevassa taulukossa on yhteenveto tavoista, joilla Herbalifen Jäsenet ovat voineet saada taloudellista hyötyä vuonna 2014. Suurimmalle osalle (89 %) taloudellista hyötyä koitui yksinomaan tuotteiden ostoista alennuksella henkilökohtaiseen tai perheenjäsenten käyttöön tai muille jälleenmyytäväksi, jolloin hyötyä ei saatu yhtiöltä saatavana maksuna.

Taulukon summassa ei ole otettu huomioon Jäsenille liiketoiminnasta tai markkinoinnista koituvia kuluja, kuten mainos- ja markkinointikuluja, tuotenäytteitä, koulutuksia, vuokria, matkakuluja, puhelin- ja internet-kustannuksia sekä muita mahdollisia kuluja. Alla mainitut palkkiot eivät välttämättä kuvaa kenenkään Jäsenen tyyppillisiä ansioita, eikä niitä tule pitää takeina tai kuvauksina Jäsenten toteutuvista palkkioista tai voitoista. Herbalife-toiminnassa menestyminen perustuu ainoastaan menestyksekkääseen tuotemyyntiin, joka edellyttää ahkeraa työtä ja johtamistaitoja. Jäsenen menestys riippuu siitä, miten tehokkaasti hän näihin panostaa.

Yhden tason Jäsenet (ei alalinjaa)

| Taloudellinen mahdollisuus | Jäseniä* | | Yhden tason Jäsenten saama taloudellinen hyöty perustuu tuotteiden ostoon tukkuhinnalla Jäsenen omaan tai hänen perheenjäsentensä käyttöön sekä tuotteiden vähittäismyyntiin henkilöille, jotka eivät ole Herbalifen Jäseniä. Kummassakaan tapauksessa Jäsen ei saa maksuja yhtiöltä eivätkä ne siksi ole mukana taulukossa. |
|---|----------|--------|--|
| | Määrä | % | |
| <ul style="list-style-type: none"> Tuoteostot tukkuhinnalla Vähittäisvoitto myyneistä henkilöille, jotka eivät ole Herbalifen Jäseniä | 3 614 | 78,2 % | |

Jäsenet, joilla on alalinja mutta jotka eivät ole Myyntijohtajia

| Taloudellinen mahdollisuus | Jäseniä* | | Yllä mainittujen yhden tason Jäsenten etujen, jotka eivät ole mukana taulukossa, lisäksi tietyt Jäsenet, joilla on alalinja mutta jotka eivät ole Myyntijohtajia, voivat saada tukkuprovisiomaksuja Herbalifelta alalinjansa suoraan Herbalifelta tekemistä tuoteostoista. Näihin ansioihin oikeutetuista 19 Jäsenestä 10 ansaitsi kyseisiä maksuja vuonna 2014. Maksujen keskiarvo oli 19 €. |
|---|----------|-------|--|
| | Määrä | % | |
| <ul style="list-style-type: none"> Tuoteostot tukkuhinnalla Vähittäisvoitto myyneistä henkilöille, jotka eivät ole Herbalifen Jäseniä Tukkuvoitto myyneistä muille Jäsenille | 473 | 10,2% | |

Myyntijohtajat, joilla on alalinja

| Taloudellinen mahdollisuus | Jäseniä* | | Kaikki Myyntijohtajat, joilla on alalinja | | | | Tämä taulukko sisältää kaikki Herbalifen maksamat Provisiot, Hyvitykset ja Palkkiot. Siihen eivät sisälly Jäsenten suoraan muille myymistä Herbalife®-tuotteista kertyneet ansiot. |
|--|----------|--------|---|----------------|--------------------|--------------------------------|--|
| | Määrä | % | Herbalifelta saadut maksut (€) | Jäsenten määrä | Osuus kaikista (%) | Keskimääräinen bruttomaksu (€) | |
| <ul style="list-style-type: none"> Tuoteostot tukkuhinnalla Vähittäisvoitto myyneistä henkilöille, jotka eivät ole Herbalifen Jäseniä Tukkuvoitto myyneistä muille Jäsenille Palkkiot alalinjan myyneistä eri tasoilta <ul style="list-style-type: none"> Hyvitykset Palkkiot | 537 | 11,6% | >25 000 | 14 | 2,6% | 47 002 | |
| | | | 10 001 - 25 000 | 27 | 5,0% | 16 844 | |
| | | | 5 001 - 10 000 | 15 | 2,8% | 6 789 | |
| | | | 2 501 - 5 000 | 29 | 5,4% | 3 513 | |
| | | | 1 001 - 2 500 | 89 | 16,6% | 1 615 | |
| | | | 1 - 1 000 | 319 | 59,4% | 298 | |
| | | | 0 | 44 | 8,2% | 0 | |
| Yhteensä | 537 | 100,0% | 2 896 | | | | |

* 3 614:stä yhden tason Jäsenestä 175 on Myyntijohtajia, joilla ei ole omaa alalinjaa.

Vuonna 2014 President's Teamiin ei edennyt yhtään suomalaista Jäsentä.

¹ Lieberman Research Worldwide, Inc.:n (LRW) tammikuussa 2013 entisille yhdysvaltaisille Jäsenille tekemä kysely, virhemarginaali +/- 3,7%.

² Suomessa joulukuussa 2014 voimassa ollut hinta. Jäsenpakkauksen hinta voi vaihdella. Ajantasaiset hintatiedot ovat saatavana osoitteesta Opportunity.Herbalife.com.

³ Palautusoikeus koskee 90 päivän kuluessa liiketoiminnan päättämisestä palautettuja jäsenpakkauksia ja vuoden kuluessa palautettuja jälleenmyyntikelpoisia tuotteita.

⁴ Myyntijohtajat ovat vähintään Supervisor-tasolle edenneitä Jäseniä. Lue lisää Herbalifen Myynti- ja markkinointisuunnitelmasta osoitteesta www.fi.MyHerbalife.com. 1.2.2014 mennessä Myyntijohtajiksi pätevytyneistä 72 % uusi pätevytyksensä 31.1.2015 mennessä (mukaan lukien 54,8 % ensi kertaa Myyntijohtajiksi edenneistä).