



Odkryj możliwość Herbalife

Plan Sprzedaży i Marketingu



PLAN SPRZEDAŻY I MARKETINGU

Ogólna charakterystyka

Plan Sprzedaży i Marketingu Herbalife oferuje Ci wyjątkowe możliwości, które mogą prowadzić do osiągnięcia sukcesu na różnych poziomach. Plan został stworzony przez założyciela Herbalife, Marka Hughes – to prawdopodobnie najlepszy plan marketingowy w branży. Na jego podstawie Herbalife wypłaca swoim Dystrybutorom wysoki procent z dochodów w formie Zysków Detalicznych i Hurtowych, Premii Królewskich i Produkcyjnych oraz innych bonusów. Ten sprawdzony plan stworzono tak, by zmaksymalizować nagrody za pracę i zapewniać godziwy, stały dochód.

Możliwość biznesu Herbalife oraz Plan Sprzedaży i Marketingu są identyczne dla każdego Dystrybutora. Sukces każdego z nich zależy od dwóch głównych czynników:

- Czasu, pracy i zaangażowania włożonych w działalność z Herbalife oraz
- Sprzedaży produktów w wykonaniu danego Dystrybutora i osób z podległej mu organizacji.

Te dwa czynniki wskazują na odpowiedzialność Dystrybutora za szkolenie, wsparcie i motywację członków jego podległej organizacji.

Na kolejnych stronach znajdziesz opis różnych poziomów Planu Sprzedaży i Marketingu Herbalife. Z każdym z nich są związane warunki kwalifikacji oraz przywileje nagradzające za pracę i potęgujące sukces.

Zostać Dystrybutorem Herbalife – pierwszy ważny krok

Jedynym zakupem wymaganym do tego, by zostać Dystrybutorem Herbalife, jest zakup Pakietu Dystrybutora Herbalife. W każdym znajduje się Wniosek i Umowa Dystrybutorska, które trzeba wypełnić i przesłać do firmy, by otrzymać Numer Identyfikacyjny Herbalife i prawo do zamawiania produktów.

Rejestracja

Zostajesz oficjalnie Dystrybutorem Herbalife, gdy Twój prawidłowo wypełniony Wniosek zostanie przetworzony i zaakceptowany przez Herbalife. Najszybszą i najłatwiejszą metodą rejestracji jest rejestracja online na stronie pl.MyHerbalife.com. Twoja umowa z Herbalife staje się ważna, co daje Ci wszystkie prawa, obowiązki i przywileje Dystrybutora Herbalife.

Klienci i podlegli Dystrybutorzy

Istnieją dwa rodzaje klientów:

- **Klient Premium** – Każdy, kto złożył Wniosek i Umowę Klienta Premium i jest uprawniony do zakupu produktów Herbalife na własny użytek w gospodarstwie domowym ze zniżką bezpośrednio od firmy.
- **Klient Detaliczny** – Każdy, kto nie jest Dystrybutorem Herbalife ani Klientem Premium, który kupuje produkty Herbalife od Dystrybutora.

Klienci Detaliczni i Klienci Premium nie mogą sprzedawać produktów, rekrutować ani sponsorować innych ani otrzymywać wynagrodzenia w ramach Planu Sprzedaży i Marketingu.

Klient Premium może przedstawiać i polecać znajomych i rodzinę, aby również zostali Klientami Premium. Te osoby będą określane jako polecenia.

Podległy Dystrybutor to każda osoba, którą zapoznała się z możliwościami biznesowymi i która złożyła Wniosek i Umowę Dystrybucyjną, a ta umowa została zaakceptowana przez Herbalife. Wtedy Ty stajesz się jej sponsorem, a ta osoba twoją podległą organizacją.

Poziomy podległej organizacji

Twój pierwszy podległy poziom to ci Dystrybutorzy, których osobiście zasponsorowałeś. Kiedy Dystrybutorzy na Twoim pierwszym poziomie sponsorują innych Dystrybutorów, ci nowi Dystrybutorzy stają się Twoim drugim poziomem. Kiedy Twój drugi poziom z kolei sponsoruje innych, sponsorowani przez nich stają się trzecim poziomem w Twojej organizacji Herbalife.

Każdy Dystrybutor zaczyna od tego samego miejsca w Planie Sprzedaży i Marketingu Herbalife, a każdy poziom ma określone kwalifikacje, możliwości zarobkowe i związane z nimi korzyści, aby nagradzać Dystrybutorów za ich sprzedaż.

Roczna opłata Dystrybutora

Każdego roku, w dniu rocznicy zawarcia Umowy z Herbalife, będziesz zobowiązany do uiszczenia rocznej opłaty

Herbalife stara się przypominać Dystrybutorom pocztą elektroniczną o terminie płatności. Dystrybutor jest jednak odpowiedzialny za uiszczenie Opłaty w terminie.

Jeśli Opłata nie zostanie uiszczona w terminie, będzie to skutkowało następującymi konsekwencjami:

- **Dystrybutor (poniżej statusu Supervisora):**
Twoje konto Dystrybutorskie Herbalife zostanie usunięta, a Dystrybutor nie będzie już mógł kupować produktów Herbalife® ze zniżką, ani polecać lub sponsorować nowych Klientów Premium lub Dystrybutorów. Wszyscy istniejący Klienci Premium lub podległa organizacja Dystrybutorów zostanie na stałe przeniesiona do pierwszego sponsora. Dotyczy to również Klientów Premium
- **Supervisor i wyżej:**
Niezależna Dystrybucja Herbalife pozostanie aktywna, jednak jako sponsor nie będziesz mógł kupować produktów Herbalife® do czasu uiszczenia rocznej opłaty. Jeśli opłata pozostanie nieuregulowana, może to skutkować usunięciem Dystrybutora, a wszyscy podlegli Dystrybutorzy lub Klienci Premium zostaną na stałe przeniesieni do pierwszego nadrzędnego Sponsora.

Możliwości zysku

Plan Sprzedaży i Marketingu Herbalife stwarza wiele możliwości uzyskiwania dochodów i innych nagród.

Natychmiastowy Zysk ze Sprzedaży Detalicznej

Kwota zysku, którą Dystrybutor uzyskuje ze sprzedaży detalicznej.

- Zysk Detaliczny to różnica między ceną, po której Dystrybutor sprzedaje produkt Klientowi Detalicznemu, a Ceną Dystrybutora.
- $\text{Cena sprzedaży} - \text{cena Dystrybutora} = \text{zysk detaliczny}$

Zysk ze Sprzedaży Hurtowej (znany także jako Międzyprowizja)

Gdy Dystrybutor kwalifikuje się do wyższego procentu rabatu niż Klient Premium lub Dystrybutor w jego podległej organizacji, wówczas Dystrybutor nadrzędny może uzyskać zysk hurtowy

- $\text{Zysk hurtowy} = \text{Cena wyjściowa} \times (\text{procent rabatu nadrzędnego Dystrybutora} - \text{procent rabatu osoby z podległej organizacji})$
- $\text{Cena wyjściowa} \times (\text{procent rabatu nadrzędnego Dystrybutora} - \text{procent rabatu osoby z podległej organizacji}) = \text{zysk hurtowy}$

Miesięczne Premie Królewskie

Jako Supervisor możesz zarabiać do 5% od wartości Ceny wyjściowej od sprzedaży trzech aktywnych poziomów Supervisorów z Twojej podległej organizacji.

Miesięczne Premie Produkcyjne

Członkowie TAB Team mogą zarabiać dodatkowe 2% do 7% Premii Produkcyjnej.

Bonus Marka Hughes

Uprawnieni członkowie President's Team i wyższych poziomów mogą kwalifikować się do zdobycia tego bonusu w dowód uznania wyjątkowych osiągnięć.

KROKI DO SUKCESU

Dystrybutor	Starszy Konsultant	Success Builder	Kwalifikowany Producent	Supervisor	World Team
					
	500 Punktów Obrotu lub więcej zgromadzonych w 1 lub 2 miesiącach	1000 Osobistych Punktów Obrotu(PPV)† lub więcej w jednym miesiącu*	2500 Punktów Obrotu zgromadzonych w ciągu 1-6 miesięcy, z których minimalnie 500 Punktów Obrotu jest PPV†, wszystkie punkty obrotu muszą pochodzić z zamówień złożonych bezpośrednio w Herbalife*	4000 Punktów Obrotu w 1 miesiącu lub 4000 zgromadzonych w ciągu 2 kolejnych miesięcy (gdzie minimum 1000 punktów jest nieobciążone) lub 4000 punktów zgromadzonych w ciągu 12 miesięcy, gdzie minimum to 1000 PPV†	2500 Punktów Obrotu w każdym z 4 kolejnych miesięcy lub 10000 na 50% w jednym miesiącu lub 500 Punktów Premii Królewskiej w 1 miesiącu

Global Expansion Team	Global Expansion Team 2500	Millionaire Team	Millionaire Team 7500	President's Team	15K President's Team	20K President's Team
						
1000 Punktów Premii Królewskiej w 3 kolejnych miesiącach	2500 Punktów Premii Królewskiej w 3 kolejnych miesiącach	4000 Punktów Premii Królewskiej w 3 kolejnych miesiącach	7500 Punktów Premii Królewskiej w 3 kolejnych miesiącach	10000 Punktów Premii Królewskiej w 3 kolejnych miesiącach	Złoto-diamantowe spinki do mankietów i kolczyki 15000 Punktów Premii Królewskiej w 3 kolejnych miesiącach	20000 Punktów Premii Królewskiej w 3 kolejnych miesiącach

30K President's Team	40 K President's Team	50K President's Team	60K President's Team	70K President's Team	80K President's Team	90K President's Team
						
30000 Punktów Premii Królewskiej w 3 kolejnych miesiącach	Zegarki Movado z logo Herbalife** 40000 Punktów Premii Królewskiej w 3 kolejnych miesiącach	50000 Punktów Premii Królewskiej w 3 kolejnych miesiącach	Naszyjnik i spinki do mankietów z białego złota i diamentów 60000 Punktów Premii Królewskiej w 3 kolejnych miesiącach	Sygnety z białego złota i diamentów 70000 Punktów Premii Królewskiej w 3 kolejnych miesiącach	Pierścionek i kolczyki z białego złota i diamentów 80000 Punktów Premii Królewskiej w 3 kolejnych miesiącach	Zegarek Piaget z diamentami i logo Herbalife** bransoletka białego złota i diamentów 90000 Punktów Premii Królewskiej w 3 kolejnych miesiącach

*Nie musisz zostać Starszym Konsultantem, Success Builder czy Kwalifikowanym Producentem przed kwalifikacją na Supervisora. Szczegółowe informacje o kwalifikacjach znajdziesz na stronie <https://www.myherbalife.com/pl-PL/>

†Punkty zgromadzone przez osobiście zarejestrowanych Klientów Premium przyczyni się do spełnienia wymogu dotyczącego punktów zakupionych osobiście (PPV).

** Aktualny model zegarka może wyglądać inaczej w zależności od dostępności w momencie kwalifikacji.

NAGRODY DLA PRESIDENT'S TEAM I WYŻSZYCH TYTUŁÓW

1 Diament  Executive President's Team 1 W Pełni Kwalifikowany członek* President's Team na pierwszym poziomie w dowolnej linii Twojej organizacji	2 Diamenty  Senior Executive President's Team 2 W Pełni Kwalifikowanych członków* President's Team na pierwszym poziomie w 2 różnych liniach Twojej organizacji	3 Diamenty  International Executive President's Team 3 W Pełni Kwalifikowanych członków* President's Team na pierwszym poziomie w 3 różnych liniach Twojej organizacji	4 Diamenty  Chief Executive President's Team 4 W Pełni Kwalifikowanych członków* President's Team na pierwszym poziomie w 4 różnych liniach Twojej organizacji	5 Diamentów  Chairman's Club 5 W Pełni Kwalifikowanych członków* President's Team na pierwszym poziomie w 5 różnych liniach Twojej organizacji
6 Diamentów  Chairman's Club 6 W Pełni Kwalifikowanych członków* President's Team na pierwszym poziomie w 6 różnych liniach Twojej organizacji	7 Diamentów  Chairman's Club 7 W Pełni Kwalifikowanych członków* President's Team na pierwszym poziomie w 7 różnych liniach Twojej organizacji	8 Diamentów  Chairman's Club 8 W Pełni Kwalifikowanych członków* President's Team na pierwszym poziomie w 8 różnych liniach Twojej organizacji	9 Diamentów  Chairman's Club 9 W Pełni Kwalifikowanych członków* President's Team na pierwszym poziomie w 9 różnych liniach Twojej organizacji	10 Diamentów  Founder's Circle 10 W Pełni Kwalifikowanych członków* President's Team na pierwszym poziomie w 10 różnych liniach Twojej organizacji
Zegarki Baume & Mercier†  250000 Punktów Premii Królewskiej w 12 kolejnych miesiącach (rok kalendarzowy)	Złoto-diaamentowe pierścionki Marquis  500000 Punktów Premii Królewskiej w 12 kolejnych miesiącach (rok kalendarzowy)	Złoto-diaamentowe zegarki Piaget†  750000 Punktów Premii Królewskiej w 12 kolejnych miesiącach (rok kalendarzowy)	Diaamentowe zegarki Piaget†  1000000 Punktów Premii Królewskiej w 12 kolejnych miesiącach (rok kalendarzowy)	

* Szczegółowe informacje o kwalifikacjach znajdziesz w na stronie <https://www.myherbalife.com/pl-PL/>.

† Aktualny model zegarka może wyglądać inaczej w zależności od dostępności w momencie kwalifikacji.

NAGRODY ZA OSIĄGNIĘCIA I ODZNAKI ROCZNICOWE

1 Milion - Nagroda za Osiągnięcie Życia	2 Miliony - Nagroda za Osiągnięcie Życia	3 Miliony - Nagroda za Osiągnięcie Życia	4 Miliony - Nagroda za Osiągnięcie Życia	5 Milionów - Nagroda za Osiągnięcie Życia
				
1 Milion Punktów Obrotu	2 Miliony Punktów Obrotu	3 Miliony Punktów Obrotu	4 Milion Punktów Obrotu	5 Milionów Punktów Obrotu
Nagroda za Osiągnięcie Życia przyznawana Dystrybutorom, którzy osiągnęli 1 milion Punktów Obrotu lub więcej w ich karierze Herbalife*	Nagroda za Osiągnięcie Życia przyznawana Dystrybutorom, którzy osiągnęli 2 miliony Punktów Obrotu lub więcej w ich karierze Herbalife*	Nagroda za Osiągnięcie Życia przyznawana Dystrybutorom, którzy osiągnęli 3 miliony Punktów Obrotu lub więcej w ich karierze Herbalife*	Nagroda za Osiągnięcie Życia przyznawana Dystrybutorom, którzy osiągnęli 4 miliony Punktów Obrotu lub więcej w ich karierze Herbalife*	Nagroda za Osiągnięcie Życia przyznawana Dystrybutorom, którzy osiągnęli 5 milionów Punktów Obrotu lub więcej w ich karierze Herbalife*

Pierwsza rocznica	Trzecia rocznica	Piąta rocznica	Siódma rocznica	Dziesiąta rocznica
				
Uznanie za pierwszą rocznicę otrzymują Dystrybutorzy za ich wkład i trwałą współpracę z Herbalife	Uznanie za trzecią rocznicę otrzymują Dystrybutorzy za ich wkład i trwałą współpracę z Herbalife	Pakiet za piątą rocznicę otrzymują Dystrybutorzy w dowód uznania ich wkładu we trwałą współpracę z Herbalife	Pakiet za siódmą rocznicę otrzymują Dystrybutorzy w dowód uznania ich wkładu we trwałą współpracę z Herbalife	Pakiet za dziesiątą rocznicę otrzymują Dystrybutorzy w dowód uznania ich wkładu we trwałą współpracę z Herbalife

Piętnasta rocznica	Dwudziesta rocznica	Dwudziesta piątą rocznica	Trzydziesta rocznica	Trzydziesta piątą rocznica	Czterdziesta rocznica
					
Pakiet za piętnastą rocznicę otrzymują Dystrybutorzy w dowód uznania ich wkładu we trwałą współpracę z Herbalife	Pakiet za dwudziestą rocznicę otrzymują Dystrybutorzy w dowód uznania ich wkładu we trwałą współpracę z Herbalife	Pakiet za dwudziestą piątą rocznicę otrzymują Dystrybutorzy w dowód uznania ich wkładu we trwałą współpracę z Herbalife	Pakiet za trzydziestą rocznicę otrzymują Dystrybutorzy w dowód uznania ich wkładu we trwałą współpracę z Herbalife	Pakiet za trzydziestą piątą rocznicę otrzymują Dystrybutorzy w dowód uznania ich wkładu we trwałą współpracę z Herbalife	Pakiet za czterdziestą rocznicę otrzymują Dystrybutorzy w dowód uznania ich wkładu we trwałą współpracę z Herbalife

* Szczegółowe informacje o kwalifikacjach znajdziesz w na stronie <https://www.myherbalife.com/pl-PL/>

Zrozumieć Punkty Obrotu

W niniejszej publikacji często posługujemy się terminem punkty obrotu. Punkty obrotu to kluczowy element w Planie Sprzedaży i Marketingu oraz podstawa do kwalifikacji i wypracowania drogi na wyższe poziomy.

Każdy produkt Herbalife ma przypisaną mu wartość „Punktów Obrotu” (patrz: formularze zamówień i cenniki). Pakiet Dystrybutorski Herbalife, literatura i narzędzia sprzedaży nie wliczają się do obrotu. Zamawiając produkty, gromadzisz Punkty Obrotu przypisane zamówionym przez Ciebie produktom. Te zgromadzone Punkty Obrotu stają się wielkością Twojej sprzedaży i służą do celów kwalifikacji.

Punkty obrotu są przypisane Tobie na różne sposoby, w zależności od tego, kto kupił produkt, od jego statusu i rabatu, od Twojego własnego statusu i innych czynników w Planie Sprzedaży i Marketingu. Punkty obrotu oblicza się na podstawie wartości zgromadzonych Punktów Obrotu z produktów zamówionych w danym Miesiącu Obrotowym.

Wyjaśnienie Miesiąca Obrotowego

Definicja Miesiąca Obrotowego

Punkty obrotu ze Sprzedaży są gromadzone w odniesieniu do Miesiąca Obrotowego. Miesiąc Obrotowy zaczyna się pierwszego roboczego dnia miesiąca i kończy dnia ostatniego. Jeśli ostatni dzień przypada w niedzielę, miesiąc obrotowy zostaje przedłużony do poniedziałku. Podobnie, gdy ostatni dzień miesiąca jest dniem świątecznym, można przedłużyć Miesiąc Obrotowy do pierwszego roboczego dnia po zakończeniu święta. Herbalife zastrzega sobie prawo do modyfikowania Miesiąca Obrotowego według własnego uznania.

Określenie Miesiąca Obrotowego

Obrót jest przypisywany danemu Miesiącowi Obrotowemu, w którym zamówienie zostało złożone, a Herbalife otrzymała za nie pełną zapłatę.

Obrót Dodany

Zamówienie musi spełnić poniższe warunki, by mogło zostać zaakceptowane, jako Obrót Dodany:

1. Należy złożyć zamówienie najpóźniej ostatniego wyznaczonego dnia Miesiąca Obrotowego
2. Należy je w pełni opłacić lub rozpocząć procedurę przesyłania pieniędzy najpóźniej tego samego ostatniego dnia miesiąca. Jeśli wysyła się przekaz pocztowy, na stemplu musi widnieć ta wyznaczona data. Jeśli zapłata odbywa się za pomocą przelewu bankowego lub innej transakcji bankowej, należy zainicjować ją ostatniego wyznaczonego dnia miesiąca.
3. Herbalife musi otrzymać pełną zapłatę do piątego dnia następnego miesiąca. Jeśli dzień ten przypada na niedzielę lub święto, zapłata musi dotrzeć do Herbalife najpóźniej ostatniego dnia roboczego przed 5 tego miesiąca. Jeśli z jakichś powodów Herbalife nie otrzyma zapłaty, wówczas zamówienie zostanie anulowane, a Obrót nie będzie wliczany.

Plan Sprzedaży i Marketingu przewiduje szereg sposobów przypisywania Punktów Obrotu. Poniżej podajemy definicje i przykłady:

Osobiście Zakupione Punkty Obrotu (PPV)

Punkty obrotu z zamówień złożonych bezpośrednio w Herbalife przy pomocy Twojego Numeru Identyfikacyjnego Herbalife.

Punkty Podległej Organizacji (DLV)

Punkty obrotu Podległej Organizacji bierze się z zamówień złożonych bezpośrednio w Herbalife przez Klientów Premium i osoby niebędące Supervisorami z podległej Ci organizacji.

Przykłady Punktów Obrotu Podległej Organizacji

	Zakupy/ % rabatu	Obrót Organizacji
A Supervisor	2500 Punktów Obrotu @ 50% rabatu od ceny wyjściowej	= *
B Starszy Konsultant	500 Punktów Obrotu @ 35% rabatu od ceny wyjściowej	= 900 Punktów Obrotu (Obrót osób C i D)
C Starszy Konsultant	500 Punktów Obrotu @ 35% rabatu od ceny wyjściowej	= 400 Punktów Obrotu (Obrót D)
D Dystrybutor	400 Punktów Obrotu @ 25% rabatu od ceny wyjściowej	= 0

*Dla W Pełni Kwalifikowanych Supervisorów Punkty Obrotu Podległej Organizacji liczy się do Osobistych Punktów Obrotu lub Grupowych Punktów Obrotu.

Osobiste Punkty Obrotu (PV)

W Pełni Kwalifikowani Supervisorzy uzyskują Osobiste Punkty Obrotu z zamówień złożonych przez siebie oraz Klientów Premium i Dystrybutorów Herbalife ze swojej organizacji niebędących Supervisorami, aż do poziomu pierwszego W Pełni Kwalifikowanego Supervisora w ich strukturze.

Jeśli jeszcze nie jesteś Supervisorem, możesz kupować bezpośrednio od Herbalife, Twojego Sponsora lub pierwszego nadzrędnego W Pełni Kwalifikowanego Supervisora. Pamiętaj, że zakupy poczynione u Sponsora lub pierwszego nadzrędnego W Pełni Kwalifikowanego Supervisora nie liczą się do Twojej kwalifikacji na Supervisora; tylko te złożone bezpośrednio w firmie służą celom kwalifikacji.

Dlatego, jeśli jesteś W Pełni Kwalifikowanym Supervisorem, wszystkie Twoje osobiste zamówienia z rabatem 50% od ceny wyjściowej, jak również wszystkie złożone przez Klientów Premium i Dystrybutorów, z rabatami od 15% do 42% od ceny wyjściowej są wliczane do Twoich Osobistych Punktów Obrotu.

Przykład Osobistych Punktów Obrotu

	Zakupy/ % rabatu od ceny wyjściowej		Osobiste Punkty
Supervisor A	1000 Punktów Obrotu + obrót B, C i D	=	1000 Osobiście Zakupionych Punktów Obrotu + 1800 Punktów Obrotu z podległych osób (obróty B, C i D) = 2800 Osobistych Punktów
Success Builder B	1100 Punktów Obrotu + obrót C i D @ rabat 42% od ceny wyjściowej	=	1100 Osobiście Zakupionych Punktów Obrotu + 700 Punktów Obrotu z podległych osób (obróty C i D) = 1800 Osobistych Punktów
Starszy Konsultant C	300 Punktów Obrotu + obrót D @ rabat 35% od ceny wyjściowej	=	300 Osobiście Zakupionych Punktów Obrotu + 400 Punktów Obrotu z podległych osób (obróty D) = 700 Punktów Obrotu
Dystrybutor D	400 Punktów Obrotu @ rabat 25% od ceny wyjściowej	=	0

Grupowe Punkty Obrotu (GV)

Grupowe Punkty Obrotu to obrót z zamówień złożonych z rabatem tymczasowym 50% od ceny wyjściowej przez Kwalifikującego się Supervisora (ów) w trakcie miesiąca kwalifikacji.

Obrót Tymczasowy 50% jest kumulowany, jako Obrót Osobisty dla Kwalifikującego się Supervisora, który kupuje produkty, oraz stanowi Grupowe Punkty Obrotu dla pierwszego z góry W Pełni Kwalifikowanego Supervisora. Jako W Pełni Kwalifikowany Supervisor będziesz otrzymywać Premie Królewskie od Grupowych Punktów Obrotu, jeśli spełnisz wszystkie inne związane z nimi wymagania (patrz: fragment „Kwalifikacja na Supervisora” i „Tymczasowy rabat 50%” w dalszej części tej książki).

Przykład Grupowych Punktów Obrotu

	Zakupy/ % rabatu od ceny wyjściowej		Obrót Osobisty
Supervisor A	2500 Punktów Obrotu + obrót B i C	=	6500 Osobistych Punktów + 1000 Grupowych Punktów = 7500 Całkowitych Punktów
Kwalifikujący się Supervisor B	1000 Punktów Obrotu @ tymczasowy rabat 50% od ceny wyjściowej + obrót C	=	1000 Osobiście Zakupionych Punktów Obrotu + 4000 Punktów Obrotu z podległych osób = 5000 Punktów Obrotu
Dystrybutor C	4000 Skumulowanych Punktów Obrotu	=	4000 Osobistych Punktów

Całkowite Punkty Obrotu (TV)

Całkowite Punkty Obrotu to suma Osobistych Punktów Obrotu i Grupowych Punktów Obrotu (zobacz Całkowite Punkty Obrotu Supervisora A w przykładzie dla Grupowych Punktów Obrotu). Wszystkie kwalifikacje bazują na Całkowitych Punktach Obrotu.

Punkty Obrotu Organizacji (OV)

Obrót Organizacji to wielkość zgromadzonych obrotów, od której Supervisor otrzymuje Premię Królewską (patrz: poniższy przykład Obrotu Organizacji).

Przykład Obrotu Organizacji		
Supervisor A	2500 Punktów Obrotu	= 30000 Obrót Organizacji
Supervisor z pierwszego poziomu	10000 Całkowitych Punktów Obrotu	
Supervisor z drugiego poziomu	10000 Całkowitych Punktów Obrotu	
Supervisor z trzeciego poziomu	10000 Osobistych Punktów Obrotu	

Obciążone i Nieobciążone Punkty Obrotu

Obciążone Punkty Obrotu

Obciążone Punkty Obrotu są wykorzystywane przez osoby z podległej Ci organizacji do kwalifikacji na status Supervisora.

Nieobciążone Punkty Obrotu

Nieobciążone Punkty Obrotu nie są wykorzystywane przez osoby z podległej Ci organizacji do kwalifikacji na status Supervisora.

Poniższy przykład ilustruje wykorzystanie Obciążonych i Nieobciążonego przez każdego z Dystrybutorów.

Obciążone i Nieobciążone Punkty Obrotu		
Supervisor A	2500 Całkowitych Punktów Obrotu + Obrót B i C	2500 Nieobciążonych Punktów Obrotu dla A = 5000 Obciążonych Punktów Obrotu dla A
Kwalifikujący się Supervisor B	1000 Całkowitych Punktów Obrotu + Obrót C	1000 Nieobciążonych Punktów Obrotu dla B = 4000 Obciążonych Punktów Obrotu dla B
Kwalifikujący się Supervisor C	4000 Skumulowanych Całkowitych Punktów Obrotu	4000 Nieobciążonych Punktów Obrotu dla C

KORZYŚCI DLA DYSTRYBUTORA

Zrozumienie Zysku ze Sprzedaży Detalicznej i Hurtowej

Zapoznaj się z poniższymi informacjami, aby lepiej zrozumieć te warunki i sposób obliczania zysku detalicznego i hurtowego:

Sugerowana cena detaliczna:

- Jest to sugerowana cena sprzedaży* dla Klientów Detalicznych, która może zawierać podatki i/lub koszty wysyłki (w zależności od rynku).
- Każdy Dystrybutor ma swobodę w ustalaniu własnej ceny sprzedaży dla swoich Klientów Detalicznych.

**Prosimy o kontakt z lokalnym Działem Obsługi Herbalife w celu uzyskania dalszych informacji na temat opłat uwzględnionych w sugerowanej cenie detalicznej na Twoim rynku*

Cena netto:

- Jest to cena początkowa dla wszystkich Dystrybutorów i Klientów.
- Jest to cena przed podatkami i kosztami wysyłki (w zależności od rynku) oraz cena, od której odliczana jest Kwota po rabacie.

Cena wyjściowa:

- Jest to wartość pieniężna przypisana do każdego produktu, na której opierają się wszystkie obliczenia rabatów i zarobków.
- Wartość ceny wyjściowej produktu jest zwykle niższa niż cena netto. Dzieje się tak, ponieważ cena netto obejmuje opłaty administracyjne, a na niektórych rynkach koszty wysyłki, które nie generują zarobków i nie kwalifikują się do rabatów.
- Podobnie jak we wszystkich firmach detalicznych, marże i ceny produktów mogą się różnić, a w niektórych przypadkach wartość ceny wyjściowej produktu może być znacznie poniżej ceny netto, tak aby produkt był bardziej konkurencyjny.

Procent rabatu:

- Jest to procentowa zniżka liczona od ceny wyjściowej, do której Dystrybutor jest uprawniony na podstawie jego wyników i poziomu kwalifikacji w Planie Marketingowym.
- Procent rabatu może wynosić od 25% do 50%.
- Procent rabatu jest zawsze stosowany do ceny wyjściowej w celu określenia kwoty rabatu.

Kwota rabatu:

- Jest to wartość pieniężna/kwota rabatu obliczona od ceny wyjściowej i jest odejmowana od ceny netto w celu ustalenia ceny produktu dla dystrybutora (przed opodatkowaniem i na niektórych rynkach wysyłka).
- $\text{Procent rabatu} \times \text{cena wyjściowa} = \text{kwota rabatu}$.

Cena dystrybutora:

- Jest to cena, jaką Dystrybutor płaci za produkt przed opodatkowaniem i wysyłką (na niektórych rynkach).
- $\text{Cena netto} - \text{kwota rabatu} = \text{cena dystrybutora}$.

Zysk detaliczny:

- Jest to kwota zysku, którą Dystrybutor zarabia na sprzedaży detalicznej.
- Zysk Detaliczny to różnica między ceną, po której Dystrybutor sprzedaje produkt Klientowi Detalicznemu, a Ceną Dystrybutora.
- $\text{Cena dla klienta} - \text{cena Dystrybutora} = \text{zysk detaliczny}$
- Procent zysku detalicznego nie jest taki sam jak procent rabatu, ponieważ:
 - (a) każdy Dystrybutor ma możliwość ustalenia własnej ceny sprzedaży swojemu Klientowi Detalicznemu.
 - (b) Procent rabatu jest obliczany od ceny wyjściowej, która jest niższa niż cena netto.

Zysk hurtowy (Międzyprowizja)

Oprócz zysku detalicznego, jako Dystrybutor Herbalife, możesz zarabiać zysk hurtowy na produktach zakupionych przez osoby z Twojej organizacji. Gdy Dystrybutor kwalifikuje się do wyższego procentu rabatu niż Dystrybutor w swojej organizacji, wówczas Dystrybutor nadrzędny może uzyskać zysk hurtowy

- Zysk hurtowy jest równy cenie wyjściowej produktu pomnożonej przez różnicę między procentem rabatu osoby z nadrzędnej organizacji a procentem rabatu osoby z podrzędnej organizacji.
- $\text{Cena wyjściowa} \times (\text{procent rabatu osoby z nadrzędnej organizacji} - \text{procent rabatu osoby z podrzędnej organizacji}) = \text{zysk hurtowy}$

Przykłady zysku detalicznego i hurtowego



FORMUŁA 1

- Punkty obrotu: 23.95
- Cena netto: 231,32 PLN
- Cena wyjściowa: 211,59 PLN

Przykład zysku detalicznego:

Adam jest Supervisorem, więc ma 50% zniżki. Zamawia Formułę 1 Herbalife, aby sprzedać swojemu klientowi detalicznemu

- Kwota rabatu Adama wynosi 105,79 PLN. Kwota rabatu jest obliczana: cena wyjściowa (211,59 PLN) x procent rabatu (50%)

- Cena Dystrybutora wynosi 125,53 PLN. Cena Dystrybutora jest obliczana: cena netto (231,32 PLN) minus kwota rabatu (105,79 PLN) + VAT

- Załóżmy, że Adam sprzedaje swojemu klientowi detalicznemu po cenie netto (231,32 PLN). W takiej sytuacji zysk detaliczny Adama wynosi 105,79 PLN. Zysk detaliczny jest obliczany: cena sprzedaży (231,32 PLN) minus cena dystrybutora (105,79 PLN) = zysk detaliczny

Cena netto	Cena wyjściowa	Kwota rabatu	Cena po zniżce	Podatek	Cena Dystrybutora	Sugerowana Cena Detaliczna	Zysk detaliczny
		(50%) x B	A-C	(23%) x D	D+E	A+tax	G-F
A	B	C	D	E	F	G	H
231,32 PLN	211,59 PLN	105,79 PLN	125,53 PLN	10,04 PLN	135,57 PLN	249,83 PLN	114,26 PLN

Przykład zysku hurtowego:

Osoba z podległej organizacji Adama (Anna) jest Starszym Konsultantem z 35% rabatem, oraz sprzedaje puszkę Formuły 1 Herbalife

- Kwota rabatu Anny wynosi 74,06 PLN. Kwota rabatu jest obliczana: cena wyjściowa (211,59 PLN) x procent rabatu (35%)

- Cena Dystrybutora wynosi 169,84 PLN. Cena Dystrybutora jest obliczana: cena netto (231,21 PLN) minus kwota rabatu (74,06 PLN).

Cena netto	Cena wyjściowa	Kwota rabatu	Cena po zniżce	Podatek	Cena Dystrybutora	Sugerowana Cena Detaliczna	Zysk detaliczny
		(35%) x B	A-C	(23%) x D	D+E	A+tax	G-F
A	B	C	D	E	F	G	H
231,32 PLN	211,59 PLN	74,06 PLN	157,26 PLN	12,58 PLN	169,84 PLN	249,83 PLN	79,98 PLN

Ponieważ procent rabatu Adama wynosi 50%, a procent rabatu Anny wynosi 35%, Adam uzyskuje również zysk hurtowy od sprzedaży/zamówień Anny

Zysk hurtowy Adama wynosi $211,59 \text{ PLN} \times 15\% (50\% - 35\%) = 31,74 \text{ PLN}$. Cena wyjściowa x (procent rabatu Adama minus procent rabatu Anny) = zysk hurtowy

***Uwaga szczególna dotycząca zysków hurtowych: Jeśli Anna jest dystrybutorem poza Stanami Zjednoczonymi lub terytoriami USA, Adam uzyska zysk hurtowy na produktach zamówionych przez Annę w Herbalife, jak obliczono powyżej. Jeśli Anna jest Dystrybutorem w Stanach Zjednoczonych lub na ich terytoriach, Adam będzie zarabiał hurtowy zysk tylko na produktach sprzedawanych przez Annę swoim Klientom Detalicznym (a nie na tym, co zamawia w Herbalife) i tylko wtedy, gdy Anna przedstawi ważny rachunek sprzedaży dla jej Klienta Detalicznego pokazujący wymagane informacje o kliencie i cenie pokazującej, że sprzedaż była opłacalna.**

STARSZY KONSULTANT

Powiększ swoje zyski dzięki skali rabatowej

Gdy Ty i Dystrybutorzy Herbalife niebędący Supervisorami będziecie sprzedawać więcej produktów Herbalife, Twoje Punkty Obrotu wzrosną i możesz osiągnąć kolejny status Starszego Konsultanta. Wówczas zyskasz prawo kupowania produktów z rabatem 35% lub 42% liczony od Ceny wyjściowej, co pozwoli Ci na uzyskanie większego zysku.

Skala rabatów

Jako Dystrybutor Herbalife możesz kupować z rabatem 25% od ceny wyjściowej na wszystkie zamówienia, dopóki nie zyskasz prawa do wyższego rabatu, osiągając poziom Starszego Konsultanta. Wówczas Twój rabat, wyznaczany przez Skalę Rabatów, będzie nie niższy niż 35% od ceny wyjściowej.

Starszy Konsultant jest uprawniony do:

- Zakupów ze zniżką 35% lub 42% od ceny wyjściowej natychmiast po zakwalifikowaniu się do tego statusu
- Zarobku 35% lub 42% zysku detalicznego od ceny wyjściowej
- Zarobku do 27% zysku hurtowego (prowizji) od ceny wyjściowej z zakupów dokonanych przez Dystrybutorów w organizacji ze zniżką 25% lub 35% od ceny wyjściowej lub Klientów Premium ze zniżką między 15% a 35% od ceny wyjściowej

Punkty Obrotu pochodzą albo z zamówień, które składasz bezpośrednio w Herbalife (określa się je, jako Osobiście Zakupione Punkty Obrotu), albo z zamówień złożonych przez Klientów Premium i Dystrybutorów (Punkty Podległej Organizacji). Oba rodzaje obrotu można wykorzystać do osiągnięcia poziomu Starszego Konsultanta z rabatem 35% lub 42% od ceny wyjściowej.

Poziom	Obrót miesięczny	Rabat	Uprawnienia
Starszy Konsultant	Uzyskuje 500 Punktów Obrotu w 1-2 miesiące	35%	Wszystkie zamówienia z rabatem 35% od ceny wyjściowej do czasu uzyskania prawa do wyższego rabatu.
Starszy Konsultant	Uzyskuje 2000 Punktów Obrotu w 1-2 miesiące	42%	Po uzyskaniu 2000 Punktów Obrotu, możesz złożyć to i wszystkie kolejne zamówienia do końca danego Miesiąca Obrotowego z rabatem 42% od ceny wyjściowej.
Success Builder	1000 Punktów Obrotu (PPV) skumulowanych w 1 miesiącu	42%	Po skumulowaniu 1000 osobiście zakupionych Punktów Obrotu jesteś uprawniony do zniżki 42% na wszystkie zamówienia do końca miesiąca oraz w kolejnym miesiącu. Punkty Obrotu zgromadzone przez osobiście zarejestrowanych Klientów Premium przyczyniają się do spełnienia wymogu PPV.
Kwalifikowany Producent	Uzyskuje 2500 Punktów Obrotu w 1-6 miesięcy, gdzie minimalnie 500 to osobiście zakupione punkty (PPV)	42%	Jako Kwalifikowany Producent masz prawo do 42% od ceny wyjściowej zniżki na każde zamówienie, dopóki nie uzyskasz wyższego rabatu. Obrót może pochodzić z PPV lub można wykorzystać do 2000 Punktów z Podległej Organizacji, a pozostałe 500 to Osobiście Zakupione Punkty Obrotu. Punkty Obrotu zgromadzone przez Twoich Klientów Premium będą wliczały się do wymogu Twoich Osobiście Zakupionych Punktów Obrotu.
Kwalifikujący się Supervisor	- Uzyskuje 4000 Punktów Obrotu w jednym miesiącu obrotowym, z czego minimum 1000 Punktów Obrotu jest nieobciążone lub - Uzyskuje 4000 Punktów Obrotu w ciągu dwóch kolejnych miesięcy z czego minimum 1000 Punktów Obrotu jest nieobciążone lub - Skumuluje 4000 Punktów Obrotu w ciągu 12 miesięcy przy czym wymagane są co najmniej 3 miesiące (minimalnie 1000 PPV) Punkty Obrotu zgromadzone przez Twoich Klientów Premium będą wliczały się do wymogu Twoich Osobiście Zakupionych Punktów Obrotu	Tymczasowy 50%	Po uzyskaniu kwalifikującej wartości obrotu, kolejne zamówienia są realizowane z rabatem tymczasowym 50% od ceny wyjściowej.
Supervisor	3 sposoby kwalifikacji: Aby uzyskać więcej szczegółów sprawdź sekcję „Kwalifikacja na Supervisora”	50%	Jako Supervisor, masz prawo do rabatu 50% od ceny wyjściowej na każde zamówienie. (Musisz rekwaliifikować się co roku).

Uwaga: Całkowite Punkty Obrotu to suma Twoich Osobistych Punktów Obrotu i Punktów Obrotu Twojej Podległej Organizacji. Będąc na skali rabatowej, Twoja zniżka nigdy nie będzie mniejsza niż 35% od ceny wyjściowej, dopóki pozostaniesz aktywnym Dystrybutorem i / lub dopóki nie uzyskasz prawa do wyższej zniżki.

Success Builder

Jako Dystrybutor Herbalife możesz skumulować 1000 Osobiście zakupionych Punktów Obrotu (PPV) w jednym miesiącu aby uzyskać kwalifikację na Success Buildera zniżką 42% od ceny wyjściowej. Jako Success Builder będziesz mógł składać zamówienia z 42% zniżką od ceny wyjściowej przez pozostałą część Miesiąca Obrotowego oraz przez kolejny miesiąc. Punkty Obrotu zgromadzone przez osobiście zarejestrowanych Klientów Premium przyczynią się do spełnienia wymogu dotyczącego Osobistych Punktów Obrotu. Wolumen podległej organizacji nie może zostać wykorzystany w ramach tej możliwości.

Dystrybutorzy (nie Supervisorzy), którzy nie osiągnęli poziomu Success Builder, mogą składać zamówienia z rabatem 42% od ceny wyjściowej po zgromadzeniu 2000 Punktów Obrotu w ciągu jednego do dwóch miesięcy lub po osiągnięciu poziomu Kwalifikowany Producent.

Kwalifikowany Producent

Możesz osiągnąć status Kwalifikowanego Producenta, gromadząc 2500 Punktów Obrotu w ciągu 1-6 miesięcy, z czego 2000 punktów może pochodzić z Punktów Podległej Organizacji, a pozostałe 500 to Osobiście Zakupione Punkty Obrotu. Punkty Obrotu zgromadzone przez Twoich osobiście zarejestrowanych Klientów Premium będą wliczały się do Twoich Osobiście Zakupionych Punktów Obrotu. Wszystkie punkty liczone do kwalifikacji muszą pochodzić z zamówień złożonych bezpośrednio w Herbalife.

Po spełnieniu warunku kwalifikacji otrzymujesz automatycznie rabat 42% od ceny wyjściowej i promocję na status Kwalifikowanego Producenta pierwszego dnia miesiąca następującego po tym, w którym osiągnąłeś kwalifikującą wartość obrotu.

Kwalifikowany Producent jest upoważniony do:

- Zakupów z rabatem 42% od ceny wyjściowej natychmiast po zakwalifikowaniu się na ten poziom
- 42% od ceny wyjściowej Zysku ze Sprzedaży Detalicznej
- Do 27% od ceny wyjściowej Zysku ze Sprzedaży Hurtowej (Prowizji) od Ceny wyjściowej zakupów dokonanych przez podległych Dystrybutorów Herbalife z rabatem 25% lub 35%, lub Klientów Premium między 15% a 35% zniżki od ceny wyjściowej.

Po osiągnięciu statusu Kwalifikowanego Producenta wszystkie twoje zakupy będą objęte zniżką nie mniejszą niż 42% od ceny wyjściowej, o ile opłata roczna pozostanie aktualna i uiszczona.

W Pełni Kwalifikowany Supervisor

Jako Supervisor osiągasz najwyższy rabat 50% od ceny wyjściowej plus Zyski ze Sprzedaży Detalicznej i Hurtowej oraz uzyskujesz prawo do Premii Królewskiej.

W Pełni Kwalifikowany Supervisor jest uprawniony do:

- 50% Zysku od ceny wyjściowej ze Sprzedaży Detalicznej
- Maksymalnie 35% od ceny wyjściowej Zysku ze Sprzedaży Hurtowej (międzyprowizji) od Ceny wyjściowej zakupów dokonanych przez podległych Dystrybutorów Herbalife z rabatem 25% - 42% od ceny wyjściowej, lub Klientów Premium między 15% a 35% zniżki od ceny wyjściowej
- Premii Królewskiej od 1% do 5% od aktywnych Supervisorów z pierwszego, drugiego i trzeciego poziomu
- Udziału w specjalnych warsztatach i sesjach szkoleniowych
- Kwalifikacji na specjalne nagrody dla Supervisorów

Dystrybutorzy, którzy osiągnęli poziom Supervisora, są często określani mianem „Dystrybutorów” lub „Niezależnych Dystrybutorów Herbalife”.

Jako Supervisor możesz kupować wyłącznie bezpośrednio z Herbalife.

Kwalifikacja na status Supervisora

Są trzy sposoby kwalifikacji na status Supervisora:

- Kwalifikacja jednomiesięczna: Osiągnij 4000 Punktów Obrotu w jednym Miesiącu Obrotowym, (z czego minimum 1000 punktów jest nieobciążone).
- Kwalifikacja dwumiesięczna: Osiągnij 4000 Punktów Obrotu w ciągu dwóch kolejnych miesięcy (minimum 1000 punktów z tych 4000 musi być nieobciążone).
- Kwalifikacja kumulacyjna: Osiągnij 4000 Punktów Obrotu w ciągu 12 miesięcy (minimum 3 miesiące jest wymagane). Możesz wykorzystać w tym celu do 3000 Punktów Podległej Organizacji, a pozostałe 1000 punktów musi pochodzić z Osobiście Zakupionych Punktów. Punkty Obrotu zgromadzone przez Twoich osobiście zarejestrowanych Klientów Premium będą wliczały się do Twoich Osobiście Zakupionych Punktów Obrotu.

Niezależnie od metody, po spełnieniu kryterium kwalifikacji awansujesz na status Supervisora pierwszego dnia miesiąca następującego po kwalifikacji.

Kwalifikujący się Supervisor

Uprawniony do korzystania z przywileju zakupów z tymczasowym rabatem 50% od ceny wyjściowej

Po uzyskaniu wymaganej ilości Punktów Obrotu będziesz uważany za **Kwalifikującego się Supervisora** aż do pierwszego dnia kolejnego miesiąca, gdy staniesz się **W Pełni Kwalifikowanym Supervisorem**. Jako **Kwalifikujący się Supervisor** masz prawo do tymczasowego rabatu 50% od ceny wyjściowej do końca Miesiąca Obrotowego, w którym osiągnąłeś kwalifikującą wartość obrotu.

Zamówienia z rabatem 50% muszą być złożone wyłącznie bezpośrednio w Herbalife.

Obrót z zamówień złożonych z rabatem tymczasowym 50% od ceny wyjściowej uznaje się za Osobiście Zakupione Punkty dla osoby zamawiającej oraz Punkty Grupowe dla W Pełni Kwalifikowanego Supervisora.

Matching Volume

Matching Volume to Osobiste i Całkowite Punkty Obrotu, jakie musi osiągnąć sponsorujący Supervisor, by kwalifikacja na Supervisora podlegającego mu Dystrybutora Herbalife była ważna.

Za pomocą Matching Volume Herbalife weryfikuje i sprawdza kwalifikacje nowych Supervisorów. Kiedy W Pełni Kwalifikowany Supervisor kwalifikuje Dystrybutora Herbalife na pozycję Supervisora, musi mieć Całkowite Punkty Obrotu, w co najmniej takiej samej wysokości jak Punkty Obrotu kwalifikującego się Dystrybutora/Dystrybutorów Herbalife w trakcie tego samego miesiąca. Bez odpowiedniego Matching Volume nowy Supervisor zostanie przesunięty do następnego nadrzędnego Supervisora.

Poniższy przykład Matching Volume ilustruje, jaką wartość Osobistych i Całkowitych Punktów Obrotu musi osiągnąć sponsorujący Supervisor dla podległych mu Dystrybutorów Herbalife kwalifikujących się na status Supervisorów. W tym przykładzie osoba A (sponsorujący Supervisor) musi mieć, co najmniej 4000 Osobistych Punktów Obrotu i co najmniej 1000 Grupowych Punktów Obrotu w tym miesiącu, w którym osoby B i C kwalifikują się na Supervisorów. Wymóg dotyczący obrotu dla Supervisora jest uważany za wymagany Matching Volume.

Przykład Matching Volume		
Sponsorujący Supervisor A	Wymóg Matching Volume dla Supervisora "A" 4000 Osobistych Punktów Obrotu + 1000 Grupowych Punktów Obrotu = 5000 Całkowitych Punktów Obrotu	
Kwalifikujący się Supervisor B	1000 Punktów Obrotu @ rabat tymczasowy 50% od ceny wyjściowej	= 1000 Grupowych Punktów Obrotu dla "A"
Kwalifikujący się Supervisor C	4000 Skumulowanych Punktów Obrotu	= 4000 Osobistych Punktów Obrotu dla "A"

Niewystarczający Matching Volume

Jeśli jako pierwszy nadrzędny W Pełni Kwalifikowany Supervisor nie masz w miesiącu kwalifikacji wystarczającego obrotu, by potwierdzić kwalifikację Twojego podległego Dystrybutora Herbalife, wówczas zabraknie Ci Matching Volume. Herbalife zawiadomi Cię o niewystarczającym obrocie i umożliwi złożenie Zamówienia Matching Volume na brakującą kwotę. Dział Zamówień będzie upoważniony do przyjęcia Zamówienia Matching Volume za odpowiedni miesiąc.

Aby złożyć takie zamówienie, należy wyraźnie zaznaczyć, że jest to Zamówienie Matching Volume za miesiąc „XX”.

Zamówienie Matching Volume

Aby Punkty Obrotu tego zamówienia została właściwie zaliczone, należy wyraźnie zaznaczyć, że jest to Zamówienie Matching Volume za odpowiedni miesiąc i rok oraz załączyć pełną płatność. Herbalife może przyjąć Zamówienie Matching Volume tylko wówczas, gdy firma dostrzegła problem związany z tym obrotem i zawiadomiła Cię o nim oraz upoważniła Dział Zamówień do przyjęcia zamówienia od Ciebie, jako od sponsorującego Supervisora. Zamówienie to zostanie zaliczone na poczet danego Miesiąca Obrotowego.

Odpowiednie korekty zostaną wprowadzone do zamówień nadrzędnych Supervisorów sponsorującego Supervisora, którzy otrzymują Premię Królewską i Premię Produkcyjną. Jednak procentowa wartość Punktów Premii Królewskiej i Produkcyjnej TAB Team nie zostanie skorygowana, jeśli Zamówienie Matching Volume zostanie złożone po zakończeniu stosownego Miesiąca Obrotowego.

Jeśli problemy z Matching Volume powtarzają się wielokrotnie, Ty, jako sponsorujący Supervisor nie otrzymasz Premii Królewskiej od kwalifikującej się linii przez nawet cztery miesiące; wynagrodzenie to będzie wypłacane kolejnemu z góry Supervisorowi otrzymującemu Premię Królewską.

Niedopełnienie Matching Volume

Aby uniknąć kary, musisz złożyć Zamówienie Matching Volume po otrzymaniu stosownego zawiadomienia z Herbalife.

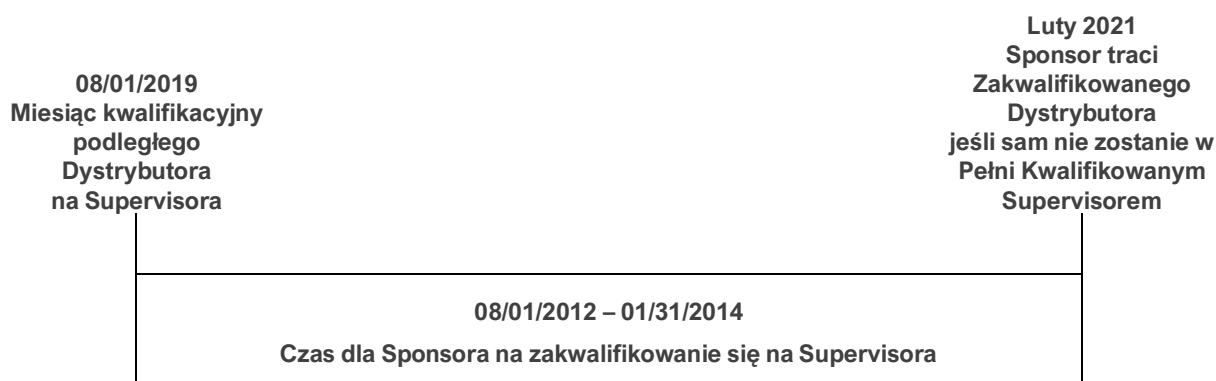
Jeśli brakuje Ci Punktów Obrotu, a nie złożysz Zamówienia Matching Volume, zostanie Ci wymierzona kara. Polega ona na trwałej utracie Supervisora, który zakwalifikował się w danym miesiącu, i podległej mu organizacji.

Niedopełnienie kwalifikacji na Supervisora

Jeśli ktoś z organizacji Ci podległej szybciej zostanie W Pełni Kwalifikowanym Supervisorem niż Ty sam, będziesz miał rok od daty kwalifikacji podlegającej Ci osoby na to, by samemu także uzyskać status W Pełni Kwalifikowanego Supervisora.

Jeśli nie zostaniesz W Pełni Kwalifikowanym Supervisorem w ciągu roku po kwalifikacji osoby z podległej Ci organizacji, na stałe utracisz tę osobę na rzecz pierwszego nadrzędnego Supervisora na zakończenie pierwszego roku re kwalifikacji podległego Ci Supervisora.

Przykład:



Rekwalifikacja Supervisora

Gdy zyskasz status Supervisora i wyższy, musisz rekwalifikować się, co roku między 1 lutego a 31 stycznia, by zachować swoje przywileje. Poniżej przedstawiamy kryteria rekwalifikacyjne:

- Kwalifikacja jednomiesięczna: Uzyskaj 4000 Punktów Obrotu w jednym Miesiącu Obrotowym (minimum 1000 punktów musi być nieobciążone).
- Kwalifikacja dwumiesięczna: Uzyskaj 4000 Punktów Obrotu w dwóch kolejnych miesiącach (minimum 1000 punktów z tych 4000 musi być nieobciążone).
- Kwalifikacja kumulacyjna: Skumuluj 10000 Nieobciążonych Całkowitych Punktów Obrotu w ciągu 12-miesięcznego okresu rekwalifikacyjnego.

lub

- Skumuluj 4000 Nieobciążonych Całkowitych Punktów Obrotu w ciągu 12-miesięcznego okresu rekwalifikacyjnego.

Gdy rekwalifikujesz się metodą kumulacyjną 4000 Nieobciążonych Całkowitych Punktów Obrotu między 1 lutego a 31 stycznia, zachowasz swój status Supervisora i przywilej zakupów z rabatem 50% od ceny wyjściowej. Jednak stracisz podległe Ci linie, w których znajduje się inny Supervisor, które zostaną przesunięte do następnego z góry W Pełni Kwalifikowanego Supervisora.

Co roku automatycznie rekwalifikujesz się na Supervisora, jeśli spełnisz kryteria rekwalifikacji w okresie rekwalifikacji.

Dodatkowo, by się rekwalifikować, musisz dopilnować terminowego opłacenia Rocznej Opłaty. Niezapłacenie jej przed lub w ciągu 90 dni po rekwalifikacji spowoduje zawieszenie Twoich przywilejów i zarobków do momentu uiszczenia opłaty. Jeśli opłata pozostanie nieuregulowana, może to skutkować usunięciem Dystrybutora, a wszyscy istniejący Dystrybutorzy niższego szczebla lub Klienci Premium zostaną na stałe przeniesieni do pierwszego nadrzędnego Sponsora.

Jeśli nie dopełnisz rekwalifikacji, stracisz wszystkie prawa oraz przywileje związane ze statusem Supervisora, m.in. linię, w której znajduje się jakiś Supervisor. W takim wypadku cała podlegająca Ci linia zostanie przeniesiona do następnego nadrzędnego W Pełni Kwalifikowanego Supervisora.

Jeśli nie dopełnisz swojej rekwalifikacji przed 31 stycznia, spadniesz na pozycję Kwalifikowanego Producenta.

Trzy poziomy sukcesu

Ludzie, których sponsorujesz osobiście, jako Dystrybutorów Herbalife, tworzą pierwszy poziom Twojej organizacji. Mogą to być znajomi, rodzina lub koledzy z pracy, a nawet ludzie, których niedawno poznałeś. Możesz osobiście sponsorować dowolną liczbę osób w każdym kraju, w którym Herbalife prowadzi oficjalną działalność. Kiedy Dystrybutorzy z Twojego pierwszego poziomu sami sponsorują swoich znajomych, ich nowi Dystrybutorzy stają się drugim poziomem w Twojej organizacji Herbalife. Z kolei Dystrybutorzy z drugiego poziomu sponsorują nowe osoby, które stają się Twoim trzecim poziomem.

Szkoląc swoich Dystrybutorów oraz zachęcając ich, by postępowali za Twoim przykładem, pomagasz im zakwalifikować się na poziom Supervisora. Jako Supervisor mający W Pełni Kwalifikowanych lub Kwalifikujących się Supervisorów na pierwszych trzech poziomach podległej Ci organizacji, możesz zakwalifikować się na Premię Królewską w wysokości od 1% do 5% Obrotu Twojej organizacji.

DOCHÓD Z PREMII KRÓLEWSKIEJ

Wypłata Premii Królewskiej

Procent Premii Królewskiej jest oparty na Twoich Całkowitych Punktach Obrotu w każdym miesiącu; jeśli uzyskasz mniej niż 500 Punktów Obrotu, nie otrzymasz Premii Królewskiej. Jeśli uzyskasz 2500 lub więcej Punktów Obrotu, wtedy otrzymujesz maksymalnie 5% Premii Królewskiej od trzech aktywnych poziomów podległej Ci organizacji. Poniższa tabela Premii Królewskich pokazuje wymogi odnośnie Punktów Obrotu, które musisz spełnić, jako Supervisor co miesiąc, aby uzyskać Premię Królewską.

Tabela Premii Królewskiej	
Całkowite Punkty Obrotu	% Premii Królewskiej
0 – 499	0%
500 – 999	1%
1000 – 1499	2%
1500 – 1999	3%
2000 – 2499	4%
2500 plus	5%

Premia Królewska jest obliczana w następujący sposób:

W poniższym przykładzie Twoja Premia Królewska na maksymalnym poziomie 5% została obliczona od 30 000 Punktów Obrotu Organizacji i wynosi 1500 Punktów Premii Królewskiej. Punkty te stosuje się do celów kwalifikacji. Według ogólnej zasady wielkość wynagrodzenia oblicza od Ceny wyjściowej produktów w kraju, w którym zostały zamówione. W niektórych krajach wypłaty Premii Królewskiej są przeliczane na lokalną walutę.

Przykład Premii Królewskiej			
TY	2500 Punktów Obrotu	=	Twoja Całkowita Premia Królewska 1500 Punktów Premii Królewskiej
Supervisor z pierwszego poziomu	10000 Punktów Obrotu	=	5% = 500 Punktów Premii Królewskiej
Supervisor z drugiego poziomu	10000 Punktów Obrotu	=	5% = 500 Punktów Premii Królewskiej
Supervisor z trzeciego poziomu	10000 Punktów Obrotu	=	5% = 500 Punktów Premii Królewskiej

Dodatkowe wymogi

Jako Supervisor, który spełnia kryteria Premii Królewskiej, musisz także przestrzegać Zasady 10 Klientów w sprzedaży detalicznej i Zasady 70%, by zakwalifikować się i otrzymać zarówno Premię Królewską, jak i Produkcyjną. Musisz potwierdzić spełnienie tych wymogów, dostarczając Formularz 10 klientów/Zasady 70% za każdy miesiąc. Jeśli nie przestrzegasz tych zasad, nie otrzymasz ani Premii Królewskiej, ani Produkcyjnej.

Premia Roll-up

Premia Roll-up jest wypłacana odpowiednio zakwalifikowanemu Supervisorowi/om, kiedy Supervisor z podległej mu organizacji otrzymuje mniej niż maksymalna wysokość 5% Premii Królewskiej. W takich przypadkach różnica między 5% a procentem otrzymanym przez podległego Supervisora (1% - 4%) daje w efekcie Premię Roll-up. Aby mieć prawo do jej otrzymywania, jako Supervisor musisz być na maksymalnym poziomie 5%, w oparciu o skalę Premii Królewskich. Nie możesz zarobić więcej niż 5% Premii Królewskiej od zamówienia.

Przykład premii Roll-up		
TY	2500 Całkowitych Punktów Obrotu 5% Premii Królewskiej	= Zarabia 5% Premii Królewskiej od Supervisorów z pierwszego, drugiego i trzeciego poziomu Zarabia 4% Premii Roll-up od Supervisora z czwartego poziomu
Supervisor z pierwszego poziomu	2500 Całkowitych Punktów Obrotu 5% Premii Królewskiej	= Zarabia 5% Premii Królewskiej od Supervisorów z drugiego, trzeciego i czwartego poziomu
Supervisor z drugiego poziomu	2500 Całkowitych Punktów Obrotu 5% Premii Królewskiej	= Zarabia 5% Premii Królewskiej od Supervisorów z trzeciego i czwartego poziomu
Supervisor z trzeciego poziomu	500 Całkowitych Punktów Obrotu 1% Premii Królewskiej	= Zarabia 1% Premii Królewskiej od Supervisora z czwartego poziomu
Supervisor z czwartego poziomu	1000 Całkowitych Punktów Obrotu Nie otrzymuje Premii Królewskiej	Supervisor nie ma organizacji podległej, by zarabiać Premie Królewskie

World Team

Zakwalifikowanie się do World Team jest ważnym krokiem w rozwoju Twojego biznesu Herbalife. Kwalifikując się do tego prestiżowego grona, udowadniasz, że osiągnąłeś sukces. World Team oznacza, że wchodzisz na drogę prowadzącą do kwalifikacji do TAB Team.

Aby się zakwalifikować:

- Uzyskaj 10000 Całkowitych Punktów Obrotu w jednym Miesiącu Obrotowym po tym, jak zostałeś Kwalifikującym się lub W Pełni Kwalifikowanym Supervisorem.
- Jako W Pełni Kwalifikowany lub Kwalifikujący się Supervisor uzyskaj po 2500 Całkowitych Punktów Obrotu w czterech kolejnych miesiącach.
- Uzyskaj 500 Punktów Premii Królewskiej w jednym Miesiącu Obrotowym.

Pod warunkiem, że osiągnąłeś kwalifikację na Supervisora i po uzyskaniu wymaganego obrotu lub liczby Punktów Premii Królewskiej, otrzymujesz awans do World Team pierwszego dnia kolejnego miesiąca.

Otrzymujesz:

- Wszystkie korzyści przysługujące Supervisorowi
- Pakiet dla World Team, zawierający spersonalizowany dyplom World Team i znaczek World Team

Zestaw World Team: imienny certyfikat kwalifikacji na World Team, znaczek World Team i notatnik Herbalife.

Oraz zyskujesz prawo do: Udziału w specjalnych sesjach planowania i szkoleniach mających przyspieszyć Twój rozwój i wejście do TAB Team

TAB Team

Osiągnięcie TAB Team jest prestiżowym wyróżnieniem w ramach Planu Sprzedaży i Marketingu Herbalife. TAB Team oznacza, że Supervisor rozwinął silną, aktywną organizację podległych Supervisorów. Po osiągnięciu TAB Team, będziesz uprawniony do otrzymania dodatkowych korzyści. Istnieją trzy poziomy w ramach Zespołu TAB: Global Expansion Team (GET), Millionaire Team (MILL) i President's Team (PRES).

Top Achievers Business (TAB) Team	
Korzyści	kwalifikacje
Global Expansion Team (GET) - Wszystkie korzyści przysługujące Supervisorowi - Certyfikat i Pin - Możliwość uzyskania do 2% premii produkcyjnej - Możliwość zakwalifikowania się do promocji związanych z wydarzeniami - Możliwość udziału w specjalnych zaawansowanych szkoleniach - Możliwość uczestniczenia w specjalnych konferencjach	1,000 Premii Królewskiej w każdym z 3 kolejnych miesięcy
Millionaire Team (MILL) - Wszystkie korzyści zespołu GET - Nowy certyfikat i Pin - Możliwość uzyskania do 4% premii produkcyjnej	4,000 Premii Królewskiej w każdym z 3 kolejnych miesięcy
President's Team (PRES) - Wszystkie korzyści zespołu MILL - Tablica pamiątkowa i Pin - Możliwość uzyskania do 7% premii produkcyjnej - Możliwość zdobycia premii Marka Hughesa zgodnie z zasadami	10,000 Premii Królewskiej w każdym z 3 kolejnych miesięcy 20K President's Team 20,000 Premii Królewskiej w każdym z 3 kolejnych miesięcy 30K President's Team 30,000 Premii Królewskiej w każdym z 3 kolejnych miesięcy 50K President's Team 50,000 Premii Królewskiej w każdym z 3 kolejnych miesięcy

Premia Produkcyjna dla członków TAB Team

Po zakwalifikowaniu się do zespołu TAB masz możliwość otrzymania premii produkcyjnej za miesięczną działalność całej swojej podległej organizacji. Premia Produkcyjna Zespołu TAB jest po części nagrodą za Twoje przywództwo.

Aby kwalifikować się do otrzymania Premii Produkcyjnej, konieczne jest złożenie wypełnionego Formularza Umowy o Premię Produkcyjną Zespołu TAB, a także przestrzeganie Reguły 10 Klientów Detalicznych Herbalife i Reguły 70%. Formularz musi zostać zaakceptowany i zatwierdzony przez Herbalife aby otrzymać płatności; formularz zostanie wysłany przez Herbalife w okresie kwalifikacji do Zespołu TAB.

Polityka dotycząca nagród

Herbalife wręcza Dystrybutorom, którzy osiągnęli odpowiednie tytuły, nagrody w dowód uznania, np. odznaki i biżuterię. Jeśli Dystrybutor nie otrzyma nagrody na czas, powinien skontaktować się pisemnie z Działem Obsługi Herbalife w ciągu sześciu (6) miesięcy po swojej kwalifikacji związanej z nagrodą.

Zasady wymiany i/lub naprawy nagród

Herbalife dokłada wszelkich starań, by oferować nagrody najwyższej jakości. Jeśli Dystrybutor otrzyma nagrodę uszkodzoną, możesz zwrócić ją do wymiany w ciągu sześciu (6) miesięcy po swojej kwalifikacji związanej z nagrodą.

Po upływie sześciu miesięcy możesz oddać uszkodzoną nagrodę do naprawy na swój koszt poniesiony poprzez formularz podatkowy. Herbalife zastrzega sobie wyłączne prawo do zmiany tych zasad.

Zapytania należy zgłaszać telefonicznie lub pisemnie do: Herbalife Polska sp. z o.o.

Eurocentrum Office Complex, budynek Gamma
Al. Jerozolimskie 134
02-305 Warszawa

Email: kontakt.pl@herbalife.com
Tel: +48 22 558 31 07

PRESIDENT'S TEAM PLUS

Nagrody dla President's Team i wyższych tytułów

	Jeden diament	Executive President's Team Aby się zakwalifikować, musisz mieć jednego W Pełni Kwalifikowanego członka President's Team na pierwszym poziomie w dowolnej linii Twojej organizacji
	Dwa diamenty	Senior Executive President's Team Aby się zakwalifikować, musisz mieć dwóch W Pełni Kwalifikowanych członków President's Team na pierwszym poziomie w dwóch różnych liniach Twojej organizacji
	Trzy diamenty	International Executive President's Team Aby się zakwalifikować, musisz mieć trzech W Pełni Kwalifikowanych członków President's Team na pierwszym poziomie w trzech różnych liniach Twojej organizacji
	Cztery diamenty	Chief Executive President's Team Aby się zakwalifikować, musisz mieć czterech W Pełni Kwalifikowanych członków President's Team na pierwszym poziomie w czterech różnych liniach Twojej organizacji
	Pięć diamentów	Chairman's Club Aby się zakwalifikować, musisz mieć pięciu lub więcej W Pełni Kwalifikowanych członków President's Team na pierwszym poziomie w pięciu lub więcej różnych liniach Twojej organizacji
	Dziesięć diamentów	Founder's Circle Aby się zakwalifikować, musisz mieć dziesięciu lub więcej W Pełni Kwalifikowanych członków President's Team na pierwszym poziomie w dziesięciu lub więcej różnych liniach Twojej organizacji.

Nagrody Presidential Plus

Nagrody Presidential Plus są przyznawane na podstawie wartości produkcji (Miesiące Obrotowe styczeń- grudzień).

	Zegarek Baume & Mercier 250 000 Punktów Premii Królewskiej
	Pierścionek z diamentem Marquis 500 000 Punktów Premii Królewskiej
	Złoty zegarek Piaget z diamentem Watch† 750 000 Punktów Premii Królewskiej
	Diaamentowy zegarek Piaget † 1 000 000 Punktów Premii Królewskiej

†Aktualny model zegarka może wyglądać inaczej w zależności od dostępności w momencie kwalifikacji.

Premia Produkcyjna

Kwalifikacja i rekwalifikacja według poziomu

Po osiągnięciu poziomu TAB Team, po zakwalifikowaniu się do poziomu Millionaire Team i President's Team nastąpi okres oczekiwania na rozpoczęcie otrzymywania premii produkcyjnej o wyższym procencie. Poniższe tabele przedstawiają okresy oczekiwania dla każdego poziomu. Wymagania dotyczące zarabiania zostały omówione w sekcji Wymagania dotyczące procentowego zarobku premii produkcyjnej.

GET Team

Okres kwalifikacji			Global Expansion Team (GET)														
STY	LUT	MAR	KWI	MAJ	CZE	LIP	SIĘ	WRZ	PAŹ	LIS	GRU	STY	LUT	MAR	KWI	MAJ	CZE
1,000 RO	1,000 RO	1,000 RO	Możliwość zdobycia 2% PB od kwietnia do marca														
			Okres rekwalifikacji od kwietnia do marca														

W tym przykładzie:

- Okresy oczekiwania i zarabiania:** Po ukończeniu kwalifikacji GET Team nie ma okresu oczekiwania na rozpoczęcie zarabiania na tym poziomie. Po ukończeniu kwalifikacji GET, w kwietniu zostaniesz uznany za GET Team i będziesz uprawniony do rozpoczęcia zarabiania Premii Produkcyjnej bez okresu oczekiwania. Okres zarabiania wynosi 12 miesięcy od daty w pełni kwalifikowanego GET Team, od kwietnia do marca.

MILL Team

Okres kwalifikacji			Millionaire Team														
STY	LUT	MAR	KWI	MAJ	CZE	LIP	SIĘ	WRZ	PAŹ	LIS	GRU	STY	LUT	MAR	KWI	MAJ	CZE
4000 RO	4000 RO	4000 RO	Okres oczekiwania	Możliwość zdobycia 4% PB od czerwca do maja													
				Okres rekwalifikacji od kwietnia do marca													

W tym przykładzie:

- Okresy oczekiwania i zarabiania:** Po ukończeniu kwalifikacji MILL Team obowiązuje 2-miesięczny okres oczekiwania, zanim będziesz uprawniony do zarabiania na wyższym poziomie Premii Produkcyjnej. Podczas tego okresu oczekiwania minimalna wymagana łączna liczba Punktów Obrotu dla 2% Premii Produkcyjnej wynosi 3 000 TV w oparciu o nowy status Milioner Tem. Po zakończeniu okresu oczekiwania, jako Milionerów Team, będziesz uprawniony do rozpoczęcia zarabiania Premii Produkcyjnej począwszy od czerwca. Okres zarabiania wynosi 12 miesięcy po zakończeniu okresu oczekiwania, od czerwca do maja.

PRES Team

Okres kwalifikacji			President's Team														
STY	LUT	MAR	KWI	MAJ	CZE	LIP	SIĘ	WRZ	PAŹ	LIS	GRU	STY	LUT	MAR	KWI	MAJ	CZE
10k, 20k, 30k, 50k RO w ciągu 3 miesięcy			Okres oczekiwania	Możliwość zarobienia od 6% do 7% PB od lipca do czerwca													
				Okres rekwalifikacji od kwietnia do marca													

W tym przykładzie:

- Okresy oczekiwania i zarabiania:** Po ukończeniu kwalifikacji do PRES Team, obowiązuje 3-miesięczny okres oczekiwania, po którym będziesz uprawniony do zarabiania na wyższym poziomie Premii Produkcyjnej. W tym okresie oczekiwania minimalna łączna liczba Punktów Obrotu uprawniających do 4% Premii Produkcyjnej zależy od statusu w PRES Team. Po zakończeniu okresu oczekiwania, jako PRES Team, będziesz uprawniony do rozpoczęcia zarabiania Premii Produkcyjnej począwszy od lipca. Okres zarabiania wynosi 12 miesięcy po zakończeniu okresu oczekiwania, od lipca do czerwca.

Wymagania dotyczące procentowego zarobku Premii Produkcyjnej

Po zakwalifikowaniu się i/lub ponownym zakwalifikowaniu się do określonego poziomu procentowego zarobków TAB TEAM i zakończeniu okresu oczekiwania dla poziomów zespołu Mill i zespołu PRES, w każdym z miesięcy zarobkowych należy osiągnąć następującą łączną liczbę punktów obrotu (TV) i punktów prowizji, aby otrzymać premię produkcyjną TAB Team w okresie zarobkowym:

Poziom TAB Team	Minimalny Total Volume	Wymagane punkty Royalty	% Premii Produkcyjnej
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%

Rekwalifikacja Premii Produkcyjnej

Po zakwalifikowaniu się do dowolnego poziomu Zespołu TAB, użytkownik zachowuje ten status niezależnie od poziomu procentowego Premii Produkcyjnej (chyba że osiągnie wyższy status TAB Team lub zostanie zdegradowany jako Supervisor).

Aby nadal zarabiać na poziomie Premii Produkcyjnej, musisz co roku kwalifikować się ponownie.

- **Aby pozostać na swoim poziomie zarobków**, wystarczy osiągnąć trzy kolejne miesiące wymagań dotyczących punktów Royalty (takich samych jak pierwotna kwalifikacja) każdego roku w okresie ponownej kwalifikacji.
- **Jeśli użytkownik nie zakwalifikuje się ponownie na swój obecny poziom**, jego maksymalny poziom Premii Produkcyjnej stanie się najwyższym poziomem, na który został ponownie zakwalifikowany i będzie podlegał wymaganiom dotyczącym Łącznej Liczby Punktów Obrotu dla tego poziomu, jak pokazano w poniższej tabeli.

Aby ponownie się zakwalifikować i nadal zarabiać premię produkcyjną, masz 12 miesięcy od daty ostatniej kwalifikacji / kwalifikacji TAB Team.

Poziom TAB Team	Maksymalna Premia Produkcyjna %	Minimalny Total Volume	Wymagane punkty Royalty
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

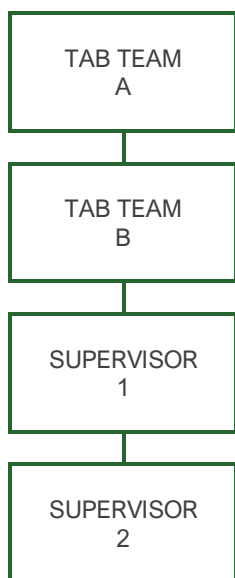
Jeśli ponownie zakwalifikujesz się na niższy poziom zarobków Premii Produkcyjnej % podczas ostatniego okresu rekwalifikacji i ponownie zakwalifikujesz się do wyższego poziomu, będziesz musiał przestrzegać okresu oczekiwania, zanim zaczniesz zarabiać na tym wyższym poziomie.

Wytyczne wypłaty Premii Produkcyjnej TAB Team

Mogą wystąpić przypadki, w których w Twojej podległej organizacji znajduje się inny członek TAB Team, który może odciąć lub zablokować możliwość uzyskania Premii Produkcyjnej. Każda linia jest rozpatrywana indywidualnie w celu określenia osób zarabiających Premię Produkcyjną. Aby pomóc ci lepiej zrozumieć wypłatę premii produkcyjnej TAB Team, przygotowaliśmy następujące wytyczne.

Gdy TAB Team w twojej podległej organizacji zarobi Premię Produkcyjną na niższym poziomie % niż ty, zarobisz różnicę % na tej podległej linii.

Przykład 1: Downline ma niższy procent zarobków premii produkcyjnej



Zakwalifikowany na 6% Premii Produkcyjnej

- TAB Team A zarobi 6% na TAB Team B
- 4% na Supervisor 1 i Supervisor 2 ($6\% - 2\% = 4\%$)

Zakwalifikowany na 2% Premii Produkcyjnej

- TAB Team B zarobi 2% na Supervisor 1 i Supervisor 2

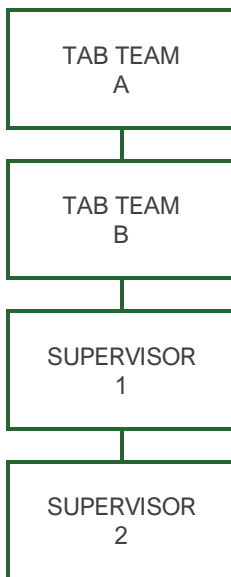
Przykład 1:

- W tym przykładzie, jeśli jesteś TAB Team A i zarabiasz Premię Produkcyjną na poziomie 6%, a twój downline TAB Team B zarabia Premię Produkcyjną na poziomie 2%, zarobisz 6% w dół do TAB Team B i pozostałe 4% Premii Produkcyjnej w ich podległej organizacji, Supervisor 1 i Supervisor 2, w dół do następnego zarabiającego Premię Produkcyjną.
- TAB Team B zarobi 2% na Supervisor 1 i Supervisor 2.
- Zarobki z tytułu Premii Produkcyjnej poniżej tych osób zarabiających Premię Produkcyjną będą zależeć od % zarobków każdego z osób zarabiających Premię Produkcyjną.

Gdy podległy TAB Team zarobi Premię Produkcyjną na poziomie **wyższym** niż 2% lub 4%, nie otrzymasz Premii Produkcyjnej od tego downline'u i jego organizacji*. Jest to określane jako "blokowanie".

**Gdy President Team zarabia na poziomie 6% Premii Produkcyjnej, może on zarobić 6% na liniach niższego szczebla, które są w President Team na poziomie 6,5%, 6,75% i 7%. Nie będzie on zarabiał więcej niż inny President Team na wyższym poziomie zarobków.*

Przykład 2: Downline ma WYŻSZY procent Premii Produkcyjnej



Zakwalifikowany na 4% Premii Produkcyjnej

- Zespół TAB A nie otrzyma premii produkcyjnej za zespół TAB B lub jego organizację.

Zakwalifikowany na 7% Premii Produkcyjnej

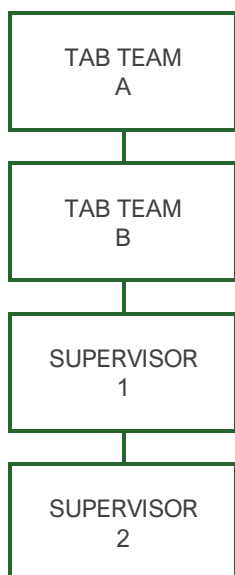
- TAB Team B zarobi 7% od Supervisor 1 i Supervisor 2

Przykład 2:

- W tym przykładzie, jeśli jesteś TAB Team A i zarabiasz premię produkcyjną na poziomie 4%, a Twój podległy TAB Team B zarabia 7%, zostaniesz zablokowany i nie będziesz zarabiać na TAB Team B i jego organizacji.
- TAB Team B będzie zarabiać 7% na Supervisor 1 i Supervisor 2.

Gdy podległy TAB Team zarabia Premię Produkcyjną na tym samym poziomie procentowym co Ty, będziesz zarabiać w tym członku TAB Team, ale nie będziesz w stanie zarobić Premii Produkcyjnej z jego podległej organizacji. Jest to powszechnie określane jako "Odcięcie".

Przykład 3: Downline ma RÓWNY procent zarobków Premii Produkcyjnej



Zakwalifikowany na 6% Premii Produkcyjnej

- TAB Team A zarobi 6% tylko na TAB Team B

Zakwalifikowany na 6% Premii Produkcyjnej

- TAB Team B zarobi 6% Supervisor 1 i Supervisor 2

Przykład 3:

- W tym przykładzie, jeśli jesteś TAB Team A, a twój podległy TAB Team B zarabia premię produkcyjną w wysokości 6%, zarobisz 6% tylko na TAB Team B, ale następnie zostaniesz "odcięty" od zarabiania na pozostałej podległej organizacji
- TAB Team B zarobi 6% na Supervisor 1 i Supervisor 2.

Aby kwalifikować się do otrzymania Premii Produkcyjnej, wypełniony Formularz Umowy Premii Produkcyjnej TAB Team musi zostać zaakceptowany i zatwierdzony przez Herbalife, a wszystkie inne warunki muszą zostać spełnione.



Zaakceptowany przez Herbalife

Premia Marka Hughesa

Po osiągnięciu poziomu President's Team i posiadaniu podległych President's Team, możesz kwalifikować się do zdobycia uznaniowej Premii Marka Hughesa, która jest pobierana z puli 1% sprzedaży bazowej produktów Herbalife na całym świecie i rozdzielana co roku podczas prestiżowego wydarzenia Herbalife. Premie Mark Hughes są wypłacane w uznaniu za wybitne wyniki i przywództwo. President's Team może zapoznać się z rocznymi zasadami Mark Hughes Bonus w celu uzyskania szczegółowych informacji.

Promocje

Od czasu do czasu Herbalife oferuje również dodatkowe zachęty sprzedażowe, takie jak warsztaty szkoleniowe, wyjazdy, wakacje, tytuły uznaniowe, a nawet premie pieniężne. Wydarzenia promocyjne to skuteczny sposób na dzielenie się sukcesami z rodziną i umacnianie relacji z innymi Dystrybutorami.

SŁOWNICZEK

Następujące terminy występują w całym tekście. Niektóre z nich są specyficzne tylko dla Herbalife, dlatego prosimy o zapoznanie się z nimi i jak najszybsze ich przyswojenie.

Blokowanie: Gdy otrzymujesz Premię Produkcyjną, a członek TAB Team z podległej Ci organizacji zyskuje ją na wyższym poziomie procentowym niż Ty, zostaniesz „zablokowany” - nie będziesz mógł otrzymać Premii Produkcyjnej ani od niego, ani od podległej mu organizacji.

Całkowite Punkty Obrotu: Suma Osobistych Punktów Obrotu oraz Grupowych Punktów Obrotu.

Cena wyjściowa: Kwota przypisana produktowi w lokalnej walucie, na bazie, której oblicza się zniżki i dochody

Dystrybutor: Każdy Niezależny Dystrybutor Herbalife*.

Każdy, kto zakupi oficjalny Pakiet Dystrybutora Herbalife i prześle do Herbalife ważny i kompletny Wniosek, i który to wniosek został zaakceptowany przez Herbalife.

*Dystrybutorzy mogą być określani jako Dystrybutorzy w niektórych krajach.

Dystrybutor z pierwszego poziomu: Każdy Dystrybutor, którego zasponsorowałeś osobiście, jest uważany za Twój pierwszy poziom.

Grupowe Punkty Obrotu: Zamówienia wykupione przez kwalifikującego się Supervisora/ów z tymczasowym rabatem 50% od ceny wyjściowej w osobistej organizacji Supervisora.

Klient: Każdy, kto nie jest Niezależnym Dystrybutorem Herbalife i kupuje produkty Herbalife po cenie detalicznej.

Klient Premium: Każdy, kto złożył Wniosek i Umowę Klienta Premium i kupuje produkty Herbalife na własny użytek w gospodarstwie domowym ze zniżką bezpośrednio od firmy. Klienci Premium nie mogą sprzedawać produktów, sponsorować Dystrybutorów ani angażować się w działalność Herbalife w jakikolwiek sposób. Jednak Klienci Premium mogą przekonwertować się na Dystrybutorów.

Kwalifikowany Producent: Dystrybutor Herbalife, który zgromadzi 2500 Osobiście Zakupionych Punktów Obrotu w ciągu 1-6 miesięcy i ma prawo do zakupów z rabatem 42% od ceny wyjściowej. Status też można osiągnąć, wykorzystując do 2000 Punktów Podległej Organizacji i z pozostałymi 500 pochodzącymi z Osobiście Zakupionych Punktów Obrotu.

Kwalifikujący się Supervisor: Dystrybutor Herbalife, który osiągnął liczbę Punktów Obrotu wymaganą na status Supervisora w miesiącu kwalifikacji. Zakładając, że spełnił on wszystkie inne wymogi, zostanie awansowany na W Pełni Kwalifikowanego Supervisora pierwszego dnia następnego miesiąca. Supervisor w trakcie kwalifikacji ma prawo do zakupów w Herbalife z tymczasowym rabatem 50% od ceny wyjściowej.

Linia sponsorska: Wszyscy Klienci Premium i Dystrybutorzy będący częścią jednej organizacji w efekcie sponsorowania lub bycia sponsorowanym.

Matching Volume: Całkowite Punkty Obrotu, jakie musi osiągnąć sponsorujący Supervisor w danym miesiącu, aby dorównać lub przewyższyć Punkty Obrotu uzyskane przez podlegającego mu Dystrybutora/ów, którzy kwalifikują się na Supervisora

Międzyprowizja: Międzyprowizja uzyskiwana od podległego Dystrybutora zamawiającego z niższym rabatem niż Twój poziom rabatowy na zakończenie miesiąca. Międzyprowizja w wysokości do 25% od ceny wyjściowej jest dzielona między uprawnionych Starszego Konsultanta, Kwalifikowanego Producenta, Kwalifikującego się i W Pełni Kwalifikowanego Supervisora z organizacji nadrzędnej danego Dystrybutora.

Miesiąc kwalifikacji: Miesiąc, w którym Dystrybutor spełnia kryteria danej kwalifikacji.

Nieobciążony Punkty: Punkty niewykorzystywane przez Dystrybutora z Twojej podległej organizacji do celów jego kwalifikacji na status Supervisora.

Niezależny Dystrybutor Herbalife: Każdy, kto zakupi oficjalny Pakiet Dystrybutorski Herbalife i dostarczy Herbalife ważny i wypełniony Wniosek Dystrybutorski, który zostanie zaakceptowany przez Herbalife.

Obciążone Punkty: Punkty wykorzystywane przez Dystrybutora z Twojej podległej organizacji do celów jego kwalifikacji na status Supervisora.

Obrót Organizacyjny: Skumulowana wartość obrotu, od której Supervisor otrzymuje Premię Królewską.

Odcięcie: Gdy członek TAB Team w podległej Ci organizacji zyskuje Premię Produkcyjną TAB Team na takim samym poziomie procentowym co Ty, otrzymasz premię od niego, ale nie będziesz mógł otrzymać Premii Produkcyjnej od jego podległej organizacji.

Gdy członek TAB Team w podległej Ci organizacji zyskuje Premię Produkcyjną na niższym poziomie procentowym niż Ty, będziesz uprawniony do otrzymania Premii Produkcyjnej od jego sprzedaży i procentowej różnicy od jego podległej organizacji.

Organizacja: Wszyscy Klienci Premium i Dystrybutorzy sponsorowani osobiście przez Ciebie oraz wszystkie inne osoby, sponsorowane następnie przez Twoich Dystrybutorów.

Organizacja nadrzędna: Twój Sponsor i jego Sponsorzy itd.

Osobista organizacja Supervisora: Obejmuje wszystkich Dystrybutorów z organizacji podległej Supervisorowi, którzy są Klientami Premium i Dystrybutorzy.

Osobiste Punkty Obrotu: Punkty Obrotu uzyskane przez Ciebie, jako W Pełni Kwalifikowanego Supervisora i wszystkich innych z podległej Ci organizacji, z wyjątkiem zamówień z rabatem 50% od ceny wyjściowej składanych przez kwalifikujących się i zakwalifikowanych Supervisorów.

Osobisty Klient Premium: Wszyscy Klienci Premium, których osobiście polecisz, są uważani za Osobistego Klienta Premium.

Osobiście Zakupione Punkty Obrotu: Punkty z zamówień złożonych bezpośrednio w Herbalife przy pomocy Twojego Numeru Identyfikacyjnego Herbalife.

Polecony: Klient Premium, który jest wprowadzony lub polecony do Herbalife przez innego Klienta Premium

Premia Królewska: Miesięczne wynagrodzenie od 1% do 5%, wypłacane W Pełni Kwalifikowanym Supervisorom, od aktywności sprzedażowej trzech poziomów aktywnych Supervisorów z jego podległej organizacji.

Premia Produkcyjna: Premia w wysokości 2% do 7% od całej Wartości Obrotu podległej organizacji, wypłacana uprawnionym członkom TAB Team.

Prowizja: Różnica między ceną rabatową zapłaconą przez Sponsora i ceną płaconą przez Dystrybutora Herbalife z podległej mu organizacji. Inaczej: Zysk ze Sprzedaży Hurtowej.

Punkty Obrotu: Punkty przypisane każdemu produktowi Herbalife, identyczne we wszystkich krajach.

Punkty Podległej Organizacji: Punkty uzyskane z zamówień złożonych przez Twoich Klientów Premium i osoby niebędące Supervisorami bezpośrednio w Herbalife.

Punkty Premii Królewskiej: Wykorzystywane do celów kwalifikacji; punkty obliczane przez pomnożenie wartości Obrotu Organizacji danego Supervisora przez procent jego Premii Królewskiej.

Roll-up Premii Królewskiej: Herbalife płaci Supervisorom pełne 5% za każdy z trzech aktywnych, podległych poziomów Supervisorów. Premia Roll-up jest wypłacana odpowiedniemu Supervisorowi/om/ nadrzędnemu, kiedy Supervisor z podległej organizacji otrzymuje mniej niż maksymalna wysokość 5% Premii Królewskiej na jednym poziomie. W takich przypadkach różnica między 5% a procentem otrzymanym przez Supervisora (1% - 4%) daje w efekcie Premię Roll-up

Skala rabatowa: Uzyskiwany rabat w wysokości od 35% do 50% od ceny wyjściowej, dostępny po spełnieniu określonych kryteriów sprzedaży.

Sponsor: Dystrybutor, który wprowadza inną osobę do Herbalife.

Starszy Konsultant: Dystrybutor, który kwalifikuje się do rabatu 35% lub 42% od ceny wyjściowej.

Success Builder: Dystrybutor, który zgromadzi co najmniej 1 000 osobiście zakupionych Punktów Obrotu (PPV) w jednym miesiącu, kwalifikuje się do 42% zniżki od ceny wyjściowej na wszystkie zamówienia do końca miesiąca oraz w kolejnym miesiącu.

TAB Team: Dystrybutor, który spełnił wszystkie stosowne kryteria GET, Millionaire Team lub President's Team.

W Pełni Kwalifikowany Supervisor: Dystrybutor, który spełnił wszystkie kryteria na status Supervisora i teraz jest uprawniony do korzystania z wszystkich jego przywilejów.

Zasada 10 klientów: Dystrybutor musi każdego miesiąca sprzedawać produkty, co najmniej dziesięciu (10) różnym klientom detalicznym, aby zakwalifikować się i otrzymać Premię Królewską i Premię Produkcyjną.

Zasada 70%: W każdym miesiącu Dystrybutor musi sprzedać, co najmniej 70% ogólnej wartości produktów Herbalife, jakie zakupił, aby otrzymać Premię Królewską i Premię Produkcyjną za swoją działalność w danym miesiącu.

Zysk Detaliczny: Różnica między ceną rabatową płaconą przez Dystrybutora a ceną detaliczną, którą płaci klient.

Zysk Hurtowy: Różnica między ceną rabatową płaconą przez Sponsora a ceną, którą płaci Dystrybutor Herbalife z podległej mu organizacji. Inaczej: międzyprowizja.