

VERKLARING VAN GEMIDDELDE BRUTOVERGOEDING BETAALD DOOR HERBALIFE AAN NEDERLANDSE DISTRIBUTEURS IN 2012

Er zijn verschillende redenen waarom iemand Herbalife Distributeur wordt. Het merendeel (73%)(1) doet dat in de eerste plaats om een groothandelsprijs te mogen betalen over de producten die zij en hun familie gebruiken. Sommigen willen een parttime inkomen verdienen door de directe verkoop te proberen en zij worden gestimuleerd door de lage opstartkosten bij Herbalife (U kunt kiezen uit een Mini International Business Pack (mini IBP) kost (EUR) 45, of een volledig IBP (EUR) 110,62) en de geld-teruggarantie (2). Anderen voelen zich tot Herbalife aangetrokken omdat ze eigen baas kunnen zijn en beloningen kunnen verdienen op basis van hun eigen vaardigheden en harde werken.

Wat de motivatie ook moge zijn, een Herbalife Distributeurschap is net zoets als een lidmaatschap van de sportschool: resultaten hangen af van de tijd, energie en toewijding die u erin stopt. Iedereen die een actief Distributeurschap overweegt moet de realiteit van de directe verkoop begrijpen. Het is hard werken. Er is geen verkorte weg naar rijkdom, geen garantie voor succes. Echter, voor diegenen die hun tijd en energie besteden aan het ontwikkelen van een stabiel klantenbestand en vervolgens anderen opleiden en trainen om hetzelfde te doen, daarvoor bestaat de mogelijkheid tot persoonlijke groei en een aantrekkelijk parttime of fulltime inkomen. In tegenstelling tot bij vele andere bedrijven is er bij de start van het Herbalife Distributeurschap sprake van minimale opstartkosten. Een Distributeur hoeft geen significante bedragen uit te geven aan hulpmiddelen of materialen voor de verkoop. In feite ontmoedigt Herbalife's bedrijfsbeleid het gebruik van zulke hulpmiddelen, zeker in de eerste paar maanden van het Distributeurschap.

De meerderheid van de Onafhankelijk Herbalife Distributeurs (73%) heeft geen andere Distributeur gesponsord en is daarom een "single-level" Distributeur. Single-level Distributeurs profiteren van het kopen van Herbalife-producten tegen een gewenste prijs voor hun eigen consumptie en die van hun familie, en voor velen is dat het enige voordeel dat ze zoeken. Anderen kunnen de producten ook verkopen voor winst en deze winst is niet opgenomen in vergoedingscijfers hieronder.

Sommige Distributeurs (27%) hebben besloten anderen te sponsoren en Herbalife Distributeur te worden. Op die manier kunnen zij proberen hun eigen downline verkooporganisatie op te bouwen en te behouden. Zij worden niet betaald voor het sponsoren van nieuwe Distributeurs. Ze worden alleen betaald op basis van de productverkoop van hun downline Distributeurs voor hun eigen consumptie of voor verkoop aan anderen. Deze multi-level vergoedingsmogelijkheid is uitgebreid beschreven in Herbalife's sales- & marketingplan, welke voor alle Distributeurs online beschikbaar is op nl.myherbalife.com.

Wij bieden potentiële Distributeurs het volgende overzicht van de reeks aan verschillende gemiddelde brutovergoedingen die Herbalife de Distributeurs betaalt, om zo een weloverwogen keuze te kunnen maken. De getallen hieronder bevatten geen retail-/groothandelswinst die een Distributeur verdient door de verkoop van Herbalife-producten aan anderen, noch bevatten deze getallen kosten die een Distributeur maakt voor het in stand houden of promoten van zijn of haar business. Dergelijke bedrijfskosten kunnen sterk variëren. Hieronder kunnen de volgende zaken vallen: advertentie- of promotiekosten, productsamples, training, huur, reiskosten, telefoon- en internetkosten, en diverse andere kosten. De vergoeding ontvangen door de Distributeurs in dit overzicht is niet per se representatief voor de brutovergoeding die een specifieke Distributeur zal ontvangen, als deze al ontvangen wordt. Deze getallen moeten niet beschouwd worden als garanties of prognoses voor uw werkelijke brutovergoeding of -winst. Succes met Herbalife komt alleen voort uit succesvolle inspanningen voor productverkoop, wat hard werken, toewijding en leiderschap vereist. Uw succes zal afhangen van hoe effectief u deze kwaliteiten benut.

(1) Gebaseerd op een onderzoek onder Distributeurs, uitgevoerd door Lieberman Research Worldwide in januari 2013, met een foutenmarge van +/- 3,7%.

(2) 90 dagen op het teruggeven van het IBP en een jaar op het teruggeven van verkoopbare voorraden, bij het verlaten van het bedrijf.

Het vergoedingsoverzicht hieronder laat zien dat 10.472 Distributeurs (89%) in 2012 geen betalingen van Herbalife ontvingen. Dit overzicht bevat echter geen bedragen die Distributeurs verdienen door hun verkoop van Herbalife-producten aan anderen.

Daarnaast bevat dit overzicht niet de voordelen die Distributeurs hebben door het kopen van Herbalife-producten tegen de gewenste prijs voor eigen consumptie en die van hun familie. Gebaseerd op een onderzoek van het bedrijf werd 73% (1) van de individuen primair om dat voordeel Distributeur.

Single-Level Distributeurs (geen downline)							
Economische mogelijkheid	Distributeurs*		De economische voordelen voor single-level Distributeurs liggen in het betalen van groothandelsprijzen voor producten voor consumptie door de Distributeur en zijn of haar familie en in de mogelijkheid om producten te verkopen aan niet-Distributeurs. Geen van deze beloningen zijn betalingen door het bedrijf en daarom staan ze niet in dit overzicht.				
	Aantal	%					
<ul style="list-style-type: none"> Groothandelsprijs op productverkopten Retailwinst over verkopen aan niet-Distributeurs 	8.630	73%					
Niet-verkoopleiders** met een downline							
Economische mogelijkheid	Distributeurs		<p>Naast de economische voordelen voor single-level Distributeurs hierboven, welke niet in dit overzicht zijn opgenomen, kunnen bepaalde niet-verkoopleiders met een downline in aanmerking komen voor betalingen van Herbalife op downline productaankopen die rechtstreeks bij Herbalife gedaan worden.</p> <p>38 van de 71 Distributeurs die daarvoor in aanmerking kwamen verdienen dergelijke betalingen in 2012.</p> <p>De totale gemiddelde betalingen aan deze 38 Distributeurs bedroegen (EUR) 99.</p>				
	Aantal	%					
<ul style="list-style-type: none"> Groothandelsprijs op productverkopten Retailwinst over verkopen aan niet-Distributeurs Groothandelswinst over verkopen aan andere Distributeurs 	1.323	11%					
Verkoopleiders** met een downline							
Economische mogelijkheid	Distributeurs*		Gemiddelde betaling door Herbalife (EUR)	Alle verkoopleiders met een downline		Dit overzicht bevat niet de bedragen die Distributeurs hebben verdiend over hun verkopen van Herbalife-producten aan anderen.	
	Aantal	%		Aantal Distributeurs	% van totale groep		Gemiddelde bruto-vergoeding (EUR)
<ul style="list-style-type: none"> Groothandelsprijs op productverkopten Retailwinst over verkopen aan niet-Distributeurs Groothandelswinst over verkopen aan andere Distributeurs Multi-level-vergoeding over downline verkopen <ul style="list-style-type: none"> Royalties Bonussen 	1.831	16%	>250.000	2	0,1%		1.282.858
			100.001-250.000	11	0,6%		150.368
			50.001-100.000	14	0,8%		64.715
			25.001-50.000	24	1,3%		36.105
			10.001-25.000	56	3,1%		16.612
			5.001-10.000	75	4,1%		7.100
			1.001-5.000	303	16,5%		2.341
			1-1.000	789	43,1%		348
			0	557	30,4%		0
			Totaal	1.831	100,0%	4.609	

* 376 van 8.630 single-level Distributeurs zijn verkoopleiders zonder downline

** Verkoopleiders zijn Distributeurs die het Supervisorniveau of hoger hebben behaald. Kijk voor de details van het Herbalife-marketingplan op nl.myherbalife.com.

76,5% van alle verkoopleiders per 1 februari 2011 is per 1 februari 2012 geherkwalificeerd (inclusief 58% die voor het eerst verkoopleider is)

Algemeen genomen hebben die Distributeurs die in 2012 meer dan (EUR) 100.000 verdienen het niveau van Herbalife's President's Team bereikt. Gedurende 2012 is geen Nederlandse Distributeur tot het niveau van President's Team toegetreden.

(1)) Gebaseerd op een onderzoek onder Distributeurs, uitgevoerd door Lieberman Research Worldwide in januari 2013, met een foutenmarge van +/- 3,7%.
Copyright © Herbalife. Alle rechten voorbehouden.

Opgesteld: 2013:04:11 10:03