

DICHIARAZIONE DEI COMPENSI LORDI MEDI CORRISPOSTI DA HERBALIFE AI MEMBRI* IN ITALIA NEL 2013

Diversi sono i motivi per cui si sceglie di diventare Membri Herbalife. La maggior parte (73%)¹ delle persone lo fa principalmente per acquistare i prodotti ad un prezzo scontato per sé e i propri familiari. Altri sono mossi dal desiderio di realizzare un guadagno extra lavorando part-time e decidono di provare l'attività di vendita diretta, incoraggiati dal basso investimento iniziale richiesto per intraprendere l'attività Herbalife (l'Herbalife Member Pack ha un costo di €46,71², oltre IVA e spese di logistica) e dalla garanzia 'soddisfatti o rimborsati'³. Non v'è alcun requisito di acquistare più prodotti rispetto a quelli che il Membro ritiene a propria discrezione essere strettamente necessari per la propria attività, e lo stesso vale per qualunque tipo di materiale. Infatti, le politiche Herbalife scoraggiano l'acquisto di strumenti per la vendita da parte di chi diventa Membro, soprattutto nei primi mesi di attività.

Se sei alla ricerca di una forma di guadagno part-time o full-time, Herbalife vuole che tu abbia delle aspettative realistiche dei possibili guadagni che potrebbero derivare dalla tua attività. L'opportunità commerciale Herbalife è simile alla iscrizione in una palestra: i risultati dipendono dal tempo, dall'energia e dall'impegno dedicato. Chiunque prenda in considerazione l'opportunità Herbalife deve comprendere la vera natura dell'attività di vendita diretta. Si lavora sodo. Non esistono scorciatoie per diventare ricchi, e non v'è alcuna garanzia di successo. Tuttavia, per chi decide di dedicare tempo ed energia nello sviluppo di una solida base di clienti e poi nella formazione di altre persone a fare altrettanto, l'opportunità di una crescita personale e di un concreto reddito part-time o full-time esiste.

GUADAGNI DERIVANTI DALLE VENDITE: un elemento di guadagno che un Membro può realizzare è la commissione, al netto di eventuali spese, derivante dalle vendite dei prodotti Herbalife. I Membri decidono autonomamente come svolgere l'attività, il numero dei giorni e delle ore da dedicare e le spese da sostenere.

GUADAGNI MULTILIVELLO: alcuni Membri (23,5%) sponsorizzano altre persone affinché diventino Membri Herbalife. In questo modo, essi possono cercare di costruire e mantenere le proprie organizzazioni di vendita in downline. Tali Membri non percepiscono alcuna forma di compenso dalla mera sponsorizzazione di nuovi Membri. I compensi che essi percepiscono da Herbalife derivano esclusivamente dalla vendita dei prodotti che essi stessi fanno ai propri clienti e dalla vendita dei prodotti effettuata dalla propria downline. Questa opportunità di guadagni multilivello è illustrata nel Piano di Vendite e Marketing, disponibile on line per tutti i Membri su it.MyHerbalife.com.

Per il 12,5% dei Membri Herbalife che sono Leader di Vendita⁴ con downline, il compenso medio ricevuto dall'Azienda nel 2013 è stato di €3.412. Tali importi sono al lordo delle spese sostenute per lo svolgimento della loro attività.

Nella seguente tabella sono sintetizzati i benefici economici dei Membri Herbalife⁵ nel 2013. Per la maggior parte delle persone (88%) tali benefici derivano esclusivamente dall'acquisto dei prodotti per uso personale o dei propri familiari e dall'acquisto dei prodotti da parte dei clienti, in nessun caso trattasi di forme di pagamento erogato dall'Azienda.

La tabella dei diversi livelli di compenso corrisposti ai Membri di seguito riportata non include le spese sostenute dai Membri per lo sviluppo della propria attività, spese che possono variare considerevolmente e che possono includere costi promozionali e pubblicitari, campionatura prodotti, training, ed eventuali spese vive.

I compensi di seguito indicati non sono necessariamente rappresentativi degli eventuali guadagni che un qualsiasi Membro potrebbe percepire. Tali compensi non possono essere considerati come una garanzia né una proiezione dei vostri attuali compensi. Il successo nell'attività Herbalife deriva soltanto da una buona politica di vendita dei prodotti, per la quale sono necessari molto impegno, diligenza e capacità di leadership. Il vostro successo dipende dall'efficacia con cui esercitate queste qualità.

Membri livello unico (SENZA downline)						
Opportunità economica	Membri*		I benefici economici per i Membri su un unico livello derivano dall'acquisto dei prodotti per sé e i propri familiari e dall'acquisto dei prodotti da parte dei clienti. Nessuno di questi due benefici è incluso in questa tabella.			
	Numero	%				
<ul style="list-style-type: none"> Beneficio del prezzo scontato sull'acquisto di prodotti per uso personale/dei familiari Guadagni dall'acquisto dei prodotti da parte dei clienti 	52.607	76,5%				
Non Leader di Vendita con una downline **						
Opportunità economica	Membri*		Oltre ai benefici di cui sopra, che non sono contenuti in questa tabella, alcuni Membri che non sono Leader di Vendita e che hanno una downline possono maturare il diritto a percepire da Herbalife commissioni sui prodotti acquistati dalla downline. Dei 1.300 Membri aventi diritto, 778 Membri hanno ricevuto questi pagamenti nel 2013. La media totale dei pagamenti ai 778 Membri è stata di €138.			
	Numero	%				
<ul style="list-style-type: none"> Beneficio del prezzo scontato sull'acquisto di prodotti per uso personale/dei familiari Guadagni dall'acquisto dei prodotti da parte dei clienti Guadagni dall'acquisto dei prodotti dalla downline 	7.533	11,0%				
Leader di Vendita con una downline						
Opportunità economica	Membri		Tutti i leader di vendita con downline			La presente tabella include tutte le commissioni indirette, Royalties e Bonus pagati da Herbalife. Non include le somme guadagnate dai Membri direttamente sugli acquisti dei prodotti Herbalife effettuati dai consumatori.
	Numero	%	Media pagamenti da Herbalife (€)	Numero di Membri	% del raggruppamento totale	
<ul style="list-style-type: none"> Beneficio del prezzo scontato sull'acquisto di prodotti per uso personale/dei familiari Guadagni dall'acquisto dei prodotti da parte dei clienti Guadagni dall'acquisto dei prodotti dalla downline Commissioni indirette sulle vendite della downline <ul style="list-style-type: none"> Royalty Bonus 	8.562	12,5%	>50.000	116	1,4%	104.715
			25.001 - 50.000	102	1,2%	34.610
			10.001-25.000	288	3,4%	15.866
			5.001-10.000	393	4,6%	7.027
			1.001-5.000	2.041	23,8%	2.235
			1 - 1.000	4.816	56,2%	341
			0	806	9,4%	0
Totale	8.562	100,0%	3.412			

* 229 dei 10.612 Membri su un unico livello sono leader di vendita senza downline

La maggioranza di questi Membri che hanno guadagnato più di €50.000 da Herbalife nel 2013 ha raggiunto il livello di Millionaire Team Herbalife. Durante il 2013, 5 Membri italiani hanno raggiunto il livello di Millionaire Team. In media sono stati per 12 anni Membri Herbalife prima di raggiungere il livello di Millionaire Team; la durata massima per raggiungere tali livello è stata di 16 anni e la durata minima è stata di 8 anni.

* All'interno della presente dichiarazione il riferimento a Membro Herbalife non fa distinzione tra coloro che svolgono l'attività come Incaricati alla Vendita e coloro che svolgono l'attività in altro modo.

La presente dichiarazione si intende esclusivamente a scopo illustrativo e non è intesa né diretta a incoraggiare gli Incaricati o altri distributori a lavorare di più o di meno di quanto desiderato o a rappresentare una promessa di possibili guadagni da parte di Herbalife.

¹ La percentuale del 73% risulta da un'indagine condotta negli Stati Uniti dalla Lieberman Research Worldwide Inc. su precedenti Membri statunitensi a gennaio del 2013, con un margine di errore di +/- 3,7%.

² I prezzi per l'Italia sono relativi all'aprile 2014, e sono soggetti a variazione. Per i prezzi attualmente applicati, si faccia riferimento agli attuali materiali Herbalife.

³ E' previsto il rimborso totale del prezzo dell'Herbalife Member Pack* qualora entro 90 giorni l'Herbalife "Membership" fosse cancellata per qualsiasi motivo. E' garantito il rimborso del 100% del costo dei prodotti resi.

⁴ I Leader di Vendita sono Membri che hanno raggiunto il livello di Supervisore o un livello superiore a quello di Supervisore. Per maggiori dettagli si faccia riferimento al Piano di Vendite e Marketing Herbalife disponibile on line su it.myherbalife.com.

⁵ Le informazioni fornite nella presente tabella includono i risultati raggiunti sia dagli Incaricati alla Vendita che da coloro che svolgono l'attività in altro modo. Il 65% dei Leader di Vendita al 1 febbraio 2013 si sono ricalificati entro il 31 gennaio 2014 (incluso il 42,7% dei Leader di Vendita qualificati per la prima volta).