

ANGABEN ZU DEN DURCHSCHNITTLICHEN BRUTTOZAHLUNGEN FÜR HERBALIFE-MITGLIEDER IN DEUTSCHLAND IM JAHR 2015

HERBALIFE-Mitglied wird man aus den unterschiedlichsten Gründen. Die meisten (73 %) ¹ entscheiden sich in erster Linie für uns, um die Produkte, die sie und ihre Familie verwenden, zum Großhandelspreis einzukaufen. Andere möchten sich in Teilzeit ein Zusatzteam kommen erarbeiten, sich im Direktvertrieb versuchen und werden durch die geringen Startinvestitionen bei HERBALIFE (HERBALIFE Mitgliedschaft für 48,24 EUR plus die jeweilige Umsatzsteuer, Versand und Bearbeitung) und die Geld-zurück-Garantie motiviert. Sie müssen keine großen Warenmengen oder andere Materialien erwerben. Tatsächlich raten die Regeln und Richtlinien von HERBALIFE vom Erwerb von Verkaufshilfen ab, vor allem in den ersten Monaten der Mitgliedschaft.

Wenn Sie ein Teilzeit- oder Vollzeit-Einkommen anstreben, legen wir Wert darauf, dass Sie realistische Erwartungen über Ihre Verdienstmöglichkeiten haben. Die HERBALIFE-Verdienstmöglichkeit hneht der Mitgliedschaft in einem Sportstudio: die Ergebnisse sind abhängig von der Zeit, der Energie und dem Einsatz, die Sie investieren. Alle, die als aktive Mitglieder tätig sein wollen, müssen die Grundlagen des Direktvertriebs verstehen. Das ist harte Arbeit. Es gibt keinen schnellen Reichtum und keine Erfolgsgarantien. Für alle diejenigen jedoch, die Zeit und Energie in den Aufbau eines stabilen Kundenstamms investieren und die anschließend als Mentoren andere Menschen schulen, dasselbe zu leisten, besteht die Möglichkeit für persönliche Weiterentwicklung und für ein attraktives Teilzeit- oder Vollzeit-Einkommen.

PROFITIEREN SIE VON IHREM EIGENEN VERKAUF: Ein Bestandteil des Mitgliedeinkommens ist der Gewinn nach Ausgaben aus dem Weiterverkauf der HERBALIFE-Produkte. Die Mitglieder legen selbst fest, wie sie ihr Geschäft ausüben, wie viele Tage und Stunden sie arbeiten, welche Ausgaben sie tätigen und welche Preise sie verlangen.

MULTI-LEVEL-VERGÜTUNG: Einige Mitglieder (19,5 %) sponsern andere Menschen, damit sie HERBALIFE-Mitglieder werden. Auf diese Art wollen sie ihre eigenen Downline-Verkaufsorganisationen aufbauen und langfristig halten. Für das Sponsern neuer Mitglieder erhalten sie kein Geld. Sie verdienen ausschließlich durch den Verkauf der Produkte an ihre Downline-Mitglieder, zur eigenen Verwendung oder zum Weiterverkauf an andere. Dieser mehrstufige Vergütungsplan wird im Sales- & Marketingplan von HERBALIFE ausführlich dargestellt und steht online auf hrbl.me/deDE-SMP zur Verfügung.

Die 12,3 % der HERBALIFE-Mitglieder, die Vertriebsleiter⁴ mit Downline sind, erhielten vom Unternehmen im Jahr 2015 als durchschnittliche Vergütung 6.708 EUR. In diesen Summen sind die Kosten nicht enthalten, die den Mitgliedern durch ihren Geschäftsbetrieb oder durch Werbung für ihr Geschäft entstehen.

Die folgende Übersicht fasst die finanziellen Vorteile für HERBALIFE-Mitglieder im Jahr 2015 zusammen. Für 10.976 Mitglieder (86 %) lagen die finanziellen Vorteile ausschließlich in den Vorzugspreisen für die Produkte, die sie zum eigenen Gebrauch, für ihre Familien oder für den Weiterverkauf erwarben. Keine Beträge dieser Einkommen erfolgten als Zahlung vom Unternehmen.

Die im Folgenden zusammengefasste an Mitglieder gezahlte Multilevel-Vergütung enthält keine Kosten, die Mitglieder durch ihren Geschäftsbetrieb oder durch Werbung für ihr Geschäft entstehen. Derartige Geschäftsausgaben können sehr unterschiedlich sein. Sie können u.a. Kosten für Anzeigen und Werbung, Produktproben, Schulungen, Miete, Reisekosten, Telefon und Internet, sowie weitere Ausgaben umfassen. Die im Folgenden zusammengefasste Vergütung stellt keinesfalls ein automatisch erzielbares Bruttoeinkommen dar. Die genannten Zahlen sind weder garantiert, noch handelt es sich um die bloßen Einkünfte oder Gewinne eines selbständigen HERBALIFE Mitglieds. Der Erfolg mit HERBALIFE resultiert ausschließlich aus erfolgreichem Produktverkauf, was wiederum harte Arbeit, Gewissenhaftigkeit und Führungsverantwortung erfordert. Ihr Erfolg hängt davon ab, wie effektiv Sie diese Qualitäten einbringen.

Einstufige Mitglieder (ohne Downline)						
Wirtschaftliche Möglichkeit	Mitglied*		Die wirtschaftlichen Vorteile für einstufige Mitglieder sind der Großhandelspreis auf die Produkte zum Eigenverbrauch der Mitglieder und ihrer Familien sowie ebenfalls die Möglichkeit, die Produkte an Nicht-Mitglieder weiterzuverkaufen. Beides führt nicht zu Zahlungen seitens des Unternehmens und ist deshalb nicht in dieser Übersicht enthalten.			
	Anzahl	%				
<ul style="list-style-type: none"> Großhandelspreis auf Produkteinkauf Gewinn durch Verkauf an Nicht-Mitglieder 	10.269	80,5 %				
Mitglieder mit einer Downline (Nicht-Vertriebsleiter)						
Wirtschaftliche Möglichkeit	Mitglieder		Über die oben beschriebenen wirtschaftlichen Vorteile für einstufige Mitglieder hinaus, die nicht in dieser Übersicht enthalten sind, können bestimmte Nicht-Vertriebsleiter mit einer Downline für Zahlungen von HERBALIFE für direkt bei HERBALIFE getriggerte Produktkäufe ihrer Downline berechtigt sein. 326 von 717 entsprechend berechtigten Mitgliedern erhielten diese Zahlungen im Jahr 2015. Die durchschnittliche Gesamtzahlung an die 326 Mitglieder betrug 56 EUR.			
	Anzahl	%				
<ul style="list-style-type: none"> Großhandelspreis auf Produkteinkauf Gewinn durch Verkauf an Nicht-Mitglieder Großhandelsgewinn durch Käufe von Downline-Mitgliedern 	923	7,2 %				
Vertriebsleiter mit einer Downline						
Wirtschaftliche Möglichkeit	Mitglieder		Alle Vertriebsleiter mit Downline			Diese Übersicht enthält alle Provisionen, Royalties und Boni, die von HERBALIFE gezahlt wurden. Sie enthält keine Einkünfte von Mitgliedern durch ihren Verkauf von HERBALIFE-Produkten direkt an Andere.
	Anzahl	%	Durchschnittliche Zahlungen von HERBALIFE (EUR)	Anzahl Mitglieder	% der gesamten Gruppe	
<ul style="list-style-type: none"> Großhandelspreis auf Produkteinkauf Gewinn durch Verkauf an Nicht-Mitglieder Großhandelsgewinn durch Käufe von Downline-Mitgliedern Multilevel-Vergütung auf Downline-Verkäufe <ul style="list-style-type: none"> Royalties Boni 	1.565	12,3 %	>50.000	36	2,3 %	197.474
			25.001-50.000	35	2,2 %	36.403
			10.001-25.000	48	3,1 %	15.257
			5.001-10.000	60	3,8 %	7.153
			1.001-5.000	292	18,7 %	2.115
			1-1.000	984	62,9 %	341
			0	110	7,0 %	0
			Gesamt	1.565	100,0 %	6.708

*672 der 10.269 einstufigen Mitglieder sind Vertriebsleiter ohne Downline.

Die Mehrheit der Mitglieder, die im Jahr 2015 über 25.000 EUR verdienten, hatten mindestens den Millionaire Team Status von HERBALIFE. Im Jahr 2015 erreichte ein deutsches Mitglied den Millionaire Team Status. Im Durchschnitt benötigt ein Mitglied siebzehn Jahre, um den Millionaire Team Status zu erreichen.

¹ 73 %, basierend auf einer von Lieberman Research Worldwide, Inc. ("LRW") im Januar 2013 durchgeführten Studie ehemaliger US-amerikanischer Mitglieder mit einer Fehlertoleranz von +/- 3,7 %.

Die genannten Preise beziehen sich auf Deutschland mit Stand Dezember 2015. Änderungen vorbehalten. Aktuelle Preise finden Sie auf opportunity.herbalife.com.

Auf Anforderung innerhalb von 90 Tagen gegen Rückgabe des HMP und innerhalb eines Jahres gegen Rückgabe des wiederverkäuften Lagerbestandes bei Geschäftsaufgabe.

⁴ Vertriebsleiter sind Mitglieder, die mindestens den Level Supervisor erreicht haben. Einzelheiten finden Sie im HERBALIFE Sales- & Marketingplan auf hrbl.me/deDE-SMP.

75 % aller Vertriebsleiter (Stand: 1. Februar 2015) requalifizierten sich bis zum 31. Januar 2016 (inklusive 48,7 % der erstmaligen Vertriebsleiter). Erstellt: 02/24/2016