

## PROHLÁŠENÍ O PRŮMĚRNÉ HRUBÉ ODMĚNĚ VYPLÁCENÉ SPOLEČNOSTÍ HERBALIFE NUTRITION ČLENŮM Z ČESKÉ REPUBLIKY V ROCE 2017

Lidé se stávají členy Herbalife Nutrition z různých důvodů. Velká většina těchto členů (73 %)¹ s k nám nejprve připojí s cílem získat slevu na produkty, které sami nebo jejich rodina používají. Jiní si chtějí přivydělat a chtějí prostě přímý prodej zkusit. Důvodem, proč začít, jsou pro ně i minimální startovní náklady, které společnost Herbalife Nutrition nabízí (členský balíček Herbalife Nutrition Member Pack [HMP] za (Kč) 1,127.87,² plus příslušné daně z prodeje, dopravné a manipulace), a záruka vrácení peněz.³ Není nutné kupovat velké objemy zboží ani si nakupovat jiné materiály. Korporátní politika společnosti Herbalife Nutrition dokonce zrazuje od nákupu takovýchto prodejních pomůcek, obzvláště v prvních měsících členství.

Pokud hledáte přivýdělek nebo práci na plný úvazek, chtěli bychom, abyste měli realistická očekávání od toho, jakého příjmu můžete dosáhnout. Možnosti výtěžku ve společnosti Herbalife Nutrition jsou něco jako permanentka do posilovny: výsledky se liší v závislosti na čase, energii a nasazení, které do toho vkládáte. Každý, kdo uvažuje o možnosti pracovat pro Herbalife Nutrition, si musí uvědomit realitu přímého prodeje. Je to tvrdá práce. Cesta k bohatství se nedá nijak zkrátit, úspěch není zaručen. Avšak pro ty, kdo investují čas a energii do rozvoje stabilní základny zákazníků a pak mentorují a školí ke stejnému postupu ostatní, zde příležitost k osobnímu růstu a přivýdělku nebo plnému úvazku existuje.

**ZISK ZE VŠEHO, CO SAMI PRODÁTE:** Jedním prvkem možného výtěžku člena je zisk, po odečtení nákladů, z dalšího prodeje produktů Herbalife Nutrition. Členové si mohou sami určit, jak budou obchodovat, kolik dní a hodin budou pracovat, jaké jim vzniknou náklady a jaké si budou účtovat ceny.

**VÍCEÚROVŇOVÁ STRUKTURA ODMĚŇOVÁNÍ:** Někteří z členů (15.3%) sponzorují ostatní, aby se stali členy Herbalife Nutrition. Tímto způsobem mohou usilovat o vybudování a správu své vlastní spodní prodejní organizace. Za sponzorování nových členů nedostávají žádnou odměnu. Jsou placeni výhradně na základě prodeje produktů společnosti členům jejich spodní linie, své vlastní spotřeby nebo za prodej zákazníkům. Tato víceúrovňová („multi-level“) struktura, která se uplatňuje u odměn, je podrobně popsána v Prodejním a marketingovém plánu společnosti Herbalife Nutrition, dostupném on-line na adrese [hrbl.me/csCZ-SMP](http://hrbl.me/csCZ-SMP).

**U 9.2 % členů Herbalife Nutrition, kteří mají pozici sales leadera⁴ se zavedenou spodní linií („downline“), dosahovala v roce 2017 průměrná odměna vyplacená společností (Kč) 98,324. Tyto částky jsou před pokrytím výdajů za provozování a propagaci jejich obchodu.**

V níže uvedené tabulce uvádíme souhrn veškerých ekonomických přínosů, které byly dostupné členům Herbalife Nutrition v roce 2017 Pro 8,210 členů (93%), plynou ekonomické přínosy výhradně ze slevy na ceně produktů, které si koupí pro osobní nebo rodinné použití nebo pro další prodej zákazníkům, ani jedno však nelze považovat za výplatu odměny ze strany společnosti.

Víceúrovňový systém odměn vyplacených členům, který je souhrnně vyčíslen níže, nezahrnuje náklady, které členovi vzniknou v souvislosti s provozováním nebo propagací jeho podnikání, které se mohou značně lišit a mohou zahrnovat inzertní nebo propagační náklady, vzorky produktů, odbornou přípravu, nájem, cestování, internetové a telefonní poplatky a různé další výdaje. Níže uvedené vyčíslení odměn nemusí nutně odpovídat odměnám, které jeden konkrétní člen obdrží. Tyto údaje by neměly být brány za záruku nebo považovány za údaje odrážející vaše aktuální odměny nebo zisky. Úspěch se ve společnosti Herbalife Nutrition odvíjí výhradně od úspěšného prodeje zboží, což vyžaduje tvrdou práci, péči a manažerské schopnosti. Váš úspěch bude záviset na tom, jak účinně tyto své kvality uplatníte.

Členové s jedinou úrovní („single-level“) (bez spodní linie)							
Ekonomická příležitost	Členové*		Výtěžky u členů s jedinou úrovní se odvíjejí od velkoobchodního stanovení ceny získaného na produkty pro spotřebu samotným členem a jeho rodinou a zahrnují rovněž příležitost vztahující se k maloobchodnímu prodeji produktu nečlenům. Není v jejich případě splněno kritérium platby uskutečněné ze strany společnosti, a tudíž nejsou do této tabulky započítány.				
	Počet	%					
<ul style="list-style-type: none"> <li>Nákup produktů za velkoobchodní ceny</li> <li>Maloobchodní zisk z prodeje nečlenům</li> </ul>	7,497	84.7%					
Ne-Sales Leaderi se spodní linií							
Ekonomická příležitost	Členové		Kromě shora uvedených výtěžků členů s jedinou úrovní, nezahrnutých do této tabulky, mohou být někteří ne-sales leaderi se zavedenou spodní linií způsobili k platbám od společnosti Herbalife Nutrition za velkoobchodní provize z nákupů produktů ve spodní linii uskutečněných přímo se společností Herbalife Nutrition.  V roce 2017 získalo takové platby 42 ze 440 způsobilých členů. Průměrné celkové platby dosažené u 42 členů byly (Kč) 1,542.				
	Počet	%					
<ul style="list-style-type: none"> <li>Nákup produktů za velkoobchodní ceny</li> <li>Maloobchodní zisk z prodeje nečlenům</li> <li>Velkoobchodní zisk z prodeje uskutečněných společností členovi v podřízené linii</li> </ul>	546	6.2%					
Sales Leaderi se spodní linií							
Ekonomická příležitost	Členové		Všichni sales leaderi se zavedenou spodní linií				Tato tabulka zahrnuje veškeré odměny, výkonné honoráře a bonusy vyplacené společností Herbalife Nutrition. Nezahrnuje částky vydělané jednotlivými členy za jejich prodeje produktů Herbalife Nutrition přímo zákazníkům.
	Počet	%	Průměrné roční platby od společnosti Herbalife Nutrition (Kč)	Počet členů	% ze všech skupin	Průměrné roční hrubé platby(Kč)	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Nákup produktů za velkoobchodní ceny</li> <li>Maloobchodní zisk z prodeje nečlenům</li> <li>Velkoobchodní zisk z prodeje uskutečněných společností členovi v podřízené linii</li> <li>Víceúrovňová struktura odměny za prodeje členů v podřízené linii <ul style="list-style-type: none"> <li>Výkonné honoráře (royalties)</li> <li>Bonusy</li> </ul> </li> </ul>	813	9.2%	>1 000 000	15	1.8%	2,431,068	
			350 001-1 000 000	28	3.4%	653,399	
			170 001-350 000	43	5.3%	236,056	
			75 001-170 000	52	6.4%	111,686	
			20 001-75 000	168	20.7%	40,709	
			1-20 000	298	36.7%	7,983	
			0	209	25.7%	0	
Celkem	813	100.0%	98,324				

\* 412 z celkem 7,497 členů s jedinou úrovní jsou sales leaderi bez zavedené podřízené linie.

V průběhu roku 2017 nedosáhl žádný člen z České republiky úrovně Prezidentského týmu.

¹ 73 %, na základě průzkumu bývalých členů ze Spojených států provedeného společností Lieberman Research Worldwide, Inc. (dále jen „LRW“) v lednu 2013, s tolerancí chyb +/- 3,7 %.

² Ceny jsou pro Českou republiku stanoveny k prosinci 2017 a budou podléhat změnám. Aktuální ceny viz [Opportunity.Herbalife.com](http://Opportunity.Herbalife.com).

³ Jestliže je, poté co je obchodu zanecháno, o ně požádáno do 90 dnů, pokud jde o vrácení HMP, a jednoho roku, pokud jde o vrácení prodejních zásob.

⁴ Členové na pozici sales leader jsou členové, kteří dosáhli úrovně supervizora nebo vyšší. Podrobnosti viz Prodejní a marketingový plán společnosti Herbalife Nutrition na adrese [hrbl.me/csCZ-SMP](http://hrbl.me/csCZ-SMP).

75.7% členů na pozici sales leadera k 1. únoru 2017, rekvilifikovaných do 31. ledna 2018 (včetně 51.2%, kdy byli členové na pozici sales leadera poprvé).