



ZMIANY PLANU MARKETINGOWEGO

Od Dystrybutora do Supervisorów

Prezentacja szkoleniowa

Październik 2009

Nasz Plan Marketingowy z biegiem lat

- Niesamowity Plan Marketingowy Herbalife, stworzony przez Marka Hughes prawie 30 lat temu, jest w dalszym ciągu najlepszą szansą dla każdego by osiągnąć sukces!
- Z biegiem lat wprowadzono wiele ekscytujących zmian, by nasz plan w dalszym ciągu pozostał najlepszy.



Zmiany te obejmowały:

- Ustanowienie TAB Team (GET, Millionaire i President's Teams, Chairman's Club oraz Founder's Circle)
- Utworzenie Premii Produkcyjnej (2%, 4%, 6%)
- Ustanowienie 20K, 30K, 50K Premię Produkcyjną na poziomie 7% ($6^{1/2}\%$, $6^{3/4}\%$, 7%)
- Roll-up Premii Królewskiej do wypłaty pełnych 15% R/O
- Rekwalfikacja Supervisorów 4K
- Dodatkowa metoda kwalifikacji na poziom World Team: 2500 VP w każdym z 4 kolejnych miesięcy

Zmiany

Teraz mamy możliwość dodania trzech nowych zmian do naszego planu Marketingowego:

1. **Kwalifikowany Producent**

- Poziom pomiędzy Dystrybutorem a Supervisorem

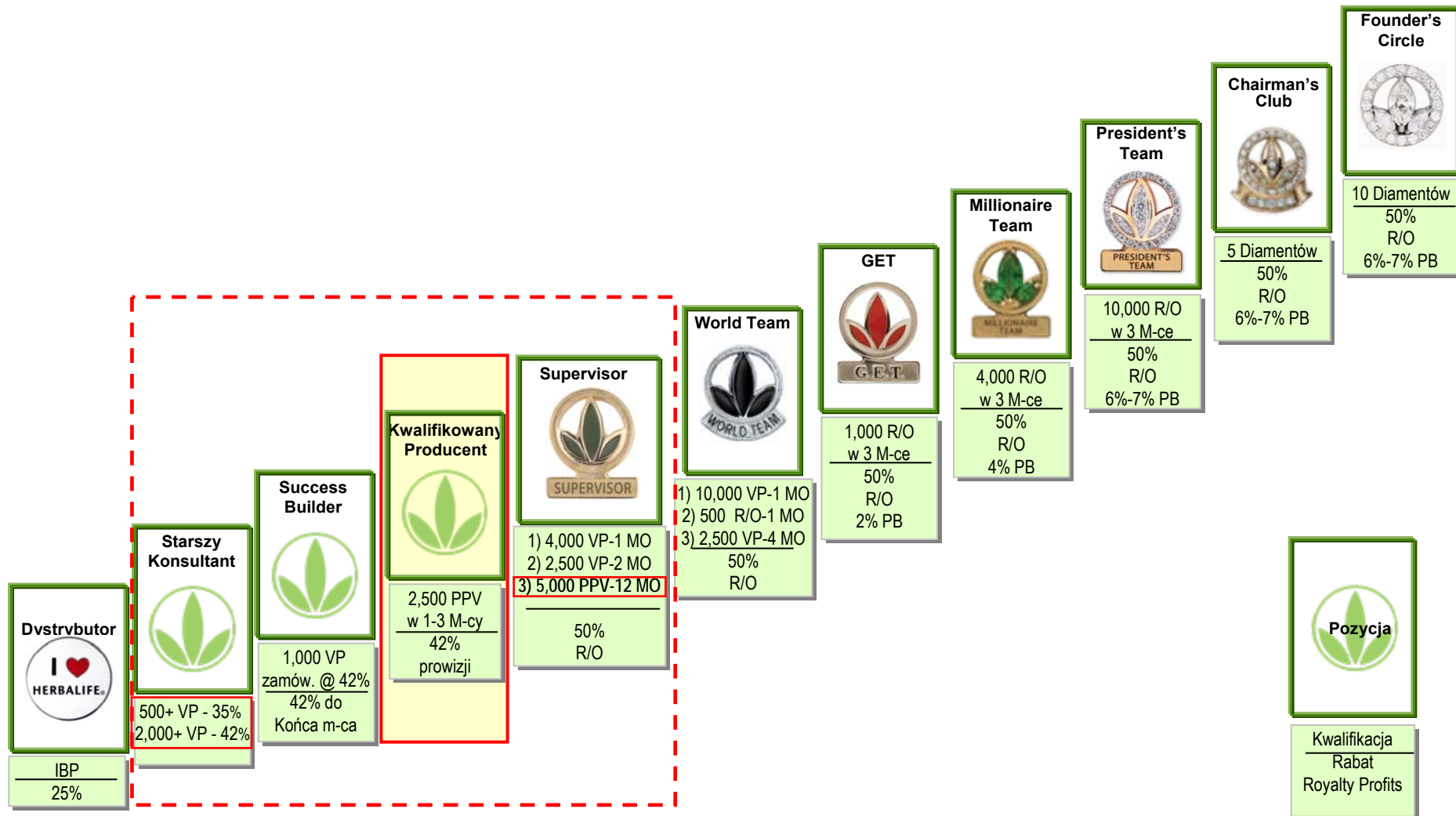
2. **Kwalifikacja Supervisora Kumulowanych Obrotów 5K**

- To dodatkowa metoda kwalifikacji dla Dystrybutorów pracujących w niepełnym wymiarze godzin na poziom Supervisora.

3. **Uproszczona skala rabatów Dystrybutorów**

Spójrzmy na zmiany trochę bliżej...

Etapy w Planie Marketingowym przy obecnych zmianach



Uwaga: Październik 2009 to pierwszy miesiąc obrotowy, który liczy się na konto kwalifikacji QP i 5K SP. Skala rabatów (25%, 35%, 42% 50%)

Obejmuje zamówienia składane od 1.listopada. Poziom QP nie dotyczy Korei i Chin.

Punkty obrotu

Aby zrozumieć Plan Marketingowy, musimy zrozumieć istotę Punktów Obrotu...

- Punkty Obrotu (VP) to uniwersalna “waluta” przyjęta przez naszą firmę w celu określenia stałej wartości naszych produktów w różnych krajach na całym świecie.
- Im więcej Punktów Obrotu zbierzesz w ciągu miesiąca, tym wyższy rabat, przekładający się na wyższe zyski przy sprzedaży produktów klientom.

Dystrybutor

- Zakupuje Zestaw startowy (IBP) od Sponsora
- Nabywa produkty po **25% zniżce**
- **25% zysk ze sprzedaży** produktów klientom
- Obrót zakupiony przez Dystrybutora od Herbalife jest przekształcany na Osobiście Zakupione Punkty Obrotu (PPV)
- PPV jest widoczny dla Dystrybutorów i ich Supervisorów na MyHerbalife.com, HerbalifeCentral.com i/ lub Bizworks

Starszy Konsultant

- Starszy Konsultant może uzyskać **35% zysk ze sprzedaży** na 2 sposoby:
 1. Zgromadź 500 Punktów Obrotu w 1 miesiącu, a kolejne zamówienie zrealizujesz z 35% rabatem, LUB
 2. Złóż zamówienie na 500 Punktów Obrotu z 35% rabatem
- Gdy już zakwalifikujesz się na poziom Starszego Konsultanta, wszystkie zamówienia będziesz składać z 35% rabatem, do czasu aż nabędziesz prawo do wyższych rabatów
- Starszy Konsultant może uzyskać **42% zysku ze sprzedaży** do końca miesiąca gromadząc 2,000 Punktów Obrotu lub więcej w 1 miesiąc

Uwaga: Supervisor musi mieć przynajmniej 2,000 VP aby Starszy Konsultant mógł złożyć zamówienie na 42%.

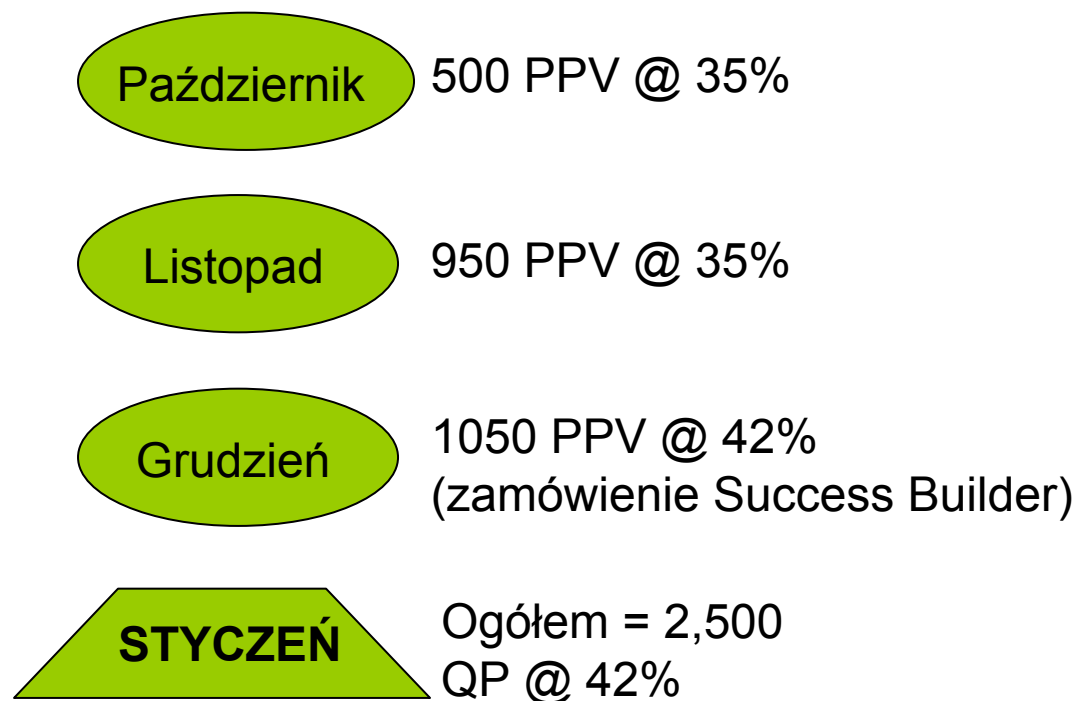
Success Builder

- Wszyscy Dystrybutorzy i Starsi Konsultanci mają możliwość złożenia jednego zamówienia na 1,000 Punktów Obrotu ze zniżką 42%.
 - Jest to kwalifikacja na poziom Success Builder
- Korzyści:
 - Otrzymujesz **42% rabat** od zamówienia kwalifikacyjnego na poziom Success Builder
 - Otrzymujesz 42% rabatu od kolejnych zamówień składanych w tym samym miesiącu obrotowym

Kwalifikowany Producent

- Wszyscy Dystrybutorzy lub Starsi Konsultanci mają możliwość zakwalifikowania się na poziom **Kwalifikowany Producent** (QP) dokonując **osobistego zakupu** 2,500 Punktów Obrotu w ciągu od 1 do 3 miesięcy obrotowych
- Korzyści:
 - Osiągnij poziom Kwalifikowany Producent i uzyskaj **42%** rabatu począwszy od 1-go kolejnego miesiąca po miesiącu kwalifikacji i w kolejnych miesiącach, jeśli będziesz dokonywać corocznej rekwalifikacji
 - Możliwość otrzymania dzielonej **prowizji od Herbalife** (do podziału z Supervisorem) od zamówień składanych przez Dystrybutorów oraz Starszych Konsultantów w twojej linii na 25% i 35%)
 - Dzielona prowizja od **7% do 17%** od zakupów w twojej linii
 - PPV liczy się także na poczet kwalifikacji kumulowanej Supervisora 5K
 - Jedynie zamówienia składane bezpośrednio w Herbalife liczą się na poczet tej kwalifikacji
 - QP to opcjonalny etap w Planie Marketingowym pomiędzy SC i SP

Przykład kwalifikacji poziomu Qualified Producer



PPV = Osobiście Zakupione Punkty Obrotu

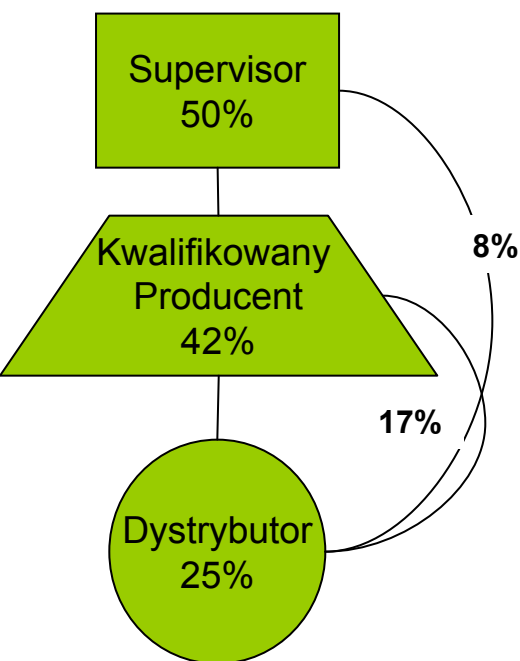
Prowizja - Kwalifikowany Producent

- Kwalifikowany Producent ma prawo do otrzymywania dzielonej prowizji od zamówień składanych w jego linii bezpośrednio w Herbalife
 - Wypłacane od zamówień złożonych przez Dystrybutorów i Starszych Konsultantów z linii
 - Wypłacane w kolejnym miesiącu od miesiąca osiągniętej kwalifikacji (Należy uzyskać minimalną wypłatę \$25 do realizacji płatności)
 - Pierwsza wypłata prowizji będzie miała miejsce w grudniu 2009 na rzecz Kwalifikowanych Producentów, którzy zakwalifikowali się do dnia 1.listopada 2009
 - Prowizja za działalność Kwalifikowanego Producentów pokaże się na comiesięcznych zestawieniach prowizji począwszy od grudnia 2009.

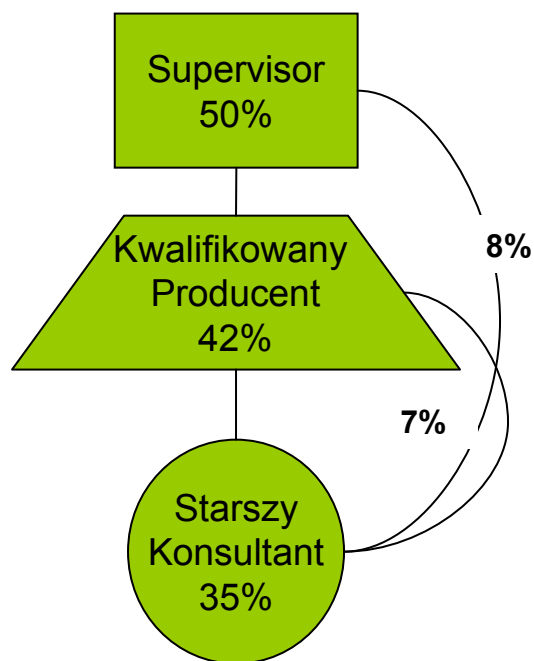
Uwaga: Październik 2009 to pierwszy miesiąc obrotów, który liczy się na konto zmian. Poziom QP nie dotyczy Korei i Chin.

Prowizja - Kwalifikowany Producent

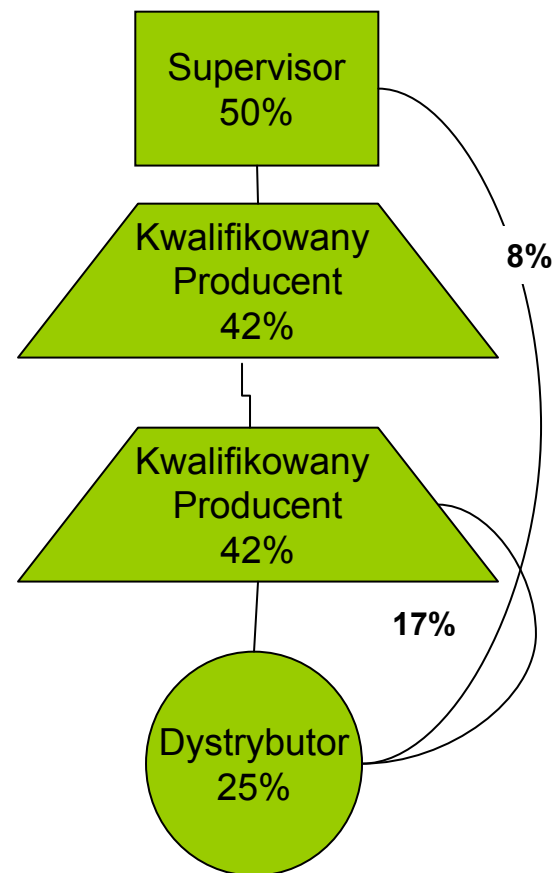
Przykład 1



Przykład 2



Przykład 3



Rekwalifikacja - Kwalifikowany Producent

- Kwalifikowany Producent (QP) zachowuje 42% zniżki oraz możliwość uzyskania dzielonej prowizji, o ile:
 - Opłaca coroczną składkę
 - Co roku dokonuje rekwalifikacji w okresie od 1. lutego do 31. stycznia (taki sam okres jak w przypadku rekwalifikacji Supervisorów)
- Wymogi rekwalifikacyjne są takie same jak początkowa kwalifikacja (2,500 Osobiście Zakupionych Punktów Obrotu w 1 do 3 kolejnych miesiącach obrotowych)

Uwaga:

Październik 2009 to pierwszy miesiąc obrotów, który liczy się na konto zmian. Poziom QP nie dotyczy Korei i Chin

Uproszczona Skala Rabatów Dystrybutora

POZIOM DYSTRYB.	MIESIĘCZNE PUNKTY OBROTU (VP)	RABAT	SPEŁNIENIE WARUNKÓW
DYSTRYB.	0 – 499 VP	25%	Do czasu nabycia praw do wyższego rabatu.
STARSZY KONSULTANT	Uzyskaj 500 VP lub więcej	35%	Zbierz 500 VP w ciągu miesiąca, a kolejne Zamówienie otrzymasz z 35% rabatem, LUB Złóż zamówienie na 500 VP z 35% rabatem. Wszystkie zamówienia będą składane z 35% rabatem do czasu uzyskania wyższej niżki.
	Zbierz 2000 VP lub więcej	42%	Po zgromadzeniu 2000 VP, masz prawo do złożenia tego zamówienia oraz dalszych zamówień z danego miesiąca z 42% niżką.
SUCCESS BUILDER	Minimum 1000 VP w jednym zamówieniu	42%	To zamówienie uprawnia cię do 42% rabatu na twoje zamówienie oraz wszystkie pozostałe z danego miesiąca obrotowego.
KWALIFIKOWANY PRODUCENT	Zbierz 2500 Osobistych punktów VP w ciągu 1 do 3 miesięcy	42%	Jako Kwalifikowany Producent masz prawo do 42% niżki od każdego zamówienia. Uprawnienie podlega corocznej re kwalifikacji. Uprawnienie podlega corocznej re kwalifikacji.
QUALIFYING SUPERVISOR	Zbierz 4000 VP lub więcej	Tymczasowo 50%	Po osiągnięciu 4000 VP w ciągu jednego miesiąca obrotowego, kolejne zamówienia premiuwane są tymczasową niżką 50% .
SUPERVISOR	1. 4000 VP w 1 miesiąc, LUB 2. 2500 VP w każdym z 2 kolejnych miesięcy, LUB 3. Zbierz 5000 Osobiście Zakupionych Punktów Obrotu w ciągu 12 miesięcy (wymagane przynajmniej 3 miesiące)	50%	Jako Supervisor masz prawo do otrzymania 50% niżki od każdego zamówienia. Uprawnienie podlega corocznej re kwalifikacji.

Kolejny etap, Supervisor!



Supervisor

Aby zakwalifikować się na Supervisora, istnieją 3 sposoby:

1. **Kwalifikacja jednomiesięczna:** uzyskaj 4,000 Punktów Obrotu w ciągu jednego miesiąca obrotowego (1,000 z tych 4,000 Punktów Obrotu musi być nieobciążone*)
2. **Kwalifikacja dwumiesięczna:** uzyskaj 2,500 Punktów Obrotu w każdym z dwóch kolejnych miesięcy (1,000 z tych 2,500 Punktów Obrotu dla każdego z miesięcy musi być nieobciążone*)

* Punkty Nieobciążone to punkty niewykorzystane przez nikogo innego z twojej linii na potrzeby kwalifikacji lub re kwalifikacji.

Supervisor

3 sposób kwalifikacji na Supervisora...

3. **Skumulowana Kwalifikacja 5K:**

Zbierz 5,000 Osobiście Zakupionych Punktów Obrotu (PPV) w ciągu 12 miesięcy obrotowych

- Cały Obrót Zakupiony Osobiście (PPV) musi być nieobciążony* przez nadrzędnego Supervisora.
- Wymagane minimum dla tej kwalifikacji wynosi 3 miesiące
- Styczeń 2010 to pierwszy miesiąc, w którym zaczniemy wyrażać uznanie nowym Supervisorom, którzy zakwalifikowali się dzięki tej metodzie kumulowanej (dla zaczynających zbieranie punktów w październiku 2009).

* * Punkty Nieobciążone to punkty niewykorzystane przez innego Dystrybutora na potrzeby kwalifikacji lub rekwalifikacji.

UWAGA: Październik 2009 to pierwszy miesiąc obrotowy, liczący się do Kwalifikacji Skumulowanej 5K. Metoda ta był testowana w Rosji, krajach dawnej ZSRR, Izraelu, RPA i Chile.

Kwalifikacja skumulowana Supervisora 5K

Przykład:

Przykład	luty	marzec	kwiecień	maj	czerwiec	lipiec	sierpień
#1	500	500	900	1,200	1,900	SP	→
#2	3,000	2,000	0	SP			→
#3	1,500	500	0	1,000	2,000	SP	→
#4	1,500	500	1,500	1,500	SP		→

Kwalifikacja Supervisora (SP) przyznawana jest pierwszego miesiąca następującego po kwalifikacji

Uwaga: Październik 2009 jest pierwszym miesiącem obrotowym, który liczy się do kwalifikacji skumulowanej Supervisora 5K

Rekwalifikacja Supervisora

Trzy sposoby na rekwalifikację w okresie od 1.lutego do 31. stycznia:

1. Uzyskaj 4,000 Punktów Obrotu w jednym miesiącu, gdzie 1,000 Punktów Obrotu jest nieobciążone*.
2. Uzyskaj 2,500 Punktów Obrotu w dwóch kolejnych miesiącach, gdzie 1,000 Punktów Obrotu w każdym z miesięcy jest nieobciążone*.
3. Zbierz 4,000 nieobciążonych* Punktów Obrotu w dowolnym czasie w okresie rekwalifikacji. Gdy stosujesz tę metodę, podlegli Ci Supervisorzy i linie, w których się znajdują przejdą pod kolejnego nadrzędnego Supervisora w linii – ale ty zachowasz Dystrybutorów w liniach, w których nie ma Supervisorów oraz przywilej kupowania z 50% zniżką.

* Punkty Nieobciążone to punkty niewykorzystane przez innego Dystrybutora na potrzeby kwalifikacji lub rekwalifikacji.

Możliwości zmian

- Zrozumienie mechanizmu tych zmian pomoże Ci rozwijać biznes.
- Zrozumienie, w jaki sposób wdrożyć je w Twój biznes to klucz do osiągnięcia korzyści z ich stosowania.
- Każda organizacja, bez względu na sposób robienia biznesu, spotyka potencjalnych klientów czy dystrybutorów, którzy lubią produkt lecz nie są pewni lub mają wątpliwości co do rozwoju w Herbalife, ze względu na konieczność zainwestowania czasu lub wysiłku.
- Zmiany w Planie Marketingowym otwierają furtkę dla tysięcy takich osób.
- Od chwili zostania Dystrybutorem, możesz z łatwością śledzić swoje Obroty.
- Twoje zaangażowanie w czas i produkty na sprzedaż jest uzależnione od Twojego własnego tempa.
- Zapewnia możliwość zwiększenia liczby pozyskiwanych Dystrybutorów oraz Supervisorów, jak również ich utrzymania w Twojej organizacji.

Możliwości zmian

- **Nie przestawaj robić tego, co już robisz**
- Włącz działania, które pomogą ludziom zarówno w budowaniu biznesu jak i w planowaniu pracy w niepełnym wymiarze czasu pracy
- To kolejny sposób na dzielenie się szansą Herbalife z każdym
- Wpisuje się we wszystkie metody działania w biznesie: Nutrition Club, Weight Loss Challenge, Total Plan, Ankiety Wellness, Internet, i wiele innych
- Zmiany Planu Marketingowego powinny pomóc Ci:
 - Zachęcić do codziennego spożywania produktów Herbalife®
 - Zwiększyć liczbę i produktywność Dystrybutorów w Twojej organizacji
 - Przyspieszyć kumulowanie Osobistych Obrotów Supervisora
 - Zwiększyć liczbę Supervisorów w Twojej organizacji
 - Przyspieszyć wzrost uzyskiwanych premii

Narzędzia na MyHerbalife.com

Wejdź na stronę MyHerbalife.com, gdzie znajdziesz narzędzia do ściągnięcia, którymi możesz podzielić się ze swoim zespołem:

- “Zmiany Planu Marketingowego: Wideo „Wprowadzenie 2009” z Prezesem Michael’em O. Johnson oraz członkami Founder’s Circle i Chairman’s Club
- “Szkolenie Planu Marketingowego: wideo „Od Dystrybutora do Supervisora”, prowadzone przez Leslie Stanford oraz John’a Tartol
- Broszura kieszonkowa
- Ulotki (8.5” x 10”)
- Plakat (24” x 36”)
- eCard w BizWorks
- Arkusz Kroki do Sukcesu
- Dokument zawierający najczęściej zadawane pytania

PLUS, od listopada 2009:

- Możesz śledzić swój postęp w kontekście kwalifikacji w sekcji “Moje Konto” na MyHerbalife.com
- Śledzić postępy Swojej organizacji w BizWorks (dostępne w 9 językach)

Śledzenie na MyHerbalife.com (od listopada 2009)

- Dystrybutorzy mogą z łatwością śledzić swoje postępy w kontekście kwalifikacji na poziom Kwalifikowanego Producenta oraz Skumulowanej Kwalifikacji 5K
- Gdy już Dystrybutor zakwalifikuje się na poziom Kwalifikowanego Producenta, widoczna będzie opcja śledzenia tylko na Skumulowanej Kwalifikacji 5K.

My Account Print this page

- Overview
- Volume
- Orders
- Payments
- Statements
- Submit Ten Customer Form
- Lineage Reports
- Account Maintenance

My Account Overview

My Volume for this Month

Below is your current unaudited volume for June 2009 .

- You have achieved 2,000 PPV towards your 5,000 Volume Point Accumulated Supervisor status.** [info](#)
- You have achieved 2,000 PPV towards your Qualified Producer status.** [info](#)

Personally Purchased Volume: 2000.02

Personal Volume:	0.00
Group Volume:	0.00
Total Volume:	0.00

[View Volume History](#)

My Most Recent Orders

Order Date	Order No.	Volume Pts.	Status
06/21/2009	1056455428	102.10	ORDER COMPLETE (03)
06/20/2009	1056455218	778.10	ORDER COMPLETE (03)
06/15/2009	J156398299	698.57	ORDER COMPLETE (03)
06/15/2009	J156397527	421.25	ORDER COMPLETE (03)
05/22/2009	1056969389	32.05	ORDER COMPLETE (03)
05/15/2009	1056916949	66.00	ORDER COMPLETE (03)
05/12/2009	0440277623	1.04	ORDER COMPLETE (03)
05/11/2009	0421072163	10.26	ORDER COMPLETE (03)
05/05/2009	1056856737	101.78	ORDER COMPLETE (03)
04/28/2009	1056789749	98.17	ORDER COMPLETE (03)

[View More](#)

My Contact Information

Below is your contact information.

To update this information, [Click Here](#)


Name:	BOB LOBLAW
Mailing Address:	990 W 190TH STREET TORRANCE CA 90502
Daytime Phone:	1 310 4109600
Evening Phone:	
Fax Number:	

Primary Email Address : bobloblaw@hotmail.com (primary)

My Most Recent Payments

No checks were found for the last 2 months. Please click on "View More" below to search for checks from prior months .

[View More](#)

 HERBALIFE®

- 23 -

TO TY WYGRYWASZ
DZIĘKI ZMIANOM W PLANIE
MARKETINGOWYM HERBALIFE