

2013年賀寶芙台灣健康事業會員平均總報酬支付表

人們選擇成為賀寶芙健康事業會員的原因有很多，大部分人(73%)¹加入賀寶芙是為了以優惠折扣購買賀寶芙產品自用或供家人使用；其他人則是希望嘗試直銷事業，賺取兼職收入。因為他們受到賀寶芙的低創業成本(賀寶芙事業資料盒[新台幣]3,229元)²和退款保證³而深受激勵。成為賀寶芙健康事業會員並不需要購買大量的存貨或其他事業工具，事實上，賀寶芙的公司也不鼓勵健康事業會員購買其他事業工具，特別是在剛成為健康事業會員的前幾個月。

如果您想要尋求賺取兼職或全職收入的機會，我們希望您對可能賺取的收入抱持合理的期望。加入賀寶芙賺取收入的機會就好比加入健身中心的會員，賺取收入的多寡會依您所投入的時間、精神和努力程度而有所不同。任何在考慮賀寶芙事業機會的人都需要了解直銷事業的現實面。這是一份需要努力投入的事業。擁有財富沒有捷徑，這份事業也不保證成功。不過對於那些投入時間和精力來建立穩定的顧客基礎，然後指導和訓練他人起而效之的人而言，這份事業確實提供了個人成長的機會，以及具吸引力的兼職或全職收入。

您的個人銷售利潤：健康事業會員可以賺取的收入之一是轉售賀寶芙產品並扣除相關費用後所得的利潤。健康事業會員可自行決定他們拓展這份事業的方式、投入的工作天數與時數、產生的費用多寡。

佣金(Multi-Level Compensation)：有些健康事業會員(24.4%)會引薦其他人成為賀寶芙健康事業會員。他們可以透過這樣的方式建立與維持個人的下線銷售組織。他們不會因為引薦新健康事業會員而獲得任何報酬，他們僅會根據銷售產品給下線健康事業會員或給他人而獲得報酬。賀寶芙的市場行銷計畫為此多層次傳銷報酬機會提供了詳細的說明，所有健康事業會員可參閱tw.MyHerbalife.com。

有17.3%的賀寶芙健康事業會員為有下線成員的積極經營賀寶芙事業者⁴，其在2013年從公司所領取的平均報酬為新台幣179,947元。此金額尚未扣除事業營運或推廣所產生之費用。

在以下的表格當中，我們彙總了賀寶芙健康事業會員在2013年所獲得的經濟利益。對大部分的健康事業會員而言(86%)，經濟利益完全來自於以折扣價格購入產品，供個人和家人使用，或轉售他人，兩者均非公司直接支付健康事業會員之款項。

以下表格所彙總之健康事業會員多層次佣金，並不包括健康事業會員在經營或推廣其個人事業時所產生之費用，前述費用可能差異甚大，並可能包括廣告或推廣費用、試用產品、訓練、房租、電話與網路成本，以及雜支費用。以下彙總報酬的揭露不代表任何特定健康事業會員將獲得之報酬。這些數字不應被視為您實際報酬或利潤之保證或預測。在賀寶芙的成功僅來自於成功的產品銷售結果，其需仰賴健康事業會員的努力、勤勉和領導能力。您的成功將取決於您有效運用這些特質的程度。

消費型健康事業會員(無下線)						
獲利機會	健康事業會員*		消費型健康事業會員的經濟性報酬為健康事業會員本人及其家人可以批發價消費產品和零售產品予非健康事業會員的機會。這些報酬皆不屬於公司支付之款項，因此被排除於本表中。			
	人數	%				
<ul style="list-style-type: none"> 按批發價計算之產品價格 對非健康事業會員銷售之零售利潤 	50,141	75.6%				
擁有下線之未積極經營賀寶芙事業者						
獲利機會	健康事業會員*		除了被排除於此表中之上述消費型健康事業會員的經濟性報酬，某些擁有下線之未積極經營賀寶芙事業者仍可獲取下線直接向賀寶芙購買產品的批發利潤。			
	人數	%	850名合格健康事業會員當中有374名在2013年獲得此報酬。 374名健康事業會員的平均總報酬為新台幣3,657元			
<ul style="list-style-type: none"> 按批發價計算之產品價格 對非健康事業會員銷售之零售利潤 對下線健康事業會員銷售之批發利潤 	4,729	7.1%				
擁有下線之積極經營賀寶芙事業者						
獲利機會	健康事業會員*		全部擁有下線之積極經營賀寶芙事業者以上之位階者			
	人數	%	賀寶芙年平均支付款項(台幣)	人數	佔分組人數百分比	年平均支付款項(台幣)
<ul style="list-style-type: none"> 按批發價計算之產品價格 對非健康事業會員銷售之零售利潤 對下線健康事業會員銷售之批發利潤 下線銷售的多層次報酬 <ul style="list-style-type: none"> 佣金 獎金 	11,483	17.3%	>5,000,000	73	0.6%	11,322,341
			2,500,001-5,000,000	90	0.8%	3,652,022
			1,000,001-2,500,000	213	1.9%	1,573,647
			250,001-1,000,000	601	5.2%	493,318
			100,001-250,000	771	6.7%	159,423
			20,001-100,000	2,630	22.9%	46,644
			1-20,000	4,363	38.0%	7,761
			0	2,742	23.9%	0
Total	11,483	100.0%	179,947	本表格包括所有賀寶芙支付的批發利潤、佣金與獎金。其不包括健康事業會員將賀寶芙產品直接銷售給他人所賺取之金額。		

*50,141名消費型健康事業會員當中有10,965位為無下線未積極經營賀寶芙事業者。

大部分於2013年在賀寶芙賺取超過新台幣500萬元以上的健康事業會員都達到了賀寶芙總裁組的位階。在2013年，有3位台灣健康事業會員達到了總裁組的位階。他們在達到總裁組位階之前，平均已經有8年的賀寶芙健康事業會員資歷，其中最長為13年，最短則不到5年。

¹73%是根據Lieberman Research Worldwide在2013年1月針對前美國健康事業會員之調查，誤差範圍為+/-3.7%。

²價格為2014年4月於台灣之報價，並可能有所變動。現行價格請見www.Herbalife.com.tw/Opportunity網頁。

³如加入90天內退還賀寶芙健康事業會員資料盒或1年內退還未開封、未過期且可轉售之產品。

⁴積極經營賀寶芙事業者為達到督導或以上位階之健康事業會員。請上tw.MyHerbalife.com參考市場行銷計畫之詳細內容。

截至2013年2月1日為止，積極經營賀寶芙事業者有55.1%在2014年1月31日前完成續任(包括33.8%初次符合積極經營賀寶芙事業之督導級以上之位階者)。