



PENGEMBANGAN MARKETING PLAN

Distributor hingga Supervisor

Training Presentation

October 2009

Marketing Plan Kita Sepanjang Jaman

- Marketing Plan Herbalife yang luar biasa, diciptakan oleh Mark Hughes hampir 30 tahun yang lalu, hingga saat ini masih merupakan kesempatan terbaik bagi orang rata-rata untuk sukses!
- Dalam perjalanannya beberapa pengembangan diterapkan untuk menjaga agar Marketing Plan kita tetap menjadi yang terbaik.



Termasuk didalam Pengembangan yang telah dilakukan:

- Pembentukan TAB Team (GET, Millionaire dan President's Teams, Chairman's Club dan Founder's Circle)
- Menciptakan Production Bonus (2%, 4%, 6%)
- Pembentukan Production Bonus 20K, 30K, 50K terhadap 7% ($6^{1/2}\%$, $6^{3/4}\%$, 7%)
- Royalty roll-ups terhadap pembayaran penuh 15% R/O
- 4K Requalifikasi Supervisor
- Metode tambahan untuk berkualifikasi sebagai World Team: 2500 VP dalam 4 bulan

Enhancements (Pengembangan)

Sekarang kita mendapatkan kesempatan untuk menambahkan tiga pengembangan baru pada Marketing Plan kita:

1. Qualified Producer

- Sebuah level diantara Distributor dan Supervisor

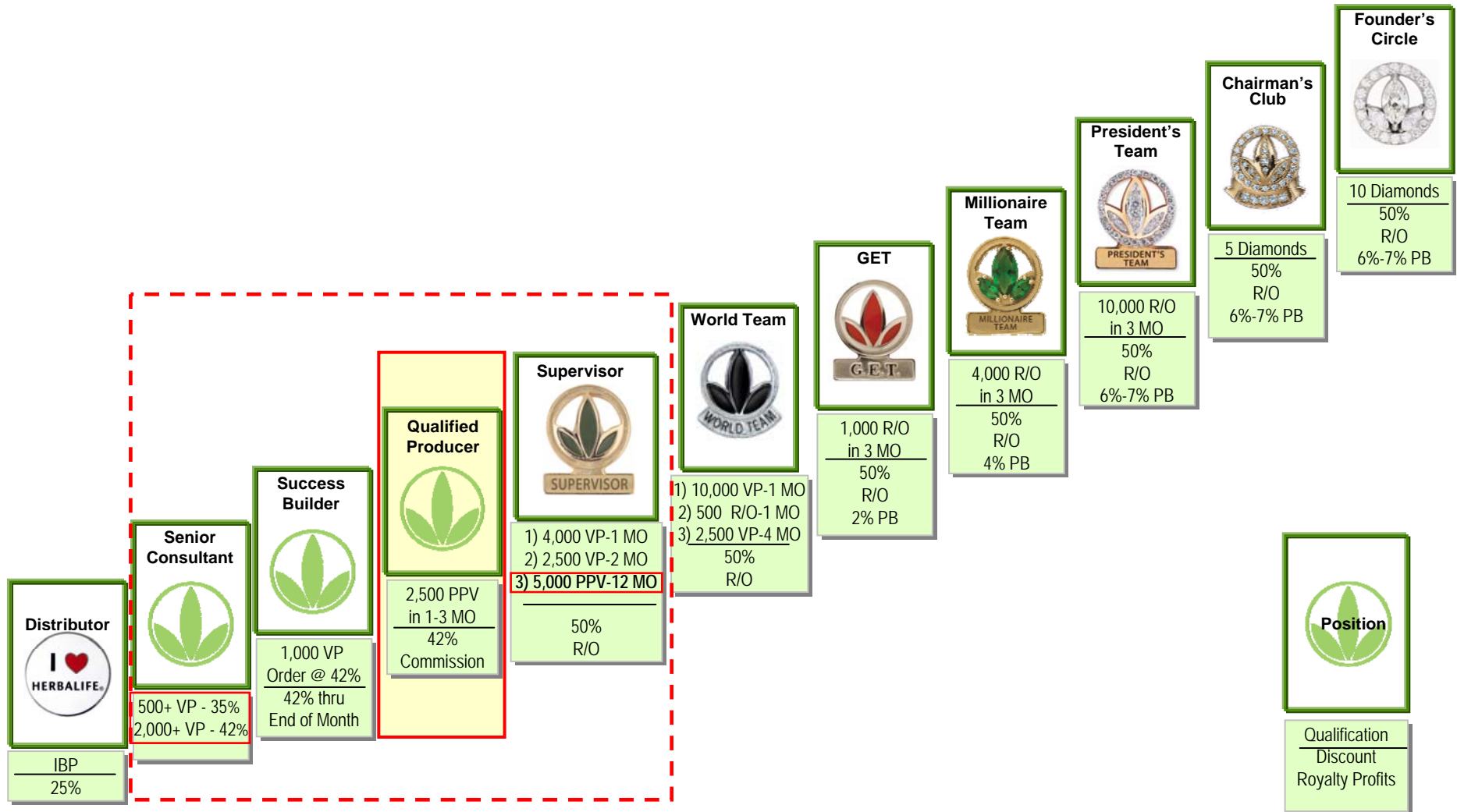
2. Kualifikasi Supervisor akumulasi Volume 5K

- Ini merupakan metode kualifikasi tambahan bagi Distributor paruh waktu untuk menjadi Supervisor : akumulasi 5,000 Volume Points Pembelian Pribadi dalam 12 bulan, dengan periode minimum 3 bulan

3. Skala Diskon Distributor yang Disederhanakan

Mari kita lihat pengembangan ini dengan lebih detil...

Tingkatan dalam Marketing Plan dengan Pengembangan Saat ini



Catatan: Oktober 2009 adalah bulan volume pertama yang dihitung untuk QP dan kualifikasi Supervisor 5K. Skala diskon distributor (25%, 35%, 42%, 50%) efektif pada order yang ditempatkan per 1 November. Level QP tidak berlaku di Korea atau China.

Volume Points

Untuk dapat mengerti Marketing Plan kita harus memahami pentingnya Volume Points...

- Volume Points (VP) adalah “mata uang” universal yang diadopsi oleh perusahaan kita untuk menunjukkan nilai konsisten dari produk di berbagai negara berbeda di seluruh dunia.
- Semakin banyak VP yang kita akumulasi dalam satu bulan, semakin besar diskon anda, sehingga menghasilkan profit ritel yang lebih besar saat menjual produk ke pelanggan.

Distributor

- Membeli International Business Pack (IBP) dari Sponsor
- Membeli produk dengan **diskon 25%**
- **Mendapatkan 25% profit ritel** saat ia menjual produk ke pelanggan
- Volume yang dibeli oleh seorang Distributor dari Herbalife akan dianggap sebagai Volum Pembelian Pribadi/ Personally Purchased Volume (PPV)
- PPV dapat di telusur untuk setiap Distributors dan upline Supervisor mereka di MyHerbalife.com, HerbalifeCentral.com dan/atau Bizworks

Senior Consultant

- Senior Consultants dapat mendapatkan **profit ritel hingga 35%** dengan 2 cara:
 1. Akumulasikan 500 Volume Points dalam 1 bulan, maka order anda selanjutnya dengan diskon 35%, ATAU
 2. Pembelian order 500 Volume Point dengan diskon 35%
- Saat anda telah berkualifikasi sebagai seorang Senior Consultant, semua order akan menggunakan diskon 35% hingga anda berhak atas diskon yang lebih besar.
- Senior Consultants dapat mencapai **42% profit ritel** hingga akhir bulan dengan mengakumulasikan 2,000 Volume Points atau lebih dalam 1 bulan.

Note: Supervisor harus mengumpulkan paling tidak 2,000 VP bagi seorang Senior Consultant untuk dapat membeli dengan diskon 42%.

Success Builder

- Semua Distributors dan Senior Consultants memiliki kesempatan untuk melakukan order tunggal sebesar 1,000 Volume Points dengan diskon 42%
 - Ini akan membuat mereka berkualifikasi sebagai seorang Success Builder
- Keuntungan:
 - Mendapatkan **diskon 42%** pada order Success Builder anda
 - Mendapatkan diskon 42% bagi order tambahan yang dibeli pada Bulan Volume yang sama.

Qualified Producer

- Semua Distributor atau Senior Consultants memiliki pilihan untuk berkualifikasi sebagai seorang **Qualified Producer** (QP) dengan **pembelian pribadi** sebesar 2,500 Volume Points dalam rentang waktu 1 hingga 3 Bulan Volume
- Keuntungan:
 - Mencapai level Qualified Producer dan diskon **42%** mulai bulan pertama setelah kualifikasi dan setiap bulan selanjutnya asalkan berkualifikasi kembali setiap tahun.
 - Kesempatan untuk menerima pembagian **komisi dari Herbalife** (dibagi dengan Supervisor) dari order yang dilakukan oleh Downline Distributor dan Senior Consultants dengan diskon 25% dan 35%
 - Pembagian komisi mulai dari **7% hingga 17%** atas pembelian oleh downline
 - PPV juga dihitung menuju akumulasi kualifikasi Supervisor 5K
 - Hanya order yang dilakukan ke langsung ke Herbalife yang dihitung untuk kualifikasi ini.
 - QP adalah pilihan tingkatan di Marketing Plan antara SC dan SP

Note: Oktober 2009 adalah Bulan Volume pertama yang diperhitungkan menuju QP. Level ini tidak diterapkan di Korea atau China.

Contoh Kualifikasi Qualified Producer

Oct	500 PPV @ 35%
Nov	950 PPV @ 35%
Dec	1050 PPV @ 42% (Order Success Builder)
JAN	Total = 2,500 QP @ 42%

PPV = Personally Purchased Volume

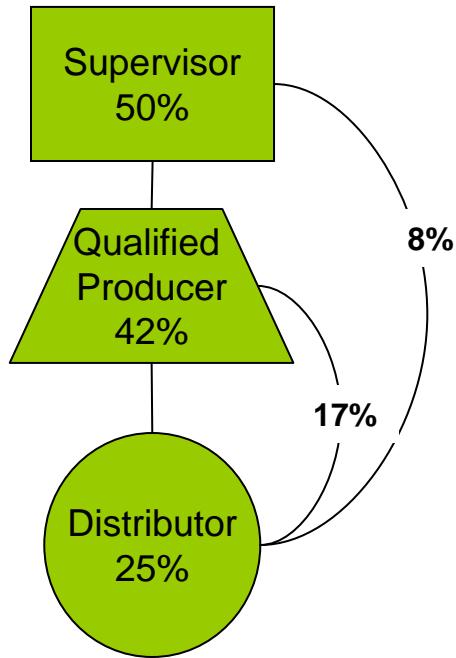
Komisi Qualified Producer

- Qualified Producers berhak atas pembagian komisi pada order yang dilakukan oleh downline mereka secara langsung dari Herbalife.
 - Dibayarkan pada order yang dilakukan oleh downline Distributor dan Senior Consultants
 - Dibayarkan pada bulan berikutnya, setelah berkualifikasi (Mencapai minimum \$25 sebelum pembayaran dilakukan)
 - Komisi pendapatan pertama akan dikeluarkan pada bulan Desember 2009 untuk Qualified Producer yang berkualifikasi per 1 November 2009.
 - Pembayaran komisi untuk Qualified Producer akan terlihat pada laporan pendapatan bulanan dimulai pada Desember 2009.

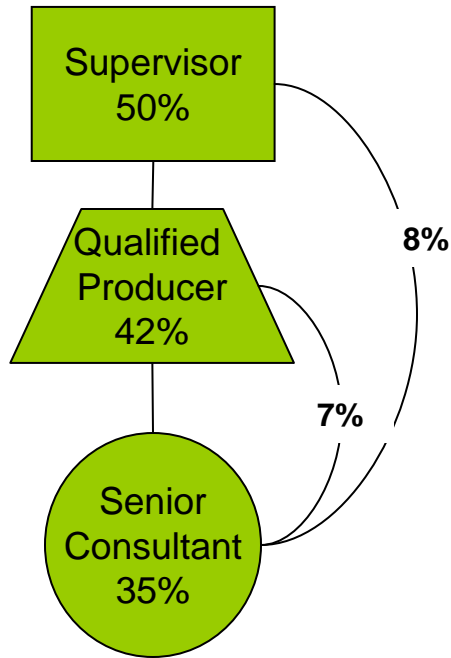
Note: October 2009 adalah bulan volume pertama untuk berkualifikasi QP. Tingkat ini tidak berlaku di Korea atau China.

Komisi Qualified Producer

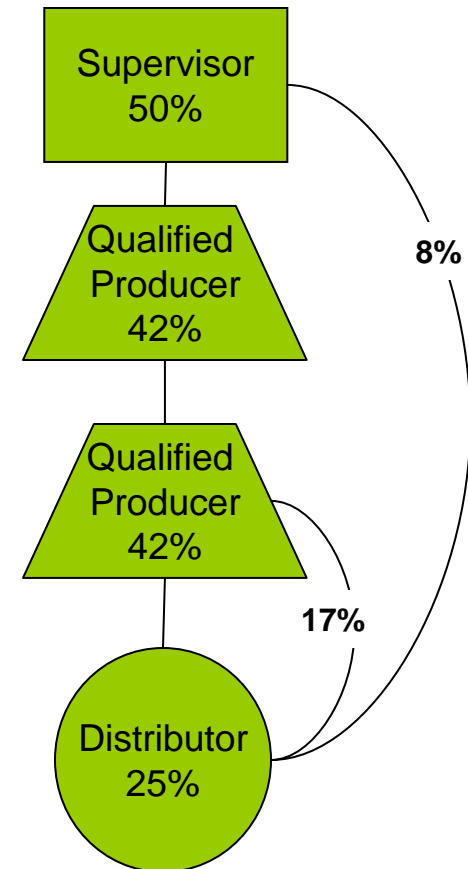
Contoh 1



Contoh 2



Contoh 3



Rekualifikasi Qualified Producer

- Seorang Qualified Producer (QP) mempertahankan diskon 42% dan kesempatan untuk mendapatkan pembagian komisi selama:
 - Membayar iuran tahunan.
 - Rekualifikasi dilakukan secara tahunan antara 1 Februari dan 31 Januari (periode yang sama seperti rekualifikasi Supervisor)
- Persyaratan rekualifikasi adalah sama dengan kualifikasi awal (2,500 Personally Purchased Volume Points dalam 1 hingga 3 bulan volume secara berurutan)

Note: October 2009 adalah bulan volume pertama untuk berkualifikasi QP. Tingkat ini tidak berlaku di Korea atau China.

Skala Diskon Distributor yang Disederhanakan

DISTRIBUTOR LEVEL	VOLUME BULANAN	DISKON	ELIGIBILITY
DISTRIBUTOR	0 – 499 Volume Points	25%	Hingga Anda memenuhi syarat untuk diskon yang lebih besar.
SENIOR CONSULTANT	Capai 500 Volume Points atau lebih	35%	Semua order akan didiskon sebesar 35% hingga Anda memenuhi syarat untuk diskon yang lebih besar.
SENIOR CONSULTANT	Akumulasi 2,000 Volume Points atau lebih	42%	Setelah Anda mengakumulasikan 2,000 Volume Points, Anda memenuhi syarat untuk mendapatkan 42% terhadap order ini serta untuk semua order selanjutnya pada bulan yang sama.
SUCCESS BUILDER	Minimum 1,000 Volume Points (dalam satu order)	42%	Order ini memberikan Anda hak untuk mendapatkan diskon 42% terhadap order ini, serta untuk semua order selanjutnya pada bulan yang sama.
QUALIFIED PRODUCER	2500 Volume Points Pembelian Pribadi dalam 1-3 bulan	42%	Sebagai Qualified Producer Anda berhak diskon 42% untuk setiap order. Harus berkualifikasi setiap tahun
QUALIFYING SUPERVISOR	Akumulasi 4,000 Volume Points atau lebih	Sementara 50%	Setelah mencapai 4,000 Volume Points di dalam satu bulan volume, order tambahan yang dibeli mendapatkan diskon sementara 50%
SUPERVISOR	1.4000 volume points dalam 1 bulan 2.2500 volume points dalam 2 bulan berurutan 3.Akumulasi 5000 volume point pembelian pribadi dalam 12 bulan (dibutuhkan minimum 3 bulan)	50%	Sebagai Supervisor Anda berhak untuk diskon 50% di setiap order. Harus berkualifikasi kembali setiap tahun.

Catatan: Skala Diskon Distributor yang disederhanakan (25%, 35%, 42%, 50%) efektif pada order yang ditempatkan per 1 Nov 2009.

Langkah Berikutnya, Supervisor!



Supervisor

Untuk berkualifikasi menjadi Supervisor, terdapat 3 cara:

1. **Kualifikasi satu bulan:** mencapai 4,000 Volume Points dalam satu bulan Volume
(1,000 dari 4,000 Volume Points adalah Tidak Terbebani*)
2. **Kualifikasi dua-bulan:** mencapai 2,500 Volume Points pada setiap bulan dalam dua bulan berurutan
(1,000 dari 2,500 Volume Points setiap bulan adalah Tidak Terbebani* untuk setiap bulan)

*Volume Tidak Terbebani adalah Volume yang tidak digunakan oleh siapapun pada downline Anda untuk kualifikasi atau untuk tujuan rekualifikasi.

Catatan: Semua Sales Volume Distributor Anda, ditambah Volume Pribadi yang dibeli oleh Anda sendiri dihitung untuk Total Volume Anda pada kedua metode ini.

Supervisor

Cara ke 3 untuk berkualifikasi menjadi Supervisor...

3. **Kualifikasi Akumulasi 5K:**

Akumulasi 5,000 Personally Purchased Volume (PPV) selama 12 bulan volume.

- Semua Personally Purchased Volume (PPV) harus tidak terbebani* untuk upline Supervisor
- Periode minimum 3 bulan untuk kualifikasi ini
- Januari 2010 adalah bulan pertama untuk mulai merekognisi Supervisor baru yang berkualifikasi dengan metode akumulasi ini (untuk mereka yang mulai mengakumulasikan PPV di Oktober 2009)

*Volume Tidak Terbebani adalah Volume yang tidak digunakan oleh siapapun pada downline Anda untuk kualifikasi atau untuk tujuan rekualifikasi.

Catatan: Oktober 2009 adalah bulan volume pertama yang dihitung untuk kualifikasi supervisor akumulasi 5K. Metode ini telah diuji di Rusia, negara-negara CIS, Israel, Afrika Selatan dan Chile.

Kualifikasi Supervisor Akumulasi 5K

Contoh:

Contoh	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug
#1	500	500	900	1,200	1,900	SP	→
#2	2,000	3,000	0	SP			→
#3	1,500	500	0	1,000	2,000	SP	→
#4	1,500	500	1,500	1,500	SP		→

Kualifikasi Supervisor (SP) direkognisi pada bulan pertama setelah kualifikasi selesai

Catatan: Oktober 2009 adalah bulan volume pertama yang dihitung untuk kualifikasi supervisor akumulasi 5K.

Rekualifikasi Supervisor

Terdapat tiga cara untuk berkualifikasi antara 1 Februari dan 31 Januari:

1. Mencapai 4,000 Volume Points dalam satu bulan, dengan 1,000 Volume Points Tidak Terbebani*.
2. Mencapai 2,500 Volume Points dalam dua bulan berurutan, dengan 1,000 Volume Points Tidak Terbebani* setiap bulan.
3. Akumulasi 4,000 Volume Points Tidak Terbebani* pada bulan mana pun selama periode rekualifikasi. Menggunakan metode ini, garis downline Supervisor Anda akan pindah ke upline Supervisor berikutnya – namun Anda tetap memiliki downline non-Supervisor dan diskon 50% Anda.

*Volume Tidak Terbebani adalah Volume yang tidak digunakan oleh siapapun pada downline Anda untuk kualifikasi atau untuk tujuan rekualifikasi.

Kesempatan Pengembangan

- Mengerti mekanisme dari pengembangan ini akan membantu mengembangkan bisnis Anda.
- Mengerti bagaimana menyelaraskan pengembangan ini ke dalam bisnis Anda adalah kunci untuk mendapatkan manfaatnya.
- Setiap organisasi, bagaimanapun cara mereka melakukan bisnisnya, akan bertemu dengan pelanggan prospektif dan Distributor yang menyukai produknya namun tidak yakin atau enggan untuk berkembang di Herbalife karena membutuhkan waktu dan usaha
- Pengembangan Marketing Plan membuka pintu untuk ribuan orang seperti ini.
- Dari hari Anda menjadi seorang Distributor, Anda akan dapat dengan mudahnya memonitor volume Anda.
- Komitmen Anda atas waktu dan inventori barang untuk penjualan dapat disesuaikan dengan keinginan Anda.
- Memberikan kesempatan untuk meningkatkan jumlah dan retensi Distributor dan Supervisor dalam organisasi Anda.

Kesempatan Pengembangan

- **Jangan berhenti melakukan yang selama ini telah Anda lakukan.**
- Menambahkan cara yang akan membantu orang baik dalam membangun bisnis dan rencana paruh waktu.
- Ini adalah cara yang lain untuk membagi kesempatan Herbalife dengan setiap orang.
- Ini dapat dilakukan bersamaan dengan semua metode menjalankan bisnis: Nutrition Club, Weight Loss Challenge, Total Plan, Wellness Evaluation, Internet, dan lebih lagi
- Pengembangan Marketing Plan akan membantu Anda dalam:
 - Mendorong untuk meningkatkan konsumsi harian dari produk Herbalife®
 - Meningkatkan jumlah dan produktifitas dari Distributor dalam organisasi Anda.
 - Mengakselerasi akumulasi Supervisor Personal Volume
 - Meningkatkan jumlah Supervisor dalam organisasi Anda.
 - Mengakselerasi pertumbuhan dari Royalty Overrides

Alat bantu di MyHerbalife.com

Kunjungi MyHerbalife.com untuk alat bantu yang dapat di download untuk dibagikan dengan tim Anda:

- “Marketing Plan Enhancements: Introduction 2009” video with Chairman and CEO, Michael O. Johnson, and Founder’s Circle dan Chairman’s Club Members
- “Marketing Plan Training: Distributor to Supervisor” video yang dipandu oleh Leslie Stanford dan John Tartol
- Pamflet seukuran saku
- Flyer (8.5” x 10”) • Poster (24” x 36”)
- eCard di BizWorks
- Langkah langkah menuju grafik sukses (Success chart)
- Dokumen dari pertanyaan yang sering ditanyakan (Frequently Asked Questions)

DITAMBAH, mulai di November 2009:

- Pantau perkembangan Anda menuju kualifikasi di bagian “My Account” pada MyHerbalife.com
- Pantau perkembangan downline Anda di BizWorks (tersedia dalam 8 bahasa)

MyHerbalife.com Tracking (per November 2009)

- Distributor dapat dengan mudah memantau perkembangan mereka menuju Qualified Producer dan kualifikasi Supervisor akumulasi 5K
- Ketika seorang Distributor berkualifikasi untuk tingkat Qualified Producer, maka hanya akan terlihat data untuk kualifikasi Supervisor akumulasi 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 -

**ANDALAH
PEMENANGNYA
DENGAN PENGEMBANGAN
MARKETING PLAN HERBALIFE**