

## Saba jaarinkomen openbaarmakingsverklaring

Promoter Paid Rank	% of Active Promoter	Minimum Annual Income (US\$)	Maximum Annual Income (US\$)	Average Annual Income (US\$)	Months with Company	
					High	Low
Promoter	88.26%	\$15.00	\$92,785.66	\$406.86	135	1
Sr. Promoter	9.97%	\$16.00	\$41,279.15	\$2,560.59	135	1
Director	0.93%	\$2,675.44	\$49,921.52	\$13,513.61	135	1
Bronze Director	0.27%	\$11,755.92	\$81,058.79	\$28,495.39	107	20
Silver Director	0.31%	\$5,432.90	\$110,218.51	\$33,710.77	124	20
Gold Director	0.12%	\$53,317.52	\$122,100.25	\$90,628.08	112	54
Platinum	0.06%	\$151,734.41	\$151,734.41	\$151,734.41	110	110
Executive Platinum & Higher	0.08%	\$181,435.12	\$447,574.48	\$314,504.80	125	63

De inkomensstatistieken hierboven zijn bedoeld voor actieve Saba-medewerkers die in 2018 aanmerking kwamen om commissies te verdienen. Inkomsten worden gedefinieerd als provisies en bonussen die van Saba zijn ontvangen en omvatten niet de inkomsten uit persoonlijke detailhandelsverkoop. Merk op dat deze cijfers niet een representatief beeld geven van de winsten van een medewerker, aangezien in het plaatje niet meegenomen zijn de kosten die medewerker heeft moeten maken voor zijn promotie of andere zaken waarin hij/zij actief was. Bovenstaande figuur verwijst naar bruto-inkomsten (totale inkomsten waarvan gemaakte kosten niet zijn afgetrokken).

De kosten die een medewerker maakt in zijn zakelijk handelen voor Saba kunnen zeer uiteen lopen. De kosten van medewerkers kunnen honderden of duizenden dollars per jaar bedragen. U moet rekening houden met de geschatte kosten bij het projecteren van potentiële winst. Dergelijke operationele kosten houden bijvoorbeeld in: reclame- en promotiekosten, productsamples, training, reizen, telefoon- en internet kosten, zakelijke apparatuur en andere kosten. De verdiensten van de distributeur in deze grafiek zijn niet noodzakelijkerwijs representatief voor het inkomen dat een Saba-medewerker kan of zal verdienen door zijn of haar deelname aan het Saba Compensatie Plan. Deze cijfers moeten niet worden beschouwd als garanties of projecties van uw werkelijke inkomsten of winsten. Elke gewekte verwachting of garantie van een verdienmodel zou misleidend zijn. Volgens schattingen ontvangt ongeveer 15% van de Saba-medewerkers in het geheel geen inkomen. Het succes van Saba hangt alleen af van succesvolle verkoopinspanningen, waarbij hard werken, toewijding en leiderschap onontbeerlijk zijn. Uw succes zal afhangen van de mate waarin u uw praktijk en kwaliteiten effectief inzet voor en de mate van toewijding aan uw werk voor Saba.

**saba**<sup>™</sup>