



Saba 2017

Jahreseinkommen Offenlegungserklärung

Associate Paid Rank	% of Active Distributor	Minimum Annual Income (US\$)	Maximum Annual Income (US\$)	Average Annual Income (US\$)	Months with Company	
					High	Low
Associate	80.11%	\$15.00	\$26,541.35	\$273.77	147	5
Sr. Associate	15.83%	\$15.00	\$13,533.89	\$1,348.56	147	7
Director	2.20%	\$534.86	\$36,140.13	\$6,974.40	147	12
Bronze Director	0.65%	\$9,858.72	\$38,556.73	\$19,870.71	119	59
Silver Director	0.64%	\$10,067.43	\$33,303.44	\$16,499.68	136	66
Gold Director	0.19%	\$27,620.13	\$55,240.26	\$37,902.36	124	32
Platinum	0.19%	\$87,285.00	\$192,700.34	\$105,415.34	122	122
Executive Platinum & Higher	0.19%	\$153,759.48	\$307,518.96	\$242,238.68	137	83

Die oben stehenden Einkommensstatistiken betreffen alle aktiven Saba-Partner die im Jahr 2017 Anspruch auf Kommissionen haben. Einkommen ist definiert als die Summe aus Kommissionen und Boni die von Saba gezahlt wurden und umfasst nicht die Einkünfte aus privaten Einzelhandelsumsätzen. Beachten Sie, dass diese Zahlen den Profit eines Partners darstellen, da sie nicht die Kosten berücksichtigen, die für einen Partner durch den Betrieb und Werbung für sein Geschäft entstehen. Die obigen Zahlen beziehen sich auf das Brutto-Einkommen (Gesamteinkommen, vor dem Abzug jeglicher Ausgaben). Die Kosten die für einen Partner im Betrieb seines/ihres Saba-Geschäfts entstehen sind sehr unterschiedlich. Die Aufwendungen der Partner kann mehrere hundert oder tausend Dollar pro Jahr betragen. Sie sollten die zu erwartenden Aufwendungen einbeziehen, wenn Sie die potenziellen Gewinne abschätzen. Solche betrieblichen Aufwendungen können Kosten für Werbung, Produktproben, Schulungen, Reisen, Telefon und Internet, Geschäftsausstattung und andere verschiedene Unkosten beinhalten.

Das Einnahmen des Vertriebshändlers in dieser Tabelle ist nicht notwendigerweise repräsentativ für das Einkommen, wenn es besteht, dass ein spezifischer Saba-Partner durch seine/ihre Teilnahme am Saba-Entlohnungsplan verdienen kann oder wird. Diese Zahlen sollten nicht als Garantie oder Hochrechnung für Ihre tatsächlichen Erträge oder Gewinne erachtet werden. Jegliche Darstellung oder Garantie für diese Erträge wäre irreführend. Es wird geschätzt, dass ungefähr 15% aller Saba-Partner kein Einkommen erzielen konnten. Erfolg durch Saba ergibt sich nur aus erfolgreichem Verkäufen und Vertriebsanstrengungen, die harte Arbeit, Fleiß und Führungsstärke voraussetzen. Ihr Erfolg hängt davon ab, wie effektiv Sie diese Qualitäten und Ihr Engagement für das Saba-Geschäft einbringen.