



Saba 2017 Déclaration Annuelle De Revenu

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	\$33,303.44	\$19,870.71	119	59
Silver Director	0.64%	\$10,067.43	\$38,556.73	\$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

Saba 2017 déclaration annuelle de revenu

Les statistiques de revenu ci-dessus sont pour tous les associés de Saba qui étaient éligibles pour gagner des commissions (associés actifs) en 2017. Le revenu définit les commissions et les primes reçues par Saba et ne comprend pas les revenus provenant des ventes au détail personnelles. Notez que ces montants ne représentent pas les profits d'un associé, car ils ne tiennent pas compte des dépenses engagées par un associé dans l'exploitation ou la promotion de son entreprise. Le montant ci-dessus se rapporte au revenu brut (revenu total avant que les dépenses soient déduites). Les dépenses d'un associé engagées dans l'exploitation de son entreprise Saba varient largement. Les dépenses des associés peuvent se monter à plusieurs centaines ou milliers de dollars par an. Vous devez tenir compte des dépenses estimées lors de la projection de profits potentiels. Ces dépenses d'exploitation pourraient inclure les dépenses publicitaires et promotionnelles, les échantillons de produits, la formation, les frais de voyage, de téléphone et d'Internet, l'équipement d'affaires et autres dépenses diverses.

Les gains du distributeur dans ce tableau ne sont pas nécessairement représentatifs des revenus, que tout associé Saba peut ou pourrait gagner lors de sa participation au plan de compensation. Ces montants ne doivent pas être considérés comme des garanties ou des projections de vos gains réels ou de vos profits. Toute représentation ou garantie de gain serait trompeuse. On estime qu'environ 15% des associés de Saba n'ont reçu aucun revenu. Le succès avec Saba ne résulte que des efforts de vente réussis, qui nécessitent un travail acharné, une diligence et un leadership. Votre succès dépendra de l'efficacité avec laquelle vous exercerez ces qualités et votre engagement envers votre entreprise Saba.