

Herbalife



# LĪDERU SKOLA '25

LATVIJA, JŪRMALA  
2025. gada 21.-23. februāris

PAZINOTS SPĪKERIS!



POLLIJA MEIROVIČA UN ŠAHAFS  
VAICMANS

Executive President's Team, 15K

KVALIFIKĀCIJAS PERIODS: septembris 2024 – janvāris 2025

Herbalife



## LATVIJA, JŪRMALA 2025. gada 21.-23. februāris

### KVALIFIKĀCIJAS

#### TAB TEAM TIKŠANĀS

- Atvērts visiem TAB Team.
- Atvērts Supervisor, kuri uzkrājuši 1000 Autoratlīdzības piemaksas punktus par pakalpojumiem vienā mēnesī laika periodā no 2024. gada septembra līdz 2025. gada janvārim\* (izmaksas no 2024. gada oktobra līdz 2025. gada februārim).

#### AWT TIKŠANĀS

- Atvērts Supervisor, kuri uzkrājuši 2500 Kopējā Apjoma punktus 4 mēnešus pēc kārtas.
- PLUS 10000 Kopējā Apjoma punkti vienā mēnesī VAI 5000 Kopējā Apjoma punkti jebkuros divos mēnešos laika periodā no 2024. gada septembra līdz 2025. gada janvārim.
- PLUS 500 Autoratlīdzības piemaksas punktus par pakalpojumiem vienā mēnesī (izmaksas no 2024. gada oktobra līdz 2025. gada februārim).

#### WORLD TEAM SKOLA

- Atvērts Supervisor, kuri uzkrājuši 2500 Kopējā Apjoma punktus 4 mēnešos pēc kārtas vai 10000 Kopējā Apjoma punktus vienā mēnesī, vai 500 Autoratlīdzības piemaksas punktus par pakalpojumiem vienā mēnesī laika periodā no 2024. gada septembra līdz 2025. gada janvārim (izmaksas no 2024. gada oktobra līdz 2025. gada februārim).

#### LĪDERU SKOLAS APMĀCĪBAS

- Atvērts Supervisor, kuri uzkrājuši 4000 Kopējā Apjoma punktus 3 mēnešos pēc kārtas VAI 2500 Kopējā Apjoma punktus 1 mēnesī.
- Atvērts jaunajiem Supervisor (statuss piešķirts no 2024. gada 1. oktobra līdz 2025. gada 1. februārim).

#### APBALVOŠANAS VAKARS

- Atvērts visiem pasākuma dalībniekiem.

#### VIP (SĒDVIETAS TAB TEAM ZONĀ)

- Atvērts Supervisor, kuri uzkrājuši ne mazāk kā 5000 Kopējā Apjoma punktus jebkuros 3 mēnešos laika periodā no 2024. gada septembra līdz 2025. gada janvārim.

### KVALIFIKĀCIJAS PERIODS: septembris 2024 – janvāris 2025

Svarīgi pagūt pabeigt kvalifikāciju līdz pasākuma sākumam.

Nosacījumi var atšķirties katrā valstī. Precizējet informāciju atsevišķi.



# LĪDERU SKOLA'25

LATVIJA, JŪRMALA | 2025. gada 21.-23. februāris

## POLLIJA MEIROVIČA UN ŠAHAFS VAICMANS, Executive President's Team, 15K

Mani sauc **Polija Meiroviča**. Man ir 27 gadi, un es esmu dzimus Herbalife ģimenē. Tāpat kā daudziem jauniešiem, arī man bija saplānota nākotne - pabeigt vidusskolu, iestāties Izraēlas aizsardzības spēkos (IDF) un sākt akadēmiskās studijas, taču mani gaidīja cita nākotne. 2015. gadā, kad man palika 18 gadi, es sāku biznesu ar Herbalife. Tomēr sākumā panākumi nebija tādi, kādus es gaidīju. Viss mainījās tikai pēc gada, kad es saņēmu savu pirmo pasūtījumu no draudzenes. Mēs tikāmies, un tā bija mana pirmā tikšanās ar klientu. Tajā laikā es vēl strādāju par pasākumu organizēšanas operatoru. Tas bija izaicinošs, slikti apmaksāts darbs. Tajā pašā laikā mana pirmā pieredze ar klientu nesa labu peļņu, un es sapratu, ka tas man patīk daudz vairāk - jo šī darbība nesa reālu labumu. Nākamajā dienā es aizgāju no darba un nolēmu pilnībā pievērsties Herbalife biznesam. Pirmajā mēnesī es piesaistīju 23 klientus, otrajā mēnesī - 78 klientus, trešajā mēnesī - 107 klientus un kvalificējos Supervisor\* statusam. Visa gada garumā es strādāju nepārtraukti: no rīta dienēju IDF, bet vakarā tirgoju Herbalife produktus. 2017. gada augustā mani atvaļināja no armijas, un septembrī es piedalījos savā pirmajā Extravaganza pasākumā kā World Team dalībnieks. Toreiz es sēdēju tālu aizmugurē un sapratu, ka ir daudz ērtāk sēdēt pirmajās rindās! Es izvirzīju sev mērķus un sāku strādāt pie to sasniegšanas katru dienu. Pēc atgriešanās no Extravaganza es atvēru savu Veselīga dzīvesveida klubu, kur jaunajiem klientiem un saviem neatkarīgajiem partneriem organizēju tikšanās par biznesa iespējām. Pēc tam, kad biju izveidojusi plašu klientu bāzi un pievilkīgu biznesa modeli ar labiem ienākumiem, es piedāvāju biznesa iespējas saviem aktīvākajiem klientiem, lai viņi nodotu šīs zināšanas saviem klientiem. Šis modelis piesaistīja 10 jaunus Herbalife neatkarīgos partnerus. 2017. gada decembrī manā Organizācijā kvalificējās pirmais Supervisor, un turpmāko sešu mēnešu laikā kvalificējās vēl 12 Supervisor, ar kuriem es turpināju veidot biznesu.

Tajā laikā es iepazinos ar Šahafu, kurš vēlāk kļuva par manu vīru. Mēs kopā sasniedzām Millionaire Team līmeni. Tolaik mūsu Organizācijā jau bija trīs TAB Team dalībnieki, 46 Supervisor, vairāk nekā 60 Herbalife neatkarīgo partneru un 1000 aktīvu klientu\*. Tobrīd Šahafs dienēja Gaisa spēkos kā majors. Mēs nolēmām strādāt kopā un koncentrēt visu savu enerģiju uz biznesa veidošanu, lai aizvestu to nākamajā līmenī. Kad sasniedzām Millionaire Team statusu, mūsu dzīvē ienāca termins "lokdauns". Vienā mirklī mums nācās slēgt visus savus Klubus un pāriet uz darbu tiešsaistē. Mēs uzskatījam, ka tā ir lieliska iespēja, un kopā ar saviem Lideriem izveidojām klientu atbalsta sistēmu. Pēc pusotra gada mēs sasniedzām President's Team statusu. Šodien mūsu Organizācijā ir vairāk nekā 2000 klientu, 5 TAB Team dalībnieku un 140 Supervisor trīs paaudzēs. Kad mēs sasniedzām President's Team līmeni, mēs bijām ļoti jauni: man bija 24 gadi, bet Šahafam - 27 gadi\*. Mēs nolēmām ceļot un maksimāli izmantot šo iespēju, iegādājāmies māju un pārcēlāmies uz jaunu valsti, lai veidotu citu biznesu\*\*. Pēc diviem gadiem atgriezāmies darbā un visu savu enerģiju veltījām virzībai uz priekšu. Mēs turpinājām strādāt pēc tā paša modeļa, koncentrējoties uz Klubiem un Maratoniem. Mēs izveidojām hibrīdbiznesu – tiešsaistē un klātienē, kas ļāva mums strādāt ar jebkura veida klientiem un piedāvāt viņiem vispusīgu atbalstu. Mēs izveidojām neatkarīgo partneru kopienu un vēlreiz pierādījām, ka mūsu modelis ir saprotams un efektīvs un jauj mums virzīties uz priekšu. Mēs iemācījām saviem Supervisor strādāt "intensīvi, bet gudri" un "plaši un dziļi", tādējādi optimizējot viņu ikdienas darbu: piesaistīt jaunus klientus, palielināt esošo klientu pasūtījumu apjomu un saņemt ieteikumus no apmierinātiem klientiem. Šī koncentrēšanās uzgalvenajiem aspektiem, palīdzēja mums sasniegt President's Team 15K statusu, un mūsu Supervisor - President's Team statusu.

Esmu pārliecīnāta, ka modeļa vienkāršība un skaidrība palīdzēs izveidot spēcīgu un stabili biznesu. Tas ir tikai sākums. Mums ir sapņi un mērķi, un mēs precīzi zinām, kā tos sasniegt. Paldies mūsu Sponsoriem, mūsu miljotajai ģimenei un katram no jums par to, ka palīdzat mums mācīties un augt katru dienu. Mēs esam pateicīgi arī mūsu Organizācijai, kas ir neatņemama šī pārsteidzošā ceļojuma sastāvdaļa! Mēs vēlam visiem jums turpināt augt un attīstīties, mainīt cilvēku dzīves un kļūt par labāko sevis versiju.

\*Šis plemērs ir ilustratīvs un nav uzskatāms par plemērutam, kāds būs Jūsu uzņēmums. Visi rezultāti ir individuāli un var atšķirties.

\*\*Norādītie sasniegumi nav tipiski un ir neatlaikīga darba rezultāts. Lielākās daļas neatkarīgo partneru darbība rāda nelielus papildu ienākumus. Lai iegūtu valrakinformācijas, apmeklējiet tīmekļa vietni [hrbl.me/SAGC\\_WW](http://hrbl.me/SAGC_WW).

Herbalife

LÍDERU  
SKOLA '25

Herbalife



Polina Meirovich un Shahaf Waitzman

# UZMANĪBU!

## BIĻETES PAR ĪPAŠO CENU LĪDZ 25. JANVĀRIM

Billete par īpašo cenu  
jaunajiem Supervisor

**50€**  
(SKU: 58D0)

Billete par  
īpašo cenu

**85€**  
(SKU: 57D9)

Billete par  
standarta cenu

**140€**  
(SKU: 58D1)

Svarīgi pagūt pabeigt kvalifikāciju līdz pasākuma sākumam.  
**Reģistrācija ir obligāta!**

Billete jāiegādājas tikai ar savu ID numuru, ne vairāk kā divas billetes vienam ID numuram: neatkarīgajam partnerim un viņa dzīvesbiedram. Uzmanību! Billetes nevar atgriezt, apmainīt vai nodot citai personai. Billetes var iegādāties tīmekļa vietnē [blt.myfiluet.com](http://blt.myfiluet.com), Herbalife Nutrition Pārdošanas centrā Rīgā un Pasūtījumu nodalā pa tālruni: 800 050 02 (bezmaksas līnija). Billetes jaunajiem Supervisor var iegādāties tikai Pārdošanas centrā vai Pasūtījumu nodalā.

Iegādājoties bilieti uz pasākumu, jūs piekrītat, ka jūs var fotografēt un filmēt, jūsu fotoattēli var tikt ievietoti Herbalife Nutrition tīmekļa vietnē un sociālajos medijos.