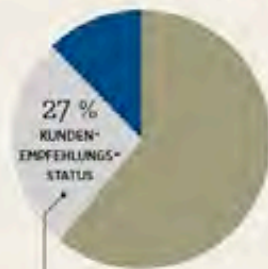


Jahresverdienststatistiken 2011



Kunden

Die Mehrzahl (62 %) derjenigen, die jeden Monat Melaleuca Produkte kaufen, sind nur Kunden. Sie lieben ganz einfach die Melaleuca Produkte und sind nicht an den zusätzlichen finanziellen Möglichkeiten interessiert, die Melaleuca bietet. Nur wenige von ihnen werden sich jemals dazu entscheiden, ein Melaleuca Geschäft aufzubauen.



Kundenempfehlungsstatus

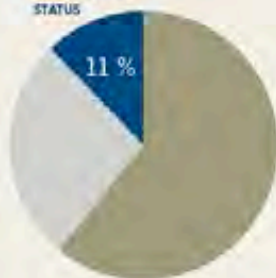
27 % aller Melaleuca Kunden haben mindestens einen und weniger als acht Kunden geworben. Jedes Mal, wenn die neuen Kunden Produkte direkt bei Melaleuca kaufen, erhalten diejenigen, die sie geworben haben, eine kleine Provision. Diese Kunden interessieren sich nicht notwendigerweise für die Verdienstmöglichkeiten. Ihre Beziehung mit Melaleuca beruht lediglich darauf, dass sie Melaleuca Produkte mögen. Ihr „Geschäftsstatus“ beruht auf der Anzahl der Kunden, die sie vermittelt haben. Ein Marketing Executive hat mindestens einen Kunden. Ein Marketing Executive II hat mindestens zwei Kunden geworben, und ein Marketing Executive III hat im Laufe eines Lebens mindestens vier Kunden vermittelt. Obwohl diese Personen vielleicht nicht ernsthaft daran arbeiten, ein Geschäft aufzubauen, so kommen ihre Kunden (wie die meisten Melaleuca Kunden) über persönliche Empfehlungen. Daher leisten diese Personen insgesamt einen bedeutenden Beitrag.

| | JAHRES-VERDIENST | | | PERSÖNLICHE KUNDEN | | GESAMTE AKTIVE KUNDEN | | ZEIT ZUR ERREICHUNG DES GESCHÄFTSSTATUS ¹ | | |
|-------------------------|------------------|---------|--------------|--------------------|--------------|-----------------------|--------------|--|---------|--------------|
| | HOCH | NIEDRIG | DURCHSCHNITT | MIN. | DURCHSCHNITT | MIN. | DURCHSCHNITT | KÜRZESTE | LÄNGSTE | DURCHSCHNITT |
| MKT. EXEC. (74 %) | € 1,883 | € 18 | € 66 | 0 | 1 | 0 | 4 | 1 Mo. | 120 Mo. | 3 Mo. |
| MKT. EXEC. II (15.6 %) | € 1,800 | € 18 | € 176 | 2 | 2 | 2 | 10 | 1 Mo. | 120 Mo. | 6 Mo. |
| MKT. EXEC. III (10.4 %) | € 4,055 | € 19 | € 423 | 4 | 5 | 4 | 21 | 1 Mo. | 120 Mo. | 6 Mo. |

Entwicklungsstatus

Nur einer von neun Kunden (11 %) entscheidet sich, sein eigenes Melaleuca Geschäft aufzubauen und schließlich den Geschäftsstatus Director oder höher zu erlangen. Directors haben große Anstrengungen unternommen (wahrscheinlich 50 Stunden oder mehr investiert), um mindestens acht Melaleuca Kunden zu gewinnen. Diese etwa 50 Stunden können in einer einzigen Woche investiert worden sein oder über mehrere Jahre hinweg. Aber an irgendeinem Punkt in ihrem Leben haben Directors genug Zeit investiert, um mindestens acht Melaleuca Kunden zu entwickeln (und zu binden).

UNTERNEHMER
STATUS



DIRECTOR I / II (85.3 %)

| | JAHRESVERDIENST | | | PERSÖNLICHE KUNDEN | | GESAMTE AKTIVE KUNDEN | | ZEIT ZUR ERREICHUNG DES GESCHÄFTSSTATUS ¹ | | |
|--------------------------|-----------------|---------|--------------|--------------------|--------------|-----------------------|--------------|--|---------|--------------|
| | HOCH | NIEDRIG | DURCHSCHNITT | MIN. | DURCHSCHNITT | MIN. | DURCHSCHNITT | KÜRZESTE | LÄNGSTE | DURCHSCHNITT |
| DIRECTOR I / II (85.3 %) | € 12,933 | € 91 | € 1,561 | 10 | 14 | 10 | 67 | 1 Mo. | 120 Mo. | 7 Mo. |

Früher Führungsstatus

Führungsmitglieder mit diesem Geschäftsstatus haben sich besonders intensiv darum bemüht, ein Melaleuca Geschäft aufzubauen. Diejenigen, die diesen Führungsstatus erreicht haben, haben nicht nur genug Zeit investiert, um mehrere Kunden heranzuziehen, sondern haben auch einigen dieser Kunden geholfen, selbst ein Geschäft aufzubauen und Marketing Executives zu werden. Diese Marketing Executives haben dann weitere Kunden vermittelt, die jeden Monat Melaleuca Produkte bestellen. Provisionen werden auf Basis der Kundenentwicklung und der Entwicklung von Führungsmitgliedern gezahlt, die anderen beim Erreichen ihrer Ziele helfen.

| | JAHRESVERDIENST | | | PERSÖNLICHE KUNDEN | | GESAMTE AKTIVE KUNDEN | | ZEIT ZUR ERREICHUNG DES GESCHÄFTSSTATUS ¹ | | |
|----------------------------|-----------------|----------|--------------|--------------------|--------------|-----------------------|--------------|--|---------|--------------|
| | HOCH | NIEDRIG | DURCHSCHNITT | NH. | DURCHSCHNITT | NH. | DURCHSCHNITT | KÜRZESTE | LÄNGSTE | DURCHSCHNITT |
| DIRECTOR III (5.5 %) | € 21,099 | € 2,070 | € 5,686 | 11 | 28 | 40 | 196 | 1 Mo. | 120 Mo. | 12 Mo. |
| DIRECTOR IV / V (3 %) | € 23,699 | € 3,815 | € 9,586 | 13 | 39 | 100 | 300 | 1 Mo. | 120 Mo. | 17 Mo. |
| DIRECTOR VI / VII (1.4 %) | € 33,218 | € 8,176 | € 15,677 | 15 | 44 | 213 | 471 | 1 Mo. | 120 Mo. | 21 Mo. |
| DIRECTOR VIII / IX (0.7 %) | € 48,882 | € 11,502 | € 23,905 | 18 | 55 | 321 | 567 | 1 Mo. | 120 Mo. | 21 Mo. |

Fortgeschrittener Führungsstatus

Marketing Executives, die den Geschäftsstatus Senior oder Executive Director erreichen, haben ein erhebliches Maß an Interesse und Hingabe beim Aufbau eines Melaleuca Geschäfts gezeigt. Sie verbringen vielleicht nicht ihre gesamte Zeit damit, am Aufbau ihres Geschäfts zu arbeiten, aber es ist doch dringend notwendig dass sie jeden Monat etwas Zeit damit verbringen, den Mitgliedern ihrer Marketingorganisation Unterstützung, Training und Hilfe zu bieten. Melaleuca empfiehlt, dass Marketing Executives ihre Vollzeitarbeit beibehalten und nebenbei in ihrem Melaleuca Geschäft arbeiten. Manche Executive Directors auf höherer Verdienstebene können ihr Geschäft jedoch fast auf Vollzeitsbasis ausüben. Melaleuca empfiehlt Marketing Executives dringend, ihre Vollzeitarbeit nicht aufzugeben, bevor ihr Melaleuca Verdienst den Verdienst aus ihrer Vollzeitarbeit deutlich übertrifft. Es ist vielmehr ratsam, den Melaleuca Verdienst dem normalen Verdienst hinzuzufügen und so die finanzielle Situation der Familie deutlich zu verbessern.

| | JAHRESVERDIENST | | | PERSÖNLICHE KUNDEN | | GESAMTE AKTIVE KUNDEN | | ZEIT ZUR ERREICHUNG DES GESCHÄFTSSTATUS ¹ | | |
|--|-----------------|-----------|--------------|--------------------|--------------|-----------------------|--------------|--|---------|--------------|
| | HOCH | NIEDRIG | DURCHSCHNITT | NH. | DURCHSCHNITT | NH. | DURCHSCHNITT | KÜRZESTE | LÄNGSTE | DURCHSCHNITT |
| SENIOR-DIRECTOR ² (2.5%) | € 205,689 | € 19,024 | € 47,447 | 20 | 70 | 431 | 1,136 | 1 Mo. | 120 Mo. | 22 Mo. |
| EXECUTIVE DIR. ³ (1.4%) | € 453,164 | € 46,172 | € 116,419 | 20 | 101 | 1,058 | 2,635 | 4 Mo. | 120 Mo. | 27 Mo. |
| CORPORATE DIRECTOR ⁴ (LESS THAN 1%) | € 1,654,045 | € 371,131 | € 783,669 | 20 | 171 | 6,903 | 12,177 | 29 Mo. | 120 Mo. | 29 Mo. |

Alle potenziellen Marketing Executives müssen die folgenden Anmerkungen, die die Grundlage der oben genannten Statistiken erklären, lesen und verstehen. Die oben genannten Melaleuca Jahresverdienststatistiken schließen alle Nordamerikanischen Marketing Executives ein, die während der gesamten 12 Monate des im Dezember 2010 endenden Zeitraumes aktiv waren und das für die entsprechende Statusebene erforderliche Mindestmaß an Aktivität vorgelesen haben. Verdienststatistiken wurden in US-Dollar berechnet und zu einem Umrechnungskurs von 0.76 in lokale Währung umgerechnet. Melaleuca behält sich das Recht vor, den Umrechnungskurs von Zeit zu Zeit in Übereinstimmung mit den aktuellen Wechselkursen zu ändern.

Die Verdienststatistiken enthalten alle Provisionen und Boni, die tatsächlich während dieses Zeitraums ausgezahlt wurden. Für den Zweck dieser Statistik wurde die Führungs- oder Entwicklungsebene eines Marketing Executives anhand des höchsten Geschäftsstatus erreicht, der für mindestens fünf aufeinander folgende Monate beibehalten wurde. Die Informationen auf dieser Seite spiegeln nicht notwendigerweise den Verdienst wider, den ein beliebiger Marketing Executive in Europa mit diesem Programm verdienen wird. Jegliche Zinsicherung oder Garantie einer bestimmten Verdiensthöhe wäre irreführend. Bei jeder Art von Geschäft sind für den Erfolg harte Arbeit, Gewissenhaftigkeit, Durchhaltevermögen und Führungsqualitäten erforderlich. Der Erfolg bei Melaleuca hängt davon ab, wie effektiv ein Marketing Executive diese Eigenschaften einsetzt. Melaleuca macht keine Aussage darüber – weder ausdrücklich noch stillschweigend –, ob oder in welchem Ausmaß diese Statistiken in Europa zutreffend sein werden. Die oben genannten Statistiken sollen zusammen mit anderen von Melaleuca zur Verfügung gestellten Materialien über die von Melaleuca angebotenen Geschäftsmöglichkeiten gelesen werden.

¹ Schließt alle aktiven Marketing Executives ein, die während der letzten 10 Jahre bei Melaleuca Mitglied wurden.

² Umfasst Statistiken für Senior Director bis Senior Director IX.

³ Spiegelt alle Statistiken für den Status Executive Director bis Executive Director IX wieder.

⁴ Beinhaltet Statistiken für Corporate Director und höher.