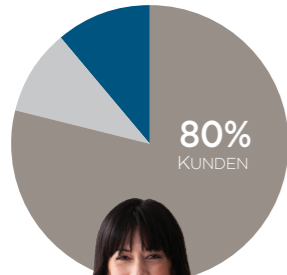


MELALEUCA – JAHRESVERDIENSTSTATISTIKEN 2018

Kunden

Die Mehrheit (**80%**) derjenigen, die jeden Monat Produkte von Melaleuca kaufen, sind nur Kunden. Sie verwenden einfach begeistert die Produkte von Melaleuca und haben kein Interesse an den zusätzlichen, finanziellen Möglichkeiten, die Melaleuca bietet. Nur wenige von ihnen werden sich jemals dafür entscheiden, sich eine Geschäftstätigkeit mit Melaleuca aufzubauen.



MARKETING EXECUTIVES



Marketing Executives

9% aller Kunden von Melaleuca haben mindestens einen, jedoch weniger als acht Kunden geworben. Da diese Kunden die Produkte direkt von Melaleuca kaufen, erhalten diejenigen, die ihnen das Unternehmen empfohlen haben, dafür eine kleine Provision. Diese Kunden interessieren sich nicht notwendigerweise für die Verdienstmöglichkeiten. Ihre Beziehung mit Melaleuca beruht vor allem darauf, dass sie von den Produkten von Melaleuca begeistert sind. Ihr „Geschäftsstatus“ basiert auf der Anzahl der Kunden, die sie geworben haben. Ein Marketing Executive hat mindestens einen Kunden. Ein Marketing Executive 2 hat mindestens zwei Kunden vermittelt und ein Marketing Executive 3 hat mindestens vier Kunden geworben. Obwohl diese Personen nicht ernsthaft am Aufbau einer Geschäftstätigkeit arbeiten, kommen ihre Kunden (wie die meisten Kunden von Melaleuca) durch persönliche Empfehlungen zu uns. Daher leisten diese Personen insgesamt einen durchaus bedeutenden Beitrag.

MARKETING EXECUTIVES

MARKETING EXECUTIVES 2

MARKETING EXECUTIVES 3

	Jahresverdienst			Persönliche Kunden		Aktive Kunden insgesamt		Zeit, bis Status erreicht wird	
	HOCH	NIEDRIG	DURCH-SCHNITT	MIN.	DURCH-SCHNITT	MINIMUM	DURCH-SCHNITT	KÜRZESTE	LÄNGSTE
MARKETING EXECUTIVES	€ 1 826	€ 14	€ 97	0	1	1	4	1 Mo.	341 Mo.
MARKETING EXECUTIVES 2	€ 4 210	€ 27	€ 209	2	3	2	9	1 Mo.	329 Mo.
MARKETING EXECUTIVES 3	€ 6 092	€ 55	€ 478	4	5	4	20	1 Mo.	324 Mo.



Anfänglicher Entwicklungsstatus

Führungskräfte mit diesem Status haben ernsthaftes Engagement zum Aufbau eines Melaleuca Geschäfts gezeigt. Wer diesen Status erreicht, hat nicht nur genug Zeit investiert, um mehrere Kunden zu gewinnen, sondern hat auch einigen dieser Kunden geholfen, sich selbst eine Geschäftstätigkeit aufzubauen und Marketing Executives zu werden. Diese Marketing Executives haben wiederum weitere Kunden vermittelt, die jeden Monat Produkte von Melaleuca kaufen. Die gezahlten Provisionen basieren auf der Kundengewinnung und der Entwicklung von Führungskräften, die anderen helfen, ihre Ziele zu erreichen.

DIRECTOR 3 (2.4%)

DIRECTOR 4/5 (2.8%)

DIRECTOR 6/7 (0.8%)

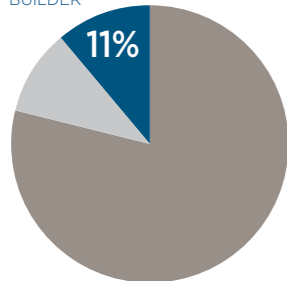
DIRECTOR 8/9 (0.6%)

	Jahresverdienst			Persönliche Kunden		Aktive Kunden insgesamt		Zeit, bis Status erreicht wird	
	HOCH	NIEDRIG	DURCH-SCHNITT	MIN.	DURCH-SCHNITT	MIN.	DURCH-SCHNITT	KÜRZESTE	LÄNGSTE
DIRECTOR 3 (2.4%)	€ 30 042	€ 2 436	€ 7 643	11	35	43	179	1 Mo.	304 Mo.
DIRECTOR 4/5 (2.8%)	€ 45 442	€ 4 202	€ 11 996	13	43	81	250	1 Mo.	285 Mo.
DIRECTOR 6/7 (0.8%)	€ 75 362	€ 9 985	€ 19 938	15	58	178	525	1 Mo.	300 Mo.
DIRECTOR 8/9 (0.6%)	€ 78 774	€ 13 207	€ 28 754	23	61	290	709	1 Mo.	264 Mo.

Fortgeschrittener Entwicklungsstatus

Marketing Executives, die den Status Senior Director oder einen höheren Status erreichen, haben ein erhebliches Maß an Interesse, Hingabe und Engagement beim Aufbau eines Melaleuca Geschäfts bewiesen. Auch wenn sie nicht unbedingt in Vollzeit am Aufbau ihres Geschäfts arbeiten, ist es unerlässlich, dass sie sich jeden Monat Zeit für die Förderung, Schulung und Unterstützung der Mitglieder ihrer Marketing Organisation nehmen. Melaleuca empfiehlt, dass Marketing Executives ihre Vollzeittätigkeit beibehalten und nebenbei an ihrem Melaleuca Geschäft arbeiten. Manche Executive Directors mit höheren Verdiensten üben ihre Geschäftstätigkeit jedoch nahezu in Vollzeit aus. Melaleuca empfiehlt Marketing Executives dringend, ihre Vollzeitarbeit nicht aufzugeben, bevor ihr Verdienst mit Melaleuca das Einkommen aus ihrer Vollzeitstellung bei weitem übersteigt. Vielmehr sollten sie den Verdienst mit Melaleuca als Zusatz zum Hauptverdienst und damit als bedeutendes Plus für die Familienfinanzen betrachten.

BUSINESS BUILDER



Ein eigenes Geschäft

Etwa einer von neun Kunden (**11%**) wird sich dazu entschließen, sein eigenes Geschäft mit Melaleuca aufzubauen und schließlich den Status Director zu erlangen – dies gilt als erster Schritt auf dem Weg zum erfolgreichen Unternehmer. Wer den Status Director erreicht, hat ein signifikantes Engagement gezeigt (vermutlich mindestens 50 Stunden investiert), um mindestens acht Kunden für Melaleuca zu gewinnen. Diese geschätzten 50 Stunden könnten sich über eine einzige Woche oder über mehrere Jahre verteilen. Doch an irgendeinem Zeitpunkt hat ein Director genug Zeit investiert, um mindestens acht Melaleuca Kunden zu gewinnen (und zu binden).

DIRECTOR/
DIRECTOR 2 (89.8%)

	Jahresverdienst			Persönliche Kunden		Aktive Kunden insgesamt		Zeit, bis Status erreicht wird	
	HOCH	NIEDRIG	DURCH-SCHNITT	MIN.	DURCH-SCHNITT	MIN.	DURCH-SCHNITT	KÜRZESTE	LÄNGSTE
DIRECTOR/ DIRECTOR 2 (89.8%)	€ 33 858	€ 266	€ 1 779	8	16	8	75	1 Mo.	328 Mo.

SENIOR DIRECTOR 1-9 (2.1%)

EXECUTIVE DIRECTOR 1-9 (1.2%)

NATIONAL DIRECTOR 1-9 (0.2%)

CORPORATE DIRECTOR 1-9
(WENIGER ALS 0.1%)

	Jahresverdienst			Persönliche Kunden		Aktive Kunden insgesamt		Zeit, bis Status erreicht wird	
	HOCH	NIEDRIG	DURCH-SCHNITT	MIN.	DURCH-SCHNITT	MIN.	DURCH-SCHNITT	KÜRZESTE	LÄNGSTE
SENIOR DIRECTOR 1-9 (2.1%)	€ 308 775	€ 22 086	€ 54 705	21	89	397	1 009	1 Mo.	267 Mo.
EXECUTIVE DIRECTOR 1-9 (1.2%)	€ 686 582	€ 53 823	€ 142 351	40	119	957	2 746	2 Mo.	353 Mo.
NATIONAL DIRECTOR 1-9 (0.2%)	€ 926 627	€ 124 646	€ 261 134	44	142	5 354	5 354	5 Mo.	277 Mo.
CORPORATE DIRECTOR 1-9 (WENIGER ALS 0.1%)	€ 2 109 812	€ 271 561	€ 943 059	86	260	6 886	12 730	10 Mo.	251 Mo.

Die oben aufgeführten Jahresverdienststatistiken beinhalten die Daten aller Marketing Executives aus Nordamerika, die während eines Gesamtzeitraums von 12 Monaten bis einschließlich Dezember 2018 aktiv waren und das für den jeweiligen Status erforderliche Mindestmaß an Aktivität gezeigt haben. Die angegebenen Verdienste 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 Status ermittelt, der für mindestens sieben aufeinanderfolgende Monate beibehalten wurde. Die Informationen auf dieser Seite spiegeln nicht notwendigerweise den Verdienst wider, den ein beliebiger Marketing Executive mit diesem Programm verdient. Jegliche Zusicherung oder Garantie einer bestimmten Verdiensthöhe wäre irreführend. Wie bei jeder Geschäftstätigkeit sind für den Erfolg harte Arbeit, Engagement, Durchhaltevermögen und Führungskompetenz erforderlich. Der Erfolg mit Melaleuca hängt davon ab, wie effektiv Marketing Executives diese Voraussetzungen erfüllen.