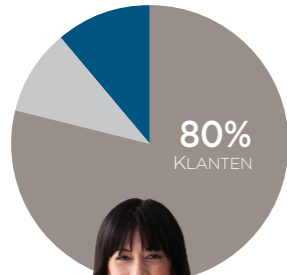


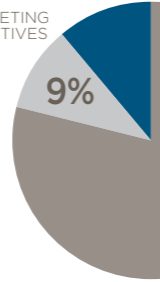
MELALEUCA JAARLIJKSE INKOMENSSTATISTIEKEN 2018

Klanten

De meerderheid (**80%**) van degenen die elke maand Melaleuca producten kopen zijn strikt klanten. Ze zijn niet geïnteresseerd in het nastreven van de financiële kansen van Melaleuca. Ze houden gewoon van Melaleuca producten. Slechts een paar van hen zullen ooit besluiten om een Melaleuca bedrijf op te bouwen.



MARKETING EXECUTIVES



Marketing Executives

9% van alle Melaleuca klanten heeft ten minste één klant, maar minder dan acht klanten door verwezen. Aangezien deze klanten rechtstreeks producten van Melaleuca kopen, ontvangen degenen die hen heeft doorverwezen een kleine commissie. Deze huishoudens zijn niet noodzakelijk geïnteresseerd in de financiële kansen. Hun relatie met Melaleuca is voornamelijk gebaseerd op het feit dat ze van Melaleuca producten houden. Hun "status" wordt bepaald door hoeveel klanten ze hebben doorverwezen. Een Marketing Executive heeft ten minste één klant. Een Marketing Executive 2 heeft ten minste twee klanten doorverwezen en een Marketing Executive 3 heeft ten minste vier klanten doorverwezen. Hoewel deze personen niet als serieuze businessbouwers kunnen worden beschouwd, zijn hun klanten (zoals de overgrote meerderheid van de Melaleuca klanten) afkomstig van mond-tot-mond doorverwijzingen. Daarom is de totale bijdrage van deze personen aanzienlijk.

MARKETING EXECUTIVES

MARKETING EXECUTIVES 2

MARKETING EXECUTIVES 3

	Jaarinkomsten			Persoonlijke klanten		Totale actieve klanten		Tijd om status te bereiken	
	HOOG	LAAG	GEMIDDELD	MINIMAAL	GEMIDDELD	MINIMAAL	GEMIDDELD	KORTST	LANGST
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.



Initiële leiderschapsstatus

Leiders met deze status hebben een grotere inspanning verricht bij het opbouwen van een Melaleuca business. Mensen met deze leiderschapsstatus hebben niet alleen voldoende tijd geïnvesteerd om diverse klanten te verwijzen, maar ze hebben ook een aantal van deze klanten geholpen om een business te starten en Marketing Executive te worden. Deze Marketing Executives hebben op hun beurt weer aanvullende klanten verwezen die elke maand producten van Melaleuca kopen. Er worden commissies betaald op basis van het ontwikkelen van klanten en het ontwikkelen van leiders die anderen helpen hun doelen te bereiken.

DIRECTOR 3 (2.4%)

DIRECTOR 4/5 (2.8%)

DIRECTOR 6/7 (0.8%)

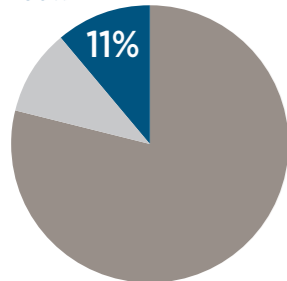
DIRECTOR 8/9 (0.6%)

	Jaarinkomsten			Persoonlijke klanten		Totale actieve klanten		Tijd om status te bereiken	
	HOOG	LAAG	GEMIDDELD	MINIMAAL	GEMIDDELD	MINIMAAL	GEMIDDELD	KORTST	LANGST
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.

Geavanceerde leiderschapsstatus

De Marketing Executives die de status van Senior of Executive Director bereiken, hebben een aanzienlijke interesse en toewijding aan de dag gelegd bij het opbouwen van een Melaleuca business. Hoewel ze mogelijk niet fulltime met hun bedrijf werken, is het essentieel dat zij elke maand enige tijd investeren om de personen in hun marketingorganisatie te onderhouden, trainen en helpen. Melaleuca is er voorstander van dat Marketing Executives hun fulltime baan behouden en in hun vrije tijd aan hun Melaleuca business werken. Enkele Executive Directors met de hogere inkomstenniveaus werken echter praktisch fulltime aan hun business. Melaleuca pleit er sterk voor dat Marketing Executives hun fulltime baan niet opgeven totdat hun Melaleuca inkomsten de inkomsten die zij ontvangen van hun fulltime werkgever ver overtreffen. In plaats daarvan zouden zij hun Melaleuca inkomsten moeten toevoegen aan hun reguliere inkomsten, waardoor er een aanzienlijk verschil gemaakt wordt in de financiën van hun gezin.

BUSINESS-BOUWER



Een business beginnen

Ongeveer één van de negen klanten (**11%**) besluit een eigen Melaleuca business op te bouwen en om uiteindelijk de Director status te bereiken, de eerste stap om een business te gaan opbouwen. Directors hebben een aanzienlijke inspanning gedaan (waarschijnlijk ten minste 50 uur gespendeerd) voor de ontwikkeling van ten minste acht Melaleuca klanten. Die geschatte 50 uur kunnen zijn gespendeerd in één week of over meerdere jaren. Maar op een bepaald punt in hun leven hebben Directors genoeg tijd geïnvesteerd om ten minste acht Melaleuca klanten te ontwikkelen (en in stand te houden).

DIRECTOR/
DIRECTOR 2 (89.8%)

	Jaarinkomsten			Persoonlijke klanten		Totale actieve klanten		Tijd om status te bereiken	
	HOOG	LAAG	GEMIDDELD	MINIMAAL	GEMIDDELD	MINIMAAL	GEMIDDELD	KORTST	LANGST
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
(MINDE DAN 0.1%)

	Jaarinkomsten			Persoonlijke klanten		Totale actieve klanten		Tijd om status te bereiken	
	HOOG	LAAG	GEMIDDELD	MINIMAAL	GEMIDDELD	MINIMAAL	GEMIDDELD	KORTST	LANGST
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 (MINDE DAN 0.1%)	€ 2 109 812	€ 271 561	€ 943 059	86	260	6 886	12 730	10 Mo.	251 Mo.

Bovenstaande jaarlijkse statistieken hebben betrekking op alle Marketing Executives in Noord-Amerika die gedurende de hele periode van 12 maanden, tot en met december 2018, de voor iedere status benodigde minimumactiviteiten hebben uitgevoerd. De vermelde inkomens bevatten alle commissies en bonussen die gedurende de periode feitelijk zijn uitbetaald.

Omwille van deze statistieken is de leiderschap- of ontwikkelingsstatus van een Marketing Executive berekend op basis van de hoogste verdiende en vastgehouden status gedurende ten minste zeven opeenvolgende maanden. De informatie op deze pagina is niet noodzakelijkerwijs representatief voor wat een individuele Marketing Executive met dit programma zal verdienen. Een vermelding of garantie van specifieke inkomsten zou misleidend zijn. Succesvol ondernemen bestaat altijd uit hard werken, toewijding, doorzettingsvermogen en leidinggevende kwaliteiten. Het succes bij Melaleuca zal afhangen van hoe effectief een Marketing Executive van deze kwaliteiten gebruik maakt.