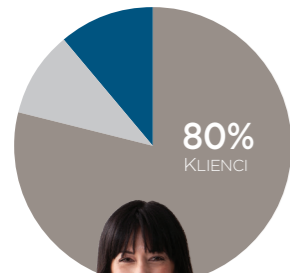


STATYSTYKA DOCHODU ROCZNEGO FIRMY MELALEUCA Z 2018r.

Klienci

Większość (**80%**) osób kupujących każdego miesiąca produkty Melaleuca to wyłącznie klienci. Nie są oni zainteresowani wykorzystaniem możliwości finansowych w firmie Melaleuca. Oni po prostu kochają produkty firmy Melaleuca. Tylko nieliczni z nich podejmują kiedykolwiek decyzję o rozwoju Biznesu Melaleuca.



SPECJALIŚCI
MARKETING
EXECUTIVE



Specjaliści Marketing Executive

9% spośród wszystkich klientów Melaleuca pozyskało co najmniej jednego, lecz mniej niż ośmiu klientów. Ponieważ ci klienci dokonują zakupów bezpośrednio od firmy Melaleuca, osoby, które je skierowały, otrzymują niewielką Prowizję. Te gospodarstwa domowe niekoniecznie są zainteresowane możliwościami finansowymi. Ich związek z firmą Melaleuca opiera się w głównej mierze na zamiłowaniu do produktów firmy Melaleuca. Ich „status” jest określany na podstawie liczby klientów, którym polecili firmę. Marketing Executive to osoba, która ma co najmniej jednego klienta. Marketing Executive 2 to osoba, która pozyskała co najmniej dwóch klientów, a Marketing Executive 3 — co najmniej czterech klientów. Choć nie można ich uznać za liczące się osoby rozwijające własną działalność, ich klienci (podobnie jak zdecydowana większość klientów Melaleuca) pochodzą z poleceń drogą szeptaną. Z tego powodu ogólny udział tych osób jest znaczący.

MARKETING EXECUTIVES
MARKETING EXECUTIVES 2
MARKETING EXECUTIVES 3

	roczny dochód			osobiście zapisani klienci		aktywni klienci łącznie		czas do osiągnięcia statusu	
	WYSOKI	NISKI	ŚREDNIO	MINIMALNIE	ŚREDNIO	MINIMALNIE	ŚREDNIO	NAJKRÓTSZY	NAJDŁUŻSZY
MARKETING EXECUTIVES	zł 7 780	zł 58	zł 415	0	1	1	4	1 Mo.	341 Mo.
MARKETING EXECUTIVES 2	zł 17 941	zł 115	zł 891	2	3	2	9	1 Mo.	329 Mo.
MARKETING EXECUTIVES 3	zł 25 832	zł 235	zł 2 035	4	5	4	20	1 Mo.	324 Mo.



Status początkowego lidera

Liderzy z tymi statusami włożyli znacząco większy wysiłek w tworzenie Biznesu Melaleuca. Osoby, które osiągnęły te statusy liderów, nie tylko zainwestowały wystarczająco dużo czasu w pozyskanie kilku klientów, lecz również pomogły innym klientom rozpocząć własną działalność i zostać Marketing Executive. Natomiast ci Marketing Executive pozyskali dodatkowych klientów, którzy dokonują zakupów produktów firmy Melaleuca w każdym miesiącu. Prowizje są wypłacane w oparciu o pozyskanych klientów oraz liderów, którzy pomogli innym osobom osiągnąć ich cele.

DIRECTOR 3 (2.4%)
DIRECTOR 4/5 (2.8%)
DIRECTOR 6/7 (0.8%)
DIRECTOR 8/9 (0.6%)

	roczny dochód			osobiście zapisani klienci		aktywni klienci łącznie		czas do osiągnięcia statusu	
	WYSOKI	NISKI	ŚREDNIO	MINIMALNIE	ŚREDNIO	MINIMALNIE	ŚREDNIO	NAJKRÓTSZY	NAJDŁUŻSZY
DIRECTOR 3 (2.4%)	zł 128 025	zł 10 381	zł 32 569	11	35	43	179	1 Mo.	304 Mo.
DIRECTOR 4/5 (2.8%)	zł 193 651	zł 17 905	zł 51 120	13	43	81	250	1 Mo.	285 Mo.
DIRECTOR 6/7 (0.8%)	zł 321 157	zł 42 550	zł 84 967	15	58	178	525	1 Mo.	300 Mo.
DIRECTOR 8/9 (0.6%)	zł 335 695	zł 56 280	zł 122 533	23	61	290	709	1 Mo.	264 Mo.

Status zaawansowanego lidera

Osoby o statusie Marketing Executive, które osiągnęły status Senior Director lub wyższy, wykazały istotne zainteresowanie i zaangażowanie w tworzenie Biznesu Melaleuca. Choć mogą one nie poświęcać swojej działalności całego czasu, istotne jest, że każdego miesiąca inwestują swój czas w nadzorowanie, szkolenie i pomoc innym osobom w swojej Marketing Organisation. Melaleuca zaleca, aby osoby o statusie Marketing Executive zachowały swoje dotychczasowe stanowiska w pracy na pełen etat, a wolny czas przeznaczają na rozwój swojego Biznesu Melaleuca. Choć niektóre osoby o statusie Executive Director i wyższych dochodach pracują w ramach swojej działalności blisko pełnego wymiaru godzin. Melaleuca zdecydowanie zaleca, aby osoby o statusie Marketing Executive nie rezygnowały ze swojej pracy na pełen etat do czasu, gdy ich dochody z firmy Melaleuca będą znacznie przekraczać dochody z pracy w pełnym wymiarze godzin. Powinny one raczej traktować dochody z firmy Melaleuca jako dodatek do ich zwykłych zarobków, co pozwoli na istotną zmianę sytuacji finansowej ich rodzin.

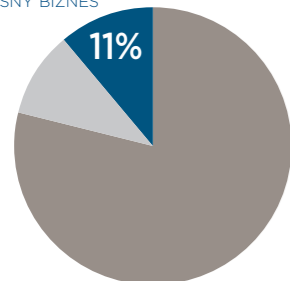
SENIOR DIRECTOR 1-9 (2.1%)
EXECUTIVE DIRECTOR 1-9 (1.2%)
NATIONAL DIRECTOR 1-9 (0.2%)
CORPORATE DIRECTOR 1-9 (MNIJE NIŻ 0.1%)

	roczny dochód			osobiście zapisani klienci		aktywni klienci łącznie		czas do osiągnięcia statusu	
	WYSOKI	NISKI	ŚREDNIO	MINIMALNIE	ŚREDNIO	MINIMALNIE	ŚREDNIO	NAJKRÓTSZY	NAJDŁUŻSZY
SENIOR DIRECTOR 1-9 (2.1%)	zł 1 315 844	zł 94 121	zł 233 127	21	89	397	1 009	1 Mo.	267 Mo.
EXECUTIVE DIRECTOR 1-9 (1.2%)	zł 2 925 868	zł 229 367	zł 606 667	40	119	957	2 746	2 Mo.	353 Mo.
NATIONAL DIRECTOR 1-9 (0.2%)	zł 3 948 823	zł 531 179	zł 1 112 822	44	142	5 354	5 354	5 Mo.	277 Mo.
CORPORATE DIRECTOR 1-9 (MNIJE NIŻ 0.1%)	zł 8 990 964	zł 1 157 255	zł 4 018 847	86	260	6 886	12 730	10 Mo.	251 Mo.

Powyższa statystyka dochodu rocznego obejmuje wszystkie osoby o statusie Marketing Executive Melaleuca z terenu Ameryki Północnej, które były aktywne przez cały okres 12 miesięcy kończący się w grudniu 2018 roku i które wykonały minimalne działania wymagane w przypadku każdego statusu. Przedstawione dochody obejmują wszystkie Prowizje/Wynagrodzenia i bonusy wypłacone w tym okresie

Na potrzeby tej statystyki status lidera lub rozwojowy Marketing Executive został określony poprzez uwzględnienie najwyższego uzyskanego statusu utrzymanego w okresie co najmniej siedmiu kolejnych miesięcy. Informacje przedstawione na tej stronie niekoniecznie muszą odzwierciedlać zarobki w ramach tego programu każdego Marketing Executive. Jakkolwiek prezentacja lub gwarancja określonych dochodów byłaby myląca. Powodzenie każdej działalności biznesowej wymaga ciężkiej pracy, pracowitości, wytrwałości i zdolności przywódczych. Powodzenie Biznesu Melaleuca zależy od tego, na ile skutecznie Marketing Executive rozwija te umiejętności

OSOBY ROZWIJAJĄCE
WŁASNY BIZNES



Zakładanie własnego biznesu

Średnio jeden na dziewięciu klientów (**11%**) zdecydował się założyć własny biznes Melaleuca i osiągnie w pewnym momencie status Director, co jest uważane za pierwszy krok na drodze do rozwijania własnego biznesu. Osoby o statusie Director podjęły istotny wysiłek (prawdopodobnie poświęciły co najmniej 50 godzin) w celu uzyskania co najmniej ośmiu klientów Melaleuca. Te szacowane 50 godzin mogło zostać przepracowane w jednym tygodniu lub zostać rozłożone w okresie kilku lat. Na pewnym etapie swojego życia osoby o statusie Director zainwestowały jednak wystarczającą ilość czasu do uzyskania (i utrzymania) co najmniej ośmiu klientów Melaleuca.

DIRECTOR/
DIRECTOR 2 (89.8%)

	roczny dochód			osobiście zapisani klienci		aktywni klienci łącznie		czas do osiągnięcia statusu	
	WYSOKI	NISKI	ŚREDNIO	MINIMALNIE	ŚREDNIO	MINIMALNIE	ŚREDNIO	NAJKRÓTSZY	NAJDŁUŻSZY
DIRECTOR/ DIRECTOR 2 (89.8%)	zł 144 288	zł 1 133	zł 7 581	8	16	8	75	1 Mo.	328 Mo.