

## Jak rozpocząć współpracę z Melaleuca

Wszystko sprowadza się do zmiany sklepów w jakich robisz zakupy ( Rossman, Biedronka, Tesco) na sklep internetowy Melaleuca z produktami **BIO** (bez chemii), które są zdrowe dla Ciebie i dla otoczenia oraz są o wiele **wyższej jakości**.

Są to produkty do gospodarstwa domowego np. Środki czystości ( płyny do mycia naczyń, do okien, podłóg, polerowania, środki piorące, wybielające itp. )  
Do kąpieli i pielęgnacji ciała ( mydélka, balsamy, szmpony) po za tym witaminy i suplementy, kosmetyki i wiele więcej.

W skrócie produkty najwyższej jakości bez dodatków chemii, w 100% bezpieczne dla Ciebie, dla rodziny oraz dla środowiska. O jakości wiele wyższej niż te które spotykasz na codzień w sklepach.

Jeśli jesteś osobą, która o siebie dba i świadomie szukasz w sklepach bezpiecznych dla zdrowia produktów to będziesz zachwycony! Właśnie znalazłeś je wszystkie!

---

Aby zacząć współpracę z Melaleuca należy zrobić opłatę członkowską (Membership Kit). Koszt to 100zł.

Co otrzymujesz w zamian:

- materiały w języku polskim ( pięknie wydane)
- upust 30% -40 % jako klienci uprzywilejowani
- dostęp do strony internetowej ( biznesowej)

Po za tym firma przygotowuje dla Ciebie comiesięczne promocje, aby pomóc w rozwoju Twojej struktury i motywowaniu Cię do pracy. Przykład: opłata członkowska za 4 zł (zamiast 100 zł) dla osób, które chcą dołączyć. Promocje są przeróżne i zawsze dają konkretne korzyści!

### Są 3 sposoby rejestracji:

#### 1. Zakup za 35 punktów

Jest to kwota między 190 – 240 zł (36 zł transport z Frankfurtu)

Zakupy za 35 punktów jest minimum jakie musisz spełnić co miesiąc, aby mieć prawo do otrzymania pieniędzy ze struktur. W ten sposób zostajesz klientem uprzywilejowanym. Jest to naprawdę niska kwalifikacja. W innych firmach często spotkamy się z kwotami takimi jak 500 zł, 800zł, 2500zł (a nawet 1000 euro).

Nie każdego stać na taki nawet jednorazowy wydatek. W Melaleuca jest to kwota 240 zł za którą otrzymujesz produkty, które i tak musiałbyś kupić w innych sklepach. Przecież myjesz zęby, sprzątasz, pierzesz, używasz kosmetyków i prawdopodobnie korzystasz z suplementacji.

Zostając klientem uprzywilejowanym bierzesz udział w programie za LOJALNE ZAKUPY (loyalty shopping rewards)

Oznacza to, że za każde zakupy otrzymasz punkty, które możesz przeznaczyć na zakup produktów.

Melaleuca zwróci Tobie 20% punktów pomnożone przez 4 zł ( 20% x 4 zł )

Przykład:

$35 \text{ pkt} \times 20\% \times 4 \text{ zł} = 28 \text{ zł}$  – wypłata na zakup produktów

I to jest jedyny moment, kiedy te złotówki przemieniają się na punkty, bo cała reszta bonusów to jest żywa gotówka, która wpływa na Twoje konto!

Punkty lojalnościowe możesz sobie zbierać np. na kupno droższych produktów na które z jakichś powodów nie chcesz wydawać pieniędzy ( bo np. masz zasady, że nie wydajesz 500 zł na krem itp.) Dzięki programowi masz takie produkty za darmo :)

## **2. Zakup za 41 punktów**

Jest to kwota rzędu 240- 320 zł ( 36 zł transport z Frankfurtu)

W tej opcji otrzymujesz 33 zł w punktach lojalnościowych oraz dodatkowo Melaleuca zwraca Ci 36 zł za transport w punktach lojalnościowych. Czyli w sumie otrzymujesz 69zł w punktach lojalnościowych na zakup mega produktów!

## **3. Sposób biznesowy – zakup za 100 pkt.**

Jest to zaku tzw. **Value Packs** za kwotę 899 zł (36 zł transport)

W tej opcji otrzymujesz 80 zł w punktach lojalnościowych oraz dodatkowo tak jak wcześniej Melaleuca zwraca Ci 36 zł w punktach lojalnościowych. W sumie otrzymujesz 116 zł w punktach lojalnościowych.

**Value Packs** jest to zestaw 35 produktów najczęściej kupowanych przez Europejczyków.

**Taki zakup niesie ze sobą kilka wyjątkowych korzyści:**

- otrzymujesz te produkty o 26% taniej, zamiast 1223zł płacisz jedynie 899 zł to jest o 324 zł taniej!!!

- masz okazję sprawdzić produkty. Aby skutecznie działać w biznesie musisz wiedzieć o jakich produktach mówisz. Zamów produkty, użyj i zakochaj się w nich! Są po prostu świetne.

- podwójne pieniądze za własne awanse

Na zakup Value Packa masz 2 miesiące. Miesiąc zapisu i miesiąc następny.

## KONCEPCJA PODZIAŁU PRZYCHODU – PROWIZJE I BONUSY

### 1. Bonus za lojalne zakupy ( loyalty shopping rewards)

W pierwszym miesiącu od rejestracji za każde zakupy jakie zrobisz otrzymasz 20 % zwrotu w programie **nagrody za lojalne zakupy**.

W kolejnych miesiącach otrzymasz 20% zwrotu w programie **nagrody za lojalne zakupy** jeśli dokonasz zakupu między 1 a 25 dniem każdego miesiąca.

Tak jak wcześniej zostało to już opisane w zależności od ilości punktów za jakie zrobione były zakupy otrzymasz następujące kwoty bonusów:

Zamówienie za 35 pkt. Bonus za zakupy 28 zł. Razem 28 zł

Zamówienie za 41 pkt. Bonus za zakupy 33 zł + zwrot za transport 36 zł. Razem 69 zł.

Zamówienie za 100 pkt. Bonus za zakupy 80 zł + zwrot za transport 36 zł. Razem 116 zł.

Bonus za lojalne zakupy jest do wykorzystania w kolejnym miesiącu kalendarzowym.

### 2. Prowizja jednorazowa za przedstawienie i zapis klienta PIC.

Gdy dokonasz zapisu Klienta Jakościowego, otrzymasz jednorazową prowizję od zakupów dokonanych przez tego klienta w miesiącu zapisu.

Klient Jakościowy to osoba, która dopełniła wszystkich formalności rejestracyjnych oraz dokonała zamówienia na min. 35 pkt w miesiącu zapisu. Klient jakościowy musi także mieć zarejestrowaną własną metodę płatności oraz własny adres wysyłki.

Przykładowo:

Klient robi zakupy w miesiącu w którym się zapisał za:

a) 35 pkt – otrzymujesz 70 zł, bo  $35 \text{ pkt} \times 50\% \times 4 \text{ zł} = 70 \text{ zł}$

- b) 41 pkt – otrzymujesz 82 zł, bo  $41 \text{ pkt} \times 50\% \times 4 \text{ zł} = 82 \text{ zł}$
- c) 60 pkt – otrzymujesz 120 zł, bo  $60 \text{ pkt} \times 50\% \times 4 \text{ zł} = 120 \text{ zł}$
- d) Value Pack ( 100 pkt) – otrzymujesz 200 zł, bo  $100 \text{ pkt} \times 50\% = 200\text{zł}$

Pieniądze otrzymujesz w kolejnym miesiącu.

### **3. Prowizja comiesięczna za ilość naszych personalnych klientów i ich obrót.**

Począwszy od drugiego miesiąca od zapisania klienta będziesz otrzymywać prowizję od dokonanych przez niego zakupów.

Wypłacana comiesięczna prowizja będzie zależeć od liczby aktywnych osobiście zapisanych klientów.

Aktywny klient to taki który zakupi produkty o wartości co najmniej 35 punktów w danym miesiącu.

Jeśli posiadasz:

- a) 1-7 klientów to prowizja wynosi  $7\% \times \text{ilość punktów} \times 4 \text{ zł}$
- b) 8-19 klientów to prowizja wynosi  $14\% \times \text{ilość punktów} \times 4 \text{ zł}$
- c) >20 klientów to prowizja wynosi  $20\% \times \text{ilość punktów} \times 4 \text{ zł}$

Przykład:

Masz 22 klientów zapisanych osobiście. W maju każdy z nich robi zakupy za 35 pkt. W tym wypadku otrzymujesz 616 zł w czerwcu, bo  $20\% \times 770 \text{ pkt} \times 4 \text{ zł} = 616 \text{ zł}$

### **4. Prowizje z Organizacji**

Ten rodzaj prowizji jest w większości firm i organizacji jako jedyny dochód. W Melaleuca jest to jako czwarta opcja zarabiania!

Melaleuca płaci 7% z 7 generacji ( prawdziwy dochód pasywny)

Otrzymasz 7% z punktów produktowych od zakupów dokonanych przez klientów zapisanych przez inne osoby w Twojej organizacji.

Liczba generacji od których będziesz otrzymywać prowizje jest uzależniona od Twojego "Stopnia prowizyjnego (Commission Rate)"

Zależy to bezpośrednio od ilości aktywnych, zapisanych osobiście klientów czyli:

- a) mając **1 klienta** uprzywilejowanego zapisanego osobiście otrzymasz prowizje z **2 generacji**
- b) mając **2 klientów** uprzywilejowanych, zapisanych osobiście otrzymasz prowizję z **3 generacji**

c) mając **4 klientów** uprzywilejowanych, zapisanych osobiscie otrzymasz prowizje z **4 generacji**

d) mając **8 klientów** uprzywilejowanych, zapisanych osobiscie otrzymasz prowizję z **7 generacji**

Zastanawiasz się pewnie jak to się przekłada na pieniądze? Postaram się to wyjaśnić na przykładzie. Oczywiście sumy podane w tym przykładzie mogą się różnić, od tych jakie uzyskasz Ty. Zależy to od wielu czynników m.in. Od tego jaki procent struktury kupuje ( w Melaleuca jest to ok 90% czyli bardzo dużo) itp. Ale mając 6 klientów zapisanych osobiscie, którzy mają w strukturze 8 klientów można zarabiać sumy rzędu 18 000 zł miesięcznie.

## 5. Bonus za awans

Bonus dostępny jest dla wszystkich klientów uprzywilejowanych, którzy zobowiązali się do zakupów za conajmniej 35 pkt miesięcznie. Jest to tabelka różowa z numerem "1".

Status (stopień)	Wymagania						Bonusy i Prowizje Wynagrodzeniowe			
	Liczba aktywnych osobistych Klientów	Srednia miesięczna Punktów liderów	Miesięczna liczba punktów w organizacji	Miesięczna liczba PEG (liczba punktów w osobiscie zapisanej grupie)	Aktywne osobiscie zapisane osoby ze statusem Director	Aktywne osobiscie zapisane osoby ze statusem Senior Director	Bonus za awans <b>1</b>	Resetter Bonus <b>2</b>	Bonus mentora (otrzymywany , gdy osoba zapisana osobiscie przez Ciebie osiągnie ten status)	Potencjalna dostępna Prowizja od organizacji
<b>DIRECTOR</b>										
Director	8	1					zł 400	zł 800	100%	zł 1000
Director 2	10	2	1000				zł 800	zł 1600	100%	zł 1500
Director 3	11	3	2500	1000	1		zł 2000	zł 4000	100%	zł 2000
Director 4	12	4	5000	2500	2		zł 2000	zł 4000	100%	zł 3000
Director 5	13	5	7500	5000	2		zł 2000	zł 4000	100%	zł 4000
Director 6	14	6	10000	7500	3		zł 2400	zł 4800	100%	zł 5000
Director 7	15	7	12500	10000	3		zł 2800	zł 5600	100%	zł 6000
Director 8	16	8	15000	12500	4		zł 3200	zł 6400	100%	zł 7000
Director 9	18	9	17500	15000	4		zł 4000	zł 8000	100%	zł 8000

Nie ma żadnych ograniczeń czasowych. Czyli nie ważne jak długo będziesz robić ten awans i tak dostaniesz pieniądze , gdy go osiągniesz.

Otrzymujesz pieniądze za każdym razem, gdy osiągniesz nowy status. Im wyższy status tym wyższa kwota pieniędzy. A statusów jest aż 50!

Dyrektor – osiągniesz ten poziom, gdy w ciągu jednego miesiąca twoich ośmiu osobiście zapisanych klientów zrobi zakupy za minimum 35 punktów. Otrzymasz wtedy 400zł.

Dyrektor 2 – osiągniesz ten poziom, gdy 10 twoich osobiście zapisanych klientów zrobi zakupy w miesiącu za conajmniej 35 punktów oraz liczba punktów w twojej organizacji wyniesie 1000. Potrzeba 29 osób w całej organizacji, które zrobią zakupy za conajmniej 35 punktów ( Czyli 10 twoich osobiście zapisanych klientów + 19 zapisanych przez osoby w twojej organizacji) Otrzymujesz wtedy 800 zł.

Dyrektor 3 – tutaj zaczyna się filozofia Melaleuca. Musisz mieć 11 osób osobiście zapisanych, którzy zrobią zakupy oraz 2500 punktów organizacji. Po za tym musisz pomóc jednej osobie osiągnąć status Dyrektora. Otrzymasz wtedy 2 000 zł.

I tak dalej, aż do Senior Dyrektora. W sumie Melaleuca wypłaca nam 27 600 zł.

## 6. Pacesetter Bonus

Dla osób, które na początku współpracy ( pierwsze 2 miesiące ) zakupiły Value Pack. Jest to ta zielona tabelka.

Status (stopień)	Wymagania						Bonusy i Prowizje Wynagrodzeniowe			
	Liczba aktywnych osobiście klientów	Średnia miesięczna Punktów liderów	Miesięczna liczba punktów w organizacji	Miesięczna liczba PEG (liczba punktów w osobiście zapisanej grupie)	Aktywne osobiście zapisane osoby ze statusem Director	Aktywne osobiście zapisane osoby ze statusem Senior Director	Bonus Za awans <b>1</b>	Pacesetter Bonus <b>2</b>	Bonus mentora (otrzymywany, gdy osoba zapisana osobiście przez Ciebie osiągnie ten status)	Potencjalna dostępna Prowizja od organizacji
<b>DIRECTOR</b>										
Director	8	1					zł 400	zł 800	100%	zł 1000
Director 2	10	2	1000				zł 800	zł 1600	100%	zł 1500
Director 3	11	3	2500	1000	1		zł 2000	zł 4000	100%	zł 2000
Director 4	12	4	5000	2500	2		zł 2000	zł 4000	100%	zł 3000
Director 5	13	5	7500	5000	2		zł 2000	zł 4000	100%	zł 4000
Director 6	14	6	10000	7500	3		zł 2400	zł 4800	100%	zł 5000
Director 7	15	7	12500	10000	3		zł 2800	zł 5600	100%	zł 6000
Director 8	16	8	15000	12500	4		zł 3200	zł 6400	100%	zł 7000
Director 9	18	9	17500	15000	4		zł 4000	zł 8000	100%	zł 8000

Są to podwojone kwoty za awans. W tym wypadku ważny jest też czas w jakim osiągasz awanse. Czyli za Dyrektora zamiast 400 zł otrzymasz 800zł , ale jeśli awansujesz w ciągu 2 miesięcy.

W sumie do wzięcia jest 55 200 zł.

### **7. Comiesięczny bonus za rozwój liderów.**

Otrzymujesz comiesięczną prowizję od pozycji Dyrektor 4 (250 zł) do Senior Dyrektor (10 000 zł) za utrzymanie statusu oraz pracę z liderami. Rejestrowanie nowych osób, pomoc w awansach itp.

### **8. Bonus Mentora**

Za każdym razem, gdy osoba zapisana osobiście przez Ciebie awansuje otrzymujesz dokładnie te same pieniądze co ta osoba. Czyli jeśli jedna z osób zapisanych przez Ciebie awansuje na Dyrektora to otrzyma 400 zł i Ty również otrzymasz 400 zł!

Oznacza to, że sam awansując możesz zarobić 55 200 zł, a pomagając innym osobom awansować zarobisz kilka, kilkanaście , kilkadziesiąt razy tyle!

Jest tylko jeden warunek musisz mieć taki sam status jak ta osoba lub wyższy.

### **9. Miesięczny bonus samochodowy**

Gdy osiągniesz status Dyrektora Senior kwalifikujesz się do Bonusu Samochodowego.

Od pozycji Dyrektor Senior Melaleuca płaci Ci 2400 zł na samochód miesięcznie.  
Od pozycji Dyrektor Executive Melaleuca płaci Ci 4400 zł na samochód miesięcznie.

Sam decydujesz jakie auto chcesz, nie ma tutaj żadnych wymagań co do marki lub koloru. Może to być twój własny samochód, albo kredyt lub leasing czy nawet wynajem roczny.

Jest jeden warunek. Auto nie tańsze niż 50 000zł. Nie starsze niż 3 lata. Czyli jeśli masz swój własny samochód, który jest młodszy niż 3 lata to Melaleuca płaci tobie na konto co miesiąc 2400 zł, gdy osiągniesz status Dyrektora Senior. Wypłaca te pieniądze tak długo jak długo bronisz swojego statusu.

### **Co zrobić i ile zarobić**

Zakładam, że jesteś klientem biznesowym i kupiłeś Value Packs.

Etap 1.

Zarejestruj 8 klientów na Value Packs otrzymasz  $8 \times 200 \text{ zł} = 1600 \text{ zł}$

Zdobywasz pozycję Dyrektora za 8 osób zarejestrowanych otrzymujesz 800 zł

W sumie otrzymujesz  $1600 \text{ zł} + 800 \text{ zł} = 2400 \text{ zł}$

## Etap 2

Rejestracja dwóch osób na Value Packs  $2 \times 200 \text{ zł} = 400 \text{ zł}$

Zdobywasz pozycję Dyrektor II otrzymujesz 1600 zł

W sumie otrzymujesz 2000 zł

## Etap 3

Rejestracja dodatkowo 1 osoby na Value Packs  $1 \times 200 \text{ zł} = 200 \text{ zł}$

Dodatkowo pomagasz 1 osobie osiągnąć status Dyrektora, otrzymujesz Bonus mentora 800 zł.

Dodatkowo 5 osób zarejestrowanych na Value Packs w organizacji.

Zdobywasz pozycję Dyrektor 3 otrzymujesz 4000 zł

W sumie zarabiasz 5000 zł!

Etap 1 = 2400

Etap 2 = 2000

Etap 3 = 5000

---

W sumie 9400 zł w ciągu jednego miesiąca! Jeśli mamy 11 ludzi, mamy jednego Dyrektora i 2500 punktów obrotu.

---