



Amare Global Kazanç Planı Hüküm ve Koşulları-TR

Amare Global Kazanç Planı, Marka Ortaklarını başkaları ile Amare'yi paylaşmaya ve onlara Amare Global'i tanıtmaya teşvik etmek ve çabanızı ödüllendirmek için tasarlanmıştır. Amare Global'in en üst kariyerlerine Diamond adı veriliyor. Amacımız, bir Marka Ortağının Diamond kariyer seviyelerine yükselmesiyle, Marka Ortaklarının sosyal değişim ve zihinsel ve fiziksel bütünlük konusunda farkındalık yaratacak kaynaklara sahip olmasıdır. Marka Ortaklarının bonus veya komisyon kazanmak için ürün satın alması veya Düzenli Al ve Kazan olması gerekmez.

I. Kelimeler ve Tanımlar

Hesap Durumu: Birden fazla hesap durumu bulunmaktadır:

- **Aktif:** Marka Ortağı olmak için gereken ilk siparişi tamamlayan ve güncel bir Marka Ortağı statüsünü sürdüren Marka Ortakları 'Aktif Marka Ortağı' olarak kabul edilir ve komisyon kazanma hakkına sahip olabilir.
- **Askıya Alınma:** Marka Ortaklarının hesabı, Amare Politika Kılavuzu'nda belirtilen çeşitli nedenlerle askıya alınmış durumda olabilir. Marka Ortaklığı hesabında, kazanılmış komisyonlar, Askıya Alınma (Suspended) nedeniyle tutulabilir.
- **Sonlandırılma:** Bir hesap, Amare Politika Kılavuzu'nda belirtilen çeşitli nedenlerle sonlandırılmış bir duruma konulabilir. Sonlandırılmış hesaplar artık komisyon kazanma hakkına sahip değildir.

Hesap Türleri: İki (2) hesap türü bulunmaktadır:

- **Marka Ortağı (BP):** Amare Global'e kaydolan ve ürünleri diğer insanlarla paylaşmak isteyen bir kişi. Marka Ortakları Bağımsız Girişimciler olarak kabul edilir. Marka Ortakları, performanslarına dayalı olarak komisyon ve diğer ödülleri kazanma fırsatına sahiptir.
- **Müşteri (C):** Amare ürünlerini kişisel kullanım için satın alan bir kişi. Müşterilere, diğer müşterileri veya Marka Ortaklarını kaydetme (downline oluşturma) izni verilmez ve komisyon kazanma fırsatları yoktur.

Güncelleme: Bir Müşteri, Amare Politika Kılavuzu'nda belirtilen Marka Ortağı gereksinimlerini karşılayarak hesabını Marka Ortağı olarak güncelleyebilir.

Marka Ortağı Üyeliği: Bir Marka Ortağı, Amare Politika Kılavuzu'na göre kayıt olduktan sonra kendisine bir hesap ve Amare ID numarası atanacaktır.

Bonus, Komisyon, Teşvik veya Ödüller: Marka Ortakları, Amare Global tarafından zaman zaman yayınlanan bu Kazanç Planı ve diğer promosyonel faaliyetlere göre bonus, komisyon, teşvik ve ödüller kazanabilirler.

Bonus Dönemi: Bir Bonus dönemi, niteliklerin, bonusların ve komisyonların ödendiği başlangıç ve bitiş tarihini temsil eder. Üç tür bonus dönemi bulunmaktadır:

- *Haftalık: Pazartesi 00:00 TSİ'den Pazar 23:59 TSİ'ye kadar gerçekleşir ve dönemin sonundan sonraki Cuma günü ödenir.
- *Aylık: İlgili ayın 1. gün 00:00 TSİ'den ayın son günü 23:59 TSİ'ye kadar gerçekleşir ve takip eden takvim ayının 15'ine kadar ödenir. Takip eden ayın 15'inci gününün hafta sonuna veya resmi tatil gününe rastlaması halinde ödeme, müteakip ilk iş günü gerçekleştirilir.

Geri Alım: Marka Ortaklarına ödenen bonuslar, komisyonlar, ödüller ve diğer teşviklerin geri alınma süreci. Bir geri alım, bonusların/komisyonların ödendiği bir siparişin iade edilmesi durumunda oluşabilir.

Alt Hat: İki (2) alt hat organizasyonu bulunmaktadır:

- Kayıt Alt Hat Ağacı: Tüm birinci düzey (FRONTLINE) Marka Ortağı, Müşteriler ve onların birinci düzey Marka Ortakları, Müşterileri ve böyle devam eder, ağacın sonuna ulaşıncaya kadar.
- Yerleştirme Alt Hat Ağacı: Yerleştirme ilişkisine göre yerleştirilen Marka Ortaklarından oluşur. Bu ağaç, Unilevel Bonus hesaplamaları için kullanılır.

Uygunluk: Bir Marka Ortağı, belirli bir komisyon, bonus veya diğer teşvik için gereksinimleri karşılıyorsa, komisyon almak için uygun kabul edilir.

Hat: Yerleştirme yapısına dayalı olarak ilk düzeydeki bir Marka Ortağı. Marka Ortağı ve onun takımı, organizasyonunuzda bir Hat oluşturur. Hem Kaydedici (Enroller) hem de Yerleştirme (Sponsor) Ağaçlarında Hatlar olabilir.

En Güçlü Hat: Tek bir Hattın Yerleştirme Alt Hat Ağacı'ndan gelen OV'nin en büyük toplamı, En Büyük Hattı belirler.

Kaydedici (ENROLLER): Amare Global'e katıldıklarında başka bir Marka Ortağına veya Müşteriye sponsor olan bir Marka Ortağı. Bir Sponsor, Kayıt Alt Hat Ağacı'ndaki herhangi bir belirli Marka Ortağı veya Müşterinin ilk üst hattındaki Marka Ortağı'dır.

Yerleştirme: Marka Ortakları, ticaretlerini ve organizasyonlarını geliştirmeleri/büyütmeleri için bir başka Marka Ortağı'na mentorluk yapmak üzere eşleştirilir. Bu ilişki, Yerleştirme Ağacı içindeki konumlarına göre belirlenir ve Unilevel Bonusu ile Organizasyon Hacmi (OV) hesaplamasını etkiler.

Organizasyon: Bir Marka Ortağının tüm alt hattı.

Kişisel Olarak Kaydedilen Hat: Bir Marka Ortağı, belirli bir kariyerdeki kişisel olarak kaydedilen bir Marka Ortağı tarafından Kayıt Alt Hat Ağacı'nın ilk düzeyine ulaşıldığında kişisel olarak kaydedilen bir hatta sahiptir.

Sipariş: Amare Global'den mal veya hizmet alımı karşılığında Marka Ortağı veya Müşteri tarafından gerçekleştirilen bir işlem. Kariyer seviyeleri ve bonus/komisyon ödemelerini belirlemek için kullanılan QV, CV ve PV ile ilişkilendirilirler.

İlk Sipariş: Marka Ortağı veya Müşteri tarafından tamamlanan ilk sipariş.

Fiyat Türleri: İki (2) Fiyat Türü bulunmaktadır:

- Bir Kez Satın Alma Fiyatı: Yeniden tekrarlanan bir aboneliği olmayan bir satın alma için belirlenen fiyat.

- **Düzenli Al ve Kazan Fiyatı:** Yeniden tekrarlanan bir abonelik oluşturulan bir satın alma için belirlenen fiyat. Bu fiyat, Düzenli Al ve Kazan Hacmi (SSV) oluşturur.

Kariyer: Bir Marka Ortağı'nın, her bir kariyer için belirlenen gereksinimleri tamamlamasına dayanan bir ünvan. İki (2) türde Kariyer bulunmaktadır:

- **Kariyer Seviyesi:** Bir Marka Ortağı'nın Amare Global kariyeri boyunca elde ettiği en yüksek kariyer. Kariyer Yükseltmeleri, bir Marka Ortağı'nın Kariyer Seviyelerine dayanmaktadır.
- **Ödeme Alınan Kariyer (Paid as Rank):** Bir Marka Ortağı'nın belirli bir komisyon dönemi içinde uygun olduğu ve ödeme aldığı kariyer. Paid as rank (ödeme alınan kariyer), aylık olarak belirlenir.

Hacim Türleri: Hacimler, bir Siparişe bonus uygunluğunu belirlemek için atanmış değerlerdir.

Personal- Kişisel Hacim (PV): Kişisel Hacim (PV), siparişlere atanmış bir değerdir. PV'nin hesaplanması, Nitelikli Hacmin (QV) toplamıyla belirlenir:

- Marka Ortaklarının kişisel kullanım veya yeniden satış amacıyla yaptığı kişisel siparişler.
- Marka Ortaklarının kişisel olarak kaydettiği Müşteri siparişleri.

Nitelikli Hacim (QV): Bonus ve komisyonlar için nitelik durumunu, kariyer durumunu belirlemek ve bonusları hesaplamak için kullanılan bir siparişe atanmış bir değer.

Komisyon Hacmi (CV): Komisyon hesaplaması için kullanılan bir siparişe atanmış bir değer.

Organizasyon Hacmi (OV): Bir Marka Ortağı'nın OV'si, Marka Ortağı'nın kendi PV'sinin (QV'ye dayalı) ve Yerleştirme Alt Hat Ağacı'ndaki tüm alt hattaki Marka Ortaklarının PV'sinin toplamıdır.

En Büyük Hat Dışındaki Hacim (OLL): Bonus dönemi boyunca, En Büyük Hat dışında oluşturulan minimum Organizasyon

Kişisel Müşteri Hacmi (PCV): Kişisel Müşteri Hacmi, bir Marka Ortağı tarafından şahsen kaydedilmiş müşterilerin siparişlerinden kaynaklanan ve QV'ye dayalı olarak hesaplanan PV tutarlarının toplamını ifade eder. Marka Ortağı'nın kendi adına gerçekleştirdiği siparişlerden doğan hacim, bu hacim gerekliliğinin karşılanmasında dikkate alınmaz.

Kişisel Takım Hacmi (PTV): Bir Marka Ortağı'nın PTV'si, Marka Ortağı'nın kendi PV'sinin (QV'ye dayalı) ve kişisel olarak kaydettiği Marka Ortaklarının PV'sinin toplamıdır. Kayıt Alt Hat Ağacı, PTV'yi hesaplamak için kullanılır.

Düzenli Al ve Kazan Hacmi (SSV): Ürün aboneliği satın alımlarına atanmış olan bir değer.

II. Bonus Dönemi

Amare Global Kazanç Planı, her Bonus Dönemi içinde aşağıdaki bonusları içermektedir:

BONUS TÜRÜ	AYLIK	HAFTALIK
İLK SİPARİŞ BONUSU (HAFTALIK)		X
LANSMAN PAKETİ BONUSU (HAFTALIK)		X
MÜŞTERİ PERAKENDE BONUSU (HAFTALIK)		X
İLK SİPARİŞ BONUSU (AYLIK)	X	
LANSMAN PAKETİ BONUSU (AYLIK)	X	
MÜŞTERİ BONUSU (CUSTOMER BONUS)	X	
UNILEVEL BONUS	X	
FOCUS ON FIVE BONUS	X	
FOCUS ON FIVE TAKIM BONUSU	X	
MINIMUM MONTHLY REWARD BONUS- Minimum Kazanç Garantisi* (Focus on 5 yapma zorunluluğu vardır.)	X	
ROAD TO LEADER-Liderliğe Giden Yol	X	
RISE & REWARD	X	
MENTOR BONUS POOL-Mentor Bonus Havuzu	X	
LEADER BONUS POOL-Lider Bonus Havuzu	X	
GLOBAL AMBASSADOR BONUS POOL-Küresel Elçi Bonus Havuzu	X	
GO FORWARD INFINITY BONUS	X	

III. Kariyer Yükseltme & Nitelikler:

Amare Global Kazanç Planı'nda ulaşılabilecek 14 kariyer bulunmaktadır. Kariyer nitelikleri, aylık bonus döneminin sonunda belirlenir ve Marka Ortaklarına, belirlenen kariyer için ödeme yapılan ay boyunca bonus kazanma hakkı tanır. Kariyer gereksinimleri aşağıdaki tabloda listelenmiştir.

	Brand Partner	Brand Builder	Bronze	Mentor Seviyeleri				Lider Seviyeleri			Global Elçi Seviyeleri			
				Silver	Gold	Platinum	Leader	Senior Leader	Executive Leader	Diamond	1 Star Diamond	2 Star Diamond	3 Star Diamond	Presidential Diamond
Road to Leader	-	-	-	12.940₺	25.880₺	51.760₺	-	-	-	-	-	-	-	-
Rise & Reward	-	-	-	-	-	-	77.640₺	129.400₺	181.160₺	258.800₺	323.500₺	388.200₺	452.900₺	517.600₺
Minimum Aylık Ödül	-	-	-	25.880₺	51.760₺	64.700₺	-	-	-	-	-	-	-	-
Ücretsiz Ürün Ödülleri	-	1.940₺	5.176₺	5.176₺	5.176₺	5.176₺	5.176₺	5.176₺	5.176₺	5.176₺	5.176₺	5.176₺	5.176₺	5.176₺
PV	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
PCV veya OV (Unilevel Ağacı)	-	1.000	3.000	5.000	10.000	15.000	25.000	50.000	75.000	125.000	250.000	500.000	750.000	1.000.000
Güçlü Hat Dışındaki Hacim (Yerleştirme Hattı)**	-	-	600	1.500	3.000	4.500	7.500	15.000	22.500	37.500	75.000	150.000	225.000	300.000
Hat Gereksinimi (Kaydeden Ağacı)**	-	-	1 Brand Partner	2 Brand Builders	3 Brand Builders	3 Brand Builders	3 Bronze	3 Bronze	3 Silver	4 Silver	4 Silver	4 Silver	4 Silver	4 Silver

* Ücretsiz Ürün Ödülü, her yeni bir kariyer atlamanızda yalnızca bir kez geçerli olacaktır.

Yeni bir kariyer yükseltmesi elde etmek için, Marka Ortakları, aylık bonus döneminde belirlenen yeni kariyer gereksinimlerini karşılamalıdır. Her Marka Ortağının Ödeme Yapılan Kariyeri, her aylık bonus döneminin başında sıfırlanır. Kariyer seviyeleri kaydedilir ve Marka Ortaklarının herhangi bir zamanda ulaştığı en yüksek kariyer olarak belirlenir. Daha yüksek kariyerler elde etmek, ek bonuslara ve komisyonlara erişim olanağı sağlar. Tanınırlık amaçları için bir Marka Ortağının Kariyer Seviyesi, kariyeri boyunca ulaştığı en yüksek 'Paid as Rank' (ücretlendirildiği seviye) olarak ifade edilir.

PV: Aylık bonus dönemi boyunca oluşturulan minimum PV.

OV: Aylık bonus dönemi boyunca oluşturulan minimum OV.

PCV: Kişisel Müşteri Hacmi: Şahsen kaydettiğiniz müşterileriniz tarafından gerçekleştirilen toplam satın alma hacmidir. Kendi adınıza verilen siparişlerden kaynaklanan hacim, bu hacim gerekliliğinin karşılanmasında dikkate alınmaz.

VOLL (En Büyük Hat Dışındaki Hacim): Bonus dönemi boyunca, En Büyük Hat dışında oluşturulan minimum OV. Bu, Yerleştirme Alt Hat Ağacı'na dayanmaktadır.

Hat Gereksinimleri: Bir Marka Ortağının organizasyonundaki hat sayısı, hattın aylık bonus dönemi boyunca belirli bir Ödeme Yapılan Kariyer (Paid-as-Rank) veya daha üstünü içeren Hat sayısına dayanır. Bu, Kayıt Alt Hat Ağacı'na dayanmaktadır. Örneğin: Bir Marka Ortağı'nın Silver Hattı olması için, o Hat'ın alt hattında ödeme alınan kariyerde 2 Brand Builder hattı olması gerekir.

Bonus Niteliği: Bir Marka Ortağı'nın nitelikli olarak sayılacak bir ayda herhangi bir komisyon alabilmesi için, Marka Ortak'ın nitelikli ayda en az 100 PV'ye sahip olması gerekmektedir.

MARKA ORTAKLARININ YENİ KAYITLARI İÇİN İLK SİPARİŞ BONUSU

Kariyer	Komisyon Yüzdesi
Kaydedici	20,0%
Silver	1,0%
Gold	1,0%
Platinum	1.5%
Leader	2.5%
Senior Leader	2,0%
Executive Leader	2,0%
Diamond	1,0%
One Star Diamond	1,0%
Two Star Diamond	1,0%
Three Star Diamond	1,0%
Presidential Diamond	1,0%

IV. İlk Sipariş Bonusu & Lansman Paketi Bonusu

İlk Sipariş Bonusu, aşağıdaki tabloya göre haftalık ve aylık olarak ilk ve ikinci düzey üst hattaki Sponsorlara ödenir. Bu ödeme CV (Komisyon Hacmi) üzerinden gerçekleştirilecektir.

Seviye	Komisyon Yüzdesi
Seviye 1	30%
Seviye 2	5%

Haftalık bonus dönemi boyunca İlk Sipariş Bonusu'nu kazanmak için, Marka Ortağı'nın haftalık bonus döneminden önce mevcut ay için Aktif olması veya önceki ay için Aktif olması gerekmektedir.

Eğer bir Marka Ortağı, İlk Sipariş Bonusu'na hak kazanabilecekleri haftalık bonus dönemi için pasif durumdaysa, haftalık bonus ödenmeyecektir. Ancak, Marka Ortağı aylık bonus dönemi içinde Aktif hale gelirse, bu durumda Marka Ortağı, uygun ay içinde gerçekleşen tüm ödenmemiş İlk Sipariş Bonusları için bir "True Up (Düzeltilme)" alacaktır. Marka Ortağı kayıtları veya yükseltmeleri kapsamında verilen İlk Sipariş Bonusları, Ürün Paketi Bonusu olarak ödenecektir.

Unilevel bonusu İlk Siparişlerde ödenmez. Hesap başına yalnızca bir sipariş, İlk Sipariş Bonusu oluşturabilir. Bir hesap ile verilecek yalnızca bir sipariş her zaman İlk Sipariş Bonusu oluşturabilir. Marka Ortağına yükselen Müşterilerin siparişleri bu bonus için uygundur. İlk Sipariş Bonusu, Komisyon Hacmi (CV) üzerinden ödenir. Bu Kazanç Planı'nda geçerli olmayan pazarlardan (bölgelerden) gelen ilk siparişler bu bonus

hesaplamasına dahil edilmez.

V. MÜŞTERİ PERAKENDE BONUSU

Perakende Bonusu Komisyonları, bir müşterinin İlk Sipariş Bonusu kapsamında ödenmeyen siparişlerine bağlı olarak, Türk Lirası cinsinden önceden belirlenmiş bir tutar üzerinden ödenecektir. Perakende Bonusu Komisyonları yalnızca Türkiye pazarındaki Marka Ortaklarına ödenecektir. Türkiye'de bir müşteri kaydeden Marka Ortaklarına Perakende Bonusu Komisyonları ödenmeyecektir. Bu bonus haftalık olarak ödenecektir.

VI. Focus On Five Bonus

Aylık bonus dönemi boyunca her biri en az 100 PV içeren bir siparişle, toplamda beş (5) yeni Müşteri veya yeni Marka Ortağı kaydedin (toplamda 500 PV) ve ₺7.764kazanın. Marka Ortakları'nın bu bonusu kazanabilmek için Aktif olmaları ve ay boyunca 1500 PTV'ye sahip olmaları gerekmektedir. Nitelikli sipariş kayıt sırasında verilmelidir. Siparişler herhangi bir şekilde birleştirilemez. Tek Seferlik Satın Alma Siparişleri bonus kapsamında nitelikli sayılmayacaktır. Kaydedilen kişilerin bonusa hak kazanması için benzersiz bir T.C. Kimlik Numarası, e-posta ve fatura bilgilerine sahip olmaları gerekir. Hesap durumunu Amare Marka Ortaklığı'na yükseltme yapan Müşterilerin siparişleri bu bonusa hak kazanma kapsamında sayılmayacaktır. Amare Global tarafından Marka Ortaklarının organizasyonuna yerleştirilen hesaplar (Enroller ve/veya Sponsor değişikliği talebi neticesinde), bonus niteliği kapsamında sayılmaz.

VII. Focus On Five Takım Bonusu

Bir Marka Ortağının, her ay kişisel olarak kaydettiği iki (2) Marka Ortağının Focus on Five Bonusu kazanması halinde, ₺7.764 kazanır. Bu bonusu alabilmek için Marka Ortağının ilgili ayda 100 PV'ye (komisyon aktif) sahip olması gerekir. Bu bonus aylık olarak ödenir ve ayda yalnızca bir (1) kez kazanılabilir. Örneğin, bir Marka Ortağının kişisel olarak kaydettiği 5 Marka Ortağı bir ay içinde Focus on Five kazanırsa, o ay Focus on Five Takım Bonusunu yalnızca bir kez kazanır.

VIII. Müşteri Bonusu (Customer Bonus):

Müşteri Bonusu, kişisel olarak kaydettiğiniz Müşterilerin ürün satın alımlarından komisyon kazanabileceğiniz bir temel yoldur. Her ay, kişisel olarak kaydettiğiniz Müşterilerin alımlarından gelen hacim, aşağıdaki tabloya göre belirlenen yüzde aralığında (5%-33%) ne kadar ödeme alacağınızı belirleyecektir. Bir Marka Ortağı'nın kendi PV'si, Müşteri Bonusu hacmi hesaplamasından hariçtir. Bu Kazanç Planı'nda geçerli olmayan pazarlardan (bölgelerden) gelen ilk siparişler bu bonus hesaplamasına dahil edilmez.

Unilevel
Siparişleri
İçin
Kişisel Müşteri
Bonusu

Hacim	Unilevel Bonusu	Müşteri Bonusu	Toplam Ödeme
1 - 999	%5	%5	%10
1.000 - 2.999	%5	%15	%20
3.000 - 4.999	%5	%20	%25
5.000 - 6.999	%5	%23	%28
7.000 - 8.999	%5	%26	%31
9.000+	%5	%33	%38

**Bu tabloda yer alan değerler CV üzerinden hesaplanmıştır.*

İlk Siparişler, aşağıdaki tabloda gösterilen hacim kademe düzenine dayanarak, diğer Siparişlerden farklı bir yüzde aralığında (5%-18%) Müşteri Bonusu ile ödenir:

İlk Sipariş
Bonus
Siparişlerinde
Bireysel
Müşteri
Bonusu

Hacim	İlk Sipariş Bonusu	Müşteri Bonusu	Toplam Ödeme
1 - 999	%30	-	%30
1.000 - 2.999	%30	-	%30
3.000 - 4.999	%30	%5	%35
5.000 - 6.999	%30	%8	%38
7.000 - 8.999	%30	%11	%41
9.000+	%30	%18	%48

**Bu tabloda yer alan değerler CV üzerinden hesaplanmıştır.*

IX. Düzenli Al ve Kazan Ödülü Puanları & Aylık Minimum Kazanç Garantisi Ödülü Bonusu (Subscribe & Save Reward Points & Minimum Monthly Reward Bonus)

Düzenli Al ve Kazan Puanları (Subscribe & Save Reward Points):

Kariyer Seviyesi bazlı Düzenli Al ve Kazan Puanları (Subscribe & Save Reward Points) (SSR Puanları) kazanmak için bir Marka Ortağı'nın Aylık Minimum Ödül Bonusu için nitelikli olmasının yanı sıra 100 SSV içeren bir sipariş kişisel olarak satın alması ve nakit ödüller için Silver, Gold ve Platinum seviyelerine ulaşmalısınız. Kişisel olarak kaydedilmiş Müşteriler tarafından satın alınan SSV, bu niteliklere dahil edilmez. SSR puanları, aylık bonus döneminin kapanmasının ardından verilecek ve takvim ayının takip eden ayında kullanılmak üzere kullanıma sunulacaktır.

Örneğin, Eylül ayında kazanılan SSR puanları 15 Ekim'de verilecek ve 1 Kasım'da kullanıma açılacaktır. Backoffice sayfanızda bulunan İş Kütüphanesini ziyaret ederek SSR puanları ve Düzenli Al ve Kazan Ödülü (Subscribe & Save Rewards) Programı hakkında ilgili broşürü okuyarak daha fazla bilgi edinebilirsiniz.

Aylık Minimum Kazanç Garantisi Ödülü (Minimum Monthly Reward (MMR)*:

Minimum Aylık Ödül (MMR), altı (6) aylık bonus dönemi boyunca bir Marka Ortağının komisyon alabileceği asgari bir eşiğin belirlenmesini sağlar ve Silver, Gold ve Platinum Kariyer seviyelerine yükseldiğinizde ve Focus on Five Bonusu'na hak kazandığınızda başlar.

Kariyer	Ödüller
Brand Builder	75 SSR Points
Bronze	200 SSR Points
Silver	200 SSR Points + 25.880₺ MMR
Gold	200 SSR Points + 51.760₺ MMR
Platinum	200 SSR Points + 64.700₺ MMR

Gerekli koşullar aşağıdaki gibidir:

1. Kariyer seviyelerinizi Brand Builder'dan Platinum'a kadar ilerletin ve SSR puanları kazanın!
2. 15 Aralık 2026 tarihinde veya öncesinde kaydolan Marka Ortakları; Silver, Gold veya Platinum rütbelerine ilerleyebilir, ayrıca Focus on Five'inizi tamamlayarak MMR bonusunuzu ilk kez kazanabilirsiniz. Bu, MMR yeterliliklerinin 1. ayı (1) olacaktır. Ödeme yapılabilmesi için rütbe ilerlemesinin Mart 2026'ya kadar gerçekleşmesi gerekir.
3. 2. aydan (2) 6. aya (6) kadar, Marka Ortaklarının uygun sayılabilmesi için Silver, Gold veya Platinum yeterliliğini sürdürmeleri ve her ay Subscribe & Save kapsamında 100 PV'ye sahip iki (2) yeni kişisel kayıtlı Marka Ortağı veya Müşteri edinmeleri gerekir.

15/12/2025 tarihinde veya öncesinde kaydolan Marka Ortaklarının, altı aylık MMR ödemelerini almaya hak kazanabilmeleri için MMR'ı Mart 2026'ya kadar elde etmeleri gerekir. 16 Aralık 2025 tarihinde veya sonrasında kaydolan Marka Ortakları bu bonusa hak kazanamaz.

MMR, Amare komisyonlarınız ile Silver için £25.880, Gold için £51.760 ve Platinum için £64.700 olan asgari eşikler arasındaki farkı size ödeyen bir bonustur. Örneğin, Silver MMR'a hak kazanır ve £11.646 komisyon kazanırsanız, MMR Bonusu kapsamında £14.234 ödeme alırsınız.

Bu bonus, art arda en fazla altı (6) aylık dönem boyunca ödeme yapar.

Minimum Aylık Ödül (MMR), bir Marka Ortağının komisyona tabi bir ayda, en fazla altı (6) aylık bonus dönemi boyunca kazanabileceği asgari eşik tutarı belirler. Hak kazanılması halinde MMR bonusu, Marka Ortağının toplam aylık kazancı ile hak kazanılan rütbedeki MMR eşiği arasındaki fark olarak hesaplanacaktır (hangisi daha yüksekse). Toplam aylık kazanç; tek bir komisyona tabi ay içindeki haftalık, ay sonu ve yıllık komisyonların toplamı olarak hesaplanır. Haftalık komisyonlarda haftaların çıkışabilmesi nedeniyle, ilgili hafta bütünüyle "hak kazanılan haftanın" başlangıç tarihine göre gruplanacaktır. Örneğin, 25 Eylül 2023 Pazartesi – 1 Ekim 2023 Pazar haftasına ait haftalık komisyonlar, Marka Ortağının Eylül kazançlarıyla birlikte gruplanıp hesaplanacaktır.

SSR puanları yalnızca rütbe ilerlemesinin gerçekleştiği ay için verilecektir. Buna Silver, Gold ve Platinum dahildir; bu uygulama, MMR ile ilişkili tek seferlik dönemden farklıdır.

15 Aralık 2026 tarihinde veya öncesinde kaydolan Marka Ortakları, yeterlilik sağlayan rütbe ilerlemesi Mart 2026'ya kadar gerçekleştiği sürece bu bonusa hak kazanabilir. MMR, yeterlilik sağlayan rütbe ilerlemesinin gerçekleştiği ilk ayda başlar ve Marka Ortağının bonusu ilk kez kazanabilmesi için aynı takvim ayında Focus on Five Bonusunu da kazanmış olması gerekir. Bu, MMR yeterliliğinin birinci (1) ayıdır.

Bir kez hak kazanıldığında, Marka Ortağı; Subscribe & Save kapsamında 100 PV'ye sahip 2 yeni Marka Ortağı veya Müşteri kaydı yaparak yeterliliğini sürdürdüğü sürece, takip eden beş (5) ay daha hak kazandığı MMR Bonusunu alacaktır. MMR Bonusu en fazla art arda altı (6) bonus dönemi boyunca ödenir.

MMR Bonusunun kullanılmadığı veya uygulanmadığı aylık bonus dönemleri bir sonraki döneme devretmez ve süresi dolarak geçersiz olur.

Örneğin;

- Mart ayında Silver kariyer seviyesine yükselir, ancak Focus on Five Bonusunu kazanmazsanız MMR Bonusunu da kazanamazsınız.
- Nisan ayında Silver kariyer seviyesine yükselir ve Focus on Five Bonusuna hak kazanırsanız, MMR Bonusuna ilk kez Nisan ayında hak kazanırsınız. Altı (6) aylık yeterlilik döneminiz Nisan–Eylül arasındadır.
- Mayıs’tan Eylül’e (2–6. aylar) kadar, yeterliliğin devamı için Subscribe & Save kapsamında 100 PV’ye sahip en az 2 Marka Ortağı veya Müşteri kaydı yapmanız gerekir.
- Nisan’dan Eylül’e kadar herhangi bir ayda Silver olarak yeterli olsanız ancak S&S kapsamında 100 PV’ye sahip en az 2 Marka Ortağı veya Müşteri kaydı yapmazsanız, yeterlilik dönemi içinde o ay MMR Bonusunu kazanamazsınız.
- Nisan’dan Eylül’e kadar herhangi bir ayda Silver yeterliliğine sahip değilseniz ancak Focus on Five Bonusunu kazanırsanız, yeterlilik dönemi içinde MMR Bonusunu kazanamazsınız.
- Gold kariyer seviyesine yükselip aynı takvim ayında Focus on Five Bonusunu kazandığınızda, Gold yeterliliği kapsamında MMR Bonusunu kazanmaya hak kazanırsınız.
- Kariyer seviyesi bazlı SSR puanları yalnızca kariyer seviyesi ilerlemesinin gerçekleştiği ay için verilecektir. Kariyer seviyesi bazlı SSR puanlarının MMR Bonusu yeterliliği ile herhangi bir bağlantısı yoktur.

X. Road To Leader (Liderliğe Giden Yol):

Rise & Reward, Marka Ortaklarını Leader kariyer seviyesinden Presidential Diamond kariyer seviyesine kadar ilerledikçe ödüllendiren ve tanıyan bir programdır. Rise & Reward Programı aktif olduğu sürece, programa katılan Marka Ortaklarının kariyer seviyesi ilerlemesinden sonra on iki (12) ay içinde, Leader’dan Presidential Diamond’a kadar belirtilen kariyer seviyelerinde “Paid as Rank” seviyesine toplam üç (3) ay ulaşmaları gerekir. Marka Ortakları her kariyer seviyesi için yalnızca bir Rise & Reward ödemesi kazanabilir. Rise & Rewards kapsamında kariyer seviyesi ilerlemesini belirlemek için Amare Kariyer Seviyesi kullanılır. Program kapsamındaki ödüller hesap başına bir kez kazanılabilir. Parasal ödemeler aylık bonus dönemlerinde yapılır.

*Diamond veya daha yüksek bir kariyer seviyesine ulaştığınızda, tek seferlik Rise & Reward Bonus ödemesi almak yerine 36 ay boyunca bir Tutarlılık Bonusu (Consistency Bonus) almayı tercih edebilirsiniz. Tutarlılık Bonusu, Katılımcının seçtiği ödüle karşılık gelen “Paid As Rank” seviyesine ulaştığı her ay ödenir. Katılımcı herhangi bir ay “Paid as Rank” seviyesine ulaşmazsa, o ay için Devamlılık Bonusu (Continuity Bonus) ödenmez. Katılımcılar, Tutarlılık Bonusu seçeneğinin seçildiği tarihten itibaren 36 takvim ayı boyunca Tutarlılık Bonusu ödemeleri kazanmaya hak kazanır. Tutarlılık Bonusu ödemesinin kazanılmadığı aylar, 36 aylık ödeme dönemi dışında sonraki aylarda geriye dönük olarak kazanılamaz.

Backoffice sayfanızda bulunan İş Kütüphanesini ziyaret ederek Road to Leader Programı hakkında daha fazla bilgi

edinebilirsiniz.

Kariyer	Kazanç
Silver	₺10,350
Gold	₺20,700
Platinum	₺41,400

XI. Rise & Reward (Kariyer Atla, Yüksel, Ödülü Kazan):

Rise & Reward, Marka Ortaklarını Leader kariyerinden başlayarak Presidential Diamond kariyerine kadar yükseldikçe ödüllendiren ve tanıyan bir programdır. Rise & Reward Program'ı aktifken Katılımcı Marka Ortakları, promosyon dönemi içerisinde yukarıda belirtilen Leader kariyerinden başlayarak Presidential Diamond kariyerine kadar olan kariyerlerin yeni elde edildiği ilk aydan itibaren toplam üç (3) ay boyunca iki (2) ek Aylık Bonus Döneminde yeni Kariyer Sıralamasında Ödeme Alınan Kariyer (Paid as Rank) olarak ulaşmalıdır. Marka Ortakları, her bir kariyerde yalnızca bir Rise & Reward kazanabilir. Program kapsamındaki ödüller hesap başına bir kez kazanılır. Parasal ödemeler aylık bonus dönemlerinde yapılır.

*Diamond ve üzeri bir kariyere ulaştığınızda, tek seferlik Rise & Reward Bonusu ödemesi almak yerine 36 ay boyunca her ay Devamlılık Bonusu almayı seçebilirsiniz. Devamlılık Bonusu, Katılımcının ödülü seçtiği Paid As Rank kariyere ulaştığı her ay ödenecektir. Katılımcı, Ödüle hak kazanmak için gereken Paid As Rank kariyerine ulaşmadığı süre boyunca hiçbir ay için Devamlılık Bonusu ödemesi almayacaktır. Katılımcılar yalnızca Devamlılık Bonusu seçeneğinin seçildiği tarihten itibaren 36 takvim ayı boyunca Devamlılık Bonusu ödemeleri kazanma hakkına sahiptir.

Katılımcının Devamlılık Bonusu ödemesi almaya hak kazanamadığı aylar, 36 aylık ödeme süresi dışında kalan bir ay içerisinde şartları yerine getirerek geriye dönük olarak kazanılamaz.

Backoffice sayfanızda bulunan İş Kütüphanesini ziyaret ederek Rise & Reward Programı hakkında daha fazla bilgi edinebilirsiniz.

Kariyer	Kazanç
Leader	₺62,100
Senior Leader	₺103.500
Executive Leader	₺144.900
Diamond	₺207,000
1 Star Diamond	₺258,750
2 Star Diamond	₺310,500
3 Star Diamond	₺362,250
Presidential Diamond	₺414,000

XII. Unilevel Bonusları

Unilevel bonusu, Marka Ortaklarının Yerleştirme Alt Hat Ağacı'na dayanarak ödenen aylık bir bonustur. Marka Ortaklarının aylık Ödeme Yapılan Kariyeri, Unilevel Bonusunda ödeme yapılan organizasyon seviyelerinin sayısını (derinliği) belirleyecektir.

Seviyeler, Yerleştirme Alt Sıra Ağacında organizasyondaki başka bir kişinin doğrudan altına yerleştirilen Müşteriler veya Marka Ortakları tarafından temsil edilir. Bu bonusun koşullarını karşılamak için, Ücretli Sıralamanın tüm gereklilikleri aylık bonus döneminde karşılanmalıdır. Bu Kazanç Planı'nda geçerli olmayan pazarlardan (bölgelerden) gelen ilk siparişler bu bonus hesaplamasına dahil edilmez.

				Mentor Seviyeleri			Lider Seviyeleri			Global Elçi Seviyeleri				
	Brand Partner	Brand Builder	Bronze	Silver	Gold	Platinum	Leader	Senior Leader	Executive Leader	Diamond	1 Star Diamond	2 Star Diamond	3 Star Diamond	Presidential Diamond
Seviye 1	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Seviye 2		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Seviye 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Seviye 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Seviye 5					4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
Seviye 6						4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
Seviye 7							3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Seviye 8										1%	1%	2%	2%	2%
Seviye 9											1%	1%	1%	1%
Seviye 10												1%	1%	1%

Dual Compression System (Çift Sıkıştırma-Kompresyon Sistemi)

Unilevel bonusunu en üst düzeye çıkarmaya yardımcı olmak ve Marka Ortaklarının Ödeme Alınan Kariyer Seviyeleri (Paid-as-Rank) tarafından tanımlanan seviyelerin ötesinde seviyelerde ödenmesine olanak sağlamak için "Sıkıştırma" kullanılır. Sıkıştırma, bir Marka Ortağının Aktif olmadığı durumlarda uygulanır ve Unilevel Bonusunu yukarı doğru ilerletmeye ve daha yüksek seviyedeki bir sonraki Aktif Marka Ortağını belirlemeye neden olur. Amare'nin Çift Sıkıştırma Sistemi, Standart Sıkıştırma ve Dinamik Sıkıştırma'yı birleştirerek, sadece nitelikli olmayan, etkin olmayan distribütörleri sıkıştırmakla kalmaz, aynı zamanda belirli bir komisyon ödeme seviyesi için nitelik kazanmayan kişileri de sıkıştırır ve organizasyonunuzda daha derin seviyelerden ödeme almanıza olanak tanır.

Standart Sıkıştırma: Bir kişi ödeme almak için 100 PV ile nitelikli değilse (aktiflik koşulunu sağlamıyorsa), ödeme yapılmadan önce Alt Hat sıkıştırılır. On (10) ödeme seviyesi, potansiyel ödeme seviyeleri için limittir.

Dinamik Sıkıştırma: Unilevel Hacminin %35'inin tamamının, hacmin mevcut olduğu her seviyede ödeme alabilmek için Ödeme Alınan Kariyer Seviyelerine (Paid-as-Rank) dayanarak yukarı doğru ödeme yapılmasını sağlar.

XIII. Mentor, Lider ve Küresel Elçi Havuzu (Mentor, Leader, & Global Ambassador Bonus Pool)

Amare Global, gerçek bir ortaklıkla şirket gelirlerinin başarısını, misyonumuzu gerçekten paylaşan Mentorlar, Liderler ve Küresel Elçiler ile paylaşmanın önemine inanır. Bonus Havuzları her ay kazanılır ve ödenir. Bonus Havuzları, bu Amare Kazanç Planındaki pazarlar için her ay nitelikli komisyon alınabilir hacmin (CV) yüzde sekizini (8%) temsil eder. Bu Kazanç Planında ödenmeyen diğer pazarlardan (bölgelerden) elde edilen hacim dışarıda bırakılacaktır. Mentor Havuzuna, nitelikli CV'nin %2'si ödenir, Lider Havuzuna nitelikli CV'nin %2'si ödenir ve Küresel Elçi Havuzuna nitelikli CV'nin %4'ü ödenir. Her havuz, o havuzdaki paylarla ilişkili farklı bir pay değerine sahip olacaktır.

Havuzun hisse değeri, her ay nitelikli komisyonlanabilir hacmin havuza atanan yüzdeyle çarpılması ve ardından o ay için o havuz için oluşturulan toplam hisselerle bölünmesiyle belirlenir. Paylar aydan aya birikmez ve her aylık bonus dönemi için sıfırlanır. Amare Global, Bonus Havuz pay fiyatlarının istikrarını sağlamak amacıyla minimum pay değerini de belirleyebilir.

Mentor Bonus Havuzu (Mentor Bonus Pool)

Mentor Bonus Havuzu			
	Silver	Gold	Platinum
# Hisse	1	3	5
Ekstra Hisseler*	1+	1+	1+

2%

Amare Global Türkiye'nin

CV'si

*Her yeni Brand Builder için, ürünleri tanıtan ve ilk kez tanıttıkları ayda kişisel olarak kaydettiren her biri için bir defaya mahsus ek hisse kazanın.

Bir Marka Ortağı ayrıca dönem bonus ayı boyunca ilk kez Bronz Mentor kariyerine ulaşan kişisel olarak kaydolmuş her yeni Marka Ortağı için Mentor havuzunda ek hisseler kazanabilir. Marka Ortağı, ek hisse kazanma sırasında havuza katılmaya hak kazanmalıdır.

Lider Bonus Havuzu (Leader Bonus Pool)

Lider Bonus Havuzu								
	Leader	Senior Leader	Executive Leader	Diamond	1 Star Diamond	2 Star Diamond	3 Star Diamond	Presidential Diamond
# Hisse	2	3	5	7	9	11	13	15
Ekstra Hisseler*	1+	1+	1+	1+	1+	1+	1+	1+

2%

Amare Global Türkiye'nin

CV'si

*Her yeni Silver Mentor için, ürünleri tanıtan ve ilk kez tanıttıkları ayda kişisel olarak kaydettiren her biri için bir defaya mahsus ek hisse kazanın.

Bir Marka Ortağı ayrıca, bonus ayı boyunca ilk kez Silver kariyerine ulaşan kişisel olarak kaydolmuş her yeni Marka Ortağı için Lider havuzunda ek hisseler kazanabilir. Marka Ortağı, ek hisse kazanma sırasında havuza katılmaya hak kazanmalıdır.

Küresel Elçi Bonus Havuzu (Global Ambassador Bonus Pool)

Global Ambassador Bonus Havuzu					
	Diamond	1 Star Diamond	2 Star Diamond	3 Star Diamond	Presidential Diamond
# Hisse	1	2	3	4	5
Ekstra Hisseler*	1+	1+	1+	1+	1+

4%

Amare Global Türkiye'nin

CV'si

* İlk satın alımlarını gerçekleştirdikleri ay içerisinde, tarafınızca şahsen kaydedilen her bir yeni Gold kariyerli Marka Ortağı için, bir defaya mahsus olmak üzere ek bir pay hak edersiniz.

Bir Marka Ortağı, bonus ayı içinde Gold kariyer seviyesine ilk kez ulaştığında, söz konusu bonus ayında Global Ambassador Bonus havuzlarında tek seferlik ilave paylar da kazanabilir. İlave payları kazanabilmesi için Marka Ortağının, bu payları kazandığı sırada ilgili havuza katılım yeterliliğini sağlaması gerekir.

XIV. Go Forward Infinity Bonus

Amare Global'ın Infinity Bonusları yepyeni bir bonus olup en başarılı Marka Ortaklarımızın ticaretini ve motivasyonunu sürdürmeye devam eder. Bir Marka Ortağı Diamond kariyerlerine ulaştığında, bu kariyer elde edildiği tarihten itibaren tüm yeni hatlardan ve bu hatlardan başlayan organizasyonlardan elde edilen komisyon alınabilir hacim üzerinden sınırsız derinlikte %1 bonus kazanmaya başlar!

"Diamond" kodu her bir hesaba atanır ve ileriye dönük Go Forward Infinity Bonusu için onlara tanımlanan Diamond Marka Ortağı kimliğini belirlemek için kullanılır. Tanımlama, iki faktöre bağlı olarak belirlenir:

- Eğer Kaydedici Diamond veya daha yüksek bir kariyerdeyse, yeni Marka Ortağı veya Müşteri'yi Kayıt Eden'i temsil eden Diamond Kodu tanımlanır.
- Eğer Kayıt Eden bir Diamond veya daha yüksek bir kariyerde değilse, yeni Marka Ortağı veya Müşteri'ye, Kayıt Eden'e atanmış olan aynı Diamond Kodu atanır.

Bonus dönemi boyunca Diamond veya daha üst kariyerleri elde eden Marka Ortakları, bir sonraki ay kaydedecekleri tüm yeni Marka Ortakları veya Müşterileri buna göre kodlanacaktır. Örneğin; Ahmet isimli bir Marka Ortağı, Eylül ayında Diamond kariyerine ulaştıysa, Ekim ve sonrasında kaydettiği tüm yeni bireysel olarak kaydedilen Marka Ortakları veya Müşteriler Ahmet isimli Marka Ortağı'na kodlanacaktır.

Bir Marka Ortağı Diamond seviyelerine ulaştığında, Alt Hatta kaydedilen yeni Marka Ortakları ve Müşteriler, Marka Ortağı'nın Diamond ve üstü Ödeme Yapılan Kariyerini sürdürüp sürdürmemesine bakılmaksızın ona kodlanacaktır. Bu Kazanç Planı'nda geçerli olmayan pazarlardaki (bölgelerdeki) Müşteriler veya Marka Ortakları tarafından verilen siparişler hariç tutulacaktır.

Bir Marka Ortağı veya Müşteri kodlandığında, kod değiştirilmeyecektir. Amare Global, bir Marka Ortağı veya Müşteri'nin koduna gerekli görülen herhangi bir değişikliği yapma konusunda tam yetkiye sahiptir.

XV. Ek Bonus, Kazanç, Komisyon, Teşvik veya Ödüller İle İlgili Ek Bilgilendirme

Hızlı Başlangıç Bonusları, bir Marka Ortağının 5 yeni Müşteri kaydetmesi veya aynı ay içinde Düzenli Al ve Kazan üzerinde en az 100 PV'lik satın alım yapan Marka Ortakları kaydetmesi durumunda Komisyona Tabi Hacim (CV) üzerinden ödenen bonusların birleşimini ifade eder. Bir Marka Ortağı, tüm nitelikleri karşılıyorsa ve aşağıdaki bonuslarda 1500 PTV'ye sahipse £15.528'ye kadar kazanabilir:

- İlk Sipariş Bonusu - Bu bonus, bir Müşteri kaydettiğinizde ilk Komisyon Alınabilir Hacim (CV) siparişinin %30'unu öder. Her biri 100 CV satın aldıklarını varsayarsak, bu İlk Sipariş Bonusu kapsamında toplamda £3.882 ödenir. Bir promosyon veya satış nedeniyle Komisyona Tabi Hacmi (CV) azalan siparişler, bu kısım için daha az bonus tutarıyla sonuçlanabilir.
- Focus on Five Bonus - Ayrıca, Marka Ortakı, 100 PV'lik bir ilk siparişle beş (5) yeni Müşteri ve Marka Ortağı kaydettikleri (toplamda 500 PV) için £7.751 Focus on Five Bonusu alacaktır.
- Focus on Five Takım Bonusu – Buna ek olarak, Marka Ortağı, bir ay içinde kişisel olarak kaydettiği iki Marka Ortağının kendi Focus on Five Bonuslarını kazanması halinde £7.751 tutarında Focus on Five Takım Bonusu alacaktır.

Amare Global, tüm Marka Ortaklarının başarısını ödüllendirmek için bu Kazanç Planı içinde listelenmeyen yenilikçi ve etkileşimli programlar oluşturmaya devam etmektedir. Açıkça tanımlanmayan herhangi bir program, bu Kazanç Planı Şartları'nı tamamlayan ayrı Koşullar içerebilir.

Farklı plan gereksinimleri kapsamında oluşturulan herhangi bir hacim için, öncelikle hacmin oluşturulduğu Kazanç Planına göre ödeme yapılacaktır. Bu Kazanç Planında olmayan pazarlar (bölgeler) tarafından oluşturulan hacim, bonus hesaplamalarından hariç tutulacaktır. Sınırlar arası kayıt veya sponsorluk durumunda, OV, OLL, PTV ve tüm bonus ödemeleri dahil ancak bunlarla sınırlı olmamak üzere tüm hacim hesaplamalarını etkileyecek bir hacim faktörü uygulanacaktır.

Amare Global Kazanç Planı kapsamında, Marka Ortağının kayıtlı olduğu ülke ile siparişin verildiği ülkenin farklı olması durumunda (Sınır Ötesi / Cross-Border işlemler), komisyon hesaplamaları pazar dinamiklerini dengelemek ve adil bir kazanç sistemi sunmak amacıyla aşağıdaki katsayılar kullanılarak yapılacaktır:

- 1- Türkiye'deki Marka Ortakları İçin (Yurt Dışı Kaynaklı Kazançlar): Türkiye'de kayıtlı Marka Ortaklarının, Türkiye dışındaki (farklı ülke pazarlarındaki) Müşterileri veya Marka Ortakları tarafından verilen siparişlerden elde edecekleri komisyonlarda, ilgili siparişin Komisyon Değerli Hacmine (CV) %62 oranında artış uygulanacaktır.
 - Hesaplama Örneği: İlgili siparişin CV'si x Sabit Kur (20,7) x 1,62 (Katsayı) x İlgili Komisyon Yüzdesi.
- 2- Türkiye Dışındaki Marka Ortakları İçin (Türkiye Kaynaklı Kazançlar): Türkiye dışındaki pazarlarda kayıtlı olan Marka Ortaklarının, Türkiye'deki Müşteri veya Marka Ortaklarından elde edecekleri kazançlarda, ilgili siparişin Komisyon Değerli Hacmi (CV) %50 oranında azaltılarak hesaplama dahil edilecektir.
 - Hesaplama Örneği: İlgili siparişin CV'si x 0,5 (Katsayı) x İlgili Komisyon Yüzdesi.

Önemli Not: Bu maddede belirtilen katsayı oranları ve hesaplama yöntemleri, küresel ekonomik koşullar ve şirket politikaları gereği Amare Global tarafından belirli aralıklarla güncellenebilir.

Bu belgede listelenen para miktarları, komisyon hesaplaması amaçları için kullanılan Bonus Oranı (Amare Global Türkiye İç Kur) kullanılarak yerel para birimine dönüştürülür. Bonus oranı ve Amare Global Türkiye İç Kur tutarı, tamamen Amare Global'in takdirine bağlı olarak belirlenir ve önceden bildirilmeksizin değiştirilebilir.

XVI. Gelir Sorumluluk Reddi

Amare ürünlerinin Müşterilere ve Marka Ortaklarına tanıtılması ve satışı suretiyle anlamlı gelir ve ödüller elde edilebilmesi, özverili bir çalışma ve sürekli gayret gerektirmektedir.

İşin yürütülmesine ilişkin sabit maliyetler, Marka Ortağı tarafından üstlenilen ve işin işletilmesi ve/veya tanıtımı amacıyla yapılan masraflara göre önemli ölçüde farklılık gösterebilir. Bu giderler; reklam ve tanıtım giderleri, ürün numuneleri, eğitim, seyahat, telefon ve internet masrafları dâhil ancak bunlarla sınırlı olmamak üzere çeşitli kalemlerden oluşabilir.

Amare, herhangi bir gelir, kazanç veya ödülün elde edileceğine dair açık veya zımni hiçbir taahhüt, beyan veya garanti vermemektedir. Bireysel gelir sonuçları; kişisel çaba, piyasa koşulları, bireysel beceriler ve benzeri unsurlara bağlı olarak değişkenlik arz edebilir. Her türlü kazanç veya gelir beyanı yalnızca tahmini mahiyette olup, hiçbir surette fiilî kazançlara ilişkin garanti, taahhüt veya vaat olarak yorumlanamaz.

(İngilizce ve Türkçe metin arasında çelişki olması durumunda İngilizce metin geçerli olacaktır.)