

Podmínky plánu odměňování Amare – Evropa

Plán odměňování společnosti Amare je navržen tak, aby odměňoval vaše úsilí tím, že bude Brand Partneři motivovat, aby sdíleli Amare s ostatními a představili jim společnost Amare Global. Jak budou Brand Partneři postupně stoupat o úroveň výše, příjmy porostou a tím pádem i příležitost mentorovat ostatní Brand Partneři a pomáhat jim dělat totéž. Nejvyšší pozice v Amare Global je Diamond. Naším záměrem je, aby Brand Partner, jakmile postoupí na úroveň Diamond, měl zdroje k tomu, aby vyvolal změny ve společnosti a šířil povědomí o duševní pohodě. Brand Partneři nemusí k získání bonusů nebo provizí nakupovat produkty ani využívat program Subscribe & Save.

** Prezentované výdělkys jsou hypotetické a ilustrují, jak plán odměňování funguje v ideálním případě; NEPŘEDSTAVUJÍ ani NEZARUČUJÍ skutečné příjmy. Příjem, kterého jednotlivec dosáhne, se bude lišit v závislosti na úsilí a čase, které do svého podnikání investoval. Pro úspěch je zásadní vybudování silné zákaznické základny.*

1. Pojmy a definice

- **Stav účtu***: Existuje několik stavů účtu:
 1. **Aktivní**: Brand Partner, který v aktuálním, nebo předchozím kalendářním měsíci vygeneruje 100 PV ve formě vlastního obchodního objemu produktů z vlastních objednávek buď pro osobní použití, nebo další prodej a/nebo z objednávek Zákazníků, je považován za provizně aktivního a může získat nárok na provize.
 2. **Pozastaven**: Účet Brand Partnera může být považován za pozastavený z různých důvodů uvedených v zásadách a postupech společnosti Amare. Vypočítané provize účtu mohou být z důvodu pozastaveného stavu také pozastaveny.
 3. **Zrušen**: Zrušení může být buď dobrovolné, nebo nedobrovolné. Účet může být uveden do stavu „zrušen“ z různých důvodů uvedených v zásadách a postupech společnosti Amare a v podmínkách smlouvy spojené s žádostí stát se Brand Partnerem Amare. Ukončené a zrušené účty již nejsou způsobilé k získávání provizí.

**Tento seznam není vyčerpávající; další informace naleznete v zásadách a postupech společnosti Amare a v podmínkách smlouvy spojené s žádostí stát se Brand Partnerem Amare.*

- **Typy účtů**: Existují dva (2) typy účtů:
 1. **Brand Partner (BP)**: Osoba, která se zaregistruje do Amare a chce sdílet produkty s ostatními lidmi. Brand Partneři jsou považováni za provozovatele nezávislého podnikání. Brand Partneři mají možnost splnit příslušné požadavky a na základě svého úsilí získávat provize a další odměny.
** Platí definice Brand Partnera uvedená v zásadách a postupech společnosti Amare.*
 2. **Zákazník (C)**: Osoba, která nakupuje produkty Amare pro vlastní potřebu. Zákazníci nesmějí registrovat další Zákazníky nebo Brand Partneři (vytvářet sestupnou linii) a nemají příležitost získávat provize.
- **Upgrade**: Zákazník může svůj účet upgradovat na účet Brand Partnera splněním požadavků pro Brand Partneři uvedených v zásadách a postupech společnosti Amare.
- **Členství jako Brand Partner**: Jakmile se Brand Partner zaregistruje v souladu se zásadami a postupy společnosti Amare a podmínkami smlouvy spjaté s žádostí stát se Brand Partnerem společnosti Amare, bude mu přidělen účet a identifikační číslo Amare.
- **Bonusy, provize, pobídky nebo odměny**: Brand Partneři mohou být začleněni do plánu odměňování, získávat bonusy, provize, pobídky a odměny v souladu s tímto plánem a dalšími propagačními aktivitami, které společnost Amare Global čas od času zveřejňuje.
- **Bonusové období**: Bonusové období představuje počáteční a koncové datum vyplácení odměny za postup na další úroveň, bonusů a provizí. Existují dva typy bonusových období:
 1. Týdenní provizní období – běží od pondělní půlnoci, tedy 00:00 do nedělních @ 23:59:59 SEČ s přihlédnutím k letnímu času, přičemž platba je provedena do pátku od skončení daného období. Lhůta pro týdenní provize se může v oblastech, kde se nedodrží letní čas, o hodinu lišit.
 2. Měsíční provizní období – vymezené kalendářním měsícem, tzn. od půlnoci prvního (1.) do 23:59:59 SEČ posledního dne v měsíci s přihlédnutím k letnímu času, přičemž platba je provedena do 15. dne následujícího kalendářního měsíce. Lhůta pro měsíční provize se může v oblastech, kde se nedodrží letní čas, o hodinu lišit.

- **Zpětné vymáhání:** Proces zpětného získání bonusů, provizí, odměn a dalších pobídek, které byly vyplaceny Brand Partnerům. Zpětné vymáhání může nastat, když je vrácena objednávka (za kterou byly vyplaceny bonusy/provize).
- **Sestupná linie:** Existují dvě (2) sestupné organizační struktury:
 1. **Náborový strom sestupné linie:** Všichni Brand Partneři první úrovně (tzn. první linie), Zákazníci a jejich Brand Partneři první úrovně, Zákazníci atd. až na konec stromu.
 2. **Poziční strom sestupné linie:** Skládá se z Brand Partnerů, kteří jsou umístěni podle pozičního vztahu. Tento strom se používá pro účely Unilevel.
- **Větev:** Celá organizační struktura Brand Partnera v první linii. Brand Partner a jeho tým tvoří větev vaší sítě. Větvě mohou být jak v náborovém, tak pozičním stromu sestupné linie.
- **Největší větev:** Největší součet OV z pozičního stromu v sestupné linii jedné větve určuje největší větev.
- **Registrátor:** Brand Partner, který zaregistruje dalšího Brand Partnera nebo Zákazníka, který se připojí k Amare Global. Registrátor je prvním Brand Partnerem ve vzestupné linii jakéhokoli daného Brand Partnera nebo Zákazníka v náborovém stromu sestupné linie.
- **Umístění/pozice:** Brand Partner je postupně, jak se jeho podnikání rozvíjí, přidělen jinému Brand Partnerovi za účelem mentorství. Vztah je určen umístěním v pozičním stromu sestupné linie a ovlivňuje výpočet Unilevel Bonusu a Organizational Volume (OV).
- **Objednávka:** Transakce se zbožím nebo službami uzavřená se společností Amare za úplaty ze strany Brand Partnera, nebo Zákazníka. Objednávkám je přidělen PV a CV používané k určení způsobilosti a výplaty bonusů.
- **První objednávka:** První objednávka podaná Brand Partnerem nebo Zákazníkem.
- **Typy cen:** Existují dva (2) typy cen:
 1. Jednorázová kupní cena: Cena přiřazená k nákupu, který nebyl proveden v rámci opakovaného předplatného.
 2. Cena v rámci Subscribe & Save: Cena přiřazená k nákupu, který probíhá na základě vytvořeného opakovaného předplatného. Tato cena generuje Subscribe & Save Volume.
- **Úroveň:** Titul přidělený Brand Partnerovi, který vychází ze splnění požadavků přiřazených ke každé úrovni. Existují tři (3) druhy úrovní (ranks):
 1. **Career Rank:** Nejvyšší úroveň, které Brand Partner celkově dosáhl v Amare. Postup o úroveň výš vychází z Career Rank Brand Partnera.
 2. **Recognition Rank:** Nejvyšší úroveň, které Brand Partner v Amare dosáhl za posledních dvanáct měsíců. Tato úroveň se obvykle používá pro účely projevů uznání.
 3. **Vyplácená úroveň:** Úroveň, na kterou Brand Partner postoupí a je vyplácena během určitého provizního období. Paid as Rank se stanovuje měsíčně.
- **Typy objemu:** Objemy jsou hodnoty přiřazené k objednávce pro určení způsobilosti k získání bonusu (tyto hodnoty jsou univerzální a nezávisí na měně):
- **Personal Volume (PV):** Personal Volume (PV) je součet Qualifying Volume (QV) pocházejícího z:
 1. Vlastních objednávek Brand Partnera pro osobní použití nebo další prodej a
 2. Objednávek zákazníků, které Brand Partner osobně zaregistroval.
- **Commissionable Volume (CV):** Hodnota přiřazená k objednávce, která se používá k výpočtu provize.
- **Organizational Volume (OV):** OV Brand Partnera je součtem vlastního PV Brand Partnera (který vychází z QV) a PV všech Brand Partnerů v pozičním stromu sestupné linie.
- **Volume Outside Largest Leg (OLL):** OLL Brand Partnera je součtem Organizational Volume Brand Partnera (který vychází z QV) a PV všech Brand Partnerů v pozičním stromu sestupné linie.

- **Personal Customer Volume (PCV):** Personal Customer Volume je součtem PV (který vychází z QV) objednávek osobně zaregistrovaných zákazníků Brand Partnera. Objem z vlastních objednávek není způsobilý, pokud jde o požadavky na tento objem.
- **Personal Team Volume (PTV):** PTV Brand Partnera je součtem vlastního PV Brand Partnera (který vychází z QV) a PV jeho osobně zaregistrovaných Brand Partnerů. K výpočtu PTV se používá náborový strom sestupné linie.
- **Subscribe & Save Volume (SSV):** Hodnota přiřazená nákupům předplatného produktu.

2. Bonusové období

Plán odměňování Amare obsahuje v každém bonusovém období následující bonusy:

Typy bonusů	Měsíční	Týdenní
First Order Bonus (týdenní)		x
First Order Bonus (měsíční)	x	
Customer Bonus	x	
Fast Track Advancement Bonus	x	
Unilevel Bonus	x	
Focus On Five Bonus	x	
Minimum Monthly Reward Bonus - (je podmíněný bonusem Focus On 5)	x	
Rise & Reward a Road to Leader Program	x	
Mentor Bonus Pool	x	
Leader Bonus Pool	x	
Global Ambassador Bonus Pool	x	
Go Forward Infinity Bonus	x	

3. Postup v úrovni a splnění předpokladů

V plánu odměňování Amare Global je 14 úrovní. To, jaké Brand Partner dosáhl úrovně, se stanovuje na konci měsíčního bonusového období, přičemž Brand Partner má nárok na bonusy za měsíc, kdy má danou vyplácenou úroveň. Požadavky týkající se úrovní jsou uvedeny v následující tabulce:

	Mentor Ranks					Leader Ranks			Global Ambassador Ranks					
	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
Rise & Reward & Road to Leader (Hodnota ceny)				9.732 CZK	19.464 CZK	38.928 CZK	58.392 CZK	97.320 CZK	145.980 CZK	194.640 CZK	243.300 CZK	301.692 CZK	340.620 CZK	389.280 CZK
Minimum Monthly Reward				15.571 CZK	29.196 CZK	38.928 CZK								
Odměny za produkty zdarma**		1.460 CZK	3.893 CZK	3.893 CZK	3.893 CZK	3.893 CZK	3.893 CZK	3.893 CZK	3.893 CZK	3.893 CZK	3.893 CZK	3.893 CZK	3.893 CZK	3.893 CZK
PV	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
PCV nebo OV (Strom umístění)		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
Volume Outside Largest Leg (Strom umístění)***			600	1.500	3.000	4.500	7.500	15.000	22.500	37.500	75.000	150.000	225.000	300.000
Leg Requirement (Strom zápisů)***			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

* Odměna ve formě produktu zdarma se poskytuje pouze jednou, když se poprvé postoupí o úroveň výš.

** Uvedené úrovně nemusí nutně představovat případný typický příjem nebo zisk, který si Brand Partner může vydělat nebo vydělá díky tomu, že je začleněn do plánu odměňování Amare. Úspěch Brand Partnera bude záviset na osobním úsilí, mimo jiné včetně jeho dovedností a času investovaného do rozvoje podnikání. Amare nezaručuje žádnou úroveň příjmu nebo úspěchu.*

Pro postup na vyšší úroveň musí Brand Partner splnit požadavky nové úrovně stanovené v měsíčním bonusovém období. Na začátku každého měsíčního bonusového období se vyplácená úroveň každého Brand Partnera vynuluje. Uloží se Career Rank, která označuje nejvyšší pozici, jíž kdy Brand Partner dosáhl. Dosažení vyšších úrovní znamená získání možnosti obdržení dalších bonusů a provizí. Pro účely projevů uznání představuje Recognition Rank Brand Partnera nejvyšší vyplácenou úroveň, které dosáhl během 12měsíčního období.

PV: Minimální PV vytvořené během měsíčního bonusového období.

OV: Minimální OV vytvořené během měsíčního bonusového období.

VOLL (Volume Outside Largest Leg): Minimální OV mimo vaši největší větev během bonusového období. Vychází z pozičního stromu sestupné linie.

Požadavky na větve: Počet větví v organizační struktuře Brand Partnera, kde má větev během měsíčního bonusového období minimální vyplácenou úroveň, nebo vyšší. Vychází z náborového stromu sestupné linie. Příklad: Aby byl Brand Partner zařazen do Silver větve, musí být pod touto větví 2 větve Brand Buildera na vyplácené úrovni.

Způsobilost k získání bonusů: Aby byly za rozhodný měsíc vyplaceny jakékoli provize, musí mít Brand Partner v rozhodném měsíci alespoň 100 PV.

4. First Order Bonus

First Order Bonus je vyplácen týdně a měsíčně registrátorům první a druhé úrovně ve vzestupné linii na základě tabulky níže. Platba bude provedena prostřednictvím CV (Commissionable Volume).

Brand Partner First Order Bonus Pro nové registrace

Úroveň	Procenta Provize
Enroller	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%

Customer First Order Bonus

Úroveň	Procenta Provize
Úroveň 1	30%
Úroveň 2	5%

Chce-li Brand Partner během týdenního bonusového období získat bonus za první objednávku, musí být v aktuálním měsíci před obdobím týdenního bonusu aktivní, nebo musí být aktivní v předchozím měsíci.

Pokud je Brand Partner v době týdenního bonusu, během kterého mohl splnit předpoklady pro získání First Order bonusu, neaktivní, nebude mu týdenní bonus vyplacen. Pokud se však Brand Partner stane aktivním v době měsíčního bonusového období, obdrží „True Up (oprava)“, v jehož rámci budou Brand Partnerovi vyplaceny všechny nevyplacené First Order bonusy, které byly získány během rozhodného měsíce.

Unilevel Bonus se za první objednávky nevyplácí. First Order Bonus může generovat pouze jedna objednávka na účet. Objednávky od Zákazníků, kteří provedou upgrade na Brand Partnery, na k získání tohoto bonusu nejsou způsobilé. First Order Bonus je vyplácen za Commissionable Volume. První objednávky z trhů, které v tomto plánu odměňování nejsou uvedeny, nebudou v rámci tohoto bonusu vyplaceny.

5. Fast Track Rank Advancement Bonus

Bonus za rychlé dosažení hodnosti (Fast Track Rank Advancement Bonus) je vyplácen měsíčně a je určen k odměňování nově registrovaných Brand Partnerů, kteří dosáhnou určitých povýšení v hodnosti během níže stanovených kvalifikačních období. Pro získání tohoto bonusu musí Brand Partner splnit všechny příslušné kvalifikační požadavky a musí být vyplacen v odpovídající hodnosti za příslušné provizní období.

Způsobilost: Nárok na Bonus za rychlé dosažení hodnosti mají pouze Brand Partneři, kteří se zaregistrují dne 1. dubna 2026 nebo po tomto datu. Tento bonus je dostupný pouze na trzích určených společností Amare.

Výše bonusu:

- Bronze: 3.650 CZK
- Silver: 12.165 CZK
- Gold: 45.011 CZK

Bonus za rychlé dosažení hodnosti Bronze: Brand Partner, který dosáhne vyplácené hodnosti Bronze během prvních třiceti (30) kalendářních dnů ode dne registrace nebo během prvního celého kalendářního měsíce bezprostředně následujícího po registraci, získá nárok na Bonus za rychlé dosažení hodnosti Bronze. Dnem 1 se rozumí den registrace. Třicetidenní kvalifikační období musí zůstat v rámci dvouměsíčního období a nesmí přesáhnout do třetího kalendářního měsíce. Pokud by třicetidenní období jinak přesáhlo do třetího kalendářního měsíce, kvalifikační období skončí posledním dnem druhého kalendářního měsíce.

Bonus za rychlé dosažení hodnosti Silver: Brand Partner, který dosáhne vyplácené hodnosti Silver během měsíce registrace a následujících dvou (2) kalendářních měsíců, získá nárok na Bonus za rychlé dosažení hodnosti Silver.

Bonus za rychlé dosažení hodnosti Gold: Brand Partner, který dosáhne vyplácené hodnosti Gold během měsíce registrace a následujících tří (3) kalendářních měsíců, získá nárok na Bonus za rychlé dosažení hodnosti Gold.

Nároku na každou hodnost musí být dosaženo v souladu s příslušným Kompenzačním plánem Amare. Brand Partner musí být vyplacen v příslušné hodnosti v rámci příslušného měsíčního provizního období, aby obdržel odpovídající Bonus za rychlé dosažení hodnosti. Nesplnění podmínek pro získání bonusu Bronze nebrání získání bonusu Silver nebo Gold, za předpokladu, že příslušné požadavky budou splněny v rámci příslušného kvalifikačního období. Tento bonus není kumulativní. Brand Partner může v jednom provizním měsíci získat pouze jeden Bonus za rychlé dosažení hodnosti. Pokud příslušné hodnosti není dosaženo v rámci příslušného kvalifikačního období, odpovídající Bonus za rychlé dosažení hodnosti propadá. Tento bonus se nevyplácí zpětně.

Registrace v poslední den měsíce: Pokud se Brand Partner zaregistruje v poslední kalendářní den měsíce, bude den registrace pro účely tohoto bonusu považován za měsíc registrace a následující kalendářní měsíc bude

považován za první celý kalendářní měsíc po registraci. V takovém případě bude třicetidenní kvalifikační období pro Bronze i nadále omezeno na dvouměsíční období a nesmí přesáhnout do třetího kalendářního měsíce. Pokud by třicetidenní období jinak přesáhlo do třetího kalendářního měsíce, skončí posledním dnem druhého kalendářního měsíce.

Například:

- Pokud se Brand Partner zaregistruje dne 31. května 2026, lhůta pro splnění podmínek pro získání Bonusu za rychlé dosažení hodnosti Bronze uplyne dne 30. června 2026, lhůta pro splnění podmínek pro získání Bonusu za rychlé dosažení hodnosti Silver uplyne dne 31. července 2026 a lhůta pro splnění podmínek pro získání Bonusu za rychlé dosažení hodnosti Gold uplyne dne 31. srpna 2026.
- Pokud se Brand Partner zaregistruje dne 22. dubna 2026 a splní všechny požadavky pro hodnost Bronze během třiceti (30) kalendářních dnů od registrace, získá nárok na Bonus za rychlé dosažení hodnosti Bronze.
- Pokud se Brand Partner zaregistruje dne 22. dubna 2026, nesplní požadavky pro hodnost Bronze během prvních třiceti (30) kalendářních dnů, avšak dosáhne vyplácené hodnosti Bronze během prvního celého kalendářního měsíce bezprostředně následujícího po registraci, Brand Partner bude mít i nadále nárok na Bonus za rychlé dosažení hodnosti Bronze.
- Pokud se Brand Partner zaregistruje dne 15. dubna 2026 a dosáhne vyplácené hodnosti Silver do konce června 2026, získá nárok na Bonus za rychlé dosažení hodnosti Silver. Pokud Brand Partner nedosáhne vyplácené hodnosti Silver v této lhůtě, Bonus za rychlé dosažení hodnosti Silver propadá.
- Pokud Brand Partner dosáhne vyplácené hodnosti Gold v rámci příslušného kvalifikačního období, získá nárok na Bonus za rychlé dosažení hodnosti Gold. Pokud vyplácené hodnosti Gold není v této lhůtě dosaženo, Bonus za rychlé dosažení hodnosti Gold propadá.
- Pokud Brand Partner získá nárok na Bonus za rychlé dosažení hodnosti v jednom provizním měsíci a následně dosáhne vyšší kvalifikační hodnosti v některém z následujících způsobilých provizních měsíců v rámci příslušného kvalifikačního období, může Brand Partner získat nárok na vyšší Bonus za rychlé dosažení hodnosti za tento pozdější měsíc, za předpokladu, že ve stejném provizním měsíci nelze získat více než jeden Bonus za rychlé dosažení hodnosti.

6. Focus On Five Bonus

Focus On Five Bonus: Brand Partner musí osobně zaregistrovat celkem pět (5) nových Zákazníků nebo nových Brand Partnerů, z nichž každý během měsíce, v kterém je zaregistrován, zadá počáteční objednávku v hodnotě alespoň 100 SSV, má celkem 600 PTV a vydělá 5.839 CZK. Způsobilá objednávka musí být provedena v době registrace. Objednávky nelze žádným způsobem kombinovat. Jednorázové nákupní objednávky způsobilé nejsou. Aby zaregistrované osoby splnily předpoklady pro získání tohoto bonusu, musí mít jedinečnou e-mailovou adresu, doručovací adresu a fakturační údaje. Objednávky od Zákazníků, kteří provedou upgrade na Brand Partnery Amare, na tento bonus nemají nárok. Účty umístěné společností Amare v organizační struktuře Brand Partnera se pro účely získání bonusu nezapočítávají.

7. Customer Bonus

Customer Bonus (Zákaznický bonus) je primární způsob, jak můžete získat provize za nákup produktů od svých osobně registrovaných Zákazníků. Objem z nákupů vašich osobně zaregistrovaných Zákazníků každý měsíc určí, kolik vám bude ve formě Customer Bonusu vyplaceno (5 až 33 %) na základě níže uvedené tabulky. Vlastní PV Brand Partnera je z výpočtu objemu Customer Bonusu vyloučen. Zákaznické objednávky podané na trzích, které v tomto plánu odměňování nejsou uvedeny, nebudou v rámci bonusu vyplaceny.

Personal Customer Bonus Pro First Order Bonus Orders			
Svazek	First Order Bonus	Customer Bonus	Celková výplata
1 - 499	30%		30%
500 - 999	30%		30%
1.000 - 1.999	30%		30%
2.000 - 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%

*Hodnoty v této tabulce byly vypočteny na základě CV (Commissionable Volume).

Za první objednávky se vyplácí 5-18 % Customer Bonusu na základě odlišného rozvrhu objemových úrovní v porovnání s objednávkami, které nejsou prvními objednávkami, jak je uvedeno v tabulce níže:

Personal Customer Bonus Pro Unilevel Objednávky			
Swazek	First Order Bonus	Customer Bonus	Celková výplata
1 - 499	5%		5%
500 - 999	5%	5%	10%
1.000 - 1.999	5%	10%	15%
2.000 - 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%

*Hodnoty v této tabulce byly vypočteny na základě CV (Commissionable Volume).

8. Body ze Subscribe & Save Reward & Minimum Monthly Reward Bonus

- Body v rámci Subscribe & Save:** Chce-li Brand Partner získat body v rámci Subscribe & Save Reward (body SSR), které se udělují na základě úrovně, musí osobně zakoupit zboží v hodnotě 100 SSV a postoupit na úroveň Silver, Gold a Platinum. Body budou uděleny pouze jednorázově. SSV zakoupené osobně zaregistrovanými Zákazníky se do této způsobilosti nezapočítávají. Body SSR budou uděleny po skončení měsíčního bonusového období a budou moci být uplatněny v následujícím kalendářním měsíci. Například body SSR získané v září budou vystaveny 15. října, ale ještě nejsou započítány. Bude možné je uplatnit až od 1. listopadu. Bližší informace o bodech SSR a programu Subscribe & Save Rewards jsou uvedeny v informačním dokumentu SSR ve vašem Backoffice.
- Minimum Monthly Reward (MMR)*:** V rámci minimální měsíční odměny (MMR) je stanovena minimální prahová částka, kterou může Brand Partner získat za provizní měsíc až po dobu šesti (6) měsíčních bonusových období. Začíná postoupením na úroveň Silver, Gold a Platinum a znamená nárok na bonus Focus on Five.

Hodnost	Odměny
Brand Builder	75 bodů SSR

Bronze	200 bodů SSR
Silver	200 bodů SSR a 15.571 CZK Minimum Monthly Reward
Gold	200 bodů SSR a 29.196 CZK Minimum Monthly Reward
Platinum	200 bodů SSR a 38.928 CZK Minimum Monthly Reward

Níže je uvedeno, jak fungují nároky/způsobilost:

1. Postupte na úroveň Brand Builder přes úroveň Platinum a získáte body SSR!
2. Postupte na úroveň Silver, Gold, nebo Platinum, získáte bonus Focus on Five a také poprvé svůj bonus MMR. Toto bude první (1.) měsíc nároku na MMR.
3. Udržet si kvalifikaci na úrovni Silver, Gold nebo Platinum a za účelem obdržení plateb MMR od 2. do 6. měsíce uskutečnit během příslušného měsíce alespoň dvě (2) nové registrace, přičemž pro každou takovou registraci musí být v rámci programu Subscribe & Save vygenerováno minimálně 100 PV.
4. Předchozí požadavek „Me & Three“ byl pro platby MMR od 2. do 6. měsíce zrušen. Namísto toho musí Brand Partner za účelem obdržení plateb MMR během příslušných měsíců uskutečnit alespoň dvě (2) nové registrace, přičemž pro každou takovou registraci musí být v rámci programu Subscribe & Save vygenerováno minimálně 100 PV.
5. Pro Brand Partnery, kteří se zaregistrovali dne 31. března 2026 nebo před tímto datem, bude program MMR platný a dostupný do konce června 2026.
6. Příslušní Brand Partneři musí svůj nárok na MMR uplatnit nejpozději do konce června 2026; je-li tato podmínka splněna, má Brand Partner nárok na obdržení plateb MMR až po dobu šesti (6) měsíců.

• **Podmínky:**

MMR je bonus, který vyplácí rozdíl mezi provizemi Brand Partnera od společnosti Amare a příslušnou minimální měsíční hranicí ve výši 15.571 CZK pro úroveň Silver, 29.196 CZK pro úroveň Gold a 38.928 CZK pro úroveň Platinum. Například pokud Brand Partner splní podmínky pro MMR na úrovni Silver a za příslušný měsíc získá na provizích 8.759 CZK, bude mu jako bonus MMR vyplacena částka 6.812 CZK.

Vaše měsíční provize se vypočítávají sečtením všech týdenních a měsíčních provizí získaných v rámci provizního období, a to podle počátečního data týdenních provizí. Například týdenní provize za týden od pondělí 25. září 2023 do neděle 1. října 2023 budou seskupeny a vypočteny společně se zářijovými příjmy Brand Partnera.

Tento bonus vám bude vyplácen až po šest (6) po sobě jdoucích měsíčních obdobích.

V rámci minimální měsíční odměny (MMR) je stanovena minimální prahová částka, kterou může Brand Partner vydělat za provizní měsíc až po šest (6) měsíčních bonusových obdobích. Pokud Brand Partner splní předpoklady, bonus MMR mu bude vypočítán jako rozdíl mezi celkovými měsíčními výděly a hranicí MMR ve způsobilé pozici podle toho, která je vyšší. Celkové měsíční výděly se vypočítávají jako součet týdenních, měsíčních a ročních provizí za jeden provizní měsíc. Vzhledem k překrývajícím se týdnům v týdenních provizích bude celý týden seskupen na základě data počátku způsobilého týdne. Například týdenní provize za týden od pondělí 25. září 2023 do neděle 1. října 2023 budou seskupeny a vypočteny na základě zářijových výdělků Brand Partnera.

Body SSR budou uděleny pouze za měsíc, kdy došlo k postupu na vyšší úroveň. Patří sem úroveň Silver, Gold a Platinum, které se budou lišit od jednorázového časového období spojeného s MMR.

Bonus MMR začne být vyplácen v prvním měsíci způsobilého postupu v úrovni, a aby Brand Partner bonus poprvé získal, musí ve stejném kalendářním měsíci získat Focus on Five Bonus. To je první (1.) měsíc způsobilosti pro MMR.

Jakmile Brand Partner splní podmínky, může obdržet příslušný bonus MMR až za pět (5) dalších po sobě jdoucích měsíčních bonusových obdobích, za předpokladu, že si Brand Partner udrží kvalifikaci na příslušné hodnotě a v každém příslušném měsíci uskuteční alespoň dvě (2) nové registrace, přičemž pro každou takovou registraci musí být v rámci Subscribe & Save vygenerováno minimálně 100 PV. Bonus MMR bude

vyplácen maximálně za šest (6) po sobě jdoucích měsíčních bonusových období. Měsíční bonusová období, ve kterých nejsou splněny kvalifikační požadavky, se nepřevádějí a propadají.

Měsíční bonusová období, ve kterých Brand Partner nesplní příslušné kvalifikační požadavky pro MMR, se nepřevádějí do žádného následujícího období a propadají.

Pokud Brand Partner v březnu postoupí v hodnosti na Silver, avšak nezíská bonus Focus on Five Bonus, nebude mít nárok na bonus MMR. Pokud Brand Partner v dubnu postoupí v hodnosti na Silver a ve stejném kalendářním měsíci získá bonus Focus on Five Bonus, bude mít poprvé nárok na bonus MMR v dubnu. Šestiměsíční (6) kvalifikační období pak poběží od dubna do září. V kterémkoli měsíci během tohoto kvalifikačního období bude mít Brand Partner nárok na bonus MMR za daný měsíc, pokud se kvalifikuje na příslušné hodnosti a splní příslušné měsíční požadavky MMR, včetně alespoň dvou (2) nových registrací s minimálně 100 PV v rámci Subscribe & Save pro každou takovou registraci. Pokud tyto požadavky nebudou v daném měsíci splněny, Brand Partner za tento měsíc bonus MMR neobdrží a tento měsíc se nebude převádět. Jakmile Brand Partner postoupí v hodnosti na Gold a ve stejném kalendářním měsíci získá bonus Focus on Five Bonus, může získat nárok na bonus MMR na úrovni prahové hodnoty pro Gold. SSR body vázané na hodnost se přiznávají pouze za měsíc postupu v hodnosti a nijak nesouvisejí s kvalifikací pro MMR.

Způsobilost a prodloužení: Pro Brand Partnery, kteří se zaregistrovali dne 31. března 2026 nebo před tímto datem, zůstane program MMR platný a dostupný do konce června 2026. Příslušní Brand Partneři musí svůj nárok na MMR uplatnit nejpozději do konce června 2026. Je-li tato podmínka splněna, bude mít Brand Partner nárok na vyplácení MMR až po dobu šesti (6) měsíců v souladu s těmito Podmínkami a ustanoveními..

9. Program Rise & Reward & Road to Leader

Když běží promo akce Rise & Reward, účastník musí postoupit na nový Career Rank. Účastník musí dosáhnout ve dvou (2) dalších měsíčních bonusových obdobích po celkovou dobu tří (3) měsíců vyplácené úrovně nového Career Ranku, přičemž pro získání odměny musí být nového Career Ranku dosaženo během doby trvání PROGRAMU. Odměny v rámci programu se získávají jednou na jeden účet. Všechny podrobnosti naleznete v podmínkách programu Rise & Reward.

Program Road to Leader se týká pouze úrovní Silver, Gold a Platinum.

Silver – Dosažení úrovně Silver třikrát během pěti měsíců od okamžiku, kdy bylo nového Career Ranku Silver dosaženo.

Gold – Dosažení úrovně Gold třikrát během pěti měsíců od okamžiku, kdy bylo nového Career Ranku Gold dosaženo.

Platinum – Dosažení úrovně Platinum třikrát během pěti měsíců od okamžiku, kdy bylo nového Career Ranku Platinum dosaženo.

Program Road to Leader – přechodné období a ukončení: Program Road to Leader bude ve své stávající podobě pokračovat do konce října 2026. Brand Partneři musí zahájit svůj první měsíc v rámci programu Road to Leader nejpozději v říjnu 2026. Požadavek na dokončení čtyř (4) z šesti (6) měsíců programu zůstává nadále v platnosti. Od 1. listopadu 2026 ani po tomto datu nebudou do programu Road to Leader povoleny žádné nové vstupy. U Brand Partnerů, jejichž první měsíc v rámci programu Road to Leader začne v říjnu 2026, budou platby v rámci programu Road to Leader pokračovat až do konce března 2027. Po tomto datu již nebudou v rámci programu Road to Leader vypláceny žádné další platby. Od října 2026 nebudou v rámci programu Road to Leader zohledňovány žádné nové kariéerní postupy. Povýšení v hodnosti dosažená v říjnu 2026 nebo později nezakládají nárok na účast v programu Road to Leader.

Všechny podrobnosti naleznete v podmínkách programu Road to Leader.

10. Unilevel Bonuses

Unilevel Bonus je měsíční bonus vyplácený na základě pozičního stromu sestupné linie Brand Partnera. Počet úrovní v organizační struktuře, za které je Brand Partnerovi Unilevel Bonus vyplácen, určí měsíční vyplácená úroveň Brand Partnera.

Úrovně představují Zákazníci nebo Brand Partneri umístění přímo pod jinou osobou v organizační struktuře pozičního stromu sestupné linie. Aby byly splněny podmínky pro získání tohoto bonusu, musí být během měsíčního bonusového období splněny všechny předpoklady na vyplácenou úroveň. Objednávky podané na jiných trzích, které do tohoto plánu odměňování nejsou zařazeny, nebudou v rámci tohoto plánu zohledněny.

	Mentor Ranks					Leader Ranks			Global Ambassador Ranks					
	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
Úroveň 1	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Úroveň 2		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Úroveň 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Úroveň 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Úroveň 5					4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
Úroveň 6						4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
Úroveň 7							3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Úroveň 8										1%	1%	2%	2%	2%
Úroveň 9										1%	1%	1%	1%	1%
Úroveň 10											1%	1%	1%	1%

Dvojitý systém komprese: Abychom pomohli maximalizovat Unilevel Bonus a umožnili Brand Partnerům, aby byli vypláceni na úrovních, které přesahují úroveň definované jejich vyplácenou úrovní, používá se k dosažení tohoto cíle komprese. K tzv. kompresi dochází, když je Brand Partner neaktivní, což způsobí, že se Unilevel Bonus nadřadí a najde se další aktivní Brand Partner na vyšší úrovni. Systém dvojitý komprese společnosti Amare je kombinací standardní a dynamické komprese tak, aby nejen docházelo ke kompresi neaktivních distributorů, kteří nespĺnili předpoklady, ale také lidí, kteří nemají nárok na určitou úroveň vyplácení provizí, což vám umožní, abyste ve své organizaci byli vypláceni hlouběji.

Standardní komprese: Když někdo nespĺnì předpoklady pro příjem platby se 100 PV, sestupná linie se před výplatou komprimuje. Pro potenciální výplatní úrovně je maximum deset (10) výplatních úrovní.

Dynamická komprese: Zajišťuje, že všech 35 % Unilevel Volume bude vypláceno vzestupné linii na základě jejich způsobilé vyplácené pozice, aby mohli přijímat platby na každé úrovni, kde se objem nachází!

11. Mentor, Leader, & Global Ambassador Bonus Pools

Společnost Amare Global věří ve sdílení úspěchu v podobě příjmů společnosti s těmi mentory, lídry a globálními ambasadory, kteří skutečně ztělesňují naše poslání. Bonus Pooly jsou získávány a vypláceny každý měsíc. Bonus Pooly v tomto plánu odměňování Amare každý měsíc společně představují osm procent (8 %) způsobilého provizního objemu pro trhy. Objem generovaný z jiných trhů, který není v tomto plánu odměňování vyplácen, bude vyloučen. Mentor Poolu a Leader Poolu jsou vyplácena 2 % způsobilého CV a Global Ambassador Poolu jsou vyplácena 4 % způsobilého CV. Každému poolu bude přiřazen podíl tohoto poolu v jiné hodnotě. Hodnota podílu poolu se každý měsíc určí vynásobením způsobilého provizního objemu procentem přiděleným poolu a poté se vydělí celkovým počtem podílů vygenerovaných pro daný pool za měsíc. Podíly se nehromadí z měsíce na měsíc a jsou pro každé měsíční bonusové období vynulovány. Minimální hodnota podílů může být také stanovena společností Amare, aby byla zajištěna stabilita cen podílů v rámci Bonus Poolu.

* CV pochází z migrovaných trhů Amare Global v EU.

Mentor Bonus Pool

	Mentor Bonus Pools		
	Silver	Gold	Platinum
# akcií	1	3	5
Akcie navíc*	1+	1+	1+

2 % společnosti Amare Global Europe CV

**Získejte jednorázový podíl za každého nového Brand Partnera na úrovni Silver, kterému představíte produkty a osobně jej zaregistrujete v měsíci, kdy poprvé postoupil na tuto úroveň.*

Brand Partner může také za každého nového osobně zaregistrovaného Brand Partnera, který během bonusového měsíce vůbec poprvé dosáhne úrovně Silver, získat další podíly v Leader Poolu. Brand Partner musí pro účast v poolu splnit předpoklady v době, kdy dodatečný podíl získal.

Leader Bonus Pool

	Leader Bonus Pools							
	Leader	Senior Leader	Executive Leader	Diamond	1 Star Diamond	2 Star Diamond	3 Star Diamond	Presidential Diamond
# akcií	2	3	5	7	9	11	13	15
Akcie navíc*	1+	1+	1+	1+	1+	1+	1+	1+

2 % společnosti Amare Global Europe CV

**Získejte jednorázový podíl za každého nového Brand Partnera na úrovni Silver, kterému představíte produkty a osobně jej zaregistrujete v měsíci, kdy poprvé postoupil na tuto úroveň.*

Brand Partner může také za každého nového osobně zaregistrovaného Brand Partnera, který během bonusového měsíce vůbec poprvé dosáhne úrovně Silver, získat další podíly v Leader Poolu. Brand Partner musí pro účast v poolu splnit předpoklady v době, kdy dodatečný podíl získal.

Global Ambassador Bonus Pool

	Global Ambassador Bonus Pools				
	Diamond	1 Star Diamond	2 Star Diamond	3 Star Diamond	Presidential Diamond
# akcií	1	2	3	4	5
Akcie navíc*	1+	1+	1+	1+	1+

4 % společnosti Amare Global Europe CV

Brand Partner může také za každého nového osobně zaregistrovaného Brand Partnera, který během bonusového měsíce vůbec poprvé dosáhne úrovně Gold, získat další podíly v Global Ambassador Bonus Poolu. Brand Partner se musí k účasti v poolu splnit předpoklady, když získá další podíly.

12. Go Forward Infinity Bonus

Infinity Bonusy společnosti Amare Global jsou inovativní a nadále podporují záměr a motivaci našich nejúspěšnějších Brand Partnerů. Když Brand Partner dosáhne úrovně Diamond, začne získávat 1% bonus z provizního objemu ve všech nových větvích a organizačních strukturách, které v těchto větvích začínají, a to od data dosažení úrovně, přičemž vyplácení bude prováděno do neomezené hloubky!

Ke každému účtu je přiřazen kód Diamond, jenž se používá se k určení toho, kterému Brand Partnerovi Diamond je přidělen bonus Go Forward Infinity Bonus. Přidělení je určeno dvěma faktory:

Pokud je registrátor na úrovni Diamond, nebo vyšší, přiřadíte novému Brand Partnerovi nebo Zákazníkovi kód Diamond, který představuje registrátora.

Pokud registrátor na úrovni Diamond, nebo vyšší není, přiřadíte novému Brand Partnerovi nebo Zákazníkovi stejný kód Diamond, který je přiřazen registrátorovi.

Brand Partnerům, kteří během bonusového období dosáhnou nejméně úrovně Diamond, budou odpovídajícím způsobem zakódováni všichni noví Brand Partneři nebo Zákazníci, jež zaregistrují v následujícím měsíci. Pokud například Bob Smith dosáhl v říjnu úrovně Diamond, všichni noví Brand Partneři nebo Zákazníci, které osobně zaregistroval v říjnu a později, budou kódováni jako Bob Smith.

Jakmile Brand Partner dosáhne úrovně Diamond, noví Brand Partneři a Zákazníci zaregistrovaní v sestupné linii budou zakódováni jako on bez ohledu na to, zda si Brand Partner svou vyplácenou úroveň Diamond, nebo vyšší udrží, či nikoli. Objednávky zadané Zákazníky nebo Brand Partneři v zemích, které v tomto plánu odměňování nejsou zohledněny, budou vyloučeny.

Jakmile je Brand Partner nebo Zákazník zakódován, kód se nemění. Amare Global si zachovává právo podle svého výhradního uvážení rozhodnout, zda v kódu Brand Partnera nebo Zákazníka provést jakékoli úpravy, které považuje za nezbytné.

13. Odmítnutí odpovědnosti týkající se dalších bonusů, náhrad, provizí, pobídek nebo odměn

- Fast Start Bonusy se vztahují ke kombinaci bonusů, které se vyplácejí z Commissionable Volume, když Brand Partner zaregistruje 5 nových Zákazníků nebo Brand Partnerů, jež během jednoho rozhodného měsíce nakoupí zboží v hodnotě alespoň 100 SSV. Pokud Brand Partner splní všechny předpoklady a má 600 PTV v následujících bonusech, může vydělat až 9.732 CZK:
- First Order Bonus – když zaregistrujete Zákazníka nebo Brand Partnera, bude vám v rámci tohoto bonusu vyplaceno 30 % z první objednávky s Commissionable Volumem za předpokladu, že každý z nich udělá nákup v hodnotě 100 CV, což by bylo celkem 2.920 CZK vyplacených v bonusu za první objednávku. Objednávky se sníženým Commissionable Volumem v důsledku promo akce nebo prodeje mohou mít za následek nižší bonusovou částku za tuto část.
- Me and Three Personal Bonus - pokud Brand Partner zaregistruje tři (3) Zákazníky nebo Brand Partneři, aspoň jeden z nich vygeneruje 100 SSV a Brand Partner sám vygeneruje 100 PV a 600 PTV, získá způsobilý Brand Partner v rámci Me and Three Personal Enrollment Bonusu 1.946 CZK.
- Focus on Five Bonus – kromě toho Brand Partner obdrží za registraci pěti (5) nových Zákazníků a Brand Partnerů s počáteční objednávkou v hodnotě 100 SSV Focus on Five Bonus ve výši 5.839 CZK.
- Společnost Amare pokračuje ve vytváření inovativních a poutavých programů, které nejsou uvedeny v tomto plánu odměňování, aby všechny Brand Partneři odměnila za to, že uspěli. Jakékoli programy, které nejsou výslovně popsány, mohou obsahovat samostatné smluvní podmínky, jež rozšiřují tyto smluvní podmínky plánu odměňování.
- Jakýkoli objem, který je vygenerován v rámci různých požadavků plánu, bude nejprve vyplácen podle plánu odměňování, kde byl objem vygenerován/kde objem vznikl. Objem vygenerovaný trhy, které v tomto plánu odměňování nejsou zohledněny, bude z výpočtů bonusů vyloučen. V případě přeshraniční registrace nebo sponzorování se použije objemový faktor, který ovlivní všechny výpočty objemu, mimo jiné včetně OV, OLL, PTV a všech bonusových výplat.
- Částky v různých měnách uvedené v tomto dokumentu jsou převedeny na místní měnu pomocí bonusového kurzu používaného pro účely výpočtu provize. Bonusová sazba je stanovena na základě vlastního uvážení společnosti Amare Global a může být bez upozornění změněna.
- Amare může poskytovat překlady marketingových či prodejních materiálů a zásad do cizích jazyků. V případě jakýchkoliv rozdílů ve znění, významu nebo výkladu mezi anglickou verzí a překlady má přednost anglická verze, která je považována za standardní vodítko.
- Plán odměňování společnosti Amare se řídí příslušnými územními, provinčními nebo federálními zákony platnými pro naše odvětví. Tyto zákony mají přednost před jakýmkoli ustanovením obsaženým v tomto dokumentu.
- Výsledky, účast na pobídkových výletech a dalších propagačních akcích není typická ani zaručená a vyžaduje tvrdou práci a schopnosti. Splnění předpokladů vyžaduje tvrdou práci, schopnosti a plnění konkrétních prodejních cílů. Většina lidí předpoklady nesplní. Doporučením zákazníků mohou Brand Partneři získat dobrý doplňkový příjem z prodeje produktů. Většina lidí se zaregistruje pouze proto, aby si

nakoupila úžasné produkty pro vlastní potřebu, a vydělá si málo nebo nic. Chcete-li zjistit, čeho lze dosáhnout, prostudujte si naše prohlášení o příjmech, které je k dispozici na www.amare.com.