

Az Amare kompenzációs terv általános feltételei – Európa

Az Amare kompenzációs tervet úgy állították össze, hogy jutalmazza az Ön erőfeszítéseit a Brand Partnereket arra ösztönözve, hogy megismertessék az Amare-t másokkal és bevezessék őket az Amare Global világába. Ahogy a Brand Partnerek egyre feljebb jutnak a ranglétrán, úgy nő az Ön bevétele is, és annak a lehetősége is, hogy más Brand Partnereket mentoráljon, és segítsen nekik ugyanezt elérni. Az Amare Global legmagasabb szintjeit Diamondnak nevezik. Arra törekszünk, hogy a Diamond szintre vezető út során a Brand Partner rendelkezzen a szükséges erőforrásokkal ahhoz, hogy társadalmi változást hozzon létre és felhívja a figyelmet a mentális jólétre. A Brand Partnernek nem kell termékeket vásárolnia vagy a Subscribe & Save programra feliratkoznia ahhoz, hogy bónuszokhoz jusson vagy jutalékokat kapjon.

* A feltüntetett jövedelmek elméleti jellegűek, és azt szemléltetik, hogyan működik a kompenzációs terv egy ideális forgatókönyv szerint; ezek NEM jelentenek vagy garantálnak tényleges jövedelmet. Az egyén által elért jövedelem a vállalkozásába fektetett erőfeszítés és idő függvényében változik. A sikerhez elengedhetetlen egy erős ügyfélbázis kiépítése.

1. Fogalmak és Meghatározások

- A fiók státusza *: Többféle fiókállapot létezik:
 - Aktív: Azok a Brand Partnerek, akik az aktuális vagy az előző naptári hónapban 100 PV személyes termékforgalmat generálnak személyes használatra vagy viszonteladásra szóló megrendelésekből és/vagy ügyfélmegrendelésekből, aktívnak minősülnek, és jogosultak lehetnek jutalékok megszerzésére.
 - Felfüggesztett: A Brand Partner fiókja felfüggesztett státuszúnak tekinthető az Amare szabályzatában és eljárásaiban meghatározott különböző okok miatt. A fiók kiszámított jutalékai a felfüggesztett státusz miatt visszatartásra kerülhetnek.
 - Törölt: A törlés lehet szándékos vagy nem szándékos. Egy fiók az Amare irányelveiben és eljárásokban, valamint az Alkalmazási szerződés feltételeiben meghatározott különböző okok miatt kerülhet megszünt státuszba. A megszünt és törölt számlák a továbbiakban nem jogosultak jutalékszerzésre.

*Ez a lista nem teljes körű; további információért kérjük, tekintse meg az Amare irányelveit és eljárásait, valamint az alkalmazási megállapodás feltételeit.
- Felh. fiók típusok: Két (2) felh.fiók típus létezik:
 - Brand Partner (BP): Az Amare-ba regisztrált személy, aki termékeket kíván megosztani másokkal. A Brand Partnerek független vállalkozóknak minősülnek. A Brand Partnereknek lehetőségük van arra, hogy elkötelezettségük alapján jutalékokat és egyéb jutalmakat kapjanak.

*A Brand Partner kifejezés az Amare irányelveiben és eljárásaiban leírt jelentéssel bír.
 - Ügyfél (C): Az a személy, aki Amare termékeket vásárol személyes használatra. Az ügyfelek nem regisztrálhatnak más ügyfeleket vagy Brand Partnereket (nem építhetnek alvonalakat), és nem szerezhettek jutalékokat.
- Frissítés: Az Ügyfelek Brand Partnerre frissíthetik fiókjukat, ha teljesítik az Amare irányelveiben és eljárásokban meghatározott, Brand Partnerrel szemben támasztott követelményeket.
- Brand Partner tagság: Miután az Amare Irányelvének és eljárásainak, valamint az Alkalmazási megállapodás feltételeinek megfelelően regisztrált, a Brand Partner egy Amare-fiókot és egy Amare-azonosítószámot (ID) kap.
- Bónuszok, jutalékok, ösztönzések és jutalmak: A Brand Partner részt vehet a Kompenzációs tervben, és bónuszokat, jutalékokat, ösztönzőket és jutalmakat szerezhet a Kompenzációs terv és az Amare Global által időről időre közölt egyéb promóciós tevékenységek révén.
- Bónuszidőszak: A bónuszidőszak azt a kezdő és záró időpontot jelenti, amelyre vonatkozóan a képesítések, bónuszok és jutalékok kifizetése történik. Kétféle bónuszidőszak létezik:
 - Heti jutalék időszak – mely hétfőn 00:00 (éjfél) kezdődik és vasárnap @ 23:59:59-kor ér véget, a nyári időszámítás figyelembe vételével, és az időszak végét követő péntekig kifizetésre kerül. A heti jutalékok esedékessége egy órával eltérhet azokon a területeken, ahol nem a nyári időszámítás van érvényben.
 - Havi jutalékidőszak: naptári hónaponként meghatározott időszak, amely az első (1.) napon 00:00 órakor (éjfél) kezdődik és a hónap utolsó napján 23.59.59 órakor ér véget közép-európai idő szerint, figyelembe véve a nyári időszámítást, és amely a következő naptári hónap 15. napjáig kerül kifizetésre. A havi jutalékok esedékessége egy órával eltérhet azokon a területeken, ahol nem a nyári időszámítás van érvényben. **Amennyiben a hónap 15. napja hétvégre vagy munkaszüneti napra esik, a kifizetés a következő munkanapon történik meg.**
- Visszaigénylés: A Brand Partnereknek kifizetett bónuszok, jutalékok, jutalmak és egyéb ösztönzők visszaigénylésének folyamata. A visszaigénylés akkor indulhat el, ha egy megrendelés (amely után bónuszokat/jutalékokat fizettek) visszaküldésre kerül.
- Alvonal: Az alvonal szervezeteknek két (2) típusa létezik:

1. Szponzorációs alvonal fa: Minden első szintű (ún. front-line) Brand Partner, Ügyfél és azok első szintű Brand Partnerei, Ügyfelei, stb., amíg el nem éri a fa végét.
 2. Elhelyezési alvonal fa: Az elhelyezési kapcsolat szerint elhelyezett Brand Partnereket tartalmazza. Ezt a fát az Unilevel célkitűzések eléréséhez használják.
- Láb (Leg): Az ön frontline-jában lévő teljes Brand Partner szervezet. A Brand Partner és csapata egy Lábat képvisel az Ön hálózatában. Lehetőség van arra, hogy Lábak legyenek a szponzorációs fában és az elhelyezési fában is.
 - Legnagyobb láb: Az elhelyezési alvonal fa egyetlen lábának legnagyobb OV összege jelenti a legnagyobb lábat.
 - Toborzó: Az a Brand Partner, aki egy másik Brand Partnert vagy ügyfelet szponzorál, amikor azok az Amare Globalhoz csatlakoznak. A toborzó a szponzorációs alvonal fán egy adott Brand Partner vagy ügyfél első Brand Partnere.
 - Elhelyezés: A Brand Partner egy másik Brand Partnerhez kerül, hogy segítse azt üzleti tevékenységének fejlesztésében. Ezt a kapcsolatot az Elhelyezési alvonal fán belüli elhelyezés határozza meg, és befolyásolja az Unilevel Bonus és az Organizational Volume (OV) kiszámítását.
 - Rendelés: A Brand Partner vagy az Ügyfél által az Amare-val díjfizetés ellenében kötött áru- vagy szolgáltatási tranzakció. Az árukhoz és szolgáltatásokhoz PV-ket és CV-ket rendelnek, amelyeket a minősítések és a bónuszkifizetések meghatározásához használnak.
 - Első rendelés: A Brand Partner vagy az ügyfél által leadott első megrendelés.
 - Ártípusok: Két (2) ártípus létezik:
 1. Egyszeri vásárlási ár: Egy olyan vásárláshoz rendelt ár, amely nem tartalmaz ismétlődő előfizetést.
 2. Subscribe & Save ár: Egy olyan vásárláshoz rendelt ár, amelyre ismétlődő előfizetést állítottak be. Ez az ár generálja a Subscribe & Save volumet.
 - Szint: A Brand Partner számára az egyes szintekhez meghatározott követelmények teljesítése alapján odaítélt minősítés. A szinteknek három (3) típusa van:
 1. Career Rank: Az a legmagasabb szint, amelyet a Brand Partner Amare pályafutása során elért. A ranglétra-emelkedés a Brand Partner career rankjén alapul.
 2. Recognition Rank (elismerési szint): A Brand Partner által az elmúlt tizenkét hónapban elért legmagasabb szint. Ezt a szintet általában elismerési célokra használják.
 3. Kifizetési szint: Az a szint, amelyen a Brand Partner megszerzi a minősítést, és amely alapján egy adott jutalékidőszakban díjazásban részesül. A kifizetési szint meghatározása havonta történik.
 - Volumen típusok: A volumenek a bónuszokra való jogosultság meghatározása érdekében a megbízáshoz rendelt értékek (Ezek az értékek univerzálisak és nem függenek a pénznemtől):
 - Personal Volume (PV): A Personal Volume (PV) a Qualifying Volume (QV) összege, melynek összetevői a következők:
 1. a Brand Partner személyes megrendelése személyes használatra vagy viszonteladásra, valamint
 2. a Brand Partner által személyesen szponzorált vásárlói megrendelések.
 - Commissionable Volume (CV): Egy megbízáshoz rendelt érték, amelyet a jutalékok kiszámításához használnak.
 - Organizational Volume (OV): A Brand Partner OV-ja a Brand Partner PV-jének (amely a QV-n alapul) és az elhelyezési alvonal fában lévő összes alvonal Brand Partner PV-jének összege.
 - Volume Outside Largest Leg (OLL): A Brand Partner OLL-ja a Brand Partner Organizational Volumenének (amely a QV-n alapul) és a teljes alvonal PV-jének összege az elhelyezési fán.
 - Personal Customer Volume (PCV): A Personal Customer Volume a Brand Partner személyesen szponzorált ügyfélmegrendelése PV-jének összege (amely a QV-n alapul). A személyes megrendelések volumenét nem veszik figyelembe ennek a volumenkövetelménynek a szempontjából.
 - Personal Team Volume (PTV): A Brand Partner PTV-je a Brand Partner PV-jének (amely a QV-n alapul) és az általa személyesen szponzorált Brand Partnerek PV-jének összege. A PTV kiszámításához a szponzorációs alvonal fát kell használni.
 - Subscribe & Save Volume (SSV): Az előfizetési termékek vásárlásainak tulajdonított érték.

2. Bónuszidőszak

Az Amare kompenzációs terv minden bónuszidőszakban a következő bónuszokat írja elő:

Bónusz típus	Havi	Heti
First Order Bonus (Heti)		X
First Order Bonus (Havi)	X	
Customer Bonus	X	
Me And Three Bonus	X	
Me And Three Personal Retention Bonus	X	
Me And Three Team Group Bonus	X	
Unilevel Bonus	X	
Focus On Five Bonus	X	
Minimum Monthly Reward Bonus - (ennek követelménye a Focus on 5 bónusz megszerzése)	X	
Rise & Reward és Road to Leader Program	X	
Mentor Bonus Pool	X	
Leader Bonus Pool	X	
Global Ambassador Bonus Pool	X	
Go Forward Infinity Bonus	X	

3. Szintfokozat előrelépés és Minősítések

Az Amare Global kompenzációs terve 14 szint elérését írja elő. A szintek minősítését a havi bónuszidőszak végén határozzák meg, hogy a Brand Partner abban a hónapban jogosult legyen a bónuszokra, amelyben az adott szinthez tartozó kifizetést kapja. A szintkövetelményeket a következő táblázat tartalmazza:

	Mentor szintek					Leader szintek			Global Ambassador szintek					
	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 (3) (önle)				150.000 HUF	300.000 HUF	600.000 HUF	900.000 HUF	1.500.000 HUF	2.250.000 HUF	3.000.000 HUF	3.750.000 HUF	4.650.000 HUF	5.250.000 HUF	6.000.000 HUF
Minimum Monthly Reward				240.000 HUF	450.000 HUF	600.000 HUF								
Ingyen termékjutalmak **		22.500 HUF	60.000 HUF	60.000 HUF	60.000 HUF	60.000 HUF	60.000 HUF	60.000 HUF	60.000 HUF	60.000 HUF	60.000 HUF	60.000 HUF	60.000 HUF	60.000 HUF
PV	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
PCV vagy OV (Elhelyezési fa) ***		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 (Elhelyezési fa) ***			600	1.500	3.000	4.500	7.500	15.000	22.500	37.500	75.000	150.000	225.000	300.000
Láb követelmények (Sponsorációs fa)			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

* Ingyenes termékjutalom csak egyszer érvényes a ranglétrán való előrelépéshez, amikor eléri az új szintet.

*Az ábrázolt szint nem feltétlenül tükrözi azt a tipikus jövedelmet vagy nyereséget, ha van ilyen, amelyet egy Brand Partner az Amare kompenzációs tervben való részvétele révén kereshet vagy fog keresni. A Brand Partner sikere a személyes erőfeszítéseken múlik, beleértve, de nem kizárólagosan, az üzlet fejlesztésére fordított szakértelmet és időt. az Amare nem garantálja a jövedelem vagy a siker bármilyen szintjét.

Az új szintre való előrelépéshez a Brand Partnernek a havi bónuszidőszak alatt teljesítenie kell az új szintre vonatkozó követelményeket. A Brand Partner jutalomszintje minden havi bónuszidőszak kezdetén visszaáll. A career rank elmentésre kerül, és a Brand Partner által valaha elért legmagasabb szintet jelenti. A magasabb szintek elérése további bónuszok és

jutalékok megszerzését teszi lehetővé. Elismerési célból a Brand Partner elismerési szintje a 12 hónapos időszak alatt elért legmagasabb kifizetési szint.

PV: A havi bónuszidőszak alatt termelt minimális PV.

OV: A havi bónuszidőszak alatt termelt minimális OV.

VOLL (Volume Outside Largest Leg): A fő lábon kívüli minimális OV a bónusz időszak alatt. A fentiek az elhelyezési alvonal fán alapulnak.

Láb követelmények: A Brand Partner szervezetében lévő azon lábak száma, amelyekben a láb a havi bónuszidőszak alatt a minimális kifizetési szintet vagy annál magasabb szintet ér el. A fentiek a szponzorációs alvonal fán alapulnak. Példa:-A Silver Lábhoz 2 Brand Builder lábbal kell rendelkeznie az adott Láb alatti kifizetési szinten.

Minősítő bónusz: Ahhoz, hogy a Brand Partner jutalékot kapjon a minősítési hónapra, legalább 100 PV-t kell elérnie az adott hónapban.

4. First Order Bonus

A First Order Bonus heti és havi rendszerességgel kerül kifizetésre az első és második szintű Upline toborzóknak az alábbi táblázat szerint. A kifizetés a CV (Commissionable Volume) alapján történik.

First Order Bonus a Brand Partner újonnan szponzoráltak számára

Szint	Jutalék százalékban
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

Szint	Jutalék százalékban
1.szint	30%
2.szint	5%

Ahhoz, hogy a heti bónuszidőszak alatt megkapja a First Order bónuszt, a Brand Partnernek a heti bónuszidőszakot megelőző hónapban vagy az előző hónapban aktívnak kell lennie.

Ha a Brand Partner inaktív abban a heti bónuszidőszakban, amelyben jogosult lett volna a First Order bónuszra, a Brand Partner nem kapja meg a heti bónuszt. Ha azonban aktívvá válik a havi bónuszidőszakban, a Brand Partner a „True up (korrekció)” előnyeit élvezheti, amely lehetővé teszi számára, hogy megkapja a jogosultsági hónap során keletkezett összes ki nem fizetett First Order bónuszt.

Az Unilevel Bonus nem kerül kifizetésre az első megrendelésekre. A First Order Bonus fiókonként csak egy megrendelésből generálható. A Brand Partnerre frissülő ügyfelek megrendelése nem jogosultak erre a bónuszra. A First Order Bonus a Commissionable Volume alapján kerül kifizetésre. A jelen Kompenzációs tervben nem szereplő piacokról származó első megrendelések nem számítanak bele ebbe a bónuszba.

5. Me and Three Bonus

A Me and Three Bonus havi rendszerességgel kerül kifizetésre, és az alaptevékenységen alapul: három Brand Partner vagy ügyfél értékesítésének generálása, majd mindegyikük betanítása arra, hogy ugyanezt három másik emberrel is megtegyék! Ahhoz, hogy ezt a bónuszt megkapja, a Brand Partnernek aktívnak kell lennie, és az adott hónapban 600 PTV-vel kell rendelkeznie. Ennek a bónusznak a kiszámításához a Szponzorációs alvonal fát használjuk.

- **Me and Three Personal Bonus:** A Brand Partnernek aktívnak kell lennie, 600 PTV-vel kell rendelkeznie, és személyesen kell szponzorálnia három (3) új ügyfelet vagy Brand Partnert legalább 100 PV értékű Subscribe & Save megrendeléssel, hogy 30.000 HUF kapjon. A Brand Partnernek aktívnak kell lennie, 600 PTV-vel kell rendelkeznie, és személyesen kell szponzorálnia három (3) új ügyfelet vagy Brand Partnert legalább 100 PV értékű Subscribe & Save megrendeléssel, hogy 15.000 HUF kapjon. A bónusz maximális összege 30.000 HUF.

A minősítésre jogosító megrendelést azt követően kell leadni, hogy az Amare elfogadta a Brand Partner regisztrációját. A Brand Partnerre frissülő ügyfelek megrendeléseit nem vesszük figyelembe a bónuszra való jogosultság szempontjából. A megrendelések semmilyen módon nem vonhatók össze. Az egyszeri vásárlási megrendelések nem jogosultak a minősítésre. A frissen regisztráltaknak egyedi adóazonosító számmal és e-mail címmel, valamint számlázási címmel kell rendelkeznie ahhoz, jogosultak legyenek erre a bónuszra. Az Amare által a Brand Partner szervezetében elhelyezett fiókok nem számítanak bele a bónuszra való jogosultságba.

Példa:

- Ha egy meglévő Brand Partner 3 új ügyfelet és Brand Partnert szponzorál egy 100 PV értékű Subscribe & Save megrendeléssel, 600 PTV-vel, akkor 30.000 HUF értékű Me and Three Personal bónuszt kap.
 - Ha egy meglévő Brand Partner 3 új ügyfelet és Brand Partnert szponzorált egy 100 PV értékű Subscribe & Save megrendeléssel, 600 PTV-vel, akkor 15.000 HUF értékű Me and Three Personal bónuszt kap.
 - Ha a Brand Partner megkapja a regisztrációs bónuszt, nem jogosult a retention bónuszra. Ha a Brand Partner 3 új személyt szponzorál és 3 másik meglévő ügyféllel/Brand Partnerrel rendelkezik, akkor csak 30.000 HUF kap a teljes Me and Three bónuszból. Ez azt jelenti, hogy a Brand Partner nem kap 45.000 HUF. A Me and Three Personal Bonus maximális összege 30.000 HUF.
- **Personal Retention Bonus:** Ha a Brand Partner megtart három korábban szponzorált ügyfelet vagy Brand Partnert, akik egyenként legalább 100 SSV értékű megrendelést adnak le, és 600 PTV-t gyűjtenek össze, 15.000 HUF összegű bónuszt kap. Ez a bónusz nem kerül kifizetésre, amikor a Me and Three Bonus kifizetésre kerül.
 - **Team Group Bonus:** Ahhoz, hogy jogosult legyen a 75.000 HUF összegű Me and Three Team bónuszra, a Brand Partnernek aktívnak kell lennie és 600 PTV-vel kell rendelkeznie, és legalább három (3) személyesen szponzorált Brand Partnert kell fenntartania, akik megkapták a Me and Three Personal bónuszukat. A minősített alvonalnak legalább a Me and Three Personal Retention Bónuszt meg kell szereznie.

6. Focus On Five Bonus

Focus On Five Bonus: Ha a Brand Partner személyesen támogat összesen öt (5) új ügyfelet vagy Brand Partnert, akik a regisztrációjuk hónapjában egyenként legalább 100 SSV értékű első megrendelést adnak le, és összesen 600 PTV-t gyűjtenek össze, 90.000 HUF összegű bónuszt kap. A minősítő megrendelést a regisztráció időpontjában kell leadni. A megrendelések semmilyen módon nem vonhatók össze. Az egyszeri vásárlási megrendelések nem jogosultak a minősítésre. A frissen regisztráltaknak egyedi e-mail címmel, valamint szállítási és számlázási címmel kell rendelkeznie ahhoz, valakit jogosulttá tegyen erre a bónuszra. A Brand Partnerre frissülő ügyfelek megrendeléseit nem vesszük figyelembe a bónuszra való jogosultság szempontjából. Az Amare által a Brand Partner szervezetében elhelyezett fiókok nem számítanak bele a bónuszra való jogosultságba.

7. Customer Bonus (Ügyfélbónusz)

Az Ügyfélbónusz az egyik alapvető módja annak, hogy a személyesen szponzorált ügyfelek által vásárolt termékek után jutalékot kapjon. Minden hónapban a személyesen szponzorált ügyfelek vásárlási volumene határozza meg azt az 5%-33% közötti összeget, amelyet a Brand Partner ügyfélbónuszként kap az alábbi táblázat szerint. A Brand Partner PV-je nem számít bele az Ügyfélbónusz volumenének kiszámításába. A jelen Kompenzációs tervben nem szereplő piacokról származó ügyfélmegrendelések nem számítanak bele ebbe a bónuszba.

Personal Customer Bonus First Order Bonus rendelésekhez	Volumen	First Order Bonus	Customer Bonus	Teljes kifizetés
	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%

*A táblázatban szereplő értékeket a CV (Commissionable Volume) alapján számították ki.

Az első megrendelésekre az Ügyfélbónusz 5% és 18%-a kerül kifizetésre, a későbbi megrendelésekhez képest eltérő volumenszintű ütemezés szerint, amint az az alábbi táblázatban látható:

Personal Customer Bonus Unilevel rendelésekhez	Volumen	Unilevel Bonus	Customer Bonus	Teljes kifizetés
	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%

*A táblázatban szereplő értékeket a CV (Commissionable Volume) alapján számították ki.

8. Subscribe & Save Reward pontok és Minimum Monthly Reward Bonus

- Subscribe & Save Reward pontok: A Subscribe & Save Reward pontok (SSR) szintek szerinti megszerzéséhez a Brand Partnernek 100 SSV értékben kell személyesen termékeket vásárolnia, és Silver, Gold és Platinum szintre kell lépnie. A pontok csak egyszer kerülnek odaítélésre. A személyesen regisztrált Ügyfelek által vásárolt SSV nem számít bele ebbe a minősítésbe. Az SSR pontok a havi bónuszidőszak lejártával kerülnek kiosztásra, és a következő naptári hónapban válthatók be. Például a szeptemberben szerzett SSR pontok október 15-én kerülnek kiosztásra és függőben maradnak, november 1-jén lehet majd őket beváltani. Az SSR Pontokkal és a Subscribe & Save Rewards Programmal kapcsolatos további információkat a BackOffice-ban talál.

- Minimum Monthly Reward (MMR)*: A Minimum Monthly Reward (MMR) egy olyan minimális küszöbösszeget határoz meg, amelyet a Brand Partner egy jutalékköteles hónapban legfeljebb hat (6) havi bónuszidőszakban kereshet és akkortól kezdődik, és akkor kezdődik, amikor a Brand Partner Silver, Gold és Platinum szintre lép, és jogosult a Focus on Five bónuszra.

Szint	Jutalmak
Brand Builder	75 SSR pont
Bronze	200 SSR pont
Silver	200 SSR pont és 240.000 HUF Minimum Monthly Reward
Gold	200 SSR pont és 450.000 HUF Minimum Monthly Reward
Platinum	200 SSR pont és 600.000 HUF Minimum Monthly Reward

Az alábbiakban a minősítéseket ismertetjük:

- Brand Builderré történő szint előrelépés a Platinum fokozaton keresztül, és SSR pontok szerzése!
- Ranglétra-emelkedés Silver, Gold vagy Platinum fokozatra, valamint a Focus on Five és az MMR bónusz megszerzése az első alkalommal. Ez lesz az MMR minősítések első (1) hónapja.
- Tartsa meg a Silver, Gold, vagy Platinum minősítést és folytassa a Me and Three Személyes bónusz vagy Személyes Retention Bonus megszerzését és szerezze meg az MMR bónuszt további öt (5) egymást követő hónapra.

- Szerződési feltételek:

Az MMR egy olyan bónusz, amely az Amare jutalékok és a minimális küszöbértékek különbségét fizeti ki, melyek a következők: 240.000 HUF a Silver, 450.000 HUF a Gold és 600.000 HUF a Platinum szinthez. Például, ha megfelel a Silver MMR-nek és 135.000 HUF jutalékot szerez, 105.000 HUF fizetnek önnek MMR bónuszban.

A havi jutalékok kiszámítása úgy történik, hogy a heti jutalékok kezdőnapja alapján összeadjuk a heti és havi jutalékokat, amelyeket egy jutalékperióduson belül szerzett. Például, a 2023. szeptember 25., hétfő és 2023. október 1., vasárnap közötti hétre vonatkozó heti jutalékok a Brand Partner szeptemberi jövedelmével együtt kerülnek csoportosításra és kiszámításra.

Ez a Bónusz legfeljebb hat (6) egymást követő havi időszakig fizet.

A Minimum Monthly Reward (MMR) egy olyan minimális küszöbösszeget határoz meg, amelyet a Brand Partner egy jutalékköteles hónapban legfeljebb hat (6) havi bónuszidőszakban kereshet. Ha a Brand Partner megszerezte a minősítést, az MMR bónuszt a Brand Partner teljes havi jövedelme és a minősített rangsor szerinti MMR-küszöbérték közötti különbséggént számítják ki, attól függően, hogy a kettő közül melyik a magasabb. A havi összjövedelem a heti, hó végi és éves jutalékok összegeként kerül kiszámításra egyetlen jutalékköteles hónapban. A heti jutalékoknál az egymást átfedő hetek miatt a teljes hét a minősített hét kezdőnapja alapján kerül csoportosításra. Például a 2023. szeptember 25., hétfő és 2023. október 1., vasárnap közötti hétre vonatkozó heti jutalékok a Brand Partner szeptemberi jövedelmével együtt kerülnek csoportosításra és kiszámításra.

Az SSR pontok csak a ranglétra-emelkedés havában járnak. Ez vonatkozik a Silver, Gold és Platinum szintekre is, amelyek eltérnek az MMR-hez kapcsolódó egyetlen időszaktól.

Az MMR a minősített ranglétra-emelkedés első hónapjában kezdődik, és a Brand Partnernek ugyanabban a naptári hónapban kell megszereznie a Focus on Five bónuszt ahhoz, hogy a bónuszt első alkalommal kiérdemlje. Ez lesz az MMR minősítés első (1) hónapja.

A minősítést követően a Brand Partner akkor kapja meg további öt (5) hónapon keresztül aminősített MMR-bónuszt, ha továbbra is jogosult a Me and Three Personal bónuszra, és Silver vagy annál magasabb szintű kifizetésben részesüljön. Az MMR-bónusz legfeljebb hat (6) egymást követő bónuszidőszakban kerül kifizetésre. Még akkor is, ha egy Brand Partner továbbra is jogosult a Me and Three személyes és a Focus on Five bónuszokra, az MMR mindaddig nem folytatódik, amíg a Brand Partner feljebb nem lép a ranglétrán.

Azok a havi bónuszidőszakok, amelyekben az MMR-bónusz nem került felhasználásra vagy alkalmazásra, nem kerülnek át a következő időszakra, és lejárnak.

Márciusban, ha eléri a Silver fokozatot, és nem szerzi meg a Focus on Five bónuszt, akkor nem kap MMR bónuszt. Ha áprilisban Silver szintre lép előre, és jogosult a Focus on Five bónuszra, akkor áprilisban először lesz jogosult az MMR bónuszra. A hat (6) hónapos minősítési időszak április és szeptember között tart. Áprilistól szeptemberig bármelyik hónapban, ha Ön Silver minősítést szerez, és elnyeri a Me and Three személyes bónuszt, jogosult lesz az MMR-bónuszra. Áprilistól szeptemberig bármelyik hónapban, ha Ön Silver minősítést szerez, de nem szerzi meg a Me and Three Personal bónuszt, akkor nem kap MMR bónuszt a minősítési időszak alatt. Áprilistól szeptemberig bármelyik hónapban, ha nem szerez Silver minősítést, de elnyeri a Focus on Five bónuszt, akkor nem kap MMR bónuszt a minősítési időszak alatt.

Amint Gold szintet ér el, és ugyanabban a naptári hónapban elnyeri a Focus on Five bónuszt, jogosult lesz az MMR bónusz megszerzésére a Gold minősítésen. A szintalapú SSR pontok csak a szint előrelépés hónapjában járnak. A szintalapú SSR pontok nem kapcsolhatók az MMR bónuszra való jogosultsághoz.

9. Rise & Reward & Road to Leader Program

A Rise & Reward promóció érvényességi ideje alatt a résztvevőnek új Career Rankre kell lépnie. A jutalom megszerzéséhez a résztvevőnek el kell érnie a havi bónuszidőszak további két (2) hónapján keresztül az új Career Rank kifizetési szintjét, összesen tehát három (3) hónapon keresztül, amelyben elérte a PROGRAM-időszak új Career Rank-jét. A Program keretében járó jutalmak fiókonként csak egyszer járnak. A részleteket a Rise & Reward Program Általános Szerződési Feltételei tartalmazzák.

Road to Leader Program csak a Silver, Gold és Platinum szintekre érvényes.

Silver – a Silver szint elérésének első hónapját követő öt hónapon belül háromszor éri el az új Silver Career Rank-et.

Gold – a Gold szint elérésének első hónapját követő öt hónapon belül háromszor éri el az új Gold Career Rank-et.

Platinum – a Platinum szint elérésének első hónapját követő öt hónapon belül háromszor éri el az új Platinum Career Rank-et.

A részleteket a Road to Leader Program Általános Szerződési Feltételei tartalmazzák.

10. Unilevel Bónuszok

Az Unilevel Bonus egy havi bónusz, amelyet a Brand Partner elhelyezési alvonal fája alapján ítélnék oda. A Brand Partner havi kifizetési szintje határozza meg, hogy a BP a szervezetben belül hányadik szinten szerezhet Unilevel bónuszt.

A szinteket az elhelyezési alvonal fa szervezetén belül közvetlenül egy másik személy alatt elhelyezkedő ügyfelek vagy Brand Partnerek képviselik. A bónusz feltételeinek teljesítéséhez a Brand Partnernek a havi bónuszidőszakban teljesítenie kell a kifizetési szint összes követelményét. A jelen Kompenzációs tervben nem szereplő piacokon leadott megrendelések nem kerülnek figyelembe vételre a bónusz szempontjából.

	Mentor szintek						Leader szintek			Global Ambassador szintek				
	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
1.szint	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
2.szint		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
3.szint			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
4.szint				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
5.szint					4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
6.szint						4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
7.szint							3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
8.szint										1%	1%	2%	2%	2%
9.szint											1%	1%	1%	1%
10.szint												1%	1%	1%

Dual Compression System: A tömörítés az Unilevel Bonus maximalizálását segíti elő, és lehetővé teszi, hogy a Brand Partnerek a kifizetési szintjük által meghatározott szinteken túl is részesüljenek jutalomban. A tömörítés akkor történik, amikor egy Brand Partner inaktív, és az Unilevel Bonus ekkor átugorja a szintet és a következő aktív Brand Partner magasabb szintjére emelkedik. Amare, a Standard Compression és a Dynamic Compression kombinálásával nem csak az inaktív, nem minősített Brand Partnereket tömöríti, hanem azokat is, akik nem jogosultak egy adott kifizetési szintre, lehetővé téve, hogy mélyebbről kapja a kifizetéseket a szervezetéből.

Standard Compression: Ha valaki nem felel meg 100 PV-vel a kifizetés feltételeinek, az alvonal tömöríti a kifizetés előtt. A potenciális kifizetési szint legfeljebb tíz (10) szint lehet.

Dynamic Compression: Biztosítja, hogy az Unilevel Volume 35%-a a megfelelő kifizetési szintnek megfelelően kerüljön kifizetésre az upline-nak, így minden olyan szinten kap kifizetést, ahol volumen van jelen!

11. Mentor, Leader, és Global Ambassador Bonus Pools

Az Amare a tényleges partnerség jegyében hisz abban, hogy a vállalat bevételeinek sikerében azokkal a Mentorokkal, Leaderekkel és Global Ambassadorokkal kell osztoznia, akik valóban osztoznak küldetésünkben. A Bonus Pool-ok havonta kerülnek kiosztásra és kifizetésre. A Bonus Poolok együttesen az Amare Kompenzációs tervében szereplő piacokon minden hónapban a jutalékolható mennyiség nyolc százalékát (8%) képviselik. A jelen Kompenzációs tervben nem szereplő egyéb piacokon generált volument nem vesszük figyelembe. A Mentor Pool a minősített CV 2%-t, a Leader Pool a minősített CV 2%-t, a Global Ambassador Pool pedig a minősített CV 4%-t kapja. Minden egyes Poolhoz más-más részesedési érték kapcsolódik az adott Pool részesedéseihez. A Pool részesedések értékét úgy határozzuk meg, hogy az egyes hónapokban minősített jutalékolható volument megszorozzuk a Poolhoz rendelt százalékkal, majd elosztjuk az adott hónapban az adott Pool számára generált összes részesedéssel. A részesedéseket nem lehet hónapról hónapra összegyűjteni, és minden egyes havi bónuszidőszakban nullázódnak. A részesedések minimális értékét az Amare is beállíthatja, hogy biztosítsa a stabil részesedés árakat a Bonus Poolok számára.

* A CV-k az Amare Global Europe migrációs piacairól származnak

Mentor Bonus Pool

	Mentor Bonus Pools		
	Silver	Gold	Platinum
Részvények sz.	1	3	5
Extra részvények*	1+	1+	1+

Az Amare Global Europe CV 2%-a

*Egyszeri részesedést kap minden egyes új Silver fokozat után, akinek az első promóciója hónapjában termékeket mutat be és személyesen szponzorál.

A Brand Partner további részesedést kaphat a Leader Pool-ból minden olyan alkalommal, amikor személyesen szponzorál egy új Brand Partnert, aki a bónuszminősítési hónap során először éri el a Silver szintet. A Brand Partnernek a további részesedés átvételének időpontjában a Pool-ban való részvétellel jogosultnak kell lennie.

Leader Bonus Pool

	Leader Bonus Pools							
	Leader	Senior Leader	Executive Leader	Diamond	1 Star Diamond	2 Star Diamond	3 Star Diamond	Presidential Diamond
Részvények sz.	2	3	5	7	9	11	13	15
Extra részvények*	1+	1+	1+	1+	1+	1+	1+	1+

Az Amare Global Europe CV 2%-a

*Egyszeri részesedést kap minden egyes új Silver fokozat után, akinek az első promóciója hónapjában termékeket mutat be és személyesen szponzorál.

A Brand Partner további részesedést kaphat a Leader Pool-ból minden olyan alkalommal, amikor személyesen szponzorál egy új Brand Partnert, aki a bónuszminősítési hónap során először éri el a Silver szintet. A Brand Partnernek a további részesedés átvételének időpontjában a Pool-ban való részvételre jogosultnak kell lennie.

Global Ambassador Bonus Pool

	Global Ambassador Bonus Pools				
	Diamond	1 Star Diamond	2 Star Diamond	3 Star Diamond	Presidential Diamond
Részvények sz.	1	2	3	4	5
Extra részvények*	1+	1+	1+	1+	1+

Az Amare Global Europe CV 4%-a

A Brand Partner további részesedést kaphat a Global Ambassador Bonus Pool-ból minden olyan alkalommal, amikor személyesen szponzorál egy új Brand Partnert, aki a bónuszminősítési hónap során először jut el a Gold szintre. A Brand Partnernek a további részesedések átvételének időpontjában a Pool-ban való részvételre jogosultnak kell lennie.

12. Go Forward Infinity Bonus

Az Amare Global Infinity bónuszai innovatívak és továbbra is motiválják legsikeresebb Brand Partnereinket. Amikor egy Brand Partner eléri a Diamond szintet, akkor a szint elérésének időpontjától kezdődően és az alatta lévő végtelen szintekig bónuszban részesül, amely az összes új láb és szervezet ezen lábakból kiinduló jutalékolható volumene 1%-ának felel meg!

A Diamond kódot minden egyes fiókhhoz hozzárendelik, és a Diamond Brand Partnerek azonosítására használják, akik jogosultak a Go Forward Infinity bónuszra. A hozzárendelést két tényező határozza meg:

Ha a toborzó Diamond vagy magasabb szintű, az új Brand Partner vagy ügyfél megkapja a toborzónak megfelelő Diamond kódot.

Ha a toborzó nem Diamond vagy magasabb szintű, az új Brand Partner vagy ügyfél ugyanazt a Diamond kódot kapja, mint a toborzó.

Abban az esetben, ha egy Brand Partner a bónuszidőszak alatt eléri a Diamond vagy magasabb szintet, a következő hónapban az általa személyesen szponzorált összes új ügyfél vagy Brand Partner az adott Brand Partnerhez tartozó kódot kapja. Például, ha Bob Smith szeptemberben eléri a Diamond szintet, akkor minden Bob által személyesen szponzorált Brand Partner vagy ügyfél októbertől kezdve Bob kódját kapja meg.

Amint a Brand Partner elérte a Diamond szintet, az új Brand Partnerek és szponzorált ügyfelek az alvonalon az adott Brand Partner kódját kapják meg, függetlenül attól, hogy a Brand Partner megtartja-e a Diamond kifizetési szintjét vagy annál magasabbat szerez. Az ebben a kompenzációs tervben nem szereplő országokban lévő Ügyfelek vagy Brand Partnerek által leadott megrendeléseket nem vesszük figyelembe.

Ha a Brand Partner vagy az ügyfél kódot kapott, a kód a hozzárendelést követően nem módosítható. Az Amare Global fenntartja a jogot, hogy saját belátása szerint szükség esetén változtasson a Brand Partner vagy az ügyfél kódján.

13. Bónuszokra, kompenzációra, kifizetésekre, ösztönzőkre vagy további jutalmakra vonatkozó figyelmeztetések

- A Fast Start bónuszok olyan bónuszok kombinációjára utalnak, amelyeket a Commissionable Volume-ból fizetnek ki, ha egy Brand Partner 5 új ügyfelet vagy olyan Brand Partnert szponzorál, akik legalább 100 SSV értékű megrendelést adnak le ugyanabban a minősített hónapban. Egy Brand Partner akár 150.000 HUF is kaphat, is kaphat, ha teljesíti az összes minősítési kritériumot, és 600 PTV-t ér el a következő bónuszokban:
- First Order Bonus – Ez a bónusz az első Commissionable Volume megrendelés 30%-nak megfelelő kifizetést biztosít, amikor Ön szponzorál egy ügyfelet vagy Brand Partnert. Feltételezve, hogy mindegyikük 100 CV értékű megrendelést ad le, Ön 45.000 HUF First Order bónuszt kapna. Az eladások vagy promóciók miatt csökkentett Commissionable Volumenű megrendelések alacsonyabb bónuszösszeget eredményezhetnek erre a részre.

- Me and Three Personal Bonus – Ha egy Brand Partner három (3) ügyfelet vagy Brand Partnert szponzorál, akik mindegyike legalább 100 SSV-vel rendelkezik, és 100 PV-t és 600 PTV-t ér el, a minősített Brand Partner 30.000 HUF összegű Me and Three Personal Enrollment bónuszt kap.
- Focus on Five Bonus – Ezen felül a Brand Partner 90.000 HUF összegű Focus on Five bónuszt kap öt (5) új ügyfél és Brand Partner szponzorálásáért, 100 SSV kezdeti megrendeléssel.
- Az Amare továbbra is innovatív és vonzó programokat hoz létre, amelyek nem szerepelnek ebben a Kompenzációs tervben, hogy megjutalmazza a Brand Partnereket által elért sikert. A kifejezetten le nem írt programokra külön feltételek vonatkozhatnak, amelyek kiegészítik a jelen kompenzációs terv feltételeit.
- Az eltérő követelmények alapján generált volumen azon kompenzációs terv alapján díjazza, amely alapján azt generálták/indították. A jelen kompenzációs tervben nem szereplő piacokon generált volumen nem számíthat bele a bónuszszámításba. Határokon átnyúló regisztráció vagy szponzorálás esetén egy volumentyűzést kell alkalmazni, amely hatással van minden volumenszámításra, beleértve, de nem kizárólagosan az OV, OLL, PTV és minden bónuszkifizetést.
- A jelen dokumentumban feltüntetett devizaösszegeket a jutalékok kiszámításához használt bónuszárufolyamon számítják át a helyi pénznemre. A bónuszkamatlábát az Amare Global saját belátása szerint határozza meg, és előzetes értesítés nélkül változhat.
- Az Amare a marketing- és értékesítési anyagok és irányelvek fordításait más nyelveken is elérhetővé teheti. Amennyiben az angol nyelvű változat és a fordítások között a megfogalmazás, a jelentés vagy az értelmezés tekintetében bármilyen eltérés van, az angol nyelvű változat az irányadó, és azt tekintik általános irányelvnek.
- Az Amare kompenzációs tervét az iparágunkra vonatkozó területi, tartományi vagy szövetségi törvények szabályozzák. Ezek a törvények felülírják az itt szereplő rendelkezéseket.
- Az eredmények, a jutalomutazásokon és egyéb értékesítési promóciókban való részvétel nem általánosítható és nem garantált, és elkötelezettséget és készségeket igényel. A minősítés megszerzése kemény munkát és hozzáértést igényel, valamint konkrét értékesítési célok teljesítését. Az emberek többsége nem jogosult erre. Az ügyfelek szponzorálása révén a Brand Partnereket jelentős kiegészítő bevételre tehetnek szert a tényleges termékértékesítések révén. A legtöbb ember csak azért csatlakozik, hogy csodálatos termékeket vásároljon személyes használatra úgy, hogy alig vagy egyáltalán nem tesz szert bevételre. A rendelkezésre álló lehetőségekről bővebb információt az amare.com oldalon elérhető Jövedelemnyilatkozatunkban talál.

14. Jövedelem-kizáró nyilatkozat

Jelentős jövedelem és jutalmak elérése elkötelezettséget és folyamatos munkát igényel az Amare termékek Ügyfeleknek és Márkapartnereknek történő népszerűsítése és értékesítése során.

A vállalkozás működtetéséhez szükséges várható állandó költségek nagymértékben eltérhetnek, és magukban foglalhatják – de nem kizárólag – azokat a kiadásokat, amelyeket egy Márkapartner a vállalkozás működtetése és/vagy népszerűsítése érdekében visel, például reklám- vagy promóciós költségek, termékminták, képzések, utazások, telefon- és internetszolgáltatások.

Amare nem vállal garanciát semmilyen konkrét keresetre. Az egyéni jövedelmi eredmények számos tényezőtől függően változhatnak, beleértve a személyes erőfeszítést, a piaci feltételeket és az egyéni készségeket. Bármilyen jövedelemre vagy keresetre vonatkozó nyilatkozat csupán becslés, és semmiképpen sem tekinthető tényleges jövedelemre vonatkozó garanciának vagy ígéretnek.