

Amare algemene voorwaarden beloningsplan – Europa

Het Amare Beloningsplan is ontworpen om je inspanningen te belonen door Brand Partners aan te moedigen Amare met anderen te delen en hen kennis te laten maken met Amare Global. Naarmate Brand Partners hoger in rang komen, zal het inkomen toenemen, evenals de mogelijkheid om andere Brand Partners te begeleiden en hen te helpen hetzelfde te doen. De hoogste rangen van Amare Global heten Diamond. Het is onze bedoeling dat als een Brand Partner de rang van Diamond heeft bereikt, Brand Partners de middelen zullen hebben om sociale verandering teweeg te brengen en bewustzijn te creëren rond mentaal welzijn. Brand Partners hoeven geen producten te kopen of op Subscribe & Save te staan om bonussen of commissies te verdienen.

* De vermelde verdiensten zijn hypothetisch en illustreren hoe het beloningsplan werkt in een ideaal scenario; ze vertegenwoordigen of garanderen NIET de werkelijke verdiensten. Het inkomen dat de persoon behaalt, zal variëren op basis van de moeite en tijd die hij in zijn bedrijf investeert. Het opbouwen van een sterk klantenbestand is cruciaal voor succes.

1. Woordenschat en definities

- Accountstatus*: Er zijn meerdere accountstatussen:
 1. Actief: Een Brand Partner die 100 PV aan persoonlijk productvolume genereert uit persoonlijke bestellingen voor persoonlijk gebruik of wederverkoop en/of bestellingen van Klanten tijdens de huidige of vorige kalendermaand, wordt beschouwd als commissieactief en kan in aanmerking komen om commissies te verdienen.
 2. Opgeschort: De account van de Brand Partner kan worden beschouwd als opgeschort om verschillende redenen die worden uiteengezet in de beleidsregels en procedures van Amare. Berekende commissies op de account kunnen worden ingehouden vanwege een opgeschorte status.
 3. Opgezegd: Opzegging kan vrijwillig of onvrijwillig zijn. Een account kan in een beëindigde status worden geplaatst om verschillende redenen die worden uiteengezet in de Beleidsregels en Procedures en de Algemene Voorwaarden van de Aanvraagovereenkomst van Amare. Beëindigde en opgezegde accounts komen niet langer in aanmerking voor commissies.

*Deze lijst is niet uitputtend; raadpleeg de Beleidsregels en Procedures van Amare en de Algemene Voorwaarden van de Aanvraagovereenkomst voor verdere referentie.
- Accounttypes: Er zijn twee (2) accounttypes:
 1. Brand Partner (BP): Een persoon die zich inschrijft bij Amare en de producten wil delen met andere mensen. Brand Partners worden beschouwd als onafhankelijke bedrijfseigenaars. Brand Partners hebben de mogelijkheid om in aanmerking te komen voor commissies en andere beloningen op basis van hun inspanningen.

* De betekenis van Brand Partner moet worden geïnterpreteerd zoals beschreven in de beleidsregels en procedures van Amare.
 2. Klant (C): Een persoon die Amare-producten koopt voor persoonlijk gebruik. Klanten mogen geen andere klanten of Brand Partners inschrijven (een downline opbouwen) en hebben niet de mogelijkheid om commissies te verdienen.
- Upgrade: Een Klant kan zijn account upgraden naar een Brand Partner door te voldoen aan de vereisten van een Brand Partner zoals uiteengezet in de Beleidsregels en Procedures van Amare.
- Brand Partner Lidmaatschap: Zodra een Brand Partner zich heeft ingeschreven overeenkomstig de Beleidsregels en Procedures en de Algemene Voorwaarden van de Aanvraagovereenkomst van Amare, zal de Brand Partner een account en Amare ID-nummer worden toegewezen.
- Bonussen, commissies, incentives of beloningen: Brand Partners kunnen deelnemen aan het beloningsplan en bonussen, commissies, incentives en beloningen verdienen krachtens dit Beloningsplan en andere promotionele activiteiten zoals van tijd tot tijd gepubliceerd door Amare Global.
- Bonusperiode: Een Bonusperiode vertegenwoordigt de begin- en einddatum waarvoor kwalificaties, bonussen en commissies worden uitbetaald. Er zijn twee soorten bonusperiodes:
 1. Wekelijkse Commissieperiode - gedefinieerd als maandag 00.00 (middernacht) tot zondag 23.59.59 uur, CET, rekening houdend met zomertijd, en wordt betaald op de vrijdag volgend op het einde van de periode. De deadline voor wekelijkse commissies kan een uur afwijken in gebieden waar geen zomertijd geldt.
 2. Maandelijks Commissieperiode – gedefinieerd per kalendermaand vanaf middernacht van de eerste (1e) tot en met 23:59:59 uur van de laatste dag van de maand, CET, rekening houdend met zomertijd en wordt betaald op de 15e in de volgende kalendermaand. Daarom kan de deadline voor maandelijks commissies een uur afwijken in gebieden waar geen zomertijd geldt. **Indien de 15e dag op een weekenddag of een officiële feestdag valt, zal de betaling plaatsvinden op de eerstvolgende Werkdag.**
- Clawback: Het proces van het terugwinnen van bonussen, commissies, beloningen en andere incentives die werden betaald aan Brand Partners. Een clawback kan worden getriggerd wanneer een order (waarop bonussen/commissies zijn betaald) wordt geretourneerd.

- Downline: Er zijn twee (2) downline-organisaties:
 1. Downline boomstructuur van de inschrijving: Alle eerstelijns (d.w.z. frontline) Brand Partners, Klanten en hun eerstelijns Brand Partners, Klanten, enzovoort, tot het einde van de boomstructuur is bereikt.
 2. Downline boomstructuur van de plaatsing: Bestaan uit Brand Partners die worden geplaatst volgens de Plaatsingsrelatie. Deze boomstructuur wordt gebruikt voor Unilevel-doeleinden.
- Tak: De hele organisatie van de Brand Partner in je frontline. De Brand Partner en zijn team vormen een tak in je netwerk. Er kunnen takken zijn in zowel de Downline Boomstructuur van de inschrijving als die van de plaatsing.
- Grootste tak: De grootste som OV van de Downline Boomstructuur van de plaatsing van één tak bepaalt de Grootste Tak.
- Inschrijver: Een Brand Partner die een andere Brand Partner of Klant inschrijft wanneer deze zich aansluit bij Amare Global. Een Inschrijver is de eerste upline Brand Partner van een bepaalde Brand Partner of Klant in de Downline boomstructuur van de inschrijving.
- Plaatsing: De Brand Partner wordt toegewezen aan een andere Brand Partner voor mentorschap bij het laten groeien van hun bedrijf. De relatie wordt bepaald door de plaatsing binnen de Downline Boomstructuur van de plaatsing en beïnvloedt de Unilevel Bonus en de berekening van het Organizational Volume (OV).
- Bestelling: Een transactie van goederen of diensten met Amare tegen vergoeding van de Brand Partner of Klant. Ze krijgen PV en CV toegewezen om de kwalificatie en bonusuitbetaling te bepalen.
- Eerste bestelling: De initiële bestelling voltooid door de Brand Partners of Klant.
- Prijstypes: Er zijn twee (2) prijestypes:
 1. Eenmalige aankoopprijs: De prijs die is toegewezen voor een aankoop die geen terugkerend abonnement heeft.
 2. Subscribe & Save-prijs: De prijs die is toegewezen voor een aankoop waarvoor een terugkerend abonnement is aangemaakt. Deze prijs genereert Subscribe & Save-volume.
- Rang: Een titel die wordt toegekend aan een Brand Partner op basis van de voltooiing van de vereisten die aan elke rang worden toegekend. Er zijn drie (3) soorten rangen:
 1. Career Rank: De hoogste rang die een Brand Partner in zijn carrière bij Amare heeft bereikt. Rangbevorderingen zijn gebaseerd op de Career Rank van een Brand Partner.
 2. Erkenningsrang: De hoogste rang die een Brand Partner in de afgelopen 12 maanden heeft bereikt. Deze rang wordt meestal gebruikt voor erkenningsdoeleinden.
 3. Paid-As-rang: De rang waarop een Brand Partner zich kwalificeert en wordt betaald binnen een specifieke commissieperiode. De Paid-As-rang wordt maandelijks bepaald.
- Volumetypes: Volumes zijn waarden die aan een Bestelling worden toegewezen om de bonuskwalificatie te bepalen (Deze waarden zijn universeel en niet afhankelijk van valuta):
- Personal Volume (PV - Persoonlijk volume): Personal Volume (PV) is de som van het Qualifying Volume (QV - kwalificerende volume) van:
 1. De persoonlijke bestellingen van de Brand Partner voor persoonlijk gebruik of wederverkoop, plus
 2. De persoonlijk ingeschreven bestelling van de Klant van de Brand Partner.
- Commissionable Volume (CV - commissievolume): Een waarde die aan een bestelling wordt toegewezen om te worden gebruikt voor de commissieberekening.
- Organizational Volume (OV - Organisatorisch Volume): Het OV van een Brand Partner is de som van de eigen PV van de Brand Partner (die gebaseerd is op QV) en de PV van alle downline Brand Partners in de Downline boomstructuur van de plaatsing.
- Volume Outside Largest Leg (OLL -Volume buiten Grootste tak): Het OLL van een Brand Partner is de som van de eigen Organizational Volume van de Brand Partner (die gebaseerd is op QV) en de PV van alle downline Brand Partners in de Boomstructuur Downline van de plaatsing.
- Personal Customer Volume (PCV - Persoonlijk klantvolume): Personal Customer Volume is de som van de PV (die gebaseerd is op QV) van de persoonlijk ingeschreven klantbestellingen van een Brand Partner. Het volume van

persoonlijke bestellingen telt niet mee voor deze volumevereiste.

- **Personal Team Volume (PTV - Persoonlijk teamvolume):** Het PTV van een Brand Partner is de som van de eigen PV van de Brand Partner (die gebaseerd is op QV) en de PV van hun persoonlijk ingeschreven Brand Partners. De Downline boomstructuur van de Inschrijving wordt gebruikt om PTV te berekenen.
- **Subscribe & Save-volume (SSV):** De waarde die wordt toegewezen aan productabbonnemente aankopen.

2. Bonusperiode

Het Amare Beloningsplan bevat de volgende bonussen in elke Bonusperiode:

Bonustype	Maandelijks	Wekelijks
First Order Bonus (wekelijks)		X
First Order Bonus (maandelijks)	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 - (Er is een verplichting voor Focus On 5)	X	
Rise & Reward en Road to Leader Programma	X	
Mentor Bonus Pool	X	
Leader Bonus Pool	X	
Global Ambassador Bonus Pool	X	
Go Forward Infinity Bonus	X	

3. Rangbevordering & kwalificaties

Er zijn 14 rangen te bereiken in het Amare Global Beloningsplan. De rangkwalificaties worden bepaald aan het einde van de maandelijkse bonusperiode en kwalificeren de Brand Partner voor bonussen voor de maand waarin ze als dergelijke rang worden betaald. De rangvereisten staan in de tabel hieronder:

				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 (prijswaarde)				400 €	800 €	1.600 €	2.400 €	4.000 €	6.000 €	8.000 €	10.000 €	12.400 €	14.000 €	16.000 €
Minimum Monthly Reward				640 €	1.200 €	1.600 €								
Gratis productbeloningen**		60 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €
PV	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
PCV of OV (Plaatsingsboom)***		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 (Plaatsingsboom)***			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 (Inschrijvingsboom)			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

- * De gratis productbeloning is slechts één keer geldig als rangbevordering wanneer je een nieuwe rang hebt bereikt.
- * De vermelde rang is niet noodzakelijk representatief voor een gebruikelijk inkomen of de winst, als die er al is, die een Brand Partner kan of zal verdienen door zijn of haar deelname aan het Amare Beloningsplan. Het succes van een Brand Partner zal afhangen van persoonlijke inspanningen, met inbegrip van, maar niet beperkt tot, vaardigheden en tijd geïnvesteerd in de ontwikkeling van het bedrijf. Amare garandeert geen inkomen of succes.

Om een nieuwe rang te bereiken, moet de Brand Partner voldoen aan de vereisten van de nieuwe rang die worden uiteengezet in een maandelijkse bonusperiode. De Paid-As-rang van elke Brand Partner wordt opnieuw ingesteld aan het begin van elke maandelijkse bonusperiode. Career ranks worden opgeslagen en identificeren de hoogste rang die de Brand Partner ooit heeft bereikt. Als je een hogere rang bereikt, krijg je toegang tot extra bonussen en commissies. Voor erkenningsdoeleinden wordt de Erkenningsrang van een Brand Partner weergegeven als de hoogste Paid-As-rang die hij/zij binnen een periode van 12 maanden heeft bereikt.

PV: Minimale PV gecreëerd tijdens de maandelijkse bonusperiode.

OV: Minimale OV gecreëerd tijdens de maandelijkse bonusperiode.

VOLL (Volume Outside Largest Leg - Volume buiten Grootste tak): Minimum OV buiten je grootste tak tijdens de bonusperiode.

Dit is gebaseerd op de Downline Boomstructuur van de plaatsing.

Takvereisten: Het aantal takken in de organisatie van een Brand Partner waarbij de tak een minimum betaalde rang of hoger heeft tijdens de maandelijkse bonusperiode. Dit is gebaseerd op de Downline Boomstructuur van de inschrijving. Bijvoorbeeld:

Als een Brand Partner een Silver-tak wil hebben, moeten er 2 Brand Builder-takken in de Paid-As-rang onder die tak zijn.

Bonuskwalificatie: Om enige commissies te ontvangen voor een in aanmerking komende maand, moet een Brand Partner minstens 100 PV's hebben in de in aanmerking komende maand.

4. First Order Bonus

De First Order Bonus wordt wekelijks en maandelijks betaald aan de upline inschrijvers van het eerste en tweede niveau op basis van de onderstaande tabel. De betaling wordt gedaan via CV (Commissionable Volume - commissievolume).

Brand Partner eerste bestelling bonus voor nieuwe inschrijvingen

Niveau	Percentage Commissie
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%

Bonus voor eerste bestelling van klant

Niveau	Percentage Commissie
Niveau 1	30%
Niveau 2	5%

Om de First Order Bonus tijdens de wekelijkse bonusperiode te verdienen, moet de Brand Partner actief zijn in de huidige maand voorafgaand aan de wekelijkse bonusperiode of actief zijn in de vorige maand.

Als een Brand Partner inactief is tijdens de wekelijkse bonusperiode waarvoor hij in aanmerking had kunnen komen voor een First Order Bonus, wordt de wekelijkse bonus niet uitbetaald. Indien de Brand Partner echter actief wordt voor de maandelijkse bonusperiode, zal hij een "True Up (Correctie)" ontvangen die de Brand Partner alle onbetaalde bonussen voor Eerste bestelling zal uitbetalen die zich binnen de kwalificerende maand hebben voorgedaan.

Unilevel Bonus wordt niet betaald op First Orders. Slechts één bestelling per account kan ooit een First Order Bonus opleveren. Bestellingen van Klanten die upgraden naar Brand Partners komen niet in aanmerking voor deze bonus. De First Order Bonus wordt betaald op basis van het Commissionable Volume. First Orders van markten die niet in dit beloningsplan zijn opgenomen, worden niet uitbetaald in deze bonus.

5. Me and Three Bonus

De Me and Three Bonus wordt maandelijks uitbetaald en is opgebouwd rond de primaire werkmethode – genereer omzet bij drie Brand Partners of Klanten en leer vervolgens elk van hen hetzelfde te doen bij nog eens drie! Brand Partners moeten actief zijn en 600 PTV voor de maand hebben om deze bonus te verdienen. Voor deze bonus wordt de Downline boomstructuur van de inschrijving gebruikt.

- **Me and Three Personal Bonus:** Een Brand Partner moet Commission Active zijn, 600 PTV hebben en persoonlijk drie (3) nieuwe Klanten of Brand Partners inschrijven met een bestelling die minstens 100 PV bevat op Subscribe and Save en 80 euro verdienen. Een Brand Partner moet Commission Active zijn, 600 PTV hebben en persoonlijk drie (3) nieuwe Klanten of Brand Partners inschrijven met een bestelling die minstens 100 PV bevat op Subscribe and Save en 40 euro verdienen. De bonus betaalt maximaal 80 euro uit

De in aanmerking komende bestelling moet worden geplaatst na aanvaarding door Amare van de inschrijving van de Brand Partner. Bestellingen van Klanten die upgraden naar Amare Brand Partners tellen niet voor deze bonuskwalificatie. Bestellingen kunnen op geen enkele manier worden gecombineerd. Eenmalige inkooporders komen niet in aanmerking. Ingeschrevenen moeten een uniek fiscaal identificatienummer (TIN), een e-mailadres en factuurgegevens hebben om in aanmerking te komen voor deze bonus. Accounts geplaatst door Amare in de organisatie van de Brand Partner tellen niet mee voor de bonuskwalificatie.

Bijvoorbeeld:

- Als een bestaande Brand Partner 3 nieuwe Klanten en Brand Partners inschrijft met 100PV op Subscribe & Save met 600 PTV, verdient hij de Me and Three Personal Bonus van 80 euro.
 - Als een bestaande Brand Partner 3 bestaande Klanten en Brand Partners heeft met 100PV op Subscribe & Save met 600 PTV, verdient hij de Me and Three Personal Bonus van 40 euro.
 - Als een Brand Partner de inschrijvingsbonus verdient, verdient hij geen retentiebonus. Als een Brand Partner 3 nieuwe inschrijvingen doet en 3 bestaande Klanten/Brand Partners heeft die verschillende personen zijn, zal hij slechts 80 euro verdienen in de Me and Three Bonus in totaal. Ze verdienen geen 120 euro. Er is een maximum van 80 euro voor de Me and Three Personal Bonus.
- **Personal Retention Bonus:** Behoud drie Klanten of Brand Partners die je eerder hebt ingeschreven met een bestelling die elk minstens 100 SSV bevat en 600 PTV hebben, zodat je 40 euro kunt verdienen. Deze bonus wordt niet uitbetaald als een Me and Three Bonus wordt verdiend.
- **Team Group Bonus:** Naast Commission Active zijn en 600 PTV hebben, moet een Brand Partner ook minstens drie (3) persoonlijk ingeschreven Brand Partners onderhouden die hun eigen Me & Three Personal Bonus hebben verdiend om de Me and Three Team Bonus van 200 euro te verdienen. De gekwalificeerde downline moet ten minste de Me and Three Personal Retention verdienen.

6. Focus On Five Bonus

Focus On Five Bonus: Persoonlijk in totaal vijf (5) nieuwe Klanten of nieuwe Brand Partners inschrijven die elk een eerste bestelling plaatsen van minstens 100 SSV tijdens hun inschrijvingsmaand en in totaal 600 PTV hebben en 240 EUR verdienen. Een in aanmerking komende bestelling moet worden geplaatst op het moment van inschrijving. Bestellingen kunnen op geen enkele manier worden gecombineerd. Eenmalige inkooporders komen niet in aanmerking. Ingeschrevenen moeten een uniek e-mailadres, verzendadres en factuurgegevens hebben om in aanmerking te komen voor deze bonus. Bestellingen van Klanten die upgraden naar Amare Brand Partners tellen niet voor deze bonuskwalificatie. Accounts geplaatst door Amare in de organisatie van de Brand Partner tellen niet mee voor de bonuskwalificatie.

7. Customer Bonus

De Customer Bonus is een primaire manier waarop je commissies kunt verdienen op de aankoop van producten van je persoonlijk ingeschreven klanten. Elke maand bepaalt het volume van de aankopen van je persoonlijk ingeschreven klanten hoeveel je tussen 5%-33% aan Customer Bonus uitgekeerd krijgt op basis van de onderstaande tabel. De eigen PV van een Brand Partner wordt uitgesloten van de berekening van het Customer Bonus volume. Bestelling van de klant van markten die niet in dit beloningsplan zijn opgenomen, worden niet uitbetaald in deze bonus.

Personal Customer Bonus voor First Order Bonus Orders	Volume	First Order Bonus	Customer Bonus	Totale Uitbetaling
	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%

*De waarden in deze tabel zijn berekend op basis van CV (Commissionable Volume).

First Orders worden voor 5%-18% uitbetaald als Customer Bonus, op basis van een ander volumeplanschema dan niet-First Orders, zoals weergegeven in de onderstaande tabel:

Personal Customer Bonus voor Unilevel Orders	Volume	Unilevel Bonus	Customer Bonus	Totale Uitbetaling
	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%

*De waarden in deze tabel zijn berekend op basis van CV (Commissionable Volume).

8. Subscribe & Save Reward-punten en Minimum Monthly Reward Bonus

- **Subscribe & Save Reward-punten:** Om de rang op basis van Subscribe & Save Reward-punten (SSR-punten) te verdienen, moet een Brand Partner persoonlijk een bestelling met 100 SSV kopen en een rang opwaarderen naar Silver, Gold en Platinum. Punten worden eenmalig toegekend. SSV gekocht door persoonlijk ingeschreven Klanten telt niet mee voor deze kwalificatie. SSR-punten worden uitgegeven na het sluiten van de maandelijkse bonusperiode en kunnen de volgende kalendermaand worden ingewisseld. SSR-punten die in september verdiend zijn, worden bijvoorbeeld op 15 oktober uitgegeven en kunnen op 1 november ingewisseld worden. Ga naar je Backoffice SSR-inschrijving voor meer informatie over SSR-punten en het Subscribe & Save Rewards-programma.
- **Minimale maandelijkse beloning (MMR)*:** Minimale maandelijkse beloning (MMR) stelt een minimum drempelbedrag vast dat een Brand Partner kan verdienen in een commissiemaand voor maximaal zes (6) maandelijkse bonusperiodes en begint wanneer je een hogere rang krijgt voor Silver, Gold en Platinum en in aanmerking komt voor de Focus on Five Bonus.

Rang	Beloningen
Brand Builder	75 SSR-punten
Bronze	200 SSR-punten
Silver	200 SSR-punten en 640 € Minimum Monthly Reward
Gold	200 SSR-punten en 1.200 € Minimum Monthly Reward
Platinum	200 SSR-punten en 1.600 € Minimum Monthly Reward

Hieronder volgen de kwalificaties:

1. Zorg voor rangbevordering naar Brand Builder tot en met Platinum, en verdien SSR-punten!
 2. Zorg voor rangbevordering naar Silver, Gold of Platinum plus en verdien je Focus on Five en verdien je MMR-bonus voor je eerste keer. Dit is maand één (1) van de kwalificaties voor MMR.
 3. Behoud je Silver, Gold of Platinum kwalificatie en blijf je Me and Three Personal Bonus of Personal Retention Bonus verdienen en verdien je MMR-bonus gedurende vijf (5) opeenvolgende maanden.
- **Algemene voorwaarden:**
MMR is een bonus die je het verschil uitbetaalt tussen je commissies van Amare en de minimumdrempels van 640 euro voor Silver, 1.200 euro voor Gold en 1.600 euro voor Platinum. Als je bijvoorbeeld in aanmerking komt voor de Silver MMR en je verdient 360 euro aan commissies, dan krijg je 280 euro aan MMR-bonus.

Je maandelijkse commissies worden berekend door alle wekelijkse en maandelijkse commissies die verdiend zijn in een commissieperiode op te tellen, gebaseerd op de startdatum van de wekelijkse commissies. Bijvoorbeeld, wekelijkse commissies voor de week van maandag 25 september 2023 tot zondag 1 oktober 2023 zullen worden gegroepeerd en berekend met de inkomsten van de Brand Partner in september.

Deze bonus zal je tot zes (6) opeenvolgende maandelijkse periodes uitbetalen.

Minimum Maandelijkse Beloning (MMR) stelt een minimum drempelbedrag vast dat een Brand Partner kan verdienen in een commissiemaand voor maximaal zes (6) maandelijkse bonusperiodes. Indien gekwalificeerd, zal de MMR-bonus worden berekend als het verschil tussen de totale maandelijkse inkomsten van de Brand Partner en de MMR-drempel op de gekwalificeerde rang, afhankelijk van welke rang hoger is. De totale maandelijkse verdiensten worden berekend als de som van de wekelijkse, eindemaand-en jaarlijkse commissies in één enkele commissiemaand. Vanwege de overlappende weken in de weekcommissies, wordt de hele week gegroepeerd op basis van de startdatum van de gekwalificeerde week. Bijvoorbeeld, wekelijkse commissies voor de week van maandag 25 september 2023 tot zondag 1 oktober 2023 zullen worden gegroepeerd en berekend met de inkomsten van de Brand Partner in september.

SSR-punten zijn alleen voor de maand van rangbevordering. Dit omvat Silver, Gold en Platinum, die verschillen van de periode die is gekoppeld aan de MMR.

MMR begint op de eerste maand van de kwalificerende rangbevordering en de Brand Partner moet de Focus On Five Bonus in dezelfde kalendermaand verdienen om de bonus voor de eerste keer te verdienen. Dit is maand één (1) van de MMR-kwalificatie.

Eenmaal gekwalificeerd, zal een Brand Partner de gekwalificeerde MMR Bonus uitbetaald krijgen gedurende vijf (5) daaropvolgende maanden zolang de Brand Partner in aanmerking blijft komen voor de Me and Three Personal Bonus en betaald wordt als Silver of hoger. De MMR Bonus wordt maximaal zes (6) opeenvolgende bonusperiodes betaald. Zelfs als een Brand Partner zich blijft kwalificeren voor Me and Three Personal en Focus and Five Bonussen, zal de MMR niet blijven uitbetalen tot de Brand Partner rang doorgaat naar de volgende rang.

Maandelijks bonusperiodes waarin een MMR Bonus niet wordt gebruikt of toegepast, worden niet overgedragen naar de volgende periode en komen te vervallen.

In maart - als je rang stijgt naar Silver en je verdient de Focus On Five Bonus niet, dan verdien je de MMR Bonus niet. Als je in april in rang omhoog gaat naar Silver en in aanmerking komt voor de Focus On Five Bonus, kom je in april voor het eerst in aanmerking voor de MMR-bonus. Je kwalificatieperiode van zes (6) maanden loopt van april tot september. In elke maand van april tot september, als je je kwalificeert als Silver en de Me and Three Personal bonus verdient, kom je in aanmerking voor de MMR Bonus. In elke maand van april tot september, als je je kwalificeert als Silver, maar niet de Me and Three Personal bonus verdient, zul je de MMR Bonus niet verdienen. In elke maand van april tot september, als je je niet kwalificeert voor Silver, maar je wel de Focus On Five Bonus verdient, zul je de MMR Bonus niet verdienen tijdens de kwalificatieperiode. Zodra je rang omhoog gaat naar Gold en de Focus On Five Bonus verdient in dezelfde kalendermaand, kom je in aanmerking om de MMR Bonus te verdienen bij de Gold-kwalificatie. Op rang gebaseerde SSR-punten worden alleen beloond voor de maand van rangbevordering. De op rang gebaseerde SSR-punten hebben geen verband met de kwalificatie MMR Bonus.

9. Rise & Reward & Road to Leader Programma

Terwijl de Rise & Reward Promotie actief is, moet de Deelnemer naar een nieuwe Career Rank gaan. De Deelnemer moet een Paid-As-rang van de nieuwe Career Rank bereiken in twee (2) bijkomende Maandelijks Bonusperiodes voor een totaal van drie (3) maanden waarin de Nieuwe Career Rank werd bereikt tijdens de PROGRAMMA-periode om de Beloning te ontvangen. Beloningen binnen het Programma worden eenmaal per account verdiend. Alle details zijn te vinden in de Algemene Voorwaarden van het Rise & Reward Programma.

Road to Leader-programma, alleen van toepassing op Silver, Gold en Platinum Ranks.

Silver - Bereik Silver drie keer binnen vijf maanden na de eerste maand waarin de Nieuwe Career Rank Silver is bereikt

Gold - Bereik Gold drie keer binnen vijf maanden na de eerste maand waarin de Nieuwe Career Rank Gold is bereikt.

Platinum - Bereik Platinum drie keer binnen vijf maanden na de eerste maand waarin de Nieuwe Career Rank Platinum is bereikt

Alle details zijn te vinden in de Algemene Voorwaarden van het Road to Leader-programma.

10. Unilevel Bonussen

Unilevel Bonus is een maandelijks bonus die wordt betaald op basis van de Downline Boomstructuur van de plaatsing van de Brand Partner. De maandelijks Betaalde rang van de Brand Partner zal bepalen hoeveel niveaus in hun organisatie een Brand Partner betaald krijgt in de Unilevel Bonus.

Niveaus worden vertegenwoordigd door Klanten of Brand Partners die direct onder een andere persoon in de organisatie in de Downline Boomstructuur van de plaatsing. Om aan de voorwaarden voor deze bonus te voldoen, moeten alle vereisten voor de Betaalde rang worden behaald tijdens de maandelijks bonusperiode. Bestellingen in andere markten die niet in dit beloningsplan zijn opgenomen, worden niet uitbetaald in dit plan.

	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
Niveau 1	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Niveau 2		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Niveau 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Niveau 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Niveau 5					4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
Niveau 6						4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
Niveau 7							3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Niveau 8										1%	1%	2%	2%	2%
Niveau 9										1%	1%	1%	1%	1%
Niveau 10											1%	1%	1%	1%

Dubbel compressiesysteem: Om de Unilevel-bonus te maximaliseren en Brand Partners te laten uitbetalen op hogere niveaus dan de niveaus die zijn gedefinieerd door hun Betaalde rang, wordt compressie gebruikt om dit doel te bereiken. Compressie treedt op wanneer een Brand Partner inactief is, waardoor de Unilevel Bonus wordt opgerold en de volgende actieve Brand Partner op een hoger niveau wordt geïdentificeerd. Het dubbele compressiesysteem van Amare combineert Standaard compressie en Dynamische compressie om niet alleen niet-gekwalficeerde, inactieve distributeurs te comprimeren, maar ook mensen die niet in aanmerking komen voor een bepaald uitbetalingsniveau van commissies, zodat je dieper in je organisatie kunt worden betaald.

Standaard compressie: Als iemand niet gekwalificeerd is met 100 PV om uitbetaald te worden, comprimeert de downline voordat er uitbetaald wordt. Tien (10) betaalniveaus is het maximum voor potentiële betaalniveaus.

Dynamische compressie: Zorgt ervoor dat alle 35% van het Unilevel-volume wordt uitbetaald aan de upline op basis van hun gekwalificeerde betaalde rang om betalingen te ontvangen op elk niveau waar volume aanwezig is!

11. Mentor, Leader, & Global Ambassador Bonus Pools

In een echt partnerschap gelooft Amare Global in het delen in het succes van de bedrijfsinkomsten met die mentoren, leaders en Global Ambassadors die onze missie echt delen. De Bonus Pools worden elke maand verdiend en uitbetaald. Bonus Pools vertegenwoordigen gezamenlijk acht (8%) van het gekwalificeerde commissievolumen elke maand voor markten in dit Amare Beloningsplan. Volume gegenereerd uit andere markten die niet worden betaald in dit beloningsplan, worden uitgesloten. De Mentor Pool ontvangt 2% van het gekwalificeerde CV, de Leader Pool ontvangt 2% van het gekwalificeerde CV en de Global Ambassador Pool ontvangt 4% van het gekwalificeerde CV. Elke pool heeft een andere aandelenwaarde gekoppeld aan de aandelen van die pool. De waarde van de aandelen van de pool wordt bepaald door het gekwalificeerde commissievolumen elke maand te vermenigvuldigen met het percentage dat aan de pool is toegewezen en vervolgens te delen door het totale aantal aandelen dat voor die maand is gegenereerd voor die pool. Aandelen worden niet van maand tot maand opgebouwd en worden gereset voor elke maandelijkse bonusperiode. De minimumwaarde van de aandelen kan ook worden vastgesteld door Amare om de stabiliteit van de Bonuspool aandelenprijzen te verzekeren.

* CV's zijn van Amare Global Gemigreerde EU-markten

Mentor Bonus Pool

	Mentor Bonus Pools		
	Silver	Gold	Platinum
# Aandelen	1	3	5
Extra Aandelen*	1+	1+	1+

2 % van Amare Global Europe CV

*Verdien een eenmalig aandeel voor elke nieuwe Silver aan wie je producten introduceert en die je persoonlijk inschrijft in de maand dat ze voor het eerst promoten.

Een Brand Partner kan ook extra aandelen verdienen in de Leader pool voor elke nieuwe persoonlijk ingeschreven Brand Partner die tijdens de bonusmaand voor het eerst de rang van Silver bereikt. De Brand Partner moet gekwalificeerd zijn om deel te nemen aan de pool op het moment dat hij het bijkomende aandeel verdient.

Leader Bonus Pool

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

2 % van Amare Global Europe CV

*Verdien een eenmalig aandeel voor elke nieuwe Silver aan wie je producten introduceert en die je persoonlijk inschrijft in de maand dat ze voor het eerst promoten.

Een Brand Partner kan ook extra aandelen verdienen in de Leader pool voor elke nieuwe persoonlijk ingeschreven Brand Partner die tijdens de bonusmaand voor het eerst de rang van Silver bereikt. De Brand Partner moet gekwalificeerd zijn om deel te nemen aan de pool op het moment dat hij het bijkomende aandeel verdient.

Global Ambassador Bonus Pool

	Global Ambassador Bonus Pools				
	Diamond	1 Star Diamond	2 Star Diamond	3 Star Diamond	Presidential Diamond
# Aandelen	1	2	3	4	5
Extra Aandelen*	1+	1+	1+	1+	1+

4 % van Amare Global Europe CV

Een Brand Partner kan ook extra aandelen verdienen in de Global Ambassador Bonus pool voor elke nieuwe Brand Partner die je persoonlijk inschrijft en die tijdens de bonusmaand voor het eerst in rang stijgt naar Gold. De Brand Partner moet in aanmerking komen om deel te nemen aan de pool wanneer hij bijkomende aandelen verdient.

12. Go Forward Infinity Bonus

De Infinity Bonussen van Amare Global zijn innovatief en blijven het doel en de drive van onze meest succesvolle Brand Partners voeden. Wanneer een Brand Partner de Diamond-rang bereikt, begint hij een bonus van 1% te verdienen van het commissionabele volume op alle nieuwe takken en de organisaties die vanuit die takken starten vanaf de datum waarop de rang is bereikt, uitbetaald aan een onbeperkte diepte!

De Diamond-code wordt aan elke account toegewezen en wordt gebruikt om te identificeren welke Diamond Brand Partner aan hen gecodeerd is voor de Go Forward Infinity Bonus. De toewijzing wordt bepaald door twee factoren:

Als de Inschrijver een Diamond of hoger is, ken je de nieuwe Brand Partner of Klant de Diamond Code toe die de Inschrijver vertegenwoordigt.

Als de Inschrijver geen Diamond of hoger is, ken je de nieuwe Brand Partner of Klant dezelfde Diamond Code toe die wordt toegewezen aan de Inschrijver.

Brand Partners die de Diamond-rang of hoger behalen tijdens de bonusperiode krijgen alle nieuwe Brand Partners of Klanten die zij in de volgende maand inschrijven dienovereenkomstig gecodeerd. Als Bob Smith bijvoorbeeld de rang van Diamond heeft bereikt in september, worden alle nieuwe persoonlijk ingeschreven Brand Partners of Klanten in oktober en daarna gecodeerd voor Bob Smith.

Zodra een Brand Partner de Diamond-rang bereikt, zullen nieuwe Brand Partners en Klanten die zijn ingeschreven in de downline naar hen worden gecodeerd, ongeacht of de Brand Partner zijn of haar Betaalde rang van Diamond en hoger behoudt. Bestellingen geplaatst door Klanten of Brand Partners in landen die niet in dit beloningsplan worden betaald, worden uitgesloten.

Als een Brand Partner of Klant eenmaal is gecodeerd, kan de code niet meer worden gewijzigd. Amare Global behoudt zich het recht voor om wijzigingen aan te brengen die noodzakelijk worden geacht voor de code van een Brand Partner of Klant.

13. Aanvullende bonussen, vergoedingen, commissies, incentives of beloningen

Disclaimer

- Fast Start Bonussen verwijst naar een combinatie van bonussen die betaald worden op het Commissionable Volume wanneer een Brand Partner 5 nieuwe klanten inschrijft of Brand Partners die minstens 100 in SSV aankopen tijdens dezelfde kwalificerende maand. Een Brand Partner kan tot 400 EUR verdienen als hij voldoet aan alle kwalificaties en 600 PTV heeft in de volgende bonussen:
- First Order Bonus - Deze bonus geeft 30% korting op de eerste order van Commissionable Volume wanneer je een Klant of Brand Partner inschrijft. Ervan uitgaande dat ze elk 100 CV kopen, zou dat neerkomen op een totaal van 120 EUR betaald in de First Order Bonus. Bestelling met een verlaagd Commissionable Volume als gevolg van een promotie of uitverkoop kunnen resulteren in een lager bonusbedrag voor dit gedeelte.
- Me and Three Personal Bonus – Wanneer een Brand Partner drie (3) klanten of Brand Partners inschrijft met minstens één 100 SSV en 100 PV en 600 PTV heeft, zal de gekwalificeerde Brand Partner een Me and Three Personal Enrollment Bonus van 80 EUR verdienen.
- Focus on Five Bonus - Daarnaast zal de Brand Partner de 240 EUR Focus on Five Bonus ontvangen voor het inschrijven van vijf (5) nieuwe Klanten en Brand Partners met een eerste bestelling van 100 SSV.
- Amare blijft innovatieve en boeiende programma's creëren die niet in dit Beloningsplan zijn opgenomen om het succes van alle Brand Partners te belonen. Alle programma's die niet uitdrukkelijk worden beschreven, kunnen afzonderlijke Algemene Voorwaarden bevatten die deze Algemene Voorwaarden van het Beloningsplan aanvullen.
- Elk volume dat wordt gegenereerd binnen verschillende planvereisten zal eerst worden uitbetaald volgens het Beloningsplan waar het volume werd gegenereerd/oorsprong. Volume dat wordt gegenereerd door markten die niet in dit beloningsplan zijn opgenomen, wordt uitgesloten van de bonusberekeningen. In het geval van grensoverschrijdende inschrijving of sponsoring is een volumefactor van toepassing die alle volumeberekeningen beïnvloedt, inclusief maar niet beperkt tot OV, OLL, PTV en alle bonusuitbetalingen.
- Valutabedragen in dit document worden omgerekend naar de lokale valuta met behulp van de Bonuskoers die wordt gebruikt voor het berekenen van commissies. De bonuskoers wordt uitsluitend bepaald door Amare Global en kan zonder voorafgaande kennisgeving worden gewijzigd.
- Amare kan vertalingen verzorgen van marketing-, verkoop- en beleidsmateriaal in vreemde talen. Mochten er verschillen zijn in formulering, betekenis of interpretatie tussen de Engelse versie en de vertalingen, dan prevaleert de Engelse versie en wordt deze beschouwd als standaardrichtlijn.
- Het Beloningsplan van Amare worden beheerst door de toepasselijke territoriale, provinciale of federale wetten die relevant zijn voor onze sector. Deze wetten hebben voorrang op alle bepalingen in dit document.
- Resultaten, deelname aan incentivereizen en andere verkooppromoties zijn niet typerend of gegarandeerd en vragen om hard werken en vaardigheid. Kwalificatie vereist hard werken, vaardigheid en het behalen van specifieke verkoopdoelstellingen. De meeste mensen komen niet in aanmerking. Door klanten door te verwijzen, kunnen Brand Partners zinvolle aanvullende inkomsten verdienen op basis van de werkelijke productverkoop. De meeste mensen doen alleen mee om geweldige producten te kopen voor persoonlijk gebruik en verdienen weinig of geen inkomen. Bekijk ons Resultaatoverzicht op www.amare.com om te zien wat er mogelijk is.

14. Inkomensverklaring (Disclaimer)

Het genereren van substantiële inkomsten en beloningen vereist toewijding en consistent werk om Amare-producten te promoten en te verkopen aan Klanten en Brand Partners.

De te verwachten vaste kosten voor het runnen van de onderneming kunnen sterk variëren en omvatten — maar zijn niet beperkt tot — kosten die door een Brand Partner worden gemaakt voor de exploitatie en/of promotie van de onderneming, zoals reclame- of promotiekosten, productmonsters, trainingen, reizen, telefoon- en internetkosten.

Amare geeft geen enkele garantie met betrekking tot specifieke inkomsten. De individuele inkomensresultaten variëren op basis van verschillende factoren, waaronder persoonlijke inzet, marktomstandigheden en individuele vaardigheden. Alle

verklaringen over inkomsten of verdiensten zijn slechts schattingen en mogen in geen geval worden beschouwd als garanties of beloften van daadwerkelijke inkomsten.