Österreich - Deutsch

Allgemeine Geschäftsbedingungen des Vergütungsplans von Amare – Europa

Der Amare Vergütungsplan wurde entwickelt, um deine Bemühungen zu belohnen, indem er Anreize für Brand Partner schafft, Amare anderen weiterzuempfehlen und sie mit Amare Global bekannt zu machen. Je weiter die Brand Partner im Rang aufsteigen, desto höher ist ihr Einkommen und desto mehr haben sie die Gelegenheit, andere Brand Partner zu betreuen und diesen zu helfen, dasselbe zu tun. Die obersten Ränge von Amare Global werden Diamond genannt. Wir möchten, dass Brand Partner, die in den Rang Diamond aufsteigen, über die Ressourcen verfügen, einen sozialen Wandel herbeizuführen und das Bewusstsein für mentales Wohlbefinden zu stärken. Brand Partner sind nicht verpflichtet, Produkte zu kaufen oder über ein Subscribe & Save-Abonnement zu verfügen, um Boni oder Provisionen zu verdienen.

** Die dargestellten Einkünfte sind hypothetisch und veranschaulichen, wie der Vergütungsplan in einem idealen Szenario funktioniert; sie stellen weder tatsächlichen Einkünfte dar noch garantieren diese. Die Einkünfte, die der Einzelne erzielt, hängen von dem Aufwand und der Zeit ab, die er in sein Geschäft investiert. Der Aufbau eines starken Kundenstamms ist entscheidend für den Erfolg.*

1. Begriffe und Definitionen

- **Kontostatus*:** Es gibt mehrere Kontostatus:
  1. **Aktiv:** Brand Partner, die im laufenden oder vorangegangenen Kalendermonat ein Geschäftsvolumen von 100 PV aus persönlichen Bestellungen für den persönlichen Gebrauch oder Wiederverkauf und/oder Kundenbestellungen generieren, gelten als provisionsaktiv und können sich für den Erhalt von Provisionen qualifizieren.
  2. **Ausgesetzt:** Das Konto von Brand Partnern kann aus verschiedenen Gründen, die in den Amare Richtlinien und Verfahren dargelegt sind, als ausgesetzt betrachtet werden. Die berechneten Provisionen für das Konto können infolge des Status „Ausgesetzt" zurückgehalten werden.
  3. **Gekündigt:** Die Kündigung kann sowohl freiwillig als auch unfreiwillig erfolgen. Ein Konto kann aus verschiedenen Gründen gekündigt werden, die in den Amare Richtlinien und Verfahren und in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen für die Bewerbungsvereinbarung dargelegt sind. Gekündigte Konten sind nicht mehr für den Erhalt von Provisionen qualifiziert.

     **Diese Aufstellung ist nicht erschöpfend; für weitere Informationen konsultiere bitte die Amare Richtlinien und Verfahren und die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Bewerbungsvereinbarung.*

- **Kontoarten:** Es gibt zwei (2) Kontoarten:
  1. **Brand Partner (BP):** Eine Person, die sich bei Amare registriert und die Produkte anderen Personen weiterempfehlen möchte. Brand Partner werden als unabhängige Geschäftsinhaber betrachtet. Brand Partner können sich ihren Bemühungen entsprechend für Provisionen und andere Prämien qualifizieren.
     ** Der Begriff „Brand Partner" ist entsprechend den Amare Richtlinien und Verfahren auszulegen.*
  2. **Kunde (C):** Eine Person, die Amare Produkte für den persönlichen Gebrauch kauft. Kunden dürfen keine anderen Kunden oder Brand Partner anwerben (eine Downline aufbauen) und haben nicht die Möglichkeit, Provisionen zu verdienen.

- **Upgrade:** Ein Kunde kann sein Konto zu einem Brand Partner-Konto hochstufen, indem er die Anforderungen eines Brand Partners erfüllt, die in den Amare Richtlinien und Verfahren festgelegt sind.

- **Brand Partner-Mitgliedschaft:** Sobald sich ein Brand Partner gemäß den Amare Richtlinien und Verfahren und den Allgemeinen Geschäftsbedingungen für die Bewerbungsvereinbarung registriert hat, wird dem Brand Partner ein Konto und eine Amare ID zugewiesen.

- **Boni, Provisionen, Anreize oder Prämien:** Brand Partner können am Vergütungsplan teilnehmen und Boni, Provisionen, Anreize und Prämien gemäß diesem Vergütungsplan und anderen verkaufsfördernden Aktivitäten verdienen, die Amare Global von Zeit zu Zeit veröffentlicht.

- **Bonuszeitraum:** Ein Bonuszeitraum stellt das Anfangs- und Enddatum dar, für das Qualifikationen, Boni und Provisionen gezahlt werden. Es gibt drei Arten von Bonuszeiträumen:
  1. Wöchentlicher Provisionszeitraum - von Montag 24.00 Uhr (Mitternacht) bis Sonntag 23:59:59 Uhr, MEZ, unter Berücksichtigung der Sommerzeit, der am Freitag nach Ende des Zeitraums vergütet wird. In Gebieten, in denen die Sommerzeit nicht gilt, kann sich die Frist für die wöchentlichen Provisionen um eine Stunde verschieben.

2. Monatlicher Provisionszeitraum - der Kalendermonat von Mitternacht des ersten (1.) bis 23:59:59 Uhr des letzten Tages des Monats, MEZ, unter Berücksichtigung der Sommerzeit, der bis zum 15. des folgenden Kalendermonats vergütet wird. In Gebieten, in denen die Sommerzeit nicht gilt, kann sich die Frist für die monatlichen Provisionen um eine Stunde verschieben.

   Hinweis: Fällt das Datum der Veröffentlichung oder Auszahlung eines Bonus auf ein Wochenende oder einen Feiertag, erfolgt diese am nächsten Werktag.

- **Rückforderung:** Der Prozess für die Rückforderung von Boni, Provisionen, Prämien und anderen Anreizen, die an Brand Partner gezahlt wurden. Eine Rückforderung kann ausgelöst werden, wenn eine Bestellung (für die Boni/Provisionen gezahlt wurden) zurückgegeben wird.

- **Downline:** Es gibt zwei (2) Downline-Organisationen:
  1. **Enrollment Downline Tree:** Alle Brand Partner und Kunden der ersten Stufe (d. h. der ersten Reihe) und deren Brand Partner und Kunden der ersten Stufe usw., bis das Ende des Baums erreicht ist.
  2. **Placement Downline Tree:** Alle Brand Partner, die gemäß dem Platzierungsverhältnis platziert werden. Dieser Baum wird für Unilevel-Zwecke verwendet.

- **Standbein:** Die gesamte Organisation eines Brand Partners an deiner Frontline. Der Brand Partner und sein Team bilden ein Standbein in deinem Netzwerk. Es kann sowohl im Enrollment als auch im Placement Downline Tree Standbeine geben.

- **Größtes Standbein:** Die größte OV-Summe aus dem Placement Downline Tree eines einzelnen Standbeins ergibt das größte Standbein.

- **Anwerber:** Ein Brand Partner, der einen anderen Brand Partner oder Kunden anwirbt, wenn dieser Amare Global beitritt. Ein Anwerber ist der erste Upline-Brand Partner eines bestimmten Brand Partners oder Kunden im Enrollment Downline Tree.

- **Platzierung:** Der Brand Partner wird einem anderen Brand Partner zugewiesen, der ihn beim Ausbau seines Geschäfts unterstützt. Dieses Verhältnis wird durch die Platzierung innerhalb des Placement Downline Tree bestimmt und wirkt sich auf den Unilevel-Bonus und die Berechnung des Organization Volume (OV) aus.

- **Bestellung:** Eine Transaktion von Waren oder Dienstleistungen mit Amare gegen eine Vergütung durch den Brand Partner oder Kunden. Diesen werden PV und CV zugewiesen, um die Qualifikation und die Bonusauszahlung zu bestimmen.

- **Erstbestellung:** Eine erste Bestellung, die von den Brand Partnern oder dem Kunden abgeschlossen wird.

- **Preisarten:** Es gibt zwei (2) Preisarten:
  1. Einmaliger Kaufpreis: Der Preis für einen Kauf ohne wiederkehrendes Abonnement.
  2. Subscribe & Save-Preis: der Preis für einen Kauf, für den ein wiederkehrendes Abonnement erstellt wurde. Dieser Preis generiert ein Subscribe & Save-Volumen.

- **Rang:** Ein Titel, der einem Brand Partner zugewiesen wird und auf der Erfüllung der Anforderungen basiert, die jedem Rang zugewiesen sind. Es gibt drei (3) Arten von Rängen:
  1. **Career Rank:** Der höchste Rang, den ein Brand Partner in seiner Amare Karriere erreicht hat. Rangaufstiege basieren auf dem Career Rank eines Brand Partners.
  2. **Recognition Rank:** Der höchste Rang, den ein Brand Partner in den letzten 12 Monaten erreicht hat. Dieser Rang wird normalerweise für Anerkennungszwecke verwendet.
  3. **Paid-as-Rang:** Der Rang, in dem sich ein Brand Partner qualifiziert und der innerhalb eines bestimmten Provisionszeitraums vergütet wird. Der Paid-As-Rang wird monatlich ermittelt.

- **Volumenarten:** Volumina sind Werte, die einer Bestellung zugewiesen werden, um die Qualifikation für einen Bonus zu bestimmen (Es handelt sich um allgemeine Werte, die nicht währungsabhängig sind):

- **Personal Volume (PV):** Das Personal Volume (PV) ist die Summe des Qualifying Volume (QV) aus:

1. der persönlichen Bestellungen des Brand Partners für den persönlichen Gebrauch oder den Weiterverkauf sowie
2. Bestellungen persönlich angeworbener Kunden des Brand Partners.

- **Commissionable Volume (CV):** Ein der Bestellung zugewiesener Wert, um die Provision zu bestimmen.
- **Organizational Volume (OV):** Das OV eines Brand Partners ist die Summe aus dem eigenen PV des Brand Partners (das auf dem QV basiert) und dem PV aller Downline-Brand Partner im Placement Downline Tree.
- **Volume Outside Largest Leg (OLL):** Das OLL eines Brand Partners ist die Summe aus dem Organizational Volume des Brand Partners (das auf dem QV basiert) und dem PV der gesamten Downline im Placement Downline Tree.
- **Personal Customer Volume (PCV):** Das Personal Customer Volume ist die Summe des PV (das auf dem QV basiert) der Bestellung eines persönlich angeworbenen Kunden eines Brand Partners. Das Volumen aus persönlichen Bestellungen wird nicht auf diese Anforderung an das Volumen angerechnet.
- **Personal Team Volume (PTV):** Das PTV eines Brand Partners ist die Summe aus dem eigenen PV des Brand Partners (das auf dem QV basiert) und dem PV aller ihrer persönlich angeworbenen Brand Partner. Der Enrollment Downline Tree wird zur Berechnung des PTV verwendet.
- **Subscribe & Save Volume (SSV):** Der Wert, der den Kaufabonnements von Produkten zugewiesen wird.

2. Bonuszeitraum

Der Amare Vergütungsplan enthält in jedem Bonuszeitraum die folgenden Boni:

Bonusart	**Monatlich**	**Wöchentlich**
First Order Bonus (wöchentlich)		**x**
First Order Bonus (monatlich)	**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 - (Es besteht eine Verpflichtung für Focus On 5)	**x**	
Rise & Reward und Road to Leader-Programm	**x**	
Mentor Bonus Pool	**x**	
Leader Bonus Pool	**x**	
Global Ambassador Bonus Pool	**x**	
Go Forward Infinity Bonus	**x**	

3. Rangaufstieg und Qualifizierungen

Im Amare Global Vergütungsplan können 14 Ränge erreicht werden. Die Rang-Qualifizierungen werden am Ende des monatlichen Bonuszeitraums festgelegt und berechtigen den Brand Partner zum Erhalt von Boni für den Monat, in dem diese für diesen Rang bezahlt werden. Die Anforderungen an den Rang sind in der nachstehenden Tabelle aufgeführt:

				Monitor 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
Net & Reward & Road to Leader [illegible]				[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Minimum Monthly Reward				[illegible]	[illegible]	[illegible]								
Free Product Rewards**		[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
PV	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
OV [illegible]		[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Volume Outside Largest Leg [illegible]			[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Standbein-Anforderung [illegible]			[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

** Der Free Product Reward fällt nur einmalig als Rangaufstieg an, wenn du einen neuen Rang erreichst.*
** Der angegebene Rang ist nicht unbedingt repräsentativ für das typische Einkommen oder den Gewinn, das bzw. den ein Brand Partner durch seine Teilnahme am Amare Vergütungsplan erzielen kann oder wird. Der Erfolg eines Brand Partners hängt von seinen persönlichen Bemühungen ab, einschließlich seiner Fähigkeiten und der Zeit, die er in die Entwicklung seines Geschäfts investiert. Amare garantiert weder Einkommen noch Erfolg.*

Um einen neuen Rang zu erreichen, muss der Brand Partner die Anforderungen des neuen Rangs erfüllen, die in einem monatlichen Bonuszeitraum festgelegt werden. Der Paid-As-Rang jedes Brand Partners wird zu Beginn jeder monatlichen Bonusperiode zurückgesetzt. Career Ranks werden gespeichert und geben den höchsten Rang an, den der Brand Partner jemals erreicht hat. Das Erreichen höherer Ränge gewährt Zugang zu zusätzlichen Boni und Provisionen. Für Anerkennungszwecke ist der Recognition Rank eines Brand Partners der höchste Paid-As-Rang, den er innerhalb eines 12-Monats-Zeitraums erreicht hat.

PV: Während des monatlichen Bonuszeitraums erstelltes Mindest-PV.
OV: Während des monatlichen Bonuszeitraums erstelltes Mindest-OV.
VOLL (Volume Outside Largest Leg): Mindest-OV außerhalb deines größten Standbeins während des Bonuszeitraums. Es basiert auf dem Placement Downline Tree.
Standbein-Anforderungen: Die Anzahl der Standbeine in der Organisation eines Brand Partners, bei denen das Standbein während des monatlichen Bonuszeitraums zumindest über einen Mindest-Paid-as-Rang verfügt. Es basiert auf dem Enrollment Downline Tree. Zum Beispiel: Damit ein Brand Partner ein Standbein Silver bekommt, müssen 2 Brand Partner-Standbeine im Paid-As-Rang unter diesem Standbeine sein.
Bonus-Qualifizierung: Um Provisionen für einen Qualifikationsmonat zu erhalten, muss ein Brand Partner im Qualifikationsmonat mindestens 100 PV haben.

4. First Order Bonus

Der First Order Bonus wird wöchentlich und monatlich an die Upline-Anwerber der ersten und zweiten Stufe auf der Grundlage der folgenden Tabelle gezahlt: Die Zahlung erfolgt über CV (Commissionable Volume).

Brand Partner First Order Bonus für Neuregistrierungen

Stufe	**Prozentsatz der Provisionszahlung**
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%

First Order Bonus für Kunden

Stufe	**Prozentsatz der Provisionszahlung**
Level 1	30%
Level 2	5%

Um den First Order Bonus während des wöchentlichen Bonuszeitraums zu erhalten, muss der Brand Partner im aktuellen Monat vor dem wöchentlichen Bonuszeitraum oder im Vormonat aktiv sein.

Wenn ein Brand Partner während des wöchentlichen Bonuszeitraums, für den er sich für einen First Order Bonus hätte qualifizieren können, nicht aktiv ist, wird ihm der wöchentliche Bonus nicht ausgezahlt. Sollte der Brand Partner jedoch während des monatlichen Bonuszeitraums aktiv werden, erhält er einen „True Up (Korrektur)", der dem Brand Partner alle unbezahlten First Order Boni auszahlt, die innerhalb des Qualifikationsmonats angefallen sind.

Der Unilevel Bonus wird nicht auf Erstbestellungen gezahlt. Nur für eine Bestellung pro Konto kann ein First Order Bonus gewährt werden. Bestellungen von Kunden, die ein Upgrade zum Brand Partner vollziehen, sind nicht für diesen Bonus qualifiziert. Der First Order Bonus wird auf das Commissionable Volume gezahlt. Erstbestellungen aus Märkten, die nicht in diesem Vergütungsplan enthalten sind, erhalten diesen Bonus nicht.

5. Me and Three Bonus

Der Me and Three Bonus wird monatlich ausgezahlt und basiert auf folgender primärer Herangehensweise: Generiere Umsätze mit drei Brand Partnern oder Kunden und unterstütze und motiviere die Brand Partner, dasselbe mit drei weiteren zu tun! Die Brand Partner müssen aktiv sein und 600 PTV in dem Monat haben, um diesen Bonus zu erhalten. Der Enrollment Downline Tree wird zur Berechnung dieses Bonus verwendet.

- **Me and Three Personal Bonus:** Ein Brand Partner muss provisionsaktiv sein, 600 PTV haben und persönlich drei (3) neue Kunden oder Brand Partner mit einer Bestellung anwerben, die mindestens 100 PV über Subscribe and Save enthält, und 80 Euro verdienen. Ein Brand Partner muss provisionsaktiv sein, 600 PTV haben und persönlich drei (3) neue Kunden oder Brand Partner mit einer Bestellung anwerben, die mindestens 100 PV über Subscribe and Save enthält, und 40 Euro verdienen. Der Bonus beträgt maximal 80 Euro.

  Eine qualifizierende Bestellung muss aufgegeben werden, nachdem Amare die Anwerbung des Brand Partners akzeptiert hat. Bestellungen von Kunden, die ein Upgrade zum Amare Brand Partner vollziehen, sind nicht für diesen Bonus qualifiziert. Bestellungen können in keiner Weise kombiniert werden. Einmalige Bestellungen qualifizieren sich nicht. Um sich für diesen Bonus zu qualifizieren, müssen Angeworbene über eine eindeutige Steuer-Identifikationsnummer (TIN) sowie über eine E-Mail-Adresse

und Rechnungsdaten haben. Konten, die von Amare in der Organisation des Brand Partners platziert werden, qualifizieren sich nicht für den Bonus.

Zum Beispiel:

- Wenn ein bestehender Brand Partner 3 neue Kunden und Brand Partner mit 100 PV über Subscribe and Save mit 600 PTV anwirbt, erhält er den Me and Three Personal Bonus von 80 Euro.
- Verfügt ein bestehender Brand Partner über 3 bestehende Kunden und Brand Partner mit 100 PV über Subscribe and Save mit 600 PTV, erhält er den Me and Three Personal Bonus von 40 Euro.
- Erhält ein Brand Partner den Enrollment Bonus, erhält er keinen Retention Bonus. Wirbt ein Brand Partner 3 neue Interessenten an und verfügt er über 3 bestehende Kunden/Brand Partner, bei denen es sich um verschiedene Personen handelt, erhält er insgesamt nur 80 Euro für den Me and Three Bonus. Er erhält nicht 120 Euro. Der Me and Three Personal Bonus beträgt maximal 80 Euro.

- **Personal Retention Bonus:** Halte drei Kunden oder Brand Partner, die du zuvor mit einer Bestellung angeworben hast, die jeweils über mindestens 100 SSV und 600 PTV verfügt, damit du 40 Euro verdienen kannst. Dieser Bonus wird nicht gezahlt, wenn ein Me and Three Bonus verdient wird.

- **Team Group Bonus:** Ein Brand Partner muss nicht nur provisionsaktiv sein und 600 PTV haben, sondern auch mindestens drei (3) persönlich angeworbene Brand Partner halten, die ihren eigenen Me & Three Personal Bonus verdient haben, um den Me and Three Team Bonus von 200 Euro zu erhalten. Die qualifizierte Downline muss mindestens den Me and Three Personal Retention Bonus verdienen.

6. Focus On Five Bonus

Focus On Five Bonus: Wirb persönlich insgesamt fünf (5) neue Kunden oder neue Brand Partner an, die jeweils eine Erstbestellung von mindestens 100 SSV während ihres Anmeldemonats aufgeben und insgesamt 600 PTV haben, und verdiene 240 Euro. Die qualifizierende Bestellung muss zum Zeitpunkt der Anwerbung aufgegeben werden. Bestellungen können in keiner Weise kombiniert werden. Einmalige Bestellungen qualifizieren sich nicht. Um sich für diesen Bonus zu qualifizieren, müssen die Angeworbenen über eine eindeutige E-Mail-Adresse, eine Lieferadresse und Rechnungsdaten verfügen. Bestellungen von Kunden, die ein Upgrade zum Amare Brand Partner vollziehen, sind nicht für diesen Bonus qualifiziert. Konten, die von Amare in der Organisation des Brand Partners platziert werden, qualifizieren sich nicht für den Bonus.

7. Customer Bonus

Der Customer Bonus ist eine der wichtigsten Möglichkeiten, um Provisionen für den Kauf von Produkten durch deine persönlich angeworbenen Kunden zu erhalten. Jeden Monat bestimmt das Volumen der Käufe deiner persönlich angeworbenen Kunden, wie viel du zwischen 5 % und 33 %, basierend auf der nachstehenden Tabelle, an Customer Boni erhalten wirst. Das eigene PV eines Brand Partners ist von der Berechnung des Customer Bonus Volume ausgeschlossen. Bestellungen von Kunden, die in Märkten platziert werden, die nicht im Rahmen dieses Vergütungsplans vergütet werden, werden nicht mit dem Bonus vergütet.

Personal Customer Bonus für First Order Bonus-Bestellungen			
Volumen	**First Order Bonus**	**Customer Bonus**	**Auszahlung insgesamt**
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%

**Die Werte in dieser Tabelle wurden auf der Grundlage des CV (Commissionable Volume) berechnet.*

Für Erstbestellungen wird ein Customer Bonus zwischen 5 % und 18 % gezahlt, der auf einer anderen Volumenstaffel basiert als bei Nicht-Erstbestellungen (siehe Tabelle unten):

Personal Customer Bonus für Unilevel-Bestellungen			
Volumen	**First Order Bonus**	**Customer Bonus**	**Auszahlung insgesamt**
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%

**Die Werte in dieser Tabelle wurden auf der Grundlage des CV (Commissionable Volume) berechnet.*

8. Subscribe & Save Rewards-Punkte & Minimum Monthly Reward Bonus

- **Subscribe & Save Rewards-Punkte:** Um die rangbasierten Subscribe & Save Rewards-Punkte (SSR-Punkte) zu verdienen, muss ein Brand Partner persönlich eine Bestellung mit 100 SSV aufgeben und in die Ränge Silver, Gold und Platinum aufsteigen. Die Punkte werden nur einmalig vergeben. SSV, die von persönlich angeworbenen Kunden erworben werden, werden nicht auf diese Qualifikation angerechnet. Die SSR-Punkte werden nach Ablauf des monatlichen Bonuszeitraums vergeben und können im folgenden Kalendermonat eingelöst werden. Zum Beispiel werden SSR-Punkte, die im September gesammelt wurden, am 15. Oktober vergeben und können am 1. November eingelöst werden. Wirf in unserem BackOffice einen Blick auf die Promotionshinweise zu SSR und erfahre mehr über SSR-Punkte und das Subscribe & Save Rewards Program.

- **Minimum Monthly Reward (MMR)*:** Der Minimum Monthly Reward (MMR) Program legt einen Mindestbetrag fest, den ein Brand Partner in einem provisionsberechtigtem Monat für bis zu sechs (6) monatliche Bonusperioden verdienen kann. Seine Berechnung beginnt, wenn du in die Ränge Silver, Gold und Platinum aufsteigst und dich für den Focus on Five Bonus qualifizierst.

Rang	Prämien
Brand Builder	75 SSR-Punkte
Bronze	200 SSR-Punkte
Silver	200 SSR-Punkte und 640 € Minimum Monthly Reward
Gold	200 SSR-Punkte und 1.200 € Minimum Monthly Reward
Platinum	200 SSR-Punkte und 1.600 € Minimum Monthly Reward

Nachfolgend sind die Qualifikationen aufgeführt:

1. Steige zum Brand Builder durch Platinum auf und sammle SSR-Punkte!
2. Erreiche den Rang Silver, Gold oder Platinum und verdiene deinen Focus on Five Bonus und deinen MMR Bonus zum ersten Mal. Dies ist der erste (1) Monat der MMR-Qualifikationen.
3. Behalte deine Silver-, Gold- oder Platinum-Qualifikation bei und verdiene weiterhin deinen Me and Three Personal Bonus oder Personal Retention Bonus und verdiene deinen MMR Bonus für weitere fünf (5) aufeinanderfolgende Monate.

- **Allgemeine Geschäftsbedingungen:**
  MMR ist ein Bonus, der dir die Differenz zwischen deinen Amare Provisionen und den Mindestbeträgen von 640 Euro für Silver, 1.200 Euro für Gold und 1.600 Euro für Platinum auszahlt. Wenn du dich zum Beispiel für den Silver-MMR qualifizierst und 360 Euro an Provisionen verdienst, erhältst du 280 Euro als MMR Bonus.

  Deine monatlichen Provisionen werden berechnet, indem alle wöchentlichen und monatlichen Provisionen addiert werden, die in einem Provisionszeitraum verdient wurden, basierend auf dem Startdatum der wöchentlichen Provisionen. Zum Beispiel werden die wöchentlichen Provisionen für die Woche von Montag, 25. September 2023 bis Sonntag, 1. Oktober 2023, mit den September-Einnahmen des Brand Partners zusammengefasst und berechnet.

  Dieser Bonus wird dir bis zu sechs (6) aufeinanderfolgende Monate ausgezahlt.

  Der Minimum Monthly Reward (MMR) legt einen Mindestbetrag fest, den ein Brand Partner in einem provisionsberechtigtem Monat für bis zu sechs (6) monatliche Bonuszeiträume verdienen kann. Wenn er sich qualifiziert, wird der MMR Bonus als Differenz zwischen dem monatlichen Gesamtverdienst des Brand Partners und dem MMR-Schwellenwert im qualifizierten Rang berechnet, je nachdem, welcher Wert höher ist. Die monatlichen Gesamteinnahmen werden als Summe der wöchentlichen, monatlichen und jährlichen Provisionen in einem einzigen provisionsberechtigten Monat berechnet. Aufgrund der sich überschneidenden Wochen in den wöchentlichen Provisionen wird die gesamte Woche auf der Grundlage des Anfangsdatums der qualifizierten Woche gruppiert. Zum Beispiel werden die wöchentlichen Provisionen für die Woche von Montag, 25. September 2023 bis Sonntag, 1. Oktober 2023, mit den September-Einnahmen des Brand Partners zusammengefasst und berechnet.

  SSR-Punkte werden nur für den Monat des Rangaufstiegs vergeben. Dazu gehören Silver, Gold und Platinum, die sich von dem einen Zeitraum unterscheiden, der mit dem MMR verbunden ist.

  Der MMR beginnt mit dem ersten Monat des qualifizierenden Rangaufstiegs und der Brand Partner muss den Focus on Five Bonus im selben Kalendermonat verdienen, um den Bonus zum ersten Mal zu erhalten. Dies ist der erste (1) Monat der MMR-Qualifikation.

  Sobald ein Brand Partner qualifiziert ist, wird ihm der qualifizierte MMR Bonus für weitere fünf (5) Monate gezahlt, solange er sich weiterhin für den Me and Three Personal Bonus qualifiziert und mindestens im Rang Silver bezahlt wird. Der MMR Bonus wird für maximal sechs (6) aufeinander folgende Bonuszeiträume gezahlt. Selbst wenn sich ein Brand Partner weiterhin für die Me and Three Personal und Focus and Five Boni qualifiziert, wird der MMR nicht weiter gezahlt, bis der Brand Partner in den nächsten Rang aufsteigt.

Monatliche Bonuszeiträume, in denen ein MMR Bonus nicht in Anspruch genommen wird oder nicht zur Anwendung kommt, werden nicht auf den nächsten Zeitraum übertragen und verfallen.

Wenn du im März in den Rang Silver aufsteigst und den Focus on Five Bonus nicht erreichst, erhältst du auch keinen MMR Bonus. Wenn du im April in den Rang Silver aufsteigst und dich für den Focus on Five Bonus qualifizierst, hast du im April zum ersten Mal Anspruch auf den MMR Bonus. Deine Qualifikationsphase von sechs (6) Monaten dauert von April bis September. Wenn du dich in einem beliebigen Monat zwischen April und September für den Rang Silver qualifizierst und den Me and Three Personal Bonus erhältst, hast du Anspruch auf den MMR Bonus. Wenn du dich in einem beliebigen Monat zwischen April und September für den Rang Silver qualifizierst, aber den Me and Three Personal Bonus nicht erhältst, hast du im Qualifikationszeitraum keinen Anspruch auf den MMR Bonus. Wenn du dich in einem beliebigen Monat zwischen April und September nicht für den Rang Silver qualifizierst, aber den Me and Three Personal Bonus erhältst, hast du im Qualifikationszeitraum keinen Anspruch auf den MMR Bonus. Sobald du in den Rang Gold aufsteigst und im selben Kalendermonat den Focus on Five Bonus erhältst, hast du Anspruch auf den MMR Bonus. Rangbasierte SSR-Punkte werden nur für den Monat des Rangaufstiegs vergeben. Die rangbasierten SSR-Punkte stehen in keinem Zusammenhang mit der MMR Bonus-Qualifikation.

9. Rise & Reward & Road to Leader-Programm

Solange die Rise & Reward-Promotion läuft, muss der Teilnehmer in einen neuen Career Rank aufsteigen. Der Teilnehmer muss in zwei (2) weiteren monatlichen Bonuszeiträumen für insgesamt drei (3) Monate, in denen der neue Career Rank während des PROGRAMMZEITRAUMS erreicht wurde, einen Paid-as-Rang in Höhe des neuen Career Ranks erreichen, um die Prämie zu erhalten. Prämien innerhalb des Programms können nur einmal je Konto verdient werden. Alle Einzelheiten findest du in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Rise & Reward-Programms.

Das Road to Leader-Programm gilt nur für die Ränge Silver Gold und Platinum.

Silver – Erreiche innerhalb von fünf Monaten nach dem ersten Monat, in dem du den neuen Career Rank Silver erreicht hast, dreimal Silver.

Gold – Erreiche innerhalb von fünf Monaten nach dem ersten Monat, in dem du den neuen Career Rank Gold erreicht hast, dreimal Gold.

Platinum – Erreiche innerhalb von fünf Monaten nach dem ersten Monat, in dem du den neuen Career Rank Platinum erreicht hast, dreimal Platinum.

Alle Einzelheiten findest du in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Road to Leader-Programms.

10. Unilevel Boni

Der Unilevel Bonus ist ein monatlicher Bonus, der auf der Grundlage des Placement Downline Tree des Brand Partners gezahlt wird. Der monatliche Paid-as-Rang des Brand Partners bestimmt die Anzahl der Stufen innerhalb ihrer Organisation, für die ein Brand Partner im Rahmen des Unilevel Bonus bezahlt wird.

Die Stufen werden durch einen Kunden oder Brand Partner dargestellt, der direkt unter einer anderen Person in der Organisation des Placement Downline Tree platziert ist. Um die Bedingungen für diesen Bonus zu erfüllen, müssen alle Anforderungen für den Paid-as-Rang während des monatlichen Bonuszeitraums erfüllt sein. Bestellungen, die in Märkten platziert werden, die nicht in diesem Vergütungsplan enthalten sind, werden nicht nach diesem Plan vergütet.

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

Dual Compression System: Um den Unilevel Bonus zu maximieren und Brand Partnern die Möglichkeit zu geben, über die durch ihren Paid-as-Rang definierten Stufen hinaus bezahlt zu werden, wird die Kompression eingesetzt, um dieses Ziel zu erreichen. Die Kompression tritt ein, wenn ein Brand Partner inaktiv ist, was dazu führt, dass der Unilevel Bonus angehoben wird und den nächsten aktiven Brand Partner auf der höheren Stufe identifiziert. Das Amare Dual Compression System kombiniert Standard Compression und Dynamic Compression, um nicht nur nicht qualifizierte, inaktive Brand Partner zu komprimieren, sondern auch Personen, die sich nicht für ein bestimmtes Provisionsniveau qualifizieren, so dass du in deiner Organisation tiefer bezahlt werden kannst.

Standard Compression: Wenn jemand nicht mit 100 PV qualifiziert ist, um eine Zahlung zu erhalten, wird die Downline vor der Auszahlung komprimiert. Zehn (10) Zahlungsstufen sind die Höchstgrenze für mögliche Zahlungsstufen.

Dynamic Compression: Stellt sicher, dass 35 % des Unilevel Volume an die Upline ausgezahlt werden, basierend auf ihrem qualifizierten Paid-as-Rang, um Zahlungen auf jeder Stufe zu erhalten, auf der Volumen vorhanden ist!

11. Mentor, Leader und Global Ambassador Bonus Pools

Im Zeichen echter Partnerschaft glaubt Amare Global daran, den Erfolg der Unternehmenseinnahmen mit denjenigen Mentors, Leaders und Global Ambassadors zu teilen, die wirklich an unserer Mission teilhaben. Die Bonus Pools werden jeden Monat verdient und ausgezahlt. Die Bonus Pools stellen insgesamt acht (8 %) des qualifizierten provisionsberechtigten Volumens pro Monat für die Märkte in diesem Amare Vergütungsplan dar. Volumen aus anderen Märkten, die nicht im Rahmen dieses Vergütungsplans vergütet werden, werden nicht berücksichtigt. Der Mentor Pool erhält 2 % des qualifizierenden CV, der Leader Pool 2 % des qualifizierenden CV und der Global Ambassador Pool 4 % des qualifizierenden CV. Jeder Pool hat einen anderen Anteilswert, der mit den Anteilen dieses Pools verbunden ist. Der Anteilswert des Pools wird ermittelt, indem das provisionsberechtigte Volumen jeden Monat mit dem zugewiesenen Prozentsatz des Pools multipliziert und dann durch die für den Monat für diesen Pool insgesamt generierten Anteile dividiert wird. Die Anteile werden nicht von Monat zu Monat akkumuliert, sondern für jeden monatlichen Bonuszeitraum neu festgelegt. Der Mindestanteilswert kann auch von Amare festgelegt werden, um die Stabilität der Anteilswerte des Bonus Pools zu gewährleisten.

** CV stammen von migrierten Märkten von Amare Global EU*

Mentor Bonus Pool

	Mentor Bonus Pools		
	Silver	**Gold**	**Platinum**
# der Anteile	1	3	5
Extra-Anteile*	1+	1+	1+

2 % von Amare Global Europe CV

**Verdiene einmalig einen Anteil für jeden neuen Rang Silver, dem du Produkte präsentierst und den du in dem Monat, in dem er zum ersten Mal Produkte vertreibt, persönlich anwirbst.*

Ein Brand Partner kann auch zusätzliche Anteile am Leader Pool für jeden neuen persönlich angeworbenen Brand Partner verdienen, der während des Bonusmonats zum ersten Mal den Rang Silver erreicht. Der Brand Partner muss zum Zeitpunkt des Erwerbs des zusätzlichen Anteils für die Teilnahme am Pool qualifiziert sein.

Leader Bonus Pool

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

2 % von Amare Global Europe CV

**Verdiene einmalig einen Anteil für jeden neuen Rang Silver, dem du Produkte präsentierst und den du in dem Monat, in dem er zum ersten Mal Produkte vertreibt, persönlich anwirbst.*

Ein Brand Partner kann auch zusätzliche Anteile am Leader Pool für jeden neuen persönlich angeworbenen Brand Partner verdienen, der während des Bonusmonats zum ersten Mal den Rang Silver erreicht. Der Brand Partner muss zum Zeitpunkt des Erwerbs des zusätzlichen Anteils für die Teilnahme am Pool qualifiziert sein.

Global Ambassador Bonus Pool

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

4 % von Amare Global Europe CV

Ein von dir persönlich angeworbener Brand Partner kann auch zusätzliche Anteile am Global Ambassador Bonus Pool für jeden neuen persönlich angeworbenen Brand Partner verdienen, der während des Bonusmonats zum ersten Mal überhaupt in den Rang Gold aufsteigt. Der Brand Partner muss zum Zeitpunkt des Erwerbs zusätzlicher Anteile für die Teilnahme am Pool qualifiziert sein.

12. Go Forward Infinity Bonus

Die Infinity Boni von Amare Global sind innovativ und fördern den Einsatz und Antrieb unserer erfolgreichsten Brand Partner. Wenn ein Brand Partner den Rang Diamond erreicht, erhält er ab dem Tag, an dem er den Rang erreicht, einen Bonus von 1 % des Commissionable Volume aller neuen Standbeine und der Organisationen, die von diesen Standbeinen ausgehen, in unbegrenzter Tiefe!

Der Diamond-Code wird jedem Konto zugeordnet und dient zur Identifizierung des Diamond-Brand Partners, der dem Go Forward Infinity Bonus zuzuordnen ist. Die Zuordnung wird durch zwei Faktoren bestimmt:
Wenn der Anwerber mindestens ein Diamond ist, wird dem neuen Brand Partner oder Kunden der Diamond-Code zugeordnet, der den Anwerber repräsentiert.

Wenn der Anwerber nicht mindestens ein Diamond ist, wird dem neuen Brand Partner oder Kunden der gleiche Diamond-Code des Anwerbers zugeordnet.

Jeder im nächsten Monat neu angeworbene Brand Partner oder Kunde eines Brand Partners, der während des Bonuszeitraums mindestens den Rang Diamond erreicht, erhalten seine Zuordnung. Wenn zum Beispiel Bob Smith im September den Rang Diamond erreicht hat, werden alle neuen, persönlich angeworbenen Brand Partner oder Kunden im Oktober und darüber hinaus Bob Smith zugeordnet.

Sobald ein Brand Partner den Rang Diamond erreicht, werden neue Brand Partner und Kunden, die in der Downline angeworben wurden, ihm zugeordnet, unabhängig davon, ob der Brand Partner mindestens seinen Paid-as-Rang Diamond beibehält. Bestellungen von Kunden oder Brand Partnern in Ländern, die nicht im Rahmen dieses Vergütungsplans bezahlt werden, werden nicht berücksichtigt.

Sobald ein Brand Partner oder Kunde zugeordnet ist, kann die Zuordnung nicht mehr geändert werden. Amare Global behält sich das alleinige Recht vor, Änderungen an der Zuordnung eines Brand Partners oder Kunden vorzunehmen, die als notwendig erachtet werden.

13. Zusätzliche Boni, Vergütungen, Provisionen, Anreize oder Prämien Haftungsausschluss

- Fast Start Boni beziehen sich auf eine Kombination von Boni, die auf das Commissionable Volume gezahlt werden, wenn ein Brand Partner 5 neue Kunden oder Brand Partner anwirbt, die im selben qualifizierenden Monat mindestens 100 SSV kaufen. Ein Brand Partner kann bis zu 400 Euro verdienen, wenn er alle Voraussetzungen erfüllt und 600 PTV in folgenden Boni erzielt:
- First Order Bonus - Mit diesem Bonus erhältst du 30 % Rabatt auf die erste Bestellung mit Commissionable Volume, wenn du einen Kunden oder Brand Partner anwirbst. Angenommen, jeder von ihnen kauft Produkte für 100 CV, dann wären das insgesamt 120 Euro, die als First Order Bonus gezahlt werden. Bestellungen mit reduziertem Commissionable Volume aufgrund einer Promotion oder eines Verkaufs können zu einem geringeren Bonusbetrag für diesen Teil führen.
- Me and Three Personal Bonus - Wenn ein Brand Partner drei (3) Kunden oder Brand Partner mit mindestens einem SSV von 100 und einem PV von 100 und einem PTV von 600 anwirbt, erhält der qualifizierte Brand Partner einen Me and Three Personal Enrollment Bonus von 80 Euro.
- Focus on Five Bonus - Darüber hinaus erhält der Brand Partner den Focus on Five Bonus in Höhe von 240 Euro für die Anwerbung von fünf (5) neuen Kunden und Brand Partnern mit einer Erstbestellung von 100 SSV.
- Amare entwickelt weiterhin innovative und ansprechende Programme, die nicht in diesem Vergütungsplan aufgeführt sind, um den Erfolg aller Brand Partner zu belohnen. Alle Programme, die nicht ausdrücklich beschrieben sind, können gesonderten Geschäftsbedingungen unterliegen, die diese Geschäftsbedingungen für den Vergütungsplan ergänzen.
- Jedes Volumen, das innerhalb verschiedener Plananforderungen generiert wird, wird zuerst nach dem Vergütungsplan bezahlt, in dem das Volumen generiert/ursprünglich erzeugt wurde. Volumen aus anderen Märkten, die nicht in diesem Vergütungsplans enthalten sind, werden nicht berücksichtigt. Im Falle einer grenzüberschreitenden Anwerbung oder eines grenzüberschreitenden Sponsorings kommt ein volumenbezogener Faktor zur Anwendung, der sich auf alle Volumenberechnungen auswirkt, einschließlich OV, OLL, PTV und aller Bonusauszahlungen.
- Die in diesem Dokument aufgeführten Währungsbeträge werden unter Verwendung des für die Provisionsberechnung verwendeten Bonussatzes in die Landeswährung umgerechnet. Der Bonussatz wird nach dem alleinigen Ermessen von Amare Global festgelegt und kann ohne Vorankündigung geändert werden.
- Amare kann Übersetzungen von Marketing-, Verkaufs- und richtlinienbezogenen Unterlagen in anderen Sprachen zur Verfügung stellen. Sollte es zu Differenzen im Wortlaut, in der Bedeutung oder in der Auslegung zwischen der englischen Fassung und den Übersetzungen kommen, hat die englische Fassung Vorrang und gilt als Standardleitfaden.
- Der Amare Vergütungsplan unterliegt den für unsere Branche geltenden territorialen, provinziellen oder bundesstaatlichen Gesetzen. Diese gesetzlichen Bestimmungen haben Vorrang vor allen in diesem Dokument enthaltenen Bestimmungen.
- Ergebnisse, die Teilnahme an Prämienreisen und anderen verkaufsfördernden Maßnahmen sind nicht typisch oder garantiert und erfordern harte Arbeit und Geschick. Qualifizierung erfordert harte Arbeit,

Geschicklichkeit und das Erreichen bestimmter Verkaufsziele. Die meisten Menschen qualifizieren sich nicht. Durch die Vermittlung von Kunden können Brand Partner ein sinnvolles Zusatzeinkommen auf der Grundlage der tatsächlichen Produktverkäufe erzielen. Die meisten Menschen schließen sich nur an, um hervorragende Produkte für den persönlichen Gebrauch zu erwerben und verdienen wenig oder erhalten gar kein Einkommen. Um zu sehen, was möglich ist, lies bitte unsere Erklärung zur Offenlegung von Einkünften unter www.amare.com.