



TERMINI E CONDIZIONI DEL PIANO DI COMPENSI

Europa

2024

TERMINI E CONDIZIONI DEL PIANO DI COMPENSI DI AMARE GLOBAL - EU

Il Piano di Compensi di Amare è pensato per premiare i tuoi sforzi incentivando i Brand Partner a condividere Amare con gli altri e a presentarli ad Amare Global. A mano a mano che il Brand Partner avanza di livello, aumentano anche i suoi compensi e l'opportunità di aiutare altri Brand Partner a intraprendere il medesimo percorso. I livelli più alti in Amare Global sono chiamati Diamond. Ci impegniamo affinché, durante il suo percorso verso il livello Diamond, il Brand Partner disponga delle risorse necessarie per creare un cambiamento sociale e sensibilizzare le persone sul benessere generale.

**I compensi prospettati sono ipotetici e si basano su uno scenario ideale al solo scopo di illustrare il funzionamento del Piano di Compensi e NON costituiscono una dichiarazione o garanzia di eventuali compensi. I compensi effettivi dipendono dalla quantità di impegno e tempo dedicati alla propria attività. Una solida base di clienti è una componente essenziale per il successo.*

I. Termini e Definizioni

- **Stato dell'Account*:** Esistono diverse tipologie di stato di un Account:
 - **Attivo:** Il Brand Partner che genera 100 PV di volume personale da ordini personali per uso personale e/o ordini di Clienti durante il mese di calendario corrente o precedente è considerato attivo e si qualifica per accumulare provvigioni.
 - **Sospeso:** L'Account di un Brand Partner può essere considerato sospeso per una serie di motivi indicati nelle Politiche e Procedure di Amare (capitolo 17. Risoluzione delle Controversie e Provvedimenti Disciplinari). Le provvigioni calcolate sull'Account potrebbero essere trattenute in caso di Stato Sospeso.
 - **Cancellato:** La cancellazione può essere volontaria o involontaria. L'Account può essere considerato cancellato per una serie di motivi indicati nelle Politiche e Procedure di Amare (capitolo 21. Inattività e Cancellazione) e nei Termini e Condizioni dell'Accordo di Nomina. Gli Account chiusi o cancellati non sono più idonei al ricevimento di provvigioni.

**Questo elenco non è esaustivo. Invitiamo a consultare le Politiche e Procedure di Amare e i Termini e Condizioni dell'Accordo di Nomina per ulteriori dettagli.*

- **Tipologie di Account:** Esistono 2 (due) tipologie di Account:
 - **Brand Partner (BP):** Una persona che si iscrive ad Amare e desidera condividere i prodotti con altri. L'attività di promozione della vendita dei prodotti commercializzati da Amare, nonché la promozione della raccolta di ordinativi d'acquisto presso privati consumatori, sono esercitate dal Brand Partner, in forma assolutamente autonoma ed indipendente ai sensi dell'Art. 3, comma 3, Legge 173/2005.

**La definizione di "Brand Partner" ha il significato descritto nelle Politiche e Procedure di Amare.*

- **Cliente (C):** Una persona che acquista prodotti Amare per uso personale. Al Cliente non è consentito sponsorizzare altri Clienti o Brand Partner (costruire una Downline) né ricevere provvigioni.

Upgrade: Il Cliente può effettuare l'upgrade del proprio Account a Brand Partner se soddisfa i relativi requisiti specificati nelle Politiche e Procedure di Amare.

Iscrizione come Brand Partner: Una volta effettuata l'iscrizione in linea con le Politiche e Procedure di Amare e i Termini e Condizioni dell'Accordo di Nomina, al Brand Partner è attribuito un Account e un numero identificativo (ID) Amare.

Bonus, provvigioni, incentivi e premi: Il Brand Partner può partecipare al Piano di Compensi e accumulare bonus, provvigioni, incentivi e premi ai sensi del Piano di Compensi e di altre attività promozionali comunicate di volta in volta da Amare Global.

Periodo di Bonus: Un Periodo di Bonus rappresenta la data di inizio e fine per cui sono pagate le qualifiche, i bonus e le provvigioni. Esistono due tipi di Periodi di Bonus:

1. **Periodo Provvigionale Settimanale:** un periodo che ha inizio il lunedì alle h. 00.00 e che termina la domenica alle h. 23.59.59 CET, tenuto conto dell'ora legale, e che viene pagato entro il venerdì successivo alla fine del periodo. La scadenza per le provvigioni settimanali potrebbe variare di un'ora nelle zone in cui non vige l'ora legale.
2. **Periodo Provvigionale Mensile:** un periodo definito per mese di calendario che ha inizio alle h. 00.00 del primo (1) giorno e che termina l'ultimo giorno del mese alle h. 23.59.59 CET, tenuto conto dell'ora legale, e che viene pagato entro il giorno 15 del mese di calendario successivo. La scadenza per le provvigioni mensili potrebbe variare di un'ora nelle zone in cui non vige l'ora legale.

Recupero: Il processo di recupero di bonus, provvigioni, premi e altri incentivi che sono stati corrisposti al Brand Partner. Il recupero può essere attivato quando un ordine (a fronte di cui sono stati pagati dei bonus/provvigioni) viene restituito.

Downline: Esistono due (2) tipologie di organizzazioni di Downline:

- **Albero di Sponsorizzazione:** Tutti i Brand Partner e Clienti di primo livello (ossia della Frontline) e i loro Brand Partner e Clienti di primo livello e così via, fino a raggiungere l'estremità dell'albero.
- **Albero di Posizionamento:** Comprende i Brand Partner che sono posizionati in funzione della relazione di Posizionamento. Questo albero è utilizzato per l'Unilevel Bonus.

Gamba: L'intera organizzazione del Brand Partner nella tua Frontline. Il Brand Partner e il suo team rappresentano una Gamba nella tua rete. E' possibile avere Gambe sia nell'Albero di Sponsorizzazione sia nell'Albero di Posizionamento.

Gamba principale: La somma maggiore di OV da una singola Gamba dell'Albero di Posizionamento rappresenta la Gamba Principale.

Enroller: Il Brand Partner che sponsorizza un altro Brand Partner o Cliente quando questi si

iscrivono ad Amare Global. L'Enroller è il primo Brand Partner di Upline di uno specifico Brand Partner o Cliente nell'Albero di Sponsorizzazione.

Posizionamento: Il Brand Partner è assegnato a un altro Brand Partner che lo assiste nello sviluppo della sua attività. Questa relazione è determinata dal posizionamento nell'ambito dell'Albero di Posizionamento e influisce sul calcolo dell'Unilevel Bonus e dell'Organizational Volume (OV).

Ordine: Una transazione di beni o servizi effettuata con Amare a fronte del pagamento di un corrispettivo da parte del Brand Partner o Cliente. Ai beni e servizi sono attribuiti dei PV e CV utilizzati per determinare le qualifiche e il pagamento dei bonus.

Primo ordine: L'ordine iniziale completato dal Brand Partner o Cliente.

Tipologie di prezzo: Esistono due (2) tipologie di prezzo:

- **Prezzo di acquisto singolo:** Il prezzo attribuito a un acquisto che non prevede un abbonamento ricorrente.
- **Prezzo Subscribe & Save:** Il prezzo attribuito a un acquisto di ordine automatico (opzionale) per cui è stato impostato un abbonamento ricorrente. Questo prezzo genera il Volume Subscribe & Save.

Livello: Una qualifica attribuita al Brand Partner basata sul soddisfacimento dei requisiti stabiliti per ciascun Livello. Esistono tre (3) tipologie di Livelli:

- **Career Rank:** Il livello più alto raggiunto dal Brand Partner nel corso della sua carriera in Amare. Gli Avanzamenti di Livello si basano sul Career Rank del Brand Partner.
- **Recognition Rank:** Il livello più alto raggiunto dal Brand Partner nel corso degli ultimi dodici mesi. Questo livello è generalmente utilizzato ai fini dei riconoscimenti.
- **Livello di Compensi:** Il livello a cui si qualifica il Brand Partner e rispetto a cui riceve dei compensi durante uno specifico periodo provvigionale. Il Livello di Compensi è determinato con cadenza mensile.

Tipologie di volume: I volumi sono valori attribuiti a un Ordine al fine di determinare la qualifica per i bonus. (Questi valori sono universali e non dipendono dalla valuta):

- **Personal Volume (PV):**
Il Personal Volume (PV) è la somma del Qualifying Volume (QV) derivante da:
 - gli ordini personali del Brand Partner per uso personale, più
 - gli ordini dei Clienti sponsorizzati personalmente dal Brand Partner.
- **Commissionable Volume (CV):** Un valore attribuito a un Ordine che viene utilizzato per il calcolo delle provvigioni.
- **Organizational Volume (OV):** L'OV del Brand Partner è la somma del PV del Brand Partner (che si basa sul QV) e del PV di tutti i Brand Partner di Downline nell'Albero di Posizionamento.
- **Volume Outside Largest Leg (OLL):** L'OLL di un Brand Partner è la somma dell'Organizational Volume del Brand Partner (che si basa sul QV) e del PV di tutta la Downline nell'Albero di Posizionamento.

- **Personal Customer Volume (PCV):** Il PCV è la somma del PV (che si basa sul QV) degli ordini dei Clienti sponsorizzati personalmente dal Brand Partner. Il volume degli ordini personali non è preso in considerazione ai fini di questo requisito di volume.
- **Personal Team Volume (PTV):** Il PTV di un Brand Partner è la somma del PV del Brand Partner (che si basa sul QV) e del PV dei Brand Partner che ha sponsorizzato personalmente. Ai fini del calcolo del PTV si utilizza l'Albero di Sponsorizzazione.
- **Subscribe & Save Volume (SSV):** Il valore attribuito agli acquisti dei prodotti di ordine automatico.

II. Periodo di Bonus

Il Piano di Compensi di Amare prevede i seguenti bonus in ciascun Periodo di Bonus:

Tipologia di bonus	Mensile	Settimanale
First Order Bonus (settimanale)		x
First Order Bonus (mensile)	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 - (richiede il raggiungimento del bonus Focus On 5)	x	
Programma Rise & Reward e Road to Leader	x	
Mentor Bonus Pool	x	
Leader Bonus Pool	x	
Global Ambassador Bonus Pool	x	
Go Forward Infinity Bonus	x	

III. Avanzamenti di Livello e qualifiche

Il Piano di Compensi di Amare Global prevede 14 livelli da raggiungere. Le qualifiche di livello sono determinate alla fine del Periodo di Bonus mensile per consentire al Brand

Partner di qualificarsi per i bonus nel mese in cui riceve dei compensi per tale livello. I requisiti di livello sono elencati nella seguente tabella:

	Livelli Mentor				Livelli Leader				Livelli Global Ambassador					
	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 (Altre premie)				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 €								
Premio prodotto gratuito**		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
OV (Albero di Posizionamento)		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 (Albero di Posizionamento)			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 (Albero di Sponsorizzazione)			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

*Il Premio Prodotto Gratuito è valido solo una volta come avanzamento di livello quando viene raggiunto un nuovo livello.

**Il Livello indicato non è necessariamente rappresentativo degli eventuali compensi tipici che il Brand Partner potrebbe accumulare attraverso la sua partecipazione al Piano di Compensi di Amare. Il successo del Brand Partner dipenderà dal suo impegno personale, tra cui, per esempio, le sue capacità e il tempo dedicato allo sviluppo dell'attività. Amare non garantisce alcun livello di compensi o successo.

Per raggiungere un nuovo avanzamento di livello, il Brand Partner deve soddisfare i requisiti stabiliti per il nuovo livello durante il Periodo di Bonus mensile. Il Livello di Compensi dei Brand Partner viene azzerato all'inizio di ciascun Periodo di Bonus mensile. Il Career Rank viene salvato e identifica il livello più alto mai raggiunto dal Brand Partner. Il raggiungimento di livelli più alti consente l'accesso a ulteriori bonus e provvigioni. Ai fini dei riconoscimenti, il Recognition Rank del Brand Partner è rappresentato dal livello di compensi più alto raggiunto in un periodo di 12 mesi.

PV: PV minimo generato durante il Periodo di Bonus mensile.

OV: OV minimo generato durante il Periodo di Bonus mensile.

VOLL (Volume Outside Largest Leg): OV minimo al di fuori della gamba principale durante il Periodo di Bonus. Quanto sopra si basa sull'Albero di Posizionamento.

Requisiti delle Gambe: Il numero di Gambe nell'organizzazione del Brand Partner, in cui la Gamba ha un Livello di Compensi minimo o superiore durante il Periodo di Bonus mensile. Quanto sopra si basa sull'Albero di Sponsorizzazione. Per esempio: Per poter avere una Gamba Silver è necessario che siano presenti 2 Gambe Brand Builder nel livello di compensi sotto quella gamba.

Qualifica per i Bonus: Per poter ricevere le provvigioni per un mese di qualifica, il Brand Partner deve avere almeno 100 PV in quel mese.

IV. First Order Bonus

Il First Order Bonus viene pagato con cadenza settimanale e mensile agli Enroller in Upline di primo e secondo livello in base alla tabella riportata di seguito. Il pagamento sarà effettuato attraverso il CV (Commissionable Volume).

FIRST ORDER BONUS DEL BRAND PARTNER PER I SUOI CLIENTI E BRAND PARTNERS

Livello	Percentuale di provvigione
Reclutatore	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%

Livello	Percentuale di provvigione
Livello 1	30%
Livello 2	5%

Per poter ricevere il First Order Bonus durante il Periodo di Bonus settimanale, il Brand Partner deve essere Attivo nel mese in corso prima del Periodo di Bonus settimanale oppure Attivo nel mese precedente.

Se il Brand Partner è inattivo per il Periodo di Bonus settimanale per cui avrebbe potuto qualificarsi per il First Order Bonus, il Brand Partner non riceverà il bonus settimanale. Tuttavia, qualora diventi Attivo per il Periodo di Bonus mensile, il Brand Partner beneficerà di un "True Up (Correzione)" che gli permetterà di ricevere tutti i First Order Bonus non pagati e generati durante il mese di qualifica.

L'Unilevel Bonus non viene pagato sui Primi Ordini. Il First Order Bonus può essere generato soltanto da un ordine per account. Gli ordini dei Clienti che effettuano l'upgrade a Brand Partner non sono presi in considerazione ai fini della qualifica per questo bonus. Il First Order Bonus viene pagato sul Commissionable Volume. I Primi Ordini da mercati non inclusi nel presente Piano di Compensi non saranno presi in considerazione ai fini di questo bonus.

V. Me and Three Bonus

Il Me and Three Bonus è pagato con cadenza mensile e si articola sulla nostra attività principale: generare vendite da tre Brand Partner o Clienti e quindi insegnare a ciascuno di loro a fare lo stesso con altre tre persone! Per poter ricevere questo bonus, il Brand Partner deve essere attivo e avere 600 PTV per il mese. Ai fini del calcolo di questo bonus si utilizza l'Albero di Sponsorizzazione.

Me and Three Personal Bonus: Il Brand Partner deve essere Attivo, avere 600 PTV e sponsorizzare personalmente tre (3) nuovi Clienti o Brand Partner con un ordine Subscribe & Save di almeno 100 PV per poter ricevere 80 Euro. Il Brand Partner deve essere Attivo, avere 600 PTV e sponsorizzare personalmente tre (3) nuovi Clienti o Brand Partner con un ordine Subscribe & Save di almeno 100 PV per poter ricevere 40 Euro. L'importo massimo del bonus è di 80 Euro.

L'ordine di qualifica dovrà essere effettuato dopo l'accettazione da parte di Amare dell'iscrizione del Brand Partner. Gli ordini dei Clienti che effettuano l'upgrade a Brand Partner non sono presi in considerazione ai fini della qualifica a questo bonus. Gli ordini non sono in alcun modo cumulabili. Gli ordini di acquisto singoli non sono idonei ai fini della qualifica. Per poter contribuire alla qualifica di qualcuno per questo bonus, gli iscritti devono disporre di un numero di identificazione fiscale (codice fiscale), di un indirizzo di posta elettronica e di dati di fatturazione univoci. Gli Account posizionati da Amare nell'organizzazione del Brand Partner non sono presi in considerazione ai fini della qualifica per questo bonus.

Per esempio:

- Se un Brand Partner esistente sponsorizza 3 nuovi Clienti e Brand Partner con un ordine Subscribe & Save di 100 PV con 600 PTV riceve il Me and Three Personal Bonus di 80 Euro.
- Se un Brand Partner esistente ha 3 Clienti e Brand Partner esistenti con un ordine Subscribe & Save di 100 PV con 600 PTV riceve il Me and Three Personal Bonus di 40 Euro.
- Se il Brand Partner riceve l'Enrollment Bonus non ha diritto a ricevere il Retention Bonus. Se il Brand Partner sponsorizza 3 nuove persone e ha altri 3 Clienti/Brand Partner esistenti riceve soltanto 80 Euro sul totale del Me and Three Bonus. Ciò significa che il Brand Partner non riceve 120 Euro. L'importo massimo stabilito per il Me and Three Personal Bonus è 80 Euro.

Personal Retention Bonus: Se il Brand Partner mantiene tre Clienti o Brand Partner sponsorizzati in precedenza con un ordine di almeno 100 SSV ciascuno e accumula 600 PTV riceve un bonus di 40 Euro. Questo bonus non viene pagato in caso di pagamento del Me and Three Bonus.

Team Group Bonus: Per poter ottenere il Me and Three Team Bonus di 200 Euro, oltre ad essere Attivo e avere 600 PTV il Brand Partner deve anche mantenere almeno tre (3) Brand Partner sponsorizzati personalmente che hanno ottenuto il loro Me & Three Personal Bonus.

La Downline qualificata deve avere ottenuto almeno il Me and Three Personal Retention Bonus.

VI. Focus On Five Bonus

Focus On Five Bonus: Se il Brand Partner sponsorizza personalmente un totale di cinque (5) nuovi Clienti o Brand Partner che effettuano ciascuno un ordine iniziale di almeno 100 SSV durante il mese della loro iscrizione e accumula un totale di 600 PTV riceve un bonus di 240 Euro. L'ordine di qualifica deve essere effettuato al momento dell'iscrizione. Gli ordini non sono in alcun modo cumulabili. Gli ordini di acquisto singoli non sono idonei ai fini della qualifica. I nuovi iscritti devono disporre di un indirizzo di posta elettronica e di spedizione e di dati di fatturazione univoci. Gli ordini dei Clienti che effettuano l'upgrade a Brand Partner non sono presi in considerazione ai fini della qualifica a questo bonus. Gli Account posizionati da Amare nell'organizzazione del Brand Partner non sono presi in considerazione ai fini della qualifica per questo bonus.

VII. Customer Bonus

Il Customer Bonus è uno dei modi principali per ricevere delle provvigioni sugli acquisti di prodotti da parte dei Clienti sponsorizzati personalmente. Ogni mese il volume degli acquisti dei Clienti sponsorizzati personalmente determinerà un importo compreso tra il 5% e il 33% che sarà corrisposto al Brand Partner come Customer Bonus in base alla tabella di seguito. Il PV del Brand Partner è escluso dal calcolo del volume del Customer Bonus. Gli ordini dei Clienti effettuati in mercati non inclusi nel presente Piano di Compensi non saranno presi in considerazione ai fini del bonus.

Personal Customer Bonus per Ordini First Order Bonus	Volume	First Order Bonus	Customer Bonus	Totale pagamento
		1 - 499	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%

*I valori in questa tabella sono stati calcolati sulla base del CV (Commissionable Volume).

I Primi Ordini sono pagati tra il 5% e il 18% del Customer Bonus in base a un piano di livelli di volume diverso rispetto agli ordini successivi, come mostrato nella tabella di seguito:

Personal Customer Bonus per Ordini Unilevel	Volume	Unilevel Bonus	Customer Bonus	Totale pagamento
		1 - 499	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%

*I valori in questa tabella sono stati calcolati sulla base del CV (Commissionable Volume).

VIII. Punti Subscribe & Save Rewards e Minimum Monthly Reward Bonus

Punti Subscribe & Save Rewards: Per ricevere i Punti Subscribe & Save Rewards (SSR) in funzione del livello, il Brand Partner deve effettuare un acquisto personale di 100 SSV e avanzare al Livello Silver, Gold e Platinum. I punti saranno attribuiti soltanto una volta. Il SSV acquistato da Clienti sponsorizzati personalmente non è valido ai fini di questa qualifica. I Punti SSR saranno attribuiti una volta terminato il Periodo di Bonus mensile e saranno disponibili per il riscatto il mese di calendario successivo. Per esempio, i Punti SSR accumulati a settembre saranno attribuiti e tenuti in sospeso il 15 ottobre e potranno essere riscattati il 1° novembre. Per maggiori informazioni sui Punti SSR e sul Programma Subscribe & Save Rewards, ti invitiamo a consultare il BackOffice.

Minimum Monthly Reward (MMR)*: Il Minimum Monthly Reward (MMR) stabilisce una soglia minima di importo che il Brand Partner può ricevere in un mese provvigionale per un massimo di sei (6) Periodi di Bonus mensili e ha inizio quando il Brand Partner avanza al livello Silver, Gold e Platinum e si qualifica per il Focus on Five Bonus.

Livello	Premi
Brand Builder	75 Punti SSR
Bronze	200 Punti SSR
Silver	200 Punti SSR e 640 € Minimum Monthly Reward
Gold	200 Punti SSR e 1,200 € Minimum Monthly Reward
Platinum	200 Punti SSR e 1,600 € Minimum Monthly Reward

Di seguito sono riportate le qualifiche:

1. Avanza al livello Brand Builder passando per il livello Platinum e ricevi Punti SSR!
2. Avanza al livello Silver, Gold o Platinum, raggiungi il tuo Focus on Five e ricevi il tuo MMR per la prima volta. Ciò corrisponderà al mese uno (1) delle qualifiche MMR.
3. Mantieni la tua qualifica Silver, Gold o Platinum, continua a ricevere il tuo Me and Three Personal Bonus o Personal Retention Bonus e ricevi il tuo MMR per altri cinque (5) mesi consecutivi.

Termini e Condizioni:

L'MMR è un bonus che consente di ricevere la differenza tra le provvigioni Amare del Brand Partner e le soglie minime di 640 euro per il Silver, 1.200 euro per il Gold e 1.600 euro per il Platinum. Per esempio, se il Brand Partner si qualifica per l'MMR Silver e riceve 360 euro di provvigioni, riceverà 280 euro con il Bonus MMR.

Le provvigioni mensili sono calcolate sommando il totale delle provvigioni settimanali e mensili accumulate in un periodo provvigionale basato sulla data di inizio delle provvigioni settimanali. Per esempio, le provvigioni settimanali per la settimana da lunedì 25 settembre 2023 a domenica 1° ottobre 2023 saranno raggruppate e calcolate con i compensi di settembre del Brand Partner.

Questo bonus ti sarà pagato per un massimo di sei (6) mesi consecutivi.

Il Minimum Monthly Reward (MMR) definisce una soglia minima che il Brand Partner può ricevere in un mese provvigionale durante un periodo di bonus mensile che può arrivare

fino a sei (6) mesi. In caso di qualifica, il bonus MMR sarà calcolato come la differenza tra i compensi mensili totali del Brand Partner e la soglia MMR del livello di qualifica. I compensi totali mensili sono calcolati sommando le provvigioni settimanali, di fine mese e annuali in un singolo mese provvigionale. In virtù della sovrapposizione delle settimane nelle provvigioni settimanali, l'intera settimana sarà raggruppata in base alla data di inizio della settimana di qualifica. Per esempio, le provvigioni settimanali per la settimana da lunedì 25 settembre 2023 a domenica 1° ottobre 2023 saranno raggruppate e calcolate con i compensi di settembre del Brand Partner.

I Punti SSR saranno attribuiti unicamente per il mese di avanzamento di livello. Ciò include i Silver, Gold e Platinum, che saranno differenti dal periodo associato al bonus MMR.

L'MMR avrà inizio il primo mese dell'Avanzamento di Livello che rispetta i criteri di qualifica e il Brand Partner dovrà raggiungere il Focus on Five Bonus nello stesso mese di calendario per poter ricevere il bonus per la prima volta. Ciò corrisponderà al mese uno (1) della qualifica MMR.

Una volta qualificato, il Brand Partner riceverà il rispettivo Bonus MMR per altri cinque (5) mesi successivi fintanto che continuerà a qualificarsi per il Me and Three Personal Bonus. Il Bonus MMR sarà pagato per un periodo di bonus massimo di sei (6) mesi consecutivi. Anche se il Brand Partner continuerà a qualificarsi per il Me and Three Personal Bonus e per il Focus and Five Bonus, l'MMR non sarà più pagato fintanto che il Brand Partner non avanzerà al livello successivo.

I periodi di bonus mensile durante i quali non viene utilizzato né applicato un Bonus MMR non saranno riportati al periodo successivo e saranno considerati scaduti.

- Se nel mese di marzo avanzi al livello Silver, ma non ricevi il Focus on Five Bonus, non riceverai il bonus MMR.
- Se nel mese di aprile avanzi al livello Silver e ti qualifichi per il Focus on Five Bonus, ti qualificherai per il bonus MMR per la prima volta ad aprile. Il tuo periodo di qualifica di sei (6) mesi sarà da aprile a settembre.
- Se, in qualsiasi mese da aprile a settembre, ti qualifichi al livello Silver e ricevi il Me and Three Personal bonus, ti qualificherai per l'MMR.
- Se, in qualsiasi mese da aprile a settembre, ti qualifichi al livello Silver ma non ricevi il Me and Three Personal Bonus, non riceverai il bonus MMR durante il periodo di qualifica.
- Se, in qualsiasi mese da aprile a settembre, non ti qualifichi al livello Silver ma ricevi il Focus on Five Bonus, non riceverai il bonus MMR durante il periodo di qualifica.
- Se raggiungi il livello Gold e ricevi il Focus on Five Bonus nello stesso mese di calendario, hai diritto a ricevere il bonus MMR alla qualifica Gold.
- I Punti SSR basati sul livello saranno attribuiti soltanto per il mese di avanzamento di livello. I Punti SSR basati sul livello non possono essere associati alla qualifica per il Bonus MMR.

IX. Programma Rise & Reward & Road to Leader

Durante il periodo di validità della promozione Rise & Reward, il Partecipante deve avanzare a un nuovo Career Rank. Per poter ricevere il Premio, il Partecipante deve raggiungere un Livello di Compensi del nuovo Career Rank in due (2) ulteriori Periodi di Bonus Mensile, per un totale di tre (3) mesi in cui avrà raggiunto il nuovo Career Rank nel corso del periodo di validità del PROGRAMMA. I Premi nell'ambito del Programma sono attribuiti soltanto una volta per account. Tutti i dettagli sono disponibili nei Termini e Condizioni del Programma Rise & Reward.

Il Programma Road to Leader si applica esclusivamente ai livelli Silver, Gold e Platinum.

Silver: raggiungi il livello Silver per tre volte nel corso dei cinque mesi successivi al primo mese in cui hai raggiunto il nuovo Career Rank Silver.

Gold: raggiungi il livello Gold per tre volte nel corso dei cinque mesi successivi al primo mese in cui hai raggiunto il nuovo Career Rank Gold.

Platinum: raggiungi il livello Platinum per tre volte nel corso dei cinque mesi successivi al primo mese in cui hai raggiunto il nuovo Career Rank Platinum.

Tutti i dettagli sono disponibili nei Termini e Condizioni del Programma Road to Leader.

X. Unilevel Bonus

L'Unilevel Bonus è un bonus mensile che viene attribuito in base all'Albero di Posizionamento del Brand Partner. Il Livello di Compensi mensile del Brand Partner determinerà il numero di livelli nella sua organizzazione rispetto a cui riceverà l'Unilevel Bonus.

I livelli sono rappresentati dai Clienti o Brand Partner posizionati direttamente sotto un'altra persona nell'organizzazione dell'Albero di Posizionamento. Per soddisfare le condizioni di questo bonus, il Brand Partner deve rispettare tutti i requisiti del Livello di Compensi durante il periodo di bonus mensile. Gli ordini effettuati in mercati non inclusi nel presente Piano di Compensi non saranno presi in considerazione ai fini del bonus.

	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	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Level 2		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Level 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Level 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
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%	2%	2%	2%
Level 9											1%	1%	1%	1%
Level 10												1%	1%	1%

Dual Compression System: La Compressione è utilizzata per aiutare a massimizzare l'Unilevel Bonus e consentire ai Brand Partner di ricevere compensi al di là dei livelli definiti dal loro Livello di Compensi. La Compressione si verifica quando un Brand Partner è inattivo e l'Unilevel Bonus sale quindi verso il successivo Brand Partner attivo al livello superiore. Associando la Standard Compression e la Dynamic Compression, il Dual Compression System di Amare non soltanto comprime i Brand Partner inattivi non qualificati, ma comprime anche coloro che non si qualificano per uno specifico livello di provvigioni consentendoti di essere ricompensato più in profondità all'interno della tua organizzazione.

Standard Compression: Quando qualcuno non si qualifica con 100 PV per ricevere un pagamento, la Downline si comprime prima del pagamento. È previsto un massimo di dieci (10) livelli di potenziali compensi.

Dynamic Compression: Assicura che il 35% dell'Unilevel Volume sia pagato alla Upline in base al rispettivo Livello di Compensi in modo da ricevere pagamenti su ciascun livello in cui è presente del volume!

XI. Mentor, Leader e Global Ambassador Bonus Pools

Nell'ambito di una reale collaborazione, Amare Global crede nell'importanza di condividere il successo della Società con i Mentor, i Leader e i Global Ambassador che condividono concretamente la nostra missione. I Bonus Pool sono attribuiti e pagati ogni mese. I Bonus Pool rappresentano collettivamente l'otto per cento (8%) del Commissionable Volume qualificato ogni mese nei mercati inclusi in questo Piano di Compensi di Amare. Il volume generato in altri mercati non inclusi in questo Piano di Compensi non sarà preso in considerazione. Il Mentor Pool riceve il 2% del CV qualificato, il Leader Pool riceve il 2% del CV qualificato e il Global Ambassador Pool riceve il 4% del CV qualificato. Ogni Pool ha un valore di quote diverso associato alle quote dello specifico Pool. Il valore delle quote del Pool è determinato moltiplicando il Commissionable Volume qualificato ogni mese per la percentuale attribuita al Pool, quindi diviso per le quote totali generate per quel mese per quello specifico Pool. Le quote non si accumulano da un mese all'altro e sono azzerate per ciascun periodo di bonus mensile. Il valore minimo delle quote può anche essere stabilito da Amare per garantire la stabilità dei prezzi delle quote dei Bonus Pool.

** I CV provengono dai Mercati Migrati di Amare Global Europe*

Mentor Bonus Pool

	Mentor Bonus Pools		
	Silver	Gold	Platinum
n. di Quote	1	3	5
Quote Extra*	1+	1+	1+

2%

di Amare Global Europe

del CV

**Ricevi una quota una tantum per ciascun nuovo Silver a cui presenti i prodotti e che sponsorizzi personalmente nel corso del mese della sua prima promozione.*

Il Brand Partner può anche ricevere quote supplementari nella Leader Pool ogni volta che sponsorizza personalmente un nuovo Brand Partner che raggiunge il livello Silver per la prima volta durante il mese di qualifica per il bonus. Il Brand Partner deve essere qualificato per partecipare alla Pool nel momento in cui riceve la quota supplementare.

Leader Bonus Pool

Leader Bonus Pools								
	Leader	Senior Leader	Executive Leader	Diamond	1 Star Diamond	2 Star Diamond	3 Star Diamond	Presidential Diamond
n. di Quote	2	3	5	7	9	11	13	15
Quote Extra*	1+	1+	1+	1+	1+	1+	1+	1+

2% di Amare Global Europe
del CV

*Ricevi una quota una tantum per ciascun nuovo Silver a cui presenti i prodotti e che sponsorizzi personalmente nel corso del mese della sua prima promozione.

Il Brand Partner può anche ricevere quote supplementari nella Leader Pool ogni volta che sponsorizza personalmente un nuovo Brand Partner che raggiunge il livello Silver per la prima volta durante il mese di qualifica per il bonus. Il Brand Partner deve essere qualificato per partecipare alla Pool nel momento in cui riceve la quota supplementare.

Global Ambassador Bonus Pool

Global Ambassador Bonus Pools					
	Diamond	1 Star Diamond	2 Star Diamond	3 Star Diamond	Presidential Diamond
n. di Quote	1	2	3	4	5
Quote Extra*	1+	1+	1+	1+	1+

4% di Amare Global Europe
del CV

Il Brand Partner può anche ricevere quote supplementari nella Global Ambassador Pool ogni volta che sponsorizza personalmente un nuovo Brand Partner che avanza al livello Gold per la prima volta durante il mese di qualifica per il bonus. Il Brand Partner deve essere qualificato per partecipare alla Pool nel momento in cui riceve le quote supplementari.

XII. Go Forward Infinity Bonus

Gli Infinity Bonus di Amare Global sono innovativi e continuano a motivare i nostri Brand Partner di maggiore successo. Quando un Brand Partner raggiunge i livelli Diamond inizia a ricevere un bonus corrispondente all'1% del Commissionable Volume di tutte le nuove gambe e organizzazioni che partono da queste gambe, a partire dalla data in cui ha raggiunto il livello e fino a livelli infiniti sotto il suo!

Il codice Diamond è attribuito a ciascun account ed è utilizzato per identificare i Brand Partner Diamond che hanno diritto al Go Forward Infinity Bonus.

L'attribuzione è determinata da due fattori:

- Se il Reclutatore è un Diamond o superiore, al nuovo Brand Partner o Cliente è attribuito il codice Diamond corrispondente al Reclutatore.
- Se il Reclutatore non è un Diamond o superiore, al nuovo Brand Partner o Cliente è attribuito lo stesso codice Diamond attribuito al Reclutatore.

Nel caso in cui un Brand Partner raggiunga il livello Diamond o superiore durante il periodo di bonus, a tutti i nuovi Clienti o Brand Partner che sponsorizza il mese successivo sarà attribuito il codice corrispondente a quel Brand Partner. Per esempio: se Bob Smith raggiunge il livello Diamond a settembre, a tutti i Brand Partner o Clienti sponsorizzati personalmente da Bob a partire da ottobre sarà attribuito il codice di Bob.

Una volta che il Brand Partner avrà raggiunto i livelli Diamond, ai nuovi Brand Partner e Clienti sponsorizzati nella Downline sarà attribuito il codice di quel Brand Partner, indipendentemente dal fatto che il Brand Partner mantenga il suo Livello di Compensi Diamond o superiore. Gli ordini effettuati da Clienti o Brand Partner in paesi non inclusi in questo Piano di Compensi non saranno presi in considerazione.

Una volta attribuito, il codice del Brand Partner o Cliente non potrà essere modificato. Amare Global si riserva il diritto, a propria assoluta discrezione, di apportare modifiche al codice di un Brand Partner o Cliente ove ritenuto necessario.

XIII. Avvertenze relative a bonus, compensi, provvigioni, incentivi o premi supplementari

1. Il First Level Bonus si riferisce a una combinazione di bonus che sono pagati sul Commissionable Volume quando un Brand Partner sponsorizza 5 nuovi Clienti o Brand Partner che effettuano un ordine di almeno 100 SSV durante lo stesso mese di qualifica. Un Brand Partner può ricevere fino a 400 Euro se soddisfa tutti i criteri di qualifica e ottiene 600 PTV nei seguenti bonus:
 - First Order Bonus – Questo bonus ricompensa il 30% del Commissionable Volume del primo ordine quando sponsorizzi un Cliente o Brand Partner. Nell'ipotesi in cui ciascuno di loro effettui un ordine di 100 CV, riceveresti un First Order Bonus di 120 Euro. Gli ordini con un Commissionable Volume ridotto a causa di saldi o promozioni potrebbero determinare un importo del bonus inferiore per questa porzione.
 - Me and Three Personal Bonus – Quando un Brand Partner sponsorizza tre (3) Clienti o Brand Partner ciascuno con almeno 100 SSV e 100 PV e 600 PTV,

il Brand Partner qualificato riceve un Me and Three Personal Enrollment Bonus di 80 Euro.

- Focus on Five Bonus – Inoltre, il Brand Partner riceverà un Focus On Five Bonus di 240 Euro a fronte della sponsorizzazione di cinque (5) nuovi Clienti e Brand Partner con un ordine iniziale di 100 SSV.
2. Amare continua a creare programmi innovativi e coinvolgenti che non sono elencati in questo Piano di Compensi allo scopo di premiare il successo di tutti i Brand Partner. Eventuali programmi non espressamente descritti potrebbero prevedere Termini e Condizioni separati che integrano i presenti Termini e Condizioni del Piano di Compensi.
 3. Qualsiasi volume generato nell'ambito di differenti requisiti sarà in via prioritaria ricompensato ai sensi del Piano di Compensi in base a cui è stato generato/originato. Il Volume generato in mercati non inclusi nel presente Piano di Compensi sarà escluso dai calcoli dei bonus. In caso di iscrizione o sponsorizzazione transfrontaliera, si applicherà un fattore di volume che avrà effetto su tutti i calcoli di volume tra cui, ma non limitatamente a, l'OV, l'OLL, il PTV e tutti i pagamenti di bonus.
 4. Gli importi in valuta riportati nel presente documento sono convertiti nella valuta locale utilizzando il Bonus Rate impiegato per il calcolo delle provvigioni. Il Bonus Rate è determinato ad assoluta discrezione di Amare Global ed è soggetto a modifiche senza preavviso.
 5. Amare potrà rendere disponibili le traduzioni in altre lingue dei materiali di marketing e vendita e delle politiche. In caso di discrepanze in termini di testo, significato o interpretazione tra la versione in lingua inglese e le traduzioni, prevarrà la versione in lingua inglese, la quale sarà considerata come linea guida standard.
 6. Il Piano di Compensi di Amare è disciplinato dalle leggi territoriali, provinciali o federali applicabili relative al nostro settore. Queste leggi sostituiscono qualsiasi disposizione contenuta nel presente documento.
 7. I risultati, la partecipazione ai viaggi premio e ad altre promozioni commerciali non sono generalizzabili né garantiti e richiedono impegno e capacità. La qualifica richiede impegno, competenze ed il conseguimento di specifici obiettivi di vendita. La maggior parte delle persone non riesce a soddisfare i criteri di qualifica. Attraverso la sponsorizzazione di clienti, i Brand Partner possono guadagnare significative entrate supplementari basate sulle vendite effettive di prodotti. La maggior parte delle persone si iscrive soltanto per acquistare dei prodotti straordinari per uso personale e guadagna delle entrate di entità trascurabile. Per maggiori informazioni sulle possibilità a disposizione, invitiamo a consultare la nostra Dichiarazione sui compensi disponibile su amare.com.