

# Condițiile de utilizare ale planului de compensare Amare – Europa

Planul de compensare Amare este conceput pentru a vă recompensa eforturile prin stimularea partenerilor Brand Partner de a împărtăși Amare cu alții și de a le prezenta Amare Global. Pe măsură ce partenerii Brand Partner avansează în ierarhie, venitul acestora va crește, la fel și oportunitatea de a oferi mentorat altor parteneri Brand Partner și de a-i ajuta să facă același lucru. Rangurile superioare ale Amare Global se numesc Diamond. Intenția noastră este ca, pe măsură ce un Brand Partner avansează la rangul Diamond, partenerii Brand Partner să aibă resursele necesare pentru a crea schimbări sociale și receptivitate în ceea ce privește starea de bine psihică. Partenerii Brand Partner nu sunt obligați să cumpere produse sau să fie pe Subscribe & Save pentru a câștiga bonusuri sau comisioane.

*\* Câștigurile prezentate sunt ipotetice și ilustrează modul în care planul de compensare funcționează într-un scenariu ideal; acestea NU reprezintă și NU garantează câștiguri reale. Venitul pe care o persoană îl obține va varia în funcție de efortul și timpul investit în afacerea sa. Dezvoltarea unei baze puternice de clienți este esențială pentru succes.*

## 1. Vocabular și Definiții

- **Starea de cont\*:** Există mai multe Stări de cont:
  1. **Activ:** Partenerul Brand Partner care generează 100 PV în volum personal de vânzări de produse din comenzi personale pentru uz personal sau revânzare, și/sau comenzi ale Clienților pe parcursul lunii calendaristice curente sau anterioare este considerat activ din punct de vedere al comisioanelor și se poate califica pentru a câștiga comisioane.
  2. **Suspendat:** Contul partenerului Brand Partner poate fi considerat suspendat din diferite motive, care au fost stabilite în Politicile și procedurile Amare. Comisioanele calculate pe cont pot fi reținute din cauza stării Suspendat.
  3. **Anulat:** Anularea poate fi voluntară sau involuntară. Un cont poate fi plasat într-o stare de reziliere din diverse motive stabilite în Politicile și procedurile Amare și în Condițiile de utilizare ale Acordului de înscriere. Conturile Reziliate și Anulate nu mai sunt eligibile pentru a încasa comisioane.

*\*Această listă nu este exhaustivă; vă rugăm să consultați Politicile și procedurile Amare și Condițiile de utilizare ale Acordului de înscriere pentru referințe suplimentare.*

- **Tipuri de conturi:** Există două (2) tipuri de conturi:
  1. **Brand Partner (BP):** O persoană care se înrolează la Amare și dorește să distribuie produsele la alte persoane. Partenerii Brand Partner sunt considerați proprietari de afaceri independenți. Partenerii Brand Partner au posibilitatea de a se califica pentru a câștiga comisioane și alte recompense pe baza eforturilor lor.  
*\* Semnificația „Brand Partner” trebuie interpretată astfel cum este descrisă în Politicile și procedurile Amare.*
  2. **Client (C):** O persoană care cumpără produse Amare pentru uz personal. Clienții nu au permisiunea de a înscrie alți clienți sau parteneri Brand Partner, (de a forma o linie descendentă) și nu au posibilitatea de a câștiga comisioane.
- **Evoluare:** Un Client poate își poate evolua contul la acela de Brand Partner prin îndeplinirea cerințelor stabilite în Politicile și procedurile Amare pentru rolul de „Brand Partner”.
- **Membru Brand Partner:** Odată ce un Brand Partner s-a înscris în conformitate cu Politicile și procedurile Amare și cu Termenii și condițiile Acordului de înscriere Amare, partenerului Brand Partner i se va atribui un cont și un număr de identificare Amare.
- **Bonusuri, comisioane, stimulente sau recompense:** Partenerii Brand Partner pot participa la planul de compensare și pot câștiga bonusuri, comisioane, stimulente și recompense în conformitate cu acest plan de compensare și cu alte activități promoționale publicate periodic de Amare Global.
- **Perioadă de Bonus:** O perioadă de Bonus reprezintă data de început și de sfârșit pentru care sunt plătite calificările, bonusurile și comisioanele. Există două tipuri de perioade bonu:
  1. Perioada pentru comisioane săptămânale – definită de Luni, ora 24:00 (miezul nopții) până Duminică, ora 23:59:59 CET, luând în considerare ora de vară, și se plătește până în vinerea următoare sfârșitului perioadei. Termenul limită pentru comisioanele săptămânale poate varia cu o oră în zonele care nu au adoptat ora de vară.

2. Perioada pentru comisioane lunare – definită de luna calendaristică de la miezul nopții din prima zi (1) până la ora 23:59:59 din ultima zi a lunii, CET, luând în considerare ora de vară, și este plătită până la data de 15 a lunii calendaristice următoare. Termenul limită pentru comisioanele lunare poate varia cu o oră în zonele care nu au adoptat ora de vară.
- **Clawback:** Procesul de recapturare a bonusurilor, comisioanelor, recompenselor și a altor stimulente care au fost plătite partenerilor Brand Partner. O procedură de clawback poate fi declanșată atunci când o comandă (pentru care au fost plătite bonusuri/comisioane) este returnată.
  - **Linie descendentă:** Există două (2) organizații de linie descendentă:
    1. **Arborele de înrolare în linie descendentă:** Toți partenerii Brand Partner și Clienții de primul nivel (de exemplu, de primă linie), precum și partenerii Brand Partner și Clienții de primul nivel ai acestora, și așa mai departe, până când se ajunge la sfârșitul arborelui.
    2. **Plasament în arborele descendent:** Constă în parteneri Brand Partner care sunt plasați în conformitate cu relația de Plasament. Acest arbore este utilizat în scopuri de Unilevel.
  - **Ramură (Leg):** Întreaga organizație a partenerul Brand Partner din prima linie a dumneavoastră. Partenerul Brand Partner și echipa sa constituie o ramură în rețeaua dumneavoastră. Pot exista ramuri atât în Arborele descendent de înrolare, cât și în Arborele descendent de plasare.
  - **Ramura principală:** Cea mai mare sumă de OV din Arborele de plasament în linie descendentă al unei singure ramuri stabilește Ramura principală.
  - **Enroller:** Un Brand Partner care înrolează un alt Brand Partner sau Client atunci când acesta se alătură Amare Global. Un Enroller este primul Brand Partner din linia ascendentă a oricărui Brand Partner sau Client din Arborele de înrolare în linie descendentă.
  - **Plasament:** Partenerul Brand Partner este repartizat unui alt Brand Partner pentru mentorat în vederea dezvoltării afacerii sale. Relația este determinată de plasamentul în Arborele de plasament în linie descendentă de plasare și are impact asupra Bonusului Unilevel și a calculării volumului Organizational Volume (OV).
  - **Comandă:** O tranzacție de bunuri sau servicii cu Amare în schimbul unei remunerații din partea partenerului Brand Partner sau a Clientului. Acestora li se atribuie PV și CV pentru a determina calificarea și plata bonusurilor.
  - **Prima comandă:** Comanda inițială finalizată de partenerii de marcă sau de client.
  - **Tipuri de preț:** Există două (2) Tipuri de preț:
    1. Preț de achiziție unică: Prețul atribuit pentru o achiziție care nu are un abonament repetat.
    2. Preț Subscribe & Save: Prețul atribuit pentru o achiziție pentru care a fost creat un abonament periodic. Acest preț generează Volum Subscribe & Save.
  - **Rang:** Un titlu atribuit unui Brand Partner, care se bazează pe îndeplinirea cerințelor atribuite fiecărui Rang. Există trei (3) tipuri de Ranguri:
    1. **Rangul de carieră:** Cel mai înalt rang obținut de un Brand Partner în cariera sa în Amare. Avansările în Rang se bazează pe Rangul de carieră al unui Brand Partner.
    2. **Rangul de recunoaștere:** Cel mai înalt rang obținut de un Brand Partner în ultimele douăsprezece luni. Acest rang va fi utilizat de obicei în scopuri de recunoaștere.
    3. **Rangul „Paid as” („Plătit ca”):** Rangul la care un Brand Partner se califică și este plătit într-o anumită perioadă de comision. Rangul „Paid as” se determină cu o cadență lunară.
  - **Tipuri de volum:** Volumele sunt valori atribuite unei Comenzi pentru a determina calificarea pentru bonus (Aceste valori sunt universale și nu depind de valută):
  - **Volum personal (Personal Volume / PV):** Volumul personal (Personal Volume / PV) este suma Volumului de calificare (Qualifying Volume / QV) din:
    1. Comenzile personale ale partenerului Brand Partner pentru uz personal sau revânzare, plus

2. Comenzile Clienților înrolați personal de către Brand Partner.

- **Volum comisionabil (Commissionable Volume / CV):** O valoare atribuită unei comenzi care urmează să fie utilizată pentru calcularea comisionului.
- **Volum organizațional (Organizational Volume / OV):** Volumul organizațional (OV) al unui Brand Partner este suma Volumului personal (PV) propriu al partenerului Brand Partner (care se bazează pe volumul de calificare (QV)) și a Volumului personal al tuturor partenerilor Brand Partner din linia descendentă din Arborele de plasament în linie descendentă.
- **Volum din afara ramurii principale (Volume Outside Largest Leg / OLL):** Volumul din afara ramurii principale (OLL) al unui Brand Partner este suma dintre Volumul organizațional (OV) al partenerului Brand Partner (care se bazează pe Volumul de calificare (QV)) și Volumul personal (PV) de la toate liniile descendente din Arborele de plasament în linie descendentă.
- **Volum personal al clientului (Personal Customer Volume / PCV):** Volumul personal al clientului (PCV) este suma volumului personal (PV) (care se bazează pe volumul de calificare (QV)) al comenzilor clientului înrolat personal de un Brand Partner. Volumul din comenzile personale nu se califică pentru această cerință de volum.
- **Volumul personal al echipei (Personal Team Volume / PTV):** Volumul personal al echipei (PTV) unui Brand Partner este suma dintre Volumul personal (PV) al partenerului Brand Partner, care se bazează pe Volumul de calificare (QV) și Volumul personal al partenerilor Brand Partner înrolați personal de către acesta. Arborele de înrolare în linie descendentă este utilizat pentru a calcula Volumul personal al echipei (PTV).
- **Volum Subscribe & Save (SSV):** Valoarea atribuită achizițiilor de abonamente la produse.

## 2. Perioada de bonus

Planul de compensare Amare conține următoarele bonusuri în fiecare Perioadă de bonus:

Tip de bonus	Lunar	Săptămânal
Bonus First Order (Săptămânal)		x
Bonus First Order (Lunar)	x	
Bonus Client	x	
Bonus „Me and Three”	x	
Bonus personal de retenție „Me and Three”	x	
Bonus de grup de echipă „Me and Three”	x	
Bonus Unilevel	x	
Bonus „Focus on Five”	x	
Bonus Minimum Monthly Reward - (Există o obligație pentru Focus on 5)	x	
Programul „Rise & Reward” și „Road to Leader”	x	
Mentor Bonus Pool	x	
Leader Bonus Pool	x	
Global Ambassador Bonus Pool	x	

Bonus „Go Forward Infinity”	x	
-----------------------------	---	--

### 3. Avansarea în rang și calificări

În cadrul Planului de compensare Amare Global există 14 ranguri de atins. Calificările referitoare la rang sunt determinate la sfârșitul perioadei lunare de acordare a bonusurilor și califică partenerul Brand Partner pentru bonusurile aferente lunii în care este plătit în funcție de acest rang. Cerințele de rang sunt enumerate în tabelul de mai jos:

Brand Partner	Brand Public	Bronze	Rangul Silver			Rangul Leader			Rangul Global Antares				
			Silver	Gold	Platinum	Leader	Senior Leader	Executive Leader	Diamond	1 Star Diamond	2 Star Diamond	3 Star Diamond	President Diamond
Minim Monthly Reward			400 €	800 €	1.200 €	2.000 €	4.000 €	6.000 €	8.000 €	10.000 €	13.000 €	16.000 €	19.000 €
Recompensa Produs Gratuit**	400	1600	1600	3200	4800	16000	32000	48000	64000	80000	96000	112000	128000
PV	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
OV (Volume Outside Largest Leg)	1.000	3.000	5.000	10.000	15.000	25.000	50.000	75.000	100.000	150.000	200.000	250.000	300.000
Leg Requirement (Minimum Leg)	100	1.000	2.000	4.000	7.000	10.000	15.000	20.000	25.000	30.000	35.000	40.000	45.000

\* *Recompensa de produs gratuit este valabilă o singură dată ca avansare în rang atunci când atingeți un nou rang.*  
 \* *Rangul menționat nu este neapărat reprezentativ pentru venitul sau profitul tipic, dacă este cazul, pe care un Brand Partner îl poate câștiga sau îl va câștiga prin participarea sa la Planul de compensare Amare. Succesul unui Brand Partner va depinde de eforturile personale, inclusiv, dar fără a se limita la, competențele și timpul investit în dezvoltarea afacerii. Amare nu garantează niciun nivel de venit sau de succes.*

Pentru a obține o nouă avansare în rang, partenerul Brand Partner trebuie să îndeplinească cerințele noului rang stabilite într-o perioadă de bonus lunară. Rangul „Paid as” („Plătit ca”) al fiecărui Brand Partner este resetat la începutul fiecărei perioade de bonus lunară. Rangurile de carieră sunt salvate și identifică cel mai înalt rang atins vreodată de Brand Partner. Obținerea unor ranguri mai înalte corespunde accesului la bonusuri și comisioane suplimentare. În scopul recunoașterii, Rangul de recunoaștere (Recognition Rank) al unui Brand Partner este reprezentat de cel mai mare Rang „Paid as” pe care acesta l-a obținut într-o perioadă de 12 luni.

**PV:** Volum personal (Personal Volume) minim creat în timpul perioadei de bonus lunar.

**OV:** Volum organizațional (Organizational Volume) minim creat în timpul perioadei de bonus lunară.

**VOLL (Volume Outside Largest Leg / Volum din afara ramurii principale):** OV minim în afara Ramurii Principale în timpul perioadei de bonus. Acesta se bazează pe Arborele de plasament în linie descendentă.

**Cerințe privind Ramura:** Numărul de Ramuri din organizația unui Brand Partner, unde ramura are un Rang Plătit minim sau mai mare, în timpul perioadei lunare de bonus. Acest lucru se bazează pe Arborele de înrolare în linie descendentă. De exemplu: Pentru ca un Brand Partner să aibă o Ramură Silver, trebuie să existe 2 Ramuri de Brand Builder în rangul „Paid as” („Plătit ca”) sub acea ramură.

**Calificare pentru bonus:** Pentru a i se plăti comisioanele pentru o lună de calificare, un Brand Partner trebuie să aibă cel puțin 100 PV în luna de calificare.

### 4. Bonus First Order

Bonusul First Order (pentru prima comandă) se plătește săptămânal și lunar Enrollerilor din linia ascendentă de la primul și al doilea nivel, pe baza tabelului de mai jos. Plata va fi efectuată prin CV (volum comisionabil / Commissionable Volume).

## Bonus First Order pentru partenerii Brand Partner la înrolări noi

Nivel	Procent Comision
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 First Order Client

Nivel	Procent Comision
Level 1	30%
Level 2	5%

Pentru a câștiga bonusul First Order în timpul perioadei de bonus săptămânal, partenerul Brand Partner trebuie să fie Activ pentru luna curentă anterioară perioadei de bonus săptămânal sau Activ pentru luna anterioară.

Dacă un Brand Partner este inactiv în perioada de bonus săptămânal pentru care s-ar fi putut califica pentru un bonus First Order, acesta nu va primi bonusul săptămânal. Cu toate acestea, în cazul în care partenerul Brand Partner devine Activ pentru perioada de bonus lunar, acesta va primi o rectificare „True Up (Correction)” care îi va plăti partenerului Brand Partner toate bonusurile First Order neplătite datorate pentru luna de calificare.

Bonusul Unilevel nu se plătește la primele comenzi. O singură comandă per cont poate genera vreodată un bonus de primă comandă (First Order). Comenzile de la Clienții care evoluează la parteneri Brand Partner nu se califică pentru acest bonus. Bonusul First Order se plătește în funcție de Volumul comisionabil (CV). Primele comenzi de pe piețele care nu sunt incluse în acest plan de compensare nu vor fi plătite în cadrul acestui bonus.

## 5. Bonus „Me and Three”

Bonusul „Me and Three” este plătit lunar și este realizat în jurul metodei principale de operare: Generați vânzări de la trei parteneri Brand Partner sau Clienți, și apoi învățați-i pe fiecare dintre ei să facă același lucru cu alții trei! Partenerii Brand Partner trebuie să fie activi și să aibă 600 PTV pentru luna respectivă pentru a câștiga acest bonus. Pentru acest bonus se utilizează Arborele de înrolare în linie descendentă.

- **Bonus personal „Me and Three”:** Un Brand Partner trebuie să fie Activ din punct de vedere al comisionului, să aibă 600 PTV și să înroleze personal trei (3) noi Clienți sau parteneri Brand Partner cu o comandă care conține cel puțin 100 PV pe Subscribe and Save și să câștige 80 de euro. Un Brand Partner trebuie să fie Activ din punct de vedere al comisionului, să aibă 600 PTV și să înroleze personal trei (3) noi Clienți sau parteneri Brand Partner cu o comandă care conține cel puțin 100 PV pe Subscribe and Save și să câștige 40 de euro. Bonusul plătește maximum de 80 de euro.

Comanda calificată trebuie să fie plasată după acceptarea de către Amare a înrolării partenerului Brand Partner. Comenzile de la clienții care evoluează la starea de parteneri Brand Partner Amare nu se iau în considerare pentru acest bonus de calificare. Comenzile nu pot fi combinate în niciun fel. Comenzile de achiziție unică nu sunt eligibile. Profilurile Înrolate trebuie să aibă un cod unic de identificare fiscală (CIF), un e-mail și informații de facturare pentru a se califica pentru acest bonus. Conturile plasate de Amare în organizația partenerului Brand Partner nu sunt luate în considerare pentru calificarea la bonus.

De exemplu:

- Dacă un Brand Partner existent înscrie 3 noi Clienți și parteneri Brand Partner cu 100 PV pe „Subscribe and Save” cu 600 PTV, acesta va câștiga Bonusul personal „Me and Three” în valoare de 80 de euro.
  - Dacă un Brand Partner existent are 3 Clienți și parteneri Brand Partner existenți cu 100 PV pe „Subscribe and Save” cu 600 PTV, acesta va câștiga Bonusul personal „Me and Three” în valoare de 40 de euro.
  - Dacă un Brand Partner câștigă bonusul de înrolare, acesta nu va câștiga și bonusul de retenție. Dacă un Brand Partner face 3 înrolări noi și are 3 Clienți/parteneri Brand Partner existenți, care sunt persoane diferite, acesta va câștiga doar 80 de euro în total în cadrul Bonusului „Me and Three”. Nu va câștiga 120 de euro. Există un maxim de 80 de euro pentru bonusul personal „Me and Three”.
- **Bonus personal de retenție:** Mențineți trei Clienți sau parteneri Brand Partner pe care i-ați înrolat anterior cu o comandă care conține cel puțin 100 SSV fiecare și are 600 PTV, astfel încât să puteți câștiga 40 de euro. Acest bonus nu se plătește în cazul în care se câștigă un bonus de tipul „Me and Three”.
  - **Bonus de grup de echipă:** Pe lângă faptul că trebuie să fie Activ din punct de vedere al comisionului (Commission Active) și să aibă 600 PTV, un Brand Partner trebuie, de asemenea, să mențină cel puțin trei (3) parteneri Brand Partner înrolați personal care și-au câștigat propriul bonus personal „Me & Three” pentru a putea câștiga Bonusul de echipă „Me and Three” de 200 de euro. Linia descendentă calificată trebuie să câștige cel puțin Retenția personală „Me and Three”.

## 6. Bonus „Focus on Five”

Bonus „Focus on Five”: Înrolați personal un total de cinci (5) Clienți noi sau parteneri Brand Partner noi care plasează fiecare o comandă inițială de cel puțin 100 SSV pe parcursul lunii lor de înrolare și au un total de 600 PTV și veți câștiga 240 de euro. Comanda de calificare trebuie să fie plasată în momentul înrolării. Comenzile nu pot fi combinate în niciun fel. Comenzile de achiziție unice nu sunt eligibile. Profilurile înrolate trebuie să aibă un e-mail unic, o adresă de expediere și informații de facturare pentru a se califica pentru acest bonus. Comenzile de la clienții care evoluează la starea de parteneri Brand Partner Amare nu se iau în considerare pentru acest bonus de calificare. Conturile plasate de Amare în organizația „Brand Partner” nu sunt luate în considerare pentru calificarea la bonus.

## 7. Bonus Client

Bonusul Client (Customer Bonus) este principala modalitate prin care puteți câștiga comisioane la achiziționarea de produse de la Clienții pe care i-ați înrolat personal. În fiecare lună, volumul din achizițiile clienților dumneavoastră înrolați personal va determina cu cât din intervalul 5%–33% veți fi plătit ca Bonus Client, pe baza tabelului de mai jos. PV-ul propriu al unui Brand Partner este exclus din calculul volumului Bonusului Client. Comenzile clienților plasate pe piețele care nu sunt plătite în acest plan de compensare nu vor fi plătite în bonus.

<b>Bonus Personal Customer pentru comenzi Bonus First Order</b>			
<b>Volum</b>	<b>Bonus First Order</b>	<b>Bonus Client</b>	<b>Plată totală</b>
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%

\*Valorile din acest tabel au fost calculate pe baza CV (Volumul comisionabil / Commissionable Volume).

Bonusurile de tip First Order sunt plătite cu 5%-18% sub formă de Bonus Client, pe baza unui program de niveluri de volum diferit față de comenzile care nu sunt de tipul First Order, după cum se arată în tabelul de mai jos:

<b>Bonus client personal pentru comenzi Unilevel</b>			
<b>Volum</b>	<b>Bonus Unilevel</b>	<b>Bonus Client</b>	<b>Plată totală</b>
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%

\*Valorile din acest tabel au fost calculate pe baza CV (Volumul comisionabil / Commissionable Volume).

## 8. Puncte de recompensă Subscribe & Save și Bonus Minimum Monthly Reward

- Puncte de recompensă Subscribe & Save:** Pentru a obține rangul bazat pe Punctele de recompensă Subscribe & Save (Puncte SSR), un Brand Partner trebuie să achiziționeze personal o comandă care conține 100 SSV și să avanseze în rangul Silver, Gold și Platinum. Punctele vor fi acordate o singură dată. SSV achiziționate de Clienții înrolați personal nu se iau în considerare pentru această calificare. Punctele SSR vor fi emise după încheierea perioadei lunare de bonus și vor fi disponibile pentru a fi răscumpărate în luna calendaristică următoare. De exemplu, punctele SSR acumulate în septembrie vor fi emise și în



așteptare la 15 octombrie și pot fi răscumpărate la 1 noiembrie. Accesați Backoffice SSR pentru a afla mai multe despre punctele SSR și programul de recompense Subscribe & Save.

- **Minimum Monthly Reward (MMR)\*:** Minimum Monthly Reward (MMR) stabilește o sumă minimă pe care un Brand Partner o poate câștiga într-o lună în care poate primi comision pentru până la șase (6) perioade lunare de bonus și începe atunci când avansați în rang la Silver, Gold și Platinum și vă calificați pentru bonusul „Focus on Five”.

Rang	Recompense
Brand Builder	75 de puncte SSR
Bronze	200 de puncte SSR
Silver	200 e puncte SSR și 640 € Minimum Monthly Reward
Gold	200 e puncte SSR și 1.200 € Minimum Monthly Reward
Platinum	200 e puncte SSR și 1.600 € Minimum Monthly Reward

**Următoarele sunt calificări:**

1. Avansați în rang la Brand Builder cu Platinum, și câștigați puncte SSR!
2. Avansați în rangul Silver, Gold sau Platinum și câștigați „Focus on Five” și bonusul MMR pentru prima dată. Aceasta va fi prima lună (1) de calificări pentru MMR.
3. Mențineți calificarea Silver, Gold sau Platinum și continuați să câștigați bonusul personal „Me and Three” sau bonusul personal de retenție și câștigați bonusul MMR Bonus pentru încă cinci (5) luni consecutive.

- **Condiții de utilizare:**

MMR este un bonus care vă plătește diferența dintre comisioanele dumneavoastră Amare și pragurile minime de 640 de euro pentru Silver, 1.200 de euro pentru Gold și 1.600 de euro pentru Platinum. De exemplu, dacă vă calificați pentru MMR Silver și câștigați 360 de euro în comisioane, veți fi plătit cu 280 de euro în bonusul MMR.

Comisioanele lunare sunt calculate prin însumarea tuturor comisioanelor săptămânale și lunare câștigate într-o perioadă de comisioane pe baza datei de începere a comisioanelor săptămânale. De exemplu, comisioanele săptămânale pentru săptămâna din ziua de luni, 25 septembrie 2023 până în ziua de duminică, 1 octombrie 2023, vor fi grupate și calculate împreună cu câștigurile din septembrie ale partenerului Brand Partner.

Acest bonus vă va plăti până la șase (6) perioade lunare consecutive.

Minimum Monthly Reward (MMR) stabilește o sumă minimă pe care un Brand Partner o poate câștiga într-o lună în care poate primi comision pentru până la șase (6) perioade lunare de bonus. Dacă este calificat, bonusul MMR va fi calculat ca diferența dintre veniturile lunare totale ale partenerului Brand Partner și pragul MMR la rangul calificat, oricare dintre acestea este mai mare. Câștigurile lunare totale sunt calculate ca sumă a comisioanelor săptămânale, de sfârșit de lună și anuale într-o singură lună în care se pot percepe comisioane. Din cauza suprapunerii săptămânilor în comisioanele săptămânale, întreaga săptămână va fi grupată pe baza datei de începere a săptămânii calificate. De exemplu, comisioanele săptămânale pentru săptămâna din ziua de luni, 25 septembrie 2023 până în ziua de duminică, 1 octombrie 2023, vor fi grupate și calculate împreună cu câștigurile din septembrie ale partenerului Brand Partner.

Punctele SSR se vor acorda numai pentru luna în care ați avansat în rang. Aceasta include Silver, Gold și Platinum, care vor fi diferite de perioada de timp asociată cu MMR.

MMR va începe în prima lună de la avansarea în rang eligibilă, iar partenerul Brand Partner trebuie să câștige Bonusul "Focus on Five" în aceeași lună calendaristică pentru a putea câștiga bonusul pentru prima dată. Aceasta este prima lună (1) de calificare MMR.

Odată calificat, un Brand Partner va primi Bonusul MMR calificat pentru încă cinci (5) luni, atât timp cât acesta continuă să se califice pentru Bonusul personal „Me and Three” și să fie plătit ca Silver sau mai sus. Bonusul MMR va fi plătit în maximum șase (6) perioade de bonus consecutive. Chiar dacă un Brand Partner continuă să se califice pentru bonusurile personale „Me and Three” și „Focus and Five”, MMR nu va continua să plătească până când rangul Brand Partner nu trece la rangul următor.

Perioadele de bonus lunar în care un bonus MMR nu este utilizat sau aplicat nu vor fi reportate la perioada următoare și, astfel, vor expira.

În martie, dacă avansați în rang la Silver și nu câștigați Bonusul „Focus on Five”, nu veți câștiga nici Bonusul MMR. În aprilie, dacă avansați în rang la Silver și vă calificați pentru bonusul „Focus on Five”, vă veți califica pentru prima dată pentru Bonusul MMR în această lună. Perioada dumneavoastră de calificare de șase (6) luni este cuprinsă între aprilie și septembrie. În orice lună începând din aprilie până în septembrie, dacă vă calificați în rangul Silver și obțineți Bonusul personal „Me and Three”, vă veți califica și pentru Bonusul MMR. În orice lună începând din aprilie până în septembrie, dacă vă calificați în rangul Silver, dar nu obțineți Bonusul personal „Me and Three”, nu veți obține nici Bonusul MMR în perioada de calificare. În orice lună începând din aprilie până în septembrie, dacă nu vă calificați pentru Silver, dar câștigați Bonusul „Focus on Five”, nu veți câștiga Bonusul MMR în timpul perioadei de calificare. Odată ce ați avansat la rangul Gold și ați câștigat Bonusul „Focus on Five” în aceeași lună calendaristică, sunteți eligibil pentru a câștiga Bonusul MMR la calificarea Gold. Punctele SSR bazate pe rang vor fi acordate numai pentru luna în care ați avansat în rang. Punctele SSR bazate pe rang nu au nicio legătură cu calificarea pentru bonusul MMR.

## 9. Programul „Rise & Reward” și „Road to Leader”

În timp ce Promoția Level Up este activă, Participantul trebuie să avanseze la un nou Rang de carieră. Pentru a primi Recompensa, Participantul trebuie să obțină un Rang „Paid as” al noului Rang de carieră (Career Rank) în două (2) Perioade de bonus lunar suplimentare, pentru un total de trei (3) luni în care Noul Rang de carieră a fost obținut în timpul perioadei de PROGRAM. Recompensele din cadrul Programului se obțin o singură dată per cont. Toate detaliile pot fi găsite în Condițiile de utilizare ale programului Level Up.

Programul „Road to Leader”, se aplică numai rangurilor Silver, Gold și Platinum.

Silver – Obțineți Silver de trei ori în termen de cinci luni de la prima lună în care ați obținut noul Rang de carieră Silver.

Gold – Obțineți Gold de trei ori în termen de cinci luni de la prima lună în care ați obținut noul Rang de carieră Gold.

Platinum – Obțineți Platinum de trei ori în termen de cinci luni de la prima lună în care ați obținut noul Rang de carieră Platinum.

Toate detaliile pot fi găsite în Condițiile de utilizare ale programului „Road to Leader”.

## 10. Bonusuri „Unilevel”

Bonusul Unilevel este un bonus lunar plătit pe baza Arborele de plasament în linie descendentă al partenerului Brand Partner. Rangul Plătit lunar al partenerului Brand Partner va determina numărul de niveluri din organizația sa pe care partenerul Brand Partner este plătit în cadrul Bonusului Unilevel.

Nivelurile sunt reprezentate de Clienți sau parteneri Brand Partner plasați direct sub o altă persoană din organizație din Arborele de plasament în linie descendentă. Pentru a îndeplini condițiile pentru acest bonus, toate cerințele pentru Rangul Plătit trebuie îndeplinite în timpul perioadei lunare de bonus. Comenzile plasate pe alte piețe care nu fac parte din acest plan de compensare nu vor fi plătite în cadrul acestui plan.

Nivel	Brand Partner	Brand Sub-Partner	Bronze	Rangul Mentor			Rangul Leader			Rangul Global Ambassador				
				Silver	Gold	Platinum	Leader	Sensor Leader	Innovation Leader	Diamond	1 Star Diamond	2 Star Diamond	3 Star Diamond	President Diamond
Nivelul 1	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75
Nivelul 2	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75
Nivelul 3	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75
Nivelul 4	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75
Nivelul 5				45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Nivelul 6					45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Nivelul 7						45	45	45	45	45	45	45	45	45
Nivelul 8							45	45	45	45	45	45	45	45
Nivelul 9								45	45	45	45	45	45	45
Nivelul 10									45	45	45	45	45	45

**Sistem „Dual Compression“:** Pentru a ajuta la maximizarea bonusului „Unilevel” și pentru a permite partenerilor de marcă să fie plătiți pe niveluri dincolo de nivelurile definite de Rangul lor plătit, se utilizează tehnica compresiei. Comprimarea are loc atunci când un Brand Partner este Inactiv, determinând ca bonusul Unilevel să se acumuleze și să identifice următorul Brand Partner Activ de la nivelul superior. Sistemul Dual Compression (compresie dublă) al Amare combină Standard Compression (compresia standard) și Dynamic Compression (compresia dinamică) pentru a comprima nu numai distribuitorii necalificați și inactivi, ci și persoanele care nu se califică pentru un anumit nivel de plată a comisionului, permițându-vă să fiți plătit la un nivel mai adânc din cadrul organizației dumneavoastră.

**Standard Compression (Compresie standard):** Atunci când cineva nu este calificat cu 100 PV pentru a primi plata, linia descendentă se comprimă înainte de a plăti. Zece (10) niveluri de plată reprezintă maximum pentru nivelurile potențiale de plată.

**Dynamic Compression (Compresie dinamică):** Asigură că întreaga valoare de 35% din Volumul Unilevel este plătită către linia ascendentă pe baza rangului lor plătit, calificat pentru a primi plăți pe fiecare nivel în care este prezent volumul!

## 11. Mentor, Leader și Global Ambassador Bonus Pools

În spiritul unui parteneriat adevărat, Amare Global crede în împărțirea succesului veniturilor companiei cu acei Mentori, Leaderi și ambasadori Global Ambassador care împărtășesc cu adevărat misiunea noastră. Fondurile de bonusuri (Bonus Pools) sunt câștigate și plătite în fiecare lună. Fondurile de bonusuri reprezintă în mod colectiv opt (8%) din volumul comisionabil calificat în fiecare lună pentru piețele din acest Plan de compensare Amare. Volumul generat de alte piețe care nu sunt plătite în cadrul acestui plan de compensare va fi exclus. Fondul Mentor (Mentor Pool) primește 2% din Volumul comisionabil (CV) calificat, Fondul Leader (Leader Pool) primește 2% din Volumul comisionabil calificat, iar Fondul Global Ambassador (Global Ambassador Pool) primește 4% din volumul comisionabil calificat. Fiecare fond va avea o valoare diferită a cotelor-părți asociate cotelor-părți din fondul respectiv. Valoarea cotei-părți a fondului este determinată prin înmulțirea volumului comisionabil calificat în fiecare lună cu procentul atribuit fondului și apoi împărțit la totalul cotelor-părți generate pentru luna respectivă pentru acel fond. Cotele-părți nu se acumulează de la o lună la alta și sunt resetate pentru fiecare perioadă de bonus lunar. Valoarea minimă a cotei-părți poate fi, de asemenea, stabilită de Amare pentru a asigura stabilitatea prețurilor cotelor-părți ale Fondului de bonusuri (Bonus Pool).

\* CV-urile sunt de la piețele migrate ale Amare Global EU

### Mentor Bonus Pool

	Mentor Bonus Pools		
	Silver	Gold	Platinum
# of # de cote-părți	1	3	5
Cote-părți suplimentare*	1+	1+	1+

**2 % din CV Amare Global Europe**

*\*Câștigați o cotă-parte unică pentru fiecare nou Silver pe care îl introduceți în produse și îl înrolați personal în luna în care promovează pentru prima dată.*

De asemenea, un Brand Partner poate câștiga cote-părți suplimentare în fondul Leader pentru fiecare partener Brand Partner nou înrolat personal și care dobândește rangul Silver pentru prima dată în cursul lunii în care se acordă bonusul. Partenerul Brand Partner trebuie să fie calificat pentru a participa la fond la momentul câștigării cotei-părți suplimentare.

## Leader Bonus Pool

	Leader Bonus Pools							
	Leader	Senior Leader	Executive Leader	Diamond	1 Star Diamond	2 Star Diamond	3 Star Diamond	Presidential Diamond
# de cote-părți	2	3	5	7	9	11	13	15
Cote-părți suplimentare*	1+	1+	1+	1+	1+	1+	1+	1+

### 2 % din CV Amare Global Europe

*\*Câștigați o cotă-parte unică pentru fiecare nou Silver pe care îl introduceți în produse și îl înrolați personal în luna în care promovează pentru prima dată.*

De asemenea, un Brand Partner poate câștiga cote-părți suplimentare în fondul Leader pentru fiecare partener Brand Partner nou înrolat personal și care dobândește rangul Silver pentru prima dată în cursul lunii în care se acordă bonusul. Partenerul Brand Partner trebuie să fie calificat pentru a participa la fond la momentul câștigării cotei-părți suplimentare.

## Global Ambassador Bonus Pool

	Global Ambassador Bonus Pools				
	Diamond	1 Star Diamond	2 Star Diamond	3 Star Diamond	Presidential Diamond
# de cote-părți	1	2	3	4	5
Cote-părți suplimentare*	1+	1+	1+	1+	1+

### 4 % din CV Amare Global Europé

De asemenea, un Brand Partner poate câștiga cote-părți suplimentare în fondul de bonus Global Ambassador pentru fiecare Brand Partner nou înrolat personal de către dumneavoastră și care avansează la rangul Gold, pentru prima dată de la înrolare, în cursul lunii în care se acordă bonusul. Partenerul Brand Partner trebuie să se califice pentru a participa la fond atunci când câștigă cote-părți suplimentare.

## 12. Bonus „Go Forward Infinity”

Bonusurile Infinity de la Amare Global sunt inovatoare și continuă să alimenteze scopul și motivația celor mai de succes parteneri Brand Partner ai noștri. Atunci când un Brand Partner atinge rangul Diamond, acesta începe să câștige un bonus de 1% din volumul comisionabil pe toate ramurile noi și organizațiile care pornesc de la acele ramuri de la data la care a atins rangul, plătit la o adâncime nelimitată!

Codul Diamond este atribuit fiecărui cont și este utilizat pentru a identifica partenerul Brand Partner Diamond căruia îi este atribuit codul pentru bonusul „Go Forward Infinity”. Atribuirea este determinată de doi factori:

În cazul în care Enrollerul este la rangul Diamond sau mai sus, atribuiți noului Brand Partner sau Client codul Diamond care reprezintă Enrollerul.

În cazul în care Enrollerul nu este la rangul Diamond sau mai sus, atribuiți noului Brand Partner sau Client același cod Diamond care este atribuit Enrollerului.

Partenerilor Brand Partner care ating rangul Diamond sau superior în timpul perioadei de bonus li se vor atribui coduri corespunzătoare pentru toți noii parteneri Brand Partner sau Clienți pe care îi înrolează în luna următoare. De exemplu, dacă Bob Smith a obținut rangul Diamond pentru luna septembrie, toți noii Brand Partner sau Clienți înrolați personal în octombrie și mai târziu vor fi codificați cu Bob Smith.

Odată ce un Brand Partner atinge rangul Diamond, noii parteneri Brand Partner și Clienți înrolați în linia descendentă vor fi codificați în funcție de acesta, indiferent dacă partenerul Brand Partner își menține Rangul Plătit Diamond și mai sus. Comenzile plasate de Clienți sau parteneri Brand Partner în țări care nu sunt plătite în acest plan de compensare vor fi excluse.

Odată ce un Brand Partner sau un Client este codificat, codul nu va fi modificat. Amare Global are dreptul discreționar de a face orice modificări considerate necesare la codul unui Brand Partner sau al unui Client.

### **13. Declarație de exonerare de răspundere privind bonusurile, compensațiile, comisioanele, stimulentele sau recompensele suplimentare**

- Bonusurile „Fast Start” se referă la o combinație de bonusuri care sunt plătite pe Volumul Comisionabil (CV) atunci când un Brand Partner înrolează 5 Clienți sau parteneri Brand Partner noi care cumpără cel puțin 100 SSV în aceeași lună de calificare. Un Brand Partner poate câștiga până la 400 de euro dacă îndeplinește toate condițiile și are 600 PTV în următoarele bonusuri:
- Bonus First Order – Acest bonus plătește 30% din prima comandă cu Volum comisionabil (CV) atunci când înrolați un Client sau un Brand Partner. Presupunând că achiziționează 100 CV fiecare, aceasta ar însemna un total de 120 de euro plătiți ca bonus la First Order. Comenzile cu Volum comisionabil (CV) redus din cauza unei promoții sau a unei reduceri pot avea ca rezultat o valoare mai mică a bonusului pentru această parte.
- Bonusul personal „Me and Three” – Atunci când un Brand Partner înrolează trei (3) Clienți sau parteneri Brand Partner cu cel puțin un 100 SSV și au 100 PV și 600 PTV, partenerul Brand Partner calificat va câștiga 80 de euro ca Bonus personal de înrolare „Me and Three”.
- Bonusul „Focus on Five” – În plus, partenerul Brand Partner va primi bonusul „Focus on Five” în valoare de 240 de euro pentru înrolarea a cinci (5) noi Clienți și parteneri Brand Partner cu o comandă inițială de 100 SSV.
- Amare continuă să creeze programe inovatoare și atractive care nu sunt incluse în acest Plan de compensare pentru a recompensa succesul tuturor partenerilor Brand Partner. Orice program care nu este descris în mod expres poate conține Condiții de utilizare separate care completează Condițiile de utilizare ale prezentului Plan de compensare.
- Orice volum generat în cadrul cerințelor diferitelor planuri va fi plătit mai întâi în conformitate cu Planul de compensare în care a fost generat/inițializat volumul. Volumul generat de piețele care nu fac parte din acest plan de compensare va fi exclus din calculul bonusurilor. În cazul înscrierii sau sponsorizării transfrontaliere, se va aplica un factor de volum care va afecta toate calculele de volum, inclusiv, dar fără a se limita la OV, OLL, PTV și toate plățile de bonusuri.
- Sumele în valută menționate în acest document sunt convertite în moneda locală folosind Rata de bonus utilizată pentru calcularea comisioanelor. Rata de bonus este stabilită la discreția exclusivă a Amare Global și poate fi modificată fără notificare prealabilă.

- Amare ar putea furniza traduceri ale materialelor de marketing, vânzări și politici în limbi străine. În cazul în care există diferențe în ceea ce privește formularea, sensul sau interpretarea între versiunea din limba engleză și traduceri, versiunea în limba engleză va prevala și va fi considerată drept ghid standard.
- Planul de compensare al Amare este reglementat de legile teritoriale, provinciale sau federale relevante pentru industria noastră. Aceste legi prevalează asupra oricăror dispoziții cuprinse în acest document.
- Rezultatele, participarea la excursii de stimulare și alte promoții de vânzări nu sunt tipice sau garantate și necesită multă muncă și îndemânare. Calificarea necesită un angajament susținut, abilități și îndeplinirea obiectivelor specifice de vânzări. Majoritatea persoanelor nu se califică pentru acest program. Recomandând clienți, partenerii Brand Partner pot obține venituri suplimentare semnificative pe baza vânzărilor reale de produse. Majoritatea persoanelor se alătură acestui program doar pentru a cumpăra produse pentru uz personal și câștigă venituri mici sau nu câștigă deloc. Pentru a vedea ce este posibil, consultați Declarația noastră privind veniturile pe [www.amare.com](http://www.amare.com).