



---

# KYÄNIS KOMPENSATIONSPLAN SVERIGE

---

---

## VÄLKOMMEN

---

### ***Välkommen till Kyäni-familjen!***

Kyänis uppdrag är "Att förmedla hopp – löftet om ett bättre liv – genom välbefinnande och möjligheter". Som en av Kyänis Business Partners är du en nödvändig del i att förverkliga uppdraget både för dig själv och för människor världen runt.

På de följande sidorna kommer du att få närmare information om hur du kompenseras för den tid, energi och hårda arbete du lägger ner i din Kyäni-verksamhet. Vi rekommenderar att du tar dig tid att bekanta dig med kompensationsplanen så att du kan optimera dina ansträngningar och bygga en verksamhet som garanterar ett bättre liv för dig och dina nära och kära under många år framöver.

Medan din verksamhet mognar bör du ha i åtanke att den verkliga måttstocken på framgång inte bara ligger i vad du har, utan även i vad du kan göra för andra människor. Vi hoppas att du när du uppnår dina personliga mål även vill delta i programmet Kyäni Caring Hands, som låter dig förbättra livsvillkoren och bringa hopp till människor över hela världen.

Vi är entusiastiska över att ha dig som vår Business Partner och ser fram mot många framgångsrika år tillsammans med dig!

Högaktningsfullt

Kyäni

## Genealogiträden

Ett genealogiträd är ett sätt att hålla reda på relationerna mellan Kyänis Business Partners. Det finns två genealogiträd inom Kyänis kompensationsplan, sponsorträdet och placeringsträdet. När en ny Business Partner ansluter sig till Kyäni placeras personen i båda träden.

## Sponsorträdet

Sponsorträdet påminner om ett vanligt släktträd. Alla som du personligen skriver in placeras direkt under dig på din första nivå. När du personligen skrivit in teammedlemmar och dessa sedan skriver in nya Business Partners placeras de nya Business Partnerna under dina teammedlemmar på den andra nivån. Den här placeringen är automatisk och avgörs direkt av vem som skrev in den nya Business Partnern. Ditt sponsorträd är sedan så brett som antalet personer du själv har skrivit in.

### **Bonusar som beräknas med hjälp av sponsorträdet**

- Teambonus
- Generation Check Match



## Placeringsträdet

Placeringsträdet är ett annat sätt att hålla reda på relationerna. Till skillnad från sponsorträdet har du möjligheten att placera dina personligt sponsrade Business Partners var du själv vill i din downline: Det finns flera skäl till varför ledare kan vilja placera nyligen inskrivna Business Partners på olika platser i placeringsträdet. Dessa är bland annat A) synergi vid teambyggandet; B) geografiska skäl; C) personliga relationer; eller D) att bygga vidare till nästa rank. Det är viktigt att nya affärspartners placeras på rätt plats i ditt placeringsträd, vilket hjälper dig att bygga en bredare, djupare och lönsammare organisation.

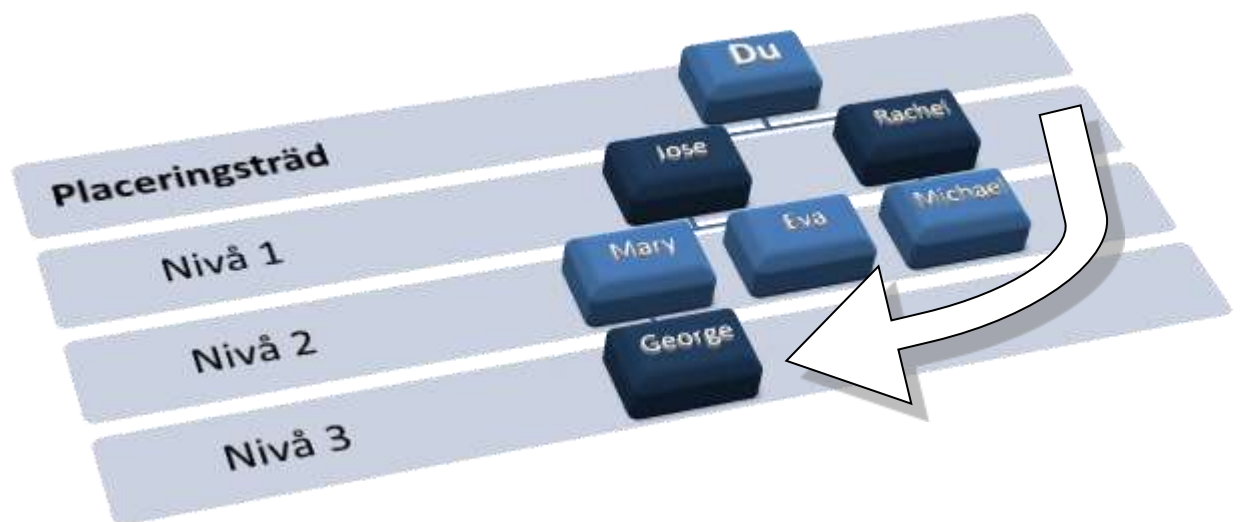
När du personligen skriver in en ny teammedlem kan du direkt placera dem i placeringsträdet eller i en Holding Tank, där du har upp till 72 timmar på dig att bestämma dig för var du vill placera medlemmen. Om du inte placerar ut den inom den föreskrivna tiden kommer systemet att automatiskt placera den på den första nivån i ditt placeringsträd. Det finns ingen gräns för hur brett ditt placeringsträd kan vara. Du kan bygga det så brett du vill. Men för att vara berättigad till samtliga bonusar behöver du bara ha tre ben.

Dina kunder kan betraktas som ben i Kyäni Monthly PayGate Accumulator beräkningar eller för Rank beräkningar.

I bilden här nedan kan du se att George placerades nedanför Mary. Samma organisation visas i både sponsorträdet och placeringsträdet.

### **Element som beräknas med hjälp av placeringsträdet**

- Rank
- Snabbstart
- Rankbonusar
- Kyänis månatliga PayGate Accumulator



## Kvalificeringskrav

Det finns två nivåer för kvalificering. Den första når man vid 1 QV per månad. På denna nivå räknas du som Business Partner och du är så berättigad veckobonus.

På 100QV i månaden är du vad vi kallar en Kvalificerad Distributör och är berättigad till bonuskompensation. I ranken Jade krävs 125QV. Det krävs att man kvalificerar sig varje månad. För att kvalificera sig kan du antingen ha QV från dina egna kunder eller köpa produkter för att få den volymer som din rank kräver, eller en kombination av båda.

---

## RANKER

---

Rankerna beräknas utifrån Placeringsträdet. Du kan räkna 600QV från dina egna köp i rankerna Pearl och lägre, och 1000QV för rankerna Sapphire och högre. Ranker upp till och med Diamond kräver två aktiva (100QV) ben och Blue Diamond och högre kräver tre aktiva (100QV) ben.

### Rankdiagram med hjälp QV från placeringsträdet

Rank	MQV (medlems kvalificeringsvolym)-krav	Totalt GQV (gruppens kvalificeringsvolym-krav	QV-volym utanför största benet	QV-volym utanför de 2 största benen
<b>Kvalificerad Business Partner</b>	100			
<b>Garnet</b>	100	1.000	400	
<b>Jade</b>	125	2.000	800	
<b>Pearl</b>	125	5.000	2.000	
<b>Sapphire</b>	125	10.000	4.000	
<b>Ruby</b>	125	25.000	10.000	
<b>Emerald</b>	125	50.000	20.000	
<b>Diamond</b>	125	100.000	40.000	
<b>Blue Diamond</b>	125	250.000	100.000	12.500
<b>Green Diamond</b>	125	500.000	200.000	25.000
<b>Purple Diamond</b>	125	1.000.000	400.000	50.000
<b>Red Diamond</b>	125	2.000.000	800.000	100.000
<b>Double Red Diamond</b>	125	4.000.000	1.600.000	200.000
<b>Black Diamond</b>	125	10.000.000	4.000.000	500.000
<b>Double Black Diamond</b>	125	25.000.000	10.000.000	1.250.000

## Proceduren för att bestämma rank

Använd följande procedur för att bestämma rank.

1. Beräkna den totala QV (gruppens kvalificeringsvolym) och jämför med diagrammet för möjlig rank.
2. Uppfyller QV-volymen utanför det största benet (inklusive personlig volym och kundvolym) minimikravet för den ranken? Om inte börjar du om med nästa lägre rank.
3. Uppfyller QV-volymen utanför de två största benen (inklusive personlig volym och kundvolym) minimikravet för den ranken? Om inte börjar du om med nästa lägre rank. Om svaret är ja har du nått den ranken.

## Exempel

Här nedan hittar du två exempel för beräkningen av rank.

Exempel A: Du har två ben. Det största benet har 30.000QV, Ben 2 har 20.000QV. Låt dessa volymerna vara de vi räknar på i den nya beräkningen här efter.

1. Den totala volymen av alla ben blir då 50.000QV. Om man jämför det med tabellen, kvalificerar man för Emerald.
2. Din QV utanför det största benet är 20.000. Tabellen visar att om man ska bli Emerald krävs 20.000QV. Kravet är då uppfyllt.

Exempel B: Den här organisationen har 4 ben. Det största benet har 120.000 QV, ben 2 har 17.000 QV, ben 3 har 3.000 QV och ben 4 har 300 QV.

Ta med volymerna genom beräkningsproceduren.

1. Organisationens totala volym är 140.300 QV. Detta är kategorin för Diamond.
2. QV utanför det största benet är lika med 20.300 QV. Detta uppfyller inte minimikravet för Diamond. Vi tittar därefter på nästa lägre rank (Emerald).
3. Din QV utanför det största benet är då 20.300QV. För att nå Emerald krävs 20.000QV. Kravet är då uppfyllt och du har nått Emerald.



---

**BONUSAR**

---

**Personliga kundbonusar****Försäljningsvinstbonusen**

Varje gång du säljer en produkt till en registrerad kund tjänar du skillnaden mellan ditt pris och försäljningspriset. Skillnaden mellan ditt pris och vad din retail kund betalar är Retail Profit Bonus. Den betalas ut tillsammans med veckobonusen. Den här bonusen tjänas in varje gång någon av dina egna personliga kunder köper en produkt. Du måste minst ha en Paid-as-Rank som Business Partner när bonusen räknas fram för att kunna ta del av den här bonusen.

Exempel: Anta att en kund lägger en varubeställning värd kr1.050 — detta är en beställning som kostar Business Partnern endast kr900. Business Partnern tjänar därmed en försäljningsvinstbonus på  $kr1.050 - kr900 = kr150$  (Exkl. moms)

**Kund Builder Bonus**

Varje månad som dina Kunder har 750, 2.500 eller 5.000 QV tillsammans, kommer du att få en bonus. Du kan endast tjäna en bonusnivå per månad.

Kund Volym	Kund Builder Bonus
750 QV	kr.800
2,500 QV	kr.4.000
5,000 QV	kr.9.600

## Business Partner bonusar

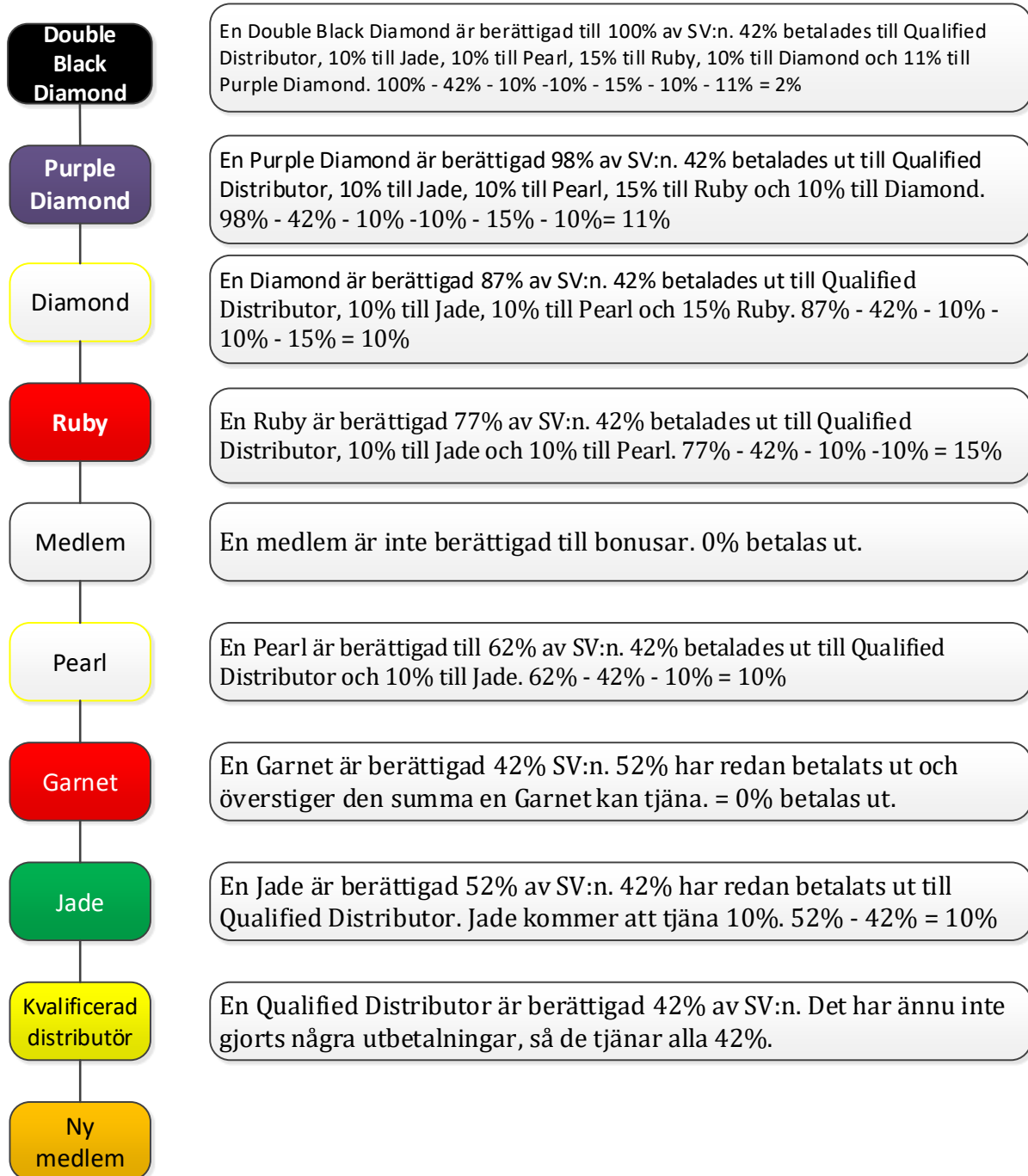
### Teambonusen

Varje gång någon i din downline skriver in en ny teammedlem kan du vara berättigad till Differential Team Bonus. Differential Team Bonus beräknas med hjälp av sponsträdet. Den betalas ut baserat på det Startpaket som den nya medlemmen köper, din rank och Business Partners rank mellan dig och den nya medlemmen.

Teambonusen utgår från SV (Specialvolym) för att bestämma storleken på utbetalningen. Varje startpaket har ett tillhörande SV-värde. Beroende på din rank kommer du att få en procentandel av SV som bonus. Den rank du uppnådde under dina första 31 dagar kallas för din Prövotid. Den här ranken blir en del av utvärderingen av hur mycket du kommer att tjäna av teambonusen. Efter dina 31 dagar kommer den rank du har förtjänat (Prövotid) att jämföras med ranken för den aktuella kalendermånaden med föregående månads rank. Den högsta av alla tre rankerna kommer att användas vid beräkningen av teambonus. Prövotiden kommer att användas under dina första 31 dagar samt återstoden av kalendermånaden efter 31-dagarsperiodens slut. Om du till exempel gick med den 15 augusti slutar din 31-dagarsperiod den 15 september och därmed kan du använda din Prövotid från 15 augusti till och med den 31 september. Du kan alltid uppnå en högre rank genom dina egna ansträngningar, men under den här perioden kommer du aldrig att få en lägre betalning än din Prövotid. (Den här ranken används bara vid beräkningar av teambonusen.) När den här perioden är över kommer din teambonus bara att använda den innevarande månads rank och föregående månads rank för betalningarna. Diagrammet nedan visar den procentandel du kommer att få baserat på din rank.

Business Partner	Kvalificerad Business Partner	Garnet	Jade	Pearl	Sapphire	Ruby	Emerald	Diamond	Blue Diamond	Green Diamond	Purple Diamond	Red Diamond	Double Red Diamond och över
42%	42%	42%	52%	62%	72%	77%	82%	87%	92%	96%	98%	99%	100%

## Exempel på Differential Team Bonus





## Snabbstartsbonus

För att hjälpa dig komma igång, har Kyäni en Fast Start bonus. Om du når ranken Jade inom dina första 31 dagar (dagen du skrivs in räknas som dag 0), kommer du få en bonus på kr.2.000.

Om du når ranken Pearl eller högre inom dina första 31 dagar får du en bonus på kr.3.600. Du har möjlighet att få en Fast Start bonus, du kan inte få bonus för både Jade och Pearl.

Om du uppnår rank Sapphire eller högre inom de första 31 dagarna får du 3.600 kronor för rank Pearl. När du dessutom lyckas behålla rank Sapphire till nästa kalendermånad kommer du att få rätt till en extra förskottsbetalning på 10.000 kronor för Sapphire Car Program.

## Power Play

För att göra ett Power Play måste du ha 3 personligt sponsrade Business Partners, med minst 100QV var, och 3 personligt inskrivna kunder med totalt 150QV under en kalendermånad.

När du gör ett Power Play, kommer du få en bonus på kr.800 och din sponsor kommer kr.400. Denna bonus kan du få varje gång du gör ett Power Play. Sponsorn måste vara i ranken Qualified Distributor eller högre när bonusen nås, för att kunna ta del av den.

Varje Kund eller Business Partner som du har använt för att kvalificera dig till ett tidigare Power Play, kan inte användas till ett Power Play igen. Kunder och Business Partners måste ha unika adresser för att bli inräknade i ett Power Play. Om en adress redan är använd, kan du inte använda samma adress i något annat Power Play. Det är endast Kunder och Business Partners som är inskrivna efter 1:a januari som kommer kvalificera sig till denna bonus.

**Exempel:** Business Partner A sponsrar Business Partner B och C och skriver in två nya kunder i februari. I mars sponsrar Business Partner A ytterligare en, Business Partner D, med minst 100QV och Business Partner A och B får båda minst 100QV. Bara en av kunderna från februari gör en beställning i mars, men Business Partner A skriver in två nya kunder i mars. Tillsammans har de tre kunderna köpt produkter som ger mer än 150QV. Business Partner A kommer få en kr.800 bonus och sponsorn kommer få en kr.400 bonus i mars. Business Partner B, C, D och de tre kunderna som du använde i ditt Power Play, kan inte användas i något annat Power Play.

## Kyänis PayGate Accumulator

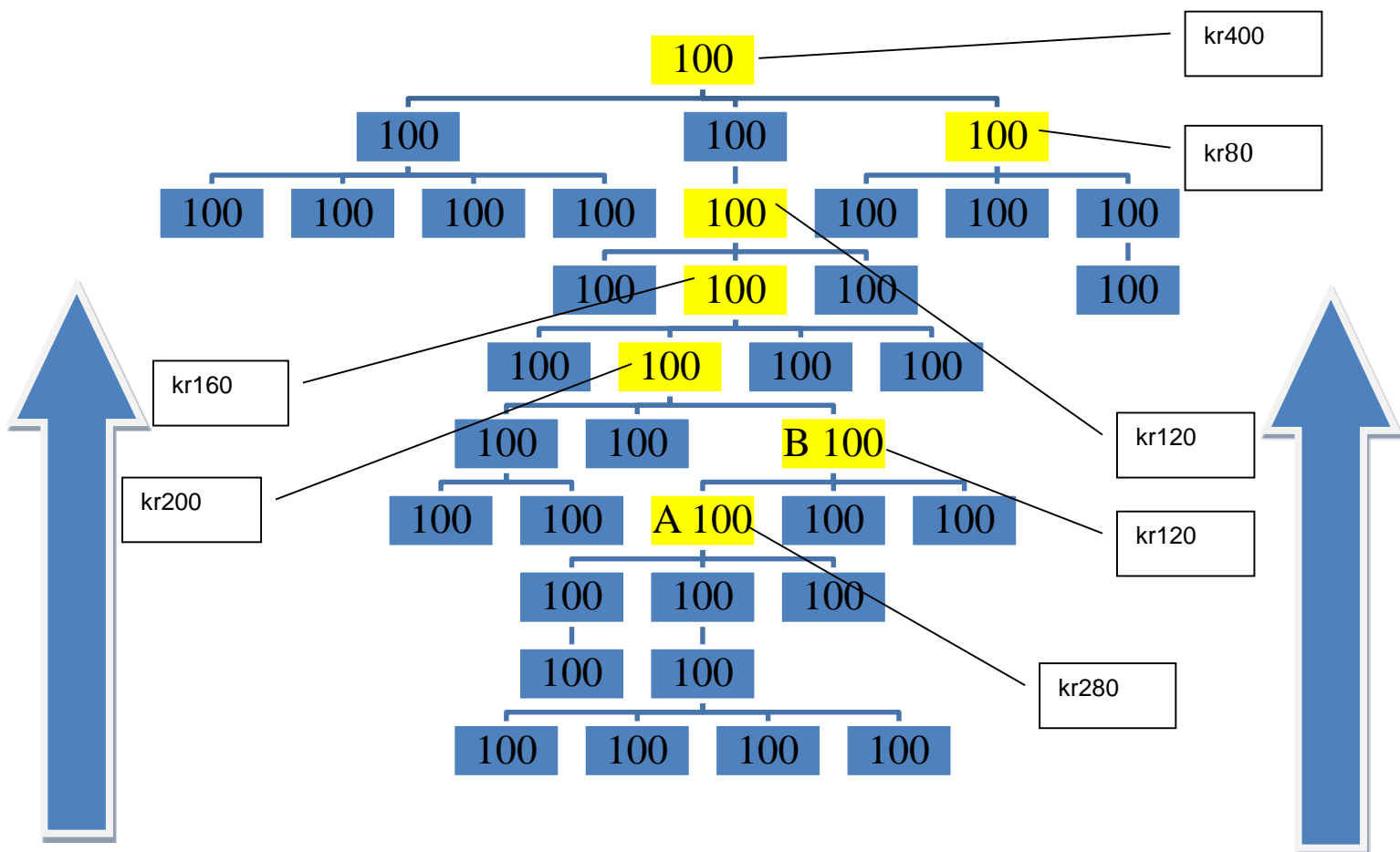
Kyänis PayGate Accumulator beräknas utifrån den månatliga CV som genereras av ditt placeringsträd. Kyänis PayGate Accumulator beräknar resterande inkomst per månad genom att börja i botten av placeringsträdet och samlar sedan volym i ett flöde uppåt tills den når en Business Partner med en kvalificerad PayGate, där den betalar ut den intjänade kommissionen. Den här proceduren upprepas för alla PayGatenivåer. Allt eftersom din volym ökar kan du kvalificera dig för nya PayGates beroende på fördelningen av volymen i ditt placeringsträd. Varje ytterligare PayGate du kvalificerar dig för skapar ytterligare resterande betalning åt dig. För Paygate-kvalifikationer och utbetalningar, kommer all CV från personliga kunder att räknas som ett eget ben. T ex, om en Business Partner har 2 ben med Business Partners och Kunder i, kommer det i kvalificeringar och utbetalningar räknas som att de hade 3 ben. Personlig CV från ditt eget Business Partner konto kommer inte att inkluderas för dina egna Paygate-kvalifikationer och utbetalningar.

Här nedan hittar du ett diagram över PayGates, procenten av CV för varje nivå och volymkraven för att tjäna in respektive PayGate.

**Diagram över PayGate Accumulator med hjälp av placeringsträds-CV**

<b>PayGate</b>	<b>Procent-sats</b>	<b>Krav på största ben</b>	<b>Totalt för mindre ben</b>	<b>Minimum för 3:e benet</b>
1	5.00%	200	100	
2	7.00%	700	500	
3	8.00%	2.200	1.500	
4	7.00%	4.500	3.000	
5	6.00%	9.000	6.000	
6	5.00%	18.000	12.000	
7	3.00%	40.000	27.000	
8	1.00%	90.000	55.000	6.000
9	1.00%	200.000	125.000	12.000
10	0.50%	400.000	260.000	18.000
11	0.25%	1.000.000	450.000	40.000
12	0.25%	2.000.000	900.000	100.000

## Diagram över PayGate 1



## Exempel på PayGate 1

Titta på exemplet för PayGate 1 här ovan. Volymen stiger uppåt från organisationens botten och samlar CV. När volymen når den första kvalificerade Business Partnern för PayGate 1 räknar vi ut hur mycket CV som ska betalas ut (vilket anges av de gula rutorna): Totalt 900 CV har samlats vid den första gula rutan (Business Partner A). Så snart en PayGate har nåtts används följande procedur för att beräkna betalningen för respektive PayGate:

1. Addera ihop all CV som samlats uppåt genom organisationen från antingen botten eller från den senaste PayGate-utbetalningen – beroende på vilket som är närmast.
2. Subtrahera bassumman för PayGate (krav på största ben). För PayGate 1 är detta 200 CV. Denna summa på 200 CV kommer att stiga uppåt tillsammans med ditt personliga CV till Business Partnern ovanför dem. I det här exemplet har du  $900 \text{ CV} - 200 \text{ CV} = 700 \text{ CV}$ . Denna summa på 700 CV multipliceras med 5 % för PayGate 1. Detta blir då kr280.

Den volym som stiger uppåt från Business Partner A (gul ruta A) är nu på 300 CV (200 CV bassumma för PayGate + personlig volym på 100 CV). Business Partner B (gul ruta B) är nästa Business Partner som kvalificerat sig för PayGate 1. Den mottagna volymen är 500 CV. Kör detta genom tvåstegsproceduren ovan och kom ihåg att PayGate-summan på 200 CV är utöver den personliga CV på 100 CV som stiger uppåt och upprepa sedan proceduren igen. Business Partner B får kr120. Business Partner B:s personliga volym (100 CV) plus PayGatebassumman på 200 CV stiger uppåt. Var och en av de gula rutorna representerar Business Partners som kvalificerat sig för PayGate 1. Så snart en PayGate stigit upp till organisationens topp kommer nästa PayGateprocedur att starta på nytt från organisationens botten med samma volym.

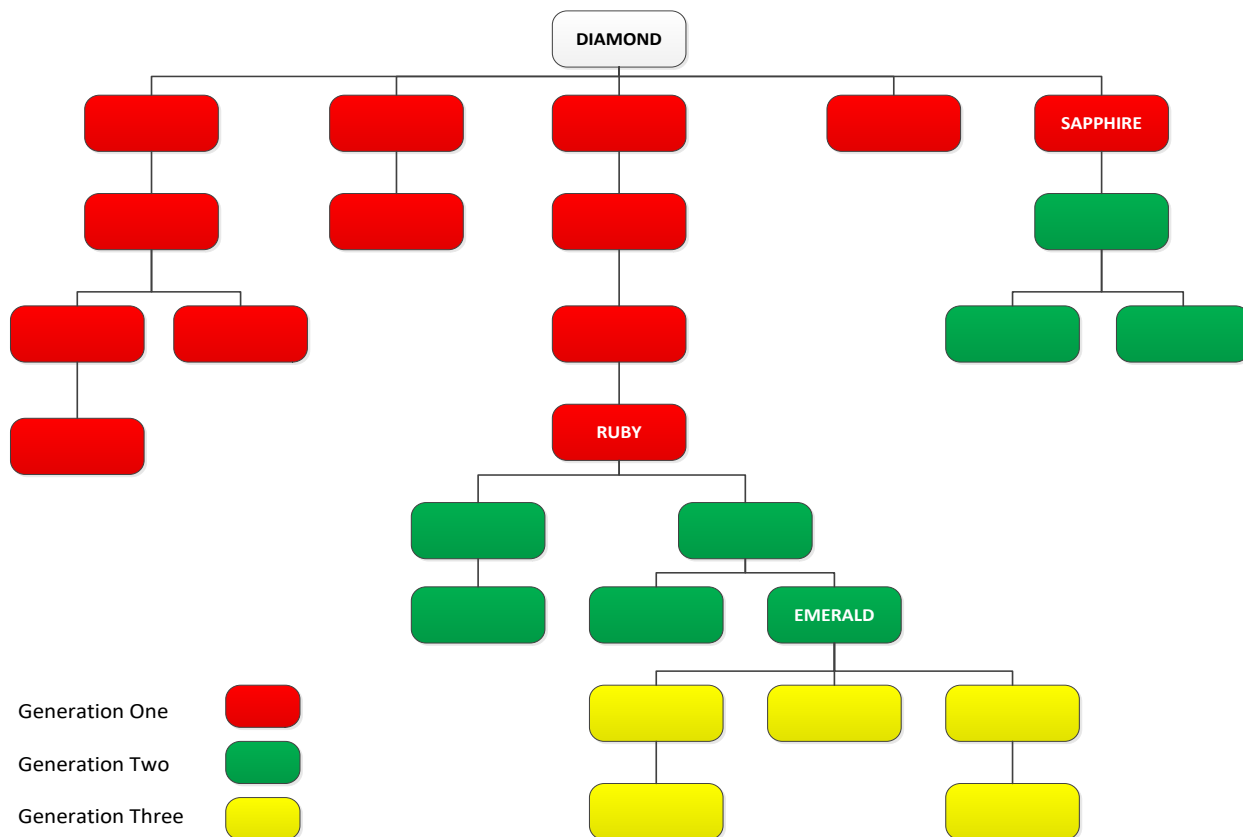


## Generation Check Match

Generation Check Match är en av de mest spännande bonusarna. Du kan börja tjäna in en procent av varje PayGatebetalning från Business Partners i sponsortrådets downline upp till nio generationer ner. En generation definieras som en Business Partner med en Betald som rank som är lika med eller högre än Sapphire, ner till och inklusive nästa Business Partner med en Betald som rank lika med eller högre än Sapphire. Baserat på din Betald som rank kommer du att tjäna in en procentandel av din downlines PayGateförtjänster. Diagrammet nedan illustrerar fördelningen mellan generationer och procentandelar.

Generationer	Sapphire	Ruby	Emerald	Diamond	Blue Diamond	Green Diamond	Purple Diamond	Red Diamond	Double Red Diamond	Black Diamond	Double Black Diamond
1	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
2	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
3		10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
4			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
5				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
6					4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
7						3%	3%	3%	3%	3%	3%
8							2%	2%	2%	2%	2%
9								1%	1%	1%	1%

## Exempel på Generation Check Match



I exemplet ovan har Business Partnern högst upp en Betald som rank Diamond, vilket berättigar honom eller henne till en utbetalning för fem generationer (endast tre generationer visas dock). Business Partnerna i rött tillhör Generation Ett, varav Diamond får 15 % av PayGatebonusen för var och en. Business Partnerna i grönt tillhör Generation Två, varav Diamond får 10 % av PayGatebonusen för var och en. Business Partnerna i gult tillhör Generation Tre, varav Diamond får 10 % av PayGatebonusen för var och en.

### Rankbonus

**Rankbonus Emerald** – Uppnå Betald som rank Emerald inom en kalendermånad under två månader och få kr40.000.

**Rankbonus Blue Diamond** – Uppnå Betald som rank Blue Diamond inom en kalendermånad under tre månader och få kr200.000.

**Purple Diamond Bonus** – Uppnå Betald som rank Purple Diamond inom en kalendermånad under tre månader och få kr800.000.

**Double Red Diamond** – Uppnå Betald som rank Double Red Diamond inom en kalendermånad under tre månader och få kr4.000.000 (kr800.000 i månaden under fem månader).

**Double Black Diamond** – Uppnå Betald som rank Double Black Diamond i slutet av månaden under tre månader och få kr8.000.000 (kr800.000 per månad under tio månader).

---

## LEDARSKAPSBONUSAR

---

### Diamond Pool

1,5 % av all global CV varje månad stoppas in i Diamond Pool. Den här poolen beräknas varje månad och betalas ut en gång i månaden med 60 dagars fördröjning. Som exempel betalas poolförtjänster från januari ut i mars.

För att delta i poolen måste en Business Partner ha en Betald som rank Diamond eller högre under innevarande månad och under en av de två föregående månaderna. Deltagarna får andelar i poolen baserat på deras rank enligt följande:

Diamond	1 andel
Blue Diamond	2 andelar
Green Diamond	4 andelar
Purple Diamond	8 andelar
Red Diamond	8 andelar
Double Red Diamond	8 andelar
Black Diamond	8 andelar
Double Black Diamond	8 andelar

Varje Red, Double Red, Black eller Double Black Diamond deltar i den här poolen tills han eller hon kvalificerar sig för nästa pool. Om en deltagare i poolen hjälper någon i sitt sponsortråd downline att nå samma Betald som rank eller högre multipliceras dennes andelar med 1,5. En deltagare kan bara få multipliceringsfaktorn en gång. Kvalificeringen bestäms av den månatliga Betald som rank. En Business Partner kommer aldrig att ersättas i mer än en ledarskapspool under samma månad.

### Red Diamond Pool

0,5 % av all global CV varje månad stoppas in i Red Diamond Pool. Den här poolen beräknas varje månad och betalas ut en gång i månaden med 60 dagars fördröjning. Som exempel betalas poolförtjänster från januari ut i mars.

För att delta i poolen måste en Business Partner ha en Betald som rank Red Diamond eller högre under innevarande månad och under en av de två föregående månaderna. Deltagarna får andelar i poolen baserat på deras rank enligt följande:

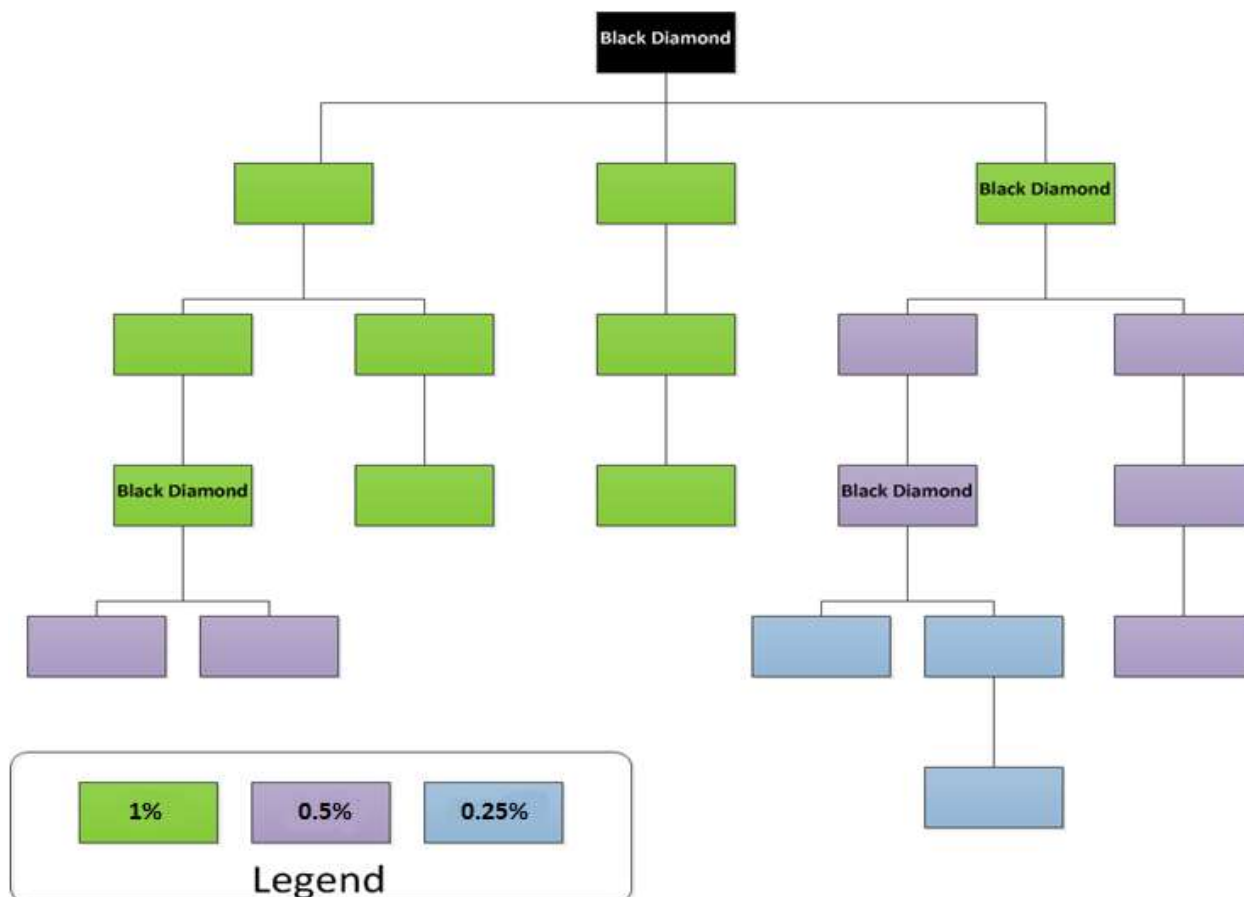
Red Diamond	1 andel
Double Red Diamond	2 andelar
Black Diamond	2 andelar
Double Black Diamond	2 andelar

Om en deltagare i poolen hjälper någon i sitt sponsortråd downline att nå samma Betald som rank eller högre multipliceras dennes andelar med 1,5. En deltagare kan bara få multipliceringsfaktorn en gång. Kvalificeringen bestäms av den månatliga Betald som rank. En Business Partner kommer aldrig att betalas i mer än en ledarskapspool under samma månad.

## Infinitybonusen

Infinitybonusen innebär att en Betald som rank Black Diamond eller Double Black Diamond får 1 % av all CV i sin sponsor downline. Om en Black Diamond eller Double Black Diamond har en annan Black Diamond eller högre i sin downline kommer den infinitybonus som betalas ut nedanför denna att halveras. Utbetalningen upphör aldrig, men för varje ny Black Diamond i ditt sponsortråd reduceras den med hälften.

För att delta i bonusen måste en Business Partner ha en Betald som rank Black Diamond eller högre under den innevarande månaden och under en av de två föregående månaderna.



## Programmet Drive your Dream Car

Med början med ranken Sapphire kan du få en alldeles egen Mercedes C-klass – men programmet tar inte slut där! Det finns fem nivåer i bilprogrammet, vilket kan ge en månatlig utbetalning på kr80.000! Nivåerna i det här programmet är rankerna: Sapphire, Diamond, Green Diamond, Red Diamond och Black Diamond.

För att kvalificera dig för nivån Sapphire behöver du bara nå en betald som rank Sapphire under två separata månader. För att kvalificera dig för nivåerna Diamond, Green Diamond, Red Diamond och Black Diamond måste du inneha den specificerade Betald som ranken under tre månader under en rullande period om fem månader.

För fullständig information om Kyänis Dream Car-program, se regeldokumentet i ditt Backoffice.

## Resor

Kyäni ger Bonusresor som belöning för de som växer. Bonusresorna varierar från marknad till marknad. Titta i Backoffice för att få veta vilka Bonusresor som är aktuella.



---

 KYÄNIS BONUSSCHEMA
 

---

**Veckobonusar**

Teambonus  
Försäljningsvinstbonus  
Snabbstartsbonus

Postas i Backoffice	Banköverföring
Tisdag	Fredag

\*Veckobonusar beräknas för föregående måndag–söndag, baserat på registreringslandets lokaltid.

**Månadskommissioner/Bonusar**

Kyäni Paygate Accumulator  
Generation Check Match  
Kund Builder Bonus  
Power Play

Postas i Backoffice	Banköverföring
8:e	14:e

**Ledarskapsbonusar**

Diamond Pool\*  
Red Diamond Pool\*  
Infinitybonus  
Rankbonusar

Postas i Backoffice	Banköverföring
8:e	25:e

\* Diamond- och Red Diamondpoolerna betalas ut under den andra månaden efter intjänandet. Till exempel betalas januari månads ledarskapspooler inte ut förrän den 25 mars.

**Obs: När dagen för meddelandet om eller utbetalningen av en bonus hamnar på ett veckoslut eller en helgdag kommer aktiviteten att äga rum under nästföljande vardag.**

---

## DEFINITIONER

---

**Ben** – En Business Partners hela grupp av enskilda förstanivå Business Partners. Det kan finnas ben i både sponsorrådet och placeringsträdet. Om du har tre enskilda Business Partners på din första nivå har du tre ben.

**Downline** – Samtliga Business Partners i din organisation.

**Autoship** – Produkter som faktureras och skickas ut automatiskt varje månad. Detta kan vara till antingen en Business Partner eller en kund. Det finns flera alternativ att välja bland, men tillgängliga produkter kan variera mellan olika marknader. Autoship kan arrangeras genom ditt Backoffice eller genom kontakt med kundtjänsten. Kunderna som har Autoship får rabatt på sina produkter (kolla Customer Pricelist i ditt Backoffice för mer information).

**Backoffice** – Programmet som gör att du kan se och styra din verksamhet. Du kan se rapporter om ditt team, beställa produkter, skriva in nya Business Partners, få utbildning och hålla reda på dina Autoshipleveranser.

**Holding Tank** – När du skriver in en ny Oberoende Business Partner till din organisation, kan du placera dem i en Holding Tank i upp till 10 dagar. Detta ger dig tid att tänka ut vart i ditt Träd du vill placera dem. Om du inte placerar dem inom dessa 10 dagar, kommer den nya Business Partnern automatiskt bli placerad på den första nivån i ditt Träd.

**Generation** – En Business Partner som har en Betald som rank som är lika med eller högre än Sapphire, ner till och inkluderande nästa Business Partner som har en Betald som rank lika med eller högre än Sapphire och alla Business Partners där emellan. Generationer bestäms individuellt i varje ben.

**Betald som rank** – Ranken vid tiden för betalningsperioden för bonusar eller kommission. Den här ranken kommer att variera beronde på din teamvolym. Du kan hitta Betald som rank i ditt BackOffice i anslutning till respektive kommissionsinformation.

**Livstidsrank** – Den högsta rank du har uppnått.

**Sällan-köps-kund** – Kunder som köper sina produkter en beställning i taget. Om de vill ha produkter kan de kontakta Business Partnern direkt, kontakta kundtjänsten eller gå till företagets webbplats och logga in för att köpa produkter.

**QV** – Qualifying Volume, Kvalificeringsvolym – volym tilldelad till produkter, använd för att bestämma rank och minimikvalifikation.

**MQV** – Member Qualifying Volume, Medlems kvalificeringsvolym (inkluderar kundinköp).

**GQV** – Group Qualifying Volume, Gruppens kvalificeringsvolym (inkluderar dig själv och hela din grupp inklusive kunder).

**CV** – Commissionable Volume, Kommissionsvolym. Den volym som används vid beräkning av bonusar.

**SV** – Special Volume, Specialvolym. Volym för att räkna ut Team Bonus-utbetalningar.