



---

# KYÄNIS KOMPENSATIONSPLAN DANMARK

---

---

## VELKOMMEN

---

### ***Velkommen til Kyänifamilien!***

Kyänis mission er "At bringe håb - løftet om et bedre liv - igennem wellness og mulighed." Som Kyäni Business Partner er du en integreret del af denne missions opfyldelse - både for dig selv og for mennesker i hele verden.

På de følgende sider kan du detaljeret se, hvordan du får compensation for den tid, energi og det hårde arbejde, du lægger i din Kyänivirksomhed. Vi opfordrer dig til at bruge den nødvendige tid til at blive fortrolig med kompensationsplanen, så du kan optimere din indsats og opbygge en virksomhed, der i mange år fremover vil sikre et bedre liv for dig og de mennesker, du holder af.

Efterhånden som din virksomhed vokser, skal du huske på, at et sandt mål for succes ikke kun er det, du ejer lige nu, men også det, du gør for andre mennesker. Efterhånden som du når dine personlige mål, håber vi, at du også vil deltage i Kyäni Caring Hands-programmet, der giver dig mulighed for at forbedre liv og bringe håb til mennesker rundt om i verden.

Vi er glade for at have dig som vores samarbejdspartner, og ser frem til mange års fremgang sammen med dig!

Med venlig hilsen

Kyäni

## Stamtræer

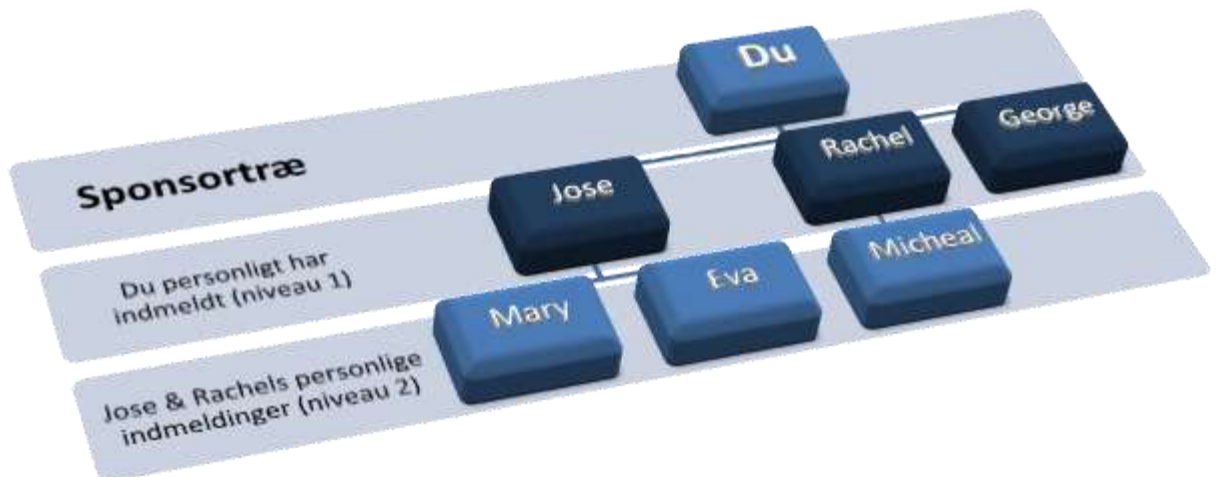
Et stamtræ er et værktøj, der kan bruges til at se forbindelserne mellem alle Business Partnerne i Kyäni. I kompensationsplanen finder du to stamtræer: Sponsortræet og Placeringstræet. Når nye Business Partners indmelder sig i Kyäni, vil de figurere i begge træer.

## Sponsortræ

Sponsortræet minder om en families stamtræ. Alle dem, som du personligt indmelder, vil blive placeret direkte under dig på dit første niveau. Når de team medlemmer, du personligt har indmeldt, selv indmelder nye Business Partners, vil de nye blive placeret under dig på dit andet niveau. Denne placering sker automatisk og er bestemt af, hvem der indmeldte den nye Business Partner. Bredden af dit Sponsortræ er lige så bred som antallet af personer, som du personligt har indmeldt.

### ***Bonusser beregnet efter Sponsortræet***

- Team Bonus
- Generation Check Match



## Placeringstræet

Placeringstræet er en anden relationsoversigt. Modsat Sponsortræet har du her mulighed for selv at placere dine personligt sponsorerede Business Partners hvorsomhelst i din downline. Der kan være forskellige årsager til, at man vil placere nye Business Partners på bestemte pladser i Placeringstræet. Det kan være: A) Sammenhold ved teamarbejdet; B) Geografiske overvejelser; C) Personlige relationer; C) Opbygning til næste rang  
Det er vigtigt at placere nye Business Partners korrekt, så du får den rette bredde og dybde og dermed en mere profitabel virksomhed.

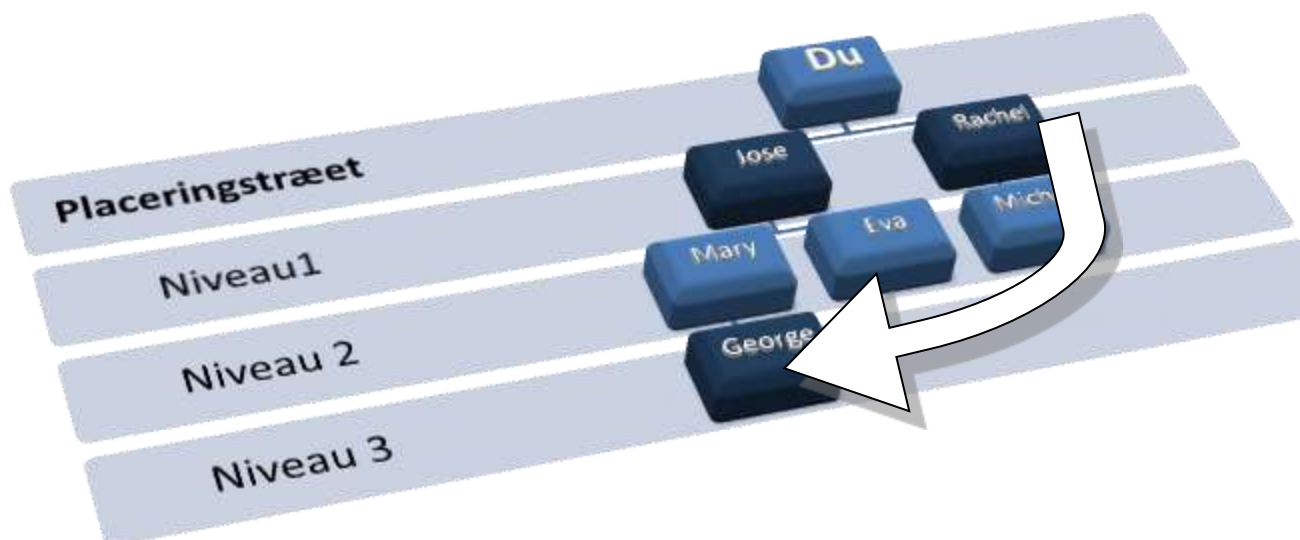
Når du personligt indmelder et nyt medlem, kan du placere det øjeblikkeligt i Placeringstræet eller vælge at putte det i Holding Tank, hvor du har op til 72 timers betænkningstid, før du skal placere medlemmet. Hvis du ikke foretager dig noget inden for de 72 timer, vil systemet automatisk placere det nye medlem på dit første niveau i Placeringstræet. Der er ingen grænser for, hvor bredt dit Placeringstræ kan være. Du kan lave det ligeså bredt, som du vil. Du skal kun have tre ben for at kvalificere dig til alle bonusserne.

Dine kunder betragtes som ét ben i Kyäni Monthly PayGate Accumulator eller i rangberegninger.

På illustrationen herunder kan du se, at George er placeret under Mary. Samme placering ses i både Sponsortræet og Placeringstræet.

**Ud fra Placeringstræet udregnes følgende:**

- Rang
- Fast Start
- Rang Bonusser
- Kyänis månedlige Paygate Accumulator



## Kvalifikationskrav

Der er to kvalifikationstrin. Det første er nået med 1 QV pr. måned. På dette trin betragtes du som Business Partner. Du er berettiget til at vælge Ugentlige bonusser.

Ved 100QV pr. måned betragtes du som Kvalificeret Distributør og er berettiget til al bonuskompensation. med rangen Jade kræves 125QV. Man må kvalificere sig hver måned. Du kvalificerer dig enten ved at få QV fra personlige kunder eller købe produkter for at opnå den krævede QV-volumen til din rang eller en kombination af begge muligheder.

---

## RANGTRIN

---

Rang beregnes ud fra QV på Placeringstræet. Du kan bruge 600QV fra personlige køb indtil rangen Pearl og op til 1000QV for rangen Sapphire og derover. Rang til og med Diamond kræver to aktive (+100QV) ben og Blue Diamond og derover kræver tre aktive (+100QV) ben.

### Rangskema beregnet efter Placeringstræets QV

Rang	MQV Krav	Totale GQV Krav	QV Volumen ekskl. det største ben	QV Volumenskl. de 2 største ben
<b>Kvalificeret 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

## Sådan fastsættes rang

Brug følgende punkter for at fastsætte din rang:

1. Beregn den totale mængde GQV (Group Qualifying Volume) og sammenlign den med skemaet for mulig rang.
2. Er QV-mængden uden for det største ben (inklusive den personlige mængde og kundemængden) stor nok til kravene for den pågældende rang? (Hvis nej, start forfra med rangen lige under)
3. Er QV-mængden uden for de to største ben (inklusive den personlige mængde og kundemængden) stor nok til kravene for den pågældende rang? (Hvis nej, start forfra med rangen lige under. Hvis ja, har du nået den pågældende rang)

## Eksempler

Nedenstående to eksempler illustrerer beregningen af rang.

Eksempel A: Du har to ben. Det største ben har 30.000QV, ben 2 har 20.000QV. Benyt disse værdier til beregningen.

1. Samlet volumen af begge ben giver 50.000QV. Hvis du sammenligner dette med tabellen, kan du kvalificere dig til Emerald.
2. Din QV uden for det største ben er 20.000. For rang af Emerald viser tabellen, at der kræves 20.000QV. Dette krav er opfyldt.

Eksempel B: Denne organisation har fire ben. Det største ben har 120.000QV, Ben 2 har 17.000QV, Ben 3 har 3.000QV og Ben 4 har 300QV.

Brug disse QV'er til følgende regnestykke:

1. Den totale mængde QV er 140.300. Det hører til i kategorien Diamond.
2. QV uden for det største ben er 20.300QV. Dette opfylder ikke minimumskravene for Diamond. Vi ser derfor på rangen lige under Diamond (Emerald).
3. QV uden for det største ben svarer til 20.300QV. For rang af Emerald viser tabellen, at der kræves 20.000QV. Dette krav er opfyldt. Du har nået rang af Emerald.



---

## BONUSSE

---

### Personlige kundebonusser

#### Detailsalgsbonus

Hver gang du sælger et produkt til en registreret kunde, tjener du differencen mellem engrosprisen og detailprisen. Differencen mellem din engrospris og den, som din Detailkunde betalte, er Detailsalgsbonusen. Den bliver udbetalt i din ugentlige bonus. Denne bonus optjenes hver gang en af dine personlige kunder køber et produkt. Du skal have en Betalt Rang som Business Partner, når bonusen udregnes for at kunne få denne bonus udbetalt.

Eksempel: Lad os antage, at en kunde bestiller produkter for kr840. En ordre som kun ville koste en Business Partner kr720. Business Partnern tjener derfor detailsalgsbonusen på  $kr840 - kr720 = kr120$  (DPH nie je zahrnutá)

#### Kunde Builder Bonus

For hver måned dine kunder samlet opnår 750, 2.500 eller 5.000QV i alt, vil du modtage en bonus. You may only earn one bonus level per month.

Customer Volume	Customer Bonus
750 QV	kr.600
2,500 QV	kr.3.000
5,000 QV	kr.7.200

## Business Partnerbonusser

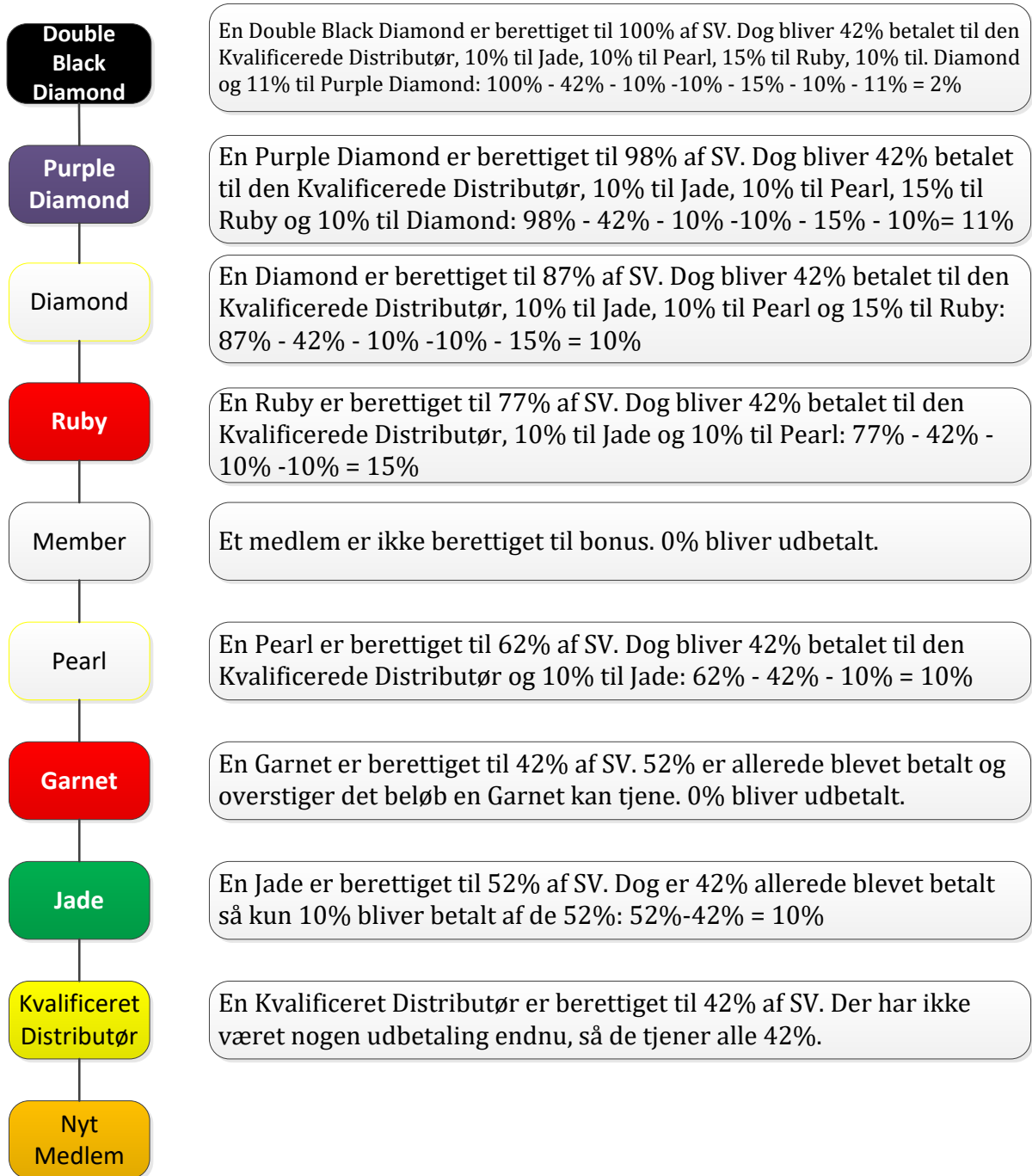
### Teambonus

Når en person i din downline indmelder et nyt medlem, er du berettiget til at modtage den Differentierede Teambonus. Den Differentierede Teambonus beregnes via Sponsortræet. Den udbetales på baggrund af størrelsen på det nye medlems Startpakke, din egen rang og Business Partnernes rang imellem dig og det nye medlem.

Teambonusen benytter SV (Specialvolumen) til at beregne udbetalingerne. Der er tilknyttet en SV-værdi til hver Startpakke. Afhængig af din rang vil du modtage en vis procentdel af SV'erne som bonus. Den rang, du opnår efter de første 31 dage, betegnes Grace Rank. Denne rang er med til at afgøre, hvor meget du vil tjene på Teambonusen. Efter de første 31 dage vil din Grace Rank blive sammenholdt med din rang i den indeværende kalendermåned, samt din rang fra den foregående kalendermåned. Den højeste rang af disse tre vil blive brugt til at beregne Teambonusen. Din Grace Rank vil blive brugt i de første 31 dage, resten af måneden efter de 31 dage samt hele den efterfølgende måned. Hvis du fx indmelder dig den 15. august, vil dine 31 dage løbe til den 15. september, og du kan derfor bruge din Grace Rank fra den 15. august til den 31. oktober. Du kan til hver en tid opnå en højere rang inden for denne periode, men du vil ikke få udbetalt bonus lavere end din Grace Rank. (Denne rang bruges kun til teambonusudregninger.) Efter periodens udløb vil din Teambonus kun blive udregnet ud fra den indeværende og foregående måned. Skemaet nedenfor illustrerer den procentmæssige udbetaling baseret på din rang.

Business Partner	Kvalificeret Business Partner	Garnet	Jade	Pearl	Sapphire	Ruby	Emerald	Diamond	Blue Diamond	Green Diamond	Purple Diamond	Red Diamond	Double Red Diamond og højere rang
42%	42%	42%	52%	62%	72%	77%	82%	87%	92%	96%	98%	99%	100%

## Eksempel på Differentieret Teambonus





## Fast Start Bonus

For at hjælpe dig med at komme i gang, giver Kyäni en Fast Start bonus. Hvis du opnår rang af Jade inden for dine første 31 dage (din tilmeldingsdato anses for dag 0) vil du få en bonus på kr.1.500.

Hvis du opnår rang af Pearl eller derover inden for dine første 31 dage, vil du få en bonus på kr.2.700. Du kan kun få én Fast Start Bonus. Du kan ikke få bonus for både Jade og Pearl.

Hvis du opnår rang som Sapphire eller derover inden for de første 31 dage, modtager du 2.700 kr for Pearl. Hvis du opretholder Sapphire i den næste kalendermåned, er du berettiget til yderligere 7.500 kr til udbetaling i Sapphire Car program.

## Power Play

For at opnå en Power Play skal du have tre personligt sponserede Business Partners, hver med mindst 100QV og tre personligt indskrevne kunder med samlet 150QV inden for en kalendermåned.

Når du kører en Power Play, vil du modtage en bonus på kr.600, og din sponsor vil modtage kr.300 i bonus. Du vil modtage denne bonus hver gang, du kører en Power Play. For at få bonusen skal sponsoren have rang som Kvalificeret Distributør eller højere på det tidspunkt, hvor bonusen opnås.

Hver Business Partner eller kunde, der har kvalificeret sig til en Power Play, kan ikke bruges til en fremtidig Power Play. Business Partners og kunder skal have en unik adresse, der skal tilknyttes en Power Play. Når en adresse er brugt, kan den ikke bruges til en anden Business Partner eller kunde i aktuelle eller fremtidige Power Play.

**Eksempel:** Business Partner A sponsorer Business Partner B og C og tilmelder to nye kunder i februar. I marts sponsorer Business Partner A Business Partner D med minimum 100QV og Business Partner B og C opfylder begge kravet om 100QV. Kun én af kunderne fra februar køber i marts, men Business Partner A tilmelder yderligere to kunder i marts. De tre kunder kombineret har mere end 150QV i køb. Business Partner A får en bonus på kr.600, og hans/hendes sponsor får en bonus på kr.300 i marts. Forretningspartner B, C, D og de tre kunder, der medvirkede til denne Power Play, må ikke bruges til fremtidige Power Play-bonusser.

## Kyäni PayGate Accumulator

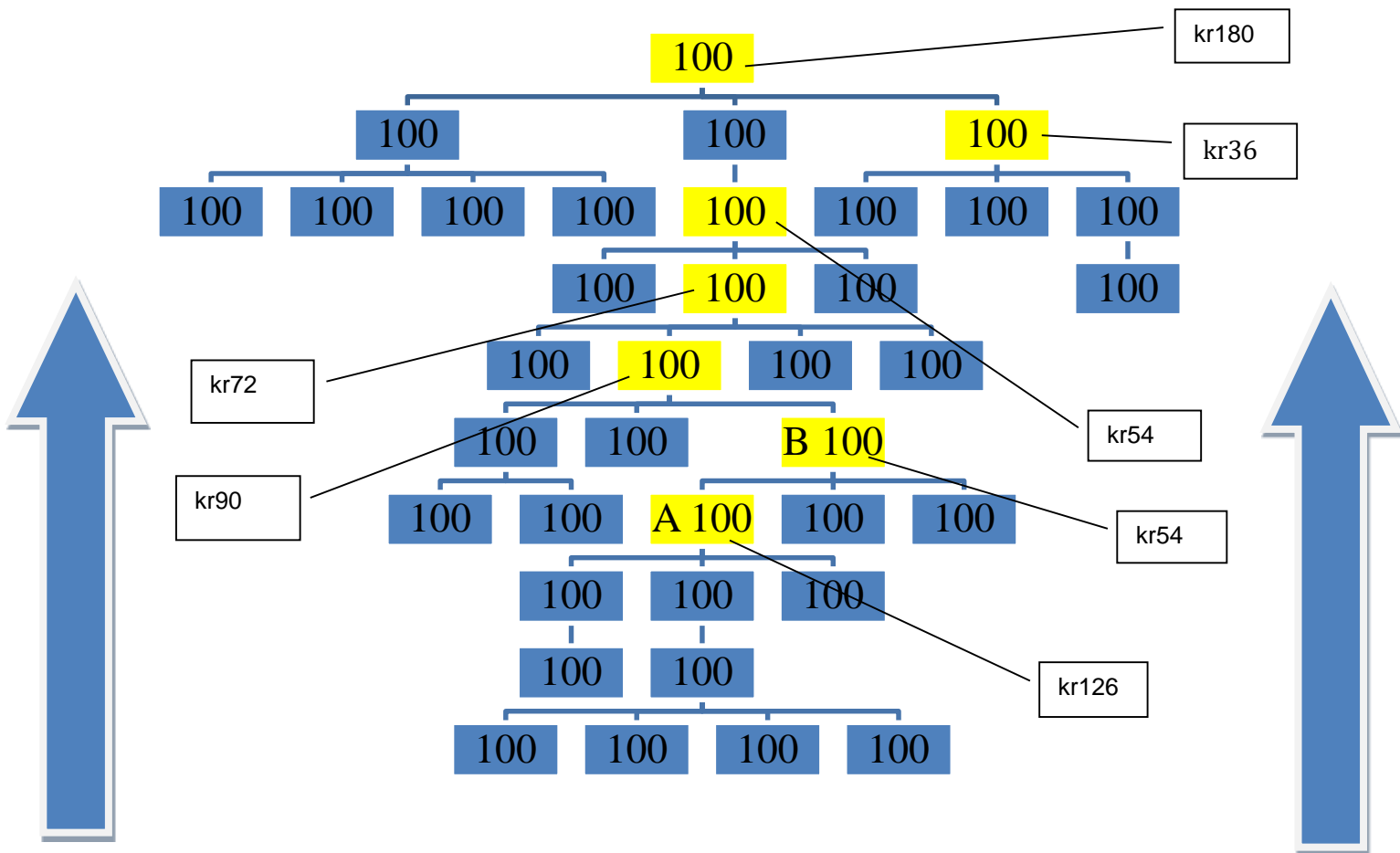
Kyäni PayGate Accumulator bestemmes ud fra de månedlige CV, som genereres i dit Placeringstræ. Kyäni PayGate Accumulator udregner den månedlige indtægt ved at starte i bunden af placeringstræet og bevæge sig opad, mens den akkumulerer CV-mængden, indtil den når en Business Partner med en kvalificeret PayGate. Her udbetales den optjente provision. Herefter gentages processen op igennem alle PayGate-niveauer. I takt med at din CV-mængde øges, kvalificeres du til nye PayGate-niveauer, afhængigt af fordelingen af CV i dit Placeringstræ. For hver PayGate du stiger, opnår du yderligere udbetaling. For PayGate-kvalifikationer og udbetalinger beregnes alle personlige CV'er som ét ben i sig selv. Hvis en forretningspartner fx har 2 ben med Business Partners og personlige kunder, ville det blive betragtet, som om de havde 3 ben til kvalifikationer og udbetalinger. Personlige CV fra din egen Business Partner-konto inkluderes ikke i din egen Paygate-beregning og udbetalinger.

Nedenfor ser du et skema over PayGates, procentdelen af CV for hvert niveau og CV-betingelserne for at opnå de respektive PayGate-niveauer.

**PayGate Accumulator ud fra CV i Placeringstræet**

<b>PayGate</b>	<b>Procentdel</b>	<b>Krav til største ben</b>	<b>Total fra små ben</b>	<b>Tredje ben Minimum</b>
1	3.00%	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	400
6	5.00%	18.000	12.000	1.000
7	3.00%	40.000	27.000	2.000
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

### PayGate 1 skema



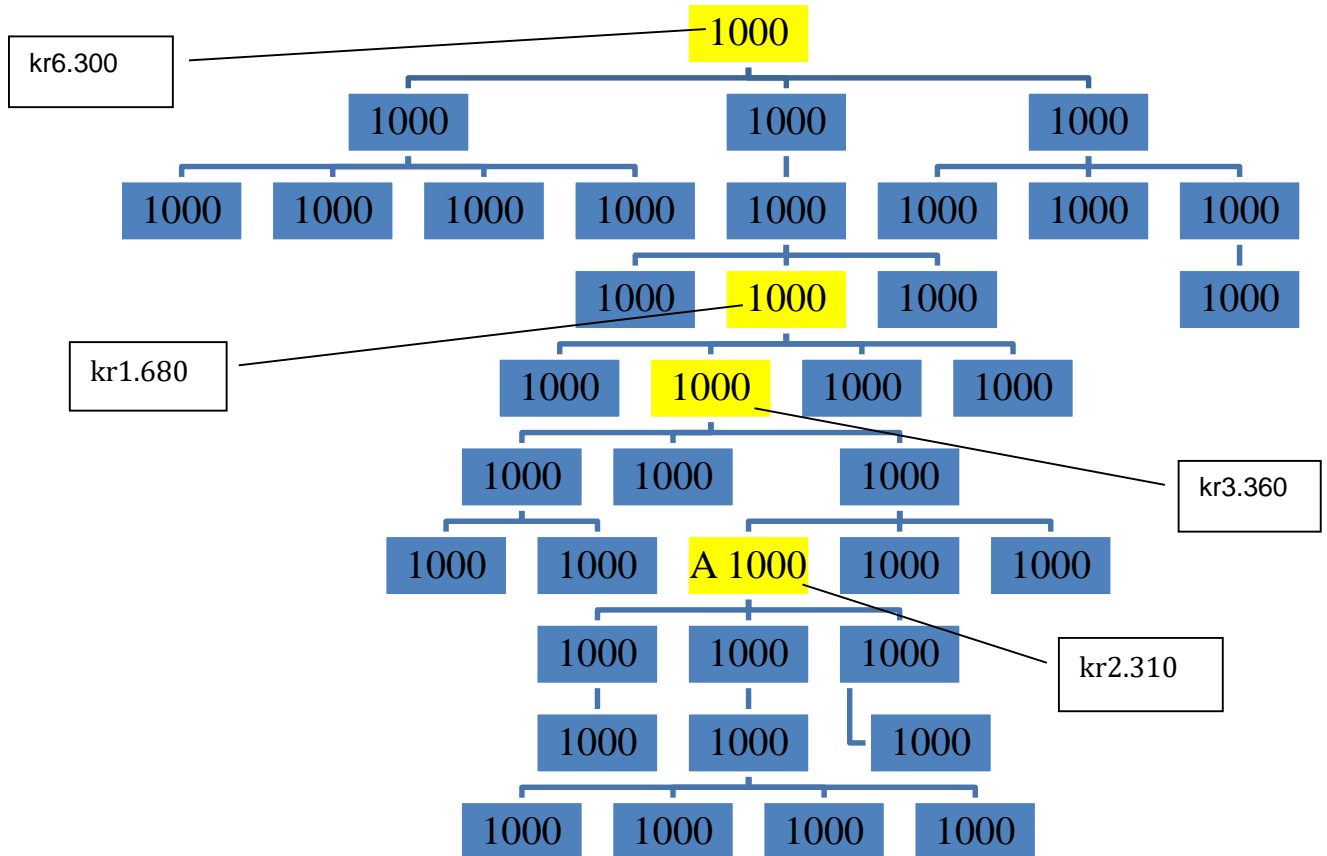
### PayGate 1 eksempel

Kig på eksemplet for PayGate 1 ovenfor. Startende fra bunden bevæger CV-mængden sig opad, indtil den rammer den første Kvalificerede Business Partner til PayGate 1. Her udregnes hvor meget CV, der skal udbetales (indikeret i den gule boks). En total på 900CV er akkumuleret i det første gule felt A (Business Partner A). Så snart en PayGate er nået, bruges følgende process til at fastsætte udbetalingen:

1. Læg alle CV sammen op igennem Placeringstræet, enten fra bunden eller fra den sidste PayGate udbetaling – den som er nærmest.
2. Fratræk PayGate basisbeløbet (det største bens krav). For PayGate 1 er dette 200CV. Disse 200CV (sammen med dine personlige CV) vil fortsætte op igennem træet til den næste Business Partner. I dette eksempel har du 900CV – 200CV = 700CV. Disse 700CV ganges med 3% for PayGate 1 og giver kr126.

Den mængde, som vandrer op fra Business Partner A (gul boks), er nu 300CV (200CV PayGate basismængde + personlig mængde 100CV). Business Partner B (gul boks B) er den næste Business Partner, der er kvalificeret til PayGate 1. Den mængde, han modtager, er 500CV. Gennemgå de to trin igen og husk på, at PayGate mængden på 200CV plus de 100 personlige CV vandrer op og gentager processen på ny. Business Partner B modtager kr54. Business Partner B's personlige 100CV samt de 200CV fra PayGate mængden vandrer igen opad. Hver enkelt gul boks markerer en Business Partner, som er kvalificeret til PayGate 1. Når et PayGate niveau har nået toppen af organisationen, startes forfra fra bunden med den samme mængde.

### PayGate 4 skema



### PayGate 4 eksempel

Ovenfor er et eksempel på PayGate 4. Vi bruger den samme struktur som i PayGate 1-eksemplet men har øget mængden til 1000CV for at holde illustrationen lille nok til at demonstrere denne PayGate. Husk på at PayGate 1 til 3 er blevet udbetalt før PayGate 4 træder i kraft. For at kvalificere sig til denne PayGate, skal dit største ben være på mindst 4.500CV og totalen på de resterende ben mindst 3.000CV.

Alle Business Partnerne med gult er kvalificeret til at modtage en udbetaling i PayGate 4. For at udregne beløbet for Business Partner A (gul boks A), skal du først lægge mængden fra alle benene sammen. Her opnår Business Partner A 10.000CV. Herefter trækkes PayGate basisbeløbet fra (4.500CV for PayGate 4).  $10.000CV - 4.500CV = 5.500CV$ . Dette skal ganges med 7% og giver kr2.310. Beløbet skal lægges sammen med denne Business Partners andre PayGate bonuser (PayGate 1-3).

Endelig vandrer PayGate 4 basisbeløbet på 4.500CV opad med Business Partner A's personlige 1.000CV til Business Partneren over ham. Denne udregning foretages ved hver Business Partner, som er kvalificeret til PayGate 4. I dette eksempel modtager i alt fire Business Partners PayGate 4 bonus.

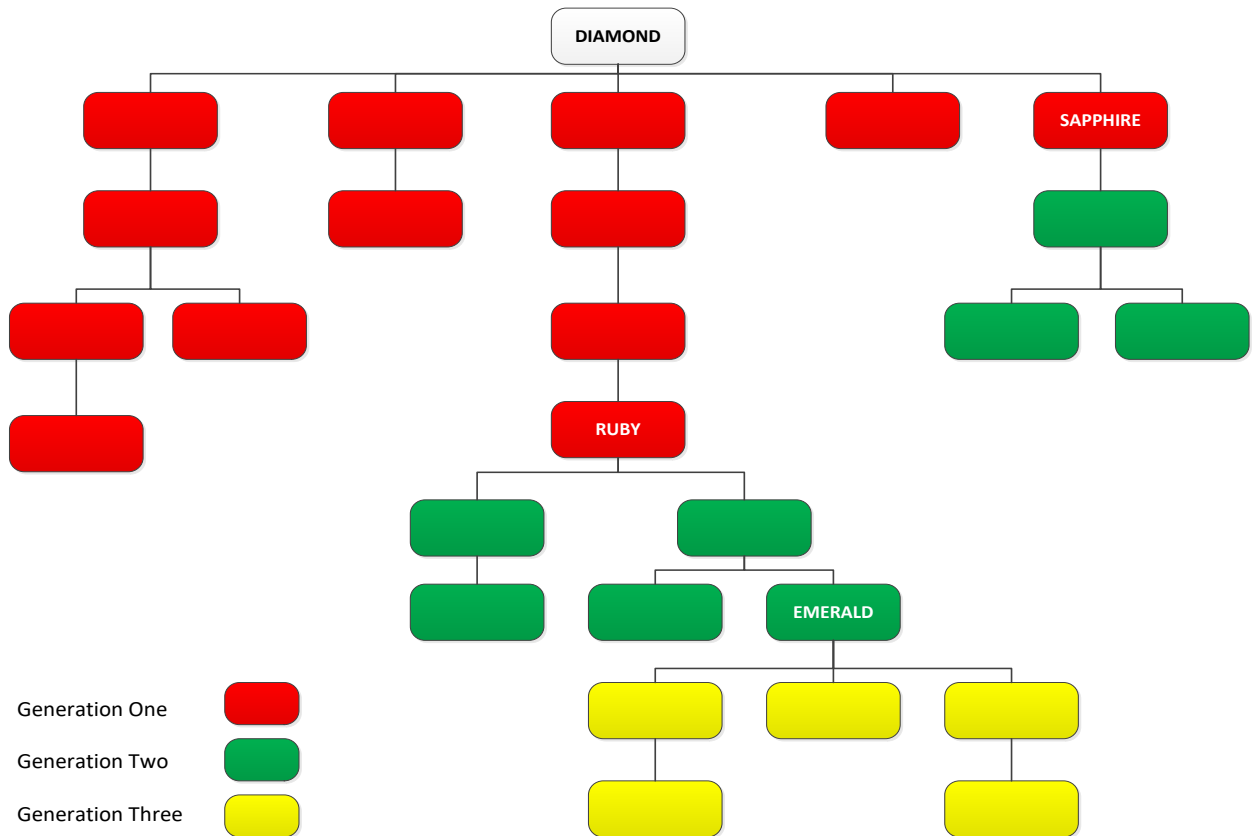
## Generation Check Match

En af de mest spændende bonusser er Generation Check Match. Du kan optjene en vis procentdel af enhver PayGate udbetaling fra dine downline Business Partners i dit Sponsortræ op til ni niveauer nedad.

En Generation defineres som en Business Partner, som har opnået en Betalt Rang svarende til eller højere end Sapphire, ned til og med den næste Kyäni Business Partner, som har opnået en Betalt Rang svarende til eller højere end Sapphire. Med udgangspunkt i din Betalte Rang tjener du en procentdel af hele din downlines Paygate indtjening. Skemaet nedenfor viser fordelingen af generationer og procenter.

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%

## Eksempel på Generation Check Match



I ovenstående eksempel har den øverste Business Partner en Betalt Rang som Diamond, som giver ham ret til udbetalinger gennem fem generationer (der vises kun tre generationer). Business Partnerne med rødt er Generation Et og Diamond får 15% af PayGate bonusen fra hver enkelt af dem. Business Partnerne med grønt er Generation To, og Diamond får 10% af PayGate bonusen fra hver enkelt af dem. Business Partnerne med gult er Generation Tre, og Diamond får 10% af PayGate bonusen fra hver enkelt af dem.

### Rangbonus

**Emerald Rank Bonus** - Opnå ved månedens slutning Betalt Rang som Emerald i to hele måneder og modtag kr30.000.

**Blue Diamond Bonus** - Opnå ved månedens slutning Betalt Rang som Blue Diamond i tre hele måneder og modtag kr150.000.

**Purple Diamond Bonus** - Opnå ved månedens slutning Betalt Rang som Purple Diamond i tre hele måneder og modtag kr600.000.

**Double Red Diamond** - Opnå ved månedens slutning Betalt Rang som Double Red Diamond i tre hele måneder og modtag kr3.000.000 (kr600.000 pr. måned i fem måneder).

**Double Black Diamond** - Opnå ved månedens slutning Betalt Rang som Double Black Diamond i tre hele måneder og modtag kr6.000.000 (kr600.000 pr. måned i ti måneder).

---

## LEADERSHIP BONUSSE

---

### Diamond puljen

1,5% af CV-pointene på verdensplan placeres i Diamond puljen. Denne pulje afregnes månedligt og udbetales med 60 dages forsinkelse. Eksempelvis bliver bonusen som optjenes i januar først udbetalt i marts.

For at blive en del af denne pulje, skal en Business Partner have en Udbetalt Rang som Diamond eller højere I den pågældende måned og en tilsvarende rang i én af de to foregående måneder. De kvalificerede modtager bonusandele baseret på følgende skema:

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

Red, Double Red, Black eller Double Black Diamond får del i denne pulje, indtil han kvalificerer sig til den næste pulje. Hvis et medlem hjælper en downline Business Partner i sponsortræet op på niveau med sig selv eller højere, vil hans andel blive ganget med 1,5. Man kan kun opnå én multiplikationsfordel. Kvalifikation bestemmes ud fra den månedlige Udbetalt Rang-status. En Business Partner kan ikke få del i mere end én Leadership pulje i samme måned.

### Red Diamond pulje

0,5% af CV-pointene på verdensplan placeres i Red Diamond puljen. Denne pulje afregnes månedligt og udbetales med 60 dages forsinkelse. Eksempelvis bliver bonusen som optjenes i januar først udbetalt i marts.

For at blive en del af denne pulje, skal en Business Partner have en Udbetalt Rang som Red Diamond eller højere I den pågældende måned og en tilsvarende rang i én af de to foregående måneder. De kvalificerede modtager bonusandele baseret på følgende skema:

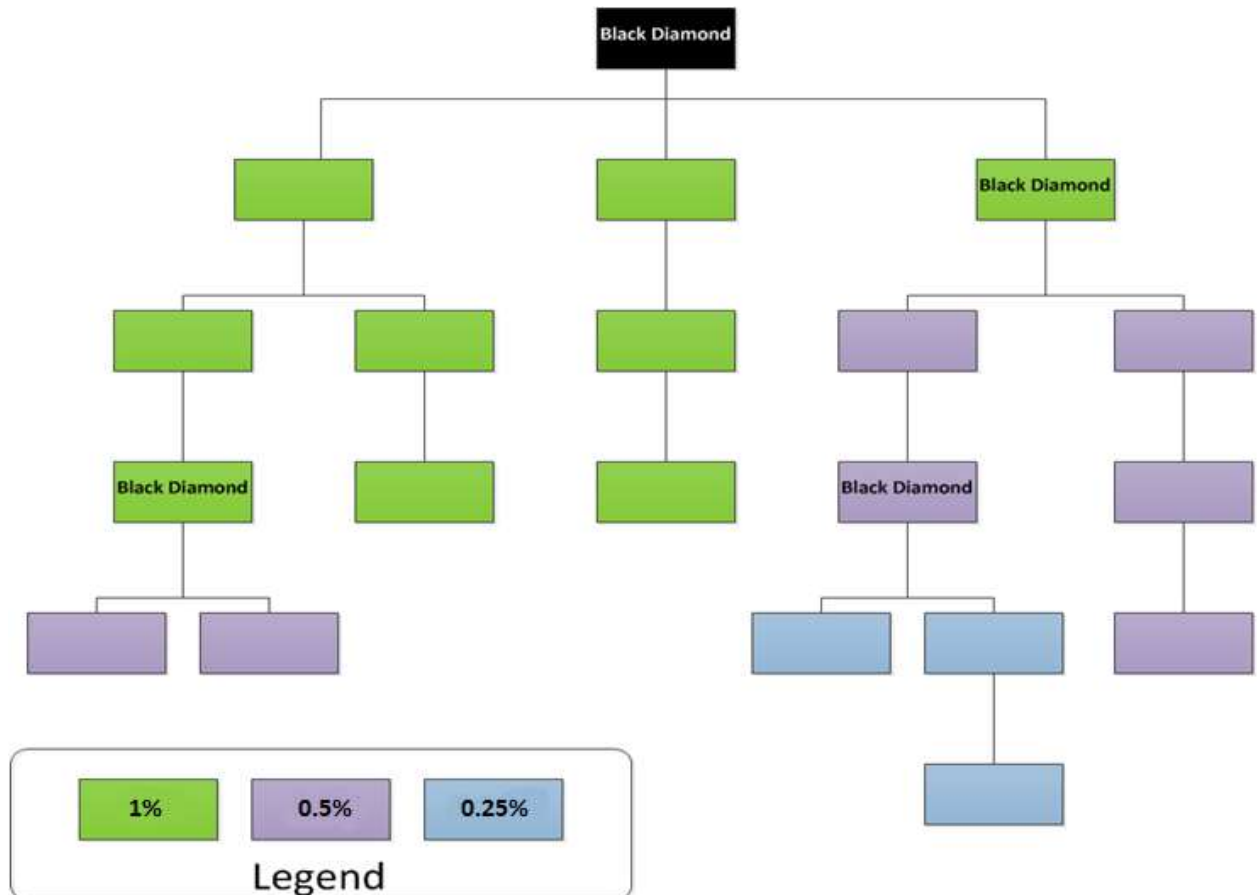
Red Diamond	1 andel
Double Red Diamond	2 andele
Black Diamond	2 andele
Double Black Diamond	2 andele

Hvis et medlem hjælper en downline Business Partner i sponsortræet op på niveau med sig selv eller højere, vil hans andel blive ganget med 1,5. Man kan kun opnå én multiplikationsfordel. Kvalifikation bestemmes ud fra den månedlige Udbetalt Rang-status. En Business Partner kan ikke få del i mere end én Leadership pulje på samme måned.

## Infinity Bonus

Infinity bonussen giver Black Diamond og Double Black Diamond en udbetaling på 1% af samtlige CV i deres sponsor downline. Hvis en Black Diamond eller Double Black Diamond har en Black Diamond eller højere i sin downline, bliver Infinity bonussen halveret. For hvert nyt Black Diamond medlem i dit sponsortræ bliver bonussen halveret – den slutter dog aldrig.

For at få del i bonussen, skal Business Partnern være Black Diamond eller højere i den pågældende måned og en tilsvarende rang i én af de to foregående måneder.



## Kyänis Drømmebilprogram

Allerede fra Sapphire, kan du få lov at køre i din egen Mercedes – og det stopper ikke her! Der er fem niveauinddelinger i Drømmebilprogrammet, som kan resultere i en månedlig udbetaling på kr60.000! Niveauinddelingerne i programmet er: Sapphire, Diamond, Green Diamond, Red Diamond og Black Diamond.

For at kvalificere dig til Sapphire niveauet behøver du blot at nå Udbetalt Rang som Sapphire i to separate måneder. For at kvalificere dig til Diamond, Green Diamond, Red Diamond og Black Diamond niveauerne skal du holde din Udbetalt Rang-status i mindst tre ud af fem fortløbende måneder.

Se alle detaljerne om Kyänis Drømmebilprogram i dit Backoffice.

## Rejser

Kyäni tilbyder incitamentsrejser - Incentive Trips - til de mest driftige Business Partners. Incitamentsrejserne varierer året igennem. Se den nuværende status for incitamentsrejser i dit Backoffice.



---

 KYÄNIS BONUSKEMA
 

---

### Ugentlige bonusser

Team Bonus  
 Detailsalgsbonus  
 Fast start bonus

Posteret i BackOffice	Bankoverførsel
Tirsdag	Fredag

\* Ugentlige bonusser beregnes fra mandag til søndag baseret på lokal tid i registreringslandet.

### Månedlig(e) Bonusser/Provision

Kyäni Paygate Accumulator  
 Generation Check Match  
 Kunde Builder Bonus  
 Power Play

Posteret i BackOffice	Bankoverførsel
8.	14.

### Leadership Bonusser

Diamond Pulje\*  
 Red Diamond Pulje\*  
 Infinity Bonus  
 Rang Bonusser

Posteret i BackOffice	Bankoverførsel
8.	25.

\* Diamond og Red Diamond Puljer udbetales den anden måned efter, at de er optjent. Eksempelvis vil januars Leadership Puljer ikke blive udbetalt før den 25. marts.

**NB: Hvis overførslen falder på en weekend eller helligdag, vil udbetalingen først kunne ses den efterfølgende hverdag.**

---

## DEFINITIONER

---

**Ben** – En Business Partners hele gruppe af individuelle niveau 1-Business Partners. Der kan være ben i både sponsortræet og placeringstræet. Har du tre individuelle Business Partners på dit første niveau, har du således tre ben.

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

**Autoship** – Produkter, der faktureres og afsendes automatisk hver måned. Det kan være til enten en Business Partner eller en kunde. Der findes adskillige valgmuligheder, men antallet af tilgængelige produkter kan variere på det enkelte marked. Autoship kan oprettes gennem dit BackOffice eller ved at kontakte kundeservice.

**BackOffice** – Den sikre internetside, som gør det muligt for dig at overvåge og kontrollere din forretning. Du kan gennemse rapporter om dit team, bestille produkter, oprette nye kunder, indmelde nye Business Partners, få træning og kontrollere dine Autoship.

**HoldingTank** – Når du tilmelder dig en ny Business Partner i din organisation, kan du placere ham/hende midlertidigt i en Holding Tank i op til 10 dage. Det giver dig tid til at bestemme, hvor du skal placere ham/hende i dit Placeringstræ. Hvis du ikke vælger en placering inden 10 dage, vil den nye Business Partner automatisk blive placeret i dit første niveau af Placeringstræet.

**Generation** - En Kyäni Business Partner, som har opnået en Betalt Rang svarende til eller højere end Sapphire, ned til og inklusiv den næste Kyäni Business Partner, som har opnået en Betalt Rang svarende til eller højere end Sapphire – dvs også alle Business Partners, der ligger derimellem. Generations fastlægges individuelt for hvert ben.

**Betalt Rang** – Den rang, der opnås på tidspunktet for hver bonus- eller provisions- udbetaling. Denne rang vil variere med dit teams volumen. Du kan finde din Betalte Rang i dit BackOffice i forbindelse med hver provisionsudbetaling.

**Lifetime Rang** – Den højeste rang, du har opnået.

**Detailkunde** – En kunde, der køber sine produkter med én ordre af gangen. Hvis de ønsker nogle produkter, kan de kontakte Business Partnern direkte, kontakte kundeservice eller logge ind på Kyänis website og købe produkterne.

**QV** – Qualifying Volume – Henviser til mængden af købte produkter og bruges til at fastsætte rang og mindste kvalifikationsniveau.

**MQV** – Member Qualifying Volume. (Inkluderer kundeindkøb)

**GQV** - Group Qualifying Volume. (Inkluderer dig selv og hele din gruppe, dine kunder inklusive)

**CV** – Commissionable Volume. Mængden af købte produkter, der bruges til at beregne bonusser.

**SV** – Specialvolumen. Volumen bruges til at beregne Team Bonus udbetalinger.