



KYÄNIN PALKKIOJÄRJESTELMÄ SUOMI

TERVETULOA

Tervetuloa Kyäni-perheeseen!

Kyäniin missio on toivon tuominen – lupaus paremmasta elämästä – hyvinvoinnin ja mahdollisuuden kautta. Kyäni-Business Partner olet olennainen osa sinua ja kaikkia maailman ihmisiä varten toteutettavan mission täyttämisestä.

Seuraavilta sivuilta näet, miten saat korvauksen ajasta, energiasta ja kovasta työstä, jota teet Kyäni-liiketoimintasi eteen. Kehotamme, että käytät tarpeeksi aikaa tähän palkkiosuunnitelmaan tutustumiseen, jotta voit optimoida ponnistelusi ja rakentaa liiketoiminnan, joka takaa sinulle ja läheisillesi paremman elämän moniksi vuosiksi eteenpäin.

Kun liiketoimintasi kehittyy, muista, että todellinen menestyksen mitta ei ole vain se, mitä sinulla on vaan myös se, mitä teet muiden ihmisten hyväksi. Toivomme, että kun saavutat henkilökohtaiset tavoitteesi, osallistut myös Kyäniin Caring Hands -ohjelmaan, jonka avulla voit parantaa elämää ja tuoda toivoa kaikille maailman ihmisille.

On hienoa saada sinut liikekumppaniksemme ja toivomme useita menestyksekkäitä vuosia kanssasi!

Parhain terveisin,

Kyäni

Sukupuut

Sukupuun avulla voidaan seurata kaikkien Kyänin Business Partners välisiä suhteita. Kyänin palkkiojärjestelmässä on kaksi sukupuuta: sponsoripuu ja sijoituspuu. Kun uusi Business Partner liittyy Kyäniin, hän tulee näkyviin molempiin puihin.

Sponsoripuu

Sponsoripuu on samankaltainen kuin perheen sukulaisuussuhteiden seuranta. Jokainen, jonka rekisteröit henkilökohtaisesti, sijoitetaan suoraan alapuolellesi ensimmäiselle tasollesi. Kun rekisteröit henkilökohtaisesti tiiminjäseniä ja he rekisteröivät uusia Business Partners, uudet Business Partner sijoitetaan tiiminjäsenesi alapuolelle toiselle tasollesi. Tämä sijoitus tapahtuu automaattisesti ja määräytyy suoraan sen mukaan, kuka uuden Business Partner rekisteröi. Sponsoripuusi leveys perustuu henkilökohtaisesti rekisteröimiesi henkilöiden lukumäärään.

Bonukset, jotka lasketaan sponsoripuun perusteella

- Tiimibonus
- Sukupolvibonus



Sijoituspuu

Sijoituspuu on toinen suhteiden seurantajärjestelmä. Toisin kuin sponsoripuussa, sinulla on vapaus sijoittaa henkilökohtaisesti sponsoroimasi Business Partner minne tahansa alalinjassasi. On eri syitä, minkä takia huippuBusiness Partner saattavat sijoittaa äskettäin rekisteröityjä Business Partners eri paikkoihin sijoituspuussa. Näitä ovat esimerkiksi A) tiiminrakennuksen synergia; B) maantieteelliset näkökohdat; C) henkilökohtaisiin suhteisiin liittyvät näkökohdat tai D) seuraavan tason tavoittelemisen. Uusien Business Partners asianmukainen sijoittaminen sijoituspuuhusi on tärkeää, ja se auttaa sinua rakentamaan leveämmän, syvemmän ja tuottoisamman organisaation.

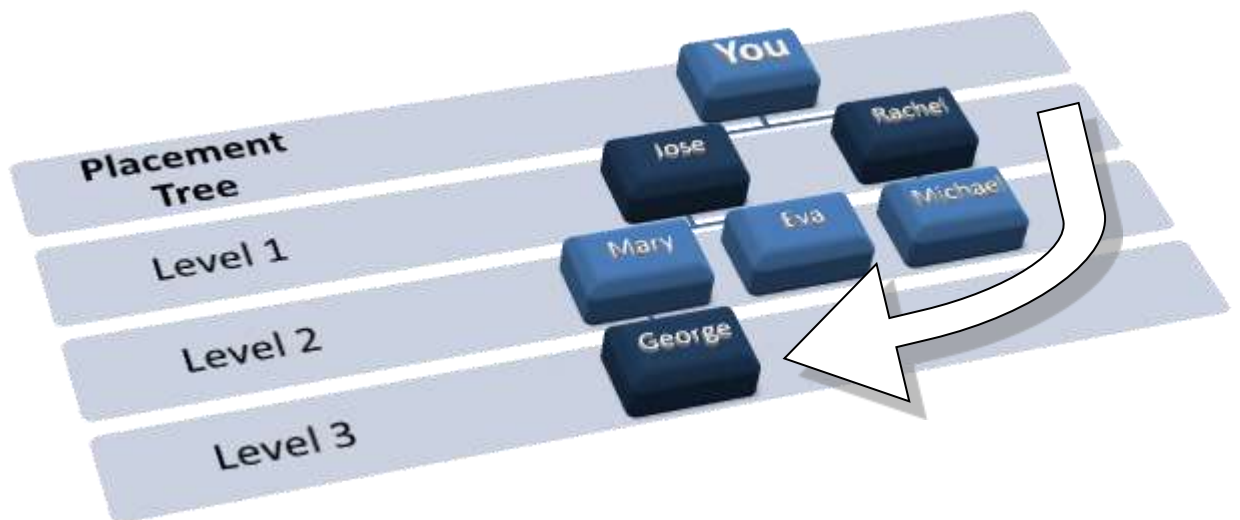
Kun rekisteröit henkilökohtaisesti uuden tiiminjäsenen, voit sijoittaa hänet sijoituspuuhusi välittömästi tai voit laittaa hänet säiliöön, missä tapauksessa sinun täytyy 72 tunnin kuluessa päättää, minne hänet sijoitat. Jos et sijoita häntä annetun ajan kuluessa, järjestelmä sijoittaa hänet automaattisesti sijoituspuusi ensimmäiselle tasolle. Sijoituspuun leveydelle ei ole rajaa; voit rakentaa sen niin leveäksi kuin haluat. Tarvitset vain kolme jalkaa ollaksesi kelpoinen kaikkiin bonuksiin.

Asiakkaitasi voidaan pitää yhtenä jalkana Kyäni Monthly PayGate Accumulator -laskennoissa tai tasolaskennoissa.

Alla olevassa esimerkissä George on sijoitettu Maryn alapuolelle. Sama organisaatio on esitetty sekä sponsoripuussa että sijoituspuussa.

Elementit, jotka lasketaan sijoituspuun perusteella

- Taso
- Fast Start
- Tasobonukset
- Kyäniin kuukausittainen palkkioporttikartuttaja



Kelpoisuusvaatimukset

On olemassa kaksi pätevyystasoa. Ensimmäisen saavuttaa hankkimalla 1QV per kuukausi. Tällä tasolla olet Business Partner ja oikeutettu viikottaisiin bonuksiin.

Kun sinulla on 100 QV:tä kuukaudessa, sinut katsotaan kelpuutetuksi jälleenmyyjäksi ja olet oikeutettu kaikkiin bonuspalkkioihin. Jade-tasolta alkaen edellytys on 125 QV:tä. Kelpoisuus vaaditaan kuukausittain. Tullaksesi kelpuutetuksi voit joko hankkia QV:tä omilta asiakkailtasi tai ostaa riittäviä määriä tuotteita luodaksesi tasoasi varten tarvittavan määrän, tai yhdistää nämä kaksi tapaa.

TASOT

Tasot lasketaan sijoituspuusta QV:n perusteella. 600 QV:tä henkilökohtaisista ostoistasi voidaan laskea osaksi Pearl-tason ja sitä alempien tasojen ja 1000 QV:tä Sapphire-tason ja sitä korkeampien tasojen vaatimuksia. Diamond-tasoon ja sitä alempiin tasoihin vaaditaan kaksi aktiivista (100 QV) jalkaa, ja Blue Diamond -tasoon ja sitä korkeampiin tasoihin vaaditaan kolme aktiivista (100 QV) jalkaa.

Tasotaulukko perustuen sijoituspuun QV:hen

Taso	Vaadittava MQV	Vaadittava kokonais-GQV	Suurimman jalan ulkopuolinen QV-volyymi	Kahden suurimman jalan ulkopuolinen QV-volyymi
Vaatimukset täyttävä Business Partner	100			
Garnet	100	1.000	400	
Jade	125	2.000	800	
Pearl	125	5.000	2.000	
Sapphire	125	10.000	4.000	
Ruby	125	25.000	10.000	
Emerald	125	50.000	20.000	
Diamond	125	100.000	40.000	
Blue Diamond	125	250.000	100.000	12.500
Green Diamond	125	500.000	200.000	25.000
Purple Diamond	125	1.000.000	400.000	50.000
Red Diamond	125	2.000.000	800.000	100.000
Double Red Diamond	125	4.000.000	1.600.000	200.000
Black Diamond	125	10.000.000	4.000.000	500.000
Double Black Diamond	125	25.000.000	10.000.000	1.250.000

Tasonmääritysprosessi

Määritä taso seuraavan prosessin avulla.

1. Laske kokonais-GQV (Group Qualifying Volume eli ryhmäkelpoisuusvolyymi) ja vertaa sitä taulukkoon mahdollisen tason määrittämiseksi.
2. Täyttääkö suurimman jalan ulkopuolinen QV-volyymi (sisältäen henkilökohtaisen volyymin ja asiakasvolyymin) sen tason minimivaatimukset? (Jos ei, aloita uudelleen yhtä alemmalta tasolta.)
3. Täyttääkö kahden suurimman jalan ulkopuolinen QV-volyymi (sisältäen henkilökohtaisen volyymin ja asiakasvolyymin) sen tason minimivaatimukset? Jos ei, aloita uudelleen yhtä alemmalta tasolta. Jos kyllä, olet saavuttanut sen tason.

Esimerkkejä

Alla on kaksi esimerkkiä tason laskemisesta.

Esimerkki A: Sinulla on kaksi jalkaa. Suurimmassa jalassa on 30 000 QV:tä, jalassa 2 on 20 000 QV:tä. Suorita määrille laskutoimitus.

1. Kaikkien jalkojen kokonaisvolyymi on 50 000 QV:tä. Vertaamalla tätä taulukkoon, sinut kelpuutetaan Emerald-tasolle.
2. Suurimman jalan ulkopuolisten QV:iden määrä on 20 000 QV:tä. Taulukon mukaan Emerald-tasoa varten tarvitaan 20 000 QV:tä. Tämä edellytys täyttyy.

Esimerkki B: Tässä organisaatiossa on 4 jalkaa. Suurimmassa jalassa on 120 000 QV:tä, jalassa 2 on 17 000 QV:tä, jalassa 3 on 3 000 QV:tä ja jalassa 4 on 300 QV:tä.

Käy laskuprosessi läpi näillä volyymeilla.

1. Organisaation kokonaisvolyymi on 140 300 QV:tä. Tämä on Diamond-tason kategoriassa.
2. Suurimman jalan ulkopuolinen QV on 20 300 QV:tä. Tämä ei täytä Diamond-tason minimivaatimusta. Katsotaan sitten yhtä alemmaa tasoa (Emerald).
3. Suurimman jalan ulkopuolisten QV:iden määrä on 20 300 QV:tä. Taulukon mukaan Emerald-tasoa varten tarvitaan 20 000 QV:tä. Tämä edellytys täyttyy. Olet saavuttanut Emerald-tason.



BONUKSET

Henkilökohtaiset asiakasbonukset

Vähittäismyyntivoittobonus

Aina, kun myyt tuotteen rekisteröidylle asiakkaalle, ansaitset tukkuhinnan ja kauppahinnan erotuksen. Retail Profit Bonus on hinnoitellun tukkuhinnan ja hinnan, jonka sinun Retail asiakkaasi maksoi, erotus. Se maksetaan sinulle weekly bonuksen yhteydessä. Tämä bonus ansaitaan aina, kun joku sinun henkilökohtaisista asiakkaistasi ostaa tuotteen. Tämän bonuksen saavuttamiseksi sinun tulee olla bonusta laskettaessa Paid-as Rank of Business Partner ansaitaksesi kyseessä olevan bonuksen.

Esimerkki: Oletetaan, että asiakas tekee 112 €:n arvoisen tuotetilauksen, joka maksaisi Business Partner vain 96 €. Business Partner ansaitsisi silloin vähittäismyyntivoittobonusena $112 \text{ €} - 96 \text{ €} = 16 \text{ €}$. (ALV ei sisälly)

Customer Builder -bonus

Saat bonuksen joka kuukausi, jos asiakkaittesi yhteinen QV on 750, 2500 tai 5000. You may only earn one bonus level per month.

Customer Volume	Customer Builder -bonus
750 QV	€80
2,500 QV	€400
5,000 QV	€960

Business Partner bonukset

Tiimibonus

Milloin tahansa joku alinjassasi rekisteröi uuden tiiminjäsenen, saatat täyttää differentiaalitiimibonuksen vaatimukset. Differentiaalitiimibonus lasketaan sponsoripuun perusteella. Maksu perustuu uuden jäsenen ostamaan aloituspakkaukseen, sinun tasoosi ja sinun ja uuden jäsenen välisten Business Partners tasoihin.

Tiimibonuksen palkkiot perustuvat SV:hen (Erikoisvolyyymi). Jokaisella aloituspakkauksella on SV-arvo. Tasostasi riippuen saat prosenttiosuuden SV:stä bonuksena.

Tasoa, jonka saavutat ensimmäisten 31 päiväsi aikana, kutsutaan armotasoksesi. Tätä tasoa käytetään osaltaan ansaitsemasi tiimibonuksen määrän arvioinnissa. Ensimmäisen 31 päivän jaksosi lopussa saavuttamaasi tasoa (armotas) verrataan nykyisen kalenterikuukauden tasoon ja edellisen kalenterikuukauden tasoon. Näistä kaikista kolmesta tasosta korkeinta käytetään tiimibonuksen laskemiseen. Tätä armotasoa käytetään ensimmäisten 31 päiväsi aikana ja 31 päivän jakson jälkeen jäljellä olevan kalenterikuukauden aikana. Jos liityt esimerkiksi 15.8., 31 päivän jaksosi loppuu 15.9. ja voit käyttää armotasoasi 15.8.-30.9. Voit aina ansaita työlläsi korkeamman tason, mutta tänä aikana sinulle maksetaan aina vähintään armotasosi mukaan. (Tätä tasoa käytetään vain tiimibonuksen laskemiseen). Tämän jakson jälkeen tiimibonuksesi palkkiot määräytyvät nykyisen kuukauden tason ja edellisen kuukauden tason mukaan. Alla olevasta taulukosta näet saamasi prosenttiosuuden tasoosi perustuen.

Business Partner	Vaatimukset täyttävä Business Partner	Garnet	Jade	Pearl	Sapphire	Ruby	Emerald	Diamond	Blue Diamond	Green Diamond	Purple Diamond	Red Diamond	Double Red Diamond ja ylempi
42%	42%	42%	52%	62%	72%	77%	82%	87%	92%	96%	98%	99%	100%

Esimerkkejä tiimin bonuksista

Double Black Diamond	Double Black Diamond on oikeutettu saamaan SV-arvosta 100 %. 42 % on kuitenkin maksettu hyväksytylle jälleenmyyjälle, 10 % Jadelle, 10 % Pearlille, 15 % Rubylle, 10 % Diamondille ja 11 % Purple Diamondille. $100\% - 42\% - 10\% - 10\% - 15\% - 10\% - 11\% = 2\%$
Purple Diamond	Purple Diamond on oikeutettu saamaan SV-arvosta 98 %. 42 % on kuitenkin maksettu hyväksytylle jälleenmyyjälle, 10 % Jadelle, 10 % Pearlille, 15 % Rubylle ja 10 % Diamondille. $98\% - 42\% - 10\% - 10\% - 15\% - 10\% = 11\%$
Diamond	Diamond on oikeutettu saamaan SV-arvosta 87 %. 42 % on kuitenkin maksettu hyväksytylle jälleenmyyjälle, 10 % Jadelle, 10 % Pearlille ja 15 % Rubylle. $87\% - 42\% - 10\% - 10\% - 15\% = 10\%$
Ruby	Ruby on oikeutettu saamaan SV-arvosta 77 %. 42 % on kuitenkin maksettu hyväksytylle jälleenmyyjälle, 10 % Jadelle ja 10 % Pearlille $77\% - 42\% - 10\% - 10\% = 15\%$
Member	Jäsen ei ole oikeutettu saamaan bonuksia. 0 % maksetaan
Pearl	Pearl on oikeutettu saamaan SV-arvosta 62 %. 42 % on kuitenkin maksettu hyväksytylle jälleenmyyjälle ja 10 % Jadelle. $62\% - 42\% - 10\% = 10\%$
Garnet	Garnet on oikeutettu saamaan SV-arvosta 42 %. 52 % on kuitenkin jo maksettu, ja tämä määrä on enemmän kuin Garnet voi ansaita. 0 % maksetaan
Jade	Jade on oikeutettu saamaan SV-arvosta 52 %. 42 % on kuitenkin jo maksettu hyväksytylle jälleenmyyjälle. Jade saa 10 %. $52\% - 42\% = 10\%$
Qualified Distributor	Hyväksytty jälleenmyyjä on oikeutettu saamaan SV-arvosta 42 %. Siitä ei ole vielä maksettu mitään, joten he saavat täyden 42 %.
Uusi jäsen	

Fast Start - bonus

Alkuun pääsyn helpottamiseksi Kyäni tarjoaa Fast Start -bonuksen. Jos saavutat Jade-tason ensimmäisten 31 päivän aikana (rekisteröitymispäiväsi katsotaan päiväksi 0), saat €200 bonuksen.

Jos saavutat Pearl-tason tai sitä ylemmän ensimmäisten 31 päivän aikana, saat €360 bonuksen. Voit ansaita vain yhden Fast Start -bonuksen tason. Et voi ansaita sekä Jade- että Pearl-bonusta.

Jos saavutat Sapphire-tason tai sitä ylemmän ensimmäisten 31 päivän aikana, saat €360 Pearl-tasolle. Kun säilytät Sapphire-tason seuraavan kalenterikuukauden ajan, olet kelpuutettu ylimääräiseen €1.000 etumaksuun Sapphire-auto-ohjelmassa.

Power Play

Ansaitaksesi Power Playn sinulla tulee olla kolme henkilökohtaisesti sponsoroitua liikeyritystä, joilla kullakin on vähintään 100 QV:tä, ja kolme henkilökohtaisesti värvättyä asiakasta, joiden yhteenlaskettu QV kalenterikuukauden aikana on 150.

Kun suoritat Power Playn, ansaitset €80 bonuksen ja sponsorisi saa €40 bonuksen. Ansaitset bonuksen aina, kun suoritat Power Playn. Saadakseen bonuksen sponsorin tulee olla vähintään Kelpuutettu jälleenmyyjä -tasolla bonuksen saavuttamishetkellä.

Power Playta varten käytettyjä liikeyrityksiä ja asiakkaita ei voida käyttää tuleviin Power Play -saavutuksiin. Liikeyrityksillä ja asiakkailla tulee olla uniikki osoite, jotta heidät otettaisiin lukuun Power Playssa. Kun osoitetta on käytetty, sitä ei voida enää käyttää toiselle liikeyritykselle tai asiakkaalle nykyisessä tai tulevissa Power Play -saavutuksissa. Vain 1. tammikuuta 2018 jälkeen rekisteröityneet liikeyritykset ja asiakkaat kelpuutetaan tähän bonukseen.

Esimerkki: Liikeyritys A sponsoroi liikeyrityksiä B ja C ja värvää kaksi uutta asiakasta helmikuussa. Maaliskuussa liikeyritys A sponsoroi liikeyrityksiä D vähintään 100 QV:lla ja liikeyritykset B ja C molemmat täyttävät 100 QV:n edellytyksen. Vain yksi helmikuun asiakkaista tekee ostoksen maaliskuussa, mutta liikeyritys A värvää kaksi muuta asiakasta maaliskuussa. Kolmella asiakkaalla on yhteensä yli 150 QV:tä ostoksina. Liikeyritys A saa €80 bonuksen, ja hänen sponsorinsa saa €40 bonuksen maaliskuussa. Power Playn saavuttamiseen käytetyt liikeyritykset B, C, D ja kolme asiakasta ei voida käyttää tuleviin Power Play -bonuksiin.

Kyänin palkkioporttikartuttaja

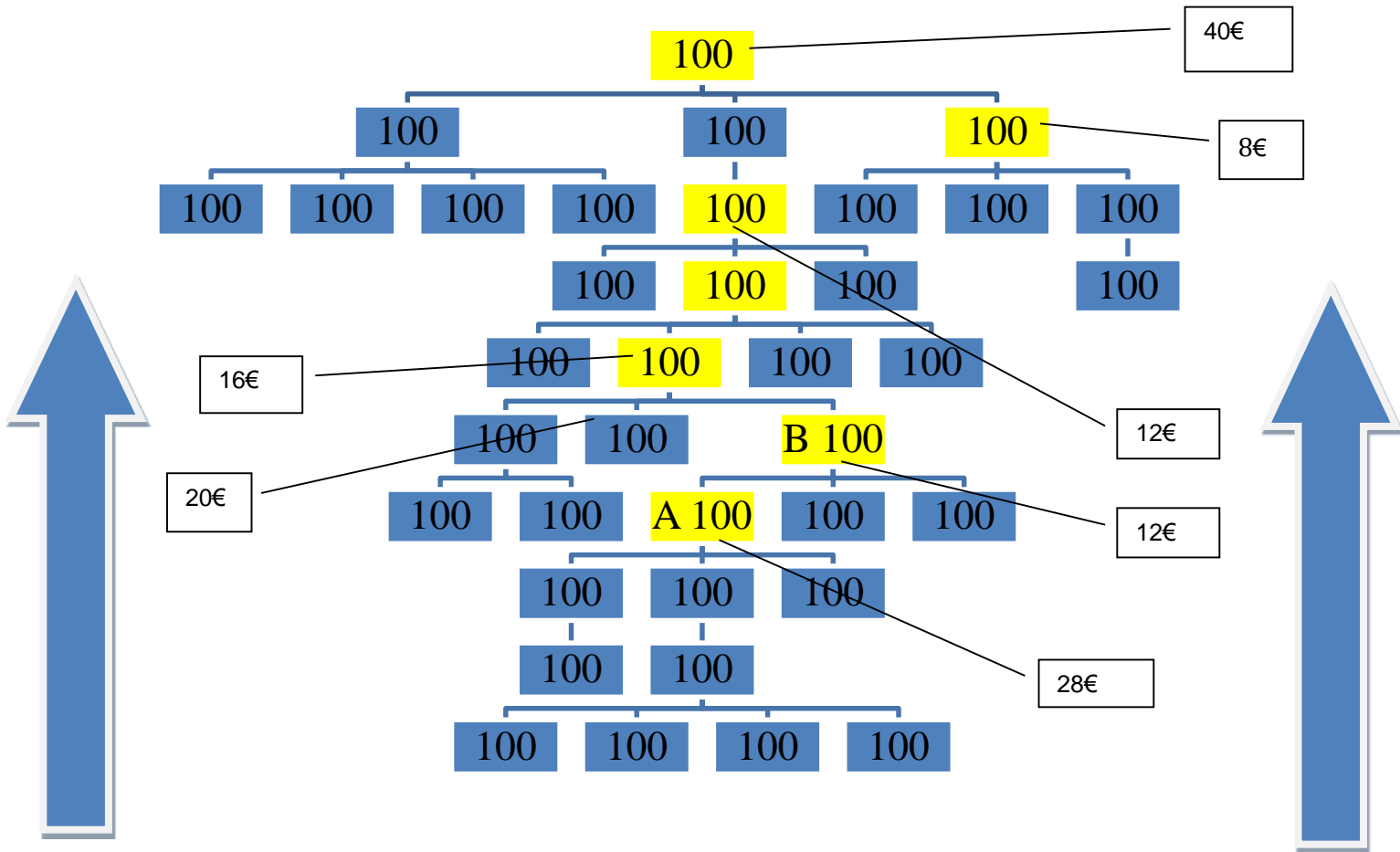
Kyänin palkkioporttikartuttaja lasketaan sijoituspuusi ansaitseman kuukausittaisen CV:n perusteella. Kyänin palkkioporttikartuttaja laskee jäännöstulot kuukausittain aloittaen sijoituspuusi alaosasta ja kartuttaen ylöspäin virtaavaa volyyymiä, kunnes se saavuttaa Business Partner, jolla on vaatimukset täyttävä palkkioportti, jonne se maksaa ansaitun myyntipalkkion. Tämä prosessi toistetaan kaikilla palkkioporttitasoilla. Kun volyyymisi kasvaa, saatat täyttää uusien palkkioporttien vaatimukset riippuen sijoituspuusi volyymin jakautumisesta. Jokainen uusi palkkioportti, jonka vaatimukset täytät, tuottaa sinulle lisää jäännöstulopalkkioita. Paygate-edellytyksiä ja palkkioita varten kaikki henkilökohtaisten asiakkaitten CV lasketaan omaksi jalakseksi. Jos liikeyrityksellä on esimerkiksi kaksi jalkaa liikeyrityksiä ja henkilökohtaisia asiakkaita, merkitsee tämä että hänellä on 3 jalkaa edellytyksiä ja palkkioita varten. Henkilökohtaista CV:tä omalta liikeyritykseltäsi ei lisätä omiin Paygate-vaatimuksiisi ja -maksuihisi.

Alla olevassa taulukossa ovat palkkioportit, CV:n prosenttiosuus jokaisella tasolla ja jokaisen palkkioportin volyymivaatimukset.

Taulukko palkkioporttikartuttajasta perustuen sijoituspuun CV:hen

Palkkioportti	Taso	Suurimman jalan vaatimus	Pienet jalat yhteensä	Kolmas jalka vähintään
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

Palkkioportti 1 taulukko



Palkkioportti 1 Esimerkki

Käy läpi yllä oleva esimerkki palkkioportti 1:stä. Volyymi virtaa ylöspäin organisaation alaosasta ja kerryttää CV:tä. Kun volyymi saavuttaa ensimmäisen Palkkioportti 1:n vaatimukset täyttävän Business Partner, laskemme, kuinka paljon CV:tä hänelle maksetaan (keltainen laatikko). Yhteensä 900 CV:tä on kertynyt ensimmäiseen keltaiseen laatikkoon A mennessä (Business Partner A). Kun palkkioportti saavutetaan, palkkioportilla maksettava summa määritetään seuraavan prosessin avulla.

1. Laske yhteen kaikki organisaation läpi kertynyt CV joko alaosasta tai viimeisestä palkkioporttipalkkiosta lähtien - kumpi tahansa on lähempänä.
2. Vähennä palkkioportin perusosa (suurimman jalan vaatimus). Palkkioportti 1:llä tämä on 200 CV:tä. Tämä 200 CV:n summa virtaa ylöspäin henkilökohtaisen CV:si kanssa yläpuolellasi olevalle Business Partner. Tässä esimerkissä sinulla on 900 CV - 200 CV = 700 CV. Palkkioportti 1:llä tämä 700 CV:n summa kerrotaan 5 %:lla. Näin saadaan 28 €.

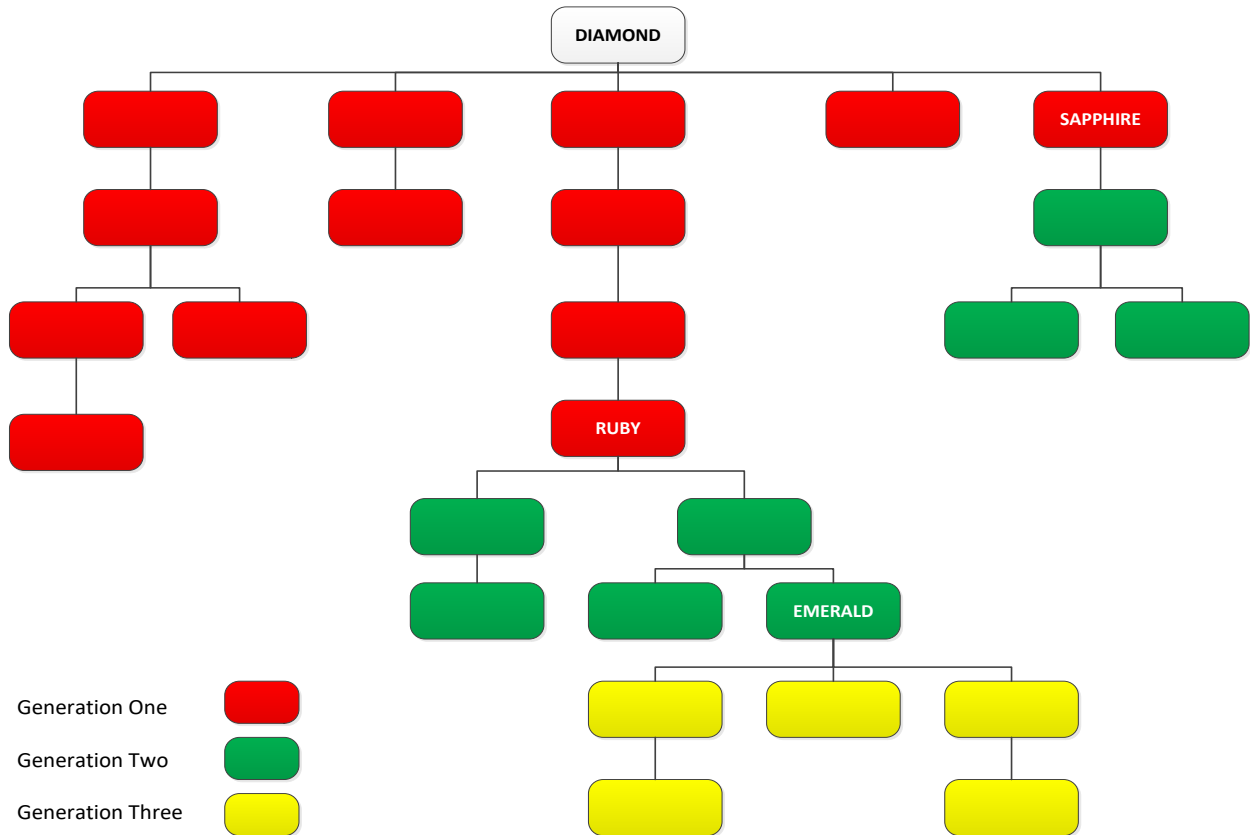
Volyymi, joka virtaa ylöspäin Business Partner A (keltainen laatikko A) on nyt 300 CV:tä (200 CV:n palkkioportin perusosa + 100 CV:n henkilökohtainen volyymi). Business Partner B (keltainen laatikko B) on seuraava palkkioportti 1:n vaatimukset täyttävä Business Partner. Hänen saamansa volyymi on 500 CV:tä. Vie se yllä olevan kaksivaiheisen prosessin läpi muistaen, että 200 CV:n palkkioporttiosa sekä hänen henkilökohtaiset 100 CV:tään virtaavat ylöspäin, ja toista prosessi uudelleen. Business Partner B saisi 12 €. Business Partner B:n henkilökohtainen volyymi (100 CV) sekä 200 CV:n palkkioportin perusosa virtaavat ylöspäin. Jokainen keltaisista laatikoista kuvaa Business Partners, joka täyttää palkkioportti 1:n vaatimukset. Kun palkkioportti virtaa organisaation huipulle, seuraava palkkioporttiprosessi alkaa uudelleen organisaation alaosasta samaa volyymiä käyttäen.

Sukupolvibonus

Yksi jännittävimmistä bonuksista on sukupolvibonus. Voit ansaita prosenttiosuuden jokaisesta palkkioporttipalkkiosta Business Partners sponsoripuusi alalinjassa yhdeksän sukupolven syvyyteen asti. Sukupolvi sisältää Business Partner, jonka palkkiotaso on Sapphire tai sitä korkeampi, ja hänen alapuolellaan olevat Business Partner mukaan lukien seuraavan Business Partner, jonka palkkiotaso on Sapphire tai sitä korkeampi. Palkkiotasosi perusteella ansaitset prosenttiosuuden alinjasi palkkioportiansioista. Alla olevassa taulukossa on erittely sukupolvista ja prosenttiosuuksista.

Sukupolvi	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%

Esimerkki sukupolvibonuksesta



Ylläolevassa esimerkissä huipulla olevan Business Partner palkkiotaso on Diamond, mikä oikeuttaa hänet palkkioihin viideltä sukupolvelta (vain kolme sukupolvea on näkyvissä). Punaisella merkityt Business Partner ovat sukupolvessa 1, ja tämä Diamond-tason Business Partner saisi 15 % heistä jokaisen palkkioporttibonusista. Vihreällä merkityt Business Partner ovat sukupolvessa 2, ja tämä Diamond-tason Business Partner saisi 10 % heistä jokaisen palkkioporttibonusista. Keltaisella merkityt Business Partner ovat sukupolvessa 3, ja tämä Diamond-tason Business Partner saisi 10 % heistä jokaisen palkkioporttibonusista.

Palkkiotasobonus

Emerald-palkkiotasobonus - Saavuta Emerald-palkkiotaso kuukauden lopussa yhteensä kahtena kuukautena, niin saat 4.000 €.

BlueDiamond -bonus - Saavuta BlueDiamond -palkkiotaso kuukauden lopussa yhteensä kolmena kuukautena, niin saat 20.000 €.

Purple Diamond -bonus - Saavuta Purple Diamond -palkkiotaso kuukauden lopussa yhteensä kolmena kuukautena, niin saat 80.000 €.

Double Red Diamond - Saavuta Double Red Diamond -palkkiotaso kuukauden lopussa yhteensä kolmena kuukautena, niin saat 400.000 € (80.000 € kuukaudessa viisi kuukauden ajan).

Double Black Diamond - Saavuta Double Black Diamond -palkkiotaso kuukauden lopussa yhteensä kolmena kuukautena, niin saat 800.000 € (80.000 € kuukaudessa kymmenen kuukauden ajan).

JOHTAJUUSBONUKSET

Diamond-pooli

Joka kuukausi 1,5 % koko maailmanlaajuisesta CV:stä laitetaan Diamond-pooliin. Tämä pooli lasketaan kuukausittain ja maksetaan kuukausittain 60 päivän viiveellä. Esimerkiksi tammikuun pooliansiosi maksettaisiin sinulle maaliskuussa.

Osallistuakseen pooliin, Business Partner täytyy olla vähintään Diamond-palkkiotaso nykyisessä kuussa ja yhdessä kahdesta edellisestä kuusta. Osallistujat saavat osuuksia poolista tasojensa perusteella seuraavasti:

Diamond	1 osuus
BlueDiamond	2 osuutta
Green Diamond	4 osuutta
Purple Diamond	8 osuutta
Red Diamond	8 osuutta
Double Red Diamond	8 osuutta
Black Diamond	8 osuutta
Double Black Diamond	8 osuutta

Red, Double Red, Black tai Double Black Diamond -tason Business Partner osallistuu tähän pooliin, kunnes hän täyttää seuraavan poolin vaatimukset. Jos poolin osallistuja auttaa jotakuta sponsoripuunsa alinjassa saavuttamaan saman tai korkeamman palkkiotason, niin hänen osuutensa kerrotaan 1,5:llä. Osallistuja voi saada vain yhden kertoimen. Vaatimusten täytyminen määräytyy kuukausittaisen palkkiotason mukaan. Business Partner ei koskaan makseta samasta kuusta enemmän kuin yhdestä johtajuuspoolista.

Red Diamond -pooli

Joka kuukausi 0.5% koko maailmanlaajuisesta CV:stä laitetaan Red Diamond-pooliin. Tämä pooli lasketaan kuukausittain ja maksetaan 60 päivän viiveellä. Esimerkiksi tammikuun pooliansiosi maksettaisiin sinulle maaliskuussa.

Osallistuakseen pooliin, Business Partner täytyy olla vähintään Red Diamond -palkkiotaso nykyisessä kuussa ja yhdessä kahdesta edellisestä kuusta. Osallistujat saavat osuuksia poolista tasojensa perusteella seuraavasti:

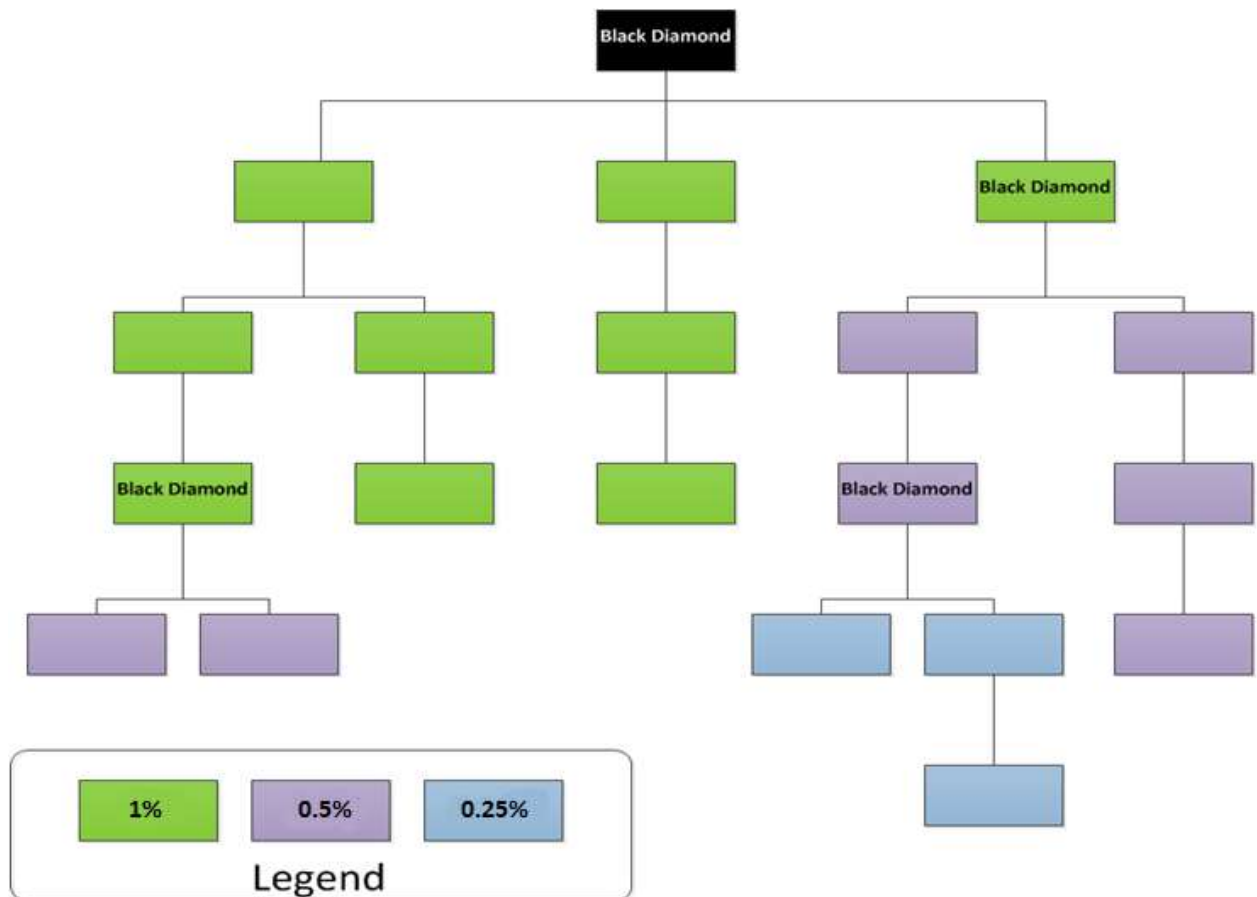
Red Diamond	1 osuus
Double Red Diamond	2 osuutta
Black Diamond	2 osuutta
Double Black Diamond	2 osuutta

Jos poolin osallistuja auttaa jotakuta sponsoripuunsa alinjassa saavuttamaan saman tai korkeamman palkkiotason, niin hänen osuutensa kerrotaan 1,5:llä. Osallistuja voi saada vain yhden kertoimen. Vaatimusten täytyminen määräytyy kuukausittaisen palkkiotason mukaan. Business Partner ei koskaan makseta samasta kuusta enemmän kuin yhdestä johtajuuspoolista.

Infinity-bonus

Infinity-bonuksen kautta Black Diamond ja Double Black Diamond -palkkiotason Business Partners maksetaan 1 % kaikesta sponsori downline CV:stä. Jos Black Diamond tai Double Black Diamond -tason Business Partner on toinen Black Diamond -tason tai sitä korkeamman tason Business Partner alalinjassaan, niin Infinity Bonus -palkkio puolittuu hänen alapuolellaan. Jokaisen uuden sijoituspuuhusi tulevan Black Diamond -tason Business Partner myötä palkkio puolittuu, mutta ei koskaan lopu.

Osallistuakseen bonukseen, Business Partner täytyy olla vähintään Black Diamond -palkkiotaso nykyisessä kuussa ja yhdessä kahdesta edellisestä kuusta.



Kyänin aja unelmiesi autolla -autoetu

Sapphire-tasosta lähtien voit ajaa omaa C-luokan Mercedestäsi – eikä autoetu lopu siihen! Tämä viisiportainen autoetu voi saavuttaa 8.000 €:n kuukausittaisen maksun! Autoedun portaat ovat seuraavilla tasoilla: Sapphire, Diamond, Green Diamond, Red Diamond ja Black Diamond.

Täyttääksesi Sapphire-portaan vaatimukset, sinun täytyy vain saavuttaa Sapphire-palkkiotaso kahdessa eri kuussa. Täyttääksesi Diamond, Green Diamond, Red Diamond ja Black Diamond -portaiden vaatimukset, sinun täytyy olla sillä palkkiotasolla kolmessa kuussa edeltävästä viiden kuukauden jaksosta.

Lisätiedot löydät Kyänin aja unelmiesi autolla -autoedun säännöt -tiedostosta Backofficestäsi.

Matkat

Kyäni tarjoaa kannustinmatkoja palkitakseen niitä, jotka kasvavat. Kannustinmatkat vaihtelevat markkina-alueiden mukaan. Löydät tiedot tämänhetkisestä kannustinmatkakampanjastasi Backofficestäsi.

KYÄNIN BONUSAIKATAULU

Viikottaiset bonukset

Tiimibonus
Vähittäismyyntivoittobonus
Fast Start -bonus

Julkaistaan Backofficessa	Tilisiirto	Payoneer-lataus
Tiistai	Perjantai	Perjantai

*Viikottaiset bonukset lasketaan edelliselle maanantai-sunnuntai-jaksolle perustuen paikalliseen aikaan rekisteröitymisaikassa.

Kuukausittaiset myyntipalkkiot/bonukset

Kyänin palkkioporttikartuttaja
Sukupolvibonus
Customer Builder –bonus
Power Play

Julkaistaan Backofficessa	Tilisiirto	Payoneer-lataus
8. päivä	14. päivä	14. päivä

Johtajuusbonukset

Diamond-pooli*
Red Diamond -pooli*
Infinity-bonus
Tasobonukset

Julkaistaan Backofficessa	Tilisiirto	Payoneer-lataus
8. päivä	25. päivä	25. päivä

* Diamond ja Red Diamond -poolit maksetaan toisessa kuussa niiden ansaitsemisen jälkeen. Esimerkiksi tammikuun johtajuuspooli maksettaisiin vasta maaliskuun 25. päivä.

Huomaa: Kun minkä tahansa bonuksen julkaisu- tai maksupäivä osuu viikonloppuun tai arkipyhään, tapahtuma siirtyy seuraavaan arkipäivään.

MÄÄRITELMÄT

Jalka – Business Partner henkilökohtaisten ensimmäisen tason Business Partners koko joukko. Jalkoja voi olla sekä sponsoripuussa että sijoituspuussa. Jos sinulla on kolme henkilökohtaista Business Partners ensimmäisellä tasollasi, niin sinulla on kolme jalkaa.

Alalinja – Organisaatiosi kaikki jalat.

Kestotilaus – Tuote laskutetaan ja toimitetaan automaattisesti joka kuukausi. Kestotilauksia voi olla sekä Business Partners että asiakkailla. Vaihtoehtoja on useita, mutta tuotteiden saatavuus vaihtelee markkina-alueittain. Kestotilauksia voi tehdä Backofficen kautta tai ottamalla yhteyttä asiakaspalveluun.

Backoffice – Suojattu Internet-ohjelma, jonka avulla voit tarkastella ja hallita liiketoimintaasi. Voit tarkastella raportteja tiimistäsi, tilata tuotteita, rekisteröidä uusia asiakkaita ja Business Partners, saada koulutusta ja hallita kestopilauksiasi.

Säiliö – Kun värväät organisaatioosi uuden riippumattoman liikekumppanin, voit asettaa hänet väliaikaisesti Holding Tankiin korkeintaan 10 päivän ajaksi. Tämän ajan kuluessa voit päättää, asetatko hänet sijoituspuuhusi. Jos et aseta uutta liikekumppania 10 päivän kuluessa, asetetaan liikekumppani automaattisesti sijoituspuusi ensimmäiselle tasolle.

Sukupolvi – Kyänin Business Partner, jonka palkkiotaso on Sapphire tai sitä korkeampi, ja hänen alapuolellaan oleva seuraava Kyänin Business Partner, jonka palkkiotaso on Sapphire tai sitä korkeampi, ja jokainen Business Partner heidän välillään. Sukupolvet määritetään erikseen joka jalalle.

Palkkiotaso – Taso minkä tahansa bonus- tai myyntipalkkiomaksujakson aikana. Tämä taso vaihtelee tiimisi volyymin mukaan. Palkkiotasosi löytyy Backofficestasi jokaisen myyntipalkkiokuvauksen kohdalta.

Elinikäinen taso – Korkein taso, jonka olet saavuttanut.

Vähittäismyyntiasiakas – Asiakas, joka ostaa tuotteensa yksi tilaus kerrallaan. Jos hän haluaa ostaa tuotteita, hän voi ottaa yhteyttä suoraan Business Partnersn tai asiakaspalveluun tai mennä yrityksen verkkosivuille ja kirjautua sisään ostaakseen tuotteita.

QV – Qualifying Volume eli kelpoisuusvolyymi – Volyymi, joka ilmoitetaan tuotteiden yhteydessä ja jota käytetään tason ja minimivaatimusten täyttymisen määrittämiseen.

MQV – Member Qualifying Volume eli jäsenkelpoisuusvolyymi (Sisältää asiakkaiden ostot)

GQV – Group Qualifying Volume eli ryhmäkelpoisuusvolyymi. (Sisältää sinut ja koko ryhmäsi mukaan lukien asiakkaat)

CV – Commissionable Volume eli palkkiovolyymi. Volyymi, jota käytetään bonusten laskemiseen.

SV – Erikoisvolyymi. Tiimibonuksen maksujen laskemiseen käytetty volyyymi.