



KYÄNIS KOMPENSASJONSPLAN NORGE

VELKOMMEN

Velkommen til Kyänifamilien!

Kyäni misjon er "å bringe håp-løfte om et bedre liv - gjennom velvære og muligheter." Som en Kyäni Business Partner er du en integrert del av å oppfylle dette oppdraget for deg selv og for mennesker over hele verden.

På de følgende sidene vil du se detaljene for hvordan du blir kompensert for tiden, energien og det harde arbeidet du putter i din Kyäni virksomhet. Vi oppfordrer deg til å bruke den tiden det tar å bli kjent med kompensasjonsplanen, slik at du kan optimalisere din innsats, og bygge opp en virksomhet som vil sikre et bedre liv for deg og folk du er glad i i mange år framover.

Etter hvert som bedriften modnes, husk at et sant mål på suksess er ikke bare i hva du har, men også i hva du gjør for andre mennesker. Vi håper at du oppnår dine personlige mål og at du samtidig ønsker å delta i Kyäni Caring Hands-programmet, som gjør det mulig å forbedre livene og bringe håp til mennesker over hele verden.

Vi er glade for å ha deg som vår samarbeidspartner og ser frem til mange suksessrike år med deg!

Med vennlig hilsen

Kyäni

Slektstrær

Et slektstre er en måte å spore forholdene mellom alle Business Partnerene i Kyäni på. I Kyänis kompensasjonsplan finner du to slektstrær; sponsortreet og plasseringstreet. Når en ny Business Partner blir Kyäni-medlem, vises de i begge trærne.

Sponsortre

Sponsortreet minner om et slektstre som brukes til å spore slekt. Alle som du personlig har vervet, plasseres like under deg, på ditt første nivå. Når du personlig har vervet teammedlemmer og de i sin tur verver nye Business Partners, blir disse nye Business Partnerene plassert under dine teammedlemmer, på ditt andre nivå. Denne plasseringen avgjøres direkte og automatisk av hvem som vervet den nye Business Partneren. Sponsortreet er like bredt som antall personer du personlig har vervet.

Utrekning av bonuser basert på sponsortreet

- Teambonus
- Generasjonssjekk



Plasseringstreet

Plasseringstreet hjelper også til å spore forhold. I motsetning til med sponsortreet står du her fritt til å plassere personlig sponsede Business Partners hvor som helst i din downline. Det er ulike grunner til at ledere kan velge å plassere vervede Business Partners i ulike deler av plasseringstreet. Blant annet A) synergien du får fra å bygge et team; B) geografiske hensyn; C) hensyn til personlige forhold; og D) bygge neste rangering. Det er viktig å plassere nye Business Partners riktig i plasseringstreet, slik at du bygger en bredere, dypere og mer inntektsbringende organisasjon.

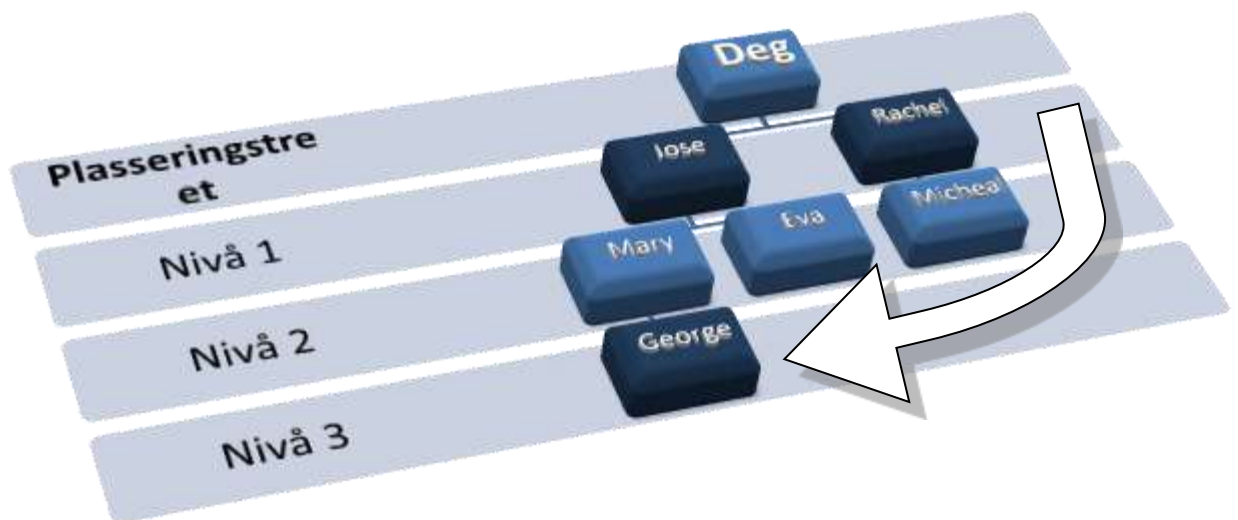
Når du personlig verver et nytt teammedlem, kan du umiddelbart plassere denne i plasseringstreet, eller du kan plassere dem i Holding Tank, der du har 72 timer på deg til å bestemme hvor du vil plassere dem. Hvis du ikke plasserer dem i løpet av den angitte tiden, plasserer systemet dem automatisk på første nivå i plasseringstreet ditt. Plasseringstreet har ingen breddebegrensninger, du kan bygge det så bredt som du ønsker. For å være kvalifisert for alle bonuser, behøver du bare tre bein.

Du kan se på dine kunder som ett ben i beregningene i Kyani Monthly PayGate Accumulator eller for rangberegninger.

I illustrasjonen nedenfor ser du at George ble plassert under Mary. Den samme organisasjonen går igjen i både sponsortreet og plasseringstreet.

Elementer som beregnes med plasseringstreet

- Rangering
- Fast Start
- Rangeringsbonuser
- Kyanis månedlige PayGate-akkumulator



Kvalifiseringskrav

Det er to nivåer av kvalifiseringen. Den første er nådd med 1QV per måned. På dette nivået, anses du å være en Business Partner. Du er kvalifisert for utvalgte ukentlige bonuser.

Med 100QV i måneden er du det vi kaller for Kvalifisert Business Partner og er berettiget til all bonuskompensasjon. Med rangen Jade kreves 125 QV. Man må kvalifisere seg hver måned. Du kvalifiserer deg enten gjennom QV'ene fra kundene dine eller fra egne kjøp eller en kombinasjon av begge.

RANGERINGER

Rangene er beregnet ut fra QV på plasseringstreet. Du kan regne 600QV fra personlige kjøp i rangene Pearl og under og 1000QV i rangene Sapphire og over. Ranger opp til og med Diamond krever to aktive (100QV) ben og Blue Diamond og over krever tre aktive (100QV) ben.

Rangeringsoversikt med QV fra plasseringstre

Rangering	Krav til MQV	Totalt krav til GQV	QV-volum utenom største bein	QV-volum utenom to største bein
Kvalifisert Business Partner	100			
Garnet	100	1000	400	
Jade	125	2000	800	
Pearl	125	5000	2000	
Sapphire	125	10 000	4000	
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

Rangeringsprosess

Bruk følgende fremgangsmåter for å bestemme rangering.

1. Regn ut total QV (gruppekvalifiseringsvolum) og sammenligne med oversikten for mulig rangering.
2. Er QV-volumet utenom det største beinet (inkludert personlig volum og kundevolum) tilstrekkelig til å dekke minstekravene for den rangeringen? (Hvis ikke, må du starte med neste, lavere rangering.)
3. Er QV-volumet utenom de to største beina (inkludert personlig volum og kundevolum) tilstrekkelig til å dekke minstekravene for den rangeringen? Hvis ikke, må du starte med neste, lavere rangering. Hvis det er tilfelle, har du oppnådd den rangeringen.

Eksempler

Nedenfor finner du to eksempler som illustrerer utregning av rangering.

Eksempel A: Du har to ben. Det største benet har 30.000QV, Ben 2 har 20.000QV. Ta volumene gjennom beregningsprosessen.

1. Totalt volum på alle benene er 50.000QV. Sammenligner man dette med diagrammet kan du være kvalifisert til Emerald.
2. QV'ene dine utenfor det største benet er 20.000. Tabellen viser at for å bli Emerald kreves det 20.000QV. Du oppfyller med andre ord kravet.

Eksempel B: Denne organisasjonen har fire bein. Det største beinet har 120 000QV, bein 2 har 17 000QV, bein 3 har 3000QV, og bein 4 har 300QV.

Gjennomfør utregningene på volumene.

1. Organisasjonens totale volum er 140 300QV. Denne kategorien tilsvarer Diamond.
2. QV utenom det største beinet er 20 300QV. Dette tilsvarer ikke minstekravet for Diamond. Da går vi til neste rangering (Emerald).
3. QV'ene dine utenfor det største beinet er 20.300. For å bli Emerald kreves det 20.000QV. Du oppfyller med andre ord kravet.



BONUSER

Personlig kundebonus

Bonus på profitt fra detaljhandel

Hver gang du selger et produkt til en registrert kunde, tjener du forskjellen på engrosprisen og utsalgsprisen. Forskjellen mellom din engrospris og det detaljkunden betalte er din bonus på profitt fra detaljhandel. Den utbetales til deg sammen med de ukentlige bonusene. Denne bonusen tjener du hver gang en av de personlige kundene dine kjøper et produkt. Du må ha en Innbetalt som-rangering som Business Partner når bonusen beregnes for å kunne tjene denne bonusen.

Eksempel: Anta at en kunde legger inn en bestilling på produkter for kr980 — en bestilling som bare koster Business Partnern kr840. Business Partnern gir deg da en bonus på profitt fra detaljhandel på $kr980 - kr840 = kr140$. (Mva ikke inkludert)

Customer Builder Bonus

Du belønnes med en bonus for hver måned kundene dine generer 750, 2.500 eller 5.000 QV til sammen. You may only earn one bonus level per month.

Customer Volume	Customer Bonus
750 QV	kr.800
2,500 QV	kr.4.000
5,000 QV	kr.9.600

Business Partner bonuser

Teambonus

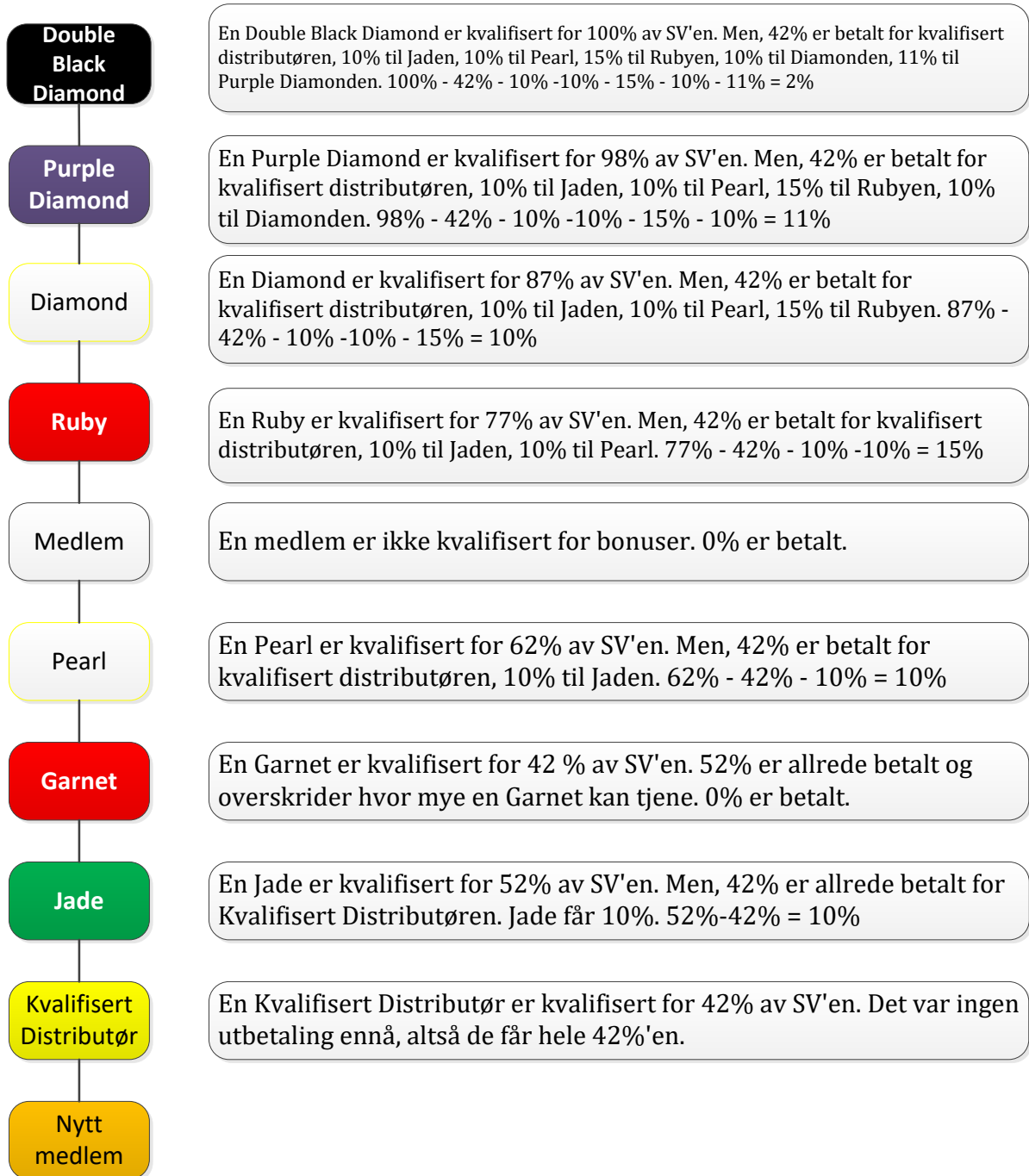
Når en person i din downline verver et nytt teammedlem, kan du være kvalifisert til en differensiell teambonus. Den differensielle teambonusen beregnes fra sponsortreet. Denne utbetales på grunnlag av startpakken som blir kjøpt av det nye medlemmet, din rangering og rangeringen til Business Partnerene mellom deg selv og den vervede.

Teambonusen bruker SV (Spesialvolum) som utgangspunkt for utbetalinger. Hver startpakke har en tilknyttet SV-verdi. Avhengig av rangeringen din vil du motta en prosentandel av SV-en som bonus.

Rangeringen du oppnår i de første 31 dagene, kalles Grace-rangering. Denne rangeringen er en del av evalueringen av hvor mye du tjener på teambonusen. Når 31 dager har passert, blir rangeringen du oppnådde (Grace-rangeringen) sammenlignet med rangeringen for den aktuelle kalendermåneden og forrige kalendermåned. Den høyeste av de tre rangeringene er den som brukes i beregningen av teambonuser. Denne Grace-rangeringen brukes for de første 31 dagene, resten av kalendermåneden etter 31-dagersperioden og neste hele kalendermåned. Hvis du for eksempel meldte deg inn den 15. august, avsluttes 31-dagersperioden den 15. september, og du kan bruke Grace-rangeringen fra 15. august til 31. oktober. Du kan alltid oppnå en høyere rangering med egen innsats, men i løpet av denne perioden får du aldri utbetalt mindre enn Grace-rangeringen. (Denne rangeringen brukes kun til utregning av teambonus). Når denne perioden er utløpt, bruker teambonusen kun rangeringen for gjeldende måned og rangeringen for forrige måned for utbetalinger. Oversikten nedenfor viser prosentene du mottar, basert på rangering.

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

Eksempel på differensiell teambonus



Fast Start bonus

For å hjelpe deg i gang har Kyäni en Fast Start Bonus. Om du når rangen Jade innen dine første 31 dager (dagen du registreres regnes som dag 0), får du en bonus på kr.2.000.

Dersom du når rangen Pearl eller høyere innen dine første 32 dager får du en bonus på kr.3.600. Du inntjener bare en av Fast Start Bonusene. Du kan ikke oppnå både Jade og Pearls bonus.

Dersom du oppnår rangen Sapphire eller over innen de første 31 dagene mottar du kr. 3.600,- for Pearl. Opprettholder du Sapphire den neste kalendermåneden er du berettiget til ytterligere kr. 10.000,- som utbetaling til Sapphire Car program.

Power Play

For å få til en Power Play må du ha tre personlig sponsede Business Partners, hver med minimum 100QV, og tre personlig innmeldte kunder med totalt 150QV eller mer i løpet av en kalendermåned.

Når du kjører en Power Play får du en kr.800 bonus, og sponsoren din vil motta en bonus på kr.400. Du får denne bonusen hver gang du kjører en Power Play.

Hver Business Parter eller kunde brukt i en Power Play kan ikke benyttes i senere Power Play. Business Partnere og kunder må ha unike adresser for å telle i en Power Play. Om en adresse er benyttet kan den hverken benyttes av en annen Business Partner eller kunde i nåværende eller fremtidige Power Play. Bare Business Partnere og kunder som registreres etter 1. januar er kvalifisert for bonus.

Eksempel: Business Partner A sponser Business Partner B og C og registrerer to nye kunder i februar. Business Partner A sponser i mars Business Partner D med minimum 100 QV og Business Partner B og C begge oppfyller kravet til 100 QV. Bare en av kundene fra februar kjøper i mars, men Business Partner A registrerer to kunder den måneden. De tre kundene har mer enn 150 QV i kjøp til sammen. Business Partner A vil motta en kr.800 bonus og hans/hennes sponsor vil motta en bonus på kr.400 i mars. Forretningspartnere B, C, D og de tre kundene brukt i Power Play kan ikke brukes til fremtidige Power Play Bonuser.

Kyänis PayGate-akkumulator

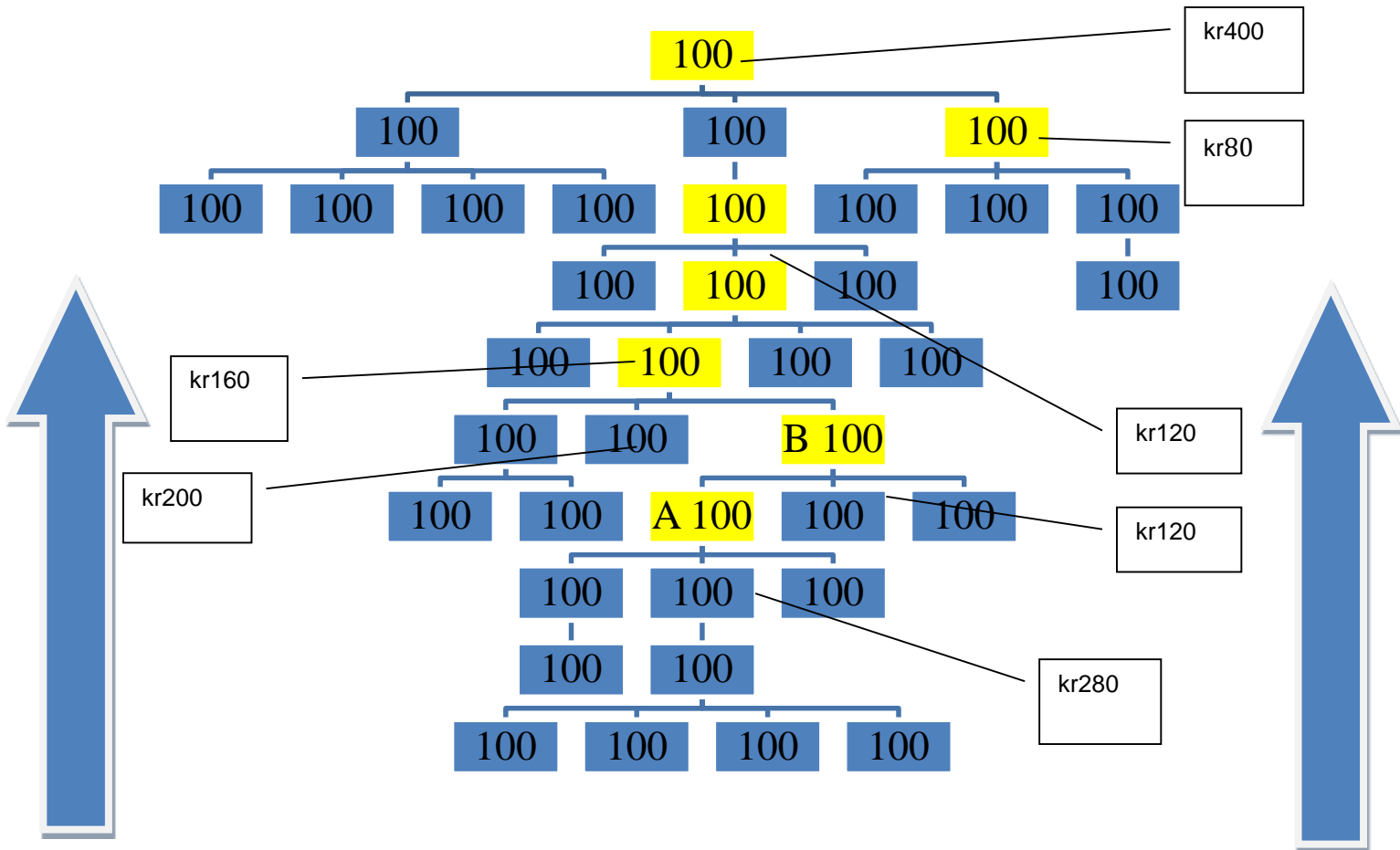
Kyänis PayGate-akkumulator regnes ut basert på månedlig CV generert i plasseringstreet ditt. Kyänis PayGate-akkumulator beregner gjenværende inntekt hver måned ved å begynne nederst på plasseringstreet og akkumulerer volum oppover til det når en Business Partner med en kvalifisert PayGate, der det betaler ut den opptjente provisjonen. Dette nivået gjentas for hvert PayGate-nivå. Etterhvert som volumet øker, kan du bli kvalifisert for flere PayGates, avhengig av hvordan volumet er fordelt i plasseringstreet ditt. For hver ekstra PayGate du kvalifiserer for, får du ekstra gjenværende utbetaling. For kvalifikasjoner i Paygate og utbetalinger vil all personlig kunde-CV bli beregnet som et ben i seg selv. For eksempel hvis en Business Parter har 2 ben med Business Partere og personlige kunder, ville det være som om de hadde 3 ben for kvalifikasjoner og utbetalinger. Personlige CV fra kontoene til egne Business Partnere inkluderes ikke i din egen Paygate-beregning eller utbetaling.

Nedenfor ser du en oversikt over PayGates, prosent av CV for hvert nivå, og volumkravene for å tjene på hver PayGate.

Oversikt over PayGate-akkumulator med CV fra plasseringstre

PayGate	Rangering	Krav til største bein	Antall små bein	Min. 3 bein
1	5,00 %	200	100	
2	7,00 %	700	500	
3	8,00 %	2200	1500	
4	7,00 %	4500	3000	
5	6,00 %	9000	6000	
6	5,00 %	18 000	12 000	
7	3,00 %	40 000	27 000	
8	1,00 %	90 000	55 000	6000
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 oversikt



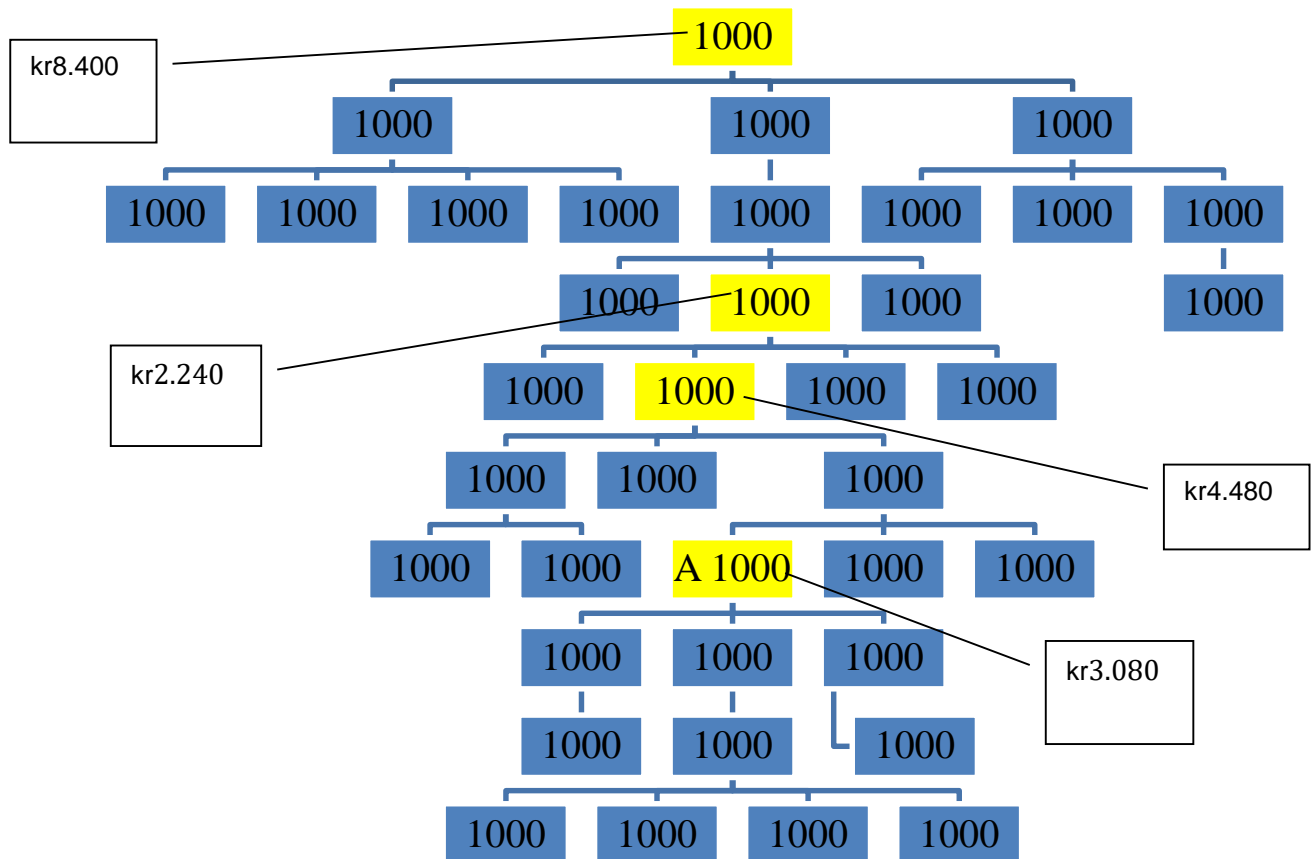
PayGate 1 eksempel

Gjennomgå eksempelet for PayGate 1 ovenfor. Fra bunnen av organisasjonen flyter volumet oppover og samler opp CV. Når volumet når den første kvalifiserte Business Partnern for PayGate 1, beregner vi hvor mye CV som skal betales ut (angis av den gule boksen). Totalt 900CV er akkumulert i den første gule boksen A (Business Partner A). Når PayGate nås, brukes følgende prosess for å avgjøre hvor mye som skal betales på PayGate:

1. Legg sammen alle opparbeidede CV-er gjennom organisasjonen, enten fra bunnen eller fra forrige PayGate-utbetaling – den som er nærmest.
2. Trekk fra grunnbeløpet for PayGate (største krav til bein). For PayGate 1 er dette 200CV. Dette beløpet på 200CV flyter oppover sammen med din personlige CV, til Business Partnern over disse. Du har for eksempel $900CV - 200CV = 700CV$. Dette beløpet på 700CV ganges med 5 % for PayGate 1. Det tilsvarer kr280.

Volumet som flyter oppover fra Business Partner A (gul boks A) er nå 300CV (200CV PayGate grunnbeløp + personlig volum på 100CV). Business Partner B (gul boks B) er den neste Business Partnern som er kvalifisert for PayGate 1. De mottar et volum på 500CV. Kjør dette gjennom de to trinnene i prosessen ovenfor, og husk at PayGate-beløpet på 200CV, i tillegg til deres personlige CV på 100, flyter oppover og gjentar prosessen. Business Partner B mottar kr120. Det personlige volumet til Business Partner B (100CV), pluss 200CV PayGate-grunnbeløp, flyter oppover. Hver av de gule boksene representerer Business Partners som er kvalifisert for PayGate 1. Når en PayGate flyter til toppen av organisasjonen, starter neste PayGate-prosess på nytt, fra bunnen av organisasjonen, med samme volum.

PayGate 4 oversikt



PayGate 4 eksempel

Ovenfor ser du et eksempel for Paygate 4. Vi bruker samme organisasjon som i PayGate 1-eksempelet, men vi har økt volumet til 1000CV for å holde illustrasjonen tilstrekkelig liten til å vise denne PayGaten. Husk at PayGate 1-3 allerede ble utbetalt før PayGate 4 ble behandlet. For å være kvalifisert for denne PayGaten, må ditt største bein være på minst 4500CV, og sammenlagt må alle de øvrige beina ha minst 3000CV.

Hver av Business Partnerene i gult er kvalifisert for utbetaling for PayGate 4. Du regner ut utbetalingen for Business Partner A (gul boks A) ved å først legge til volumet fra alle beina. Totalt 10 000CV akkumuleres av Business Partner A. Deretter trekker du fra PayGate-grunnbeløpet (4500KV for PayGate 4). $10\ 000CV - 4500CV = 5500CV$. Ved å gange dette med 7 % får vi kr3.080. Disse kr3.080 legges til de andre PayGate-bonusene (PayGate 1-3) for Business Partnern.

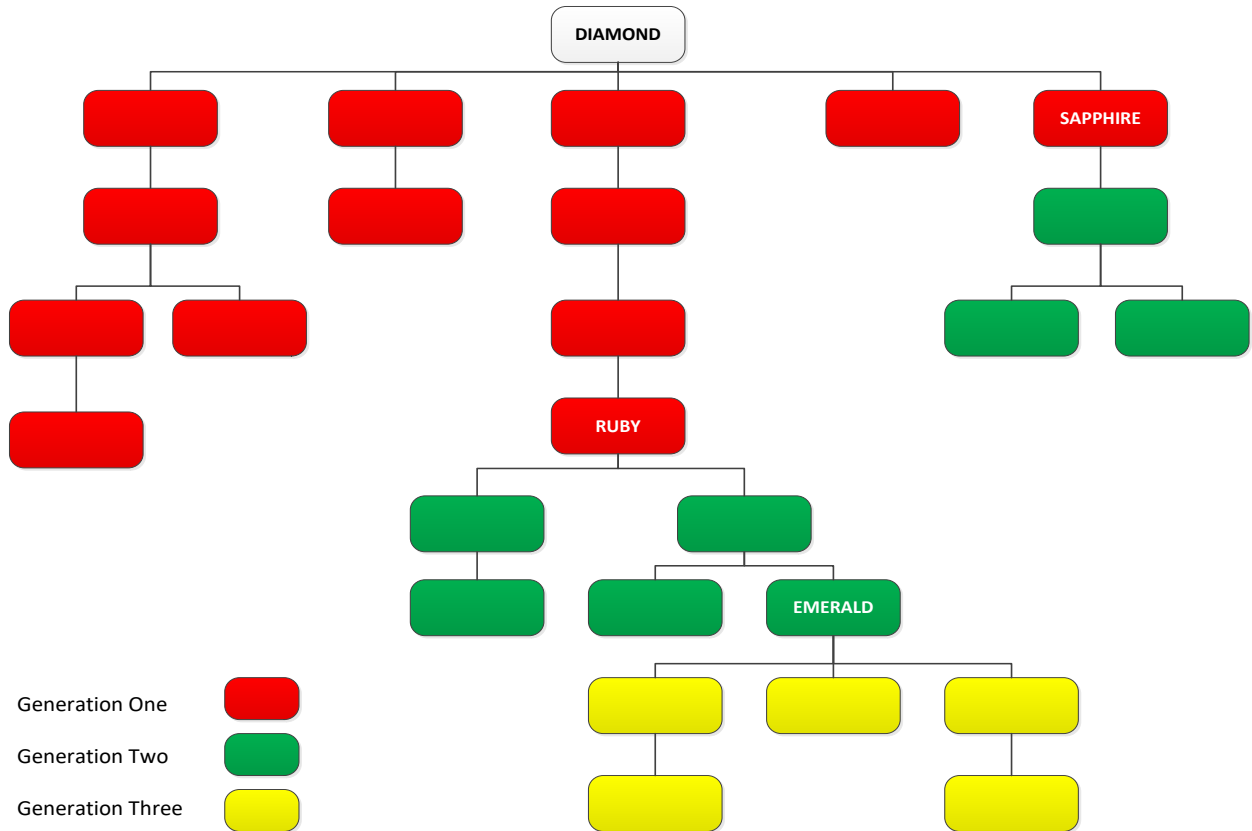
Til slutt flyter grunnbeløpet for PayGate 4, 4500CV, opp sammen med personlige 1000CV til Business Partnern over dem. Denne prosessen gjentas for hver Business Partner som er kvalifisert for PayGate 4. I dette eksempelet vil totalt 4 Business Partners ha mottatt denne PayGate 4-bonusen.

Generasjonssjekk

En av de mest spennende bonusene er Generasjonssjekken. Du tjener prosenter fra hver PayGate-utbetaling fra Business Partnerene i sponsortreets downline, opptil ni generasjoner dypt. En generasjon er definert som en Business Partner med innbetalt rangering tilsvarende eller høyere enn Sapphire, ned til og inkludert neste Business Partner med innbetalt rangering tilsvarende eller høyere enn Sapphire. Basert på innbetalt rangering mottar du en prosentandel av downlinens PayGate-intjening. Nedenfor ser du en detaljert oversikt over generasjoner og prosentsatser.

Generasjoner	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 generasjonssjekk



I eksempelet ovenfor har Business Partnern øverst en innbetalt rangering som Diamond, hvilket gir rett på fem generasjoners utbetaling (kun tre generasjoner vises). Business Partnerene i rødt er i Generasjon en, og Diamond gir 15 % av PayGate-bonusen for hver av dem. Business Partnerene i grønt er i Generasjon 2, og Diamond gir 10 % av PayGate-bonusen for hver av dem. Business Partnerene i gult er i Generasjon tre, og Diamond får 10 % av PayGate-bonusen for hver av dem.

Rangeringsbonus

Emerald-rangeringsbonus - Oppnå innbetalt rangering ved månedsskiftet som Emerald i to hele måneder, og motta kr40.000.

Blue Diamond-bonus - Oppnå innbetalt rangering ved månedsskiftet som Blue Diamond i tre hele måneder, og motta kr200.000.

Purple Diamond-bonus - Oppnå innbetalt rangering ved månedsskiftet som Purple Diamond i tre hele måneder, og motta kr800.000.

Double Red Diamond-bonus - Oppnå innbetalt rangering ved månedsskiftet som Double Red Diamond i tre hele måneder, og motta kr4.000.000 (kr800.000 i måneden i fem måneder).

Double Black Diamond-bonus - Oppnå innbetalt rangering ved månedsskiftet som Double Black Diamond i tre hele måneder, og motta kr8.000.000 (kr800.000 i måneden i ti måneder).

LEDERBONUSER

Diamantpott

1,5 % av all global CV hver måned legges til diamantpotten. Denne potten beregnes hver måned og betales ut månedlig etter 60 dager. For eksempel betales potten fra januar til deg i mars.

For å delta i denne potten må en Business Partner ha innbetalt rangering som Diamond eller høyere for den aktuelle måneden og en av de to tidligere månedene. Deltakere får andeler i potten, basert på rangeringen, som følger:

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

En Red, Double Red, Black, eller Double Black Diamond deltar i denne potten helt til han eller hun er kvalifisert for neste pott. Hvis en deltaker i potten hjelper noen i sponsortreet downline til å nå samme innbetalte rangering eller bedre, ganges andelen deres med 1,5. En deltaker kan kun få én multipliseringsfaktor. Kvalifisering bestemmes av månedlig innbetalt rangering. En Business Partner får aldri innbetalt mer enn en lederpott for samme måned.

Red Diamond-potten

0,5 % av all global CV hver måned legges til Red Diamond-potten. Denne potten beregnes hver måned og betales ut etter 60 dager. For eksempel betales potten fra januar til deg i mars.

For å delta i denne potten må en Business Partner ha innbetalt rangering som Red Diamond eller høyere for den aktuelle måneden og en av de to tidligere månedene. Deltakere får andeler i potten, basert på rangeringen, som følger:

Red Diamond	1 andel
Double Red Diamond	2 andeler
Black Diamond	2 andeler
Double Black Diamond	2 andeler

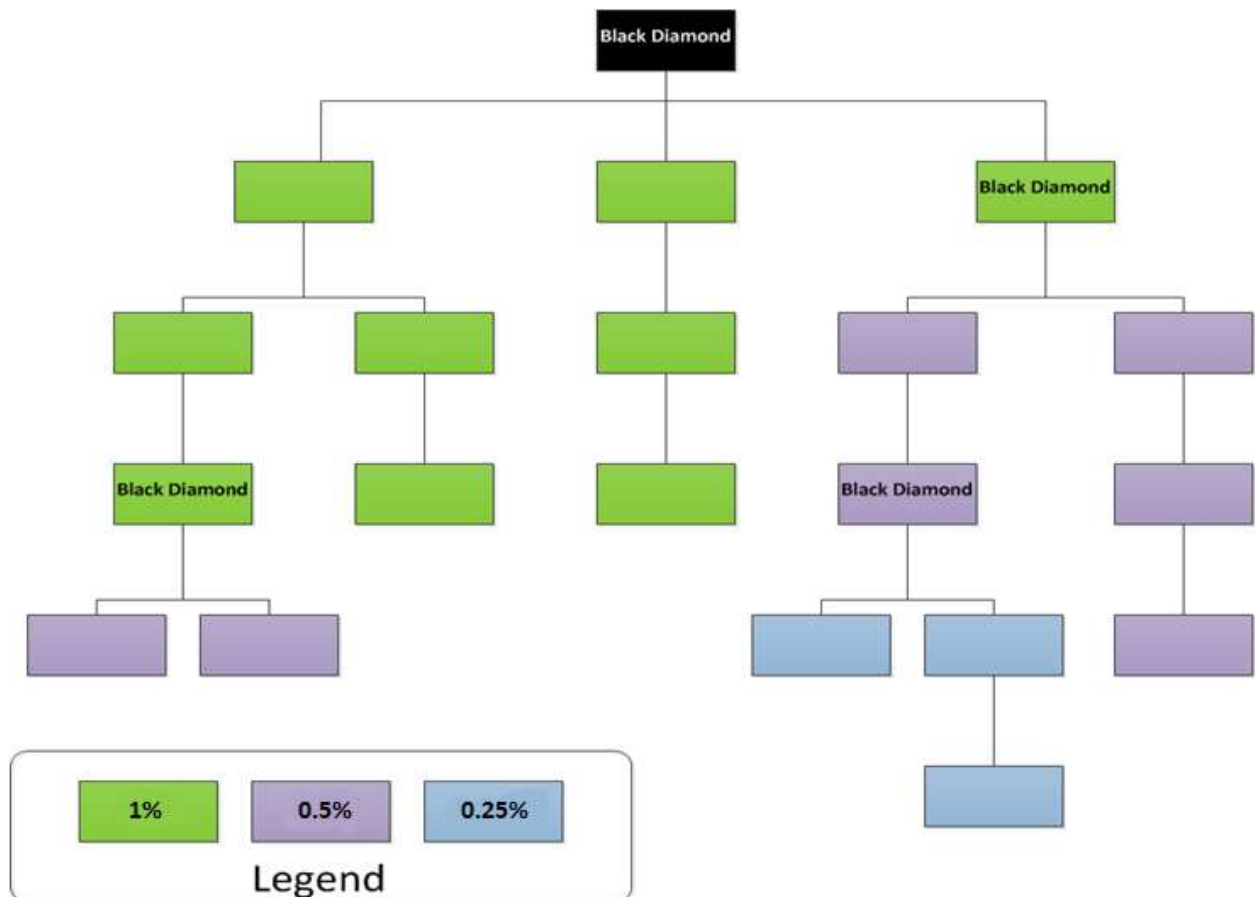
Hvis en deltaker i potten hjelper noen i sponsortreets downline til å nå samme innbetalte rangering eller bedre, ganges andelen deres med 1,5. En deltaker kan kun få én multipliseringsfaktor.

Kvalifisering bestemmes av månedlig innbetalt rangering. En Business Partner får aldri innbetalt mer enn en lederpott for samme måned.

Infinity-bonus

Infinity-bonusen gir en Black Diamond og Double Black Diamond med innbetalt rangering 1 % av all CV i deres sponsordownline. Hvis en Black Diamond eller Double Black Diamond har enda en Black Diamond eller høyere i sin downline, blir Infinity-bonusen utbetalt under dem halvert. For hver nye Black Diamond i sponsortreet vil utbetalingen aldri stanse, men halveres.

For å delta i denne bonusen må en Business Partner ha innbetalt rangering som Black Diamond eller høyere for den aktuelle måneden og en av de to tidligere månedene.



Kyänis kjører Dream Car-programmet ditt

Fra og med Sapphire-rangering kan du kjøre din egen Mercedes C-klasse —og programmet stopper ikke der! Det finnes fem nivåer i bilprogrammet, som kan nå en månedlig utbetaling på kr80.000! Programmets nivåer går ved rangeringen: Sapphire, Diamond, Green Diamond, Red Diamond og Black Diamond.

For å kvalifisere for Sapphire-nivået, må du oppnå innbetalt rangering for Sapphire i to ulike måneder. For å være kvalifisert for nivåene Diamond, Green Diamond, Red Diamond og Black Diamond må du være en av de spesifiserte innbetalte rangeringene i tre måneder av en løpende 5-måneders periode.

Du finner all informasjon i regeldokumentet Kyäni Dream Car Program i Backoffice.

Turer

Kyäni gir insentivturer som belønning for de som vokser. Insentivturene avhenger av markedet. Du finner dine aktuelle insentivturer i Backoffice.

 KYÄNI BONUSPLAN

Ukentlige bonuser

Teambonus
 Bonus på profitt fra detaljhandel
 Fast Start bonus

Lagt ut i Backoffice	Bankoverføring
Tirsdag	Fredag

*Ukentlige bonuser beregnes for forrige mandag – søndag, basert på lokal tid i registreringslandet.

Månedlig provisjon/bonuser

Kyäni Paygate-akkumulator
 Generasjonssjekk
 Customer Builder Bonus
 Power Play

Lagt ut i Backoffice	Bankoverføring
8.	14.

Lederbonuser

Diamond-potten*
 Red Diamond-potten*
 Infinity-bonuser
 Rangeringsbonuser

Lagt ut i Backoffice	Bankoverføring
8.	25.

* Diamond- og Red Diamond-potten utbetales to måneder etter opptjening. For eksempel blir ikke lederbonusen for januar betalt før 25. mars.

Merk: Når post- eller betalingsdatoen for en bonus faller på en fredag eller helg, foretas aktiviteten påfølgende handelsdag.

DEFINISJONER

Bein – Hele gruppen av Business Partners individuelle Business Partners på første nivå. Det kan være bein i både sponsortreet og plasseringstreet. Hvis du har tre individuelle Business Partners på ditt første nivå, har du tre bein.

Downline – Alle bein i organisasjonen din.

Autoship – Produkt blir automatisk fakturert og sendt hver måned. Dette kan være for enten en Business Partner eller kunde. Det finnes flere alternativer å velge mellom, men produkttilgjengelighet kan variere fra marked til marked. Autoship kan settes opp gjennom BackOffice eller ved å kontakte kundeservice.

Backoffice – Det sikre Internett-programmet som lar deg vise og styre din virksomhet. Du kan vise rapporter for teamet ditt, bestille produkt, konfigurere nye kunder, registrere nye Business Partners, få opplæring, og kontrollere Autoship.

Holding Tank– Når du registrerer en ny uavhengig Business Partner i organisasjonen din, kan du plassere den midlertidig i en oppbevaringstank i opptil 10 dager. Dette gjør at du kan bestemme hvor du skal plassere den i plasseringstreet ditt. Hvis du ikke plasserer den innen 10 dager, blir den nye Business Partneren automatisk plassert i ditt første nivå på plasseringstreet.

Generasjon – En Kyäni-Business Partner som har en Betalt-som-rangering lik eller større enn Sapphire, ned til og med neste Kyäni-Business Partner som har en Betalt-som-rangering lik eller større enn Sapphire, og hver Business Partner i mellom. Generasjoner bestemmes individuelt på hvert bein.

Betalt-som-rangering – rangering på tidspunktet for bonus eller provisjonsbetalt periode. Denne rangeringen vil variere med ditt teamvolum. Du kan finne din Betalt-som-rangering i Backoffice tilknyttet hver kommisjonsdetalj.

Livstidsrangering – Den høyeste rangeringen du har oppnådd.

Detaljkunde – En kundes innkjøpsrekkefølge hvor de bestiller ett produkt av gangen. Hvis de ønsker produktet, kan de kontakte Business Partnern direkte, kontakte kundeservice eller gå til bedriftens hjemmeside og logge inn for å kjøpe produktet.

QV – Kvalifiserende volum tildelt produkter og brukt for å avgjøre rangering og minimum kvalifisering.

MQV – Medlemskvalifiserende volum (inkluderer kundekjøp)

GQV – Gruppekvalifiserende volum (inkluderer kundekjøp).

CV – Kommissjonsbart volum. Volum brukt for å beregne bonuser.

SV – Spesialvolum. Volum brukt for å beregne teambonusutbetalinger