



PLAN DE COMPENSATION KYÄNI L'EUROPE

BIENVENUE

Bienvenue dans la famille Kyäni !

La mission de Kyäni est « Être source d'espoir, la promesse d'une vie meilleure, par le bien-être et l'opportunité ». En tant que Partenaire d'Affaires Kyäni, vous faites partie intégrante de l'accomplissement de cette mission pour vous-même et pour les gens partout dans le monde.

Dans les pages suivantes, vous trouverez les détails de la façon dont vous êtes rémunéré pour le temps, l'énergie et le travail acharné que vous mettez dans votre entreprise Kyäni. Nous vous encourageons à passer le temps nécessaire pour vous familiariser avec ce plan de compensation afin que vous puissiez optimiser vos efforts et bâtir une entreprise qui assurera une vie meilleure pour vous et les personnes que vous aimez pour de nombreuses années à venir.

Comme votre entreprise mûrit, gardez à l'esprit qu'une véritable mesure de la réussite n'est pas seulement dans ce que vous avez, mais aussi dans ce que vous faites pour les autres. Nous espérons que lorsque vous atteindrez vos objectifs personnels, vous participerez également au programme des Mains Bienveillantes Kyäni, qui vous permettra d'améliorer des vies et d'apporter de l'espoir aux gens du monde entier.

Nous sommes ravis de vous avoir comme partenaire commercial, et nous nous réjouissons de passer de nombreuses années de succès avec vous !

Cordialement,

Kyäni

Arbres généalogiques

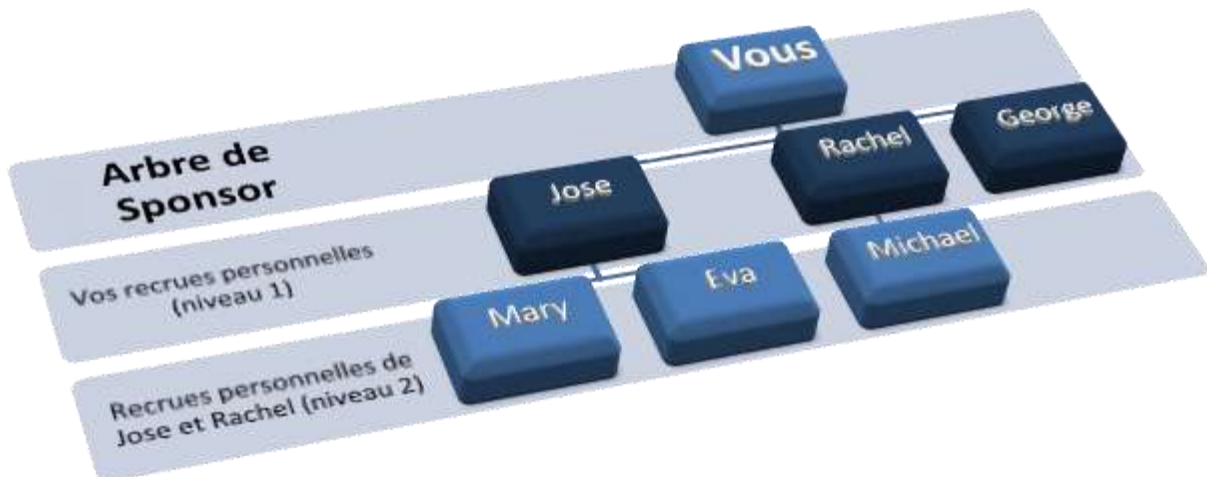
Un arbre généalogique permet de suivre les liens qui unissent l'ensemble des Partenaire d'Affaires Kyäni. Le Plan de Compensation Kyäni comporte deux arbres généalogiques : l'Arbre de Sponsor et l'Arbre de Placement. Lorsqu'un nouveau Partenaire d'Affaires rejoint Kyäni, il apparaît dans les deux arbres.

Arbre de Sponsor

L'Arbre de Sponsor ressemble à un arbre permettant de suivre des relations familiales. Chaque personne que vous recrutez personnellement est placée directement sous vous, sur votre premier niveau. Lorsque vous recrutez personnellement des membres d'équipe et qu'ils recrutent à leur tour un nouveau Partenaire d'Affaires, ce dernier est placé sous vos membres d'équipe, sur votre deuxième niveau. Ce placement est automatique et directement déterminé par la personne qui a recruté le nouveau Partenaire d'Affaires. La largeur de votre Arbre de Sponsor correspond au nombre de personnes que vous recrutez personnellement.

Bonus calculés à l'aide de l'Arbre de Sponsor

- Bonus Équipe
- Générateur de Prime de Parrainage



Arbre de Placement

L'Arbre de Placement est un autre moyen de suivre des liens entre individus. À la différence de l'Arbre de Sponsor, vous êtes libre de placer les Partenaire d'Affaires que vous parrainez personnellement à l'endroit de votre descendance que vous souhaitez. Il existe plusieurs raisons pour lesquelles des leaders peuvent placer des Partenaire d'Affaires nouvellement recrutés à des endroits différents de l'Arbre de Placement. Elles comprennent : A) la synergie résultant de la constitution d'une équipe ; B) des considérations géographiques ; C) des considérations relatives à des relations personnelles ; et D) le passage au statut suivant. Le placement correct de nouveaux Partenaire d'Affaires dans votre Arbre de Placement est important et vous aide à mettre en place une organisation plus large, plus profonde et plus rentable.

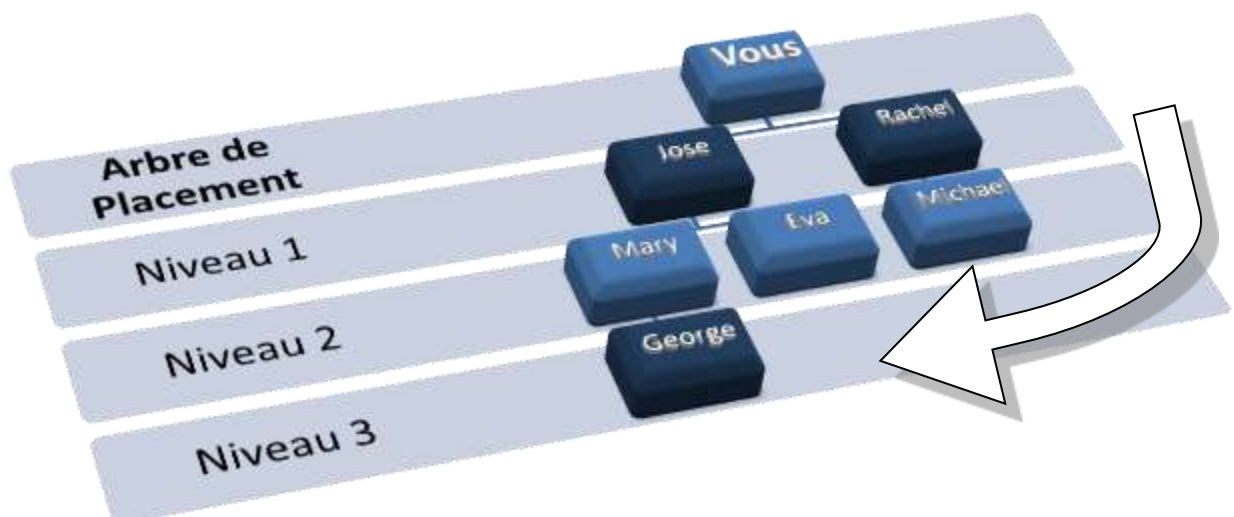
Lorsque vous recrutez personnellement un nouveau membre d'équipe, vous pouvez le placer immédiatement dans l'Arbre de Placement ou le placer dans le Holding Tank, ce qui vous laisse jusqu'à 72 heures pour décider de l'endroit où vous voulez le placer. À défaut de placement dans ce délai, le système le place automatiquement sur le premier niveau de votre Arbre de Placement. Il n'y a pas de limite à la largeur de votre Arbre de Placement ; vous pouvez le construire de la largeur que vous souhaitez. Pour remplir les conditions pour bénéficier de tous les bonus, vous n'avez besoin que de trois branches.

Vos clients peuvent être considérés comme une jambe pour les calculs de l'accumulateur PayGate Kyäni mensuel ou pour les calculs de ranks.

Dans l'illustration ci-dessous, vous remarquerez que George a été placé sous Mary. La même organisation est représentée à la fois dans l'Arbre de Sponsor et dans l'Arbre de Placement.

Éléments calculés à l'aide de l'Arbre de Placement

- Statut
- Démarrage rapide & Démarrage rapide Power Play
- Bonus de statut
- Kyäni Monthly PayGate Accumulator



Conditions de qualification

Il y a deux niveaux pour la qualification. La première peut être atteinte en ayant 1 qv. A ce niveau, vous êtes considéré comme Distributeur. Vous êtes éligible aux bonus hebdomadaires.

À 100 QV par mois, vous êtes considéré comme un partenaire d'affaires qualifié et êtes admissible à toute compensation de bonus. Commençant au rank de Jade 125 QV est requis. Vous devez être qualifié chaque mois. Pour qualifier, vous pouvez soit avoir du QV de clients personnels soit acheter des volumes adéquats de produits pour générer le montant requis pour votre rank, ou une combinaison des deux.

STATUTS

Les ranks sont calculés en fonction du QV depuis l'arbre de placement. Vous pouvez compter le volume 600 QV d'achats personnels vers les ranks de Perle et en-dessous et 1000 QV pour les ranks de Saphir et au-dessus. Les ranks jusqu'à et incluant Diamant nécessitent deux jambes actives (100 QV) et les ranks Diamant bleu et au-dessus nécessitent trois jambes actives (100 QV).

Tableau de Statut utilisant le QV de l'Arbre de Placement

Statut	MQV requis	Total GQV requis	Volume QV hors branche la plus forte	Volume QV hors les 2 branches les plus fortes
Distributeur Qualifié	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

Procédé de détermination de statut

Utiliser le procédé suivant pour déterminer le statut.

1. Calculer le GQV (Volume de Qualification d'un Groupe) total et consulter le tableau afin de trouver le statut correspondant.
2. Le volume QV hors branche la plus forte (volume personnel et client inclus) remplit-il les exigences minimum pour ce statut ? (Si cela n'est pas le cas, recommencer au statut directement inférieur.)
3. Le volume QV hors les deux branches les plus fortes (volume personnel et client inclus) remplissent-ils les exigences minimum pour ce statut ? Si cela n'est pas le cas, recommencer au statut directement inférieur. Si cela est le cas, vous avez atteint ce statut.

Exemples

Vous trouverez ci-dessous deux exemples illustrant le calcul du statut.

Exemple A : Vous avez deux jambes. La plus grande jambe a 30 000 QV, la jambe 2 a 20 000 QV. Passez les volumes au processus de calcul.

1. Le volume total de toutes les jambes est égal à 50 000 QV. En comparant cela au tableau, vous pourriez qualifier pour Émeraude.
2. Le QV en dehors de la plus grande jambe est égal à 20 000. Pour le rank d'Émeraude, le graphique montre que 20 000 QV sont nécessaires. Cette exigence est remplie.

Exemple B : cette organisation a 4 branches. La plus forte a 120 000 QV, la branche 2 a 17 000 QV, la branche 3 a 3 000 QV et la branche 4 a 300 QV.

Appliquez ces volumes au procédé de calcul.

1. Le volume total de l'organisation est de 140 300 QV. Cela correspond au statut Diamond.
2. Le QV hors branche la plus forte est égal à 20 300 QV. Il ne remplit pas l'exigence minimum du statut Diamond. Intéressons-nous à présent au statut directement inférieur (Emerald).
3. Le QV en dehors de la plus grande jambe est égal à 20 300 QV. Pour le rank d'Émeraude, le graphique montre que 20 000 QV sont nécessaires. Cette exigence est remplie. Vous avez atteint le rank d'Émeraude.



BONUS

Bonus Client Personnel

Bonus Profit Détail

À chaque fois que vous vendez un produit à un client enregistré, vous appliquez la différence entre le prix de gros et le prix de vente. La différence entre votre prix de gros et le prix payé par votre Client Détail constitue le Bonus Profit Détail. Il vous sera versé avec les bonus hebdomadaires. Ce bonus est gagné à chaque fois que l'un de vos clients personnels achète un produit. Vous devez avoir un Paid-As Rank Distributeur lors du calcul du bonus pour gagner ce bonus.

Exemple : supposons qu'un client passe une commande de produits pour un montant de €112 (une commande qui ne coûterait que €96 au Partenaire d'Affaires). Le Partenaire d'Affaires gagne le Bonus Profit Détail de €112 - €96 = €16. (TVA non incluse)

Bonus Builder Client

Chaque mois que vos clients auront un QV combiné de 750, 2 500 ou 5 000, vous recevrez un bonus. Vous ne pouvez gagner qu'un seul niveau de bonus par mois.

Customer Volume	Bonus Builder Client
750 QV	€80
2,500 QV	€400
5,000 QV	€960

Bonus Partenaire d'Affaires

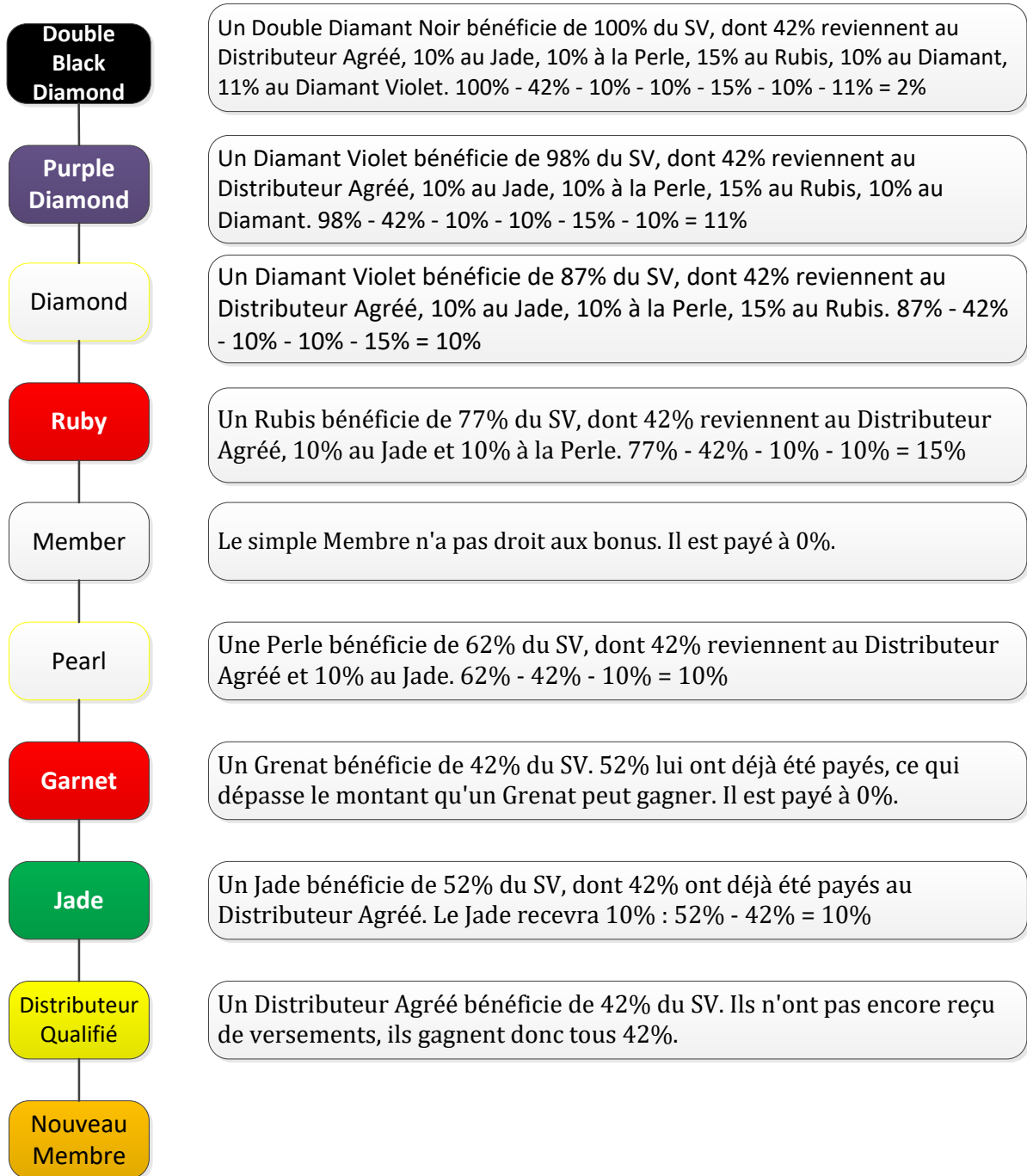
Bonus Équipe

A chaque fois que quelqu'un en aval de vous inscrit un nouveau membre d'équipe, vous pouvez avoir droit à un Bonus équipe différentiel. Le Bonus équipe différentiel est calculé en utilisant l'Arbre sponsor. Il est payé en se basant sur le Kit de démarrage acheté par le nouveau membre, votre rang et le rang des Partenaire d'Affaires entre vous et l'inscrit.

Le Bonus équipe utilise le SV (Volume spécial) pour déterminer les gains. Chaque kit de démarrage a une valeur SV qui lui est associée. En fonction de votre rang, vous allez recevoir un pourcentage de ce SV comme bonus. Le rang que vous atteignez au cours de vos 31 premiers jours est appelé Grace Rank. Ce rang fera partie de l'évaluation et du montant que vous allez gagner sur le Bonus équipe. Après que les 31 jours se soient écoulés, le rang que vous avez atteint (Grace Rank) sera comparé avec le rang du mois civil actuel et le rang du mois civil précédent. Le plus élevé de ces trois rangs sera le rang utilisé pour les calculs du Bonus équipe. Ce Grace Rank sera utilisé pendant les 31 premiers jours et le restant du mois civil après la période de 31 jours. Par exemple, si vous devenez membre le 15 août, votre période de 31 jours finira le 15 septembre et vous pourrez utiliser le Grace Rank du 15 août au 30 septembre. Vous pouvez toujours acquérir un rang supérieur grâce à vos efforts, mais pendant cette période vous ne serez jamais payé moins que votre Grace Rank. (Ce rang n'est utilisé que pour les calculs du Bonus équipe.) Après cette période, votre Bonus équipe n'utilisera que le rang du mois actuel et le rang du mois précédent pour les gains. Le diagramme ci-dessous illustre le pourcentage que vous recevrez en fonction de votre rang.

Distributeur	Qualified Distributor	Garnet	Jade	Pearl	Sapphire	Ruby	Emerald	Diamond	Blue Diamond	Green Diamond	Purple Diamond	Diamant Rouge	Double Red Diamond et au-dessus
42%	42%	42%	52%	62%	72%	77%	82%	87%	92%	96%	98%	99%	100%

Differential Team Bonus Example



Bonus de Démarrage Rapide

Pour vous aider à démarrer, Kyäni vous donne un Bonus Démarrage Rapide. Si vous atteignez le rank de Jade dans les 31 premiers jours (votre jour d'inscription est considéré comme le jour 0), vous recevrez un bonus de €200.

Si vous atteignez le rank Perle ou un rank supérieur au cours de vos 31 premiers jours, vous recevrez €360. Vous ne pouvez gagner qu'un des niveaux du bonus de démarrage rapide. Vous ne pouvez pas gagner les deux bonus, Jade et Perle.

Si vous atteignez le rank Saphir ou un rank supérieur au cours de vos 31 premiers jours, vous recevrez €360 pour Perle. En conservant le rank Saphir au cours du mois calendaire suivant, vous serez éligible pour un acompte supplémentaire de €1.000 pour le programme Voiture Saphir.

Power Play

Pour gagner un Power Play, vous devez avoir trois partenaires d'affaires personnellement parrainés, chacun avec un minimum de 100 QV, et de trois clients personnellement inscrits avec un total combiné de 150 QV ou plus dans un mois calendaire.

Lorsque vous faites un Power Play, vous gagnez un bonus de €80 et votre parrain recevra un bonus de €40. Vous gagnerez ce bonus chaque fois que vous ferez un Power Play. Pour pouvoir recevoir le bonus, le parrain doit être au rank de Partenaire d'affaires qualifié ou supérieur au moment où le bonus est atteint.

Chaque partenaire d'affaires ou client utilisé pour se qualifier pour un Power Play ne peut pas être utilisé pour un futur Power Play. Les partenaires d'affaires et les clients doivent avoir une adresse unique pour compter pour un Power Play. Une fois qu'une adresse est utilisée, elle ne peut pas être utilisée pour un autre partenaire d'affaires ou client dans le Power Play actuel ou futur. Seuls les partenaires d'affaires et les clients qui s'inscrivent après le 1er janvier 2018 seront admissibles à ce bonus.

Exemple : Le partenaire d'affaires A parraine les partenaires d'affaires B et C et recrute deux nouveaux clients en février. En mars, le partenaire d'affaires A parraine le partenaire d'affaires D avec un minimum de 100 QV et les partenaires d'affaires B et C répondent tous les deux aux exigences de 100 QV. Un seul des clients de février effectue un achat en mars, mais le partenaire d'affaires A recrute deux autres clients en mars. Les trois clients combinés ont plus de 150 QV en achats. Le partenaire d'affaires A recevra un bonus de €80 et son parrain recevra un bonus de €40 en mars. Les partenaires d'affaires B, C, D et les trois clients utilisés pour compter dans le Power Play ne peuvent pas être utilisés pour de futurs Bonus Power Play.

Kyäni PayGate Accumulator

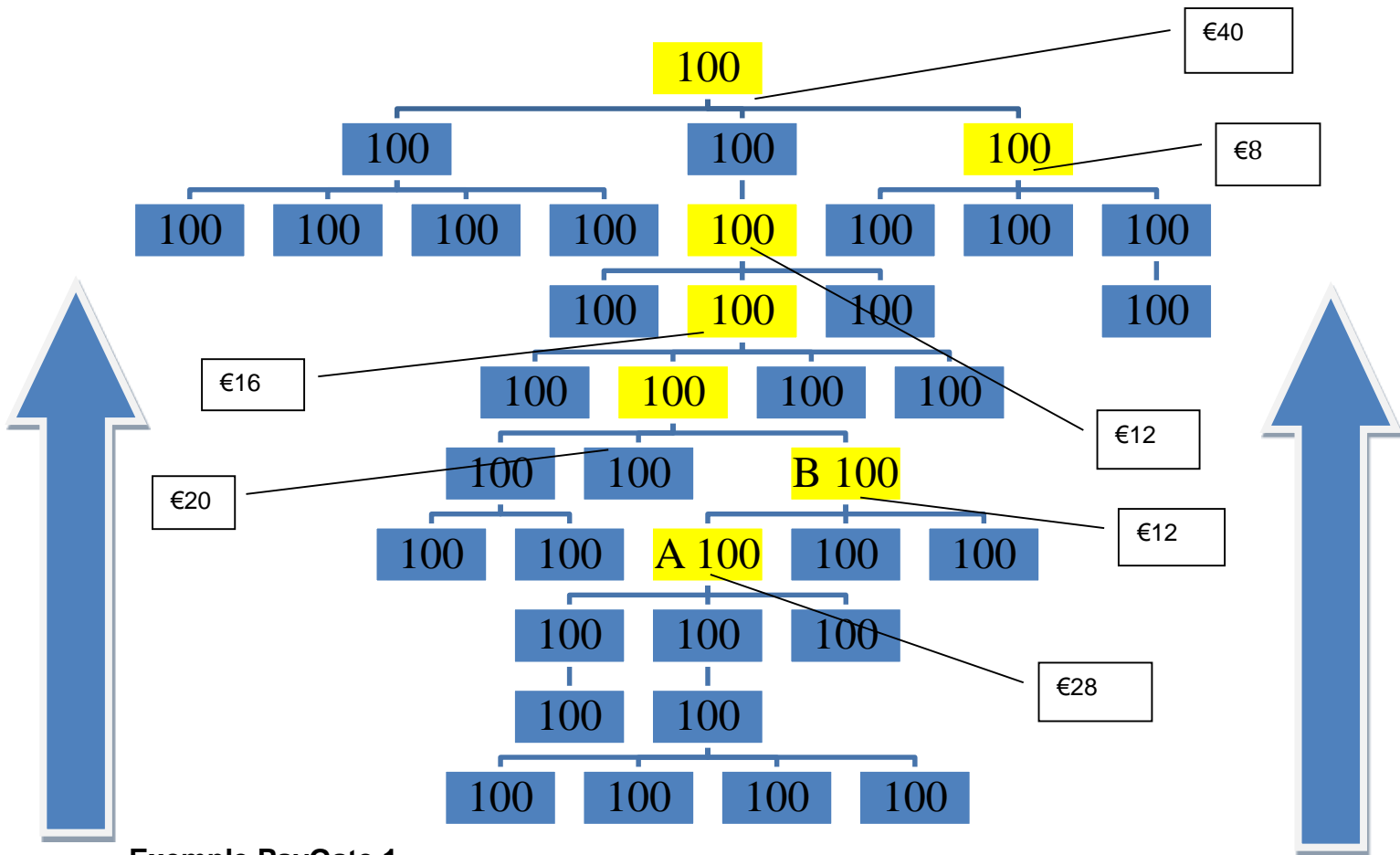
Le Kyäni PayGate Accumulator est calculé d'après le CV mensuel généré dans votre Arbre de Placement. Le Kyäni PayGate Accumulator calcule le revenu résiduel mensuellement, en démarrant en bas de l'Arbre de Placement et en cumulant les volumes vers le haut jusqu'à ce qu'il atteigne un Partenaire d'Affaires ayant une PayGate qualifiante où il paie la commission gagnée. Ce processus est répété pour tous les niveaux PayGate. Au fur et à mesure que votre volume augmente, vous pouvez vous qualifier pour de nouveaux PayGates en fonction de la répartition de votre volume dans votre Arbre de Placement. Chaque PayGate supplémentaire pour lequel vous vous qualifiez génère un versement résiduel supplémentaire pour vous. Pour les qualifications et les paiements Paygate, tout le CV de client personnel sera calculé comme une jambe à part entière. Par exemple, si un partenaire d'affaires a 2 jambes de partenaires d'affaires et des clients personnels, cela équivaldrait à 3 jambes pour les qualifications et les paiements. Le CV personnel de votre propre compte de Partenaire d'Affaires ne sera pas inclus dans vos qualifications et paiements Paygate.

Vous trouverez ci-dessous le tableau des PayGates, le pourcentage de CV pour chaque niveau et les exigences de volume pour gagner chaque PayGate.

Tableau PayGate Accumulator sur la base du CV de l'Arbre de Placement

PayGate	Taux	Exigence Branche forte	Total Petites branches	Minimum 3ème branche
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

Tableau PayGate 1



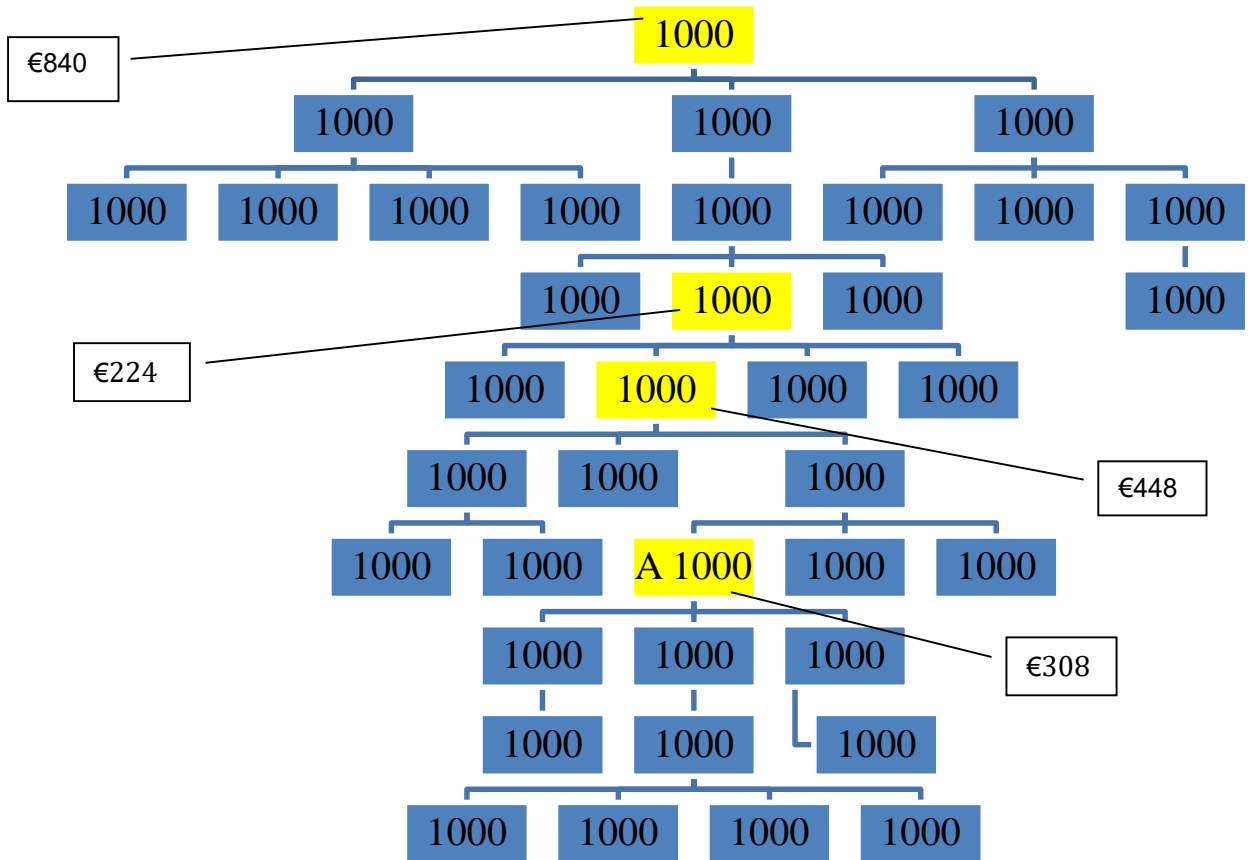
Exemple PayGate 1

Reprenons l'exemple du PayGate 1 ci-dessus. Le volume part du bas de l'organisation pour monter, et cumule le CV. Lorsque le volume atteint le premier Partenaire d'Affaires se qualifiant pour le PayGate 1, nous calculons le montant du CV à payer (indiqué par la case jaune). Un total de 900 CV a été cumulé à la première case jaune A (Partenaire d'Affaires A). Une fois un PayGate atteint, le procédé suivant permet de déterminer le montant à payer au PayGate :

1. ajouter tous les CV cumulés à travers l'organisation à partir du bas ou depuis le dernier versement PayGate (selon lequel de ces deux points est le plus proche).
2. Soustraire le montant de base PayGate (exigence relative à la branche la plus forte). Pour le PayGate 1, ce montant est de 200 CV. Ce montant de 200 CV se cumule avec vos CV Personnel sur le Partenaire d'Affaires situé au-dessus d'eux. Dans cet exemple, vous avez $900 \text{ CV} - 200 \text{ CV} = 700 \text{ CV}$. Ce montant de 700 CV est multiplié par 5% pour le PayGate 1. Cela est égal à €28.

Le volume qui s'écoule depuis le Partenaire d'Affaires A (case jaune A) est à présent de 300 CV (200 CV de montant de base PayGate + volume personnel de 100 CV). Le Partenaire d'Affaires B (case jaune B) est le Partenaire d'Affaires suivant à se qualifier pour le PayGate 1. Le volume qu'ils reçoivent est de 500 CV. Revoyez ces deux étapes du processus en vous rappelant que le montant PayGate de 200 CV en plus de leur CV personnel de 100 CV monte et répétez le processus. Le Partenaire d'Affaires B recevrait €12. Le volume personnel du Partenaire d'Affaires B (100 CV) plus le montant de base PayGate de 200 CV montent. Chacune des cases jaunes représente des Partenaire d'Affaires qui se qualifient pour le PayGate 1. Une fois qu'un PayGate arrive en haut de l'organisation, le processus PayGate suivant démarre en bas de l'organisation en utilisant le même volume.

Tableau PayGate 4



Exemple PayGate 4

L'exemple ci-dessus concerne le PayGate 4. Nous utiliserons la même organisation que l'exemple pour le PayGate 1 mais nous avons augmenté le volume à 1 000 CV afin que l'illustration reste suffisamment petite pour représenter ce PayGate. Rappelez-vous que les PayGates 1 - 3 auraient été payés avant le traitement du PayGate 4. Pour se qualifier pour ce PayGate, votre branche la plus forte doit avoir au moins 4 500 CV et le total de toutes vos autres branches doit être d'au moins 3 000 CV.

Chacun des Partenaire d'Affaires en jaune doit se qualifier pour recevoir un versement pour le PayGate 4. Pour calculer le montant versé au Partenaire d'Affaires A (case jaune A), commencer par additionner le volume de toutes les branches. Un total de 10 000 CV est cumulé par le Partenaire d'Affaires A. Ensuite, déduire le montant de base PayGate (4 500 CV pour le PayGate 4). $10\,000\text{ CV} - 4\,500\text{ CV} = 5\,500\text{ CV}$. Multiplier par 7% ; le résultat est €308. Ces €308 s'additionnent aux autres Bonus PayGate (PayGates 1-3) pour ce Partenaire d'Affaires.

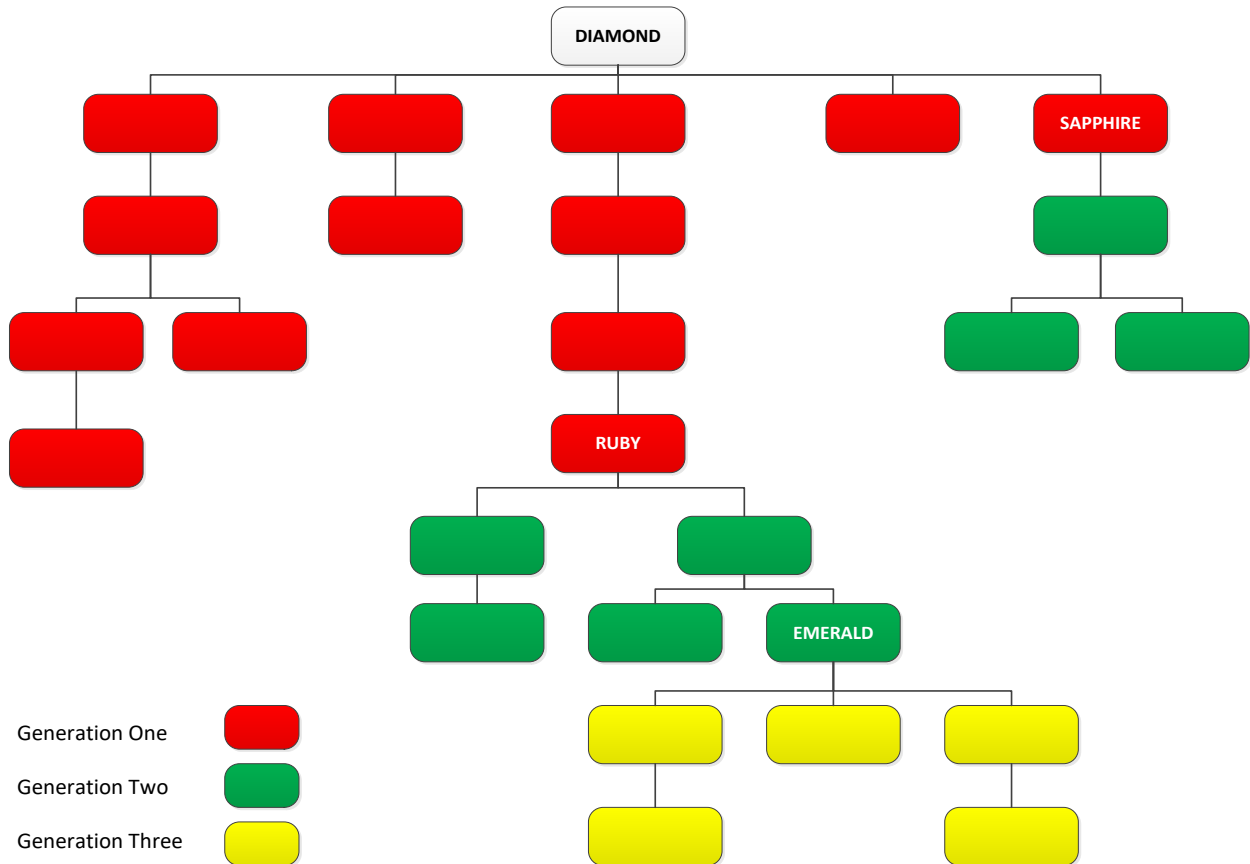
Enfin, le montant de base PayGate 4 de 4 500 CV monte avec le CV personnel de 1 000 sur le Partenaire d'Affaires au-dessus. Ce processus se répète pour chaque Partenaire d'Affaires qui se qualifie pour le PayGate 4. Dans cet exemple, un total de quatre Partenaire d'Affaires a reçu ce bonus de PayGate 4.

Générateur de Prime de Parrainage

L'un des bonus les plus excitants est le Générateur de Prime de Parrainage. Vous pouvez gagner un pourcentage sur chaque versement PayGate à partir de Partenaire d'Affaires dans votre Arbre de Sponsor, jusqu'à neuf générations de votre descendance. Une Génération s'étend d'un Partenaire d'Affaires ayant un Paid-as Rank égal ou supérieur à Sapphire jusqu'au Partenaire d'Affaires suivant ayant un Paid-as Rank égal ou supérieur à Sapphire. En fonction de votre Paid-as Rank, vous gagnerez un pourcentage de vos revenus PayGate de votre descendance. Le tableau ci-dessous indique la ventilation des générations et des pourcentages.

Génération	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%

Exemple de Générateur de Prime de Parrainage



Dans l'exemple ci-dessus, le Partenaire d'Affaires au sommet a un Paid-as Rank Diamond, ce qui l'autorise à effectuer cinq versements de génération (seulement trois représentés). Les Partenaire d'Affaires indiqués en rouge sont dans la Génération une, et le Diamond recevrait 15% du bonus PayGate de chacun. Les Partenaire d'Affaires en vert sont dans la Génération deux, et le Diamond recevrait 10% du bonus PayGate de chacun. Les Partenaire d'Affaires en jaune sont dans la Génération trois, et le Diamond recevrait 10% du bonus PayGate de chacun.

Bonus de Statut

Bonus de Statut Emerald - Atteignez le Paid-as Rank fin de mois d'Emerald pendant deux mois complets et recevez €4.000.

Bonus Blue Diamond - Atteignez le Paid-as Rank fin de mois de Blue Diamond pendant trois mois complets et recevez €20.000.

Bonus Purple Diamond - Atteignez le Paid-as Rank fin de mois de Purple Diamond pendant trois mois complets et recevez €80.000.

Double Red Diamond - Atteignez le Paid-as Rank fin de mois de Double Red Diamond pendant trois mois complets et recevez €400.000 (€80.000 par mois pendant cinq mois).

Double Black Diamond - Atteignez le Paid-as Rank fin de mois de Double Black Diamond pendant trois mois complets et recevez €800.000 (€80.000 par mois pendant dix mois).

BONUS DE LEADERSHIP

Pool Diamond

1,5% de tout le CV Global de chaque mois est versé dans le Pool Diamond. Ce pool est calculé mensuellement et versé mensuellement à 60 jours. Par exemple, les revenus de pool de janvier vous sont versés en mars.

Pour participer au pool, un Partenaire d'Affaires doit avoir un Paid-as Rank Diamond ou plus durant le mois en cours et l'un des deux mois précédents. Les participants reçoivent des parts du pool sur la base de leur statut, comme suit :

Diamond	1 Part
Blue Diamond	2 Parts
Green Diamond	4 Parts
Purple Diamond	8 Parts
Red Diamond	8 Parts
Double Red Diamond	8 Parts
Black Diamond	8 Parts
Double Black Diamond	8 Parts

Un Red, Double Red, Black, ou Double Black Diamond participe à ce pool jusqu'à ce qu'il ou elle se qualifie pour le pool suivant. Si un participant du pool aide quelqu'un de sa descendance Arbre de Sponsor à atteindre le même Paid-As Rank ou un autre plus élevé, ses parts sont multipliées par 1,5. Un participant ne peut recevoir qu'un facteur multiplicatif. La qualification est déterminée par le Paid-As Rank mensuel. Un Partenaire d'Affaires ne sera jamais payé dans plus d'un pool de leadership pour un même mois.

Pool Red Diamond

0,5% de tout le CV Global de chaque mois est versé dans le Pool Red Diamond. Ce pool est calculé mensuellement et versé mensuellement à 60 jours. Par exemple, les revenus de pool de janvier vous sont versés en mars.

Pour participer au pool, un Partenaire d'Affaires doit avoir un Paid-as Rank Red Diamond ou plus durant le mois en cours et l'un des deux mois précédents. Les participants reçoivent des parts du pool sur la base de leur statut, comme suit :

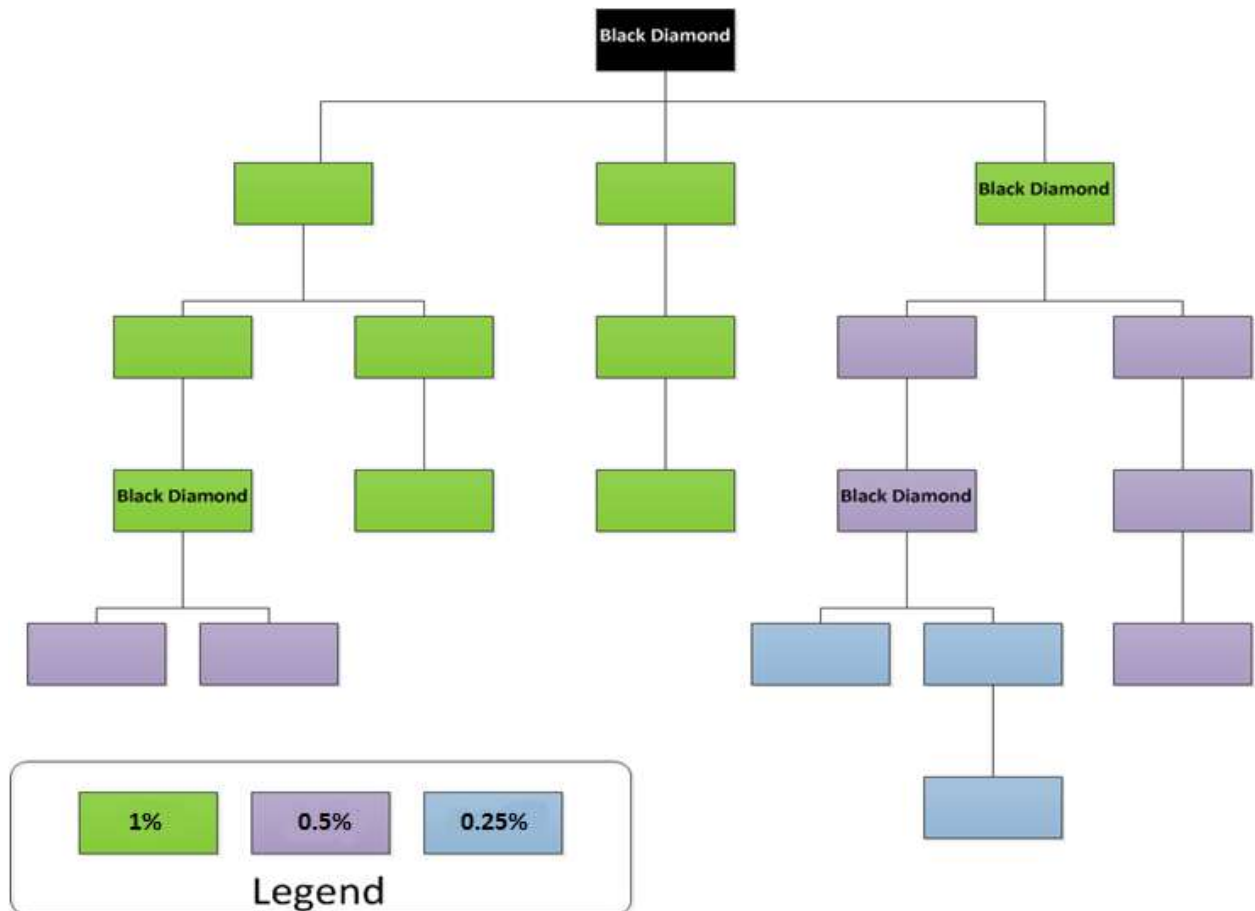
Red Diamond	1 Part
Double Red Diamond	2 Parts
Black Diamond	2 Parts
Double Black Diamond	2 Parts

Si un participant du pool aide quelqu'un de sa descendance Arbre de Sponsor à atteindre le même Paid-As Rank ou un autre plus élevé, ses parts sont multipliées par 1,5. Un participant ne peut recevoir qu'un facteur multiplicatif. La qualification est déterminée par le Paid-As Rank mensuel. Un Partenaire d'Affaires ne sera jamais payé dans plus d'un pool de leadership pour un même mois.

Bonus Infinity

Le Bonus Infinity permet à un Paid-As Rank Black Diamond et Double Black Diamond d'être payé 1% sur tout le CV de leur descendance de sponsor. Si le Black Diamond ou le Double Black Diamond a un autre Black Diamond ou plus dans sa descendance, le Bonus Infinity versé sous lui est divisé par deux. Chaque nouveau Black Diamond dans votre Arbre de Sponsor entraîne non pas l'arrêt du versement mais sa division par deux.

Pour participer au bonus, un Partenaire d'Affaires doit avoir un Paid-as Rank Black Diamond ou plus durant le mois en cours et l'un des deux mois précédents.



Programme Drive your Dream Car de Kyäni

En démarrant avec le niveau Saphir, vous pourrez bientôt être au volant de votre propre Mercedes Classe C - et le programme ne s'arrête pas là ! Il y a cinq niveaux dans le programme voiture, pouvant aller jusqu'à une rémunération mensuelle de €8.000! Les différents niveaux du programme sont : Saphir, Diamant, Diamant Vert, Diamant Rouge et Diamant Noir.

Pour accéder au rang du Saphir, vous n'avez qu'à atteindre le niveau de rémunération Saphir lors de deux mois distincts. Pour accéder aux rangs de Diamant, Diamant Vert, Diamant Rouge et Diamant Noir, vous devez réaliser les niveaux de rémunération correspondants lors de trois mois sur une période d'engagement de cinq mois..

Pour de plus amples renseignements, voir le document Dream Car Program de Kyäni dans votre Backoffice.

Voyages

Kyäni propose des Primes de Voyage pour récompenser les personnes qui développent leur activité. Ces Primes de Voyage varient selon le marché. Pour connaître les Primes de Voyage en cours, consultez votre Backoffice.

PROGRAMME DE BONUS KYÄNI

Bonus hebdomadaires

Bonus Équipe
 Bonus Profit Détail
 Bonus de Démarrage Rapide

Posté dans Backoffice	Bank Transfer	Upload Payoneer
Mardi	Vendredi	Vendredi

*Les bonus hebdomadaires sont calculés pour le lundi / dimanche précédent, sur la base de l'heure locale dans le pays d'inscription.

Commissions/Bonus Mensuels

Kyäni Paygate Accumulator
 Générateur de Prime de Parrainage
 Bonus Builder Client
 Power Play

Posté dans Backoffice	Bank Transfer	Upload Payoneer
Le 8	Le 14	Le 14

Bonus de Leadership

Diamond Pool*
 Red Diamond Pool*
 Bonus Infinity
 Bonus de Statut

Posté dans Backoffice	Bank Transfer	Upload Payoneer
Le 8	Le 25	Le 25

*Les pools Diamond et Red Diamond sont payés au cours du deuxième mois à compter de la date où ils ont été gagnés. Par exemple, des Pools de Leadership Janvier ne seraient pas payés avant le 25 mars.

Note : quand l'affectation ou la date de versement d'un bonus tombe un weekend ou un jour férié, l'activité a lieu le jour ouvrable suivant.

DEFINITIONS

- Branche** – Totalité du groupe de Partenaire d’Affaires de premier niveau individuels d’un Partenaire d’Affaires. Il peut y avoir des branches à la fois dans l’Arbre de Sponsor et dans l’Arbre de Placement. Si vous avez trois Partenaire d’Affaires individuels sur votre premier niveau, vous avez trois branches.
- Descendance** – Toutes les branches de votre organisation.
- Autoship** – Produit automatiquement facturé et expédié chaque mois. Il peut l’être pour un Partenaire d’Affaires ou un client. Il existe plusieurs options à choisir et les produits disponibles varient selon le marché. Les Autoships peuvent être créés par le biais de votre Backoffice ou en contactant le service client.
- Backoffice** – Programme Internet sécurisé vous permettant d’afficher et de contrôler votre activité. Vous pouvez consulter des rapports concernant votre équipe, commander des produits, créer de nouveaux clients, recruter de nouveaux Partenaire d’Affaires, bénéficier de formations et contrôler votre Autoship.
- Holding Tank** – Lorsque vous inscrivez un nouveau partenaire d’affaires indépendant dans votre organisation, vous pouvez le placer temporairement dans un réservoir d’attente (le Holding Tank) pendant 10 jours maximum. Cela vous donne du temps pour déterminer où les placer dans votre arbre de placement. Si vous ne parvenez pas à les placer dans les 10 jours, le nouveau partenaire d’affaires sera automatiquement placé dans votre premier niveau de l’arbre de placement.
- Génération** – S’étend, en descendant, d’un Partenaire d’Affaires Kyäni ayant un Paid-As Rank égal ou supérieur à Sapphire, jusqu’au Partenaire d’Affaires Kyäni suivant ayant un Paid-As Rank égal ou supérieur à Sapphire, et comprend tous les Partenaire d’Affaires situés eux deux. Les générations sont déterminées individuellement sur chaque Branche.
- Paid-As Rank** – Statut à la date de paiement de tout bonus ou de toute commission. Ce statut varie selon le volume de votre équipe. Votre Paid-As Rank est indiqué dans votre Backoffice, avec le détail de chaque commission.
- Lifetime Rank** – Statut le plus élevé que vous ayez atteint.
- Client Détail** – Client achetant ses produits commande par commande. Lorsqu’il souhaite un produit, il peut contacter le Partenaire d’Affaires directement, contacter le service client ou consulter le site Internet de l’entreprise et se connecter pour acheter le produit.
- QV** – Volume de Qualification - Volume assigné à des produits et utilisé pour déterminer le statut et la qualification minimum.
- MQV** – Volume de Qualification d’un Membre (inclut les achats des clients).
- GQV** – Volume de Qualification d’un Groupe. (inclut le Partenaire d’Affaires et l’ensemble de son groupe, clients compris).
- CV** – Volume Commissionnable. Volume utilisé pour le calcul des bonus.
- SV** – Volume spécial. Ce volume est utilisé pour calculer les paiements du bonus d’équipe.