



KYÄNI PLAN DE COMPENSACIÓN EUROPE

BIENVENIDA

¡Bienvenido a la familia Kyäni!

La misión de Kyäni es “traer esperanza - la promesa de una vida mejor - a través del bienestar y de las oportunidades”. Como distribuidor de Kyäni, tú también eres parte esencial del cumplimiento de esa misión para ti y para el resto de las personas de todo el mundo.

En las siguientes páginas podrás ver información detallada sobre cómo te verás compensado por el tiempo, la energía y el esfuerzo que pongas en tu negocio Kyäni. Te animamos a que emplees el tiempo que sea necesario para familiarizarte con este plan de compensación para que puedas optimizar tus esfuerzos y construir un negocio que te garantice una vida mejor para ti y para tus seres queridos en los años venideros.

A medida que tu negocio se consolida tendrás que tener en cuenta que la auténtica clave de éxito no reside simplemente en lo que tienes, sino también en lo que haces para las demás personas. Esperamos que, a medida que vayas consiguiendo tus objetivos personales, participes también en el programa Kyäni Caring Hands, que te permitirá mejorar vidas e infundir esperanza a personas de todas las partes del mundo.

¡Estamos muy contentos de tenerte como colaborador de negocio y estamos deseando alcanzar muchos años de éxito contigo!

Atentamente,

Kyäni

Árboles Genealógicos

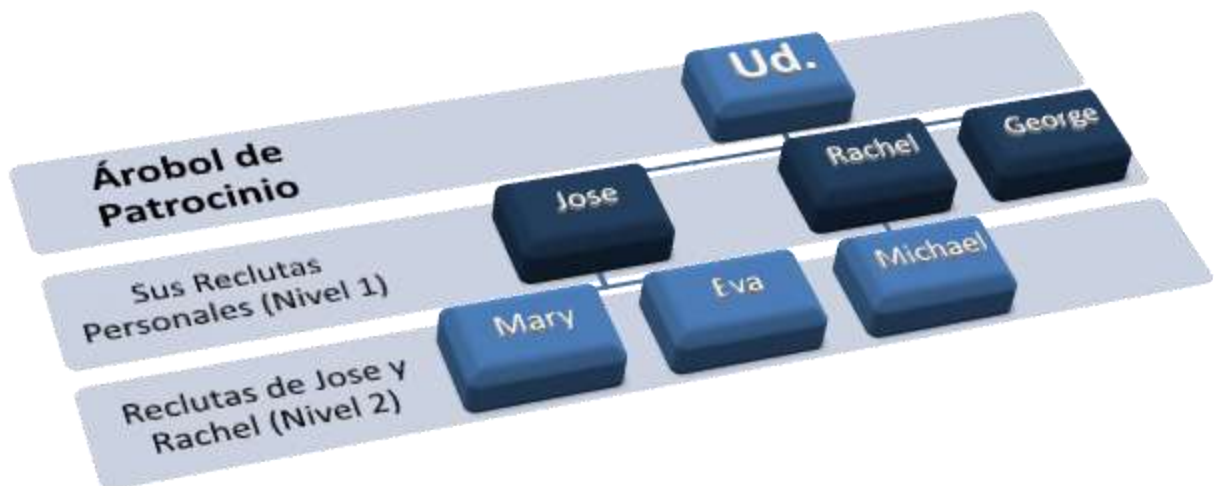
Un Árbol Genealógico es una manera de llevar un registro de la relación entre los distribuidores en Kyäni. En el Plan de Compensación Kyäni existen dos Árboles Genealógicos, el Árbol de Patrocinio y el de Colocación. Cuando un nuevo distribuidor se inscribe a la compañía, este aparece en ambos arboles.

Árbol de Patrocinio

El Árbol de Patrocinio es como un registro de relaciones familiares. Los distribuidores que usted personalmente inscriba serán posicionados directamente bajo usted, en su primer nivel. Cuando esos distribuidores que usted personalmente inscribió, inscriban a nuevos distribuidores entonces ellos estarán directamente bajo los distribuidores en el primer nivel. Esta asignación de posición es automática y directamente determinada por quien enrole o inscriba al nuevo personalmente.

Bonos calculados usando el Árbol de Patrocinio

- Bono de Equipo
- Generación de Igualación



Árbol de Colocación

El Árbol de Colocación es otra manera de tener un registro de la relación entre distribuidores. A diferencia del Árbol de Patrocinio, usted tiene la libertad de ubicar a sus nuevos distribuidores a donde usted desee en su Línea Descendiente. Existen diferentes razones por las que los líderes ubican a sus nuevos distribuidores en diferentes posiciones en el Árbol de Colocación. Estas incluyen A) Sinergia al formar un equipo; B) consideraciones geográficas; C) consideraciones de tipo personal; o D) Construir para alcanzar el siguiente rango. La ubicación adecuada de un nuevo distribuidor en su Árbol de Colocación es importante y le ayuda a crecer a lo ancho, en lo profundo y a tener una organización más productiva.

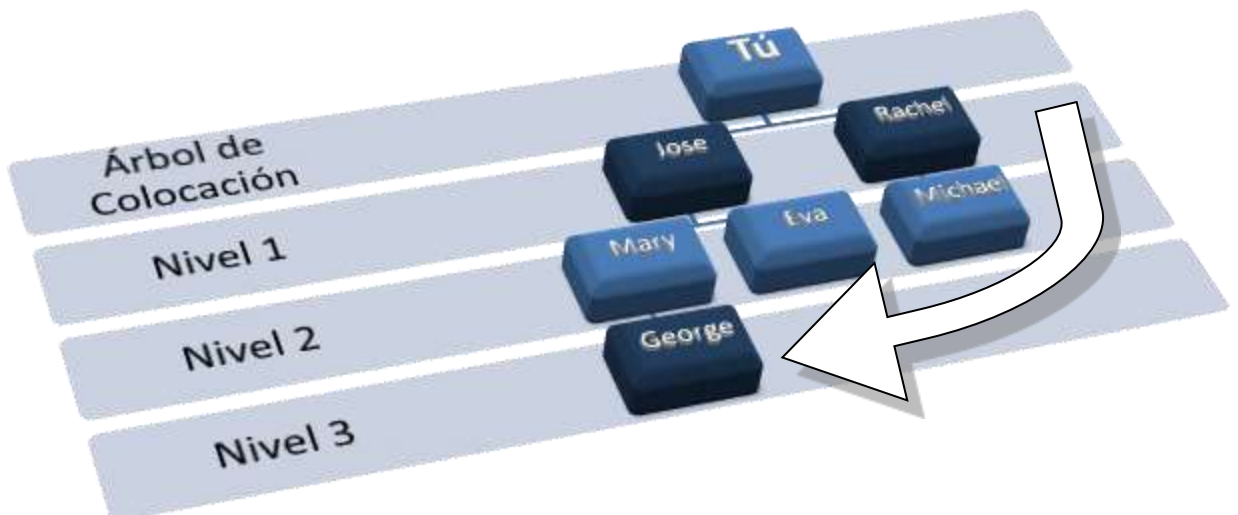
Cuando usted inscribe a un miembro Nuevo, usted puede colocarlos inmediatamente en una posición o puede mantenerlos en Espera Temporal hasta por 72 horas. Si después de este periodo no se les asigna una ubicación, entonces el sistema automáticamente les asignara un lugar en el primer nivel de su árbol de Colocación. No existe un límite para la anchura de su Árbol de Colocación. Usted puede crecer tanto como lo desee pero solo se necesitan tres piernas para estar calificados para todos bonos.

Sus clientes pueden considerarse una pierna para los cálculos mensuales del acumulador del PayGate de Kyani o para los cálculos de rango.

En la ilustración podrá notar que George fue ubicado abajo de Mary. La misma organización está representada tanto en el Árbol de Patrocinio como en el Árbol de Colocación.

Elements that are calculated using the Placement Tree

- Rango
- Bono de Inicio Rápido
- Bonos de Rango
- Acumulador Mensual de Puertas de Pago de Kyani



Requisitos de Calificación

Hay dos niveles de calificación. El primero se alcanza con 1QV por mes. En este nivel es un 'Distribuidor'. Usted es elegible para los bonos semanales.

Al acumular 100 QV serás considerado Business Partner calificado y tendrás derecho a recibir todos los bonos de compensación. Iniciando a partir del rango Jade, se requieren 100 QV. Debes reunir los requisitos de clasificación mes por mes. Para clasificarte, puedes obtener QV de los clientes personales o adquirir los volúmenes de producto que te permitan generar la cantidad requerida para tu rango, o bien, combinar ambos métodos.

RANGOS

Los rangos se calculan sobre la base del QV del Árbol de colocación. Puedes utilizar hasta un máximo de 600 QV de tus compras personales para calificar para el rango de «Pearl» y hasta 1000 QV para los rangos de «Sapphire» y superiores. Los rangos de «Diamond» y superiores requieren dos piernas activas (100 QV) mientras que los rangos de «Blue Diamond» y superiores requieren tres piernas activas (100 QV).

Gráfico Comparativo usando el Árbol de Colocación QV

Rank	MQV Required	Requisito de QV Total	QV Fuera de la Pierna Principal	QV Fuera de las 2 Piernas Principales
Distribuidor Calificado	100			
Granate	100	1.000	400	
Jade	100	2.000	800	
Perla	100	5,000	2.000	
Zafiro	100	10.000	4.000	
Rubí	100	25.000	10.000	
Esmeralda	100	50.000	20.000	
Diamante	100	100.000	40.000	
Diamante Azul	100	250.000	100.000	12.500
Diamante Verde	100	500.000	200.000	25.000
Diamante Morado	100	1.000.000	400.000	50.000
Diamante Rojo	100	2.000.000	800.000	100.000
Doble Diamante Rojo	100	4.000.000	1.600.000	200.000
Diamante Negro	100	10.000.000	4.000.000	500.000
Doble Diamante Negro	100	25.000.000	10.000.000	1.250.000

Proceso de Determinación de Rango

Use el siguiente proceso para determinar el rango.

1. Calcule el QV Total y compare con la tabla para buscar el posible rango.
2. ¿El volumen QV exterior de la pierna principal (incluyendo el volumen personal y de los clientes) cumplen con los requisitos mínimos de ese rango? (si no, empiece de nuevo con el siguiente rango más bajo.)
3. ¿El volumen QV exterior de las mayores dos piernas (incluyendo el volumen personal y de los clientes) cumplen con los requisitos mínimos de ese rango? Si no, empiece de nuevo con el siguiente rango más bajo. Si es así, usted ha calificado a ese rango.

Ejemplos

Abajo, se muestran dos ejemplos para ilustrar el cálculo de rango.

Ejemplo A: tienes dos piernas. La pierna más larga tiene 30.000 QV, la pierna 2 tiene 20.000 QV. Toma los volúmenes del proceso de cálculo.

1. El volumen total de todas las piernas es de 50.000 QV. Comparándolo con el gráfico, puedes calificar para Esmeralda.
2. El QV fuera de la pierna más grande equivale a 20.000. Para el rango Esmeralda el gráfico muestra que se necesitan 20.000 QV. Se ha cumplido dicho requisito.

Ejemplo B: Esta organización tiene 4 piernas. La pierna principal tiene 120,000QV. La pierna 2 tiene 17,000QV, la pierna 3 tiene 3000QV y la pierna 4 tiene 300QV.

1. El Volumen Total de la organización es de 140,300QV. Esto significa que el rango correspondiente es el de Diamante.
2. El volumen de las piernas exteriores a la pierna principal es 20,300QV. Esta cifra es menor al volumen mínimo requerido. Regrese al paso 1 al rango menor inmediato. (Esmeralda)
3. El QV fuera de la pierna más grande equivale a 20.300 QV. Para el rango Esmeralda el gráfico muestra que se necesitan 20.000 QV. Se ha cumplido dicho requisito. Ha alcanzado el rango Esmeralda.



BONOS

Bonos Personales de Cliente

Bono de Ventas al Detalle

Cada vez que venda un producto a un cliente registrado, usted tiene una ganancia de la diferencia entre el precio de mayoreo y el precio de venta. La diferencia entre el precio de mayoreo y el precio que paga el Cliente a detalle es el Bono de Ventas al detalle. Este, será pagado junto con sus bonos semanales. Este bono se gana cada vez que uno de sus clientes personales compra un producto. Debe tener el Rango de Bono de Distribuidor al hacer las calculaciones.

Ejemplo: Supongamos que un cliente realiza un pedido de 112€ en productos—una orden que le costaría al distribuidor sólo 96€. El distribuidor entonces recibe la ganancia de $112€ - 96€ = 16€$ (IVA no incluido)

Customer Builder Bonus

Todos los meses tus clientes tienen un QV combinado de 750, 2.500, o 5.000, por los cuales recibirás un bono. Solo puede ganar un nivel de bonificación por mes.

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

Bonos de Distribuidor

Bono de Equipo

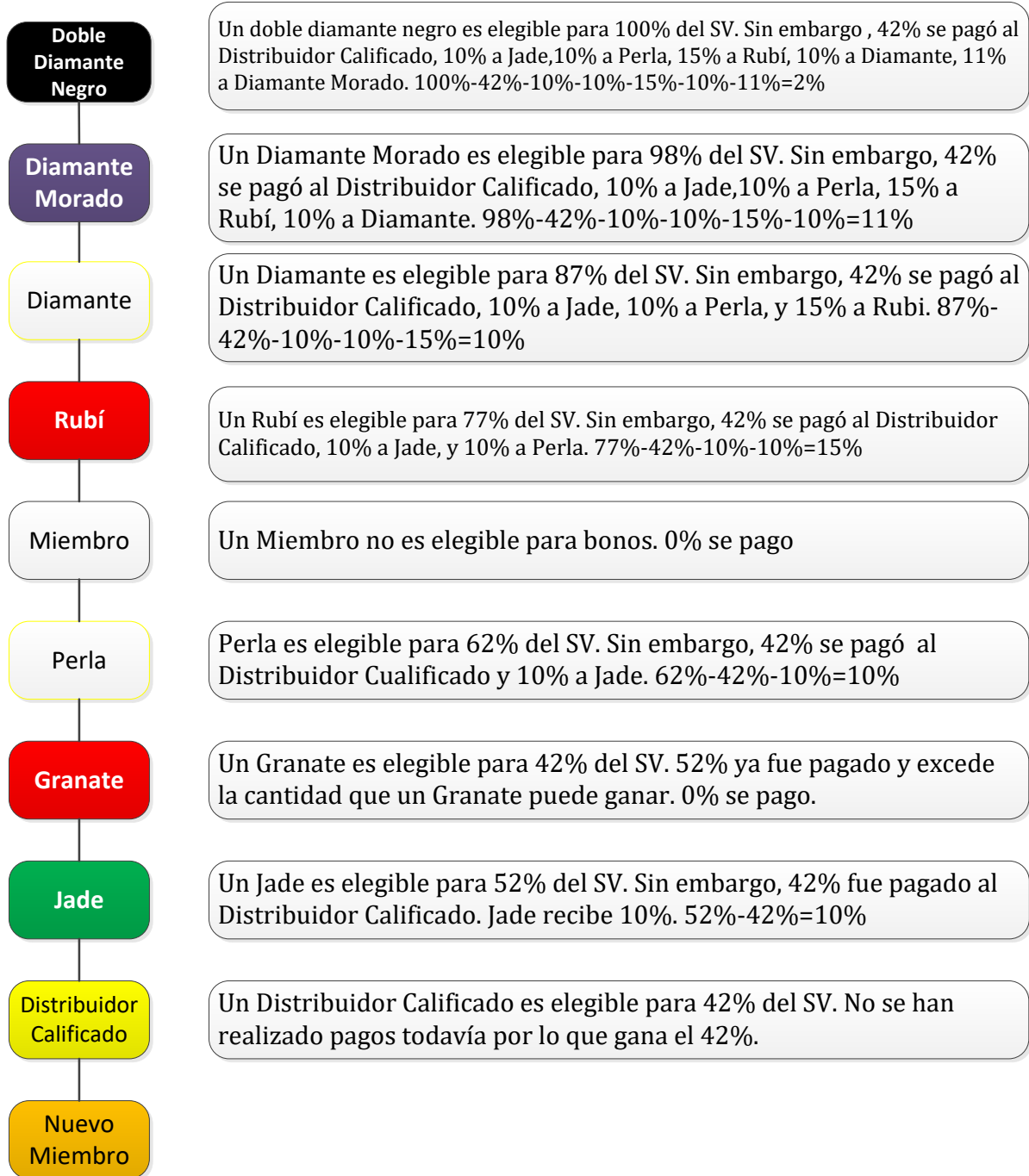
Cada vez que alguien en su línea descendente inscribe a un nuevo miembro del equipo, usted puede ser candidato para recibir el bono de equipo. El Bono de Equipo es calculado usando el Árbol de Patrocinador. El pago se basa en el Paquete de inicio, su rango, y el rango de los Distribuidores entre usted y la persona que inscribe.

El Bono de Equipo usa el volumen SV (Volumen Especial) para colocar pagos. Cada paquete de Inicio tiene volumen SV. Dependiente en su rango y el rango de las personas entre usted y la persona que inscribe recibirá un porcentaje del SV como bono.

El Rango que gana en sus primeros 31 días se llama Rango de Gracia. Se usa este rango en parte para evaluar el monto de ganar en el Bono de Equipo. Después que los 31 días acaban el rango ganado (Rango de Gracia) se compara con el rango del mes corriente y el rango del mes pasado. El rango más alto se usa para las calculaciones de Bono de Equipo. El Rango de Gracia se usa durante los primeros 31 días y lo que queda del mes después de los 31 días. Por ejemplo si se inscribe el 15 de Agosto su periodo de 31 días acaba el 15 de Septiembre y se puede usar el Rango de Gracia desde el 15 de Agosto hasta el 30 de Septiembre. Siempre es posible ganar un rango más alto mediante sus esfuerzos, pero durante ese tiempo no se pagara menos de so Rango de Gracia. (El Rango de Gracia solo se usa en calculaciones de Bono de Equipo.) Después de este periodo solo se usa los rangos del mes corriente y el mes pasado para calculaciones del Bono de Equipo. La tabla abajo muestra los porcentajes recibirá basado en su rango.

Distribuidor	Distribuidor Calificado	Granate	Jade	Perla	Zafiro	Rubí	Esmeralda	Diamante	Diamante Azul	Diamante Verde	Diamante Morado	Red Diamond	Double Red Diamond and above
42%	42%	42%	52%	62%	72%	77%	82%	87%	92%	96%	98%	99%	100%

Differential Team Bonus Example



Bono de Inicio Rápido

Para ayudarte a hacer arrancar tu negocio, Kyäni te brinda un Bono de Inicio Rápido. Si alcanzas el rango de Jade dentro de los primeros 31 días (el día en que te inscribes se considera el día 0) recibirá un bono de €200.

Si alcanzas el rango "Perla" o superior dentro de los primeros 31 días, recibirás un bono de €360. Solo puedes ganar uno de los niveles del Bono de Inicio rápido. No puedes ganar ambos, el bono Jade y el bono Perla.

Si alcanzas el rango Zafiro o un rango superior en los primeros 31 días, recibirás el bono Perla de €360. Si logras mantener el rango Zafiro en el siguiente mes natural, podrás optar al pago de €1.000 del Programa de Automóviles Zafiro.

Power Play

Para ganar un Power Play debes tener tres Business Partners patrocinados personalmente, cada uno de los cuales debe tener un mínimo de 100 QV y de tres clientes reclutados personalmente con un total combinado de 150 QV o más dentro del mes calendario.

Si pones en marcha un Power Play ganarás un bono de €80 y tu patrocinador recibirá un bono de €40. Obtendrás este bono cada vez que realices un Power Play. El patrocinador deberá tener un rango de Business Partner Calificado, o uno superior, en el momento en que haya alcanzado el bono para poder recibirlo.

Cada Business Partner o cliente utilizado para calificar para un Power Play no puede ser utilizado para un próximo Power Play. Los Business Partners y los clientes deben tener una dirección única a los efectos del Power Play. Una vez que se ha utilizado una dirección no puede ser utilizada para otro Business Partner o cliente en el Power Play actual o futuro. Solo los clientes y los Business Partners que se inscriban después del 1 de enero de 2018 podrán calificar para este bono.

Ejemplo: el Business Partner A patrocina los Business Partners B y C e inscribe dos nuevos clientes en febrero. En marzo el Business Partner A patrocina el Business Partner D con un mínimo de 100 QV y los Business Partners B y C ambos logran cumplir el requisito de 100 QV. Solo uno de los clientes inscritos en febrero realiza una compra en marzo, pero el Business Partner A inscribe otros dos clientes en marzo. Los tres clientes combinados tienen más de 150 QV en compras. El Business Partner A recibirá un bono de €80 y su patrocinador recibirá un bono de €40 en marzo. Los Business Partners B, C, D y los tres clientes utilizados para considerar en el Power Play no pueden ser usados para futuros bonos Power Play.

Acumulador de Puertas de Pago Kyäni

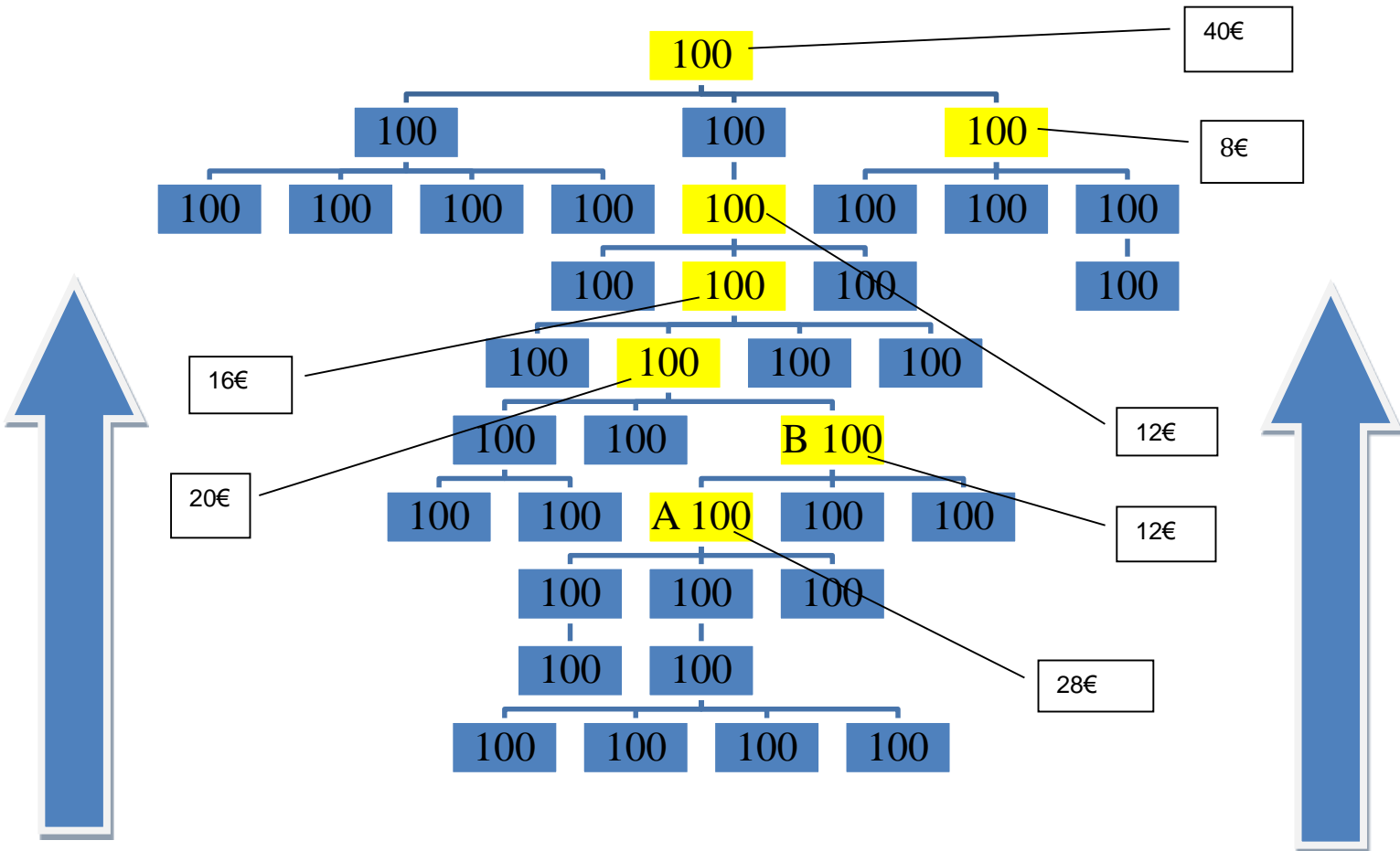
El Acumulador de Puertas de Pago Kyäni se calcula sobre el CV (Volumen Comisionable) mensual generado en su Árbol de Colocación. El Acumulador de Puertas de Pago Kyäni calcula su ingreso mensual residual por mes comenzando por el fondo de su Árbol de Colocación y acumula el volumen que fluye "hacia arriba" hasta que alcanza una Puerta de Pago que le califica para realizar el pago de la comisión que le corresponde. Este proceso se repite para todas las Puertas de Pago. Al incrementarse el volumen, usted puede calificar para nuevas puertas de pago dependiendo en la distribución de su volumen en el árbol de colocación. Cada puerta adicional para el que usted califique crea un ingreso residual. Para las calificaciones del PayGate y de pagos, se calcularán como una pierna todo el personal del cliente CV. Por ejemplo, si un Business Partner tiene 2 piernas de Business Partners y clientes personales, esto sería como si hubiese tenido 3 piernas para las calificaciones y los pagos. El CV personal de tu cuenta de Socio de Negocios no contará para tus clasificaciones y liquidaciones de Puertas de Pago.

Abajo se muestra la tabla de las Puertas de Pago, la cantidad que pagan y el volumen requerido para recibir dicho beneficio.

Tabla del Acumulador de Puertas de Pago (Árbol de Colocación CV)

Puerta de Pago	Porcentaje	Requisito de la Pierna Principal	Total de Piernas Pequeñas	Mínimo de la 3a Pierna
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

Tabla de Puerta de Pago 1



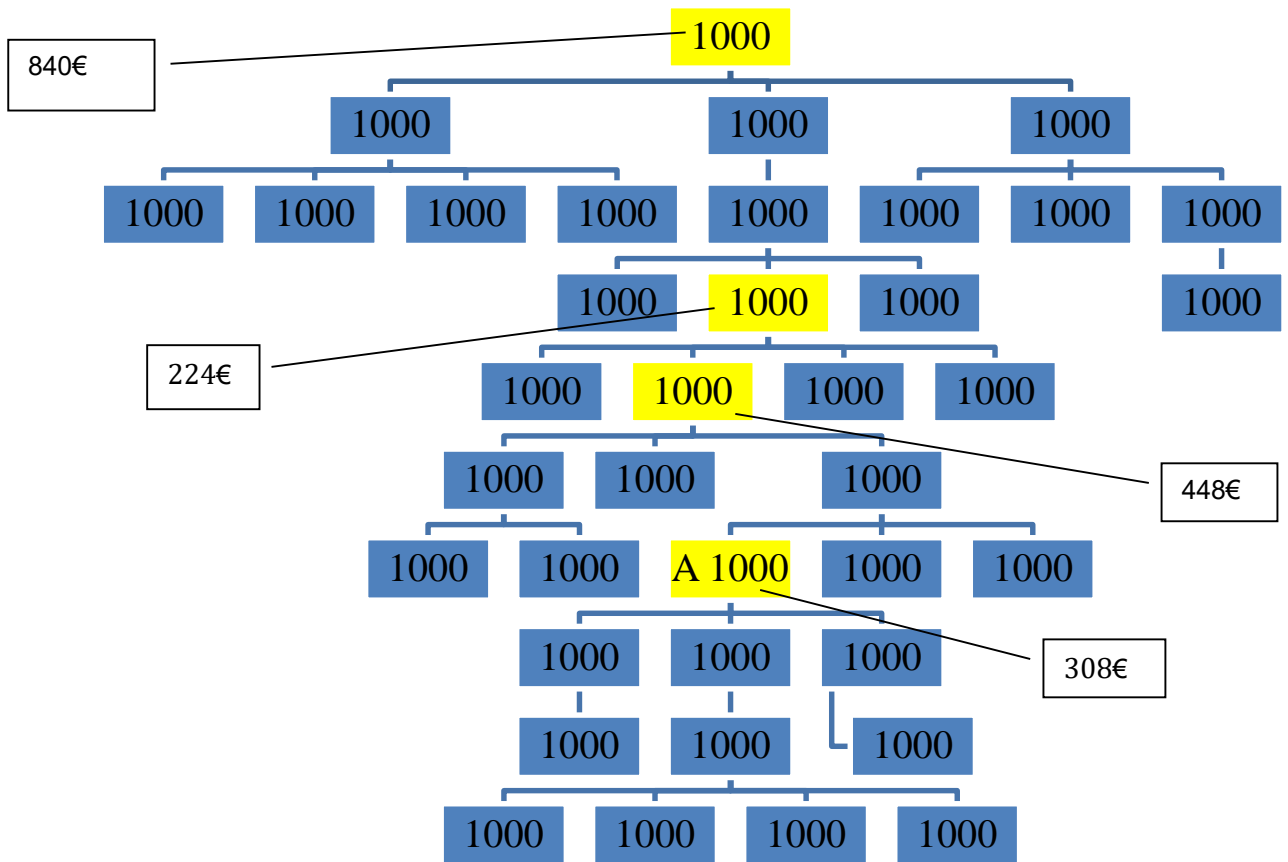
Ejemplo de Puerta de Pago 1

Vea el ejemplo de Puerta de Pago 1. Del fondo de la organización, sube el flujo acumulando el CV en el Árbol de Colocación. Al llegar al primer distribuidor que califica para la Puerta de Pago 1, calculamos cuanto del CV se usa para pagar (indicado por un recuadro amarillo). Se ha acumulado 900CV en el primer recuadro A (Distribuidor A). Una vez que se llega a la Puerta de Pago, se usa el siguiente proceso para determinar el monto del pago:

1. Añade el CV acumulado “hacia arriba” desde el fondo o desde el último pago realizado; cualquiera que esté más cerca.
2. 2. Sustraiga la base de la Puerta de Pago (200CV para la Puerta de Pago 1). La cantidad de 200CV seguirá fluyendo “hacia arriba” junto con su CV personal al Distribuidor arriba. Para este ejemplo, el cálculo sería $900CV - 200CV = 700CV$. Esta cantidad es multiplicada por 5%, la cual es la tasa correspondiente. Esto equivale a 28€.

El volumen que fluye de Distribuidor A (cuadro amarillo A) es ahora de 300 (200CV de la Puerta de Pago mas el volumen personal de 100CV). El Distribuidor B (recuadro amarillo B) es el siguiente distribuidor que califica para Puerta de Pago 1. El volumen que reciben es de 500CV. Haga el cálculo por los procesos explicados recordando que el monto de la Puerta de Pago 200CV, mas el CV personal de 100 fluye “hacia arriba” y repita el proceso otra vez. El Distribuidor B recibiría 12€. El Volumen personal del Distribuidor B (100CV) mas el volumen de la Puerta de pago de 200CV fluye “hacia arriba. Cada recuadro amarillo califica para la Puerta de Pago 1. Al terminar de calcular Puerta el proceso empieza otra vez al fondo usando el mismo volumen para la Puerta siguiente.

Tabla de Puerta de Pago 4



Ejemplo Puerta de Pago 4

Cada de los Distribuidores en amarillo están calificados de recibir un pago para Puerta 4. Para calcular el monto del pago para Distribuidor A (recuadro amarillo A), sume el volumen de todas las piernas. Un total de 10,000CV es acumulado por Distribuidor A. Ahora, sustraiga el base (4500CV para Puerta 4). $10,000CV - 4500CV = 5500CV$. Multiplique la tasa por 7% y el pago es 308€. Esta cantidad se combina con las ganancias del Puertas de Pago 1-3 para el total de las Puertas de Pago.

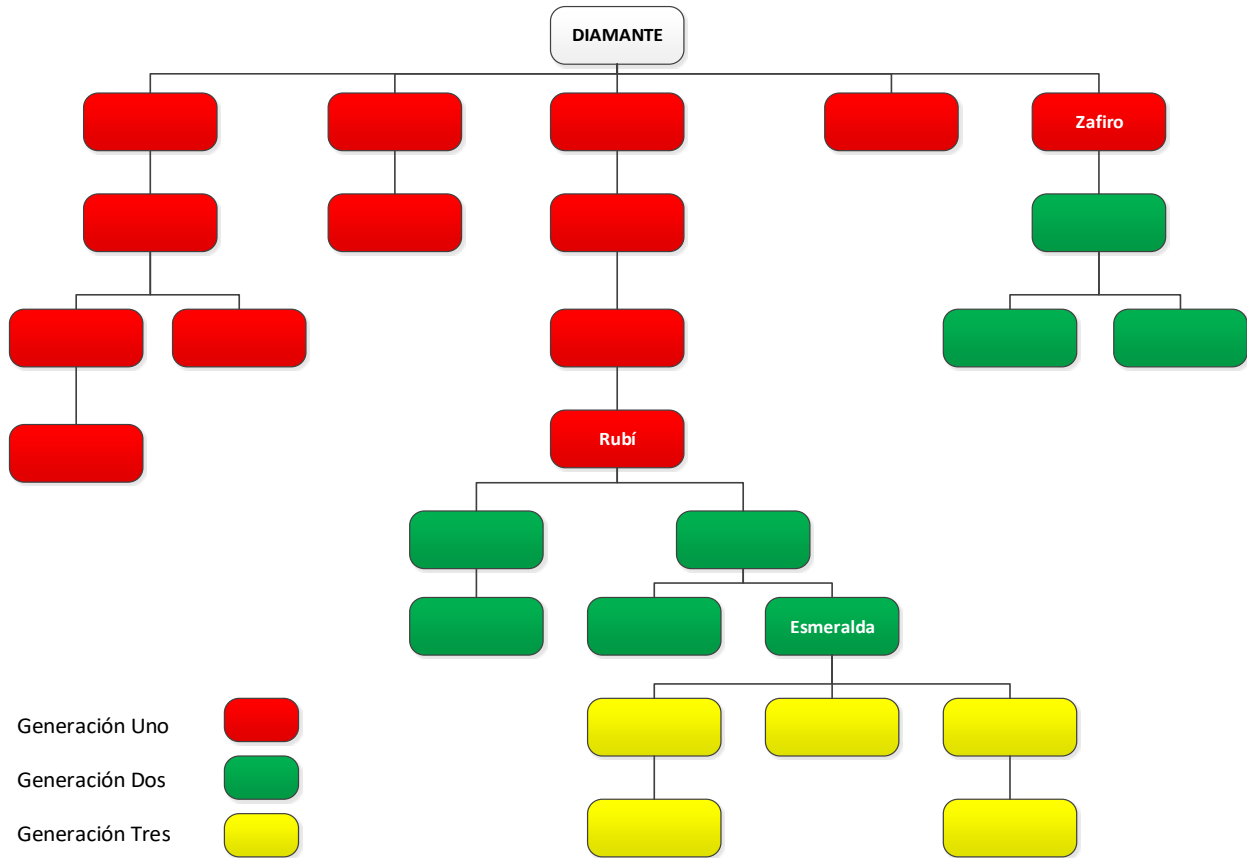
Después el base de Puerta de Pago 4 de 4500CV fluye “hacia arriba” con su volumen personal de 1000CV al Distribuidor más arriba. Este proceso se repite para cada Distribuidor que califique para Puerta de Pago 4. En este ejemplo hay cuatro Distribuidores reciben pagos en Puerta de Pago 4.

Generation Check Match

Uno de los bonos más emocionantes es el de la Generación de Igualación. Usted puede obtener un porcentaje de cada pago de las Puertas de Pago en su línea descendiente de su Árbol de Patrocinio en hasta nueve generaciones de profundidad. Una generación se define como un Distribuidor con un Rango de Pago igual o más alto que Zafiro. Basada en su Rango de Pago recibirá un porcentaje de las Puertas de Pago de su línea descendiente. La tabla muestra el desglose de generaciones y los porcentajes.

Generaciones	Zafiro	Rubí	Esmeralda	Diamante	Diamante Azul	Diamante Verde	Diamante Morado	Diamante Rojo	Doble Diamante Rojo	Diamante Negro	Doble Diamante Negro
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%

Ejemplo Generación de Igualación



En el ejemplo anterior, el Distribuidor en la parte superior tiene un Rango de Pago de Diamante, que les da derecho a cinco pagos de Generación (sólo tres generaciones presentadas). Los Distribuidores en rojo están en la Generación uno, y el Diamante recibe 15% por cada puerta de pago de cada uno. Los Distribuidores en verde están en la Generación dos, y el Diamante recibe un 10% por cada puerta de pago de cada uno. Los Distribuidores en amarillo están en la Generación tres, y el Diamante recibe 10% por cada puerta de pago de cada uno.

Bonos de Rango

Bono de Rango de Esmeralda - Alcance el Rango de Pago Esmeralda en dos meses calendarios y reciba una suma de 4.000€.

Bono de Rango de Diamante Azul - Alcance el Rango de Pago Diamante Azul en tres meses calendarios y reciba una suma de 20.000€.

Bono de Rango de Diamante Morado - Alcance el Rango de Pago Diamante Morado en tres meses calendarios y reciba una suma de 80.000€.

Bono de Rango de Doble Diamante Rojo - Alcance el Rango de Pago Doble Diamante Rojo en tres meses calendarios y reciba una suma de 400.000€ (80.000€ por mes por cinco meses).

Bono de Rango de Doble Diamante Negro - Alcance el Rango de Pago Doble Diamante Negro en tres meses calendarios y reciba una suma de 800.000€ (80.000€ por mes por diez meses).

BONOS DE LIDERAZGO

Fondo Diamante

1.5% de las ventas globales del CV son asignados al Fondo Diamante. El Fondo se calcula y se paga mensualmente con un retraso de 60 días. Por ejemplo las ganancias del fondo de Enero se pagan en Marzo.

Para participar en el fondo, el Distribuidor debe de estar en el nivel Diamante o más arriba en el mes corriente y uno de los dos meses previos. Los participantes reciben acciones del fondo basados en su rango:

Diamante	1 Acciones
Diamante Azul	2 Acciones
Diamante Verde	4 Acciones
Diamante Morado	8 Acciones
Diamante Rojo	8 Acciones
Doble Diamante Rojo	8 Acciones
Diamante Negro	8 Acciones
Doble Diamante Negro	8 Acciones

Un distribuidor Diamante Rojo, Doble Diamante Rojo, Diamante Negro, o Doble Diamante Negro participa en este Fondo hasta que califiquen para el siguiente Fondo. Si un participante en el Fondo tiene alguien debajo en su línea descendiente del Árbol de Patrocinio que alcanza el mismo rango o mayor rango, entonces el factor es multiplicado por 1.5. Los participantes solamente pueden obtener un solo factor multiplicador. La calificación al fondo será determinado por el Rango de Pago. El distribuidor nunca recibirá pagos en ambos fondos de liderazgo el mismo mes.

Fondo Diamante Rojo

0.5% de las ventas globales del CV son asignados al Fondo Diamante Rojo. El Fondo se calcula y se paga mensualmente con un retraso de 60 días. Por ejemplo las ganancias del fondo de Enero se pagan en Marzo.

Para participar en el fondo, el Distribuidor debe de estar en el nivel Diamante Rojo o más arriba en el mes corriente y uno de los dos meses previos. Los participantes reciben acciones del fondo basados en su rango:

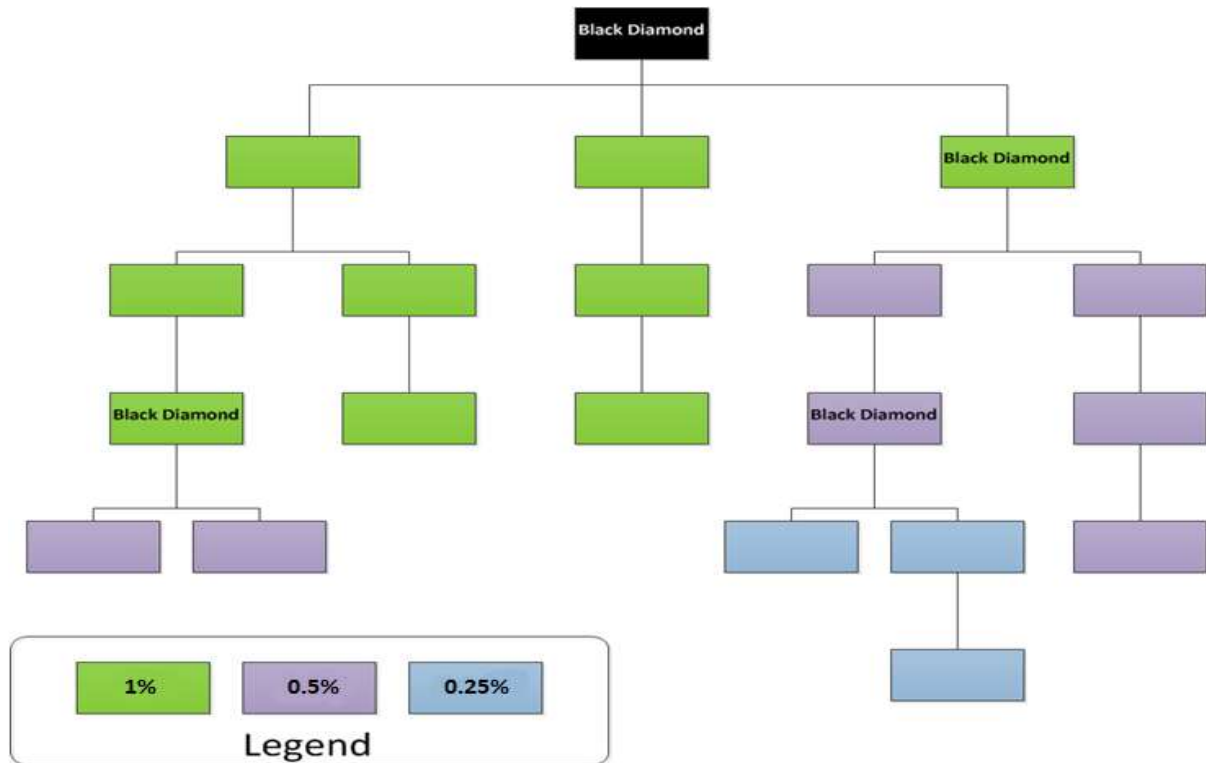
Diamante Rojo	1 Acciones
Doble Diamante Rojo	2 Acciones
Diamante Negro	2 Acciones
Doble Diamante Negro	2 Acciones

Si un participante en el Fondo tiene alguien debajo en su línea descendiente del Árbol de Patrocinio que alcanza el mismo rango o mayor rango, entonces el factor es multiplicado por 1.5. Los participantes solamente pueden obtener un solo factor multiplicador. La calificación al fondo será determinado por el Rango de Pago. El distribuidor nunca recibirá pagos en ambos fondos de liderazgo el mismo mes.

Bono Infinito

El bono infinito permite que un Rango de Pago Diamante Negro y Doble Diamante Negro reciba el 1% de todo el CV en su línea descendente de su Árbol de Patrocinio. Si el Diamante Negro o Doble Diamante Negro tiene otro Diamante Negro o superior en su línea descendente entonces el Bono Infinito pagado por debajo de ellos se convierte en un medio. Con cada nuevo Diamante Negro en su Árbol de Patrocinio el pago no se acaba nunca, pero se reduce a la mitad.

Para participar en el bono, el Distribuidor debe tener Rango de Pago Diamante Negro o más en el mes corriente y en uno de los dos meses anteriores.



Programa Maneja el Auto de tus Sueños de Kyäni

¡Iniciando en el nivel Zafiro, usted podría manejar su propio Mercedes C class blanco – Y el programa continua expandiéndose! Hay cinco niveles en este programa y con el cual puede alcanzar un pago mensual de 8.000€! Los niveles se alcanzan en los rangos de: Zafiro, Diamante, Diamante Verde, Diamante Rojo, y Diamante Negro.

Para calificar para el nivel Zafiro sólo tiene que llegar al Rango de Pago de Zafiro durante dos meses diferentes. Para calificar para el nivel Diamante, Diamante Verde, Diamante Rojo y Diamante Negro debe tener un Rango de Pago especificado en tres meses de un período evolutivo durante cinco meses.

Para más detalles y reglas sobre el Programa de Auto busque la información en su Oficina Virtual.

Viajes

Kyäni ofrece viajes de incentivo para recompensar a aquellos que están haciendo su negocio crecer. Los viajes de incentivo pueden variar según el mercado. Para saber más de promociones de viajes de incentivo busque la información en su Oficina Virtual.

CALENDARIO DE BONOS DE KYÄNI

Bonos Semanales

Bono de Equipo
 Bono de Ventas al Detalle
 Bono de Arranque Rápido

Visible en Oficina Virtual	Transferencia Bancaria	Payoneer
Martes	Viernes	Viernes

*Bonos semanales se calculan para el Lunes – Domingos anterior y se basan en el tiempo local del país de matriculación.

Bonos/Comisiones Mensuales

Acumulador de Puertas de Pago Kyäni
 Generación de Igualación
 Customer Builder Bonus
 Power Play

Visible en Oficina Virtual	Transferencia Bancaria	Payoneer
8a	14a	14a

Bonos de Liderazgo

Fondo Diamante*
 Fondo Diamante Rojo*
 Bono Infinito
 Bonos de Rango

Visible en Oficina Virtual	Transferencia Bancaria	Payoneer
8a	25a	25a

*Los Fondos de Diamante y Diamante Rojo se pagan en el segundo mes después de haberlo obtenido. Por ejemplo, los Fondos de Liderazgo de Enero no se pagarían hasta el 25 de Marzo.

Nota: Cuando el día de procesamiento o de pago sea en fin de semana o día festivo, el procesamiento o pago se realizara el siguiente día laboral.

DEFINICIONES

Pierna – El grupo de distribuidores del primer nivel de un distribuidor individual. Usted puede tener Piernas tanto en su Árbol de Patrocinador como en su Árbol de Colocación. Si usted tiene tres distribuidores individuales en el primer nivel, usted tiene tres piernas.

Línea Descendient – Todas las piernas de su organización.

Auto Envío – Producto automáticamente cobrado y enviado cada mes. Esto puede ser para distribuidor y/o para clientes. Existen múltiples opciones de auto envío para elegir, dependiendo en que Mercado se encuentre. El Auto Envío puede establecerse a través de su Oficina Virtual o contactando al Servicio a Clientes.

Oficina Virtual – El programa seguro de internet que le permite manejar y controlar su negocio. Usted puede ver reportes de su equipo, ordenar producto, registrar clientes nuevos, reclutar nuevos distribuidores, obtener entrenamiento y controlar su auto envío a través de su Oficina Virtual.

Espera Temporal – Cuando enrolas un nuevo Business Partner independiente en tu organización, debes colocarlos temporalmente en un tanque de retención por un plazo de hasta 10 días. Esto te permite obtener tiempo para determinar dónde colocarlos dentro de tu Árbol de colocación. Si no logras colocarlos dentro de los 10 días, el nuevo Business Partner será colocado automáticamente en tu primer nivel del árbol de colocación.

Generación – Un Distribuidor Kyäni que tiene un Rango de Pago igual o mayor que el nivel Zafiro, hasta e incluyendo el siguiente Distribuidor que tenga un Rango de Pago igual o mayor que el nivel Zafiro, y todos los distribuidores en medio. Las Generaciones son determinadas de manera individual en cada pierna.

Rango de Pago – Su Rango de Pago es el rango que le fue pagado por cualquier tipo de pago o periodo de pago. Este rango puede variar gracias al volumen de equipo. Puede encontrar su Rango de Pago en su Oficina Virtual, este estará asociado con el detalle de cada comisión.

Rango de Vida – Este es el rango más alto que ha alcanzado hasta el momento.

Cliente al Detalle – Un cliente que realiza compras, una orden a la vez. Si quiere producto, puede contactar a un distribuidor directamente, a servicio a clientes o acudir al sitio web de la compañía y realizar su compra a través de este.

QV – Volumen Calificador - Volumen asignado a los productos y usado para determinar rango y calificación mínima.

MQV – Volumen Calificador de Miembro (Incluya las compras de clientes).

GQV – Volumen Calificador de Grupo. (Incluya su volumen personal, al de su grupo, y de sus clientes).

CV – Volumen Comisionable. Volumen usado para calcular bonos.

SV - Volumen Especial - Volumen utilizado para calcular los pagos del Bono de Equipo.