



---

## PIANO COMPENSI DI KYÄNI ITALIA

---

---

### MISSIONE

---

#### ***Benvenuto nella famiglia Kyäni!***

La missione di Kyäni è di portare speranza, ovvero la promessa di una vita migliore, attraverso il benessere e l'opportunità. In quanto Incaricato Kyäni, sei parte integrante dell'adempimento di questa missione, per te stesso e per gli altri.

Nelle pagine che seguono vedrai nel dettaglio come sarai ricompensato per il tempo, le energie e l'impegno che metti nella tua attività con Kyäni. Ti incoraggiamo a prenderti tutto il tempo che ti serve per conoscere il Piano Compensi, allo scopo di poter trarre il massimo dai tuoi sforzi e costruire un'attività idonea a garantire una vita migliore a te e alle persone che ami, per molto tempo.

Mentre la tua attività cresce, ricorda che il successo non si misura solo in ciò che hai, ma anche da ciò che fai per gli altri. Ci auspichiamo che, nel raggiungere i tuoi traguardi personali, vorrai anche partecipare al programma Caring Hands di Kyäni, che ti permette di migliorare la vita di tante persone in tutto il mondo, e dare loro speranza.

Siamo felici di averti come partner nel nostro business, e ci aspettiamo di vivere molti anni di successi insieme a te!

Cordiali saluti,

Kyäni

## L'organizzazione

L'organizzazione è lo strumento che consente di monitorare i rapporti tra tutti gli Incaricati di Kyäni. Il Piano Compensi di Kyäni conta due diversi tipi di organizzazioni: l'organizzazione di Sponsorizzazione e l'organizzazione di Posizionamento. Quando un nuovo Incaricato (Distributore) entra a far parte di Kyäni, verrà immesso in entrambe le organizzazioni.

### Organizzazione dello Sponsor (Albero Sponsor)

L'organizzazione dello Sponsor è simile a un albero Genealogico. Tutte le persone da te sponsorizzate sono poste direttamente sotto il tuo primo livello. Quando i membri della tua organizzazione al primo livello da te sponsorizzati, provvedono alla sponsorizzazione di un nuovo incaricato, quest'ultimo verrà inserito sotto di loro quindi al tuo secondo livello. Tale posizionamento viene determinato automaticamente e direttamente da chi provvede alla sponsorizzazione del nuovo incaricato. L'organizzazione sarà tanto estesa quanto esteso sarà il numero delle persone da te sponsorizzate personalmente.

#### **Bonus calcolati utilizzando l'organizzazione di sponsorizzazione (Albero Sponsor)**

- Team Bonus
- Generation Check Match



## L'organizzazione di Posizionamento (Albero di Posizionamento)

L'organizzazione di Posizionamento è un altro sistema che consente di monitorare i rapporti tra gli Incaricati. Contrariamente all'organizzazione di Sponsorizzazione, sarai libero di collocare gli Incaricati sponsorizzati da te stesso in un qualsiasi punto della tua downline. I leader possono decidere di collocare gli Incaricati appena registrati in posizioni diverse dell'organizzazione di Posizionamento per le seguenti ragioni: A) sinergia per un miglior lavoro di team; B) posizione geografica della persona sponsorizzata; C) esistenza di particolari rapporti personali; D) realizzazione un differente livello. È importante posizionare adeguatamente i nuovi incaricati nella tua organizzazione di Posizionamento perché ciò ti aiuta a creare una struttura più ampia, più profonda e più proficua.

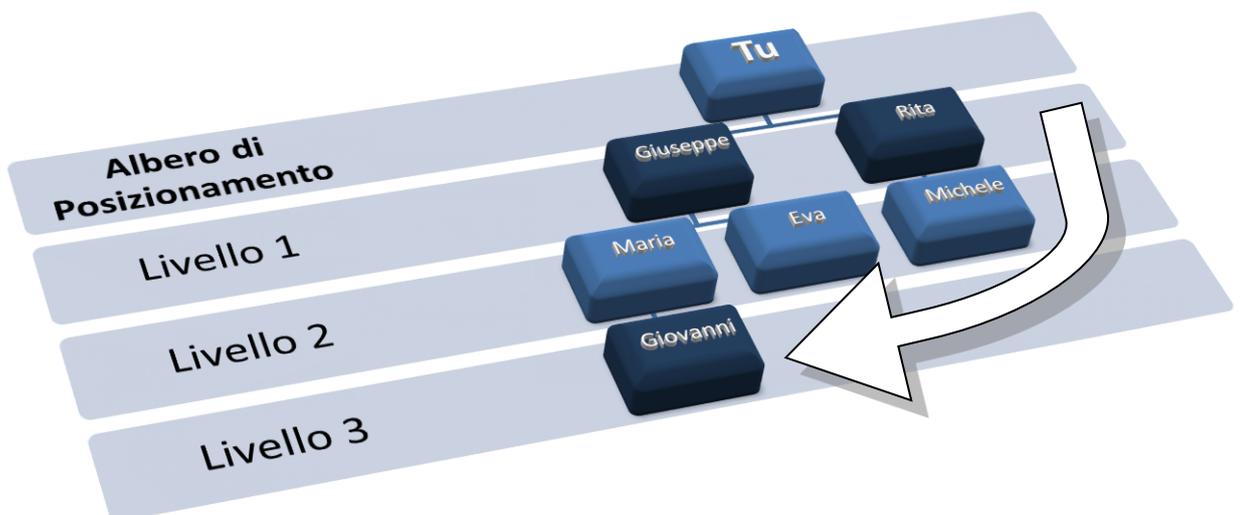
Nello sponsorizzare personalmente un nuovo membro del team, potrai posizionare quest'ultimo immediatamente nell'Organizzazione di Posizionamento oppure nella c.d. Zona di Attesa (denominato Holding Tank) ed avrai fino a 72 ore per decidere in merito al suo inserimento. Se non provvedi in tal senso entro il tempo previsto, il sistema posizionerà il nuovo incaricato da te sponsorizzato automaticamente al primo livello della tua organizzazione di Posizionamento. Non ci sono restrizioni per quanto riguarda l'ampiezza dell'organizzazione di Posizionamento; potrà essere tanto ampio quanto tu vorrai. La struttura dell'organizzazione sarà tenuta in considerazione per il calcolo dei bonus.

I tuoi Clienti possono essere considerati come una gamba per il calcolo dei PayGate mensili di Kyäni e per il calcolo del Rank.

Nella figura sottostante, osserverai che Giovanni è stato piazzato sotto Maria. Questa medesima struttura è rinvenibile sia nell'Organizzazione di Sponsorizzazione che nell'organizzazione di Posizionamento.

### Elementi calcolati usando l'Organizzazione di Posizionamento

- Livello
- Fast Start & Power Play
- Bonus livello
- PayGate Accumulator mensile di Kyäni



## Requisiti di qualifica

Ci sono due livelli di qualificazione. Il primo si raggiunge con 1QV al mese. A questo livello, sei considerato Incaricato. Sei idoneo per determinati Bonus settimanali.

A 100 QV al mese sei considerato Qualified Distributor e qualificato per tutti i compensi Bonus. A partire dal Rank di Jade sono richiesti 150 QV. La qualificazione è richiesta tutti i mesi. Per qualificarti, puoi avere sia QV dai tuoi Clienti personali, sia acquistare volumi di prodotto adeguati a generare la quantità necessaria al tuo Rank, o anche utilizzare entrambi i modi insieme.

### LIVELLI

I Rank sono calcolati in base ai QV dell'albero di posizionamento. Puoi includere nel conteggio 500 QV dai tuoi acquisti personali fino al Rank di Pearl (e inferiori) e 1000 QV per i Rank da Sapphire e superiori. I Rank fino a Diamond (incluso) richiedono due gambe attive (100 QV) e i Blue Diamond e superiori richiedono tre gambe attive (100 QV).

### Tabella dei livelli utilizzando QV dell'Organizzazione di Posizionamento

Livello	MQV richiesto	Requisito GQV totale	Volume QV all'esterno della Linea più grande	Volume QV all'esterno delle 2 Linee più grandi
<b>Qualified Distributor</b>	100			
<b>Garnet</b>	100	1.000	400	
<b>Jade</b>	150	2.000	800	
<b>Pearl</b>	150	5.000	2.000	
<b>Sapphire</b>	150	10.000	4.000	
<b>Ruby</b>	150	25.000	10.000	
<b>Emerald</b>	150	50.000	20.000	
<b>Diamond</b>	150	100.000	40.000	
<b>Blue Diamond</b>	150	250.000	100.000	12.500
<b>Green Diamond</b>	150	500.000	200.000	25.000
<b>Purple Diamond</b>	150	1.000.000	400.000	50.000
<b>Red Diamond</b>	150	2.000.000	800.000	100.000
<b>Double Red Diamond</b>	150	4.000.000	1.600.000	200.000
<b>Black Diamond</b>	150	10.000.000	4.000.000	500.000
<b>Double Black Diamond</b>	150	25.000.000	10.000.000	1.250.000

## Procedura per determinare il livello

Usa la seguente procedura per determinare il livello.

1. Calcola il total GQV (Group Qualifying Volume - Volume di qualificazione di gruppo) ossia delle Linee e individualo nella tabella dei livelli.
2. Calcola il volume QV all'esterno della Linea più grande (incluso il volume personale e quello del cliente), soddisfa i requisiti minimi per quel livello? In caso di risposta negativa, passa al livello successivo più basso. In caso di risposta positiva passa al punto successivo.
3. Calcola il volume QV all'esterno delle due Linee più grandi (incluso il volume personale e quello del cliente) soddisfa i requisiti minimi per quel livello? (In caso di risposta negativa, inizia di nuovo con il livello successivo più basso). In caso di risposta positiva, hai raggiunto tale livello.

## Esempi

Sotto, si riportano due esempi che illustrano la modalità di calcolo del livello.

Esempio A: hai due gambe. La gamba più forte ha 30.000 QV, la gamba 2 ha 20.000 QV. Ecco i volumi che risultano dal processo di calcolo.

1. I volumi totali di tutte le gambe corrispondono a 50.000 QV. Come si vede dalla tabella, puoi qualificarti per Emerald.
2. I QV fuori dalla gamba più forte sono 20.000. Per il Rank di Emerald la tabella mostra che servono 20.000 QV. Questo requisito è soddisfatto.

Esempio B. Tale struttura conta 4 Linee. La Linea più grande conta 120.000 QV, la Linea 2 ne ha 17.000, la Linea 3 ne ha 3.000 e la Linea 4 ne ha 300.

Il Calcolo avviene come di seguito:

1. Il volume totale della struttura, ossia il totale di tutte le Linee, ammonta a 140.300 QV, il che equivale alla categoria Diamond.
2. Calcola il QV di tutte le Linee escludendo la Linea più grande (detta motrice), esso ammonta a 20.300 QV. Il requisito minimo relativo alla categoria Diamond non viene soddisfatto essendo inferiore a 40000, minimo quindi il requisito soddisfatto è quello del livello precedente inferiore ossia è quello di Emerald.
3. I QV fuori dalla gamba più forte sono 20.300. Per il Rank di Emerald la tabella mostra che servono 20.000 QV. Questo requisito è soddisfatto. Hai raggiunto il Rank di Emerald.



---

## BONUS

---

### Bonus Clienti Personali (Personal Customer Bonuses)

#### Bonus sulla vendita del prodotto (Retail Profit Bonus)

Ogniqualvolta vendi un prodotto a un Cliente Registrato, guadagnerai la differenza tra il prezzo da Incaricato (Distributor) e il prezzo di vendita al cliente. La differenza tra il tuo prezzo da Incaricato (Distributor) e quanto corrisposto da un dal cliente finale rappresenta il bonus di guadagno sul prodotto venduto che ti verrà versato assieme al bonus settimanale. Tale bonus viene ottenuto ogniqualvolta un tuo Cliente Personale acquista un prodotto. Per ricevere questo bonus dovrai essere in possesso del livello di remunerazione di Distributor all'atto del calcolo del bonus.

Esempio: Ipotizziamo che un cliente ordina prodotto per un valore di € 112 che costerà al Distributor soltanto € 96. Al Distributor verrà pagato un il bonus pari a € 112 - € 96 = € 16

#### Prime Bonus

Quando un Cliente sottoscrive per la prima volta l'abbonamento Prime, l'Incaricato che lo sponsorizza riceve € 15. Non è previsto nessun bonus quando un Cliente rinnova l'abbonamento Prime.

#### Customer Builder Bonus

Ogni mese in cui i tuoi Clienti hanno un QV combinato di 750, 2.500 o 5.000, ricevi un bonus. Puoi ottenere solo un livello di bonus al mese.

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

## Bonus Distributor

### Team Bonus

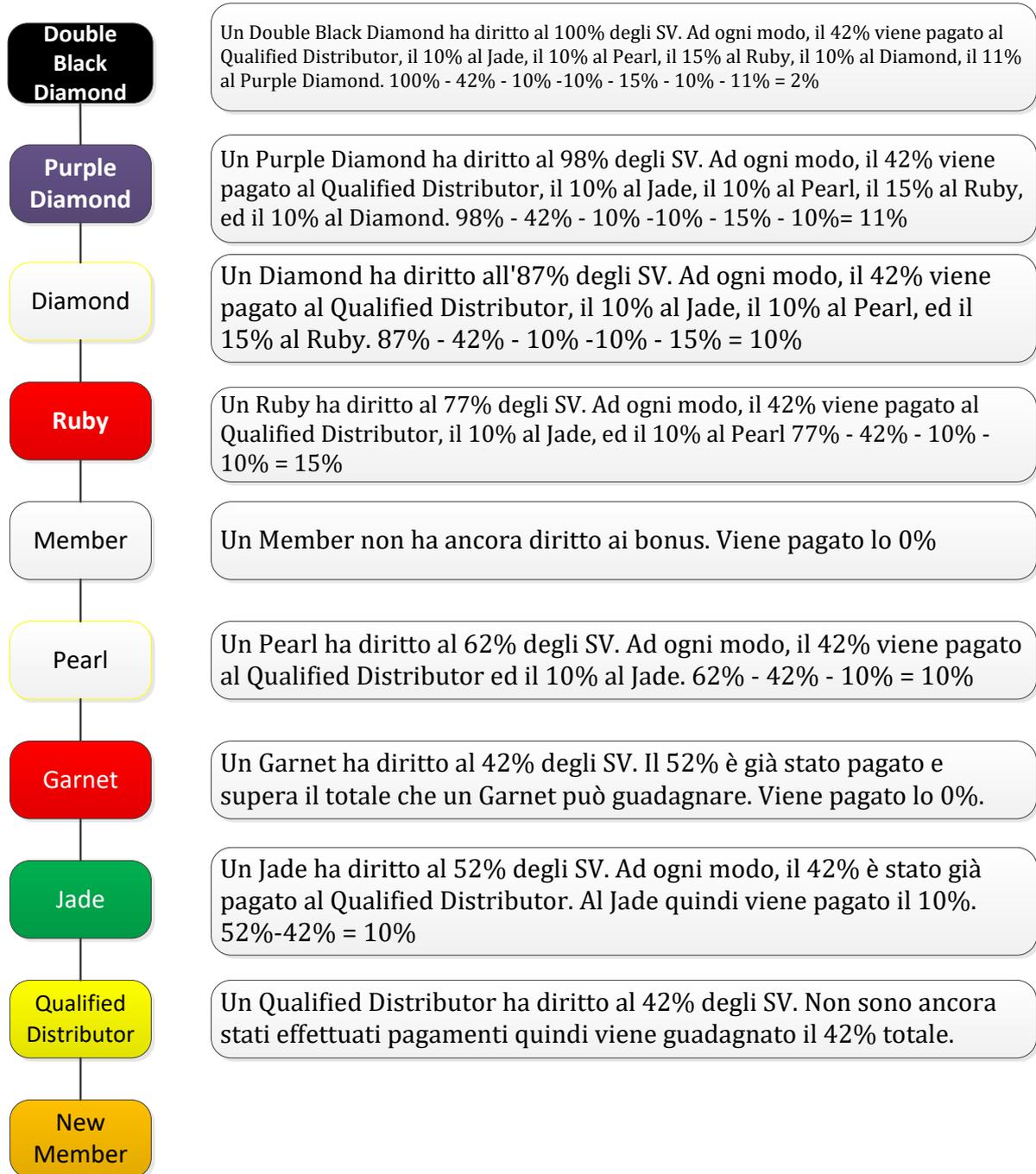
Ogniqualvolta una persona della tua downline provvede a sponsorizzare un nuovo membro del team, potrai ricevere il bonus differenziale del team calcolato utilizzando l'Albero Sponsor e corrisposto sulla base dell'assortimento iniziale ordinato dal nuovo membro, del tuo livello e del livello dei Distributori fra te e il nuovo iscritto.

Il Team Bonus utilizza SV (Volume Speciale) per calcolare il bonus da pagare. Ogni Assortimento di prodotti acquistato è associato a un valore SV. In funzione del tuo livello, ti verrà corrisposta una percentuale del SV a titolo di bonus.

Il livello da te raggiunto nei primi 31 gg. è denominato Livello Grace. Questo livello rientrerà nella valutazione per determinare quale sarà il tuo Team Bonus. Trascorsi i 31 gg., il tuo livello (livello di grazia) verrà messo a confronto con il livello del mese solare attuale e il livello del mese precedente. Nel calcolo del Team Bonus si utilizzerà il livello più alto fra i tre. Dal canto suo, il livello di grazia verrà impiegato nel corso dei tuoi primi 31 gg., nel periodo rimanente del mese solare al termine del periodo di 31 gg. e in tutto il mese solare successivo. Ad esempio, se sei entrato a far parte di Kyäni il 15 agosto, il tuo periodo di 31 gg. terminerebbe il 15 settembre e potrai utilizzare il livello di grazia dal 15 agosto al 31 ottobre. Potrai comunque acquisire sempre un livello più alto grazie alla tua capacità ma in tale periodo i versamenti che ti verranno corrisposti non saranno mai inferiori al tuo livello di grazia (livello utilizzato soltanto ai fini del calcolo del bonus team). Trascorso tale periodo, il tuo bonus team utilizzerà soltanto il livello del mese attuale e quello del mese precedente ai fini dei pagamenti. Il prospetto sottostante riporta le percentuali che ti verranno corrisposte in base al tuo livello.

Distributor	Qualified Distributor	Garnet	Jade	Pearl	Sapphire	Ruby	Emerald	Diamond	Blue Diamond	Green Diamond	Purple Diamond	Red Diamond	Double Red Diamond e superiori
42%	42%	42%	52%	62%	72%	77%	82%	87%	92%	96%	98%	99%	100%

## Esempi Team Bonus



## Fast Start Bonus

Per aiutarti a iniziare l'attività, Kyäni ti fornisce un Fast Start bonus. Se raggiungi il Rank di Jade nei tuoi primi 31 giorni (il giorno dell'iscrizione è considerato giorno 0) riceverai un Bonus di €200.

Se raggiungi il Rank di Pearl o superiore nei tuoi primi 31 giorni riceverai un Bonus di €360. Puoi ottenere solo uno dei livelli del Fast Start Bonus. Non puoi avere entrambi i bonus (Jade e Pearl).

Se raggiungi il Rank di Sapphire o superiore nei tuoi primi 31 giorni e mantieni il Sapphire nel mese solare successivo, riceverai il Bonus Pearl di €360 e sarai qualificato per un pagamento extra di di €1.000 per il Sapphire Car Program.

## Power Play

Per completare un Power Play devi avere tre Business Partner personalmente sponsorizzati, ognuno con un minimo di 100 QV, e almeno tre Clienti personalmente iscritti, con un totale combinato di 150 QV o maggiore nell'arco di un mese solare.

Quando fai un Power Play ottieni un bonus di €80 e il tuo sponsor riceverà un bonus di €40. Otterrai questo bonus ogni volta che farai n Power Play.

Ogni Business Partner o Cliente utilizzato per qualificarti per un Power Play non può essere utilizzato per un Power Play futuro. Per poter essere conteggiati in un Power Play, i Business Partner e i Clienti devono avere un indirizzo unico. Una volta che un indirizzo è stato utilizzato, esso non può essere utilizzato per un altro Business Partner o Cliente nel Power Play corrente o in uno futuro. Solo i Business Partner e i Clienti iscritti dopo il 1 gennaio 2018 daranno la qualificazione per questo bonus.

**Esempio:** il Business Partner A sponsorizza i Business Partner B e C e iscrive due nuovi Clienti a febbraio. A marzo il Business Partner A sponsorizza il Business Partner D con un minimo di 100 QV, e i Business Partner B e C soddisfano entrambi il requisito di 100 QV. Solo uno dei Clienti iscritti a febbraio compie un acquisto a marzo, ma il Business Partner A iscrive due altri Clienti a marzo. I tre Clienti combinati insieme hanno più di 150 QV di acquisti. A marzo, il Business Partner A riceverà un bonus €80 e il suo Sponsor riceverà un bonus di €40 I Business Partner B, C e D e i tre Clienti utilizzati nel conteggio di questo Power Play non potranno essere più utilizzati in futuro per i bonus Power.

## PayGate Accumulator di Kyäni

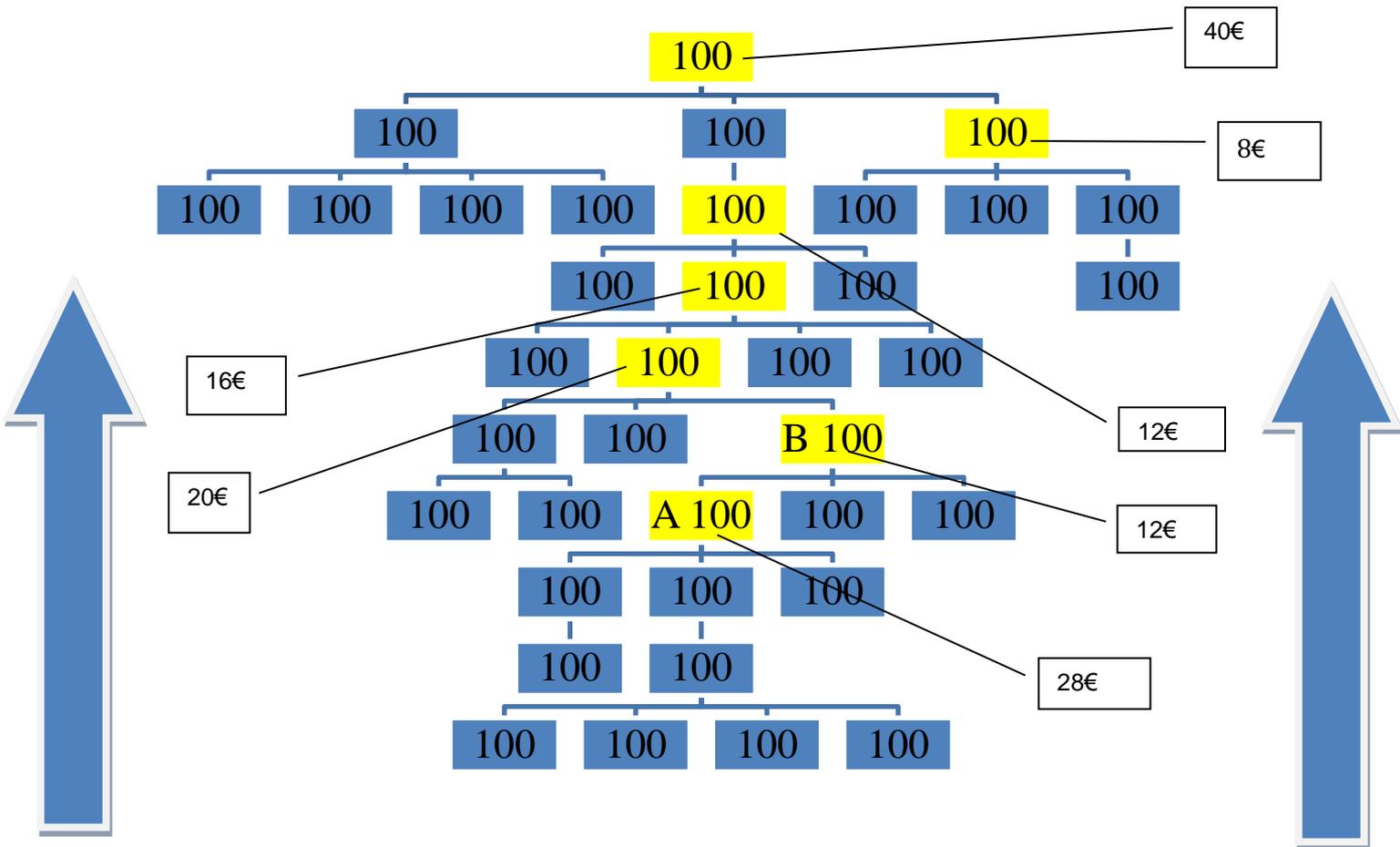
Il PayGate Accumulator di Kyäni viene accumulato sulla base del volume di CV mensile generato nella tua organizzazione di Posizionamento. Tale accumulatore calcola l'entrata residua mensile iniziando alla base dell'organizzazione di Posizionamento e provvedendo all'accumulo di volume, in senso ascendente, sino a raggiungere un Distributor con la qualifica PayGate dove si provvederà al versamento della provvigione maturata. Tale procedura viene ripetuta per tutti i livelli di PayGate. Dal momento che il tuo volume aumenta, potrai ambire nuovi PayGates in funzione della distribuzione del tuo volume nell'organizzazione di Posizionamento. Ogni PayGate aggiuntivo a cui hai diritto, presuppone un ulteriore pagamento residuo a tuo favore. Per le qualifiche ai Paygate e per i Payout tutti i CV Cliente saranno calcolati in una gamba a parte. Per Esempio, se un Business Partner ha 2 gambe di Business Partner e clienti personali, è come se avesse 3 gambe per le qualifiche e i Payout.

Sotto si riporta il prospetto dei PayGates, della percentuale di CV di ogni livello e dei requisiti in termini di volume per poter aver diritto al rispettivo PayGate.

**Tabella del PayGate Accumulator utilizzando l'organizzazione di Posizionamento CV**

<b>PayGate</b>	<b>Tasso</b>	<b>Requisito Linea più grande</b>	<b>Totale Linea piccole</b>	<b>Minimo 3<sup>a</sup> Linea</b>
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

### Prospetto: PayGate 1



### Esempio PayGate 1

Segui l'esempio del PayGate 1 sopra. Il volume sale dal basso verso l'alto e accumula CV. Non appena il volume raggiunge il primo Distributor qualificato per PayGate 1, provvediamo al calcolo dell'importo di CV da pagargli (è indicato con la casella gialla). Il Distributor A (La prima casella gialla con la lettera A) accumula complessivamente 900 CV. Non appena si raggiunge un PayGate, si ricorrerà alla procedura sottostante per calcolare l'importo da pagare a questo punto:

1. Somma tutti i CV accumulati lungo la struttura partendo dal basso oppure partendo dall'ultimo pagamento PayGate, secondo quale dei due è più vicino.
2. Sottrai l'importo base di PayGate (requisito della Linea più grande). Per un PayGate 1, pari a 200 CV. I 200CV è il valore che sale da CV cliente e personale fino al Distributor superiore. Ad esempio,  $900 \text{ CV} - 200 \text{ CV} = 700 \text{ CV}$ . Tale importo di 700 CV viene moltiplicato per il 5% per il PayGate 1. Si otterranno € 28.

Il volume che sale dal Distributor A (casella gialla A) conta ora 300 CV (importo base di 200 CV del PayGate + volume personale di 100 CV). Il Distributore B (casella gialla B) sarà il prossimo Distributor ad aver diritto al PayGate 1. Il volume che gli verrà corrisposto sarà pari a 500 CV. Verifica la procedura a due fasi succitata tenendo presente l'importo di 200 CV in aggiunta al CV di 100 e ripeti di nuovo la procedura. Al Distributore B verranno corrisposti € 12. Il volume personale del Distributore B (100 CV) più l'importo base di 200 CV del PayGate sale. Ogni casella gialla rappresenta i Distributors in possesso dei titoli per il PayGate 1. Non appena il PayGate raggiunge il vertice della struttura, inizierà il seguente processo PayGate in fondo alla struttura utilizzando il medesimo volume.

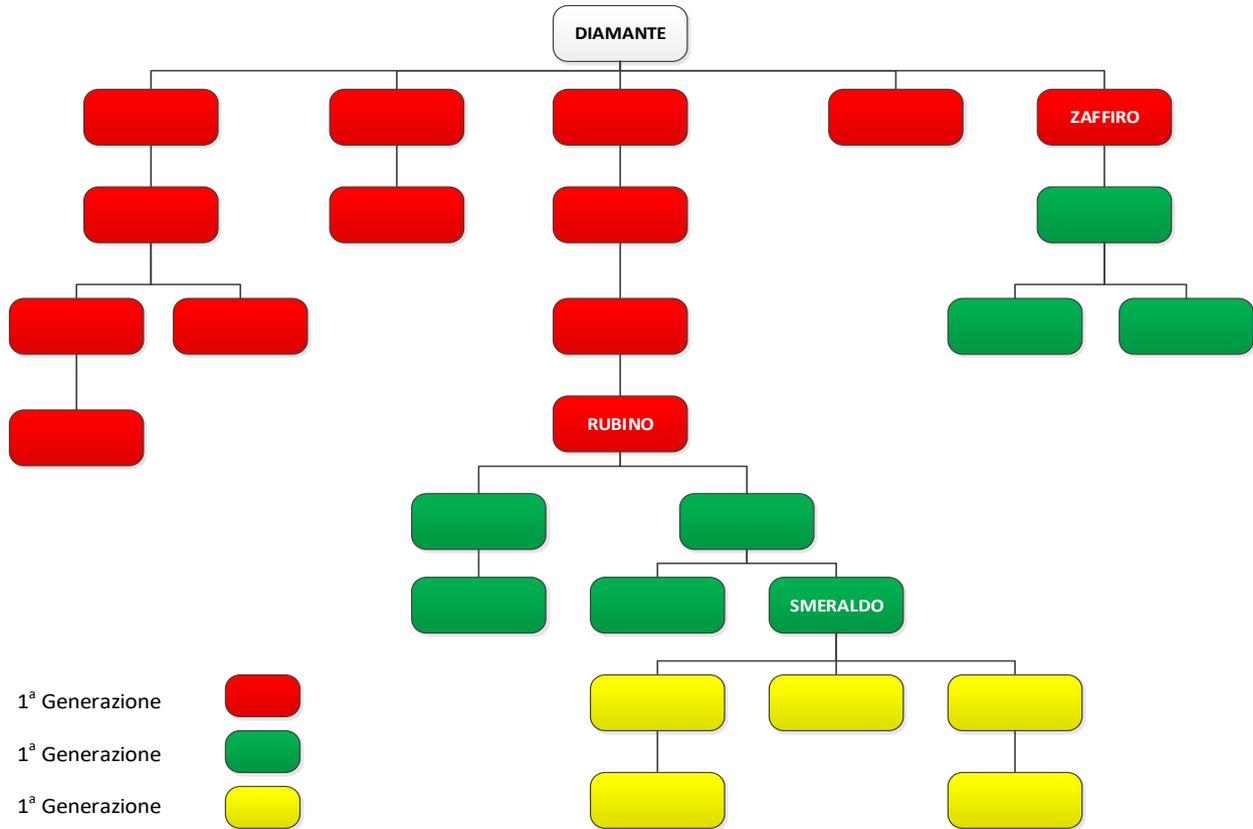


## Generation Check Match

Uno dei bonus più interessanti è il Generation Check Match in quanto potrai incassare una percentuale su ogni pagamento del PayGate dei Distributori nella tua downline dell'organizzazione di Sponsorizzazione fino a nove Generazioni. Per Generazione s'intende un Distributor il cui livello di compenso è pari a/o superiore a quello dello Sapphire, fino a (e compreso) il Distributor successivo il cui livello di remunerazione è pari a/o superiore a quello dello Sapphire. Sulla base del tuo livello di compenso, ti verrà corrisposta una percentuale sui guadagni del PayGate della tua downline. La tabella sottostante illustra le percentuali per generazioni e livelli.

Generazioni	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%

## Esempio del Generation Check Match



Nell'esempio sopra, il Distributor al vertice è un Diamante che gli dà diritto di ricevere il compenso su cinque generazioni (per esemplificare ne mostriamo soltanto tre). I Distributors in rosso rappresentano la 1<sup>a</sup> Generazione da cui il Diamante riceverebbe il 15% del bonus del PayGate su ciascuno di loro. I Distributors in verde rappresentano la 2<sup>a</sup> Generazione su cui il Diamante riceverebbe il 10% del bonus del PayGate su ciascuno di loro. Dal canto loro, i Distributors in giallo rappresentano la 3<sup>a</sup> Generazione da cui il Diamante riceverebbe il 10% del bonus del PayGate su ciascuno di loro.

### Bonus di Livello

**Bonus Livello Emerald** - Se raggiungi il livello di compenso a fine mese da Emerald per 2 mesi complessivi, ti verranno corrisposti € 4.000.

**Blue Diamond Bonus** - Se raggiungi il livello di compenso a fine mese di Blue Diamond per 3 mesi complessivi, ti verranno corrisposti € 20.000.

**Purple Diamond Bonus** - Se raggiungi il livello di compenso a fine mese da Purple Diamond per 3 mesi complessivi, ti verranno corrisposti € 80.000.

**Double Red Diamond** - Se raggiungi il livello di compenso a fine mese da Double Red Diamond per 3 mesi complessivi, ti verranno corrisposti € 400.000 (€ 80.000 al mese per 5 mesi).

**Double Black Diamond** - Se raggiungi il livello di compenso a fine mese da Double Black Diamond per 3 mesi complessivi, ti verranno corrisposti € 800.000 (€ 80.000 al mese per 10 mesi).

---

## LEADERSHIP BONUSES

---

### Diamond Pool

L'1,5% del CV totale viene accumulato ogni mese nel Diamond Pool. Tale pool viene calcolato su base mensile e pagato mensilmente dopo a 60 gg. Ad esempio, i guadagni del pool di gennaio verranno versati a marzo.

Per partecipare al pool, un Distributor dovrà essere in possesso del livello di compenso Diamante o superiore nel mese in corso e in uno dei due mesi precedenti. Ai partecipanti verranno assegnate delle quote nel pool in base al loro livello come indicato appresso:

Diamond	1 quota
Blue Diamond	2 quota
Green Diamond	4 quota
Purple Diamond	8 quota
Red Diamond	8 quota
Double Red Diamond	8 quota
Black Diamond	8 quota
Double Black Diamond	8 quota

Un Red Diamond, Double Red Diamond, Black Diamond o Double Black Diamond, parteciperà a questo pool finché non avrà i titoli per passare al pool successivo. Se un partecipante al pool aiuta un membro della propria downline dell'organizzazione di sponsorizzazione a raggiungere il medesimo livello di remunerazione oppure uno più elevato, le sue quote verranno moltiplicate per 1,5. Un partecipante potrà ricevere soltanto una volta il beneficio del fattore di moltiplicazione. La qualifica verrà definita in base al livello di compenso mensile. A un Distributor non potrà essere corrisposto più di un pool di leadership per il medesimo mese.

### Red Diamond Pool

Lo 0,5% del CV totale viene trasferito ogni mese nel Red Diamond Pool. Tale pool viene calcolato su base mensile e pagato dopo a 60 gg. Ad esempio, i guadagni del pool di gennaio verranno versati a marzo.

Per partecipare al pool, un Distributor dovrà essere in possesso del livello di remunerazione Red Diamond o superiore nel mese in corso e in uno dei due mesi precedenti. Ai partecipanti verranno assegnate delle quote nel pool in base al loro livello come indicato appresso:

Red Diamond	1 quota
Double Red Diamond	2 quota
Black Diamond	2 quota
Double Black Diamond	2 quota

Se un partecipante al pool aiuta un membro della propria downline dell'organizzazione di sponsorizzazione a raggiungere il medesimo livello di compensi oppure uno più elevato, le sue quote verranno moltiplicate per 1,5. Un partecipante potrà ricevere soltanto una volta il beneficio del fattore di moltiplicazione. La qualifica verrà definita in base al livello di compenso mensile. A un Distributor non potrà essere corrisposto più di un pool di leadership per il medesimo mese.



## Viaggi

Kyäni, per i distributori più produttivi, occasionalmente può offrire viaggi per premiare ulteriormente le attività in crescita.

Tale programma varia per ciascuna giurisdizione e periodo dell'anno. Esso verrà di volta in volta comunicato tramite il sito Internet, il Back office personale, gli Eventi Ufficiali e le mail aziendali inviate ad ogni Distributore. Per informazioni consulta le informazioni contenute nel Back Office o nel sito internet per i criteri generali che regolano tale bonus.

---

## PROGRAMMA BONUS DI KYÄNI

---

### Bonus settimanali

Team Bonus  
Retail Profit Bonus  
Bonus Cliente  
Fast Start Bonus  
Prime Bonus

Inserimento nel Back Office	Bonifico	Accredito Payoneer
Martedì	Venerdì	Venerdì

\*I bonus settimanali vengono calcolati per il periodo lunedì – domenica precedente in funzione dell'ora locale nel Paese di registrazione.

### Provvigioni/Bonus mensili

Paygate Accumulator di Kyäni  
Generation Check Match  
Customer Pool  
Customer Builder Bonus  
Power Play

Inserimento nel BackOffice	Bonifico	Accredito Payoneer
L'8° giorno del mese	Il 14° giorno del mese	Il 14° giorno del mese

### Bonus Leadership

Diamond Pool\*  
Red Diamond Pool\*  
Infinity Bonus  
Bonus Livello

Inserimento nel BackOffice	Bonifico	Accredito Payoneer
L'8° giorno del mese	Il 25° giorno del mese	Il 25° giorno del mese

\* I Diamond e Red Diamond Pool vengono pagati il secondo mese a maturazione avvenuta. Ad esempio, il versamento dei pool leadership di gennaio avverrà in data 25 marzo.

***N.B. Se la data di inserimento nel Back Office o di pagamento di un bonus cade il fine settimana o in un giorno festivo, l'operazione verrà effettuata il primo giorno lavorativo successivo.***

---

## DEFINIZIONI

---

**Linea** – L'intero gruppo di Distributor singoli di primo livello di un Distributor. La "Linea" è presente sia nell'Organizzazione di Sponsorizzazione (Albero Sponsor) sia nell'organizzazione di Posizionamento (Albero di Posizionamento). Tre Distributors singoli al primo livello, equivalgono a tre "Linee".

**Downline** – Tutte le Linee della tua struttura.

**Autoship** – Modalità automatica di ordine a cadenza mensile pensato principalmente per agevolare le procedure di ordine da parte del consumatore. Esistono varie opzioni tra cui operare una scelta. In ogni caso, i prodotti disponibili cambiano in funzione del mercato. La modalità di "Autoship" può essere attivata tramite il tuo Back Office oppure contattando il Servizio Clienti. Si tratta di una opzione facoltativa.

**Backoffice** – Programma di Internet che ti consente di visualizzare e di controllare la tua attività in sicurezza. Potrai visualizzare i reports del tuo team, ordinare prodotti, definire nuovi clienti, registrare nuovi Distributori, acquisire training nonché verificare la tua modalità "Autoship".

**Holding Tank** – Quando iscrivi un nuovo Business Partner indipendente nella tua organizzazione, puoi piazzarlo temporaneamente in una Holding Tank per un periodo fino a 10 giorni. Questo ti dà il tempo per decidere dove inserirlo nel tuo Albero di Posizionamento. Se non lo inserisci entro il periodo di 10 giorni, il nuovo Business Partner sarà automaticamente piazzato nel tuo primo livello dell'Albero di Posizionamento.

**Generazione** – Un Distributor di Kyäni titolare di un livello di compensi uguale o superiore a quello di Sapphire, compreso il successivo Distributore di Kyäni titolare di un livello di compensi uguale o superiore a quello di Sapphire e tutti gli Distributors intermedi. Le Generazioni vengono definite singolarmente in corrispondenza di ogni "Linea".

**Livello di Compenso** – Livello detenuto all'atto del versamento di un qualsiasi bonus o intermediazione alle vendite. Tale livello cambierà in funzione del volume del tuo team. Lo potrai trovare indicato nei dettagli di ogni commissione nel tuo Back Office.

**Livello Lifetime** – Livello massimo raggiunto da te.

**Prime** – I clienti iscritti con abbonamento Prime hanno diritto a sconti sui loro acquisti di prodotti e alla spedizione gratuita dei prodotti, laddove previsto. Gli incaricati iscritti con abbonamento Prime hanno diritto alla spedizione gratuita dei prodotti, laddove previsto.

**Cliente Retail** – Cliente che provvede all'acquisto dei propri prodotti singolarmente, uno alla volta. In caso di bisogno, può rivolgersi direttamente al Distributor, contattare il Servizio Clienti oppure collegarsi al sito web di Kyäni per l'acquisto del prodotto online.

**QV** – Volume di qualifica - Volume assegnato ai prodotti e utilizzato per la definizione del livello e della qualifica minima.

**MQV** – Volume di qualificazione degli iscritti (comprensivo degli acquisti dei clienti)

**GQV** – Volume di qualificazione del gruppo (comprende te stesso e l'intero tuo gruppo inclusi i clienti)

**CV** – Volume Commissioni - Volume soggetto alle commissioni. Volume utilizzato nel calcolo dei bonus.

**SV** – Volume Speciale. Questo Volume è utilizzato per calcolare i payouts da Team Bonus.