



---

## 카야니 보상플랜 한국

---

---

### 인사말

---

#### **카야니 가족이 되신 것을 환영합니다!**

카야니의 미션은 '웰니스와 기회를 통한 보다 나은 삶의 약속'입니다. 카야니 독립 비즈니스 파트너 (이하 '비즈니스 파트너' 또는 'BP') 이자 가족으로서 전 세계의 많은 사람들과 보다 나은 삶을 공유할 수 있도록 함께해 주시기 바랍니다.

비즈니스의 여정에 앞서, 카야니에 시간과 열정을 투자해주신 여러분의 노고에 보답하고자 마련된 보상플랜을 소개해 드리겠습니다. 견고한 비즈니스 구축과 팀의 발전을 위해 보상플랜을 이해하고 숙지하는 것은 매우 중요합니다. 최상의 보상을 위해 필히 정독하시고 성공을 향해 한 단계씩 나아가시기 바랍니다.

또한, 진정한 성공의 척도는 재정적 안정 뿐 아니라 다른 사람들과 성공을 나누고 공유하는 미덕에 있음을 기억하시기 바랍니다. 귀하의 목표를 향한 여정에서 카야니의 나눔 봉사 프로그램인 케어링 핸드스를 통해 전 세계에 도움이 필요한 이웃들에게 희망과 축복을 공유해 주십시오.

카야니 가족이 되신 것을 다시 한번 축하드리며, 여러분의 성공에 언제나 함께할 것을 약속드립니다!

감사합니다.

카야니

## 계보

계보는 카야니에 소속되어 있는 모든 비즈니스 파트너 사이의 관계 형성을 나타내는 체계입니다. 카야니 보상플랜에서는 스폰서 계보와 플레이스먼트 계보 두 가지가 활용되며, 신규 비즈니스 파트너가 등록하면 해당 정보가 두 가지 계보에 표시됩니다.

### 스폰서 계보

스폰서 계보는 직접 추천 관계를 나타내는 체계로서 여러분이 직접 추천한 모든 사람은 여러분의 바로 밑에 배치되어 직하위 1 대를 구성합니다. 그리고 여러분이 직접 추천한 팀 멤버들이 새로운 비즈니스 파트너를 직접 추천하는 경우 해당 팀 멤버 밑에 배치되어 여러분의 직하위 2 대를 구성합니다. 스폰서 계보상의 위치는 누가 신규 비즈니스 파트너를 추천했느냐에 따라 자동으로 결정됩니다. 스폰서 계보의 레그 수는 여러분이 직접 추천한 비즈니스 파트너 수에 의해 결정됩니다

#### 스폰서 계보가 적용되는 보너스

- 팀 보너스
- 매칭 보너스



## 플레이스먼트 계보

플레이스먼트 계보는 또다른 형태의 체계입니다. 스폰서 계보와는 달리 여러분이 직접 추천한 비즈니스 파트너를 하위조직 내에서 자유롭게 배치할 수 있습니다. 리더들이 새로 등록시킨 비즈니스 파트너를 각각 상이한 위치에 배치하는데는 여러 가지 이유가 있을 수 있습니다. 거기에는 팀 구축을 위한 시너지 효과, 개인적 친분이나 지역적 안배, 승급을 위한 전략적 선택 등이 포함됩니다. 신규 비즈니스 파트너들의 적절한 배치는 보다 안정적이고 수익성 높은 조직을 구축하는데 중요합니다.

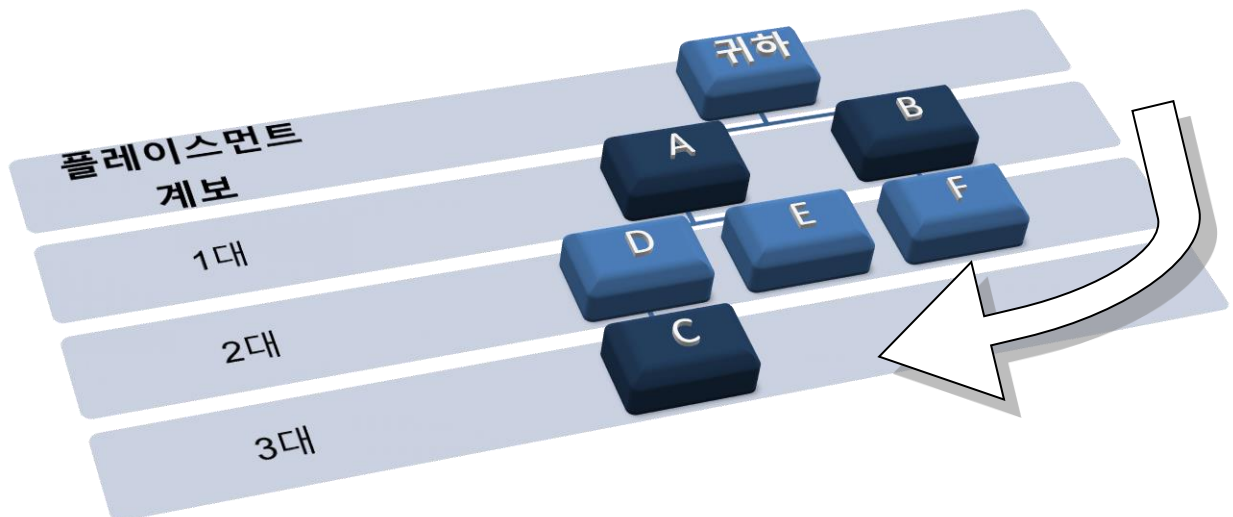
인터넷으로 비즈니스 파트너가 새로운 팀 멤버를 직접 추천하는 경우 플레이스먼트 계보에 바로 배치할 수도 있지만, 홀딩 탱크(Holding Tank)에 먼저 배치한 다음 최대 72 시간 동안 시간적 여유를 가지고 신중하게 최종 위치를 결정할 수 있습니다. 단, 지정된 시간 내에 배치가 이루어지지 않으면 회사 시스템이 자동으로 비즈니스 파트너의 직하위 1 대에 신규 비즈니스 파트너를 배치시킵니다. 플레이스먼트 계보의 레그는 원하는 곳에 제한 없이 구축할 수 있습니다. 모든 보너스의 혜택을 얻기 위해서는 최소 3 개의 레그를 형성해야 합니다.

커스터머는 카야니 페이게이트 보너스나 직급 승급상 하나의 레그로 간주합니다.

아래의 그림을 보면 비즈니스 파트너가 직접 추천한 C가 D의 하위로 등록됐지만, 스폰서와 플레이스먼트 계보가 모두 동일한 조직으로 배치된 것을 확인할 수 있습니다.

### 플레이스먼트 계보가 적용되는 보너스

- 펄 보너스
- 페이게이트 보너스



## 자격 달성 조건

자격 달성 방법에는 두 가지가 있습니다. 첫째, 매월 1QV 이상 구매한 경우 디스트리뷰터로 인정받아 주간 보너스를 받을 자격을 얻게 됩니다.

둘째, 매월 비즈니스 파트너와 퍼스널 커스터머가 구매한 실적의 합이 100QV 이상을 달성하거나, 또는 비즈니스 파트너 본인과 직하위 비즈니스 파트너의 QV 합계가 2,000QV 를 달성한 경우에 유자격 디스트리뷰터로 인정받아 모든 보상플랜의 혜택을 받을 수 있습니다. 자격 달성은 '월' 기준입니다.

## 직급

직급은 플레이스먼트 계보에서 발생한 QV 를 기준으로 계산합니다. 펄 직급까지는 개인구매를 통해 발생한 QV 중 600QV 까지 직급 산정에 인정되지만, 사파이어 이상 직급은 1000QV 까지 인정됩니다. 또한 다이아몬드 이하 직급은 2 개의 액티브 레그(100QV)를 유지해야 하며, 블루 다이아몬드 이상 직급은 3 개의 액티브 레그(100QV)를 유지해야 합니다.

### 플레이스먼트 계보의 QV 를 적용한 직급 차트

직급	MQV / 귀하와 직하위 비즈니스 파트너의 QV 합계	총 GQV	파워 레그를 제외한 레그들의 QV 합계	첫 번째, 두 번째 레그를 제외한 레그들의 QV 합계
유자격 디스트리뷰터	100/2,000			
가넷	100/2,000	1,000	400	
제이드	100/2,000	2,000	800	
펄	100/2,000	5,000	2,000	
사파이어	100/2,000	10,000	4,000	
루비	100/2,000	25,000	10,000	
에메랄드	100/2,000	50,000	20,000	
다이아몬드	100/2,000	100,000	40,000	
블루다이아몬드	100/2,000	250,000	100,000	12,500
그린 다이아몬드	100/2,000	500,000	200,000	25,000
퍼플 다이아몬드	100/2,000	1,000,000	400,000	50,000
레드 다이아몬드	100/2,000	2,000,000	800,000	100,000
더블 레드 다이아몬드	100/2,000	4,000,000	1,600,000	200,000
블랙 다이아몬드	100/2,000	10,000,000	4,000,000	500,000
더블 블랙 다이아몬드	100/2,000	25,000,000	10,000,000	1,250,000

## 직급 결정 절차

직급은 다음과 같은 절차를 통해 결정됩니다.

1. 총 GQV(그룹 실적)를 계산하여 직급 차트와 비교합니다.
2. 파워 레그를 제외한 QV(개인실적 포함)가 특정 직급의 최소 기준을 충족시키고 있습니까?  
(해당되지 않는 경우 그 아래 단계의 직급 기준과 비교합니다.)
3. 첫 번째, 두 번째 레그를 제외한 QV(개인실적 포함)가 특정 직급의 최소 기준을 충족시키고 있습니까? 충족한 경우 해당 직급이 여러분의 직급이 되며, 그렇지 않은 경우 그 아래 단계의 직급 기준과 비교합니다.

## 예시

다음은 직급 계산의 예시입니다.

**예시 A:** 레그가 2 개이고, 실적이 큰 파워 레그가 30,000QV, 다른 레그가 20,000QV 인 경우 직급을 계산해보겠습니다.

1. 두 레그의 실적이 50,000QV 이므로 직급 차트의 조건에 따라 에메랄드에 해당됩니다.
2. 파워 레그를 제외한 QV 가 20,000 으로, 에메랄드에 해당하는 20,000QV 조건을 충족시켜 A 의 직급은 에메랄드가 됩니다.

**예시 B:** 4 개의 레그를 유지하고 있고, 파워 레그의 실적이 120,000QV, 두 번째, 세 번째 및 네 번째 레그가 각각 17,000QV, 3,000QV, 300QV 를 달성한 경우, B 의 직급을 계산해보겠습니다.

1. 모든 레그의 전체 실적이 140,300QV 이므로 직급 차트에 따라 다이아몬드에 해당됩니다.
2. 파워 레그 이외의 QV 합계가 20,300QV 이므로 다이아몬드 직급을 위한 최소 기준을 충족시키지 못하고 있습니다. 따라서 한 단계 아래인 에메랄드 직급 조건과 비교해야 합니다.
3. 파워 레그를 제외한 실적이 20,300QV 이므로 에메랄드 직급에 해당되는 20,000QV 를 충족하고 있습니다. 따라서, 에메랄드 직급이 부여됩니다.



## 보너스

### 퍼스널 커스터머 보너스

#### 제품 공유 보너스

모든 비즈니스 파트너가 구매한 스타터팩(최소 50QV)에 대해 제품 공유 보너스를 지급합니다. 보너스 혜택이 제공되는 스타터팩에는 제품을 구매한 국가의 통화에 따라 보너스 금액이 부여되며, 보너스를 받으려면 보너스가 발생하는 시점에 보너스산정직급 기준으로 디스트리뷰터 이상 직급을 유지해야 합니다.

등록 후 35 일 이내에 스타터팩을 구매한 신규 비즈니스 파트너 총 3 명(50QV 이상 제품을 최초 구매한 커스터머 포함 가능)을 직접 추천한 경우 등록 후 90 일간 더블 제품 공유 보너스를 지급받게 됩니다. 본 보너스를 지급받기 위해서는 제품 공유 보너스를 시행하는 국가의 신규 비즈니스 파트너나 커스터머를 추천해야 하며, 더블 제품 공유 보너스가 발생하는 시점에 유자격 디스트리뷰터 이상 직급을 유지해야 합니다.

**예시:** 비즈니스 파트너 A 가 등록 1 주차에 스타터팩을 구매한 신규 비즈니스 파트너 B 와 C 를 추천한 경우, 1 주차에 비즈니스 파트너 B 와 C 의 최초 구매에 대해 제품 공유 보너스를 지급받게 됩니다. 계속해서 비즈니스 파트너 A 가 2 주차에 50QV 이상 제품을 최초 구매한 신규 커스터머 D 를 추천하는 경우, 비즈니스 파트너 B 와 C 의 스타터팩에 대해 더블 제품 공유 보너스를 지급받게 됩니다.

더블 제품 공유 보너스를 달성하고 직접 추천한 비즈니스 파트너도 더블 제품 공유 보너스를 달성하는 경우, 등록 후 90 일간 그 파트너가 받는 더블 제품 공유 보너스의 50%를 추가로 지급받게 됩니다. 본 보너스를 지급받기 위해서는 보너스가 발생하는 시점에 유자격 디스트리뷰터 이상 직급을 유지해야 합니다.

**예시:** 비즈니스 파트너 A 가 등록 후 35 일 이내에 신규 비즈니스 파트너 B, 커스터머 C 와 D 를 직접 추천하고, 비즈니스 파트너 B 가 등록 후 35 일 이내에 신규 커스터머 E 와 F 및 비즈니스 파트너 G 를 직접 추천했다고 가정하겠습니다. 이 경우 비즈니스 파트너 B 는 비즈니스 파트너 G 에 대해 더블 제품 공유 보너스를 지급받게 되며, 비즈니스 파트너 A 는 비즈니스 파트너 B 가 받은 더블 제품 공유 보너스의 50%를 추가로 지급받게 됩니다.

#### 커스터머 보너스

퍼스널 커스터머가 카야니로부터 제품을 구매하는 경우 비즈니스 파트너는 커스터머가 구매한 제품의 CV 에 대해 60%에 해당되는 금액을 커스터머 보너스로 지급받게 됩니다. 이 보너스는 퍼스널 커스터머가 제품을 구매할 때마다 주 단위로 계산하여 지급되며, 보너스를 지급받기 위해서는 디스트리뷰터 이상 직급을 유지해야 합니다.

**예시:** 커스터머가 50CV 에 상당하는 제품을 구매한 경우, 비즈니스 파트너는 ₩30,000 의 보너스를 지급받게 됩니다. 이 금액은 커스터머가 주문한 제품 CV 에 60%를 곱한 것입니다 (50CV x 60% = ₩30,000).

#### 커스터머 빌더 보너스

매월 커스터머들이 구매한 제품의 총 QV 가 750, 1,500, 2,500, 5,000, 8,000QV 를 달성하는 경우 비즈니스 파트너에게 아래와 같이 커스터머 빌더 보너스가 지급됩니다. 단, 매월 가장 높은 단계에 해당하는 보너스 하나만 제공됩니다.

커스터머 볼륨	보너스 금액
750 QV	₩100,000
1,500 QV	₩200,000
2,500 QV	₩400,000
5,000 QV	₩1,000,000
8,000 QV	₩2,000,000

## 보너스

### 비즈니스 파트너 보너스

#### 펼 보너스

등록월과 이후 6개월 이내에 보너스산정직급 펼을 2회 달성하거나, 또는 보너스산정직급 사파이어를 1회 달성하는 경우 ₩500,000의 보너스가 지급됩니다. 등록월은 0개월로 간주합니다.

**예시:** 비즈니스 파트너가 4월 5일에 등록했다고 가정하겠습니다. 이 비즈니스 파트너가 4월, 5월, 6월, 7월, 8월, 9월, 10월까지 보너스산정직급 기준으로 펼을 2회 달성하거나 사파이어 이상 직급을 1회 달성하는 경우 보너스를 지급받을 수 있습니다.

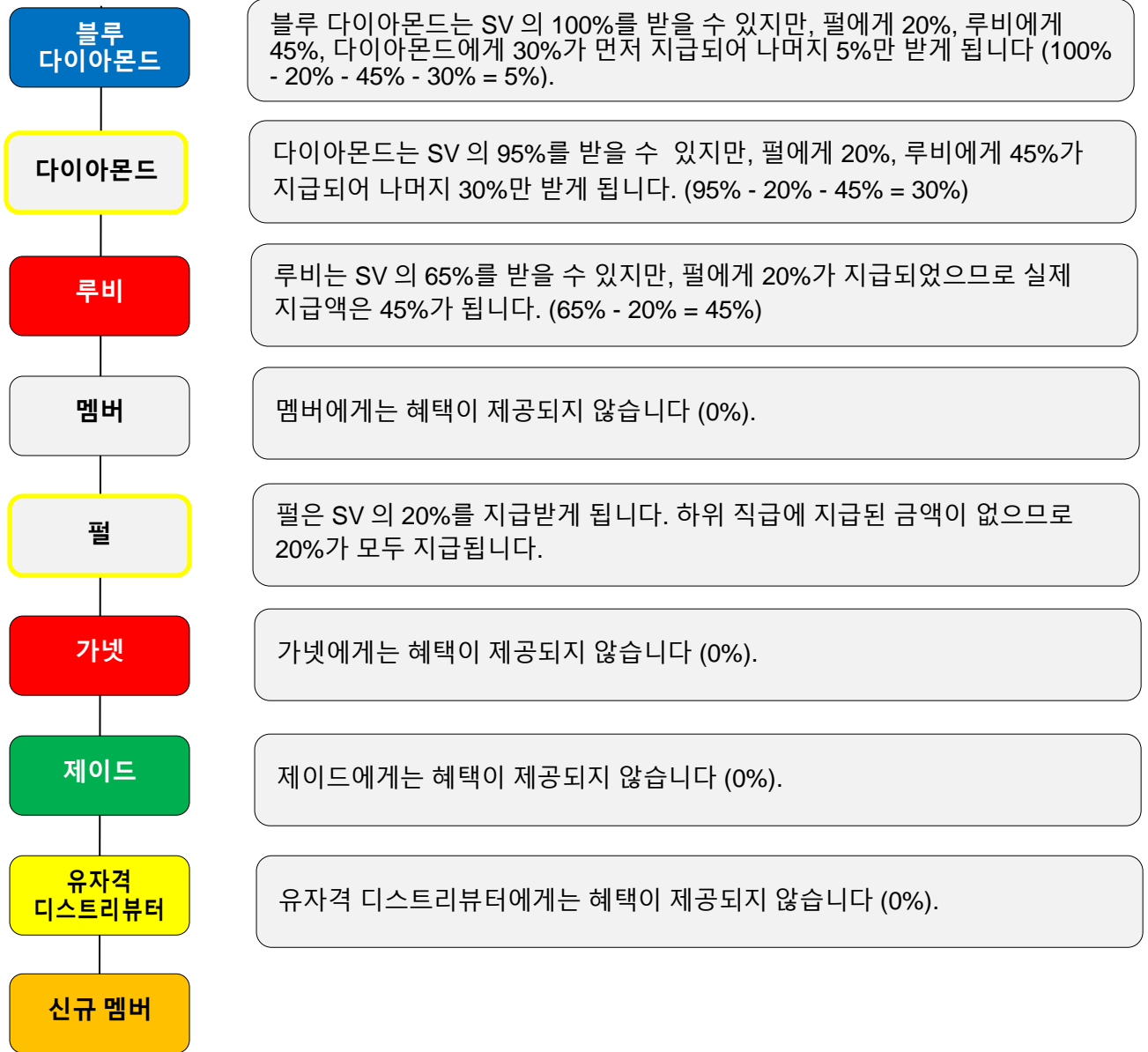
#### 팀 보너스

여러분의 하위라인 멤버가 새로운 팀 멤버를 등록시키는 경우 팀 보너스가 지급됩니다. 이 보너스는 스폰서 계보를 적용하여 계산하며, 신규 멤버가 구매하는 스타터팩, 비즈니스 파트너의 직급, 비즈니스 파트너와 신규 팀 멤버 사이에 있는 각 비즈니스 파트너들의 직급에 따라 차등 지급됩니다.

팀 보너스는 SV(스페셜 볼륨)를 기준으로 계산됩니다. 모든 스타터팩에는 SV가 부여되며, 직급에 따라 특정 비율의 SV가 보너스로 지급됩니다. 직전월과 해당월의 직급을 비교하여 가장 높은 직급이 팀 보너스의 계산에 적용되며, 아래표는 직급에 따른 보너스 비율을 나타냅니다.

비율	사파이어	루비	에메랄드	다이아몬드	블루 다이아몬드
20%	45%	65%	85%	95%	100%

팀 보너스 차등 지급의 예시





## 카야니 페이게이트 보너스

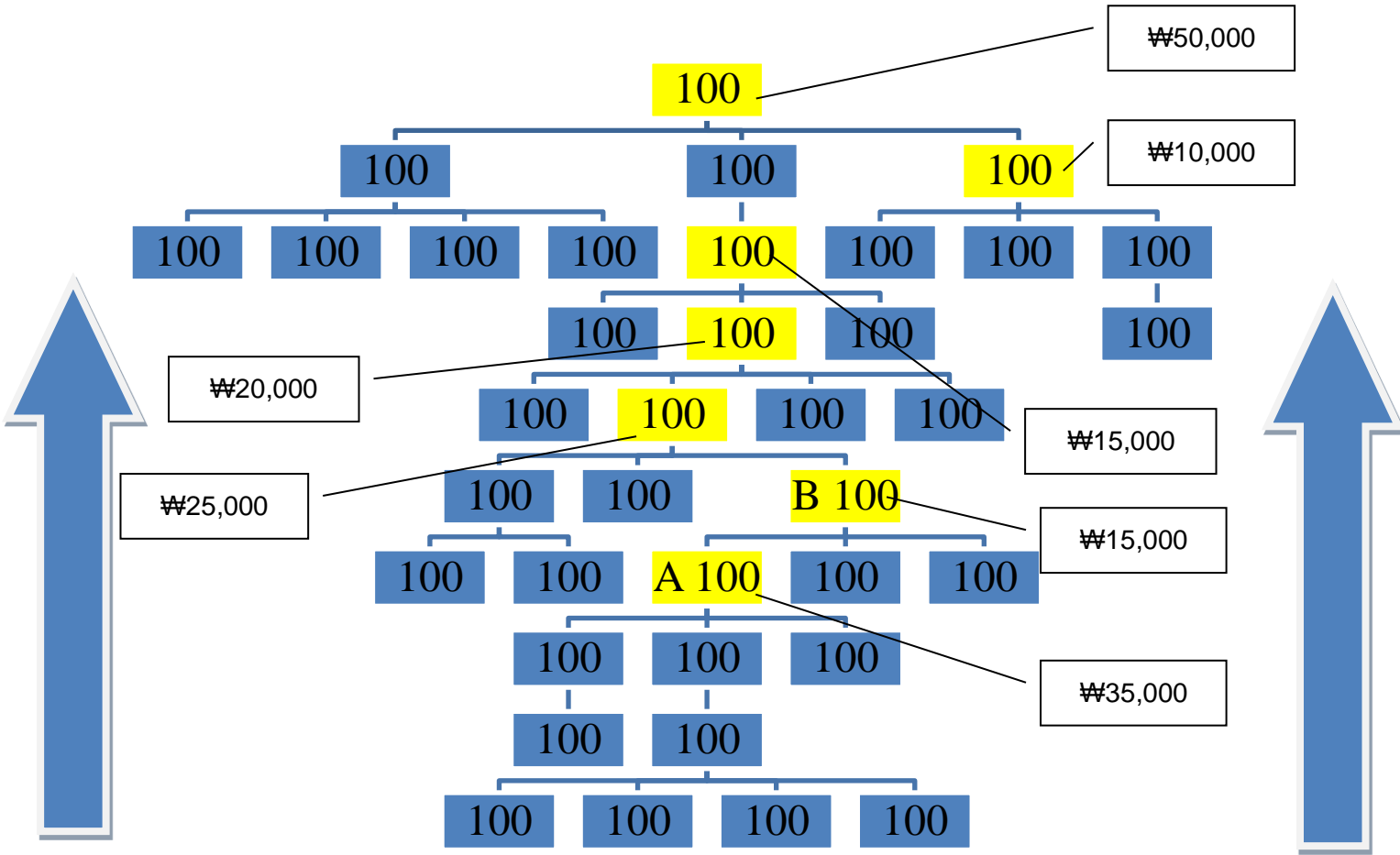
카야니 페이게이트 보너스는 플레임먼트 계보에서 생성된 월간 CV 를 바탕으로 계산합니다. 카야니 페이게이트 보너스는 매월 플레임먼트 계보의 최하위 조직 중 자격을 달성한 비즈니스 파트너로부터 시작하여 상위 페이게이트에 도달할 때까지의 잔여 실적을 누적, 계산하는 방식으로 산출되며, 이 과정은 모든 페이게이트 보너스 단계에서 반복적으로 이루어집니다. 또한 사업이 성장함에 따라 보다 높은 단계의 페이게이트 자격을 달성하게 되고 수입도 그 만큼 증가하게 됩니다. 페이게이트 자격달성 및 보너스 계산을 위해 퍼스널 커스터머 CV 도 하나의 레그로 인정합니다. 예를 들어, 특정 비즈니스 파트너가 하위에 비즈니스 파트너로 구성된 2 개의 레그와 퍼스널 커스터머 그룹을 보유하고 있는 경우 퍼스널 커스터머 그룹을 3 번째 레그로 인정하여 페이게이트 보너스 자격달성 및 보너스 계산에 반영합니다. 단, 비즈니스 파트너 본인이 구매한 개인 CV 는 페이게이트 자격 달성 및 보너스 계산에 포함되지 않습니다.

다음은 단계별 CV 비율과 각 페이게이트 달성에 필요한 조건을 나타내는 페이게이트 산정 차트입니다.

**플레이스먼트 계보의 CV 를 적용한 페이지트 산정 차트**

페이지트	지급률	파워 리그의 총 CV	파워 리그를 제외한 리그들의 총 CV	세 번째 리그의 최소 CV
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

### 페이게이트 1 단계 차트

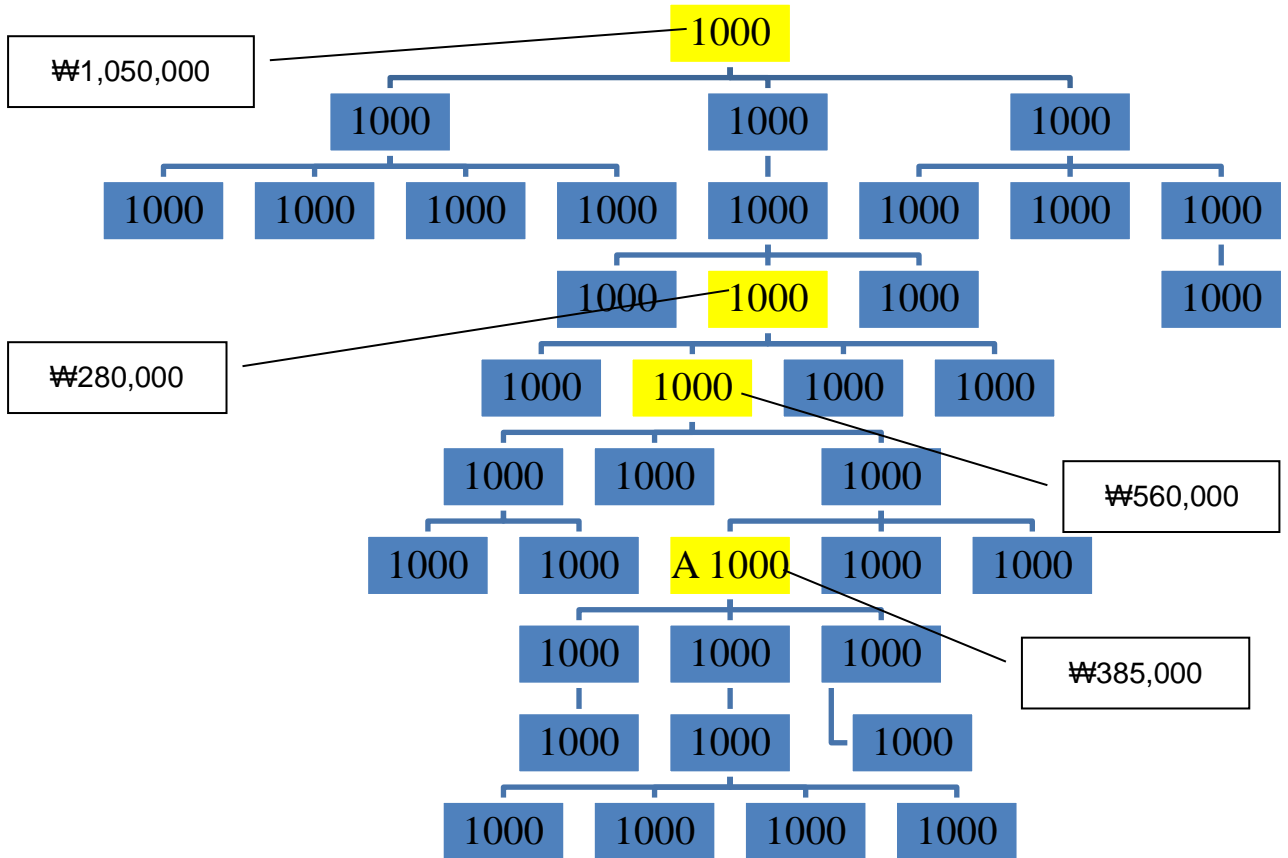


상기 페이게이트 1 단계의 예를 통해 설명드리겠습니다. CV 실적은 플레이스먼트 계보의 최하위에서 시작하여 위쪽으로 이동하며 누적, 합산됩니다. 첫 번째 유자격 비즈니스 파트너의 실적이 페이게이트 1 단계에 도달하는 경우, CV가 어느 정도 지급되는지 계산합니다(노란색 박스). 첫 번째 노란색 박스 A(비즈니스 파트너 A)에 총 900CV가 누적되었습니다. 페이게이트에 도달하면 다음 절차에 따라 해당 페이게이트에서 지급될 보너스 금액을 계산합니다.

1. 그룹의 최하위, 또는 마지막으로 적용된 페이게이트 중 거리가 가까운 쪽에서부터 모든 CV 실적을 누적, 합산합니다.
2. 페이게이트 기준 실적에 해당하는 CV를 차감합니다(파워 레그의 총 CV). 페이게이트 1 단계의 기준 실적은 200CV입니다. 이 200 CV는 개인 CV와 함께 상위 비즈니스 파트너에게 이동됩니다. 상기 예시에서 페이게이트 보너스 계산을 위한 총 실적은 700CV(900CV-200CV)이며, 여기에 페이게이트 1 단계에 해당하는 지급률 5%를 곱하면 ₩35,000의 보너스 금액이 산출됩니다.

비즈니스 파트너 A(노란색 박스 A)에서 위쪽으로 이동된 실적은 300CV(페이게이트 기준 실적 200CV + 개인 실적 100CV)입니다. 비즈니스 파트너 B(노란색 박스 B)는 페이게이트 1 단계를 달성한 차상위 비즈니스 파트너로, B의 누적 실적은 500CV가 됩니다. 상기 2번의 절차가 비즈니스 파트너 B에게도 동일하게 적용됨에 따라 B는 ₩15,000의 보너스를 지급받게 됩니다. 또한 비즈니스 파트너 B의 개인 실적(100CV)과 페이게이트 기준 실적(200CV)도 동일한 절차를 통해 위로 이동하며 그룹의 최상위까지 동일한 방법으로 계산이 이루어집니다. 각각의 노란색 박스는 페이게이트 1 단계 자격을 달성한 비즈니스 파트너를 뜻하며, 하나의 페이게이트에 대한 계산이 끝나면 다음 단계의 페이게이트에 대해서도 해당 지급률에 따라 동일한 방법으로 계산이 이루어집니다.

### 페이게이트 4 단계 차트



### 페이게이트 4 단계의 예시

위의 그림은 페이게이트 4 단계의 예시입니다. 페이게이트 보너스 계산원리를 좀 더 정확하게 이해할 수 있도록 페이게이트 1 단계와 동일한 조직을 사용하며, 페이게이트 4 단계에 적용할 수 있도록 실적을 1000CV로 올렸습니다. 페이게이트 1~3 단계는 페이게이트 4 단계가 진행되기 전에 지급됩니다. 페이게이트 4 단계의 자격을 달성하기 위해서는 파워 리그의 총 CV가 4500CV 이상, 파워 리그를 제외한 나머지 리그들의 총 CV가 적어도 3000CV는 되어야 합니다.

노란색으로 표시된 모든 비즈니스 파트너가 페이게이트 4 단계의 자격을 충족시키고 있습니다. 비즈니스 파트너 A(노란색 박스 A)가 받게 될 보너스 금액을 계산하기 위해, 먼저 모든 리그의 실적을 합산합니다. 비즈니스 파트너 A의 누적 실적은 총 10,000CV입니다. 그 다음, 페이게이트 기준 실적(페이게이트 4의 경우 4500CV)을 빼면 5500CV가 나오고, 여기에 7%를 곱하면 ₩385,000이 나옵니다. 이 금액에 다른 페이게이트 보너스(페이게이트 1~3 단계)가 합산됩니다.

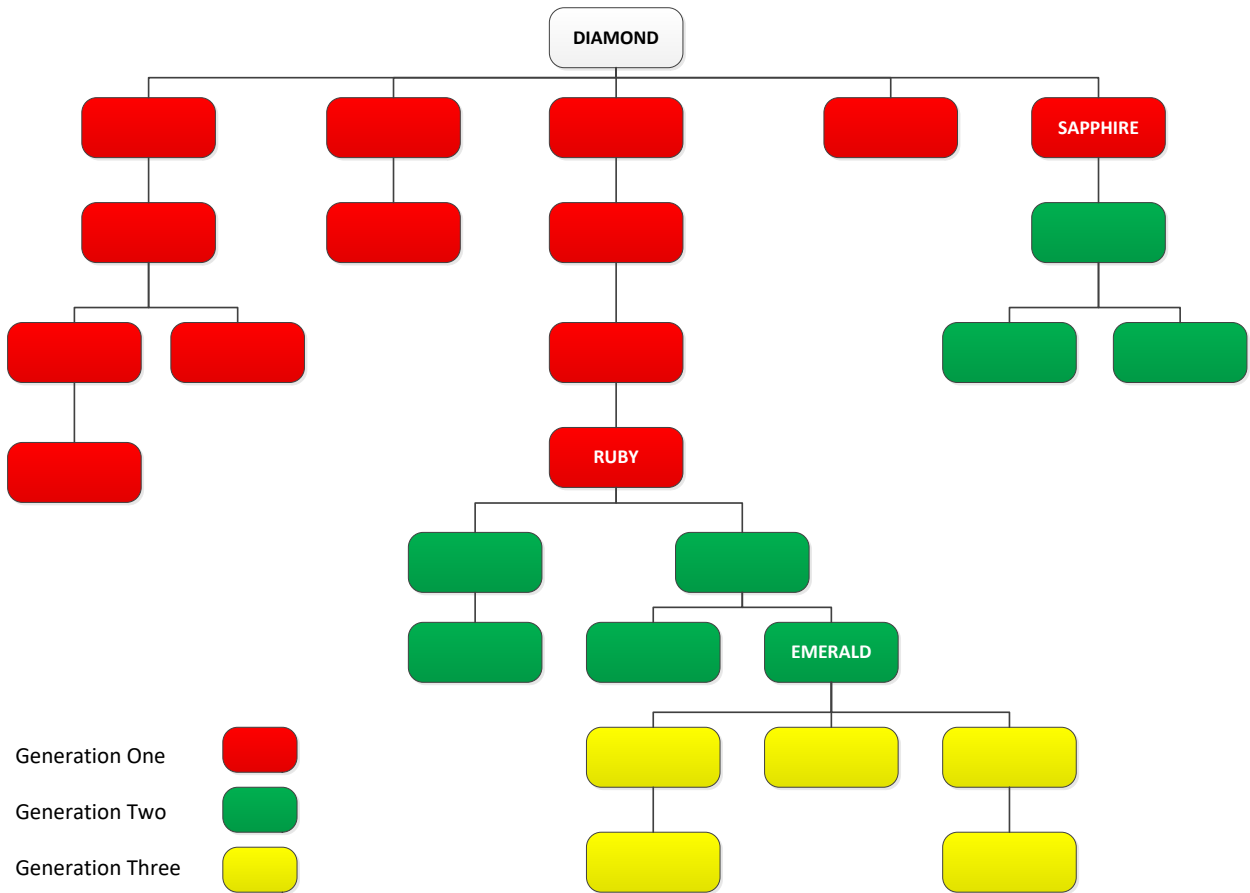
마지막으로, 페이게이트 4 단계의 기준 실적인 4500CV는 개인 실적 1000CV와 함께 상위 비즈니스 파트너에게 올라갑니다. 이러한 과정이 페이게이트 4 단계를 달성한 모든 독립 비즈니스 파트너에게 반복 적용됩니다. 상기 예시를 보면 총 4명의 비즈니스 파트너가 페이게이트 4 단계의 보너스를 지급받게 됩니다.

## 매칭 보너스

카야니가 자랑하는 보너스 중의 하나가 바로 매칭 보너스입니다. 하위 그룹에 속한 비즈니스 파트너의 구매실적에 따라 발생한 페이게이트 보너스에 대하여 스폰서 계보 기준으로 일정 비율을 지급하는 보너스로 최대 9 세대까지 적용됩니다. 세대란 보너스산정직급기준으로 사파이어 이상의 비즈니스 파트너로부터 동일한 직급을 가진 그 다음 사파이어 이상의 비즈니스 파트너 사이에 존재하는 모든 하위라인을 뜻합니다. 보너스산정직급기준으로 하위라인의 페이게이트 보너스에 대해 일정 비율을 매칭 보너스로 받게 됩니다. 아래 차트는 각 직급에 따른 세대와 보너스 비율을 나타낸 것입니다.

세대	사파이어	블루	에메랄드	다이아몬드	블랙 다이아몬드	그린 다이아몬드	퍼플 다이아몬드	레드 다이아몬드	더블 레드 다이아몬드	블랙 블랙 다이아몬드	더블 블랙 다이아몬드
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%

### 매칭 보너스의 예시



위의 예시에서 보너스산정직급 기준으로 다이아몬드 직급을 유지한 독립 비즈니스 파트너는 5 세대까지 보너스를 지급받을 수 있습니다(상기 예시에서는 3 세대까지만 표시). 붉은 색으로 표시된 비즈니스 파트너들은 1 세대에 해당되며, 각각의 페이게이트 보너스에 대해 15%씩 매칭 보너스를 지급받게 됩니다. 녹색으로 표시된 비즈니스 파트너들은 2 세대로서 이들의 페이게이트에 대해 다이아몬드 직급자는 각각 10%를 매칭 보너스로 지급받게 됩니다. 노란색으로 처리된 비즈니스 파트너들은 3 세대로서, 다이아몬드 직급자는 모든 비즈니스 파트너들의 페이게이트에 대해 10%를 매칭 보너스로 지급받게 됩니다.

### 카야니 카 프로그램

비즈니스 파트너가 루비 프로그램에 참가하기 위해서는 연속되는 6 개월 동안 보너스산정직급 루비를 2 회 유지해야 합니다.

카야니 카 프로그램에 대한 보다 자세한 정보는 백오피스의 카야니 카 프로그램 문서에서 확인하실 수 있습니다.

## 여행

카야니는 사업 성장을 이룬 분들에 대한 보상으로 인센티브 여행 기회를 제공합니다. 여행 프로그램은 지사마다 상이할 수 있으며, 현재 진행되는 인센티브 여행 프로모션을 확인하시려면 백오피스를 방문해주세요.

---

### 카야니 보너스 지급일

---

#### 주간 보너스

팀 보너스  
 제품 공유 보너스  
 커스터머 보너스

백 오피스 공지	지급일
수요일	금요일

\* 주간 보너스는 등록 국가의 현지 시간을 기준으로 직전 주의 월요일부터 일요일까지의 실적에 대해 지급됩니다.

#### 월간 커미션/보너스

페이게이트 보너스  
 매칭 보너스  
 펄 보너스  
 커스터머 빌더 보너스

백 오피스 공지	지급일
8 일	15 일

**참고:** 보너스 공지 또는 지급일이 주말이나 공휴일인 경우 그 다음 영업일에 공지 또는 지급이 이루어집니다.

---

## 용어 정의

---

**레그** – 특정 비즈니스 파트너가 구축한 1 대 비즈니스 파트너 그룹을 지칭하는 용어로, 레그에는 스폰서 계보와 플레이스먼트 계보가 존재합니다. 만일 여러분의 1 대에 3 명의 독립 비즈니스 파트너가 있다면 총 3 개의 레그가 있다는 것을 뜻합니다.

**하위라인** – 비즈니스 파트너가 구축한 조직의 모든 레그를 말합니다.

**자동 주문** – 비즈니스 파트너 또는 커스터머가 희망하는 일자에 희망하는 제품이 자동으로 주문되는 시스템입니다. 최초 1 회 설정 후 별도의 과정없이 제품이 결제 및 배송됩니다. 선택 가능한 다양한 옵션이 제공되며 주문 가능한 제품은 국가별로 상이할 수 있습니다. 자동 주문은 백오피스나 고객지원팀을 통해 신청 및 수정할 수 있습니다.

**백오피스** – 비즈니스 파트너가 본인의 비즈니스 진행 상황을 확인하고 관리할 수 있는 안전한 인터넷 프로그램입니다. 팀이나 주문한 제품에 대한 정보 확인, 신규 커스터머나 파트너의 등록, 구독 프로그램을 관리하거나 트레이닝 자료로도 활용할 수 있습니다.

**홀딩 탱크** – 인터넷으로 신규 비즈니스 파트너를 등록시키는 경우, 최대 72 시간 동안 해당 비즈니스 파트너를 홀딩 탱크에 배치하여 시간적인 여유를 두고 플레이스먼트 계보상의 적합한 위치를 결정할 수 있습니다. 단, 72 시간 내에 배치를 하지 못하는 경우 해당 비즈니스 파트너는 자동으로 플레이스먼트 계보의 1 대로 배치됩니다.

**세대** – 보너스산정직급 기준으로 사파이어 이상의 직급을 유지한 카야니 비즈니스 파트너로부터 동일한 직급을 유지한 그 다음 단계의 사파이어 이상 비즈니스 파트너 사이에 존재하는 모든 하위라인 조직을 말합니다. 세대는 각 레그 별로 결정됩니다.

**보너스산정직급** – 각종 보너스를 받을 수 있는 자격을 의미하며, 팀 실적에 따라 결정됩니다. 백오피스에서 보너스산정직급과 상세 지급내역을 확인할 수 있습니다.

**최고달성직급** – 비즈니스 파트너가 달성한 최상위 직급을 말합니다.

**QV** – 실적 볼륨. 각 제품에 부여된 점수를 말하며, 직급유지 및 최소 자격달성을 판단하는 기준이 됩니다.

**MQV** – 멤버 실적 볼륨. 비즈니스 파트너의 개인 QV 를 말하며, 커스터머 구매 실적도 포함됩니다.

**GQV** – 그룹 실적 볼륨. 비즈니스 파트너 본인의 MQV 와 본인의 그룹 전체 실적을 말합니다.

**CV** – 커미션 볼륨. 보너스 계산을 위해 각각의 제품에 부여된 점수를 말합니다.

**SV** –스페셜 볼륨: 팀 보너스를 계산하는데 사용됩니다.