



PLAN WYNAGRODZEŃ KYÄNI

SPIS TREŚCI

Powitanie -----	2
Definicje-----	3
Drzewa Genealogiczne -----	5
Drzewo Sponsorskie -----	5
Drzewo Organizacyjne -----	6
Rangi -----	8
Dochód Osobisty -----	10
Bonus Rekrutacyjny (Poziom Jeden) -----	10
Bonus Sprzedaży -----	10
Bonus Klientki -----	10
Bonusy Zespołowe -----	12
Kyäni PayGate Accumulator Bonus -----	13
Generation Check Match-----	19
Bonus Rekrutacyjny-----	20
Pule Firmowe-----	24
Pula Diamentowa-----	25
Pula Czerwonych Diamentów -----	25
Pula Klientów -----	25
Dodatkowe Programy Motywacyjne -----	26
Car Program -----	26
Wycieczki -----	26
Bonusy rang -----	27

Witamy w Kyäni.

Naszą misją jest pomóc ludziom Doświadczyć Więcej i wykorzystać ich potencjał, w czym zawiera się lepsze zdrowie, większa zamożność i wspaniałe życie. Część tej misji osiągnięta jest poprzez Plan Wynagrodzenia Kyäni. Następne strony przeprowadzą Cię poprzez różne aspekty tego planu.

Zrozumienie planu wynagrodzeń jest ważne, ale nawet najlepsza jego znajomość nie ofiaruje Ci wolności finansowej, jakiej pragniesz. Gdy dochodzi do wyboru pomiędzy całkowitą wiedzą na temat tego planu a ciężką pracą, ciężka praca zawsze doprowadzi do zwycięstwa.

Sugerujemy, abyś zapoznał się podstawami planu wynagrodzeń zaraz po tym, jak dołączysz do Kyäni. Podstawy ujęte w Kyäni Quick Start Manual są wszystkim, czego potrzebujesz aby osiągnąć wielki sukces. Później, podczas pracy nad budowaniem biznesu, poświęć trochę czasu aby zagłębić się w szczegóły, które zawarte są w niniejszym dokumencie.

Raz jeszcze witamy w Kyäni. Mamy nadzieję na współpracę z Tobą w trakcie wielu następnych lat. Wspólnie zbudujemy długotrwałe dziedzictwo i zmienimy życie tysięcy ludzi.

Zespół Kierowniczy Kyäni

DEFINICJE

UWAGA: Wszystkie Wytluszczone słowa w tym dokumencie są wyjaśnione w rozdziale Dokumenty.

Definicje Ogólne

Linia (Leg) – Grupa dystrybutorów indywidualnych pierwszego poziomu zrekrutowanych bezpośrednio przez danego dystrybutora. **Linie** występują zarówno w **Drzewie Sponsorskim** (Sponsor Tree) jak i **Drzewie Organizacyjnym** (Placement Tree).

Linia Sponsorska (Power Leg) – gałąź twojej organizacji posiadająca najwyższy obrót kwalifikujący (**QV**) lub obrót prowizyjny (**CV**)

Linie zstępujące (Downline) – Wszystkie linie twojej organizacji (struktury)

Wysyłka automatyczna (Autoship) – produkt automatycznie fakturowany i wysyłany każdego miesiąca zarówno do dystrybutora jak i do klienta. Istnieje wiele opcji **wysyłki automatycznej**, w zależności od tego na jakim rynku działasz. Wysyłki automatyczne ustawia się poprzez **Backoffice** lub dział Obsługi Klienta

Backoffice – Bezpieczny program internetowy, który pozwala Ci obserwować i kontrolować swój biznes. Możesz widzieć raporty swojego zespołu, zamówić produkty, zarejestrować nowego klienta, pozyskać nowego dystrybutora, otrzymać szkolenie i mieć kontrolę nad swoją **Autodostawą**.

Pokolenie (Generation) – rozciąga się od Dystrybutora Kyäni posiadającego Dochód ze Statusu (Paid as Rank) równy lub wyższy niż Szafir aż do następnego Dystrybutora Kyäni z Dochodem ze Statusu równym lub wyższym niż Szafir i zawiera w sobie wszystkich dystrybutorów znajdujących się pomiędzy. **Pokolenia** są ustalane indywidualnie na każdej **Linii**.

Dochód ze Statusu (Paid as Rank) – Dochód ze Statusu to stawka przypisana do twojego statusu, jaką ci wypłacono w ramach jakiegokolwiek systemu wynagrodzenia lub okresu wynagrodzenia. Twój Dochód ze Statusu będzie się zmieniał wraz z dochodem grupowym. Dane dotyczące twoich dochodów ze Statusu możesz znaleźć w **BackOffice** razem ze szczegółowymi informacjami dotyczącymi każdej zaliczki (każdego zlecenia)?

Status Życiowy (Lifetime Rank) – Najwyższy status jaki zdołałeś osiągnąć

Klient Preferowany – Klient, który zamawia produkty w systemie Wysyłki automatycznej. Uprawnia go to do zniżki na zakupione produkty.

Klient detaliczny – Klient, który za każdym razem składa osobne zamówienie na produkty. W celu zakupu produktu klienci ci mogą zwrócić się bezpośrednio do dystrybutora, mogą skontaktować się z Działem Obsługi Klienta lub wejść na stronę korporacyjną i zalogować się na niej w celu złożenia zamówienia.

Automatycznie generowana strona (Replicated Website) – Osobista strona dystrybutora, dostarczona i zaaprobowana przez Kyäni, poprzez którą klienci mogą składać zamówienia a nowi rekruci mogą dołączyć do grupy danego dystrybutora.

WAŻNE: Zarówno Preferowani jak i Detaliczni Klienci podpisujący umowę z Kyäni otrzymają login kliencki, który pozwoli im składać zamówienia i zarządzać wysyłkami automatycznymi bez konieczności polegania na sponsorze lub dziale obsługi klienta.

Definicje z zakresu obrotów:

QV – Obrót kwalifikujący (Qualifying Volume)

Obrót przypisany produktom, używany do określenia Statusu i kwalifikacji minimalnej

MQV – Obrót Członkowski zapewniający kwalifikację (Member Qualifying Volume) Zawiera zakupy klienta

GQV – Obrót Grupy (Group Qualifying Volume) Zawiera ciebie i całą twoją grupę wliczając klientów

LQV – Obrót z **Linii** (Leg Qualifying Volume). Nie zawiera twojego osobistego obrotu. Stanowi grupowy obrót każdego z twoich pierwszoliniowych dystrybutorów. Każda linia ma swój obrót z **Linii**. Całkowity obrót z **Linii** będzie zatem stanowił całkowity obrót z wszystkich **Linii** nie wliczając twojego obrotu osobistego

CV – Obrót prowizyjny

Obrót przypisany do produktów, używany do kalkulowania bonusów

MCV – Obrót członkowski podlegający prowizji

Zawiera zakupy klienta

GCV – Obrót grupowy podlegający prowizji

Zawiera ciebie i całą twoją grupę

CCV – Obrót klienta podlegający prowizji. Obrót podlegający prowizji z tytułu zakupów dokonanych przez twojego osobistego klienta. Nie dotyczy twoich własnych zakupów.

LCV – Obrót z **Linii** podlegający prowizji. Nie zawiera twojego osobistego obrotu. Stanowi grupowy obrót podlegający prowizji każdego z twoich pierwszoliniowych dystrybutorów. Każda linia posiada swój obrót z **Linii**. Całkowity obrót z **Linii** będzie zatem stanowił całkowity obrót z wszystkich **Linii** nie wliczając twojego obrotu osobistego (indywidualnego?)

SV – Obrót rekrutacyjny. Obrót przypisany Pakietom Startowym, używany do kalkulowania Bonusów Rekrutacyjnych.

Drzewa Genealogiczne

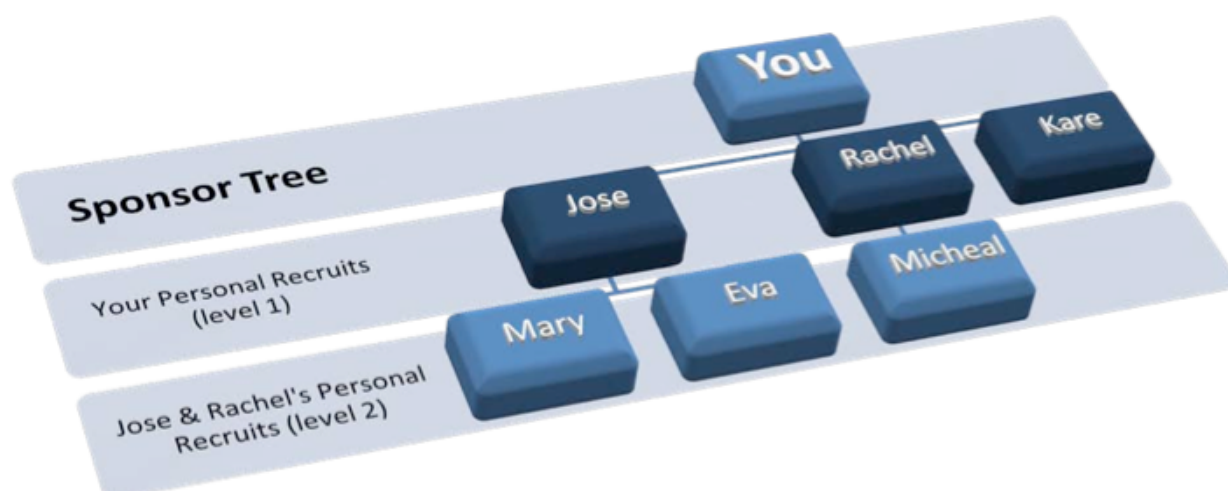
Drzewo genealogiczne służy do ustalania związków (zależności) pomiędzy poszczególnymi dystrybutorami Kyäni. Plan Wynagrodzeń Kyäni opiera się na dwóch drzewach genealogicznych, **Drzewie Sponsorskim** i **Drzewie Organizacyjnym**. Każdy nowy dystrybutor Kyäni pojawia się w strukturach obydwu drzew.

Drzewo Sponsorskie

Drzewo sponsorskie pozwala ustalić relacje "rodzinne". Każdy dystrybutor którego osobiście zrekrutowałeś znajduje się pod tobą na pierwszym poziomie. Kiedy członkowie zrekrutowanej przez ciebie osobiście grupy rekrutują kolejnych członków, ci zostają umieszczeni pod nimi na drugim poziomie. To przyporządkowanie jest automatyczne i zdeterminowane bezpośrednio przez to, kto zrekrutował nowego dystrybutora. Twoje Drzewo Sponsorskie jest tak szerokie jak ilość ludzi, których osobiście zrekrutowałeś.

Bonusy kalkulowane na podstawie Drzewa Sponsorskiego

- Bonus Startowy
- **Generation Check Match**



Drzewo Organizacyjne

Drzewo Organizacyjne służy do ustalania innego typu zależności. Inaczej niż w przypadku Drzewa Sponsorskiego, tu masz możliwość dowolnego umieszczania swoich osobistych rekrutów w dowolnym miejscu na danej **Linii zstępującej**. Istnieje wiele powodów, dla których liderzy umieszczają nowo zrekrutowanych dystrybutorów na różnych pozycjach w Drzewie Organizacyjnym. Należą do nich: A) synergia budowania zespołu; B) względy geograficzne; C) wzajemne relacje natury osobistej. Odpowiednie umieszczenie nowych dystrybutorów w strukturze Drzewa Organizacyjnego jest niezwykle istotne i pozwala ci zbudować szerszą, głębszą i bardziej dochodową strukturę organizacyjną.

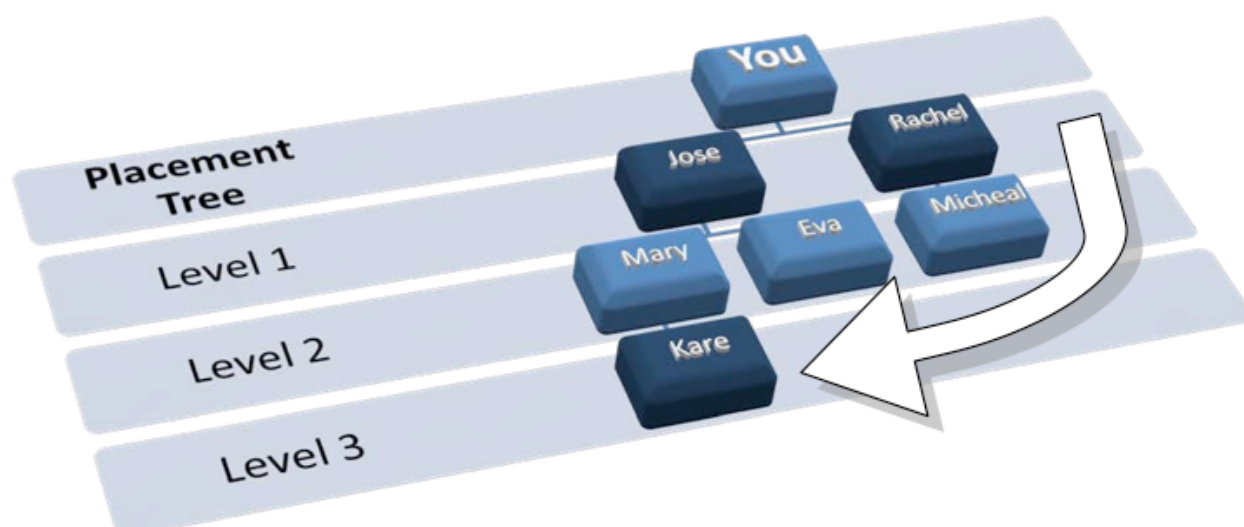
Od momentu zrekrutowania nowego członka grupy masz maksymalnie 72 godziny na umieszczenie go w strukturze Drzewa Organizacyjnego. Jeżeli tego nie zrobisz, system automatycznie umieści go na pierwszym

poziomie twojego Drzewa Organizacyjnego. Zakres Drzewa Organizacyjnego jest nieograniczony. Wystarczą trzy linie, abyś został zakwalifikowany do otrzymania bonusów.

Ta sama struktura organizacyjna została przedstawiona na przykładowym Drzewie Sponsorskim i Drzewie Organizacyjnym, z tym, że na poniższej ilustracji Kare została przesunięta pod Mary. Ponieważ do otrzymania PayGate Accelerator Bonuses (pierwszych czterech Pay Gate'ów) wystarczą tylko dwie **linie**, przesunięcie Kare, stanowi tu jedną z możliwych opcji.

Elementy kalkulowane na podstawie Drzewa Organizacyjnego:

- Status
- Bonusy ze Statusu
- Miesięczny Kyäni PayGate Accumulator



Elementy kalkulowane na podstawie Drzewa Organizacyjnego jak i Sponsorskiego:

- Pule Liderów
- Auto Program
- Wycieczki motywacyjne

Wymagania Kwalifikacyjne:

Istnieją dwa poziomy kwalifikacyjne. Pierwszy z nich zostaje osiągnięty poprzez 25QV w każdym miesiącu. Na tym poziomie jesteś uznawany za Dystrybutora. Przysługują ci w związku z tym Bonusy Rekrutacyjne, Bonusy ze Sprzedaży Detalicznej oraz Bonusy Klientkie.

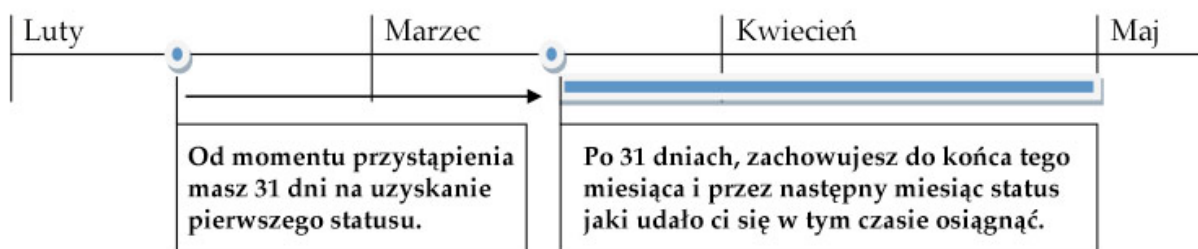
Przy miesięcznym obrocie kwalifikującym na poziomie 100QV jesteś uznany za Wykwalifikowanego Dystrybutora i przysługują ci w związku z tym wszystkie premie gratyfikacyjne.

Kwalifikacja odbywa się każdego miesiąca. Aby się zakwalifikować, możesz albo zakupić taką ilość produktów, która zagwarantuje ci obrót kwalifikacyjny na poziomie 100QV, albo zabezpieczyć sobie wystarczającą ilość klientów, którzy wygenerują obrót na poziomie 100QV, bądź osiągnąć wymagany obrót kwalifikujący łącząc ze sobą powyższe dwa modele działania.

Od momentu przystąpienia masz 31 dni na uzyskanie pierwszego statusu. Status ten nosi nazwę – Statusu Okresu Ulgowego (Grace Period Rank). Status ten przysługuje ci do końca danego miesiąca oraz przez cały następny miesiąc. Przykładowo, jeżeli przystąpisz do Kyäni 12 maja, będziesz miał 31 dni na zdobycie pierwszego statusu. Dzień przystąpienia traktowany jest jako dzień 0. Dzień 1 to 13 maja. Dzień 31 wyliczony zostaje na 12 czerwca, 11:59 wg hawajskiej strefy czasowej. Status ten utrzymasz do końca czerwca i przez cały lipiec, chyba że uzyskasz w tym okresie wyższy status. Wówczas będzie to twój nowy status.

Objaśnienie Statusu

Jeżeli luty ma 28 dni i przystąpiłeś do programu 15 lutego to do 18 marca masz czas na uzyskanie pierwszego statusu



Grace Period Rank daje ci 31 dni od momentu przystąpienia na zdobycie pierwszego statusu. Dzień przystąpienia traktowany jest jako dzień 0. 31-go dnia twój Grace Period Rank zostaje skalkulowany. Otrzymujesz ten status do końca miesiąca, w którym wypada 31 dzień oraz, dodatkowo, otrzymujesz ten status także przez następny miesiąc dla potrzeb wyliczenia Bonusów Rekrutacyjnych.

Za każdym razem gdy osiągasz wyższy status, natychmiast kwalifikujesz się na następny poziom Bonusów Rekrutacyjnych w ramach następnej wypłaty. Dodatkowo, utrzymujesz ten Bonus Rekrutacyjny również przez okres następnego miesiąca. W przypadku osiągnięcia wyższego statusu, otrzymałbyś go niezwłocznie, zachowując ów nowy status do końca danego miesiąca i przez miesiąc następny.

Kwalifikacja statusu oraz miesięcznej prowizji dokonywana jest według tej samej zasady. Status lub Bramka Prowizyjna (PayGate) na jakie zakwalifikujesz się na koniec danego miesiąca zostaje automatycznie zablokowana i utrzymana przez następny miesiąc. Wyjątek stanowi sytuacja, gdy przejdiesz na wyższy status. W tym wypadku zakwalifikujesz się na następny cykl Bonusu Rekrutacyjnego ze swoim nowym wyższym statusem.

Pozostałe prowizje rezydualne Bramka Prowizyjna (PayGate) kalkulowane są na podstawie obrotu jaki uzyskałeś w danym miesiącu kalendarzowym. Zatem, jeżeli twój miesięczny obrót za Marzec kwalifikuje cię do Bramki 9, otrzymasz prowizje należne za bramki od 1 do 9 z tytułu obrotu za marzec.

RANKS

Statusy kalkulowane są na podstawie **QV** – obrotu kwalifikującego z Drzewa Organizacyjnego. Obrót kwalifikujący z zakupów osobistych zamyka się na poziomie **500QV** dla statusu Perły (Pearl) i wszystkich poniżej oraz na poziomie **1000QV** dla Szafira (Sapphire) i wszystkich powyżej. Przy kwalifikacji statusu Obrót Członkowski Zapewniający Kwalifikację (**MQV**) zostanie ograniczony przez zasady Linii. Status Perły i wszystkie poniżej niego wymagają dwóch aktywnych Linii (obróty kwalifikujące na poziomie 100) a status Szafira (Sapphire) i wszystkie powyżej niego wymagają trzech aktywnych Linii (obróty kwalifikujące na poziomie 100).

Aby osiągnąć status Szafira lub wyżej musisz spełnić pewne wymagania dotyczące obrotu z Linii znajdujących się poza twoimi pierwszymi dwiema liniami.

Tabela Rang wg Drzewa Organizacyjnego QV

Status	MQV Wymagane	Wymagana suma GQV	Power Leg GQV Maximum (do kwalifikacji)	Minimalne GQV z innych linii (bez 2 najsilniejszych)
Członek				
Dystrybutor	25			
Dystrybutor z kwalifikacją	100			
Granat	100	300	200	
Nefryt	100	2,000	1,200	
Perła	100	5,000	3,000	
Szafir	100	10,000	6,000	500
Rubin	100	25,000	15,000	1,250
Szmaragd	100	50,000	30,000	2,500
Diamant	100	100,000	60,000	5,000
Niebieski Diamant	100	250,000	150,000	12,500
Zielony Diamant	100	500,000	300,000	25,000
Fioletowy Diamant	100	1,000,000	600,000	50,000
Czerwony Diamant	100	2,000,000	1,200,000	100,000
Podwójny czerwony Diamant	100	4,000,000	2,400,000	200,000

Proces ustalania Statusu (Rangi)

W celu ustalenia rangi zastosuj następującą procedurę:

1. Oblicz całkowity Obrót Grupowy zapewniający kwalifikację i porównaj go z wymaganiami dla poszczególnych rang umieszczonymi w tabeli.
2. Czy obrót kwalifikujący z 3 **Linii** spełnia minimalny wymóg dla sprawdzanej rangi? (Jeżeli masz więcej niż 3 **linie** policz obrót z Linii 3, 4, 5 itd.) Jeśli nie, zacznij od nowa sprawdzając niższą rangę od sprawdzanej wcześniej.
3. Czy moja **Linia Sponsorska** posiada obrót kwalifikujący niższy lub równy maksymalnemu dopuszczonemu obrotowi z tabeli? Jeżeli tak, osiągnąłeś tę rangę. Jeśli nie, przejdź do 4 kroku.
4. (tylko jeśli odpowiedziałeś negatywnie na pytanie w punkcie 3) Dodaj maksymalny dopuszczony obrót z **Linii Sponsorskiej** do obrotów z pozostałych Linii. Jeżeli

suma ta nadal równa się lub przewyższa Wymagany Całkowity Obrót Grupowy, osiągnąłeś daną rangę.

Przykłady

Poniżej przedstawiono dwa przykłady ilustrujące sposób kalkulowania rangi.

Przykład A: Masz trzy linie. **Linia Sponsorska** osiągnęła obrót na poziomie 30,000QV, **Linia 2** na poziomie 20,000QV a **Linia 3** na poziomie 3,000QV. Teraz zastosuj wobec tych obrotów następujący proces kalkulacyjny.

1. Całkowity obrót z wszystkich **Linii** wynosi 53,000QV. Zgodnie z tabelą możesz kwalifikować się do rangi Szmaragdu.
2. Dochód kwalifikujący z **Linii 3** wynosi 3,000QV. Według tabeli wymóg dla Szmaragdu to 2,500QV. Czyli wymóg ten został spełniony.
3. Obrót z **Linii Sponsorskiej** jest mniejszy niż lub równy Maksymalnemu Obrotowi 30,000QV, zatem możesz wykorzystać całe 30,000QV. Osiągnąłeś tym samym rangę Szmaragdu.

Przykład B: Ta organizacja posiada 4 linie. **Linia Sponsorska** osiągnęła obrót na poziomie 120,000 QV, **Linia 2** na poziomie 17,000QV, **Linia 3** na poziomie 3,000QV, a **Linia 4** na poziomie 300QV.

Odpowiedz na następujące pytania dotyczące obrotów:

1. Całkowity obrót organizacji wynosi 139,300QV. Podpada zatem pod kategorię Diamentu.
2. Obrót z **Linii 3** i **Linii 4** wynosi w sumie 3,300QV. Tym samym nie spełnia minimalnego kryterium. Wróć do 1 kroku by sprawdzić niższą rangę.
1. Ponieważ wymagania dla rangi Diamentu nie zostały spełnione, wróć do poprzedzającej rangi i na nowo dokonaj kalkulacji. Całkowity obrót przekracza 50,000QV wymagane dla Szmaragdu.
2. Obrót z **Linii 3** i **Linii 4** wynosi w sumie 3,000QV. Tym samym przekracza wymagane minimum 2,500QV.
3. **Linia Sponsorska** przekracza dopuszczalny obrót określony w tabeli. Do uzyskania rangi można wykorzystać jedynie 30,000QV.
4. Krok trzeci pokazał, że do uzyskania rangi można użyć 30,000QV. Teraz dodaj te 30,000QV z **Linii Sponsorskiej** (gdyż takie jest maximum dopuszczalne dla Linii Sponsorskiej) do 17,000QV z **Linii 2** oraz 3,300QV z **Linii 3** i 4. W sumie daje to 50,300QV obrotu. To więcej niż wymagane 50,000QV; ranga Szmaragdu została osiągnięta.



BONUSES

Zyski Osobiste

Bonus Rekrutacyjny

Za każdym razem gdy osobiście zrekrutujesz nowego członka zespołu, otrzymujesz 20% Obrotu Rekrutacyjnego **SV** z Pakietu Startowego. Jest to Bonus Pierwszego Poziomu, o którym mowa w części poświęconej Bonusom Grupowym. Jest to tylko jednorazowy bonus rekrutacyjny, jednak ma on kluczowe znaczenie, gdyż stanowi początek działalności nowego członka zespołu i obrotu, który razem będziecie generowali.

Przyjrzyj się następującemu przykładowi. Gdybyś zrekrutował nowego dystrybutora w Stanach Zjednoczonych, a on dołączyłby do firmy kupując Pakiet Biznesowy (Business Builder Pack) za \$299 (obróć rekrutacyjny 130**SV**), wypłacono by ci 20% z tego obrotu(130**SV**). Obrót rekrutacyjny (**SV**) zostaje przeliczony na dolary amerykańskie w momencie wyliczania tych 20%. Zatem otrzymałbyś \$26 za osobiste zrekrutowanie tej osoby.

Oprócz tych 20 %, możesz wejść na dodatkowe poziomy skompresowanego Bonusa Rekrutacyjnego w zależności od położenia względem nowego dystrybutora i konfiguracji rang pomiędzy tobą a nowym dystrybutorem, a także ze względu na rynek, na którym doszło do rekrutacji. Więcej szczegółów znajdziesz sekcji dotyczącej Bonusa Rekrutacyjnego w części poświęconej Bonusom Grupowym.

Bonus ze Sprzedaży Detalicznej

Za każdym razem gdy sprzedajesz produkt klientowi, uzyskujesz różnicę pomiędzy ceną hurtową a ceną sprzedaży.

Bonus ze Sprzedaży Detalicznej jest różnicą pomiędzy twoją ceną hurtową a tym, co zapłacił twój **Klient Preferowany** lub **Klient Detaliczny**. Zostanie ci ona wypłacona w ramach miesięcznej prowizji. Ten bonus zyskujesz za każdym razem, gdy któryś z twoich osobistych klientów zakupuje jakiś produkt.

Bonus Klientki

Gdy sprzedajesz produkt klientom otrzymujesz 20% z Obrotu Klienta Podlegającego Prowizji (**CCV**) za każde złożone przez niego zamówienie.

Szczegóły dotyczące Bonusa Klientkiego

Bonus Klientki jest silnym programem wejściowym zaprojektowanym tak, aby zmaksymalizować zyski nowego rekruta. Dodatkowo, ci, którzy rozumieją potencjał tego modelu, będą mogli czerpać duże zyski dzięki rozbudowywaniu swojej bazy klientów.

Obrót Klienta Podlegający Prowizji (**CCV**) różni się od normalnego Obrotu Podlegającego Prowizji (**CV**). Jeżeli Klient Detaliczny (nie korzystający z autowysyłki, płacący pełną cenę detaliczną) zamawia od ciebie Health Triangle Pack (Pakiet "Trójkąt Zdrowia"?), oznacza to dla ciebie:

U.S. Health Triangle Pack \$140 (cena detaliczna)

Obrót Kwalifikujący (QV) 75

Obrót Klienta Podlegający Prowizji (CCV) 75

To oznacza dla ciebie \$35 dochodu. Jest on sumą Dochodu Detalicznego [\$140 (detal) – \$120 (hurt) = \$20] oraz Bonusa Klientckiego [20% z 75 CCV = \$15].

Gdybyś sprzedał Health Pack **Klientowi Preferowanemu** (korzystającemu z comiesięcznej autowysyłki), oznaczałoby to dla ciebie:

U.S. Health Triangle Pack \$130 (cena dla Klienta Preferowanego)

Obrót Kwalifikujący (QV) 75

Obrót Klienta Podlegający Prowizji (CCV) 75

To oznacza dla ciebie \$25 dochodu. Jest on sumą Dochodu Detalicznego [\$130 (cena preferencyjna) – \$120 (hurt) = \$10] oraz Bonusa Klientckiego [20% z 75 CCV = \$15].

UWAGA: Nie istnieją żadne minimalne kwoty zakupów wymagane do zakwalifikowania się do Bonusu ze Sprzedaży Detalicznej lub Bonusa Klientckiego jeżeli tylko posiadasz wymagany Obrót Kwalifikujący. Bonusy te otrzymujesz za każdy Zakup Klientcki (zamówienia generujące Obrót Klienta Podlegający Prowizji (CCV)). Pamiętaj, że bonus ten naliczany jest wyłącznie na podstawie CCV. Twój osobisty obrót nie stanowi podstawy otrzymania tego bonusu. Jest to tylko Sprzedaż Klientowi Osobistemu.

Jednorazowy Bonus Klientcki

Kyäni nagradza cię za budowanie systemu klientckiego. Gdy osiągniesz osobisty Obrót Klienta Podlegający Prowizji (CCV), otrzymasz jednorazowy bonus.

CCV na poziomie 500 = \$100 (wypłacona kwota zależy od rynku. Szczegóły znajdziesz w BackOffice)

CCV na poziomie 1000 = \$500 (wypłacona kwota zależy od rynku. Szczegóły znajdziesz w BackOffice)

Bonus za Szybki Start

Aby pomóc ci wystartować, Kyäni oferuje jednorazowy Bonus za Szybki Start. Jeżeli w ciągu 31 dni od przystąpienia uzyskasz rangę Nefrytu, otrzymasz bonus za szybki start. Sprawdź w BackOffice kwotę obowiązującą na twoim rynku.

Bonus Szybkotorowy

Jako dodatek do Bonusa za Szybki Start, Kyäni stworzyło premię motywacyjną, która ma za zadanie pomóc ci w utrzymaniu rozmachu jaki zyskałeś otrzymując Bonus za Szybki Start. Kiedy uzyskujesz nowy status życiowy (miesięczną premię wypłacaną za status) przez okres czasu określony w poniższym wykresie, możesz zakwalifikować się do otrzymania następujących bonusów.

Ranga	Bonus	Wymóg czasowy
Perła	\$500	Miesiąc przystąpienia + 2 miesiące
Szafir	\$1000	Miesiąc przystąpienia + 3 miesiące
Rubin	\$1500	Miesiąc przystąpienia + 5 miesięcy

* Kiedy uzyskujesz nowy status (miesięczną premię wypłacaną za status) w wymaganym okresie czasu, wszystko co musisz zrobić by sfinalizować swoją kwalifikację to utrzymać lub podnieść swój status w kolejnym miesiącu. Wpłaty mogą się różnić w zależności od rynku. Szczegóły znajdziecie w BackOffice.

Tygodniowe bonus run ranks (rankingi przebiegu bonusów?) nie mają zastosowania w kwalifikacji do Bonusa Szybkiego.

Bonusy Zespołowe

Kyäni PayGate Accumulator

Kyäni PayGate Accumulator jest wyliczany na podstawie miesięcznego Obrotu Podlegającego Prowizji (CV) wygenerowanego w strukturze twojego Drzewa Organizacyjnego. Kyäni PayGate Accumulator wylicza dochód rezydualny co miesiąc zaczynając od samego dołu Drzewa Organizacyjnego i kumuluje prowizje idąc w górę do momentu aż osiągnie PayGate (Bramkę Prowizyjną), gdzie wypłaca zarobioną prowizję. Ten proces powtarza się dla wszystkich PayGate (Bramek prowizyjnych). Rozwijając się w ramach struktury, kwalifikujesz się na więcej PayGate'ów, co podnosi twój dochód rezydualny. Gdy twój biznes się rozwija, twój dochód rośnie na dwa sposoby. Po pierwsze, wzrasta twój obrót i za ten zwiększony obrót otrzymujesz należne wypłaty. Po drugie, gdy twój obrót wzrasta, kwalifikujesz się kolejnych payGate'ów. Każda następna bramka prowizyjna do której się zakwalifikujesz przynosi ci dodatkowy dochód rezydualny. Poniżej umieszczono tabelę Bramek Prowizyjnych (PayGates), wypłat jakie generują oraz wymogów co do obrotu, jakie musisz spełnić by zarobić na tych bramkach.

Tabela Akumulatora PayGate'ów na bazie Obrotu Podlegającego Prowizji wygenerowanego w ramach Drzewa Organizacyjnego

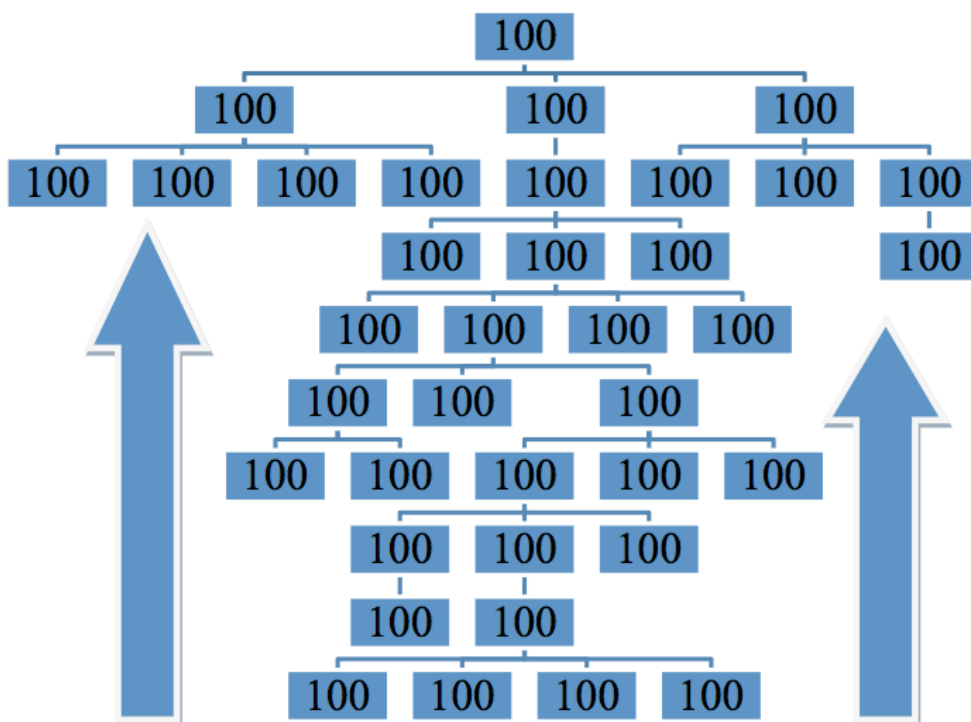
Bramka płatności	Poziom	Wymagania Power Leg	Suma słabszych linii	Minimum 3 linii
1	5.00%	200	100	
2	7.00%	700	500	
3	8.00%	2,200	1,500	
4	7.00%	4,500	3,000	
5	6.00%	9,000	6,000	400
6	5.00%	18,000	12,000	1,000
7	3.00%	40,000	27,000	2,000
8	1.00%	90,000	55,000	6,000
9	1.00%	200,000	125,000	12,000
10	0.50%	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

Spójrz na przykład pewnej organizacji, aby zobaczyć na jakie bramki prowizyjne się ona zakwalifikuje. **Linia Sponsorska** posiada obrót podlegający prowizji na poziomie 30,000CV, suma obrotu z mniejszych **Linii** (**Linia 2 i 3**) wynosi 23,000 CV, a **Linia** trzecia osiąga poziom 3,000CV. Patrząc na te dane, widzimy, że ta organizacja zakwalifikowałaby się do bramek od 1 do 6.

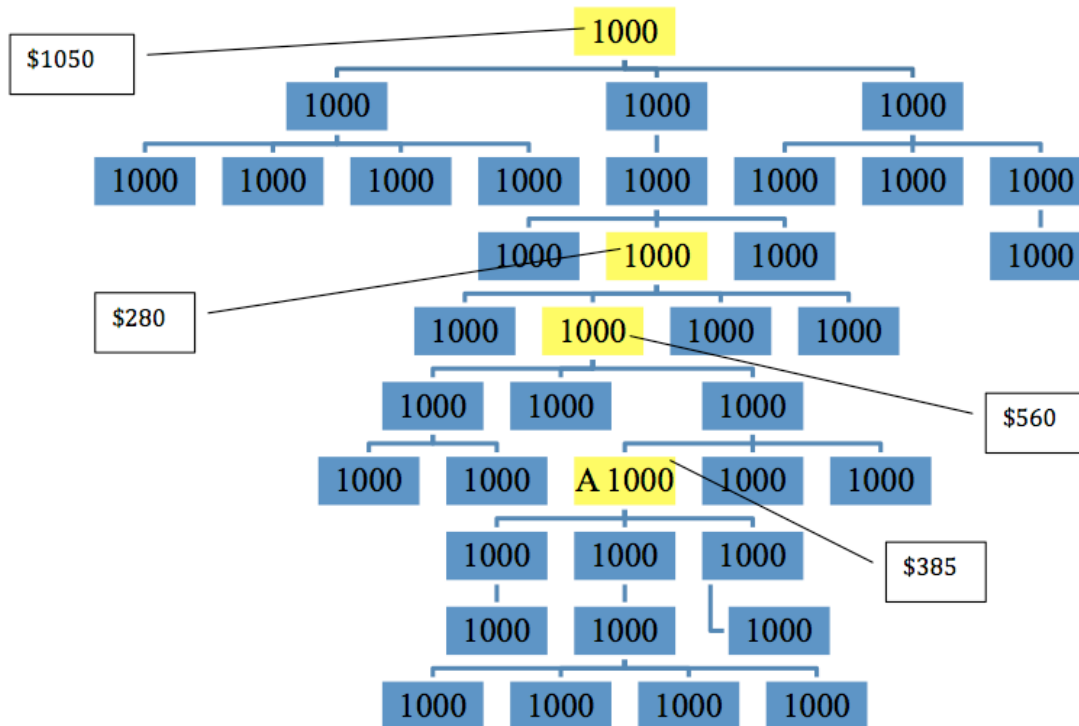


Przyjrzyj się teraz konkretnemu przykładowi przepływu obrotu i generowanych przez niego wypłat. Po pierwsze, należy zrozumieć ogólny przepływ obrotu. poniższa ilustracja przepływu obrotu pokazuje, że wszelkie naliczanie zaczyna się od dołu i idzie do góry kumulując niewypłacony obrót do momentu, gdy natrafi na dystrybutora, który kwalifikuje się na daną Bramkę Prowizyjną.

Wykres przepływu obrotu



1 PayGate (Przykład)



Przjrzyj się Wykresowi 1-ego **Paygate'u** (1-sza Bramka Płatności). Ilustracja ta wykorzystuje tę samą strukturę organizacyjną jak wyżej. Począwszy od samego dołu organizacji w górę kumulowany jest obrót podlegający prowizji w ramach struktury Drzewa Organizacyjnego. Gdy dojdzie do pierwszego dystrybutora kwalifikującego się na 1 **PayGate**, obrót podlegający prowizji zatrzymuje się w tym miejscu. Miejsce to oznaczone jest na wykresie żółtym kwadratem. Na pierwszym żółtym kwadracie A skumulował się obrót 900 CV. **Gdy osiągnięty zostaje jakiś PayGate procesu przepływu zostaje wykorzystany do naliczenia wypłaty za ten PayGate:**

- 1- Policz całkowity obrót podlegający prowizji skumulowany w górę organizacji począwszy od jej dołu lub od poprzedniego PayGate'u; w zależności od tego, co jest bliżej.
- 2- Od tego całkowitego obrotu odejmij wartość **PayGate'u** [dla 1 PayGate'u jest to 200CV]. Wartość 200 CV będzie szła do góry razem z Twoim obrotem Osobistym i Klientckim. W tym przypadku mamy jak następuje: $900 - 200 = 700$. Wartość 700 zostaje pomnożona o 5% za 1 **PayGate**, co równa się \$35.

Obrót płynący w górę z od punktu A (żółty kwadracik A) osiągnął teraz wartość 300 (200CV za PayGate plus obrót osobisty 100CV). Dystrybutor B (Żółty kwadracik B) jest następnym w kolejce dystrybutorem kwalifikującym się do 1 PayGate'u. Otrzymują obrót 500CV. Zastosuj do niego wyżej opisany dwu-stopniowy proces pamiętając o tym, że wartość PayGate'u równa 200CV dodana do ich osobistego obrotu o wartości 100 idzie do góry i powtórz ten proces jeszcze raz. Dystrybutor B otrzymałby \$15. Osobisty obrót dystrybutora B (100CV) plus 200 CV obrotu za PayGate idzie do góry.

Każdy z żółtych kwadracików kwalifikuje się na 1 PayGate.

Proces ten przechodzi od samego dołu struktury i płynąc w górę kumuluje obrót organizacji oraz jednocześnie wypłaca bonusy każdemu kwalifikującemu się na nie dystrybutorowi. Proces ten powtarza się nieustannie, do momentu aż każda premia za PayGate zostanie wypłacona.

The diagram illustrates a hierarchical tree structure with 1000 nodes. The root node is labeled 1000. It branches into three nodes labeled 1000. The middle node branches into four nodes labeled 1000, 1000, 1000, and 1000. The second node from the left branches into three nodes labeled 1000, 1000, and 1000. The third node from the left branches into two nodes labeled 1000 and 1000. The fourth node from the left branches into two nodes labeled 1000 and 1000. The fifth node from the left branches into two nodes labeled 1000 and 1000. The sixth node from the left branches into two nodes labeled 1000 and 1000. The seventh node from the left branches into two nodes labeled 1000 and 1000. The eighth node from the left branches into two nodes labeled 1000 and 1000. The ninth node from the left branches into two nodes labeled 1000 and 1000. The tenth node from the left branches into two nodes labeled 1000 and 1000. The eleventh node from the left branches into two nodes labeled 1000 and 1000. The twelfth node from the left branches into two nodes labeled 1000 and 1000. The thirteenth node from the left branches into two nodes labeled 1000 and 1000. The fourteenth node from the left branches into two nodes labeled 1000 and 1000. The fifteenth node from the left branches into two nodes labeled 1000 and 1000. The sixteenth node from the left branches into two nodes labeled 1000 and 1000. The seventeenth node from the left branches into two nodes labeled 1000 and 1000. The eighteenth node from the left branches into two nodes labeled 1000 and 1000. The nineteenth node from the left branches into two nodes labeled 1000 and 1000. The twentieth node from the left branches into two nodes labeled 1000 and 1000. The total number of nodes is 1000. The total cost is \$1050.

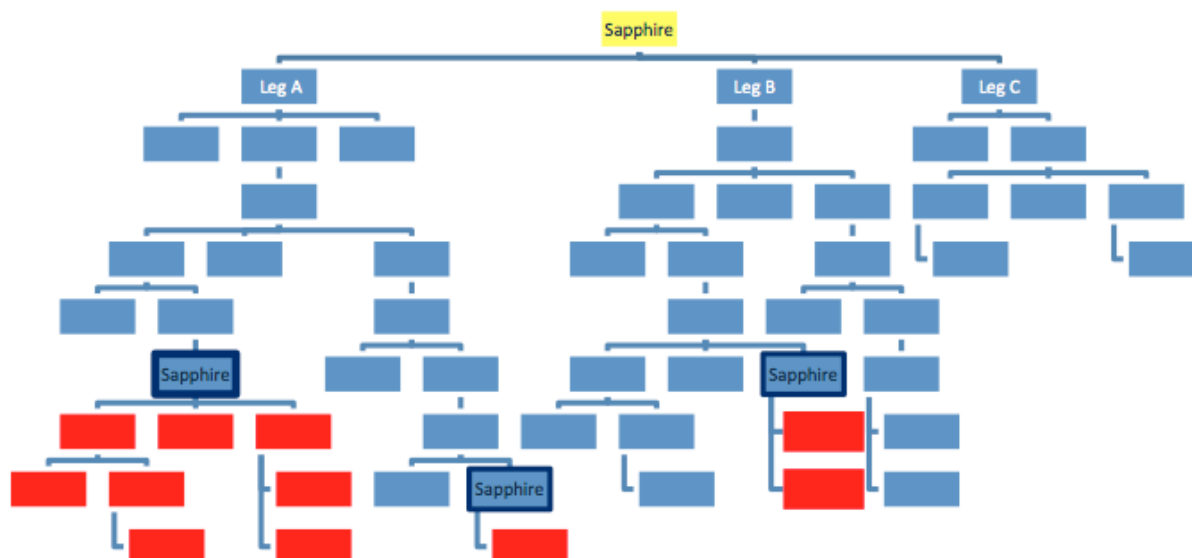
Generacyjny Dochód Dopasowany

Jedną z najciekawszych prowizji jest Generacyjny (wielopokoleniowy) bonus dopasowany do zarobków poleconych przez Ciebie dystrybutorów. Możesz zarobić procent każdej wypłaty w swojej strukturze sponsorowania do 9 generacji w głąb. Poniższa tabelka ilustruje podział generacji i należne procenty.

Generacyjny Dochód Dopasowany Oparty na Drzewie Sponsorowania

Generacje	Szafir	Rubin	Szmaragd	Diamant	Niebieski Diamant	Zielony Diamant	Fioletowy Diamant	Czerwony Diamant	Podwójny Czerwony Diamant
1	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
2	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
3		10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
4			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
5				5%	5%	5%	5%	5%	5%
6					4%	4%	4%	4%	4%
7						3%	3%	3%	3%
8							2%	2%	2%
9								1%	1%

Przykład Generacyjnego Dochodu Dopasowanego



Jak przedstawiono w tabeli, Szafir otrzymuje bonus dopasowany z dwóch **generacji**. Z powyższego przykładu wynika, że Szafir na żółtym polu otrzyma 15% z wypłaty, jaką zarobił w strukturze Dystrybutor w **generacji 1** (obejmuje ona każdego dystrybutora na niebieskim polu). Dodatkowo, **generacja 2** (oznaczona kolorem czerwonym) generuje wypłatę w wysokości 10% dla Szafira na żółtym tle. Ogólna liczba dystrybutorów, których obejmuje dopasowany dochód Szafira to 56 osób.

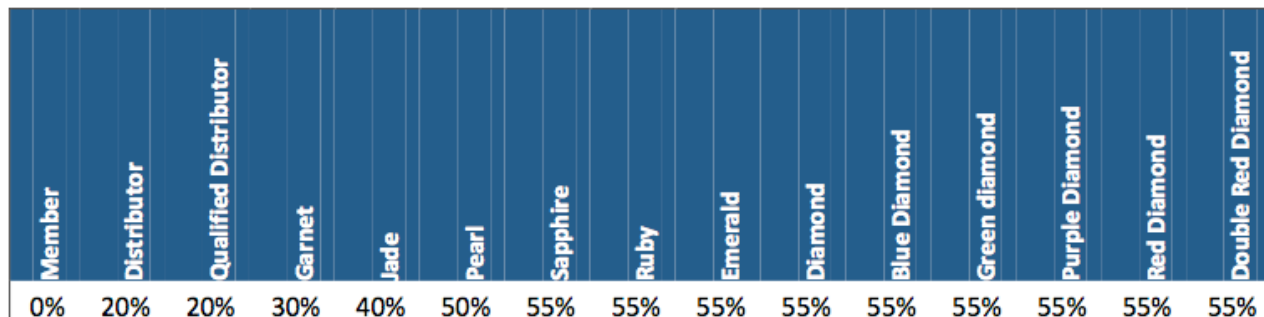
Zauważ, że w **linii C** nie ma Szafira. Z tego powodu Szafir na żółtym tle otrzyma dochód dopasowany od każdego dystrybutora w **linii C**.

Bonus rekrutacyjny (obliczony na podstawie Drzewa Sponsorskiego)

Kiedykolwiek ktoś rekrutuje nowego dystrybutora do Twojej **organizacji**, może należeć ci się Bonus Rekrutacyjny. Ten bonus jest obliczany przy wykorzystaniu Drzewa Sponsorowania i w odniesieniu do **SV**. Istnieją dwie wersje Bonusa Rekrutacyjnego, w zależności od rynku, w których dochodzi do fakty sprzedaży. Wersja 1 jest przewidziana dla USA, Kanady, Meksyku i Europy. Wersja 2 jest dla wszystkich pozostałych rynków. Jeśli sprzedaż w twojej organizacji wystąpiła poza Twoim rynkiem, Bonus Rekrutacyjny będzie wypłacony w oparciu o zasady obowiązujące w kraju, w którym miało to miejsce.

Bonus Rekrutacji wersja 1 Wypłata Zróżnicowana (US, Kanada, Meksyk i Europae)

Typ wypłaty zróżnicowanej



Otrzymujesz różnicę pomiędzy %, jaki Ci przysługuje, a kwotą już wcześniej wypłaconą innym dystrybutorom o rangach pomiędzy Twoją, a nową rejestrowaną osobą.

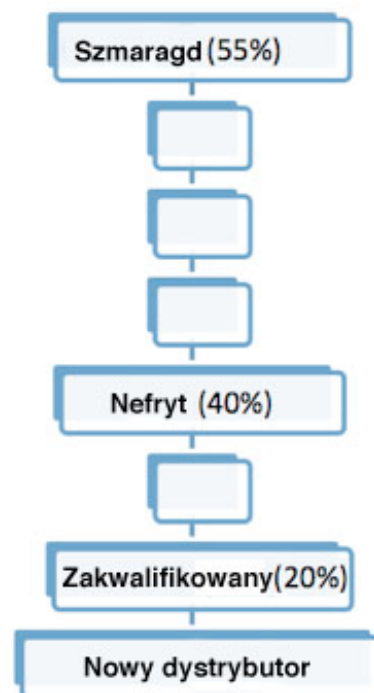
Ten Szmaragd (Emerald) otrzymuje 15%.
Ma prawo do $55\% - 20\% = 15\%$
(40% zostało już wypłacone Nefrytowi i Zakwalifikowanemu dystrybutorowi poniżej).



Ten Nefryt (Jade) otrzymuje 20%.
Ma prawo do $40\% - 20\% = 20\%$
(20% zostało już wypłacone Zakwalifikowanemu dystrybutorowi poniżej).



Ten Zakwalifikowany dystrybutor otrzymuje 20%. Ma prawo do 20% i nic jeszcze nie było wypłacone.



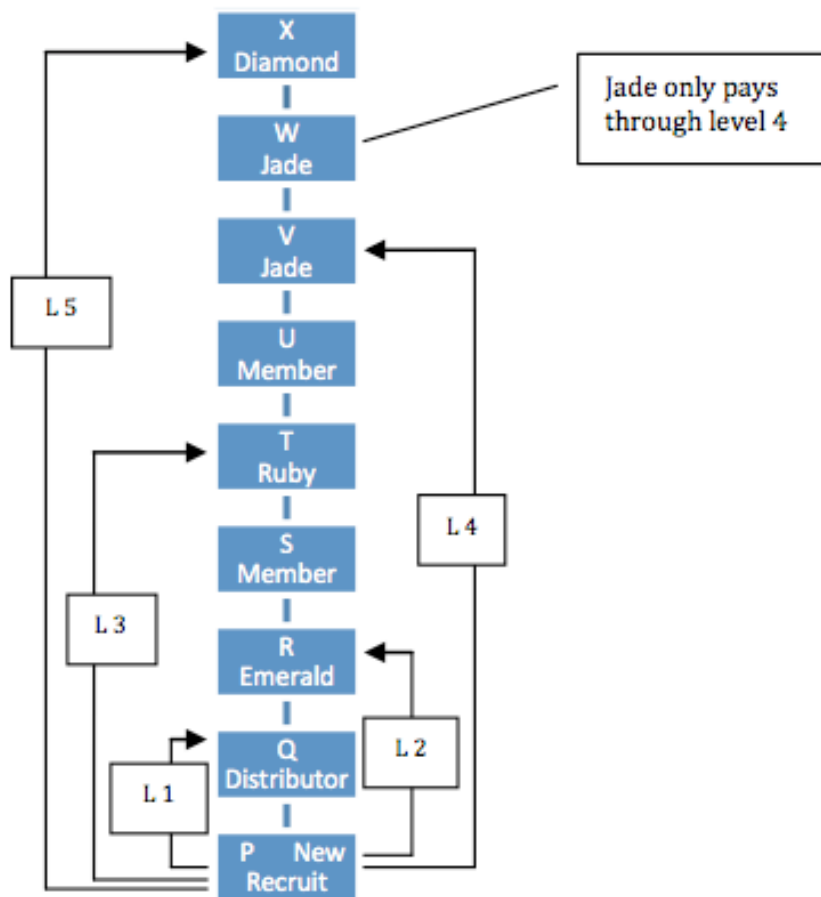
Bonus Rekrutacji wersja 2 Wypłata poziomami

(Wszystkie rynki OPRÓCZ USA, Kanady, Meksyku i Europy)

Level	Distributor	Qualified Distributor	Garnet	Jade	Pearl	Sapphire	Ruby	Emerald	Diamond	Blue Diamond	Green Diamond	Purple Diamond	Red Diamond	Double Red Diamond
1	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%
2			10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
3				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
5					5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
6						5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%

Zwróć uwagę, że bonus z poziomu 1 jest zawsze wypłacany osobistemu sponsorowi. Jest to także omówione w rozdziale Dochód Osobisty w punkcie Bonus Rekrutacji.

Poniżej znajduje się ilustracja jak Bonus Rekrutacji działa. Od pozycji Szafira (Sapphire) wzwyż, tak długo jak masz 6 zakwalifikowanych poziomów nowo rejestrowanych współpracowników, będziesz otrzymywał Bonus Rekrutacji. Także wszyscy niekatywni dystrybutorzy są pomijani przy obliczaniu poziomów, więc mamy do czynienia ze skompresowanym wynagrodzeniem.



Osoba P generuje Obrót.

Upline'ami P w Drzewie Sponsorowania są Q, R, S, T, U, V, W, oraz X w tej kolejności.

Q jest Dystrybutorem i dlatego zarobi Bonus Poziomu 1 z rejestracji osoby P.

R jest Szmaragdem i dlatego zarobi Bonus Poziomu 2 z rejestracji osoby P.

S jest nieaktywny i zostaje skompresowany (pominięty).

T is Rubinem i zarobi Bonus Poziomu 3 z rejestracji osoby P.

U jest nieaktywny i zostaje skompresowany (pominięty).

V jest Jade (Nefryt) i dlatego zarobi Bonus Poziomu 4 z rejestracji osoby P.

W jest Jade, a ponieważ pozycja Jades kwalifikuje się tylko do 4 poziomów, więc W zostaje pominięty.

X jest Diamentem i dlatego zarobi Bonus Poziomu 5 z rejestracji osoby P

Pule firmowe*

Pula Diamentów

1.5% globalnej sprzedaży CV trafia do Puli Diamentów. Ta pula jest obliczana i wypłacana miesięcznie z 60 dniowym opóźnieniem. Oznacza to, że zarobki ze stycznia zostaną wypłacone w marcu.

Aby uczestniczyć w tej Puli, dystrybutor musi zajmować pozycję Diamenta lub wyższą w bieżącym miesiącu i w 1 z dwóch poprzednich miesięcy. Uczestnik otrzymuje udziały w Puli w oparciu o swoją pozycję według następującego schematu:

Diamant	1.00 udział
Niebieski Diamant	2.00 udziały
Zielony Diamant	4.00 udziały
Fioletowy Diamant	8.00 udziałów
Czerwony Diamant	8.00 udziałów
Podwójny Czerwony Diamant	8.00 udziałów

Czerwony lub Podwójny Czerwony Diamant uczestniczy w tej puli do czasu zakwalifikowania się do następnej. Jeśli uczestnik ma pod sobą kogoś, kto osiągnie tę samą rangę lub wyższą, jego wskaźnik zostanie pomnożony razy 1,5. Uczestnik może otrzymać taki wzrost tylko raz. Kwalifikacja wynika z tabeli Wypłata za Rangę.

Pula Czerwonego Diamantu

0.5% globalnej sprzedaży CV trafia do Puli Czerwonego Diamantu. Ta pula jest obliczana i wypłacana miesięcznie 60 dniowym opóźnieniem. Oznacza to, że zarobki ze stycznia zostaną wypłacone w marcu.

Aby uczestniczyć w tej puli dystrybutor musi zajmować pozycję Czerwonego Diamantu lub wyższą w bieżącym miesiącu i w 1 z dwóch poprzednich miesięcy. Uczestnik otrzymuje udziały w Puli w oparciu o swoją pozycję według następującego schematu:

Czerwony Diamant	8.00 udziałów
Podwójny Czerwony Diamant	16.00 udziałów

Jeśli uczestnik ma pod sobą kogoś, kto osiągnie tę samą rangę lub wyższą, jego wskaźnik zostanie pomnożony razy 1,5. Uczestnik może otrzymać taki wzrost tylko raz. Kwalifikacja wynika z tabeli Wypłata za Rangę.

Dystrybutor nie otrzymuje wypłaty z obu tych powyższych pul za ten sam miesiąc.

Pula Klientka

2% globalnej sprzedaży detalicznej CV (CCV) trafia do Puli Klientkiej każdego miesiąca. Wszyscy dystrybutorzy, którzy wypracowali minimum 500CCV kwalifikują się do udziału w podziale tej puli. Udziały w tej Puli są uzależnione od sumy CV (CCV) każdego zakwalifikowanego dystrybutora w porównaniu do ogólnej sumy kwalifikowanego obrotu CCV wszystkich zakwalifikowanych dystrybutorów. Na przykład, jeśli dystrybutor ma w sumie 500CCV ze swoich osobistych klientów, a tego konkretnego miesiąca ogólny obrót wszystkich zakwalifikowanych dystrybutorów wyniósł 120.000CCV, to otrzyma on $120.000 / 500 = 240$ udziałów w tej Puli.

Kwalifikacja do Puli Klienskiej

Kyäni odkłada 2% globalnego CCV. Ci, którzy zbiorą 500CCV lub więcej uzyskają kwalifikację do udziału w tej Puli. Tylko obrót ze sprzedaży detalicznej dla klientów jest uwzględniany, Twoje osobiste zamówienia nie są wliczane. Jeśli więc Twoim najczęściej oferowanym produktem byłby zestaw Trójkąt Zdrowia, musiałbyś sprzedać 4 zestawy, aby uzyskać kwalifikację. Nawet jeśli klient zamówi tylko jeden produkt, suma CCV wygenerowana przez to zamówienie będzie wliczana do Twojej sumy CCV.

Dodatkowe Programy Motywacyjne

Program samochodowy

Program samochodowy może wyglądać odmiennie w zależności od rynku. Aby sprawdzić niezbędne kwalifikacje w Twoim kraju, sprawdź odpowiedni dokument w swoim **BackOffice**

Wycieczki

Kyäni oferuje motywacyjne wycieczki, aby nagrodzić tych, którzy rozwijają się. Wycieczki mogą różnić się w zależności od rynku. Aby sprawdzić bieżące promocje na Twoim rynku, sprawdź odpowiedni dokument w swoim **BackOffice**

Inne bonusy

Istnieją także dodatkowe bonusy. W poniższej tabeli ujęte są dodatkowe premie, które dystrybutor otrzymuje po uzyskaniu awansu na wyższą rangę (pozycję). Sprawdź w swoim **BackOffice** szczegóły dotyczące swojego rynku.

Bonusy rang

- Bonus rangi Szmaragdowej. Awansuj na pozycję Szmaragdową i utrzymaj ją przez jeden miesiąc, a otrzymasz kwotę \$5,000.
- Bonus rangi Niebieskiego Diamentu. Awansuj na pozycję Niebieskiego Diamentu i utrzymaj ją przez dwa miesiące, a otrzymasz kwotę \$25,000.
- Bonus rangi Fioletowego Diamentu. Awansuj na pozycję Fioletowego Diamentu i utrzymaj ją przez dwa miesiące, a otrzymasz kwotę \$100,000.
- Bonus Czerwonego Diamentu. Awansuj na pozycję Podwójnego Czerwonego Diamentu i utrzymaj ją przez dwa miesiące, a otrzymasz kwotę \$500,000.

Skrót	Etap prowizji	Wymagany obrót	Poziom bonusu rekrutacji	Bonus Dopasowany	Pule	Inne Bonusy (zobacz kwalifikacje i szczegóły programu w BackOffice)
	PayGate 1	300				
GARN	Granat	300	2			Bonusy rekrutacyjne
	PayGate 2	1,200				
JADE	Jade (Nefryt)	2,000	4			Bonus za Szybki Start – (kwoty w backoffice)
	PayGate 3	3,700				
PERL	Pearl (Perła)	5,000	5			Bonus za Szybki Start – (kwoty w backoffice)
	PayGate 4	7,500				
SAPH	Sapphire (Szafir)	10,000	6	2		Bonus za Szybki Start, Bonus Dopasowany
	PayGate 5	15,000				
RUBY	Ruby (Rubin)	25,000	6	3		Bonus za Szybki Start
	PayGate 6	30,000				
EMLD	Szmaragd	50,000	6	4		Bonus rangi -\$5,000
	PayGate 7	67,000				
DMND	Diamant	100,000	6	5	D	Pule & Program samochodowy
	PayGate 8	145,000				
BLDM	Niebieski Diamant	250,000	6	6	D	Bonus rangi -\$25,000
	PayGate 9	325,000				
GRDM	Zielony Diamant	500,000	6	7	D	Podwyżka na samochód
	PayGate 10	660,000				
PRDM	Fioletowy Diamant	1,000,000	6	8	D	Bonus rangi -\$100,000
	PayGate 11	1,450,000				
RDDM	Czerwony Diamant	2,000,000	6	9	RD	Luksusowy Program samochodowy
	PayGate 12	2,900,000				
DRDM	Podwójny Czerwony Diamant	4,000,000	6	9	RD	Bonus rangi -\$500,000

Kyäni Rozkład Wypłat

Bonus	Publikacja w Backoffice	Wypłata		
		Wysyłka czeków	Przelew bankowy	Zasilenie Payoneer
Tygodniowy	Poniedziałek (za poprzedni tydzień Pon-Nd)	Wtorek	Czwartek	Czwartek
Bonus rekrutacyjny / budowania zespołu Bonus sprzedaży detalicznej Bonus kliencki Bonus za Szybki Start				
Miesięczny	6tego	10tego	13tego	13tego
Bramki Płatności (PayGate) – zysk rezydualny Generacyjny bonus dopasowany Pula kliencka				
*Pule liderów	6tego	*25tego	*25tego	*25tego
Pula Diamentów Pula Czerwonych Diamentów				

UWAGA: Jeśli dzień publikacji lub wypłaty przypada na weekend lub święto, aktywość ta wydarzy się następnego dnia roboczego.

* Szczegółowe kwalifikacje i warunki wypłat mają zastosowanie. Zajrzyj do swojego backoffice, aby zapoznać się ze szczegółami dotyczącymi kwalifikacji i terminów wypłat. Pule dla liderów wypłacane są dwa miesiące po wygenerowaniu. Dla przykładu, styczniowe pule dla liderów są wypłacane w marcu.

Bonusy Szybkiego Rozwoju są wypłacane w następnym miesiącu po uzyskaniu kwalifikacji i spełnieniu niezbędnych warunków.

Bonusy rang są wypłacane 25 dnia następnego miesiąca po osiągnięciu niezbędnej kwalifikacji do takiej wypłaty.