

		MP	AMP	MMP	AMB	MB	MMB	AMM	MM	MMM	AED	ED	SED
RANG		MARKEN PARTNER	ASSOCIATE MARKET PARTNER	MANAGING MARKET PARTNER	ASSOCIATE MARKET BUILDER	MARKET BUILDER	MANAGING MARKET BUILDER	ASSOCIATE MARKET MENTOR	MARKET MENTOR	MANAGING MARKET MENTOR	ASSOCIATE EXECUTIVE DIRECTOR	EXECUTIVE DIRECTOR	SENIOR EXECUTIVE DIRECTOR
Persönliches Volumen (PV)		200	250	300	400	500	500	500	500	500	500	500	500
Aktive Linien		-	1	2	3	4	4	4	4	4	5	6	8
Gruppenvolumen (GV)		-	-	1,200	2,400	4,000	5,000	5,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000
Strukturanforderung		-	-	-	-	1 MMP	2 MMP	1 MMP, 1 MMB	2 MMB	1 MMB, 2 AMM	3 MMB, 2 MM	4 MMB, 2 MMM	6 MMB, 2 AED
Downline-Volumen (DV)		-	-	-	-	-	-	-	30,000	60,000	120,000	300,000	800,000
1. Gen MMB in letzten 12 Monaten		-	-	-	-	-	-	-		-	1	1	1

EINZELHANDELSBONUS 		Verdiene 30 % auf Verkäufe an Einzelhandelskunden Verdiene 15 % auf Verkäufe an VIP-Kunden											
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

SUPER-SELLER-BONUS  * PV aus Kundenverkäufen		3% Super Seller 500-999 PV			4% 1K Super Seller 1,000-1,999 PV			6% 2K Super Seller 2,000-2,999 PV			10% 3K Super Seller 3,000-9,999 PV			15% 10K Super Seller 10,000+ PV	
---	--	-------------------------------	--	--	--------------------------------------	--	--	--------------------------------------	--	--	---------------------------------------	--	--	------------------------------------	--

UNI-LEVEL BONUS 	Level 1	7 %	8 %	10 %	12 %	12 %	12 %	12 %	12 %	12 %	12 %	12 %	12 %
	Level 2	-	-	3 %	5 %	6 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %
	Level 3	-	-	-	-	3 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
	Level 4	-	-	-	-	-	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %

RANGAUFGSTIEGS-BONUS 		Wird von dir bis zu deiner nächsten Generation MMB oder höher (Karriere-Rang) ausgezahlt.					2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
---	--	---	--	--	--	--	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

		POWERSTART-PHASE*											
GLEICHER RANGAUFTIEGS-BONUS 		-	157.50* € wenn innerhalb des Einschreibemonats + der ersten 5 vollen Monate	540* € iwenn innerhalb des Einschreibemonats + der ersten 5 vollen Monaten	540* € wenn innerhalb des Einschreibemonats + der ersten 5 vollen Monaten	675* € wenn innerhalb des Einschreibemonats + der ersten 5 vollen Monaten	425 €	425 €	900 €	2,250 €	4,500 €	9,000 €	17,500 €

RANK ADVANCEMENT MATCHING BONUS 		-	78.75* €	270* €	270* €	337.50* €	425 €	* Der Matching-Bonus für AMP, MMP, AMB, und MB wird an den Sponsor ausgezahlt, wenn der Sponsor im selben Rang (oder höher) bezahlt wird. * Der Matching-Bonus für MMB wird an den ersten Upline-Karriere-Rang MMB+ ausgezahlt, wenn dieser als MMB+ bezahlt wird. Wenn der Sponsor nicht als MMB+ bezahlt wird, verfällt der Bonus und wird nicht weitergereicht.					
---	--	---	----------	--------	--------	-----------	-------	---	--	--	--	--	--

MOTOR CLUB BONUS 		Um dem MONAT Motor Club beizutreten, musst du 3 aufeinanderfolgende Monate als MM oder höher bezahlt werden. Weitere Informationen findest du in den Bedingungen des Motor Clubs. Gültig für neue Motor Club-Anmeldungen, Vertragsverlängerungen oder Upgrades ab dem 15. Juni 2022.							940 €	940 €	1,240 €	1,240 €	1,615 €
--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	-------	---------	---------	---------

GENERATION BONUS 	Generation 1	-	-	-	-	-	-	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %
	Generation 2	-	-	-	-	-	-	-	3 %	4 %	4 %	4 %	4 %
	Generation 3	-	-	-	-	-	-	-	-	3 %	4 %	4 %	4 %
	Generation 4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3 %	4%	4 %
	Generation 5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3 %	4 %

PRODUKTPAKET-BONI

Verdiene einen Produktpaket-Bonus für jedes verkaufte Produktpaket!
Es gibt KEIN LIMIT, wie viele Produktpaket-Boni du verdienen kannst.



- 35 € für jeden MP, den du mit einem 149 € Lite Custom Lite Produktpaket (200 PV) einschreibst.
- 50 € für jeden MP, den du mit einem 220 € Hair Essentials Produktpaket (200 PV) einschreibst
- 240 € für jeden MP, den du mit einem 699 € Dream Big Produktpaket (500 PV) einschreibst

PowerStart

STARK STARTEN, MEHR BONI VERDIENEN

Deine PowerStart-Phase umfasst Deinen Einschreibemonat plus die nächsten fünf Kalendermonate. Während der PowerStart-Phase kannst Du bis zu 3 Rangaufstiegs-Boni pro Rang verdienen, von AMP bis MB. Der Rangaufstiegs-Bonus, den Du erhältst, steigt, wenn Du den jeweiligen Rang zum zweiten Mal erreichst und hältst, und erhöht sich erneut, wenn Du den bezahlten Rang zum dritten Mal, während der PowerStart-Phase erreichst und hältst.

Wenn Du in einem Monat mehrere Rangfortschritte erzielst, verdienst Du den Rangaufstiegs-Bonus für jeden Rang, den Du erreicht hast!

Als Sponsor kannst Du einen Gleichen Rangaufstiegs-Bonus in Höhe von 50 % des Rangaufstiegs-Bonus erhalten, den Dein persönlich gesponserter Market-Partner für den Aufstieg zu AMP, MMP, AMB und MB während seiner PowerStart-Phase verdient hat, sofern Du im selben Rang oder höher bezahlt wirst.

Die Rangaufstiegs- und Gleicher Rangaufstiegs-Boni sind unten aufgeführt

POWERSTART RANGAUFSTIEGS-BONI

RANG	1 MAL	2 MAL	3 MAL	BIS ZU € PRO RANG
AMP	22,50 €	45,00 €	90,00 €	157,50 €
MMP	135,00 €	180,00 €	225,00 €	540,00 €
AMB	135,00 €	180,00 €	225,00 €	540,00 €
MB	180,00 €	225,00 €	270,00 €	675,00 €
BIS ZU € PRO MONAT	472,50 €	630,00 €	810,00 €	1.912,50 €

POWERSTART GLEICHER RANGAUFSTIEGS-BONI

RANG	1 MAL	2 MAL	3 MAL	BIS ZU € PRO RANG
AMP	11,25 €	22,50 €	45,00 €	78,75 €
MMP	67,50 €	90,00 €	112,50 €	270,00 €
AMB	67,50 €	90,00 €	112,50 €	270,00 €
MB	90,00 €	112,50 €	135,00 €	337,50 €
BIS ZU € PRO MONAT	236,25 €	315,00 €	405,00 €	956,25 €

AKTIV: Du giltst als „aktiv“, wenn du in einem Kalendermonat mindestens 200 Personal Volume (PV) hast.

AKTIVE LINIE: Jeder Market-Partner auf dem ersten Level und deren gesamte Downline, bei der mindestens ein Market-Partner in der Linie 200 PV hat.

KARRIERERANG: Der Titel, der einem Market-Partner verliehen wird und den höchsten Rang definiert, den er während seiner Karriere bei MONAT erreicht hat. Der Karriererang kann gemäß der in diesem Dokument beschriebenen Neuklassifizierungspolitik angepasst werden.

PROVISIONSDetailbericht / PROVISIONSBERICHT: Ein Bericht, der in deinem Back-Office verfügbar ist und Details zu deinen wöchentlichen und monatlichen Provisionsauszahlungen enthält.

PROVISIONSFÄHIGES VOLUMEN (CV): Der zugewiesene Wert jedes gekauften Produkts, auf dessen Grundlage Downline-Provisionen ausgezahlt werden, einschließlich Uni-Level-Bonus, Gruppenvolumen-Bonus und Generationen-Bonus.

DOWNLINE: Alle in deiner Organisation, die unter dir positioniert sind.

DOWNLINE VOLUME (DV): Die Summe der PV von dir und deiner gesamten Downline, unabhängig von deren Rang. Auch als Organisationsvolumen (OV) bezeichnet.

FOUNDERS POOL: Der Founders Pool ist ein Bonus, der als Anteile von 1 % des provisionsfähigen Umsatzes pro Quartal ausgezahlt wird. Jeder Markt hat eigene Kriterien für die Teilnahmeberechtigung.

GENERATION: Eine Generation beginnt mit einem Market-Partner in deiner Downline, der den Karriererang Managing Market Builder oder höher hat und sich irgendwo unter dir befinden kann. Eine Generation umfasst alle Personen unter diesem Partner, bis zur, aber nicht einschließlich der nächsten Person mit dem Karriererang Managing Market Builder oder höher.

GENERATIONS-BONUS: Market-Partner mit dem Status Paid-As Associate Market Mentor (AMM) oder höher können Generationsboni auf das provisionsfähige Volumen (CV) aus den Generationen ihrer Downline erhalten. Zum Beispiel wird eine Generation 1 für den ersten Downline-Partner mit dem Karriererang MMB oder höher sowie für alle Personen darunter ausgezahlt, bis zur, aber nicht einschließlich der nächsten Person mit dem Karriererang MMB oder höher in der Linie. Wenn ein Market Partner den Karriererang AMM+ hat, aber in einem bestimmten Monat nur als MMB bezahlt wird, erhält er für diesen Monat einen 2 %-Generation-1-Bonus.

GRUPPENVOLUMEN (GV): Das persönliche Volumen von dir und deiner Downline bis zur, aber nicht einschließlich der nächsten Person mit dem Karriererang Managing Market Builder (MMB) oder höher. Wenn ein Market-Partner in deiner Gruppe den Karriererang MMB erreicht, wird sein GV für diesen Monat in dein GV eingerechnet.

GRUPPENVOLUMEN-BONUS: Ein Bonus, der 2 % auf das provisionsfähige Volumen in deiner persönlichen Gruppe zahlt. Gilt von dir bis zur, aber nicht einschließlich deiner nächsten Generation mit dem Karriererang MMB oder höher.

90-TAGE-GNADENFRIST FÜR FÖRDERUNG EINES MMB: Für die 3 Kalendermonate nach der Förderung eines neuen MMB in der persönlichen Gruppe eines Market-Partners auf der Ebene Managing Market Builder (MMB) oder höher müssen diese nur die Hälfte ihrer GV-Anforderung erfüllen, um auf diesem Rang bezahlt zu werden. Wenn ein zusätzlicher MMB während der Gnadenfrist in der persönlichen Gruppe gefördert wird, sinkt die GV-Anforderung auf null für gemeinsame Monate der Gnadenfrist. Wenn der Sponsor des neuen MMB kein Karriererang-MMB oder höher ist, gilt die Gnadenfrist für die GV für alle Upline-Partner bis zum nächsten Karriererang MMB.

BEISPIEL: Wenn der Sponsor des fördernden MMB den Karriererang MMB hat, beträgt die reduzierte GV-Anforderung während der Gnadenfrist 2.500 GV, um als MMB bezahlt zu werden. Wenn der Sponsor des fördernden MMB zwei MMB-Linien fördert, sinkt die GV-Anforderung auf null für jeden Rang während der Gnadenfrist. Wenn der Sponsor kein Karriererang-MMB ist, profitieren alle Market-Partner zwischen dem fördernden MMB und dem nächsten MMB oder höher (nach Karriererang) ebenfalls von diesem Vorteil.

POWERSTART: Ein zeitlich begrenztes Bonusprogramm, das neuen Market-Partnern zur Verfügung steht, die sich nach dem 1. Dezember 2024 einschreiben.

POWERSTART-PHASE: Die PowerStart-Periode eines neuen Market-Partners umfasst seinen Einschreibemonat plus die nächsten fünf Kalendermonate. Beispiel: Ein Market-Partner, der sich am 10. Dezember 2024 einschreibt, hat eine PowerStart-Phase, die am 10. Dezember beginnt und am 31. Mai 2025 endet.

LEVEL: Die Position eines Market-Partners in deiner Downline in Bezug auf dich, unabhängig von dessen Rang. Wenn du einen Market-Partner persönlich einschreibst, wird dieser als dein erstes Level betrachtet. Market-Partner unter diesem Partner gehören zum zweiten Level, und so weiter.

LINIE: Eine Linie beginnt mit einem Market-Partner auf deinem ersten Level und schließt alle Market-Partner unter diesem ein. Du kannst so viele Linien haben, wie du Market-Partner persönlich eingeschrieben hast (auch als Bein bezeichnet).

MARKENPARTNER (MP): Eine Person, die MONAT beigetreten ist, mit der Absicht, ein Team aufzubauen, ein MONAT-Geschäft zu entwickeln und Einkommen zu generieren.

MOMONEY: Wenn ein Market-Partner Provisionen verdient, werden diese über eine Online-Wallet ausgezahlt. Die Wallet wird bei deiner ersten Provision von 10 € oder mehr erstellt. Weitere Details findest du in den MoMoney FAQ.

MONAT MOTOR CLUB: Ein Bonusprogramm, das deinen Erfolg und deine Beständigkeit belohnt. Sobald du die Kriterien erfüllt hast, bist du berechtigt, basierend auf deinem Paid-As Rang einen

monatlichen Bonus zu erhalten. Weitere Informationen findest du in deinem Back-Office.

NEUE ERSTE-GENERATION-MMB IN DEN LETZTEN 12 MONATEN: Alle Paid-As Directors müssen innerhalb der letzten 12 Monate einen neuen Erste-Generation-MMB haben. Der MMB wird ab dem Monat gezahlt, in dem er gefördert wurde, sowie für die folgenden 11 Monate, unabhängig von einer Herabstufung im Karriererang. Der MMB kann auch erneut für einen Director gezahlt werden, wenn der MMB herabgestuft wurde, aber nach dem 12-Monats-Zeitraum wieder auf den Rang MMB aufsteigt.

ORGANISATIONSPROVISIONSVOLUMEN (OCV) : Die Summe des provisionsfähigen Volumens aus deiner gesamten Organisation.

BEZAHLTER RANG: Der Titel, der dir verliehen wird, wenn du die Rangqualifikationen in einer monatlichen Provisionsperiode erfüllen. Der Paid-As Rang kann dem Karriererang entsprechen oder darunter liegen und von Monat zu Monat schwanken.

PERIODE: Der Begriff bezeichnet einen bestimmten Zeitraum, in dem Qualifikationen und Boni berechnet werden. In unserem Vergütungsplan gibt es sowohl eine wöchentliche als auch eine monatliche Periode.

PERSÖNLICHE GRUPPE: Ein Market-Partner und dessen gesamte Downline, bis zur, aber nicht einschließlich der nächsten Person mit dem Karriererang Managing Market Builder (MMB) oder höher.

PERSÖNLICHER VERKAUFSBONUS: Market-Partner können sich für einen zusätzlichen Prozentsatz auf ihr gesamtes PSV aus VIP- und Einzelhandelskundenkäufen qualifizieren, wenn sie das erforderliche PV aus VIP- und Einzelhandelskundenkäufen erreichen, um den Bonus jeden Monat freizuschalten. Persönliches PV wird von der Qualifikation und der Berechnung des Verdienstes ausgeschlossen.

PERSÖNLICHES VERKAUFSVOLUMEN (PSV) : Der zugewiesene Wert jedes gekauften Produkts, der zur Berechnung des persönlichen Verkaufsbonus verwendet wird. Bei Artikeln zum Vollpreis entspricht der PSV eines Artikels dem PV dieses Artikels. Bei rabattierten Artikeln wird der PSV je nach angewendetem Rabatt reduziert oder entfällt.

PERSÖNLICHES VOLUME (PV) : Ein zugewiesener Wert, der mit MONAT-Produkten verbunden ist. PV ist die Summe deiner persönlich gekauften Produkte sowie der Produkte, die von deinen persönlich eingeschriebenen VIP- und Einzelhandelskunden gekauft wurden. Jedes MONAT-Produkt hat seinen eigenen Wert, der in allen globalen MONAT-Märkten gleich ist.

PRODUKTPAKET (PP) : Eine Kollektion von Produkten, die ausschließlich neuen Market-Partnern bei der Anmeldung zur Verfügung steht. Produktpakete enthalten persönliches Volumen, jedoch kein provisionsfähiges Volumen.

PRODUKTPAKET – BONUS: Market-Partner, die einen neuen Market-Partner mit einem

Produktpaket einschreiben, können sich für einen Produktpaket-Bonus qualifizieren.

QUALIFIZIERTE LINIE (ODER STRUKTUR) : Um eine qualifizierte Linie zu haben, muss mindestens ein Market-Partner in der Linie in einem Monat als ein bestimmter Rang bezahlt werden. Zum Beispiel benötigt man für den Rang Managing Market Builder (MMB) mindestens zwei Linien, die einen Market-Partner mit dem Rang Managing Market Partner (MMP) oder höher enthalten. Für Qualifikationszwecke kann pro Linie nur ein Rang gezählt werden.

RANGAUFSTEIG: Wenn ein Market-Partner in einem Kalendermonat spezifische Qualifikationen erfüllt, kann er in einen neuen Rang aufsteigen.

RANGAUFSTEIGS – BONUS: Market-Partner, die zum ersten Mal in einen höheren Rang aufsteigen, können sich für einen Rank Advancement-Bonus qualifizieren. Einige Ränge müssen innerhalb eines bestimmten Zeitraums erreicht werden.

GLEICHER RANGAUFSTEIGS – BONUS: Ein Matching-Bonus für AMP, MMP, AMB und MB wird an den Sponsor ausgezahlt, wenn der Sponsor im gleichen Rang (oder höher) bezahlt wird. Der Matching-Bonus für MMB wird an den ersten Upline-Karriererang MMB+ ausgezahlt, wenn dieser im Monat als MMB+ bezahlt wird. Falls nicht, verfällt der Bonus und wird nicht weitergereicht.

NEUKLASSIFIZIERUNGSPOLITIK: Managing Market Builders, die innerhalb von 6 Kalendermonaten nicht mindestens einmal in ihrem Karriererang bezahlt werden, werden auf ihren höchsten Paid-As Rang zurückgestuft, der in den vorherigen 6 Monaten erreicht wurde. Ihr Gruppenvolumen (GV) wird im 6. Monat an das GV des Sponsors zurückgegeben, falls sie unter den Rang MMB herabgestuft werden.

Associate Market Mentors und höher, die innerhalb von 12 Kalendermonaten nicht mindestens einmal in ihrem Karriererang bezahlt werden, werden auf ihren höchsten Paid-As Rang zurückgestuft, der in den vorherigen 12 Monaten erreicht wurde. Ihr GV wird im 12. Monat an das GV des Sponsors zurückgegeben, falls sie unter den Rang MMB herabgestuft werden.

ERNEUERUNG: Jedes Jahr müssen Market-Partner ihr Konto bei MONAT erneuern, um Market-Partner zu bleiben.

EINZELHANDELSBONUS: Jedes Mal, wenn einer deiner VIP- oder Einzelhandelskunden MONAT-Produkte kauft, erhältst du einen Einzelhandelsbonus. Dieser entspricht der Provision, die du aus diesen Käufen erhältst. Die Höhe des Bonus ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Market-Partner-Preis eines Produkts (dein Preis) und dem Preis, den der VIP- oder Einzelhandelskunde zahlt.

EINZELHANDELSKUNDE: Ein Kunde, der Produkte zum vollen Einzelhandelspreis bestellt.

SPONSOR: Der Market-Partner, der dich eingeschrieben hat und direkt über dir in der Genealogie steht, ist dein Sponsor.

STRUKTURANFORDERUNG: Mindestens ein Market-Partner in einer deiner Linien muss im Monat in einem bestimmten Rang bezahlt werden, um die Rangqualifikationen zu erfüllen.

UNI-LEVEL BONUS: Als aktiver Market-Partner kannst du Provisionen auf das provisionsfähige Volumen (CV) aus den Verkäufen der Market-Partner unter dir bis zu vier Level tief erhalten. Die Prozentsätze und die Anzahl der Level, auf die du bezahlt wirst, hängen von deinem Paid-As Rang ab, unabhängig von den Rängen der Personen unter dir.

UPLINE: Dein Sponsor ist dein „direktes Upline“-Mitglied. Alle Market-Partner oberhalb deines direkten Sponsors werden ebenfalls als deine „Upline“ betrachtet.

VIP-KUNDE: Ein Kunde, der in unser VIP-Kundenprogramm eingeschrieben ist und Produkte zu einem ermäßigten VIP-Preis kauft. VIPs genießen zusätzliche exklusive Vorteile.