

| | MP | MMP | AMB | MB | MMB | AMM | MM | MMM | AED | ED | SED | |
|---|--|--|--|---|---|---|---------------|------------------------|------------------------------|--------------------|---------------------------|-----|
| REQUISITOS DE CALIFICACIÓN | 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 | |
| Volumen personal (VP) | 200 | 300 | 400 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | |
| Líneas activas | - | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 6 | 8 | |
| Volumen de grupo (VG) | - | 1.200 | 2.400 | 4.000 | 5.000 | 5.000 | 7.000 | 7.000 | 7.000 | 7.000 | 7.000 | |
| Requisitos de la estructura | - | - | - | 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 | |
| Volumen de la línea descendente (VD) | - | - | - | - | - | - | 30.000 | 60.000 | 120.000 | 300.000 | 800.000 | |
| 1.a generación de MMB en los últimos 12 meses | - | - | - | - | - | - | | - | 1 | 1 | 1 | |
| BONIFICACIÓN POR VENTA AL POR MENOR | Gana un 30 % sobre las ventas a Clientes Gana un 15 % sobre las ventas a Clientes VIP | | | | | | | | | | | |
| BONO SUPER SELLER VP de Ventas de Clientes | 3% Super Seller 500-999 VP | 4% 1K Super Seller 1,000-1,999 VP | 6% 2K Super Seller 2,000-2,999 VP | 10% 3K Super Seller 3,000-9,999 VP | 15% 10K Super Seller 10,000+ VP | | | | | | | |
| BONIFICACIÓN POR ADQUISICIÓN DEL RANGO VIP | Inscribe a 4 Clientes VIP nuevos en un mes natural y gana una bonificación de 50 euros (número ilimitado de bonificaciones VIP cada mes). | | | | | | | | | | | |
| BONIFICACIÓN | Nivel 1 | 7% | 10% | 12% | 12% | 12% | 12% | 12% | 12% | 12% | 12% | 12% |
| | Nivel 2 | - | 3% | 5% | 6% | 7% | 7% | 7% | 7% | 7% | 7% | 7% |
| | Nivel 3 | - | - | - | 3% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| | Nivel 4 | - | - | - | - | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% |
| BONIFICACIÓN POR VOLUMEN DE GRUPO | Se paga desde ti hasta la siguiente generación de MMB o superior (Título de carrera) | | | | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% |
| BONIFICACIÓN POR AVANCE DE RANGO | - | 90 € - Si está dentro del mes de inscripción más los 3 primeros meses completos. | 90 € - Si está dentro del mes de inscripción más los 4 primeros meses completos. | 135 € - Si está dentro del mes de inscripción más los 5 primeros meses completos. | 425 € | 425 € | 900 € | 2.250 € | 4.500 € | 9.000 € | 17.500 € | |
| BONIFICACIÓN DE IGUALACIÓN POR AVANCE DE RANGO | - | 90 € | 90 € | 135 € | 425 € | <ul style="list-style-type: none"> Se le pagará al patrocinador una bonificación de igualación por MMP, AMB y MB, si éste es pagado con el mismo título o superior. La bonificación de igualación por MMB se pagará a la primera carrera en línea ascendente titulada MMB+, si se paga según MMB+. Si no se paga según MMB+, la bonificación se perderá y no se acumulará. | | | | | | |
| BONIFICACIÓN MOTOR CLUB | Requisitos de calificación específico para unirse al MONAT Motor Club Efectivo para nuevos inscritos al Motor Club, renovación de plazos o actualizaciones después del 15 de junio de 2022 | | | | | | 940 € | 940 € | 1,240 € | 1,240 € | 1,615 € | |
| BONIFICACIÓN POR GENERACIÓN | Generación 1 | - | - | - | - | - | 4% | 4% | 4% | 4% | 4% | 4% |
| | Generación 2 | - | - | - | - | - | - | 3% | 4% | 4% | 4% | 4% |
| | Generación 3 | - | - | - | - | - | - | - | 3% | 4% | 4% | 4% |
| | Generación 4 | - | - | - | - | - | - | - | - | 3% | 4% | 4% |
| | Generación 5 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 3% | 4% |

SMART Start

EMPIEZA FUERTE Y GANA MÁS

¿Qué es SMART Start?

SMART Start es la forma MÁS INTELIGENTE de iniciar tu negocio. Se trata de recompensar las conductas básicas, que son la clave para construir una empresa sólida.

El período SMART Start de un nuevo Market Partner incluye el mes de inscripción más los dos meses naturales siguientes.

Este programa de bonificación por tiempo limitado está disponible exclusivamente para los nuevos Market Partners dentro de su período SMART Start, dándoles al menos dos meses completos para "ganar mientras aprenden". El período SMART Start incluye la fecha de la primera compra más los dos meses naturales siguientes.

BONIFICACIONES SMART START

Bonificación por adquisición del rango VIP M

1. Cada cuatro clientes VIP que hagan una compra, ganarás 50 €.

Cada cuatro clientes VIP que hagan una compra inicial dentro de nuestro programa VIP, recibirás una bonificación de 50 €. No hay límite, por lo que inscribe a 4,8,12... todos los que tu quieras y gana más.

Bonificación por Bloque

2. Crea un Bloque y gana 130 €.

Un Bloque se compone de cuatro clientes VIP que realizan una compra inicial y un MP patrocinado personalmente con un paquete de productos, que se inscriben de manera conjunta durante su período SMART Start. Cuando consigas AMBAS actividades durante el SMART Start, ganarás una bonificación por Bloque de 130 €.

Puedes ganar todas las bonificaciones por Bloque durante el período SMART Start SIN LÍMITES.

Bonificación de MONATborhood

3. Crea un MONATborhood y gana 400 €.

Cuando completes con éxito tres Bloques dentro de tu período SMART Start, habrás creado lo que llamamos, un MONATborhood y ganarás una bonificación de 400 €. Además, habrás inscrito al menos 12 clientes VIP y 3 Market Partners con un paquete de productos.

BONIFICACIÓN DE IGUALACIÓN SMART START

Cuando el Market Partner al que patrocinas personalmente, gane una bonificación por Bloque mientras esté en SMART Start, recibirás una bonificación de igualación de **65 €**. (Para ganar la bonificación, el patrocinador debe tener el mismo rango o superior al del MP que gane la bonificación por Bloque). M

BONIFICACIONES DE PAQUETE DE PRODUCTOS

Patrocina un nuevo Market Partner con un paquete de productos y gana. W
Recibirás una bonificación por cada Market Partner nuevo que haga su primera compra bajo tu patrocinio o que se actualice a un paquete de productos. Puedes ganar todas las bonificaciones de paquetes de productos sin límites.

50 € por cada MP que inscribas con un Pack de productos Essential combinado de 220 € (VP 200)

50 € por cada MP que inscribas con un Pack de productos básicos para el cabello de 220 € (VP 200)

50 € por cada MP que inscribas con un Pack de productos básicos para la piel de 220 € (VP 200)

120 € por cada MP que inscribas con un Pack de productos Success de 399 € (VP 350)

240 € por cada MP que inscribas con un Pack de productos Overachiever de 699 € (VP 500)

RESUMEN BREVE - DEFINICIONES DEL PLAN DE COMPENSACIÓN

Definiciones

Período: El período se refiere a un marco temporal específico en el que se calculan las clasificaciones y los pagos. MONAT tiene un período semanal y otro mensual.

Pagado como el rango: Es el título que se otorga al cumplir los requisitos de rango en un período de comisión mensual. El pago según el rango puede ser igual o inferior al del título de carrera y puede fluctuar de un mes a otro.

Título de carrera: Es el título que se otorga al ascender a un nuevo rango y también puede denominarse título de reconocimiento.

Volumen personal (VP) Un valor asignado que está asociado con los productos. VP es la suma de los productos comprados por ti y por los Clientes y VIPs que patrocinas personalmente.

Volumen de grupo (VG) El volumen personal y el de tu línea descendente hasta el siguiente Managing Market Builder o superior, no inclusive (por título de la carrera).

Línea: Una línea empieza con un Market Partner en el 1er nivel e incluye a todos los Market Partners por debajo de él.

Patrocinador: El Market Partner que te inscribió y está directamente por encima de ti en la genealogía es tu patrocinador.

Para más definiciones del plan de compensación, visita la back office y la biblioteca de recursos.

ACTIVA: Se considera que estás Activa/o cuando tienes un Volumen personal (VP) de al menos 200 en un único mes natural. Para recibir el pago de las comisiones del volumen de línea descendente, debes estar activa/o con al menos 200 VP.

AVANCE DE RANGO: Cuando un Market Partner cumple los criterios de calificación específicos de un mes natural, puede avanzar a un nuevo rango (o título).

BONIFICACIÓN POR ADQUISICIÓN DEL RANGO VIP: Por cada cuatro nuevos Clientes VIP que inscribas recibirás una bonificación. Si estás en tu Período SMART Start, dispondrás de tu mes de inscripción más dos meses naturales siguientes para conseguir la bonificación. Si estás fuera de tu Período SMART Start, recibirás el pago cuando los cuatro Clientes VIP se hayan inscrito en el mismo mes natural.

BONIFICACIÓN POR VENTAS: Los Market Partners que consiguen un VP mínimo en un periodo de comisiones cumplirán los criterios para recibir un porcentaje adicional sobre su volumen personal total.

BONIFICACIÓN UNILEVEL: Como Market Partner activo recibes el pago sobre las ventas de los Market Partners que están debajo de ti a todos los niveles. Los porcentajes que se te pagan y el número de niveles que se te pagan se basan en tu Título pagado independientemente de los títulos de las personas que están debajo de ti.

BONIFICACIÓN POR BLOQUE: Un Bloque se compone de cuatro nuevos Clientes VIP y un Market Partner patrocinado personalmente con un Pack de productos, que se inscriben de manera conjunta durante tu Período SMART Start.

BONIFICACIÓN POR VOLUMEN DE GRUPO: Una bonificación que genera el 2 % sobre el volumen comisionable (VC) de tu grupo personal. Se paga desde ti hasta, sin incluir, la siguiente generación de MMB o superior (Título de carrera).

BONIFICACIÓN DE IGUALACIÓN DE BLOQUE: Cuando el Market Partner al que patrocinas personalmente, gana una Bonificación por Bloque mientras esté en su Período SMART Start, recibirás una bonificación de igualación de Bloque. Para ganar la bonificación, el patrocinador debe ser pagado según el mismo rango o superior al del Market Partner que gane la bonificación por Bloque.

BONIFICACIÓN DEL PACK DE PRODUCTOS: Los Market Partners que patrocinan a un nuevo Market Partner con un Pack de productos pueden optar a recibir una bonificación.

BONIFICACIÓN POR AVANCE DE RANGO: Los Market Partners que avancen de rango por primera vez pueden optar a una Bonificación por avance de rango según el periodo de tiempo en el que lo hayan alcanzado.

COMISIONES POR VENTA AL POR MENOR: Comisión por los pedidos realizados por tus Clientes y Clientes VIP.

CLIENTE: Un Cliente que realiza pedidos de productos a precio completo de venta al por menor.

CLIENTE VIP: Un Cliente que se ha inscrito en nuestro Programa VIP y compra productos a un precio rebajado (VIP).

GRUPO PERSONAL: El Market Partner y toda su línea descendente hasta, sin incluir, el siguiente Managing Market Builder o superior (por Título de la carrera).

GRUPO DE FUNDADORES: El Grupo de Fundadores disfruta de una bonificación pagada en acciones del 1 % de los ingresos comisionables del mercado por trimestre. Cada mercado tendrá sus propios criterios de elegibilidad.

GENERACIÓN: Una Generación comienza con un Market Partner en tu línea descendente, que tiene un Título de carrera o rango reconocido de Managing Market Builder (MMB) o superior, y puede estar en cualquier posición por debajo de ti. Una Generación incluye a todos aquellos que estén debajo de esa persona hasta, sin incluir, el siguiente Managing Market Builder o superior (por título de carrera o rango reconocido).

INFORME DETALLADO DE COMISIÓN /INFORME DE COMISIÓN: Informe ubicado en tu Back Office que te proporciona la información sobre el pago de tus comisiones y tus ganancias semanales y mensuales.

LÍNEA QUE CUMPLE CON LOS CRITERIOS DE CERTIFICACIÓN (O ESTRUCTURA): Para tener una Línea que cumple con los criterios de certificación, al menos un Market Partner dentro de una de tus Líneas debe cumplir los requisitos para ser pagado según un rango específico en el mes. Por ejemplo, para ser un Managing Market Builder necesitas tener cuatro Líneas activas y además, dos de estas líneas deben tener al menos un miembro pagado según rango Managing Market Partner o superior. Para cumplir los criterios, solo se cuenta un título por línea.

LÍNEA ASCENDENTE: Tu Patrocinador es tu Línea ascendente directa y todos los Market Partners que están por encima de tu Línea ascendente también se consideran tu «Línea ascendente».

LÍNEA ACTIVA: Cualquier Market Partner de primer nivel y toda su línea descendente en la que al menos un Market Partner tiene al menos 200 VP.

LÍNEA DESCENDENTE: Todas las personas de tu organización que están por debajo de ti.

LÍNEA: Una Línea empieza con un Market Partner en el 1er nivel e incluye a todos los Market Partners por debajo de él. Puedes tener tantas Líneas como Market Partners hayas patrocinado personalmente. (También llamado Tramo).

MP: Persona que se acaba de unir a MONAT con la intención de crear un equipo y generar ingresos.

MOMONEY: Cuando un Market Partner gana comisiones se le pagan a través de un monedero virtual. El monedero se crea con tu primera comisión de 15 € o más. Para más información, consulta las Preguntas Frecuentes de MoMoney.

MONAT MOTOR CLUB: Bonificación que premia tu éxito y tu constancia. Una vez conseguida, recibirás una bonificación mensual según tu título. Puedes encontrar más información en tu Back Office.

MONATBORHOOD: Si completas tres Bloques en tu Período SMART Start, conseguirás ganar una bonificación. Un Bloque = cuatro Clientes VIP y un Market Partner con un Pack de productos. Si construyes TRES bloques en tu Período SMART Start significa que has construido una MONATborhood.

NIVEL: La posición de un Market Partner en tu línea descendente en relación a ti, independientemente de su título. Cuando tú patrocinas personalmente a un Market Partner, éste se considera tu nivel 1. El Market Partner que está debajo de él, es el nivel 2 y así sucesivamente.

PAGO POR GENERACIÓN: Si eres pagado como Managing Market Builder (MMB) o superior, puedes recibir una Bonificación por generación sobre el Volumen comisionable (VC) de las Generaciones de tu línea descendente. Por ejemplo, la Generación 1 generaría ingresos con el primer MMB o superior de la línea descendente (por título de carrera o rango reconocido) y todas las personas debajo de ésta, hasta, sin incluir, el siguiente MMB (por título de carrera o rango

reconocido) o superior de la línea.

PAGADO SEGÚN EL RANGO: Es el título que se otorga al cumplir los requisitos de calificación de rango en un período de comisión mensual. El pago según el rango puede ser igual o inferior al del título de carrera y puede cambiar de un mes a otro.

PERÍODO: El período se refiere a un marco temporal específico en el que se calculan las clasificaciones y los pagos. En nuestro plan de compensación tenemos un período semanal y otro mensual.

PACK DE PRODUCTOS (PP): Colección de productos disponible solo para los nuevos Market Partner cuando se inscriben. El Pack de productos tiene volumen personal, pero no volumen comisionable.

POLÍTICA DE RECLASIFICACIÓN: Los Managing Market Builders que no son pagados según su Título de carrera o rango reconocido, al menos una vez en 6 meses naturales, se reclasificarán al título pagado más alto que hayan alcanzado en los anteriores 6 meses naturales, y su Volumen de grupo (VG) volverá al VG del patrocinador en el 6º mes si se reclasifica por debajo de MMB.

Los Associate Market Mentors que no son pagados según su Título de carrera al menos una vez en 12 meses naturales, se reclasificarán al título pagado más alto que hayan alcanzado en los anteriores 12 meses naturales, y su Volumen de grupo (VG) volverá al VG del patrocinador en el 12º mes.

PERÍODO DE GRACIA DE 90 DÍAS PARA ASCENDER A MMB: Cuando un Market Partner en el nivel de Managing Market Builder (MMB) o superior sube a un MMB en su grupo personal durante 3 meses naturales después de la promoción, el patrocinador de línea ascendente solo tendrá que completar la mitad de su requisito VG para ser pagado según ese título. Si más de un miembro de línea descendente ha subido a MMB en los dos anteriores periodos, se suspenden los requisitos de VG para cada rango. Por ejemplo, si el título de carrera del patrocinador de línea ascendente es MMB para ser pagado según MMB, el patrocinador se clasificaría con 2.500 VG durante el periodo de gracia. Si el patrocinador de línea ascendente directa no es un MMB, el periodo de gracia para el VG se aplica para todos los niveles de patrocinio de línea ascendente, hasta el siguiente título de carrera MMB.

Período SMART Start: El Período SMART Start de un nuevo Market Partner incluye su mes de inscripción más los dos meses naturales siguientes. Por ejemplo, un Market Partner que se ha inscrito el 20 de septiembre tendrá un Período SMART

Start que comienza el 20 de septiembre y termina el 30 de noviembre.

PATROCINADOR: El Market Partner que te inscribió y está directamente por encima de ti en la genealogía.

RENOVACIÓN: Cada año los Market Partners deben renovar su cuenta de Market Partner con MONAT para seguir siendo un Market Partner.

SMART Start: Programa de bonificación disponible para los nuevos Market Partners.

TÍTULO DE CARRERA: Es el título que se otorga al ascender a un nuevo rango. También puede denominarse título de reconocimiento o rango reconocido.

VOLUMEN COMISIONABLE (VC): El valor asignado a cada producto comprado en base al cual, se pagan las comisiones.

VOLUMEN DE LA LÍNEA DESCENDENTE (VD): La suma de tu VP y el de toda tu línea descendente, sin tener en cuenta su título. También llamado volumen de la organización (VO).

VOLUMEN DE GRUPO (VG): El volumen personal y el de tu línea descendente hasta, sin incluir, el siguiente Managing Market Builder o superior (por título de la carrera). Cuando un Market Partner en tu grupo sube de rango a Managing Market Builder por primera vez, su VG se incluirá en tu VG solo para la clasificación de ese mes.

VOLUMEN COMISIONABLE DE LA ORGANIZACIÓN (VCO): La suma del volumen comisionable de tu organización completa.

VOLUMEN PERSONAL (VP): Valor asignado que está asociado con los productos. VP es la suma de los productos comprados por ti, por tus Clientes y Clientes VIP que patrocinas personalmente. (Consulta también Volumen que cumple con los criterios)

VOLUMEN QUE CUMPLE CON LOS CRITERIOS (VQ): Usado para los cálculos de Volumen personal (VP), Volumen de grupo (VG) y Volumen de la línea descendente (VD) para determinar si cumples con los criterios según los términos de tu título.

1ª GENERACIÓN DE MMB EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES: Todos los Pagados como Director deben tener un nuevo MMB de primera Generación en los últimos 12

meses. MMB cuenta el mes en el que ha conseguido el rango y los siguientes 11 meses, independientemente de tener una bajada en el Título de carrera. El MMB también puede volver a contar para un Director si el MMB ha sufrido una bajada de rango, pero vuelve a subir a MMB después del mes 12.