

	MP	MMP	AMB	MB	MMB	AMM	MM	MMM	AED	ED	SED
KWALIFIKACJE	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
Osobista Wartość Sprzedaży (PV)	200	300	400	500	500	500	500	500	500	500	500
Aktywne Linie	-	2	3	4	4	4	4	4	5	6	8
Grupowa Wartość Sprzedaży (GV)	-	1200	2400	4 000	5 000	5 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000
Wymogi w zakresie struktury	-	-	-	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
Wartość Sprzedaży Linii Podrzędnej (DV)	-	-	-	-	-	-	30 000	60 000	120 000	300 000	800 000
MMB 1 Generacji w ostatnich 12 miesiącach	-	-	-	-	-	-		-	1	1	1

<b>BONUS DETALICZNY</b>		Otrzymaj 30% ze sprzedaży na rzecz Klientów Detalicznych I Otrzymaj 15% ze sprzedaży na rzecz Klientów VIP
-------------------------	--	--

<b>BONUS ZA SUPER SPRZEDAŻ</b> <small>*PV ze sprzedaży Klientów</small>		<b>3%</b> Super Sprzedaż 500-999 PV	<b>4%</b> 1K Super Sprzedaż 1,000-1,999 PV	<b>6%</b> 2K Super Sprzedaż 2,000-2,999 PV	<b>10%</b> 3K Super Sprzedaż 3,000-9,999 PV	<b>15%</b> 10K Super Sprzedaż 10,000+ PV
--	--	-------------------------------------	--	--	---	--

<b>BONUS ZA ZAKUPY VIP</b>		Pozyskaj 4 nowych klientów VIP w miesiącu kalendarzowym i otrzymaj bonus w wysokości 225 zł – nieograniczona liczba bonusów VIP w każdym miesiącu
----------------------------	--	---

<b>BONUS Z NIŻSZYCH POZIOMÓW</b>	Poziom 1	7%	10%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%
	Poziom 2	-	3%	5%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
	Poziom 3	-	-	-	3%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	Poziom 4	-	-	-	-	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%

<b>BONUS ZA GRUPOWĄ WARTOŚĆ SPRZEDAŻY</b>		Wypłacany od ciebie w dół do MMB lub wyżej (Tytuł w Karierze) w twojej kolejnej generacji	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
---	--	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----

<b>BONUS ZA ZDOBYCIE WYŻSZEJ RANGI</b>		-	400 zł – jeżeli w miesiącu przystąpienia plus 3 pierwsze pełne miesiące	400 zł – jeżeli w miesiącu przystąpienia plus 4 pierwsze pełne miesiące	600 zł – jeżeli w miesiącu przystąpienia plus 5 pierwszych pełnych miesięcy	1 750 zł	1 750 zł	3 800 zł	10 000 zł	20 000 zł	40 000 zł	75 000 zł
--	--	---	---	---	---	----------	----------	----------	-----------	-----------	-----------	-----------

<b>POŚREDNI BONUS ZA ZDOBYCIE WYŻSZEJ RANGI</b>		-	400 zł	400 zł	600 zł	1,750 zł	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pośredni Bonus MMP, AMB oraz MB będzie wypłacany sponsorowi, jeżeli Sponsor ma tę samą lub wyższą Rangę Kwalifikującą do Płatności</li> <li>Pośredni Bonus MMB będzie wypłacany pierwszemu MP z Tytułem w Karierze MMB+, jeżeli ma on Rangę Kwalifikującą do Płatności MMB+.</li> <li>Jeżeli nie ma Rangę Kwalifikującą do Płatności MMB+, bonus przepada i nie zostaje podciągnięty.</li> </ul>
---	--	---	--------	--------	--------	----------	---

<b>BONUS MOTOR CLUB</b>		Do przystąpienia Monat Motor Club zastosowanie mają określone kwalifikacje Dotyczy Market Partnerów zarejestrowanych jako nowi członkowie Motor Club oraz MP, którzy przedłużają swoje członkostwo lub wymieniają samochód na nowy po 15 czerwca 2022 r.					4 050 zł	4 050 zł	5 325 zł	5 325 zł	6 825 zł
-------------------------	--	--	--	--	--	--	----------	----------	----------	----------	----------

<b>BONUS GENERACYJNY</b>	Generacja 1	-	-	-	-	-	4%	4%	4%	4%	4%	4%
	Generacja 2	-	-	-	-	-	-	3%	4%	4%	4%	4%
	Generacja 3	-	-	-	-	-	-	-	3%	4%	4%	4%
	Generacja 4	-	-	-	-	-	-	-	-	3%	4%	4%
	Generacja 5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3%	4%

## SMART Start

### START SILNY, ZARABIAJ WIĘCEJ

#### Czym jest SMART Start?

SMART Start jest NAJSPRYTNIEJSZYM sposobem rozpoczęcia działalności – wszystkie jego elementy nagradzają zachowania, które są kluczowe do zbudowania silnej działalności.

Okres SMART Start nowego Market Partnera definiowany jest jako obejmujący miesiąc przystąpienia przez nowego MP do MONAT oraz dwa kolejne miesiące kalendarzowe.

Ten ograniczony w czasie program bonusowy jest dostępny wyłącznie dla nowych MP w ich Okresie SMART, dając im co najmniej dwa miesiące, żeby „zarabiali, ucząc się”. Okres SMART Start rozpoczyna się w dniu pierwszego zakupu i obejmuje dwa kolejne pełne miesiące kalendarzowe.

### BONUS Y SMART START

#### Bonus za zakupy VIP



1. Za każdym czterech Klientów VIP dokonujących zakupów dostaniesz 225 zł  
Za każdym czterech Klientów, którzy dokonają pierwszego zakupu w ramach naszego Programu VIP, otrzymasz bonus w wysokości **225 zł**. Nie ma ograniczeń, więc pozyskaj 4, 8, 12 lub więcej klientów i zarabiaj więcej!

#### Bonus za Block

##### 2. Zbuduj BLOCK, zarób 550 zł

„Block” składa się z czterech Klientów VIP, którzy dokonali pierwszego zakupu oraz jednego MP, który nabył zestaw produktów, którzy łącznie zostali pozyskani w twoim Okresie SMART Start. Jeżeli uda ci się zrealizować oba warunki w okresie SMART Start, zarobisz Bonus za Block w wysokości **550 zł!**

NIE MA OGRANICZEŃ co do liczby Bonusów za Block możliwych do uzyskania w Okresie SMART Start.

#### Bonus MONATborhood

##### 3. Zbuduj MONATborhood, zarób 1 750 zł

Jeżeli z powodzeniem zbudujesz trzy Bloki w Okresie SMART Start, będzie to oznaczało zbudowanie MONATborhood i z tego tytułu otrzymasz bonus w wysokości **1 750 zł**. Żeby go zdobyć musisz pozyskać 12 Klientów VIP oraz Market Partnerów z zestaw produktów.

### POŚREDNI BONUS SMART START

Jeżeli sponsorowany przez ciebie Market Partner otrzyma Bonus za Block podczas Okresu SMART Start, otrzymasz pośredni bonus w wysokości **275 zł** (W celu uzyskania tego bonusu, sponsor musi mieć tę samą lub wyższą rangę kwalifikującą do płatności, co MP, który otrzymuje Bonus za Block).



### BONUSY ZESTAWÓW PRODUKTÓW

Sponsoruj nowych Market Partnerów z Zestawem Produktów i zarabiaj!



Za każdego nowego Market Partnera z Zestawem Produktów odbierz Bonus Za Zestaw Produktów! NIE MA OGRANICZEŃ w zakresie liczby Bonusów za Zestaw Produktów, które możesz otrzymać.

230zł dla MP za zarejestrowanie nowego MP z Zestawem Produktów Essentials Pielęgnacja Skóry i Włosów 965zł (200 PV)

230zł dla MP za zarejestrowanie nowego MP z Zestawem Produktów Essentials Pielęgnacja Włosów 965zł (200 PV)

230zł dla MP za zarejestrowanie nowego MP z Zestawem Produktów Essentials Pielęgnacja Skóry 965zł (200 PV)

430zł dla MP za zarejestrowanie nowego MP z Zestawem Produktów Success 1700zł (350 PV)

700zł dla MP za zarejestrowanie nowego MP z Zestawem Produktów Overachiever 2900zł (500 PV)

### SZYBKI POGLĄD – PLAN WYNAGRADZANIA

#### Definicje

**Okres:** Termin okres odnosi się do określonych ram czasowych, będących podstawą wyliczenia kwalifikacji i płatności. Monat ma okresy tygodniowe i miesięczne.

**Ranga Kwalifikująca do Płatności:** Tytuł przyznawany w przypadku spełnienia kwalifikacji rangi w miesięcznym okresie prowizyjnym. Ranga Kwalifikująca do Płatności może być taka sama lub niższa od Tytułu w Karierze i może zmieniać się z miesiąca na miesiąc.

**Tytuł w Karierze:** Tytuł nadany w przypadku awansu, który może również być określany mianem tytułu uznania.

**Osobista Wartość Sprzedaży (PV):** Wartość przypisana produktom. PV jest sumą produktów zakupionych przez ciebie osobiście, jak również produktów zakupionych przez osobiście przez ciebie sponsorowanych Klientów Detalicznych i VIP.

**Grupowa Wartość Sprzedaży (GV):** Osobista wartość sprzedaży twoja oraz twojej linii podrzędnej, aż do, ale nie włączając w to kolejnego Managing Market Buildera lub wyżej (na podstawie Tytułu w Karierze).

**Linia:** Linia zaczyna się od Market Partnera na twoim 1 poziomie i obejmuje wszystkich Market Partnerów poniżej.

**Sponsor:** Market Partner, który cię do współpracy, który jest bezpośrednio nad tobą; w genealogii jest twoim Sponsorem.

W celu uzyskania dalszych definicji Planu Wynagradzania zajrzyj do biblioteki zasobów w swoim Back Office, gdzie znajdziesz Plan Wynagradzania Definicje.

**90-DNIOWY OKRES KARENCJI NA PROMOWANIE MMB:** Jeżeli Market Partner na poziomie Managing Market Buildera (MMB) lub wyższym wypromuje MMB w swojej osobistej grupie w terminie 3 miesięcy od własnego awansu, sponsor w linii nadrzędnej wystarczy, że uzyska połowę wymaganej GV w celu uzyskania prowizji zgodnie z tym tytułem. Jeżeli więcej niż jedna osoba z linii podrzędnej awansowała na MMB w ostatnich dwóch okresach, wymogi w zakresie GV dla każdego poziomu zostaną zniesione.

Na przykład, jeżeli sponsor w linii nadrzędnej posiada tytuł w karierze MMB, w celu otrzymania wynagrodzenia w randze MMB, sponsor powinien uzyskać 2 500 GV w okresie karencji. Jeżeli bezpośredni sponsor w linii nadrzędnej nie jest MMB, okres karencji w zakresie GV ma zastosowanie do wszystkich poziomów sponsorów w linii nadrzędnej aż do kolejnego MMB.

**AKTYWNY:** Market Partner posiada status Aktywny, jeżeli wypracował co najmniej 200 punktów Osobistej Wartości Sprzedaży (PV) w jednym miesiącu kalendarzowym. W celu uzyskania prowizji od wartości sprzedaży linii podrzędnej musi posiadać status Aktywny oraz minimum 200PV.

**BONUS DETALICZNY:** Prowizja, którą otrzymuje Market Partner z tytułu zamówień składanych przez Swoich Klientów Detalicznych i VIP.

**BONUS GENERACYJNY:** Płacony od poziomu Managing Market Builder (MMB) albo wyższego może otrzymywać Bonusy Generacyjny od Prowizyjnej Wartości Sprzedaży (CV) z Generacji w Swojej linii podrzędnej. Na przykład, z Generacji 1 nastąpiłaby płatność od pierwszego MMB lub wyżej (Tytuł w Karierze) w organizacji podrzędnej oraz od wszystkich osób znajdujących się pod taką osobą, ale nie włączając w to, kolejnego MMB (Tytuł w Karierze) lub wyższego poziomu w linii.

**BONUS OD GRUPOWEJ WARTOŚCI SPRZEDAŻY:** Bonus wynoszący 2% Prowizyjnej Wartości Sprzedaży z w Twojej osobistej grupie. Wypłacany jest od Ciebie do, ale nie włączając w to MMB (Tytułu w Karierze) lub wyższego poziomu.

**BONUS ZA SUPER SPRZEDAŻ:** Market Partnerzy, którzy osiągną minimalną wymaganą wartość PV w okresie prowizyjnym, będą kwalifikować się do otrzymania dodatkowych procentów liczonych od wartości Sprzedaży pochodzącej z zamówień ich Klientów VIP i Klientów Detalicznych. Zamówienia osobiste Market Partnera są wyłączone z obliczeń tego Bonusu.

**BONUS ZA BLOCK:** Block składa się z czterech nowych Klientów VIP, którzy złożą pierwsze zamówienie oraz z jednego nowego osobiście sponsorowanego Market Partnera, który kupi Zestaw Produktów; zakupy te muszą zostać łącznie zrealizowane w Twoim okresie SMART Start.

**BONUS ZA ZESTAWY PRODUKTOWE:** Market Partners sponsorujący nowego Market Partnera, który nabędzie Zestaw Produktów może kwalifikować się do otrzymania bonusu.

**BONUS ZA ZAKUPY VIP:** Za każdych 4 nowych Klientów VIP, którzy dokonają zakupów Monat otrzymasz bonus. Jeżeli jesteś w okresie SMART Start, będziesz miał miesiąc, w którym zarejestrowałeś się jako Market Partner plus dwa pełne miesiące kalendarzowe, żeby uzyskać ten bonus. Jeżeli Twój okres SMART Start się skończył, otrzymasz Bonus, jeżeli wszyscy czterej Goście VIP dokonają pierwszego zakupu od MONAT w tym samym miesiącu kalendarzowym.

**BONUS ZA ZDOBYCIE WYŻSZEJ RANGI:** Market Partnerzy, którzy uzyskują wyższą rangę po raz pierwszy, mogą kwalifikować się do otrzymania bonusu za zdobycie wyższej rangi na podstawie okresu, w którym taką rangę zdobyli.

**BONUSY Z NIŻSZYCH POZIOMÓW:** Jako aktywny Market Partner możesz otrzymać płatność z tytułu sprzedaży realizowanej przez Market Partnerów pod Tobą, z czterech poziomów poniżej. Procent, który jest Ci wypłacany oraz liczba poziomów, za które otrzymujesz zapłatę, zależą od Twojego Tytułu Kwalifikującego do Płatności niezależnie od tytułów osób znajdujących się pod Tobą.

**GENERACJA:** Generacja rozpoczyna się od Market Partnera w Twojej organizacji podrzędnej, który posiada Tytuł Managing Market Builder (MMB) lub wyższy i znajduje się w dowolnym miejscu pod Tobą. Generacja obejmuje wszystkie osoby znajdujące się pod taką osobą, ale nie włączając w to, kolejnego Market Partnera posiadającego Tytuł Managing Market Builder (MMB) lub wyższy.

**GRUPOWA WARTOŚĆ SPRZEDAŻY (GV):** Osobista wartość sprzedaży Twoja oraz Twojej linii podrzędnej, ale nie włączając w to kolejnego Managing Market Buildera (MMB) lub poziomy wyższe wyżej (Tytułu w Karierze). Jeżeli Market Partner w Twojej grupie awansuje na Managing Market Buildera po raz pierwszy, jego GV zostanie włączona do Twojego GV wyłącznie dla celów kwalifikacji w takim miesiącu.

**KLIENT DETALICZNY:** Klient, który zamawia produkty po ich pełnej cenie detalicznej.

**KLIENT VIP:** Klient, który przystąpił do naszego programu VIP i kupuje produkty po obniżonej cenie (VIP).

**KWALIFIKOWANA LINIA (LUB STRUKTURA):** W celu posiadania Kwalifikowanej Linii, co najmniej jeden Market Partner w jednej z Twoich Linii musi się kwalifikować w określonej Randze Kwalifikującej do Płatności w danym miesiącu. Na przykład, żeby uzyskać rangę Managing Market Builder musisz posiadać cztery Aktywne Linie plus dwie z tych Linii muszą zawierać co najmniej jednego Market Partnera w Randze Kwalifikującej do Płatności Managing Market Partnera lub wyższej. Dla celów kwalifikacji, możesz uwzględnić tylko jeden tytuł w danej linii.

**KWALIFIKUJĄCA WARTOŚĆ SPRZEDAŻY (QV):** Wykorzystywana jest przy obliczaniu Osobistej Wartości Sprzedaży (PV), Grupowej Wartości Sprzedaży (GV) oraz Wartości Sprzedaży Linii Podrzędnej (DV) w celu określenia, czy uzyskujesz kwalifikację na warunkach

przewidzianych dla Twojego tytułu.

**LINIA:** Linia zaczyna się od Market Partnera na Twoim pierwszym poziomie i obejmuje wszystkich Market Partnerów poniżej. Możesz mieć tyle Linii, ilu Market Partnerów osobiście sponsorujesz (zwana również Gałęzią).

**LINIA AKTYWNA:** Każdy pierwszy poziom Market Partnera oraz jego cała linia podrzędna, w której przynajmniej jeden Market Partner w linii posiada co najmniej 200PV.

**LINIA NADRZĘDNA:** Twoją bezpośrednią Liniją Nadrzędną stanowi Twój sponsor; wszyscy Market Partnerzy powyżej Twojej bezpośredniej Linii Nadrzędnej też są uznawani za Twoją „Liniją Nadrzędną”.

**LINIA PODRZĘDNA:** Wszystkie osoby w Twojej organizacji znajdujące się pod To

**MARKET PARTNER:** Market Partner. Osoba, która dołączyła do MONAT w celu rozwijania zespołu i generowania przychodu.

**POŚREDNI BONUS ZA ZDOBYCIE WYŻSZEJ RANGI:** Market Partnerzy będący sponsorami innych Market Partnerów, którzy uzyskają Bonus za Zdobywanie Wyższej Rangi mogą kwalifikować się do otrzymania Pośredniego Bonusu za Zdobywanie Wyższej Rangi.

**POŚREDNI SMART START BONUS:** Jeżeli Market Partner, którego osobiście sponsorujesz, otrzyma Bonus za Block w czasie swojego okresu SMART Start, Tobie będzie przysługiwał Pośredni Block Bonus. W celu uzyskania tego bonusu sponsor musi posiadać rangę Kwalifikującą do Płatności taką samą lub wyższą od Market Partnera, który otrzymał Bonus za Block.

**PIERWSZA NOWA GENERACJA MMB W OSTATNICH 12 MIESIĄCACH:** Wszyscy Market Partnerzy w Randze Kwalifikującej do Płatności Dyrektora muszą posiadać jedną nową Generację Pierwszego Poziomu MMB w ostatnich 12 miesiącach. MMB liczy miesiąc, w którym zdobył wyższą rangę oraz kolejne 11 miesięcy niezależnie od degradacji w zakresie Tytułu Kariery. MMB może znów zakwalifikować się na Dyrektora, jeżeli MMB zostanie zdegradowany, ale uzyska z powrotem rangę MMB po 12szym miesiącu.

**MOMONEY:** Jeżeli Market Partner zarabia prowizję, będą one mu wypłacane za pośrednictwem portfela internetowego. Portfel jest tworzony po uzyskaniu pierwszej prowizji w wysokości 40 zł lub więcej. W celu uzyskania bardziej szczegółowych informacji, proszę przeczytać FAQ dotyczące MoMoney.

**MONATBORHOOD:** W przypadku uzyskania trzech Bloków w okresie SMART Start otrzymasz Bonus MONATborhood.

**JEDEN BLOCK =** pierwsze zamówienia czterech VIP Klientów oraz jednego Market Partnera zamawiającego Zestaw Produktów. Zbudowanie TRZECH Bloków w okresie SMART Start

oznacza, że zbudowanie MONATborhood.

**MONAT MOTOR CLUB:** Jest to bonus, który nagradza Cię za osiągnięcie sukcesu oraz utrzymanie ciągłości. Po kwalifikacji, miesięczny bonus będzie wypłacany w oparciu o Twój tytuł. Więcej informacji można znaleźć w Back Office.

**ODNOWIENIE:** Każdego roku Market Partnerzy zobowiązani są do odnowienia swojego konta Market Partnera w MONAT w celu zachowania statusu Market Partnera.

**OKRES:** Termin okres odnosi się do określonych ram czasowych, będących podstawą wyliczenia kwalifikacji i płatności. W naszym planie wynagradzania, mamy okresy tygodniowe i miesięczne.

**OKRES SMART START:** Okres SMART Start nowego Market Partnera obejmuje miesiąc dokonania przez niego pierwszego zakupu oraz kolejne dwa pełne miesiące kalendarzowe. Na przykład, w przypadku Market Partnera, który dokonał pierwszego zakupu w dniu 20 czerwca, Okres SMART Start rozpoczyna się 20 czerwca i kończy 31 sierpnia.

**OSOBISTA GRUPA:** Market Partner oraz jego cała linia podrzędna do, ale nie włączając w to, kolejnego Managing Market Buildera lub wyżej (zgodnie z Tytułem w Karierze).

**OSOBISTA WARTOŚĆ SPRZEDAŻY (PV):** Wartość przypisana produktom. PV jest sumą produktów zakupionych przez Ciebie osobiście, jak również produktów zakupionych przez Twoich osobistych Klientów Detalicznych i VIP. (Zobacz również Kwalifikująca Wartość Sprzedaży)

**PROWIZYJNA WARTOŚĆ SPRZEDAŻY (CV):** Przypisana wartość każdego zakupionego produktu, od której wypłacane są prowizje.

**PROWIZYJNA WARTOŚĆ SPRZEDAŻY ORGANIZACJI (OCV):** Suma prowizyjnej wartości sprzedaży całej Twojej organizacji.

**PULA DLA EUROPEJSKICH FOUNDER:** Pula dla założycieli to bonus wypłacany w formie udziałów o wartości 1% prowizyjnego przychodu rynków na kwartał. Każdy rynek będzie miał własne kryteria kwalifikacji.

**POZIOM:** Pozycja Market Partnera w Twojej linii podrzędnej w stosunku do Ciebie, niezależnie od jego tytułu. Jeżeli osobiście sponsorujesz Market Partnera, to uznaje się go za Twój pierwszy poziom. Pod nim znajduje się drugi poziom i kolejne Poziomy.

**RANGA KWALIFIKUJĄCA DO PŁATNOŚCI:** Tytuł przyznawany w przypadku spełnienia kwalifikacji rangi w miesięcznym okresie prowizyjnym. Ranga Kwalifikująca do Płatności może być taka sama lub niższa od Tytułu w Karierze i może zmieniać się z miesiąca na miesiąc.

**RAPORT DOTYCZĄCY SZCZEGÓŁÓW PROWIZJI / RAPORT DOTYCZĄCY PROWIZJI:**

Raport znajdujący się w Twoim Back Office, który zawiera informacje dotyczące wypłaty tygodniowych i miesięcznych zarobków.

**SMART START:** Program bonusowy dostępny dla Nowych Market Partnerów.

**SPONSOR:** Market Partner, który Cię pozyskał i który jest bezpośrednio nad Tobą w genealogii jest Twoim Sponsorem.

**TYTUŁ W KARIERZE:** Tytuł nadany w przypadku awansu, który może również być określany mianem tytułem uznania.

**WARTOŚĆ SPRZEDAŻY LINII PODRZĘDNEJ (DV):** Suma PV pochodzących od Ciebie oraz Twojej całej linii podrzędnej, niezależnie od posiadanego tytułu. Zwana również wartością sprzedaży organizacji (O

**ZASADA PONOWNEJ KLASYFIKACJI:** Managing Market Builderzy, którzy nie osiągnęli Rangi Kwalifikującej do Płatności równej ich Tytułowi w Karierze co najmniej raz w okresie poprzednich 6 miesięcy kalendarzowych, zostaną ponownie klasyfikowani do najwyższej Rangi Kwalifikującej do Płatności, jaką osiągnęli w okresie ostatnich 6 miesięcy, a ich Grupowa Wartość Sprzedaży (GV) powróci do GV sponsorów w szóstym miesiącu. Associate Market Mentorzy lub wyżej, którzy nie osiągną Rangi Kwalifikującej do Płatności również ich Tytułowi w Karierze co najmniej raz w okresie poprzednich 12 miesięcy kalendarzowych zostaną ponownie klasyfikowani do najwyższej Rangi Kwalifikującej do Płatności, a ich Grupowa Wartość Sprzedaży (GV) powróci do GV sponsorów w 12 miesiącu.

**ZDOBYCIE WYŻSZEJ RANGI:** W przypadku uzyskania określonych kwalifikacji w danym miesiącu kalendarzowym, Market Partner może uzyskać nową rangę (lub tytuł).

**ZESTAWY PRODUKTÓW (PP):** Kolekcja produktów dostępna wyłącznie dla nowych Market Partnerów w chwili przystąpienia. Zestawy Produktów ma osobistą wartość sprzedaży, ale nie ma prowizyjnej wartości sprzedaży.