

	MP	AMP	MMP	AMB	MB	MMB	AMM	MM	MMM	AED	ED	SED
KWALIFIKACJE	MARKET 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
Osobista Wartość Sprzedaży (PV)	200	250	300	400	500	500	500	500	500	500	500	500
Aktywne Linie	-	1	2	3	4	4	4	4	4	5	6	8
Grupowa Wartość Sprzedaży (GV)	-	-	1,200	2,400	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

BONUS DETALICZNY T	Otrzymaj 30% ze sprzedaży na rzecz Klientów Detalicznych Otrzymaj 15% ze sprzedaży na rzecz Klientów VIP
---	--

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

BONUS Z NIŻSZYCH POZIOMÓW M	Poziom 1	7%	8%	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%

BONUS ZA GRUPOWĄ WARTOŚĆ SPRZEDAŻY M	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%	2%	2%
---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

		OKRES POWERSTART*										
BONUS ZA ZDOBYCIE WYŻSZEJ RANGI M	-	100 zł* - w miesiącu rejestracji plus 5 pełnych miesięcy	600 zł* - w miesiącu rejestracji plus 5 pełnych miesięcy	600 zł* - w miesiącu przystąpienia plus 5 pełnych miesięcy	800 zł* - w miesiącu rejestracji plus 5 pełnych miesięcy	1 750 zł	1 750 zł	3 800 zł	10 000 zł	20 000 zł	40 000 zł	75 000 zł

POŚREDNI BONUS ZA ZDOBYCIE WYŻSZEJ RANGI M	-	50 zł*	300 zł	300 zł	400 zł	1 750 zł	<ul style="list-style-type: none"> • Pośredni Bonus AMP, MMP, AMB oraz MB będzie wypłacany sponsorowi, jeżeli Sponsor ma tę samą lub wyższą Rangę Kwalifikującą do Płatności • Pośredni Bonus MMB będzie wypłacany pierwszemu MP z Tytułem w Karierze MMB+, jeżeli ma on Rangę Kwalifikującą do Płatności MMB+. • Jeżeli nie ma Rangę Kwalifikującą do Płatności MMB+, bonus przepada.
---	---	--------	--------	--------	--------	----------	---

BONUS MOTOR CLUB M	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
---	--	----------	----------	----------	----------	----------

BONUS GENERACYJNY M	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%

BONUSY ZESTAWÓW PRODUKTÓW

Zdobądź Bonus za Zestaw Produktów z każdym sprzedanym Zestawem! NIE MA LIMITU co do ilości Bonusów za Zestawy Produktów, które można zarobić.



160 zł za każdego MP zarejestrowanego z Personalizowanym Zestawem Essentials Lite za **700 zł** (200PV)

230 zł za każdego MP zarejestrowanego z Zestawem Essentials do włosów i skóry (200 PV) za **965 zł**

230 zł za każdego MP zarejestrowanego z Zestawem Essentials do włosów (200 PV) za **965 zł**

230 zł za każdego MP zarejestrowanego z Zestawem Essentials do skóry (200 PV) za **965 zł**

430 zł za każdego MP zarejestrowanego z Zestawem Success (350 PV) za **1700 zł**

700 zł za każdego MP zarejestrowanego z Zestawem Overachiever (500 PV) za **2900 zł**

PowerStart

MOCNY START, WIĘCEJ BONUSÓW

Okres PowerStart obejmuje miesiąc rejestracji oraz pięć kolejnych miesięcy kalendarzowych. W okresie PowerStart można zdobyć maksymalnie 3 bonusy za awans przy każdej randze od AMP do MB. Bonus za awans do wyższej rangi wzrasta, gdy osiągniesz go po raz drugi i utrzymasz każdą rangę, a następnie wzrasta, gdy osiągniesz rangę po raz trzeci i utrzymasz rangę do wypłaty w okresie PowerStart.

Jeśli awansujesz wielokrotnie w tym samym miesiącu, otrzymujesz bonus za awans za każdą osiągniętą rangę!

Jako sponsor możesz zarobić pośredni bonus za awans, który stanowi 50% kwoty bonusu za awans zarobionego przez osobiście sponsorowanego Market Partnera za awans do rangi AMP, MMP, AMB i MB w okresie PowerStart, o ile masz taką samą rangę do wypłaty lub wyższą.

Bonusy za awans do wyższej rangi i pośrednie bonusy za awans zostały opisane poniżej.

BONUSY ZA AWANS DO WYŻSZEJ RANGI POWERSTART

RANGA	PO RAZ PIERWSZY	PO RAZ DRUGI	PO RAZ TRZECI	ŁĄCZNIE ZA RANGĘ
AMP	100 zł	200 zł	400 zł	700 zł
MMP	600 zł	800 zł	1000 zł	2400 zł
AMB	600 zł	800 zł	1000 zł	2400 zł
MB	800 zł	1000 zł	1200 zł	3000 zł
ŁĄCZNIE MIESIĘCZNIE	2100 zł	2800 zł	3600 zł	8500 zł

POŚREDNIE BONUSY ZA AWANS POWERSTART

RANGA	PO RAZ PIERWSZY	PO RAZ DRUGI	PO RAZ TRZECI	ŁĄCZNIE ZA RANGĘ
AMP	50 zł	100 zł	200 zł	350 zł
MMP	300 zł	400 zł	500 zł	1200 zł
AMB	300 zł	400 zł	500 zł	1200 zł
MB	400 zł	500 zł	600 zł	1500 zł
ŁĄCZNIE MIESIĘCZNIE	1050 zł	280 zł	1800 zł	4250 zł

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.

PowerStart: Ograniczony czasowo program bonusów dostępny dla nowych Market Partnerów zarejestrowanych po 1 grudnia 2024 roku.

OKRES PowerStart: Okres PowerStart nowego Market Partnera to miesiąc jego rejestracji plus kolejne pięć miesięcy kalendarzowych. Na przykład Market Partner, który zarejestrował się 10 grudnia 2024 r., ma okres PowerStart, który rozpoczyna się 10 grudnia i kończy 31 maja 2025 r.

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 Bonus 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 ZESTAWY PRODUKTOWE: Market Partners sponsorujący nowego Market Partnera, który nabeździe Zestaw Produktów może kwalifikować się do otrzymania bonusu.

BONUS ZA AWANS DO WYŻSZEJ RANGI: Market Partnerzy, którzy uzyskują wyższą rangę po raz pierwszy, mogą kwalifikować się do otrzymania bonusu za awans do 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 Linie Nadzrędną stanowi Twój sponsor; wszyscy Market Partnerzy powyżej Twojej bezpośredniej Linii Nadzrędnaj teŝ są uznawani za Twoją „Linie Nadzrędną”.

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 WYŹSZEJ RANGI: Market Partnerzy będący sponsorami innych Market Partnerów, którzy uzyskają Bonus za Zdobyć Wyŝszej Rangi mogą kwalifikować się do otrzymania Pośredniego Bonusu za Zdobyć Wyŝszej Rangi.

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 wyŝszą rangę oraz kolejne 11 miesięcy niezależnie od degradacji w zakresie Tytułu Kariery. MMB może znów zakwalifikować się na Dyrektora, jeŝeli MMB zostanie zdegradowany, ale uzyska z powrotem rangę MMB po 12szym miesiącu.

MOMONEY: Jeŝeli Market Partner zarabia prowizje, 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.

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.

OSOBISTA GRUPA: Market Partner oraz jego cała linia podrzędna do, ale nie włączając w to, kolejnego Managing Market Buildera lub wyŝej (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 EUROPEJSKICH UDZIAŁOWCÓW: Pula udziałowców 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. Jeŝeli 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.

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

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