

# Beyuna

## Compensatieplan

Het Beyuna compensatieplan beschrijft op welke wijze u uw inkomsten door middel van kortingen, Royalties en bonussen kunt realiseren. Het volume wordt cumulatief toegerekend aan een volumemaand. De volumemaand begint op de eerste dag van de maand om 00:00 uur Amsterdamse tijd (GMT+1) en eindigt op de laatste dag van de maand om 00:00 uur Amsterdamse tijd (GMT+1). Beyuna behoudt zich het recht voor om de begin- en einddatum van de volumemaand aan te passen als zij dit nodig acht.

## Uitleg over volume

Elk Beyuna product heeft diverse waarden toegekend gekregen in de vorm van RDV-volumepunten, QV-volumepunten en CV-volumepunten. Het officiële Beyuna “First Business Package” met uitgebreide documentatie, verkooptools en het product dat u meegeleverd krijgt tellen niet als volume.

### RDV (Retail Discount Volume)

Beyuna betaalt retail commissies aan distributeurs voor de verkoop van producten aan klanten die zijn doorverwezen door distributeurs en die rechtstreeks bij Beyuna kopen. Bovendien ontvangen distributeurs korting op producten die ze voor eigen gebruik of voor doorverkoop aan klanten kopen. Het bedrag van de commissie of korting is gebaseerd op het Retail Discount Volume (RDV) van elk product.

**Het RDV wordt berekend met een vast percentage dat van tijd tot tijd door het bedrijf wordt bepaald. Merk op dat het RDV kan variëren, afhankelijk van het product. Het RDV voor product A kan bijvoorbeeld 55% zijn, terwijl het RDV voor product B 75% kan zijn en het RDV voor product C 100%.**

De verkoopprijs, exclusief verzendkosten en omzetbelasting, maal het percentage geeft het berekende RDV aan. Over het RDV wordt de Retail Discount van 5% tot en met 30% berekend. Deze korting of commissie is gebaseerd op de rank van de distributeur. Een Mercury ontvangt bijvoorbeeld een korting of commissie van 15%, terwijl een Saturn een korting of commissie van 30% ontvangt. Alle Beyuna producten hebben een vastgestelde RDV-waarde zoals hierboven beschreven.

#### Voorbeeld:

Beyuna brengt een fast consumer product naar de markt, denk aan tandpasta. Hierop kan natuurlijk nooit 30% korting worden gegeven. Met het RDV-percentage wordt de grondslag voor de berekening bijvoorbeeld gesteld op 55%.

De tube tandpasta kost exclusief btw € 2,00 per tube. De korting wordt dan uitgerekend als volgt: € 2,00 maal 55% RDV = € 1,10. De korting van 5% tot maximaal 30% wordt berekend over € 1,10.

Voor een Mercury (15%) is de korting of commissie € 0,17 ( $€ 1,10 \times 15\% = € 0,165$ , afgerond op € 0,17). Daarom betaalt Mercury € 1,83 voor een tube tandpasta of hij of zij verdient € 0,17 wanneer een van zijn of haar klanten de tandpasta bij Beyuna bestelt en de volledige € 2,00 betaalt.

Voor een Saturn (30%) is de korting of commissie € 0,33 ( $€ 1,10 \times 30\% = € 0,33$ ). Daarom betaalt een Saturn € 1,67 voor een tube tandpasta of hij of zij verdient € 0,33 wanneer een van zijn of haar klanten de tandpasta bij Beyuna bestelt en de volledige € 2,00 betaalt.

### Retail korting

Wanneer een distributeur een Beyuna product koopt voor persoonlijk gebruik of wederverkoop, ontvangt de distributeur een korting die wordt berekend op basis van het RDV van het product en de rank van de distributeur. In het bovenstaande voorbeeld is de retail korting voor een Mercury € 0,17 op een tube tandpasta van € 2,00. Voor een Saturn is de retail korting € 0,33 op de tube tandpasta.

### Retail Passthrough

Wanneer een klant die door een distributeur is verwezen een Beyuna product koopt via de Beyuna website van de distributeur, betaalt de klant de volledige prijs en verdient de distributeur het verschil in korting, de Retail Passthrough. De Retail Passthrough wordt berekend op basis van het RDV\* van het product en de rank van de distributeur. In het bovenstaande voorbeeld is de Retail Passthrough voor een Mercury € 0,17 op een tube tandpasta van € 2,00 (15% van het RDV van € 1,10). Voor een Saturn is de Retail Passthrough € 0,33 op de tube tandpasta (30% van het RDV van € 1,10).

\*Het Retail Discount Volume (RDV) wordt berekend aan de hand van een vastgesteld percentage. De retailprijs exclusief btw maal het percentage is het berekende RDV. Over het RDV wordt de Retail Discount van 5% tot en met 30% berekend. Alle Beyuna producten kennen een RDV-waarde.

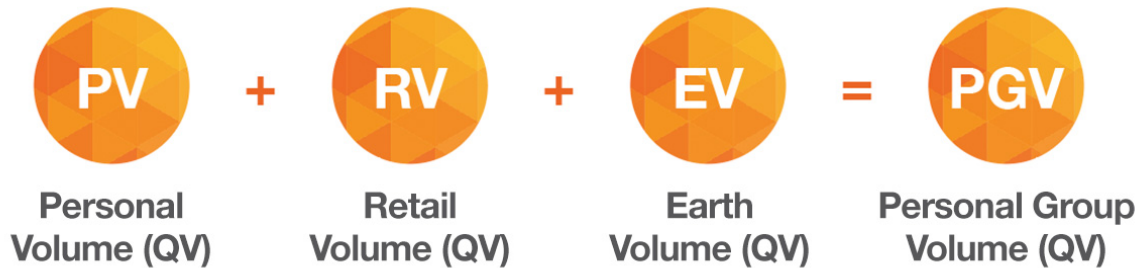
### QV (Qualifying Volume)

Qualifying Volume (QV) is een vaste waarde dat aan elk product wordt toegewezen en wordt gebruikt om de rank van elke distributeur te bepalen. Dit is de basis voor de kwalificatie voor Royalties en verschillende bonussen binnen het compensatieplan.

QV is een belangrijk onderdeel in het Beyuna compensatieplan en de basis voor het behalen van een rank (Mercury, Mars, Neptune, Saturn of Jupiter). Als u producten bij Beyuna bestelt, ontvangt u het aantal in aanmerking komende QV-punten dat cumulatief op deze producten van toepassing is op uw account.

QV vormt de basis voor het kwalificeren van Royalties en verschillende bonussen binnen het compensatieplan (1.000 QV, 2.000 QV en 3.000 QV).

**Het QV wordt berekend met behulp van een vast percentage dat van tijd tot tijd door het bedrijf wordt bepaald. Merk op dat het QV kan variëren, afhankelijk van het product. Het QV voor product A kan bijvoorbeeld 55% zijn, terwijl het QV voor product B 75% kan zijn en de QV voor product C 100%.**



### **PV (Personal Volume) (QV)**

Personal Volume (PV) staat voor de cumulatieve aankopen van Beyuna producten die door een distributeur zijn gedaan, uitgedrukt in QV-waarde in één volumemaand. Als een distributeur 100 (QV) producten in een volumemaand koopt, heeft de distributeur die maand 100 PV (QV).

### **RV (Retail Volume) (QV)**

Retail Volume (RV) staat voor de cumulatieve aankopen van Beyuna producten die door de klanten van een distributeur zijn gedaan via de Beyuna website van de distributeur, uitgedrukt in QV-waarde in één volumemaand. Als de klanten van een distributeur in een volumemaand 500 (QV) producten kopen via de website van de distributeur, heeft de distributeur die maand 500 RV. Een distributeur kan zijn of haar RV (QV) op elk gewenst moment bekijken in de Cloud Office.

### **EV (Earth Volume) (QV)**

Earth Volume (EV) staat voor de cumulatieve aankopen van producten door uw businesspartners met de rank Earth, inclusief de klanten van de Earth, uitgedrukt in QV-waarde in één volumemaand.

### **PGV (Personal Group Volume) (QV)**

Het Personal Group Volume (PGV) (QV) van een distributeur is het totaal van zijn of haar PV (QV), RV (QV) en EV (QV) in één volumemaand. Het is dus het totaal van de QV-waarde die is gegenereerd door a) de persoonlijke aankopen (PV) (QV) van de distributeur; b) de aankopen die de klanten van de distributeur (RV) (QV) via de website van de distributeur hebben gedaan en c) de aankopen van de Earths van de distributeur en zijn klanten (EV) (QV).

Volume wordt toegewezen aan de relevante volumemaand waarin de bestelling wordt geplaatst en volledig aan Beyuna wordt betaald. In geen geval kan het volume worden overgedragen naar een andere commissiemaand.

### **CV (Commission Volume)**

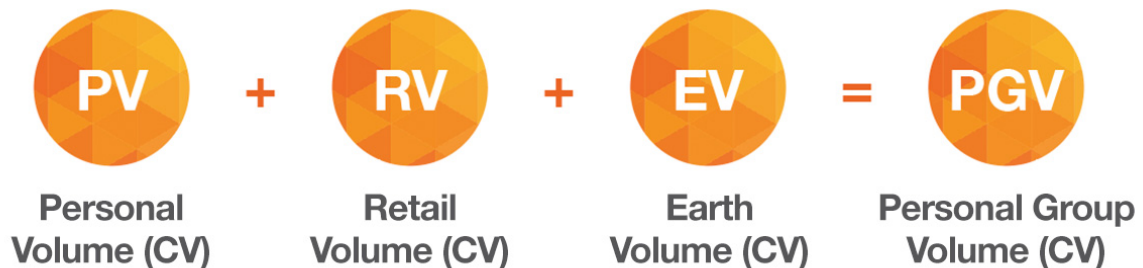
Commission Volume (CV) is een vast bedrag dat aan elk product wordt toegewezen en wordt gebruikt om de hoogte van de Royalties en bonussen te bepalen.

CV is een belangrijk onderdeel van het Beyuna compensatieplan en vormt de basis voor de berekening van de Royalties en verschillende bonussen binnen het compensatieplan.

Als u producten bij Beyuna bestelt, ontvangt u het aantal CV-punten die op deze producten cumulatief van toepassing zijn.

**De CV wordt berekend met behulp van een vast percentage dat van tijd tot tijd door het bedrijf wordt bepaald. Merk op dat de CV kan variëren, afhankelijk van het product. De CV voor Product A kan bijvoorbeeld 55% zijn, terwijl de CV voor Product B 75% kan zijn en de CV voor Product C 100% kan zijn.**

Volume wordt toegewezen aan de relevante volumemaand waarin de bestelling wordt geplaatst en volledig aan Beyuna wordt betaald. In geen geval kan het volume worden overgedragen naar een andere commissiemaand.



#### **PV (Personal Volume) (CV)**

Personal Volume (PV) (CV) staat voor de cumulatieve aankopen van Beyuna producten die door een distributeur zijn gedaan, uitgedrukt in CV-waarde in één volumemaand. Als een distributeur 100 (CV) producten in een volumemaand koopt, heeft de distributeur die maand 100 PV (CV).

#### **RV (Retail Volume) (CV)**

Retail Volume (RV) (CV) staat voor de cumulatieve aankopen van Beyuna producten die door de klanten van een distributeur zijn gedaan via de Beyuna website van de distributeur, uitgedrukt in CV-waarde in één volumemaand. Als de klanten van een distributeur 500 (CV) producten kopen in een volumemaand via de website van de distributeur, heeft de distributeur die maand 500 RV (CV).

Een distributeur kan zijn of haar RV (CV) op elk gewenst moment bekijken in de Cloud Office.

#### **EV (Earth Volume) (CV)**

Earth Volume (EV) (CV) staat voor de cumulatieve aankopen van Beyuna producten door de businesspartners van de distributeur met de rank Earth, en de klanten van de Earth uitgedrukt in CV-waarde in één volumemaand.

#### **PGV (Personal Group Volume) (CV)**

De Personal Group Volume (PGV) (CV) van een distributeur is het totaal van zijn of haar PV (CV), RV (CV) en EV (CV) in een volumemaand. Het is dus het totaal van de CV-waarde die is gegenereerd door a) de persoonlijke aankopen (PV) (CV) van de distributeur; b) de aankopen die de klanten van de distributeur (RV) (CV) via de website van de distributeur hebben gedaan en c) de aankopen van de Earths van de distributeur en zijn klanten (EV) (CV).

### Distributor Passthrough

Beyuna betaalt altijd de maximale korting uit van 30% retail korting. Dit wordt bereikt via de Distributor Passthrough. Distributor Passthrough is het verschil in korting bij aankopen van distributeurs en hun klanten via de Beyuna website, dat toekomt aan de distributeur die in de directe lijn van opeenvolgende distributeur(s) recht heeft op een hogere korting. In het compensatieplan wordt het bedrag van de korting van een distributeur bepaald door de rank van de distributeur volgens onderstaande tabel.

Rank	Korting
Mercury	15%
Mars	20%
Neptune	25%
Saturn & Jupiter	30%

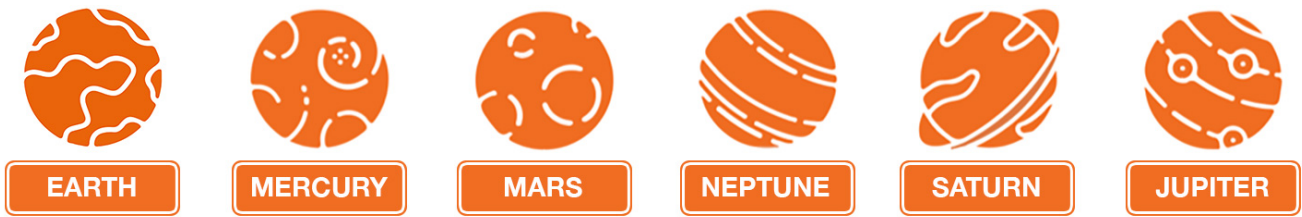
Zolang de upline-distributeur(s) actief is (zijn) met een PGV (QV) van 2.000 in de volumemaand, ontvangt de upline-distributeur de Distributor Passthrough.

#### Voorbeeld 1

Andrea is een Mercury. Daarom ontvangt ze 15% korting op haar persoonlijke aankopen en een 15% Retail Passthrough op de verkoop aan klanten via haar Beyuna website. Andrea's sponsor, Billy, is een Mars. Als Billy 2.000 PGV (QV) heeft behaald in één volumemaand, ontvangt hij die maand 5% van Andrea's PGV (CV). Zo is 20% uitgekeerd. De resterende 10% van Andrea's PGV (CV) wordt vervolgens betaald aan de volgende upline-distributeur boven Billy die de rank van Saturn of hoger heeft, mits deze ook 2.000 PGV (QV) in de desbetreffende volumemaand heeft behaald.

Zoals u ziet, wordt 30% van Andrea's PGV (CV) uitbetaald: 15% aan Andrea, 5% aan Billy en 10% aan de volgende upline-distributeur die een hogere rank heeft dan Billy en zich ook gekwalificeerd heeft die volumemaand voor 2.000 PGV (QV).

Natuurlijk wilt u de maximale korting van 30% zelf ontvangen in plaats van de korting naar collega-distributeurs te laten gaan. Als u de rank van Saturn of Jupiter hebt bereikt, is deze korting 100% voor u, op voorwaarde dat u zich heeft gekwalificeerd voor het minimumniveau van 2.000 PGV (QV) in de desbetreffende volumemaand.



## Het Beyuna Compensatieplan is de ladder naar succes

Zoals u ziet is de eerst rank Earth en de hoogste rank Jupiter. We leggen u alle ranks uit en de voordelen die behoren bij de rank.

### Start Bonus

Voor elke nieuwe business partner die u introduceert bij Beyuna verdient u 50 euro aan Start Bonus. De Start Bonus is de beloning voor het product welke geleverd wordt met het “First Business Package” en wordt alleen uitbetaald aan de directe sponsor. Indien het “First Business Package” wordt afgenomen zonder dat de productoptie wordt gekozen, dan wordt de 50 euro uiteraard niet uitbetaald.

## 1: Earth

### Retail Discount en Retail Passthrough

Als Earth heeft u recht op 5% Retail Discount voor aankopen voor persoonlijk gebruik, sampling en verkoop aan klanten en 5% Retail Passthrough wanneer klanten direct op uw website kopen.

	<b>Verdienmogelijkheden</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 50 euro Start Bonus</li> <li>✓ 5% Retail Discount</li> <li>✓ 5% Retail Passthrough</li> </ul>
--	--

Nadat u Beyuna Independent Sales Representative (distributeur) bent geworden, wilt u natuurlijk direct doorgroeien naar de positie Mercury of hoger, zodat u de mogelijkheid hebt om Royalties te verdienen.

## 2: Mercury

### Retail Discount en Retail Passthrough

Als Mercury heeft u recht op 15% Retail Discount voor aankopen voor persoonlijk gebruik, sampling en verkoop aan klanten en 15% Retail Passthrough wanneer klanten direct op uw website kopen.

<b>Groeimodel</b> U stijgt naar de rank Mercury als u minimaal 3.000 PGV (QV)* in 1 maand, 6.000 PGV (QV)* in 3 aaneengesloten maanden of 9.000 PGV (QV)* in 12 aaneengesloten maanden realiseert. Deze rank kunt u behalen als klant** en vanuit de rank van Earth.	<b>Verdienmogelijkheden</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 50 euro Start Bonus</li><li>✓ 15% Retail Discount</li><li>✓ 15% Retail Passthrough</li><li>✓ Distributor Passthrough</li><li>✓ Royalties 2 Tiers</li></ul> <b>Bonussen:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Lijnen in Bonus</li><li>✓ Support Bonus</li></ul>
---	---

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

\*\* Vanuit de positie van klant, dient u na het behalen van het betreffende volume zich te registreren als distributeur en vervolgens de jaarlijkse contributie te betalen. Hiervoor wordt de klant uitgenodigd door Beyuna.

### Hoe kan een klant de rank van Mercury bereiken in het Beyuna compensatieplan?

Iedereen kan zich aanmelden als klant en de Beyuna producten kopen. Er worden geen andere kosten of verplichtingen van de klant gevraagd dan het kopen en betalen van de producten.

Beyuna biedt de klant de mogelijkheid om een andere klant te registreren.

Klanten kunnen zo beginnen met het opbouwen van een consumentenorganisatie. Beyuna berekent QV-punten (Qualifying Volume) voor elk product dat door een klant is gekocht. Alle producten die door de klant en zijn of haar persoonlijk geïntroduceerde klanten (één niveau) zijn gekocht, worden gedurende een periode van een maand verzameld.

Als de klant minimaal 3.000 PGV (QV) punten behaalt in één maand, 6.000 PGV (QV) punten in 3 opeenvolgende maanden of 9.000 PGV (QV) punten in 12 opeenvolgende maanden, komt hij of zij in aanmerking om de rank van Mercury te behalen in het Beyuna compensatieplan.

Na de kwalificatie nodigt Beyuna de klant uit om distributeur te worden. Nadat de klant de uitnodiging accepteert, zich registreert als distributeur en de jaarlijkse contributie betaalt, wordt hij of zij in de volgende volumemaand gepromoveerd tot de rank van Mercury.

Een klant kan alleen de rank van Mercury bereiken, ongeacht het totale bedrag van zijn of haar QV (Qualifying Volume). Als de klant een hogere rank wil bereiken, moet hij of zij eerst distributeur worden door zich aan te melden en de jaarlijkse contributie te betalen.

**Let op!** Indien een distributeur welke behoort tot uw Personal Group Volume, zich kwalificeert voor een rank, dient u er rekening mee te houden dat de aangewende QV maar eenmalig kan worden gebruikt voor een rank.



## 3: Mars

### Retail Discount en Retail Passthrough

Als Mars heeft u recht op 20% Retail Discount voor aankopen voor persoonlijk gebruik, sampling en verkoop aan klanten en 20% Retail Passthrough wanneer klanten direct op uw website kopen.

<b>Groeimodel</b> U stijgt naar de rank Mars als u minimaal 6.000 PGV (QV)* in 1 maand, 9.000 PGV (QV)* in 3 aaneengesloten maanden of 12.000 PGV (QV)* in twaalf aaneengesloten maanden realiseert.	<b>Verdienmogelijkheden</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 50 euro Start Bonus</li><li>✓ 20% Retail Discount</li><li>✓ 20% Retail Passthrough</li><li>✓ Distributor Passthrough</li><li>✓ Royalties 3 Tiers</li></ul> <b>Bonussen:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Lijnen in Bonus</li><li>✓ Support Bonus</li></ul>
---	---

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

**Let op!** Indien een distributeur, welke behoort tot uw Personal Group Volume, zich kwalificeert voor een rank, dient u er rekening mee te houden dat de aangewende QV maar eenmalig kan worden gebruikt voor een rank.

## 4: Neptune

### Retail Discount en Retail Passthrough

Als Neptune heeft u recht op 25% Retail Discount voor aankopen voor persoonlijk gebruik, sampling en verkoop aan klanten en 25% Retail Passthrough wanneer klanten direct op uw website kopen.

<b>Groeimodel</b> U stijgt naar de rank Neptune als u minimaal 9.000 PGV (QV)* in 1 maand, 12.000 PGV (QV)* in 3 aaneengesloten maanden of 15.000 PGV (QV)* in twaalf aaneengesloten maanden realiseert.	<b>Verdienmogelijkheden</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 50 euro Start Bonus</li><li>✓ 25% Retail Discount</li><li>✓ 25% Retail Passthrough</li><li>✓ Distributor Passthrough</li><li>✓ Royalties 4 Tiers</li></ul> <b>Bonussen:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Lijnen in Bonus</li><li>✓ Support Bonus</li></ul>
---	---

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

**Let op!** Indien een distributeur, welke behoort tot uw Personal Group Volume, zich kwalificeert voor een rank, dient u er rekening mee te houden dat de aangewende QV maar eenmalig kan worden gebruikt voor een rank.



## 5: Saturn

### Retail Discount en Retail Passthrough

Als Saturn heeft u recht op 30% Retail Discount voor aankopen voor persoonlijk gebruik, sampling en verkoop aan klanten en 30% Retail Passthrough wanneer klanten direct op uw website kopen.

<b>Groeimodel</b> U stijgt naar de rank Saturn als u minimaal 12.000 PGV (QV)* in 1 maand, 15.000 PGV (QV)* in 3 aaneengesloten maanden of 18.000 PGV (QV)* in 12 aaneengesloten maanden realiseert.	<b>Verdienmogelijkheden</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 50 euro Start Bonus</li><li>✓ 30% Retail Discount</li><li>✓ 30% Retail Passthrough</li><li>✓ Distributor Passthrough</li><li>✓ Royalties 5 Tiers</li></ul> <b>Bonussen:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Lijnen in Bonus</li><li>✓ Support Bonus</li></ul>
---	---

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

**Let op!** Indien een distributeur, welke behoort tot uw Personal Group Volume, zich kwalificeert voor een rank, dient u er rekening mee te houden dat de aangewende QV maar eenmalig kan worden gebruikt voor een rank.

## 6: Jupiter

### Retail Discount en Retail Passthrough

Als Jupiter heeft u recht op 30% Retail Discount voor aankopen voor persoonlijk gebruik, sampling en verkoop aan klanten en 30% Retail Passthrough wanneer klanten direct op uw website kopen.

Indien u de rank heeft van Jupiter en een Personal Group Volume (PGV) (QV) van 3.000 QV of meer in de betreffende commissiemaand, dan heeft u recht op een extra 5% korting over het RDV (Retail Discount Volume) van uw PV (Personal Volume) en 5% over het totale RDV (Retail Discount Volume) in uw organisatie, totdat de Jupiter bonus wordt afgeblokt door een andere Jupiter in uw organisatie die eveneens een Personal Group Volume (PGV) (QV) van 3.000 QV of meer heeft behaald.

#### Groeimodel

U stijgt naar de rank Jupiter als u minimaal 15.000 PGV(QV)\* in 1 maand, 18.000 PGV(QV)\* in 3 aaneengesloten maanden of 22.500 PGV (QV)\* in 12 aaneengesloten maanden realiseert.

#### Verdienmogelijkheden

- ✓ 50 euro Start Bonus
- ✓ 30% Retail Discount
- ✓ 30% Retail Passthrough
- ✓ Distributor Passthrough
- ✓ Royalties 6 Tiers

#### Bonussen:

- ✓ 5% Jupiter Bonus\*
- ✓ Lijnen in Bonus
- ✓ Support Bonus

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

**Let op!** Indien een distributeur, welke behoort tot uw Personal Group Volume, zich kwalificeert voor een rank, dient u er rekening mee te houden dat de aangewende QV maar eenmalig kan worden gebruikt voor een rank.

## Wholesale

Beyuna geeft u de mogelijkheid om uw aankopen binnen dertig dagen na factuurdatum door te leveren/verkoop aan een distributeur met de rank Earth op uw frontline. U kunt maximaal 50% van uw aankopen bij Beyuna door middel van Wholesale doorverkopen aan een Earth op uw frontline. Dit kunt u herhalen totdat het aangekochte volume dat valt binnen de termijn van dertig dagen op is.

Wanneer de Earth op uw frontline nog 50% rechtstreeks bij Beyuna koopt en de totale QV-waarde overeenkomt met de positie van een rank zal de distributeur met de rank Earth aan de hand van het promotieformulier deze rank in de daaropvolgende maand verwerven.

## Royalties

Het Royalty aspect van het Beyuna compensatieplan is het langetermijndoel van elke aangesloten distributeur bij Beyuna. Om in aanmerking te komen voor Royalties dient u in de desbetreffende maand omzet te realiseren.

Het opbouwen van een organisatie, over meerdere levels, van gebruikers zijnde klanten en distributeurs die op hun beurt ook de producten gebruiken en samplen is een zeer krachtig instrument. In essentie gaat het over het herverdelen van geld dat normaal gesproken in de bedrijfskolom rondgaat. Beyuna schakelt de traditionele bedrijfskolom uit en verdeelt het geld dat hierbij vrijkomt over uzelf en zes levels van mensen.

Het Beyuna concept kan ook gezien worden als de oplossing voor een in transitie zijnde maatschappij, die worstelt met het herverdelen van geld door allerlei innovaties op het terrein van automatisering, robotisering etc. Wat gaan wij doen met overbodige of niet op de arbeidsvraag aansluitende arbeidskrachten? Beyuna 'Het Nieuwe Anders' geeft u hier een antwoord op.

In het eerder getoonde overzicht ziet u dat elke rank in het Beyuna compensatieplan vanaf Mercury tot Jupiter in de gelegenheid wordt gesteld Royalties te verdienen, respectievelijk van twee tot zes gekwalificeerde levels die wij een Tier noemen.

### Level:

Een level is een laag met distributeurs die aan uw organisatie is toegekend. Introduceert u vijf mensen in uw Beyuna bedrijf dan betekent dit dat u vijf distributeurs op uw eerste level heeft. Als deze distributeurs op hun beurt ook weer mensen introduceren op hun eerste level, dan staan deze distributeurs op hun eerste level, maar op uw tweede level. Als deze distributeurs op hun beurt ook weer mensen introduceren op hun eerste level dan staan deze distributeurs op hun eerste level, op de door u geïntroduceerde distributeur tweede level, maar op uw derde level.

U kunt zich voorstellen dat als dit concept zich constant herhaalt, er een hele grote groep mensen samen met elkaar een enorme consumentengroep vertegenwoordigt die allemaal producten gebruiken en samplen. Hierdoor ontstaat een interne economie van gebruikers van Beyuna producten die met elkaar allemaal verdienen aan het gebruik van eenieder. Over het gebruik van al deze Beyuna producten betaalt Beyuna Royalties uit aan al haar distributeurs die daar volgens de regels van het compensatieplan voor in aanmerking komen. De uitbetaling vindt elke maand plaats op de 25e van de maand volgend op de betreffende commissie maand.

### Royalties

Om in aanmerking te komen voor Royalties dient u in de desbetreffende maand omzet te realiseren.

Bij een omzet van 1.000 PGV\*(QV) betaalt Beyuna 2% Royalties uit over 65% (100% minus 30% korting + 5% Jupiter Bonus) van de vastgestelde Commission Volume (CV) waarde.

Bij een omzet van 2.000 PGV\*(QV) betaalt Beyuna 2% Royalties uit over 65% (100% minus 30% korting + 5% Jupiter Bonus) van de vastgestelde Commission Volume (CV) waarde.

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

Een distributeur die een PGV\*(QV) realiseert van 1.000 of 2.000 noemen wij voor beide berekeningen een gekwalificeerde level = een Tier.

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

Het compensatieplan berekent eerst de Royalties uit voor alle gekwalificeerde distributeurs met een PGV\*(QV) van 1.000. Hierbij worden de Tiers geteld die horen bij de desbetreffende rank. Bent u bijvoorbeeld Jupiter dan telt de computer het volume van alle distributeurs in een lijn in uw organisatie op tot en met maximaal 6 Tiers met 1.000 PGV (QV). Alle niet gekwalificeerde distributeurs met hun volume worden in deze lijn ook meegeteld. Dit heet compressie. Het totale volume van alle lijnen in uw organisatie wordt op deze wijze vastgesteld. Vervolgens wordt over deze Commission Volume uw Royalties berekend.

Daarna berekent het compensatieplan de Royalties uit voor alle gekwalificeerde distributeurs met een PGV\*(QV) van 2.000. Dit gebeurt op dezelfde wijze als hierboven beschreven bij de berekening van de 1.000 PGV (QV).

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

## Ontwikkel bonussen

Beyuna heeft bij het ontwerpen van haar compensatieplan uitgebreid aandacht besteed aan het ontwikkelen van bonussen die recht doen aan de mate waarin een distributeur zijn organisatie weet te managen.

### Lijnen in Bonus

Als incentive voor het uitbouwen van de organisatie heeft Beyuna voor haar distributeurs als bonus in het compensatieplan de Lijnen in Bonus uitgewerkt.

Om in aanmerking te komen voor de bonus "Lijnen in Bonus" dient de distributeur zich te kwalificeren voor minimaal 2.000 PGV\*(QV) in de desbetreffende commissiemaand.

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

Elke distributeur door uzelf geïntroduceerd is het begin van een nieuwe lijn. Dit betekent dat als u drie distributeurs op uw frontline heeft, dit uiteindelijk kan resulteren in drie Lijnen in Bonus.

### Wanneer is een Lijn in Bonus?

Wij hebben zojuist gezien dat een door uzelf geïntroduceerde distributeur het begin kan zijn van een Lijn in Bonus. Dit is het geval als deze distributeur A in de desbetreffende commissiemaand een PGV\*(QV) realiseert van 2.000 of meer of dat een andere distributeur B, die in de organisatie staat van deze distributeur A, een PGV\*(QV) van 2.000 of meer realiseert.

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

Als de distributeur in zijn organisatie dit bij drie lijnen weet te organiseren, dan ontvangt hij naast de Royalties van 2+2% waar hij recht op heeft ook nog eens 1% aan Royalties extra.

## Lijnen in Bonus

3 Lijnen in bonus plus 1% Royalties extra

4 Lijnen in bonus plus 1% Royalties extra

5 Lijnen in bonus plus 1% Royalties extra

De Royalties voor de Lijnen in Bonus kunnen oneindig doorlopen maar stoppen bij de eerstvolgende distributeur die zich kwalificeert voor 3, 4 of 5 Lijnen in Bonus.

## Support Bonus

Het managen van een organisatie kost tijd. Ook Beyuna heeft zich dat gerealiseerd en heeft onder het motto 'input versus outcome' de "Support Bonus" geïntroduceerd binnen haar unieke compensatieplan. Ontwikkelen de door u geïntroduceerde distributeurs zich goed, dan vindt Beyuna dat daar een beloning tegenover hoort te staan. Dit heeft geleid tot het introduceren van een unieke bonus namelijk de Support Bonus.

Om in aanmerking te komen voor de Support Bonus dient de distributeur zich te kwalificeren voor minimaal 2.000 PGV\*(QV) in de desbetreffende commissie maand.

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

Wanneer komt u in aanmerking voor de Support Bonus

De eerste distributeur in een lijn (zie uitleg hierboven) die zich voor minimaal 2.000 PGV\*(QV) heeft gekwalificeerd in de betreffende volumemaand, ontvangt indien de distributeur daarvoor in aanmerking komt Royalties.

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

U krijgt nu 20% Support Bonus uitbetaald over het bedrag dat uw distributeur aan de (2% + 2%) Royalties heeft ontvangen.

Stel dat uw distributeur een bedrag ontvangt van (2% + 2%) Royalties ter waarde van € 2.500 dan bedraagt de Support Bonus € 500 (20% van € 2.500).

Met andere woorden: u kunt over elke organisatie die is opgebouwd door een door u geïntroduceerde distributeur 20% Support Bonus ontvangen. Het maakt niet uit of het 1, 2, 3 of 10 distributeurs zijn, zolang aan de hierboven omschreven voorwaarden wordt voldaan ontvangt u de Support Bonus.

### Voorbeeld

	Support Bonus				
Tier 1	Peter	Henk	Klaas	Marie	Greet
2+2% Royalties 1ste Tier	€ 10.000	€ 4.500	€ 1.000	€ 2.800	€ 7.800
20% Support Bonus	€ 2.000	€ 900	€ 200	€ 560	€ 1.560