

## Beyuna

### Plan de rémunération

Le plan de rémunération Beyuna vous explique comment créer votre propre rémunération par des remises, des royalties et des primes. Leur volume est cumulé au volume que vous réalisez chaque mois. Le mois de volume débute le premier jour du mois à 00:00 heure d'Amsterdam (CET/CEST) heure) et se termine le dernier jour du mois à 00:00 heure d'Amsterdam (CET/CEST). Beyuna se réserve le droit de changer les dates de début et de fin de mois de volume si elle l'estime nécessaire.

### Détails du volume

Différentes valeurs ont été attribuées à chaque produit Beyuna, sous la forme de points de volume de RDV, points de volume de QV (Volume de Qualification) et points de volume de CV (Commission Volume). Le "First Business Package » officiel de Beyuna, comprenant la documentation complète, des outils de ventes, ainsi que les produits, n'est pas considéré comme du volume.

### RDV (Retail Discount Volume)

Beyuna verse aux distributeurs des commissions sur les ventes, pour la vente des produits à des clients recommandés par des distributeurs, lorsque ces clients achètent directement auprès de Beyuna. De plus, les distributeurs bénéficient de remises sur les produits qu'ils achètent pour leur usage personnel ou pour les revendre à des clients. Le montant de la commission ou de la remise est calculé en fonction du Retail Discount Volume (RDV) de chaque produit.

**Le RDV est calculé sur la base d'un pourcentage fixe, défini de manière régulière par l'entreprise. Veuillez noter que le RDV peut être différent selon les produits. Par exemple, le RDV du produit A peut être de 55 %, alors que le RDV du produit B peut être de 75 %, et le RDV du produit C de 100 %.**

Le prix de vente HT, sans les frais de port ni la TVA, multiplié par le pourcentage, donne le RDV. Le Retail Discount du RDV est compris entre 5 % et 30 %. La remise ou la commission varie selon le statut du distributeur dans le classement. Par exemple, un Mercury perçoit une remise ou une commission de 15 %, tandis qu'un Saturn perçoit 30 % de remise ou commission. Tous les produits Beyuna ont une valeur fixe de RDV, comme indiqué plus haut.

#### Exemple :

Beyuna met sur le marché des produits de consommation courante, comme le dentifrice par exemple. Bien évidemment, vous ne pouvez jamais offrir 30 % de remise sur ce type de produit.

En revanche, le taux de RDV sert de base au calcul des 55 %.

On va dire qu'un tube de dentifrice coûte 2,00 € hors taxe. La remise est calculée comme suit :  $2,00 \text{ €} \times 55 \% = 1,10 \text{ €}$ . La remise, comprise entre 5 % et un maximum de 30 %, est calculée sur les 1,10 €.

Pour un Mercury, la remise ou commission (de 15 %) est égale à 0,17 € ( $1,10 \text{ €} \times 15 \% = 0,165 \text{ €}$ , arrondis à 0,17 €). C'est pourquoi un Mercury paye un tube de dentifrice 1,83 €, ou alors il perçoit 0,17 €, alors que si l'un de ses clients commande un tube de dentifrice directement auprès de Beyuna, ce client paye intégralement les 2,00 €.

Pour un Saturn, la remise ou commission (de 30 %) est égale à 0,33 € ( $1,10 \text{ €} \times 30 \% = 0,33 \text{ €}$ ). C'est pourquoi un Saturn paye 1,67 € pour un tube de dentifrice, ou alors il perçoit 0,33 €, alors que si l'un de ses clients commande un tube de dentifrice directement auprès de Beyuna, ce client paye intégralement les 2,00 €.

### Retail Discount

Lorsqu'un distributeur achète un produit Beyuna pour son usage personnel ou la revente, le distributeur bénéficie d'une remise, calculée sur la base du RDV du produit et du statut du distributeur. Dans l'exemple cité plus haut, la remise de vente pour un Mercury est de 0,17 € pour un tube de dentifrice à 2,00 €. Pour un Saturn, la remise de vente est de 0,33 € pour le même tube de dentifrice.

### Retail Passthrough

Lorsqu'un client recommandé par un distributeur achète un produit Beyuna sur le site internet du distributeur Beyuna, le client paye l'intégralité du prix, et le distributeur gagne la différence de prix sous forme de remise : c'est le Retail Passthrough. Le Retail Passthrough est calculé sur la base du RDV\* du produit et en fonction du statut du distributeur. Dans l'exemple cité plus haut, le Retail Passthrough pour un Mercury est de 0,17 € sur un tube de dentifrice à 2,00 € (15 % du RDV de 1,10 €). Pour un Saturn, le Retail Passthrough est de 0,33 € pour un tube de dentifrice (30 % du RDV de 1,10 €).

\*Le Retail Discount Volume (RDV) est calculé sur la base d'un pourcentage fixe. Le prix de vente hors TVA, multiplié par le pourcentage, donne le RDV. Le Retail Discount du RDV est compris entre 5 % et 30 %. Tous les produits Beyuna ont une valeur de RDV.

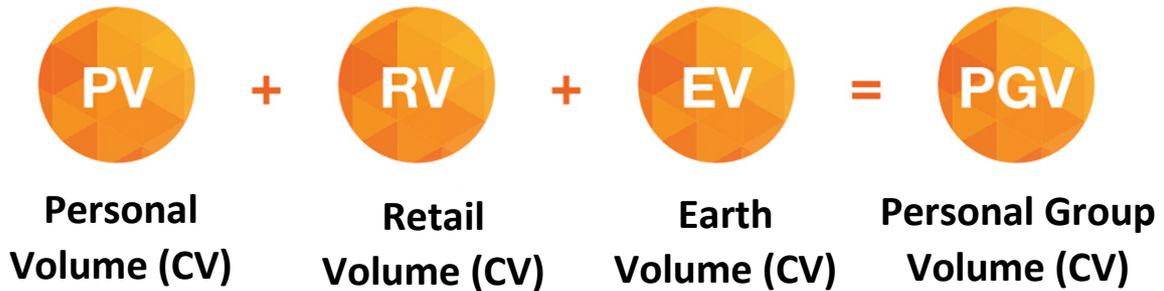
### QV (Volume de Qualification)

Le Volume de Qualification (QV) est une valeur fixe, attribuée à chaque produit, et qui sert à déterminer le statut de chaque distributeur. Elle sert de base pour la qualification des Royalties et des diverses primes incluses dans le plan de rémunération.

Le QV est un élément important du plan de rémunération Beyuna et est essentielle pour gravir les échelons des différents statuts (Mercury, Mars, Neptune, Saturn ou Jupiter). Si vous commandez des produits chez Beyuna, vous recevez sur votre compte le cumul de Points de Qualification QV applicables à ces produits.

Le QV sert de référence pour calculer les Royalties obtenues et les diverses primes incluses dans le plan de rémunération (1 000 QV, 2 000 QV et 3 000 QV).

**Le QV est calculé sur la base d'un pourcentage fixe, défini de manière régulière par l'entreprise. Veuillez noter que le QV peut être différent selon les produits. Par exemple, le QV du produit A peut être de 55 %, alors que le QV du produit B peut être de 75 %, et le QV du produit C de 100 %.**



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

Le Personal Volume (PV) représente les ventes cumulées de produits Beyuna, réalisées par un distributeur et exprimées en valeur QV, sur un volume d'un mois. Si un distributeur achète 100 produits (QV) sur un volume d'un mois, ce distributeur a donc 100 PV (QV) sur ce mois.

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

Le Retail Volume (RV) représente les ventes cumulées de produits Beyuna, réalisées par les clients d'un distributeur, via le site internet Beyuna du distributeur, et exprimées en valeur QV, sur un volume d'un mois. Si les clients d'un distributeur achètent 500 produits (QV) via le site internet du distributeur, sur un volume d'un mois, ce distributeur a donc 500 RV sur ce mois. Les distributeurs peuvent consulter à tout moment leur RV (QV) sur le bureau Cloud.

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

Le Earth Volume (EV) représente les ventes cumulées de produits, réalisées par vos partenaires commerciaux ayant le statut Earth, incluant les clients Earth, et exprimées en valeur QV sur un mois de volume.

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

Le Personal Group Volume (PGV) (QV) d'un distributeur est le total de son PV (QV), RV (QV) et EV (QV) sur un mois de volume. C'est donc la somme des valeurs QV générées par : (a) les ventes personnelles du distributeur (PV) (QV) ; (b) les ventes réalisées par les clients du distributeur (RV) (QV) sur le site internet de ce dernier ; et (c) les ventes Earth du distributeur et de ses clients (EV) (QV).

Ce volume est ajouté au volume du mois concerné, au cours duquel les commandes ont été passées et intégralement réglées à Beyuna. Ce volume ne peut en aucun cas être reporté sur un autre mois de commission.

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

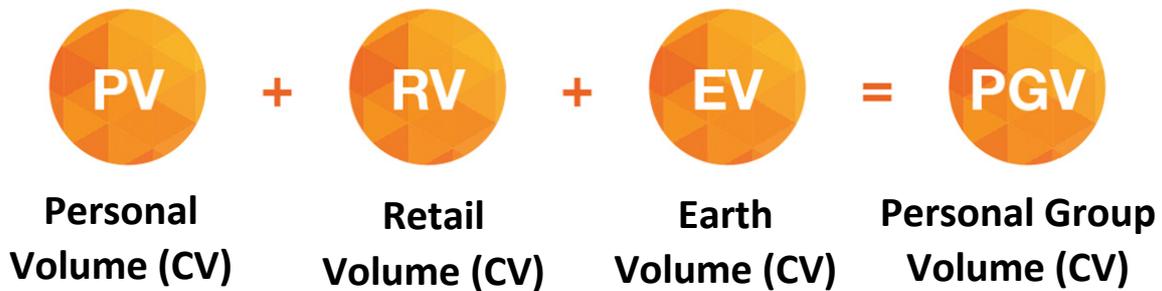
Le Commission Volume (CV) est un montant fixe, attribué à chaque produit, et qui sert à définir le niveau de Royalties et de primes.

Le CV est un élément important du plan de rémunération Beyuna et sert de base de calcul pour les Royalties et les diverses primes incluses dans le plan de rémunération.

Si vous commandez des produits chez Beyuna, vous recevez le cumul de points de CV qui correspond à ces produits.

**Le CV est calculé sur la base d'un pourcentage fixe, défini de manière régulière par l'entreprise. Veuillez noter que le CV peut être différent selon les produits. Par exemple, le CV du produit A peut être de 55 %, alors que le CV du produit B peut être de 75 %, et le CV du produit C de 100 %.**

Ce volume est ajouté au volume du mois concerné, au cours duquel les commandes ont été passées et intégralement réglées à Beyuna. Ce volume ne peut en aucun cas être reporté sur un autre mois de commission.



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

Le Personal Volume (PV) (CV) représente les ventes cumulées de produits Beyuna, réalisées par un distributeur et exprimées en valeur CV, sur un volume d'un mois. Si un distributeur achète 100 produits (CV) sur un mois de volume, ce distributeur a donc 100 PV (CV) sur ce mois.

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

Le Retail Volume (RV) (CV) représente les ventes cumulées de produits Beyuna, réalisées par les clients d'un distributeur, via le site internet Beyuna du distributeur, et exprimées en valeur CV, sur un volume d'un mois. Si les clients d'un distributeur achètent 500 produits (CV) sur un volume d'un mois, via le site internet du distributeur, ce distributeur a donc 500 RV (CV) sur ce mois.

Les distributeurs peuvent consulter à tout moment leur RV (CV) sur le bureau Cloud.

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

Le Earth Volume (EV) (CV) représente les ventes cumulées de produits Beyuna, réalisées par les partenaires commerciaux du distributeur ayant le statut Earth, incluant les clients Earth, et exprimées en valeur CV sur un mois de volume.

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

Le Personal Group Volume (PGV) (CV) d'un distributeur est le total de son PV (CV), RV (CV) et EV (CV) sur un volume d'un mois. C'est donc la somme des valeurs CV générées par : (a) les ventes personnelles du distributeur (PV) (CV) ; (b) les ventes réalisées par les clients du distributeur (RV) (CV) sur le site internet de ce dernier ; et (c) les ventes Earth du distributeur et de ses clients (EV) (CV).

### Distributor Passthrough

Beyuna verse toujours 30 % de remise de vente, ce qui est le maximum de remise atteignable. Ceci est rendu possible par le Distributor Passthrough. Le Distributor Passthrough correspond à la différence, en remise, entre les ventes des distributeurs et celles des clients sur le site internet Beyuna. Cette remise est attribuée au distributeur ayant droit à une remise supérieure à celle du/des distributeur(s) le suivant en ligne directe. Dans le plan de rémunération, le montant de la remise du distributeur est défini par le statut du distributeur dans le tableau ci-dessous.

Statut	Remise
Mercury	15 %
Mars	20 %
Neptune	25 %
Saturn et Jupiter	30 %

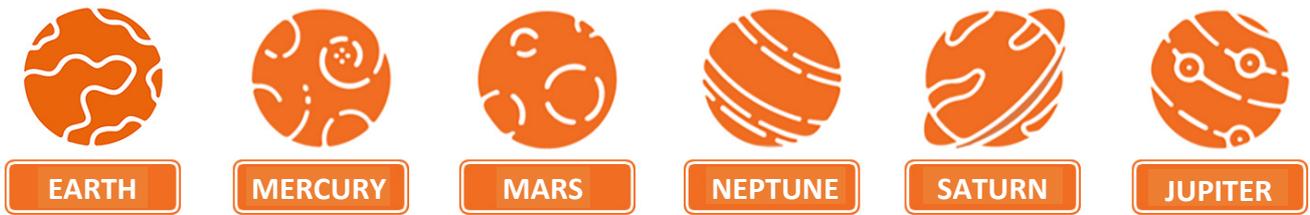
Tant que le(s) distributeur(s) de la ligne ascendante est/sont actif(s) avec 2 000 QV de volume mensuel, le distributeur de la ligne ascendante reçoit le Distributor Passthrough.

#### Exemple 1

Andrea est une Mercury. C'est pourquoi elle reçoit une remise de 15 % sur ses ventes personnelles et un Retail Passthrough de 15 % sur les ventes réalisées via son site internet Beyuna. Billy, le parrain d'Andrea, est un Mars. Si Billy obtient 2 000 PGV (QV) sur un mois, il reçoit alors 5 % du PGV (CV) d'Andrea ce mois-ci. Ce qui fait donc, au total, 20 % versés. Les 10 % restants du PGV (CV) d'Andrea seront donc versés au distributeur ayant le statut Saturn ou un statut supérieur, et qui se trouve juste avant Billy dans la ligne ascendante, à condition qu'il ait également atteint les 2 000 PGV (QV) au cours du mois de volume concerné.

Comme vous pouvez le constater, 30 % du PGV (CV) d'Andrea sont versés : 15 % à Andrea, 5 % à Billy, et 10 % au distributeur de la ligne ascendante ayant un statut supérieur à celui de Billy, et qui a également atteint 2 000 PGV (QV) de volume mensuel.

Bien évidemment, vous préférez que la remise maximale de 30 % vous soit versée à vous, plutôt qu'à d'autres distributeurs. Si vous atteignez le statut Saturn ou Jupiter, cette remise sera pour vous uniquement, à condition que vous ayez atteint un niveau minimum de 2 000 PGV (QV) dans le mois de volume concerné.



## Le Plan de rémunération de Beyuna, c'est le chemin qui mène jusqu'au succès

Comme vous pouvez le constater, le premier statut est Earth et le statut le plus élevé est Jupiter. Nous allons vous détailler chaque statut et les bénéfices liés à ces statuts.

### Start Bonus

Pour chaque nouveau partenaire commercial que vous intégrez chez Beyuna, vous gagnez 50 euros de Start Bonus. Le Start Bonus est la prime produit qui accompagne le « First Business Package », et n'est versée qu'au parrain direct. Si le « First Business Package » est acheté sans l'option produit, les 50 euros ne seront évidemment pas versés.

## 1 : Earth

### Retail Discount et Retail Passthrough

En tant que Earth, vous avez droit à 5 % de Retail Discount sur vos achats pour usage personnel, pour des échantillons, pour les ventes aux clients, et à 5 % de Retail Passthrough lorsque les clients achètent directement sur votre site internet.

	<b>Options rémunératrices</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 50 euros de Start Bonus</li> <li>✓ 5 % de Retail Discount</li> <li>✓ 5 % de Retail Passthrough</li> </ul>
--	--

Une fois que vous êtes Représentant(e) Indépendant(e) Beyuna (distributeur), vous avez évidemment envie d'atteindre directement le statut Mercury ou un statut supérieur qui vous offre la possibilité de gagner des Royalties.

## 2 : Mercury

### Retail Discount et Retail Passthrough

En tant que Mercury, vous avez droit à 15 % de Retail Discount sur vos achats pour usage personnel, pour des échantillons, pour les ventes aux clients, et à 15 % de Retail Passthrough lorsque les clients achètent directement sur votre site internet.

<p><b>Modèle de croissance</b></p> <p>Vous passerez en statut Mercury si vous atteignez au moins 3 000 PGV (QV)* en 1 mois, 6 000 PGV (QV)* en 3 mois consécutifs ou 9 000 PGV (QV)* en 12 mois consécutifs.</p> <p>Vous pouvez atteindre ce statut en tant que client** et à partir du statut Earth.</p>	<p><b>Options rémunératrices</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 50 euros de Start Bonus</li><li>✓ 15 % de Retail Discount</li><li>✓ 15 % de Retail Passthrough</li><li>✓ Distributor Passthrough</li><li>✓ Royalties 2 Paliers</li></ul> <p><b>Primes :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Lines 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)

\*\*Si vous démarrez avec le statut de client, il faudra vous inscrire comme distributeur, une fois que vous aurez atteint le volume exigé puis réglé la cotisation annuelle. Le client reçoit alors une invitation de la part de Beyuna.

### Comment un client peut-il obtenir le statut Mercury dans le plan de rémunération Beyuna ?

Tout le monde peut créer un compte client et acheter des produits Beyuna. Exceptés l'achat et le paiement des produits, aucun autre frais ni aucune autre obligation ne sont imposés au client.

Beyuna offre au client la possibilité d'inscrire un autre client.

Ainsi, des clients peuvent commencer à développer un réseau de consommateurs. Beyuna calcule les points de Volume de Qualification (QV) pour chaque produit acheté par un client. Tous les produits achetés par le client et par les clients qu'il a personnellement intégrés (un niveau) sont comptabilisés sur une période d'un mois.

Si le client obtient au moins 3 000 points de PGV (QV)\* en un mois, 6 000 points de PGV (QV)\* en 3 mois consécutifs ou 9 000 points de PGV (QV)\* en 12 mois consécutifs, il sera éligible pour obtenir le statut Mercury dans le plan de rémunération Beyuna.

Après sa qualification, Beyuna propose au client de devenir distributeur. Une fois que le client a accepté la proposition, s'est inscrit comme distributeur et a réglé la cotisation annuelle, il est promu au statut de Mercury dans le mois de volume suivant.

Quel que soit le montant total de son QV (Volume de Qualification), un client peut uniquement obtenir le statut Mercury. Si le client veut obtenir un statut supérieur, il doit d'abord devenir distributeur en s'inscrivant et en payant la cotisation annuelle.

**Attention !** Si un distributeur faisant partie de votre Personal Group Volume se qualifie pour un statut, veuillez noter que le QV ne pourra être utilisé qu'une seule fois pour obtenir un statut.

## 3 : Mars

### Retail Discount et Retail Passthrough

En tant que Mars, vous avez droit à un Retail Discount de 20 % sur vos achats pour usage personnel, pour des échantillons, pour les ventes aux clients, et à 20 % de Retail Passthrough lorsque les clients achètent directement sur votre site internet.

<b>Modèle de croissance</b> Vous passerez en statut Mars si vous obtenez au moins 6 000 PGV (QV)* en 1 mois, 9 000 PGV (QV)* en 3 mois consécutifs ou 12 000 PGV (QV)* en 12 mois consécutifs.	<b>Options rémunératrices</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 50 euros de Start Bonus</li><li>✓ 20 % de Retail Discount</li><li>✓ 20 % de Retail Passthrough</li><li>✓ Distributor Passthrough</li><li>✓ Royalties 3 Paliers</li></ul> <b>Primes :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Lines 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)

**Attention !** Si un distributeur faisant partie de votre Personal Group Volume se qualifie pour un statut, veuillez noter que le QV ne pourra être utilisé qu'une seule fois pour obtenir un statut.

## 4 : Neptune

### Retail Discount et Retail Passthrough

En tant que Neptune, vous avez droit à un Retail Discount de 25 % sur vos achats pour usage personnel, pour des échantillons, pour les ventes aux clients, et à 25 % de Retail Passthrough lorsque les clients achètent directement sur votre site internet.

<b>Modèle de croissance</b> Vous passerez en statut Neptune si vous obtenez au moins 9 000 PGV (QV)* en 1 mois, 12 000 PGV (QV)* en 3 mois consécutifs ou 15 000 PGV (QV)* en douze mois consécutifs.	<b>Options rémunératrices</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 50 euros de Start Bonus</li><li>✓ 25 % de Retail Discount</li><li>✓ 25 % de Retail Passthrough</li><li>✓ Distributor Passthrough</li><li>✓ Royalties 4 Paliers</li></ul> <b>Primes :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Lines 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)

**Attention !** Si un distributeur faisant partie de votre Personal Group Volume se qualifie pour un statut, veuillez noter que le QV ne pourra être utilisé qu'une seule fois pour obtenir un statut.

## 5 : Saturn

### Retail Discount et Retail Passthrough

En tant que Saturn, vous avez droit à un Retail Discount de 30 % sur vos achats pour usage personnel, pour des échantillons, pour les ventes aux clients, et à 30 % de Retail Passthrough lorsque les clients achètent directement sur votre site internet.

#### Modèle de croissance

Vous passerez en statut Saturn si vous obtenez au moins 12 000 PGV (QV)\* en 1 mois, 15 000 PGV (QV)\* en 3 mois consécutifs ou 18 000 PGV (QV)\* en 12 mois consécutifs.

#### Options rémunératrices

- ✓ 50 euros de Start Bonus
- ✓ 30 % de Retail Discount
- ✓ 30 % de Retail Passthrough
- ✓ Distributor Passthrough
- ✓ Royalties 5 Paliers

#### Primes :

- ✓ Lines in Bonus
- ✓ Support Bonus

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

**Attention !** Si un distributeur faisant partie de votre Personal Group Volume se qualifie pour un statut, veuillez noter que le QV ne pourra être utilisé qu'une seule fois pour obtenir un statut.

## 6 : Jupiter

### Retail Discount et Retail Passthrough

En tant que Jupiter, vous avez droit à un Retail Discount de 30 % sur vos achats pour usage personnel, pour des échantillons, pour les ventes aux clients, et à 30 % de Retail Passthrough lorsque les clients achètent directement sur votre site internet.

Si vous avez le statut Jupiter et un Personal Group Volume (PGV) (QV) de 3 000 QV ou plus, dans le mois de commission concerné, vous avez droit à une remise supplémentaire de 5 % sur le RDV (Retail Discount Volume) de votre PV (Personal Volume) et 5 % sur le RDV (Retail Discount Volume) total de votre réseau, jusqu'à ce que la prime Jupiter soit bloquée par un autre Jupiter de votre réseau ayant également réalisé un Personal Group Volume (PGV) (QV) de 3 000 QV ou plus.

#### Modèle de croissance

Vous passerez en statut Jupiter si vous atteignez au moins 15 000 PGV (QV)\* en 1 mois, 18 000 PGV (QV)\* en 3 mois consécutifs ou 22 500 PGV (QV)\* en 12 mois consécutifs.

#### Options rémunératrices

- ✓ 50 euros de Start Bonus
- ✓ 30 % de Retail Discount
- ✓ 30 % de Retail Passthrough
- ✓ Distributor Passthrough
- ✓ Royalties 6 Paliers

#### Primes :

- ✓ 5 % de Jupiter Bonus\*
- ✓ Lines in Bonus
- ✓ Support Bonus

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

**Attention !** Si un distributeur faisant partie de votre Personal Group Volume se qualifie pour un statut, veuillez noter que le QV ne pourra être utilisé qu'une seule fois pour obtenir un statut.

## Vente en gros

Beyuna vous donne l'opportunité de livrer/vendre vos achats à un distributeur de votre ligne de front qui a le statut Earth, et ce, dans un délai de trente jours date de facture. Vous pouvez revendre jusqu'à 50 % de vos achats Beyuna via la Vente en gros, à un Earth de votre ligne de front. Vous pouvez renouveler cette opération jusqu'à ce que le stock, acheté dans le délai des trente jours, soit épuisé.

Si le Earth de votre ligne de front continue à faire 50 % de ses achats directement auprès de Beyuna, et que la valeur QV totale correspond à un statut supérieur, le distributeur ayant le statut Earth obtiendra ce statut lors du mois suivant, via le formulaire d'avancement.

## Royalties

La partie Royalty du plan de rémunération Beyuna représente l'objectif à long terme que souhaite atteindre chaque distributeur Beyuna. Pour avoir droit aux royalties, vous devez réaliser un certain chiffre d'affaires au cours du mois concerné.

Et pour réaliser ce chiffre d'affaires, développer un réseau multiniveau de consommateurs, de clients et de distributeurs, qui testent et utilisent eux aussi les produits, s'avère être un moyen très efficace. En substance, on parle de redistribuer l'argent qui circule en temps normal dans la chaîne d'approvisionnement. Beyuna supprime la chaîne d'approvisionnement classique et vous distribue les gains, à vous ainsi qu'à six niveaux de personnes.

On peut aussi voir le concept de Beyuna comme une solution face à une société en pleine transition, une société qui lutte pour la répartition des richesses au travers de toutes sortes d'innovations dans le domaine de l'automatisation, de la robotique etc. Que va-t-il advenir des personnes licenciées ou des travailleurs peu qualifiés ? Le « New Different » de Beyuna propose une solution à ce problème.

Vous pouvez constater, dans la synthèse ci-dessus, que Beyuna donne à chaque statut de son plan de rémunération, de Mercury à Jupiter, la possibilité de gagner des Royalties, à partir de deux et jusqu'à six niveaux qualifiés, que l'on appelle des Paliers.

### **Niveau :**

Un niveau est une ligne horizontale de distributeurs attribuée à votre réseau. Si vous intégrez cinq personnes dans votre société Beyuna, cela veut dire que vous avez cinq distributeurs dans votre premier niveau. Si ces distributeurs intègrent eux aussi des personnes dans leur premier niveau, ces distributeurs seront alors situés dans leur premier niveau, mais dans votre deuxième niveau à vous. Si ces distributeurs intègrent eux aussi des personnes dans leur premier niveau, ces distributeurs seront alors situés dans leur premier niveau, dans le second niveau des distributeurs que vous avez intégrés, mais dans votre troisième niveau à vous.

Vous imaginez bien que si ce concept se répète sans cesse, il forme rapidement un très vaste réseau de personnes, qui elles-mêmes mettent en place un immense groupe de consommateurs et qui, tous, testent et utilisent les produits. Ceci crée une économie interne de consommateurs de produits Beyuna, qui tous gagnent de l'argent en s'appuyant les uns sur les autres. Pour l'utilisation de tous ces produits Beyuna, des Royalties Beyuna sont versées par Beyuna à tous ses distributeurs éligibles selon les règles du plan de rémunération. Le paiement est effectué le 25 du mois suivant le mois de commission concerné.

### **Royalties**

Pour avoir droit aux royalties, vous devez réaliser un certain chiffre d'affaires au cours du mois concerné.

Pour un chiffre d'affaires de 1 000 PGV\*(QV), Beyuna verse 2 % de Royalties sur 65 % (100 % moins 30 % de remise + 5 % de Jupiter Bonus) de la valeur établie du Commission Volume (CV).

Pour un chiffre d'affaires de 2 000 PGV\*(QV), Beyuna verse 2 % de Royalties sur 65 % (100 % moins 30 % de remise + 5 % de Jupiter Bonus) de la valeur établie du Commission Volume (CV).

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

Un distributeur qui réalise un PGV\*(QV) de 1 000 ou 2 000, c'est ce qu'on appelle un niveau qualifié = un Palier, pour les deux calculs.

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

Le plan de rémunération calcule d'abord les Royalties pour tous les distributeurs qualifiés ayant réalisé un PGV\*(QV) de 1 000. Les Paliers correspondant au statut concerné sont comptabilisés à ce moment-là. Par exemple, si vous êtes Jupiter, le logiciel ajoutera le volume de tous les distributeurs d'une ligne de votre réseau à un maximum de 6 Paliers de 1 000 PGV (QV). Tous les distributeurs non-qualifiés par leur volume sont également comptabilisés dans cette ligne. C'est ce que l'on appelle la compression. C'est de cette façon que l'on détermine le volume total de toutes les lignes de votre réseau. Vos Royalties sont ensuite calculées sur la base du Commission Volume.

Le plan de rémunération calcule ensuite les Royalties pour tous les distributeurs qualifiés ayant réalisé un PGV\*(QV) de 2 000. On procède de la même manière, telle que décrite précédemment, que pour calculer les 1 000 PGV (QV).

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

## Décrocher des primes

Lors de l'élaboration de son plan de rémunération, Beyuna a porté une attention toute particulière à l'obtention de primes, afin que celles-ci soient équitables par rapport à ce qu'un distributeur est capable de gérer au sein de son réseau.

### Lines in Bonus

Dans le but de motiver ses distributeurs à développer leur réseau, Beyuna a élaboré les Lines in Bonus, sous forme de prime dans le plan de rémunération.

Pour pouvoir toucher cette prime « Lines in Bonus », le distributeur doit qualifier un minimum de 2 000 PGV\*(QV) au cours du mois de commission concerné.

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

Chaque distributeur que vous intégrez constitue une nouvelle ligne. Cela veut dire que si vous avez trois distributeurs dans votre ligne de front, vous pourriez potentiellement toucher trois Lines in Bonus.

### Comment décrocher une Line in Bonus ?

Nous avons simplement constaté qu'un distributeur que vous avez intégré peut constituer le début d'une Line in Bonus. C'est le cas si ce distributeur A réalise un PGV\* (QV) de 2 000 ou plus au cours du mois de commission concerné, ou si un autre distributeur B, qui appartient au réseau de ce distributeur A, réalise un PGV\* (QV) de 2 000 ou plus.

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

Si le distributeur, dans son propre réseau, est capable de mettre cela en place sur trois lignes, il recevra, en plus des Royalties de 2+2 % auxquelles il a droit, 1 % supplémentaire de Royalties.

### **Lines in Bonus**

3 Lines in Bonus plus 1 % de Royalties supplémentaires

4 Lines in Bonus plus 1 % de Royalties supplémentaires

5 Lines in Bonus plus 1 % de Royalties supplémentaires

Les Royalties des Lines in Bonus pourraient se multiplier indéfiniment, mais elles s'arrêtent au distributeur suivant qui obtient 3, 4 ou 5 Lines in Bonus.

## **Support Bonus**

Gérer un réseau prend du temps. Beyuna a bien compris cela et a donc créé la « Support Bonus » au sein de son plan de rémunération unique, d'après l'idée d'« un apport contre des résultats ». Si les distributeurs que vous avez intégrés se développent bien, Beyuna estime que vous méritez une récompense pour cela. C'est en partant de ce principe que la Support Bonus a été créée.

Pour pouvoir toucher cette Support Bonus, le distributeur doit qualifier au moins 2 000 PGV\*(QV) au cours du mois de commission concerné.

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

À quel moment êtes-vous éligible à la Support Bonus ?

Le premier distributeur d'une ligne (voir l'explication plus haut), qui a obtenu au moins 2 000 PGV\*(QV) au cours du mois de volume concerné, recevra des Royalties si le distributeur est éligible à celles-ci.

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

Vous recevrez ensuite une Support Bonus de 20 % du montant de Royalties touché par votre distributeur (2 % + 2 %).

Si votre distributeur perçoit un montant (2 % + 2 %) de Royalties d'une valeur de 2 500 €, votre Support Bonus sera de 500 € (20 % de 2 500 €).

En d'autres termes, vous pouvez toucher 20 % de Support Bonus sur chaque réseau mis en place par un distributeur que vous avez intégré. Peu importe si vous avez intégré 1, 2, 3 ou 10 distributeurs, tant que les conditions décrites plus haut sont respectées, vous recevez la Support Bonus.

## Exemple

	Support Bonus				
Palier 1	Peter	Hank	Nick	Mary	Maggie
2 + 2 % de Royalties 1er Palier	10 000 €	4 500 €	1 000 €	2 800 €	7 800 €
20 % de Support Bonus	2 000 €	900 €	200 €	560 €	1 560 €