



MŌDERE®

PLAN DE RÉMUNÉRATION
MODERE CANADA

08/2021 • REV 5

INTRODUCTION

BIENVENUE À MODERE.

MODERE ÉTABLIT DES LIENS. DE L'INNOVATION CLIENT À L'EXPÉRIENCE PRODUIT, NOTRE MODÈLE EST AUDACIEUX ET NOTRE COMMUNAUTÉ EST FORTE. ENSEMBLE, NOUS CRÉONS UNE APPROCHE ENTIÈREMENT NOUVELLE, OÙ CHAQUE PARTICIPANT PEUT AVOIR UN IMPACT POSITIF ET DÉFINIR SON DEGRÉ DE RÉUSSITE UNIQUE. NOUS SOMMES UNE ÉQUIPE DYNAMIQUE D'INDIVIDUS QUI SE CONSACRENT À OFFRIR DES EXPÉRIENCES DE QUALITÉ ET À FAÇONNER DES MODES DE VIE SAINS. NOTRE PASSION NOUS UNIT, NOTRE CONVICTION NOUS MOTIVE.

Tout commence avec le client. Si nous lui offrons la meilleure expérience possible, cela crée la meilleure opportunité pour chacun d'entre nous. Notre modèle de rémunération est conçu pour encourager les comportements qui définissent l'expérience, qui génèrent une plus-value.

Chez Modere, notre objectif est d'attirer, de fidéliser et d'accroître la clientèle. Nous soutenons cet objectif en fournissant un plan qui récompense les entrepreneurs ayant des capacités incroyables pour attirer les clients et la volonté de mettre en place des organisations de vente solides.

Les détails du plan de rémunération de Modere peuvent sembler compliqués, mais le plan est simplifié grâce à sa concentration sur trois comportements : acquérir des clients, devenir chef d'équipe, former des chefs d'équipe. Concentrez-vous sur ces activités clés et vous excellerez avec Modere.

Toutes les valeurs en dollars indiquées dans ce document sont en dollars canadiens (CAD).

PARCOURS PROFESSIONNEL CHEZ MODERE

Dès son adhésion, un entrepreneur devient un Social Marketer. Lorsqu'il commence à remplir des exigences mensuelles spécifiques, il avance dans son parcours professionnel chez Modere. Cela lui ouvre la porte à de nouvelles possibilités de reconnaissance et de revenu potentiel accru.

Une fois qu'un Social Marketer reçoit un nouveau titre, la qualification prend effet immédiatement; il peut ainsi être rémunéré pour son nouveau titre le mois même où il l'a reçu

TITRE DES SOCIAL MARKETERS DÉVELOPPEURS D'ÉQUIPE	ACRONYME	NOMBRE DE POINTS D'ORGANISATION REQUIS (OP)	POINTS D'ORGANISATION MAXIMUM PERSONNELS ET DE LA LIGNÉE (OP)*	UN TITRE DE BUILDER REQUIS DANS L'ORG.*	POINTS D'ORGANISATION REQUIS SUR LES TROIS PREMIERS NIVEAUX (OP3)
Consultant	C	--	--		
Senior Consultant	SC	1 500	750 (aucune limite sur les OP générés personnellement)		1 500
Team Leader	TL	3 000	1 500 (aucune limite sur les OP générés personnellement)		3 000
Senior Team Leader	STL	6 000	3 000	1 SC	6 000
Director 1	D1	12 000	7 000	1 TL	12 000
Director 2	D2	25 000	15 000	1 TL	25 000
Director 3	D3	50 000	35 000	1 TL	30 000
Elite 1	E1	100 000	70 000	1 TL	45 000
Elite 2	E2	200 000	140 000	1 TL	60 000
Elite 3	E3	400 000	280 000	1 TL	75 000

Pour se qualifier pour des commissions, un Social Marketer doit avoir 150 points d'activité (AP) ou un abonnement SmartShip à 75 points de Marketer (MP).
*Votre organisation doit comprendre une personne possédant le titre de Builder et l'ayant obtenu pendant le mois en cours.

TITRE DE PROMOTER	CP (PTS CLIENTS)	NB DE CLIENTS ACTIFS
Promoter	1-499	1
Bronze	500	5
Silver	1 000	5
Gold	2 000	10
Platinum	3 000	15
Platinum 1	5 000	25
Platinum 2	7 000	35
Platinum 3	9 000	45

Au cours de leur parcours professionnel chez Modere, les Social Marketers reçoivent des titres et sont reconnus pour leurs accomplissements dans leurs ventes clients mensuelles. Cette reconnaissance spéciale est ajoutée au titre de Social Marketer développeur d'équipe, ce qui permet aux Social Marketers d'être reconnus de deux façons pour leurs efforts : en promouvant les produits et en formant des équipes.

LES DIFFÉRENTS TITRES DE PROMOTER

Par exemple, un Social Marketer qui reçoit le titre de Director 1 (D1) en tant que Social Marketer développeur d'équipe et qui reçoit également le titre Silver en tant que Promoter de ventes est officiellement reconnu comme « Director 1 - Silver », ou « Silver Director 1 ».

En 2018, un Social Marketer typique gagnait de 0 à 200 \$ en commissions et en primes, sans compter les bénéfices.

PRIME SUR CERCLE DE CLIENTS

(CUSTOMER POD BONUS)

PREMIÈRES VENTES - RÉMUNÉRATION QUOTIDIENNE*

COMMISSION ALLANT JUSQU'À 36 % sur toutes les ventes aux clients

Les Social Marketers peuvent gagner jusqu'à 36 % de commissions sur la valeur de la commission (CV) de toutes les commandes des clients. Les commissions sur premières ventes des clients sont versées quotidiennement.

Lorsque le volume d'un nouveau Social Marketer commence à augmenter pendant son premier mois, sa commission quotidienne sur première commande sera versée quotidiennement en fonction du statut atteint. À la fin du mois, le Social Marketer sera rémunéré en fonction du volume final du mois. Les commissions sur première commande des mois suivants seront versées en fonction du volume des mois précédents. Pour les Social Marketers actuels, les primes POD clients versées quotidiennement sont établies selon le titre de Promoter du Social Marketer rémunéré le mois précédent.

*Cette prime est versée sous forme de prépaiement des commissions mensuelles (les ventes des quatre premiers jours du mois sont combinées et versées le cinquième jour). Toutes les primes POD clients sur les premières ventes sont recalculées à la fin de chaque mois en fonction de l'ensemble des ventes aux

clients, y compris toutes les commandes retournées, annulées et/ou modifiées. La différence entre les versements quotidiens et le niveau final à la fin du mois est versée en même temps que les calculs mensuels.

Tout paiement supplémentaire calculé sur les premières ventes du cycle de commissions mensuelles est versé dans le cadre du paiement de la commission mensuelle.

Veillez noter que vos commissions apparaîtront dans deux catégories sur votre relevé : les premières commandes de vos clients apparaîtront sous la rubrique Prime POD clients premières commandes et toutes les autres commandes de vos clients apparaîtront sous la rubrique Prime POD clients renouvellement de

TITRE DE PROMOTER	CP	NB DE CLIENTS	PRIME SUR POD	BONS D'ACHAT LIVE CLEAN (LCC)
PROMOTER	1-499	1	10%	-
BRONZE	500	5	18%	50 \$
SILVER	1 000	5	20%	75 \$
GOLD	2 000	10	22%	100 \$
PLATINUM	3 000	15	30%	100 \$
PLATINUM 1	5 000	25	32%	200 \$
PLATINUM 2	7 000	35	34%	200 \$
PLATINUM 3	9 000	45	36%	200 \$

BONS D'ACHAT LIVE CLEAN

(LIVE CLEAN SHOPPING CREDITS)

JUSQU'À 200 \$ CHAQUE MOIS

Les Social Marketers peuvent gagner jusqu'à 200 \$ de bons d'achat Live Clean (LCC) chaque mois, en fonction du total des points clients (CP) de leur POD et du nombre de clients actifs. Les bons d'achat Live Clean sont émis en même temps que la commission mensuelle. Ils peuvent servir pour des commandes à la carte ou SmartShip.

Lorsqu'un bon d'achat Live Clean est utilisé pour une commande, les points de qualification (MP, CP et OP) restent les mêmes, mais la valeur de la commission (CV) est réduite en fonction du LCC. Par exemple, si 50 % d'un achat a été payé avec un bon d'achat Live Clean, la CV sera réduite de 50 %.

Les Social Marketers peuvent gagner jusqu'à un maximum combiné de 200 \$ de bons d'achat Live Clean en un seul mois.

PRIME DE DÉVELOPPEMENT DES PROMOTERS

(PROMOTER SALES DEVELOPMENT BONUS)

PROFITEZ DE 13 \$ À 390 \$ LORSQUE VOUS AIDEZ UN MEMBRE DE VOTRE ÉQUIPE À CRÉER UN CERCLE DE CLIENTS (POD) SOLIDE.

La prime de développement des Promoters récompense les Social Marketers qui aident leur équipe à générer des ventes au sein de leurs cercles de clients (POD). La prime de développement des Promoters est versée à travers la structure originale à la première lignée ascendante qualifiée du développeur rémunéré ayant un statut de Team Leader, Director ou Elite.

Par exemple, lorsqu'un Social Marketer atteint le statut Platinum grâce à ses ventes clients, le Team Leader de sa lignée ascendante reçoit une prime de développement des Promoters de 52 \$, le Director de sa lignée ascendante reçoit également une prime de développement des Promoters de 52 \$ et l'Elite de sa lignée ascendante reçoit aussi une prime de développement des Promoters de 52 \$.

Les primes de développement des Promoters peuvent être accumulées. Par exemple, si le prochain Social Marketer de la lignée ascendante d'un Social Marketer Platinum est un Director, ce Director reçoit la prime de Team Leader de 52 \$, en plus de la prime de Director de 52 \$, soit un total de 104 \$.

En 2018, un Social Marketer typique gagnait de 0 à 200 \$ en commissions et en primes, sans compter les bénéfices.

La prime de développement des Promoters est versée chaque mois.

Titre de Promoter rémunéré	Team Leader et supérieur	Director et supérieur	Elite et supérieur
Silver	13,00 \$	13,00 \$	13,00 \$
Gold	19,50 \$	19,50 \$	19,50 \$
Platinum	52,00 \$	52,00 \$	52,00 \$
Platinum 1	78,00 \$	78,00 \$	78,00 \$
Platinum 2	97,50 \$	97,50 \$	97,50 \$
Platinum 3	130,00 \$	130,00 \$	130,00 \$

PRIME SUR PREMIÈRE VENTE

(FIRST SALE BONUS)

PRIME DÉVELOPPEURS D'ÉQUIPE MENSUELLE

(TEAM BUILDER BONUS)

Primes sur première vente – Rémunération journalière (Daily Pay)*.

Gagnez 30 % sur la CV provenant des premières ventes des Social Marketers. La prime sur première vente est versée lorsque vous aidez un nouveau Social Marketer recruté personnellement à vendre le contenu de sa première commande donnant droit à une commission. La prime sur première vente correspond à 30 % de la CV provenant de la première commande du Social Marketer.

* Cette prime est versée sous forme de prépaiement des commissions mensuelles (les ventes des quatre premiers jours du mois sont combinées et rémunérées le cinquième jour).

Gagnez jusqu'à 3 900 \$ par mois avec la prime développeurs d'équipe (Team Builder Bonus).

Les Social Marketers qui obtiennent le titre Team Leader ou un titre supérieur peuvent prétendre à la prime développeurs d'équipe mensuelle. Cette prime peut être perçue chaque mois au cours duquel un Social Marketer remplit les conditions requises. La prime varie de 130 à 3 900 \$ et vient s'ajouter aux commissions Unilevel générationnel.

Pour recevoir la prime développeurs d'équipe mensuelle, un Social Marketer doit se qualifier au minimum pour le statut juste en dessous du titre de Builder. Par exemple, si Director 1 est le titre de Builder le plus élevé, un Social Marketer doit se qualifier au moins en tant que Senior Team Leader afin de pouvoir prétendre à la prime développeurs d'équipe (Team Builder Bonus).

Le Social Marketer doit également remplir les critères d'EOP (points d'organisation d'origine) afin de recevoir la prime développeurs d'équipe mensuelle. Les EOP excluent les points provenant des membres et équipes placés sous un Social Marketer. Ils sont basés sur la structure originale. Lorsque les EOP d'un Social Marketer sont inférieurs au nombre requis, ce Social Marketer reçoit la prime équivalente à ses EOP réels. Par exemple, un Director 2 possédant 11 000 EOP peut prétendre à la prime développeurs d'équipe mensuelle d'un Director 1.

En 2018, un Social Marketer typique gagnait de 0 à 200 \$ en commissions et en primes, sans compter les bénéfices.

La prime développeurs d'équipe mensuelle est offerte uniquement aux Social Marketers du Canada. Les primes développeurs d'équipe sont versées mensuellement.

TITRE BUILDER DU SOCIAL MARKETER**	EOP (PTS D'ORGANISATION D'ORIGINE)	PRIME DÉVELOPPEURS D'ÉQUIPE MENSUELLE
Team Leader	1 800	130 \$
Senior Team Leader	3 600	260 \$
Director 1	7 200	650 \$
Director 2	15 000	975 \$
Director 3	30 000	1 950 \$
Elite 1*	60 000	2 600 \$
Elite 2*	120 000	3 250 \$
Elite 3*	240 000	3 900 \$

* Les Social Marketers Elite 1, Elite 2 et Elite 3 recevront la prime la plus élevée entre la prime de développement du leadership (Leadership Development Bonus) ou la prime développeurs d'équipe mensuelle (Monthly Team Builder Bonus). Dans le cas du statut Elite 1 ou des statuts supérieurs, la prime développeurs d'équipe pourrait être modifiée en fonction du plafond établi pour la prime de développement du leadership. Pour plus d'information, veuillez consulter la section sur la prime de développement du leadership.

** La prime développeurs d'équipe mensuelle est versée en fonction du titre de Builder réel, tel qu'il a été calculé.

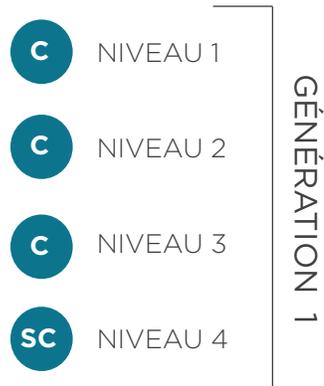
UNILEVEL GÉNÉRATIONNEL

La valeur de la commission (CV) provenant des ventes aux clients et aux Social Marketers effectuées par les membres de votre équipe est versée au moyen de l'Unilevel générationnel. La CV provenant des ventes aux clients est d'abord payée au moyen de la prime sur cercle de clients (Customer POD bonus), puis soumise à un coefficient de 65 % de la CV avant d'être payée grâce à l'Unilevel générationnel. La CV provenant de la première vente d'un nouveau Social Marketer est soumise à un coefficient de 35 % pour le versement de l'Unilevel générationnel. Le Social Marketer qui a fait le recrutement ne gagne pas de commission Unilevel générationnel sur la première vente du nouveau Social Marketer, mais il reçoit plutôt une prime de 30 % sur la première vente (First Sale Bonus). Au fur et à mesure de sa progression professionnelle, le Social Marketer peut gagner entre 4 et 7 % sur une génération rémunérée. L'Unilevel générationnel est versé mensuellement au sein de la structure de placement.

	SC	TL	STL	D1	D2	D3	E1	E2	E3
Gén 1	4%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
Gén 2	4%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
Gén 3		7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
Gén 4			4%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Gén 5					4%	4%	4%	4%	5%
Gén 6						4%	4%	4%	4%
Gén 7							4%	4%	4%
Gén 8								4%	4%

COMPRESSION DE PAIEMENT

L'Unilevel générationnel comporte un élément de compression, ce qui permet aux Social Marketers de percevoir le plus de commissions possible. Si un Social Marketer de votre équipe n'est pas admissible en tant que SC ou un statut supérieur, sa CV est ajoutée à celle du Social Marketer suivant, en dessous dans la lignée, qui satisfait aux conditions de qualification SC. Ce groupe de Social Marketers ainsi que leurs clients sont considérés comme un niveau de génération aux fins de paiement.



PRIME ÉLITES 3 SUR 3

Les Social Marketers Elite au Canada peuvent gagner jusqu'à 3 % supplémentaires sur les points de vente au Canada générés par les trois premiers niveaux de Social Marketers qualifiés personnellement (OP3) dans leur organisation.

Le paiement est établi selon le titre rémunéré du Social Marketer pendant le mois, et les points OP3 générés au Canada, y compris les points de première commande. Veuillez noter que les points OP3 générés au Canada peuvent différer de votre valeur OP3 globale. Cette prime est versée mensuellement.

Titre rémunéré	Pourcentage
----------------	-------------

Elite 1	1 %
Elite 2	2 %
Elite 3	3 %

PRIMES DE DÉVELOPPEMENT DU LEADERSHIP

(LEADERSHIP DEVELOPMENT BONUSES)

Recevez une récompense correspondant à l'Unilevel générationnel des membres de votre équipe et à leurs primes de cercle de clients (Customer POD Bonus).

Les primes de développement du leadership sont les plus attrayantes et les plus intéressantes pour les Social Marketers. Elles permettent aux Leaders de vraiment faire fructifier le volume de leur organisation. Les Social Marketers Elite peuvent prétendre aux primes de développement du leadership en fonction des commissions Unilevel générationnel versées aux Team Leaders, aux Senior Team Leaders, aux Directors et aux Elites au sein de l'équipe des Social Marketers Elite. De plus, les Social Marketers Elite peuvent recevoir des primes de développement du leadership en fonction des primes de cercle de clients (Customer POD Bonus) versées aux Social Marketers Gold, Platinum, Platinum 1, Platinum 2 et Platinum 3. Les primes de développement du leadership sont versées au sein de la structure originale.

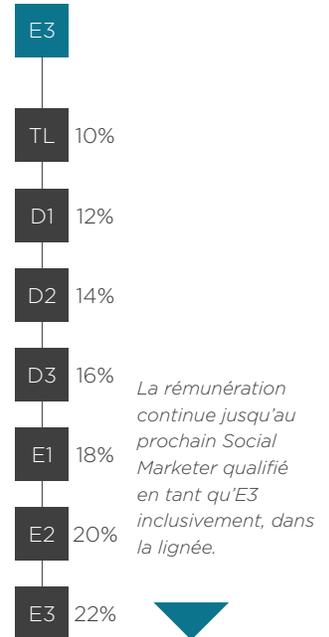
Les Social Marketers Elite peuvent recevoir des primes grâce à deux générations dynamiques. Une génération dynamique inclut tous les Social Marketers Gold, Platinum, Team Leader, Senior Team Leader, Director et Elite jusqu'au premier Social Marketer de statut similaire, ou supérieur, admissible en raison de son titre de Builder.

Sur le total des commissions versées, Modere se réserve le droit de plafonner à 10 % la prime totale de développement du leadership plus la part de la prime développeurs d'équipe versée aux Directors et Elites aux États-Unis et au Canada. Les primes de développement du leadership sont versées mensuellement au sein de la structure originale.*

Les Social Marketers Elite 1, Elite 2 et Elite 3 recevront la prime la plus élevée entre la prime de développement du leadership ou la prime développeurs d'équipe mensuelle. Dans le cas du statut Elite 1 ou des statuts supérieurs, la prime développeurs d'équipe pourrait être modifiée en fonction du plafond établi pour la prime de développement du leadership.

* Exclut les revenus sur les premières ventes

Les Social Marketers qui remplissent les conditions du statut E1 ou supérieur peuvent être rémunérés en fonction des Social Marketers qui remplissent les mêmes conditions qu'eux ou mieux, et ce, jusqu'à deux générations dynamiques. Dans le scénario proposé, le Social Marketer qualifié en tant qu'E3 gagnera 7 % sur les primes sur cercle de clients (Customer POD Bonus) des Social Marketers ayant un titre de Promoter, 10 % sur les TL, une compensation correspondante de 10 % sur les STL, 12 % sur les D1, 14 % sur les D2, 16 % sur les D3, 18 % sur les E1, 20 % sur les E2 et 22 % sur un maximum de deux générations dynamiques de Social Marketers qualifiés en tant qu'E3. Les primes de développement du leadership sont clairement différentes des autres primes en raison de leur caractère exceptionnel qui récompense un Social Marketer pour former des Leaders dans son équipe. En outre, ces primes offrent au Social Marketer la possibilité d'être rémunéré à partir de la même CV plusieurs fois.



TITRE CORRESPONDANT

VOTRE TITRE	TITRE DE PROMOTER*								
	TL	STL	D1	D2	D3	E1-E3			
	E1	7 %	10 %	10 %	12 %	14 %	16 %	18 %	
	TITRE DE PROMOTER*								
TL	STL	D1	D2	D3	E1	E2-E3			
E2	7 %	10 %	10 %	12 %	14 %	16 %	18 %	20 %	
TITRE DE PROMOTER*									
TL	STL	D1	D2	D3	E1	E2	E3		
E3	7 %	10 %	10 %	12 %	14 %	16 %	18 %	20 %	22 %

* Gold, Platinum, Platinum 1, Platinum 2 et Platinum 3.

** La génération dynamique comprend tous les leaders et titres de vendeurs jusqu'au premier titre similaire ou plus élevé inclusivement.



SMARTSHIP

La participation au programme facultatif SmartShip présente de nombreux avantages. L'un de ces avantages est la réduction du nombre de points d'activité mensuels requis pour avoir droit aux commissions. Les Social Marketers qui génèrent 75 MP pour la vente de produits commandés par l'entremise de SmartShip répondent automatiquement à l'exigence mensuelle de 150 AP. Un Social Marketer peut modifier, annuler ou se réabonner à SmartShip à tout moment.

PLACEMENT SUR 60 JOURS

Le sponsor original dispose de 60 jours pour désigner le sponsor de placement de Social Marketers recrutés personnellement au sein de son équipe. Une fois qu'un Social Marketer a été placé, le placement est permanent et le Social Marketer ne peut plus être déplacé.

Le programme de PLACEMENT SUR 60 JOURS vous permet de créer un élan en reliant les membres de votre équipe de manière stratégique afin d'optimiser les ventes aux clients.

En plaçant une personne de votre premier niveau dans une autre partie de votre équipe, vos revenus pourraient être réduits, ce qui pourrait avoir un impact sur le titre pour lequel vous vous qualifiez. Soyez prudent lorsque vous envisagez un placement dans votre équipe.

QUALIFICATION MOBILE

Les Social Marketers qui s'inscrivent entre le 15 et la fin du mois peuvent ajouter leurs points clients (CP), leurs points marketer (MP), leurs points organisationnels (OP) et leur nombre de clients actifs (ACC) qualificateurs du premier mois aux points générés lors de leur deuxième mois pour la prime. Tous les points du premier mois génèrent une commission au cours du premier mois et sont inclus comme points de qualification le deuxième mois. Les qualifications mobiles du deuxième mois sont spécifiques au nouveau Social Marketer; les points de qualification ne sont pas reportés pour les qualifications en amont. Les points d'activité (AP) ne sont pas reportés et doivent être maintenus au deuxième mois pour pouvoir bénéficier de toutes les primes.

GLOSSAIRE

ACRONYME	TERME	DÉFINITION
AP	Points d'activité (Activity Points)	Points sur les produits achetés et revendus par un Social Marketer combinés aux points sur les achats de leurs nouveaux clients durant leur premier mois civil, lorsque les nouveaux clients achètent directement de Modere.
ACC	Nombre de clients actifs (Active Customer Count)	Nombre total de clients actifs du cercle de clients (POD) d'un Social Marketer qui ont acheté des produits au cours d'un mois donné.
CP	Points clients (Customer Points)	Points provenant de produits achetés par les clients directement chez Modere dans un cercle de clients (POD) d'un Social Marketer, qui servent à la qualification.
CV	Valeur de la commission (Commission Value)	La valeur de la commission (CV) est la valeur associée aux CP, MP et OP après que les remises et les bons d'achat Live Clean ont été appliqués à une commande. La valeur CV peut être différente des points sur certaines collections d'adhésion et certains produits spécifiques. La valeur CV se trouve sur la liste des prix et est utilisée pour calculer toutes les commissions.
FS	Première vente (First Sale)	Première commande d'un Social Marketer qui donne droit à des commissions.
EOP	Points d'organisation d'origine (Enrollment Organization Points)	L'EOP est semblable aux points d'organisation, mais il est basé sur les points dans la structure originale. L'EOP exclut les points des Social Marketers, de leur cercle de clients (POD) et des équipes qui ont été placés dans l'équipe d'un Social Marketer. Les points d'organisation d'origine (EOP) servent à la qualification.
-	Coefficient	Un ajustement en pourcentage de la CV sur des types de vente spécifiques, comme expliqué dans le régime de rémunération. La société peut, à sa seule discrétion, modifier à la hausse ou à la baisse le pourcentage appliqué en fonction des besoins d'incitation, de promotions spéciales et de dépenses de marketing. Le pourcentage du coefficient sera publié dans le régime de rémunération chaque fois que le coefficient est augmenté ou réduit.
LCC	Bon d'achat Live Clean (Live Clean Credit)	Les bons d'achat Live Clean (LCC) sont des bons d'achat gagnés en fonction du total des points clients dans un cercle de clients (POD) et du nombre de clients actifs. Les LCC sont émis avec les commissions mensuelles. Ils peuvent servir pour des commandes à la carte ou SmartShip.

Le régime de rémunération Modere ainsi que la demande et l'accord du Social Marketer, les politiques et procédures de Modere, et le formulaire d'entité commerciale (le cas échéant) forment ensemble l'accord entre le Social Marketer et Modere.

ACRONYM	TERM	DEFINITION
-	Lignée	Un Social Marketer situé sur votre premier niveau dans la structure de placement. Ce Social Marketer et son équipe constituent une lignée dans votre équipe.
-	Génération de développement du leadership	Une génération comprend tous les Social Marketers Gold, Platinum, Team Leader, Senior Team Leader, Director et Elite jusqu'au premier Social Marketer de qualification semblable ou plus élevée.
-	Points organisationnels maximums personnels et de la lignée	Utilisés pour déterminer le montant maximum de points Marketer et de lignée qui peuvent compter comme points d'organisation (OP) mensuels pour se qualifier.
MP	Points Marketer (Marketer Points)	Points provenant des produits achetés par un Social Marketer en vue d'être revendus ou consommés.
OP	Commissions mensuelles	Ceux-ci incluent les MP et CP du Social Marketer ainsi que tous les MP et CP de toute l'équipe du Social Marketer à des fins de qualification.
OP3	Points d'organisation des trois premiers niveaux	Inclut les propres MP et CP du Social Marketer ainsi que tous les MP et CP des trois premiers niveaux des Social Marketers qui se sont qualifiés personnellement. OP3 sert aux calculs, notamment à celui de la prime Elite 3 sur 3.
-	Titre rémunéré	Le niveau de qualification actuel d'un Social Marketer pour des commissions, selon le régime de rémunération. Le titre rémunéré déterminera les commissions calculées et peut fluctuer mensuellement selon que le Social Marketer a rempli ou non les diverses qualifications décrites dans le régime de rémunération pour les statuts de Builder et Promoter.
-	Points	Valeur de qualification associée à un produit donné.
Pod	Cercle de clients (Personal Customer Pod)	Clients sponsorisés personnellement par un Social Marketer et clients qu'il recommande.
-	Statut de Builder/Promoter	Le statut le plus élevé jamais atteint par un Social Marketer, utilisé à des fins de reconnaissance et d'exigences de qualification à des commissions.
-	Génération Unilevel	Si un Social Marketer n'est pas qualifié en tant que SC ou plus, sa CV est ajoutée à celle du Social Marketer juste en dessous qui remplit les conditions de qualification de SC. Ce groupe de Social Marketers et leurs clients sont alors considérés comme une génération.

Le régime de rémunération Modere ainsi que la demande et l'accord du Social Marketer, les politiques et procédures de Modere, et le formulaire d'entité commerciale (le cas échéant) forment ensemble l'accord entre le Social Marketer et Modere.

ACRONYM	TERM	DEFINITION
ES	Structure originale et sponsor original (Enrollment Structure)	La structure de l'équipe d'un Social Marketer telle qu'elle était lorsque celui-ci était dans sa position d'origine et avec son sponsor original.
PS	Structure de placement et sponsor de placement (Placement Structure & Placement Sponsor)	La structure de l'équipe d'un Social Marketer basée sur la position de placement à la suite d'un changement fait pendant la période de placement de 60 jours. Le sponsor de placement est le sponsor attribué par le sponsor original au cours de la période de placement de 60 jours.

Le régime de rémunération Modere ainsi que la demande et l'accord du Social Marketer, les politiques et procédures de Modere, et le formulaire d'entité commerciale (le cas échéant) forment ensemble l'accord entre le Social Marketer et Modere.

