



MŌDERE®

PLAN DE RÉMUNÉRATION AU CANADA

10/22 • REV 3

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 PROPRE NIVEAU DE RÉUSSITE. 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 GUIDE, 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 et créent de la valeur.

Chez Modere, notre objectif est d'attirer, de fidéliser et d'accroître la clientèle. Nous soutenons cette proposition de valeur en offrant un plan qui récompense les entrepreneurs ayant des capacités incroyables à attirer les clients et la volonté de construire 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 un chef d'équipe, développer des chefs d'équipe. Concentrez-vous sur ces activités clés et vous excellerez avec Modere.

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

PARCOURS PROFESSIONNEL CHEZ MODERE

Dès son adhésion, un entrepreneur devient un Spécialiste du marketing social. Au fur et à mesure qu'ils commencent à répondre à des exigences mensuelles spécifiques, ils progressent dans le parcours de carrière de Modere. Cela leur ouvre de nouvelles possibilités de reconnaissance et d'augmentation de leurs revenus potentiels.

Une fois qu'un Spécialiste du marketing social est promu à un nouveau titre, la qualification prend effet immédiatement, ce qui lui permet d'être payé à son nouveau titre le même mois où il l'obtient.

TITRE DES SPÉCIALISTES DÉVELOPPEURS D'ÉQUIPE	TITRE ABRÉGÉ	POINTS D'ORG. REQUIS (PO)	POINTS D'ORGANISATION MAXIMUM PERSONNELLE ET DE LA LIGNÉE (OP) *	UN TITRE DE DÉVELOPPEURS REQUIS DANS L'ORG.*	POINTS D'ORGANISATION REQUIS DANS LES TROIS PREMIERS NIVEAUX (OP3)
Consultant	C	--	--		
Senior Consultant	SC	1 500	750 (aucune limite sur les PO générés personnellement)		1 500
Team Leader	TL	3 000	1 500 (aucune limite sur les PO 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	21 000
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 être éligible aux commissions, un spécialiste du marketing social doit avoir 150 points d'activité (PA) ou un abonnement de 75 points de marketing (MP). *Un titre de développeur requis doit être dans votre structure d'inscription et qualifié dans le mois en cours.

TITRE DE PROMOTER	CP	NOMBRE 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

Le parcours de carrière de Modere comprend une reconnaissance et des titres pour les spécialistes du marketing social qui atteignent des objectifs importants en termes de ventes mensuelles clients. Cette reconnaissance spéciale est ajoutée au titre de Spécialiste Développeur d'équipe, ce qui permet aux Spécialistes du marketing social d'être reconnus pour leurs efforts de deux manières: en promouvant les produits et en formant des équipes.

RÉPARTITION DU TITRE DE PROMOTEUR (PROMOTER)

Par exemple, un Spécialiste qui atteint le titre de Spécialiste développeur d'équipe de Director 1 (D1) et qui obtient également le titre de Promoteur des ventes de Silver sera connu officiellement sous le nom de Director 1-Silver, ou Silver Director 1.

Le spécialiste du marketing social typique en 2018 a gagné de 0 à 200 \$ en commissions et en primes, à l'exclusion des profits.

PRIME POD DES CLIENTS (CUSTOMER POD BONUS)

PREMIÈRES VENTES - RÉMUNÉRATION QUOTIDIENNE*

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

Les spécialistes du marketing social peuvent gagner jusqu'à 36 % de commissions sur la valeur de la commission (CV) de toutes les commandes des clients. Les premières ventes des clients sont payées quotidiennement.

Lorsqu'un nouveau spécialiste du marketing social commence à augmenter son volume au cours de son premier mois, la commission quotidienne de sa première commande lui sera versée en fonction du rang qu'il aura atteint chaque jour. À la fin du mois, le spécialiste du marketing social sera payé en fonction du volume final du mois. Les commissions de première commande des mois suivants seront payées en fonction du volume du mois précédent. Pour les spécialistes du marketing social existants, les primes POD des clients payées quotidiennement sont basées sur le titre de promoteur payé le mois précédent par le spécialiste du marketing social.

*Cette prime est payée en tant que prépaiement des commissions mensuelles (les ventes des quatre premiers jours du mois sont combinées et payées le cinquième jour). Toutes les primes POD des clients pour les premières ventes sont recalculées à la fin de chaque mois en fonction du total de toutes les ventes des clients, y compris toutes les commandes retournées, annulées et/ou modifiées. La différence entre les paiements quotidiens et le niveau final à la fin du mois est payée avec les calculs mensuels. Tout paiement supplémentaire calculé sur les premières ventes du cycle de commission mensuel est versé dans le cadre du paiement de la commission mensuelle.

Veillez noter que votre relevé de commission indiquera vos primes dans deux catégories : les premières commandes des clients seront répertoriées sous les premières commandes de primes POD des clients et toutes les autres commandes de vos clients apparaîtront sous les commandes de primes POD des clients.

TITRE DE PROMOTEUR	CP	NOMBRE DE CLIENTS	PRIME DE POD	CRÉDITS D'ACHAT
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 \$

CRÉDITS D'ACHAT

JUSQU'À 200 \$ PAR MOIS

Les spécialistes du marketing social peuvent gagner jusqu'à 200 \$ en crédits d'achat chaque mois en fonction du nombre total de points clients (PC) dans leur POD et du nombre de clients actifs. Les crédits d'achat sont émis avec les commissions mensuelles. Ils peuvent être utilisés pour des commandes à la carte ou par abonnement.

Lorsqu'un crédit d'achat est appliqué à une commande, les points de qualification (MP, CP et OP) restent les mêmes, mais le CV est réduit en fonction du crédit d'achat. Par exemple, si 50 % de l'achat a été payé avec un crédit d'achat, le CV sera réduit de 50%.

Les spécialistes du marketing social peuvent gagner jusqu'à un maximum combiné de 200 \$ de crédits d'achat au cours du même mois.

PRIME DE DÉVELOPPEMENT DES VENTES DU PROMOTEUR

PROFITEZ DE 13 \$ À 390 \$ LORSQUE VOUS AIDEZ UN MEMBRE DE VOTRE ÉQUIPE À DÉVELOPPER UN POD CLIENT SOLIDE.

La prime de développement du promoteur récompense un spécialiste du marketing social qui aide son équipe à développer les ventes dans un POD client. La prime de développement du Promoteur est versée par l'intermédiaire de la structure d'inscription au premier inscrit qualifié avec le titre de développeur rémunéré de Team Leader, Director et Elite.

Par exemple, lorsqu'un Spécialiste du marketing social atteint le niveau Platinum grâce à ses ventes aux clients, le Team Leader de l'inscrit reçoit une prime de développement du promoteur de 52 \$, le Director de l'inscrit reçoit également une prime de développement du promoteur de 52 \$ et l'Elite de l'inscrit reçoit également une prime de développement du promoteur de 52 \$.

Les primes de développement du promoteur sont cumulables. Par exemple, si le prochain spécialiste du marketing social inscrit pour un Spécialiste Platinum est un Director, ce Director recevra la prime de Team Leader de 52 \$, en plus de la prime de Director de 52 \$, pour un total de 104\$.

Le spécialiste du marketing social typique en 2018 a gagné de 0 à 200 \$ en commissions et en primes, à l'exclusion des profits.

La prime de développement du promoteur est versée mensuellement.

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 DE PREMIÈRE VENTE (FIRST SALE BONUS)

PRIME MENSUELLE DE DÉVELOPPEUR D'ÉQUIPE

Prime de première vente - Rémunération quotidienne (Daily Pay)*.

Gagnez 30% du CV sur les premières ventes des nouveaux Spécialistes du marketing social.

La prime de première vente est versée pour aider un nouveau spécialiste du marketing social personnellement inscrit à vendre le contenu de sa première commande commissionnable. La prime de première vente correspond à 30 % du CV de la première commande du spécialiste du marketing social.

*Cette prime est payée en tant que prépaiement des commissions mensuelles (les ventes des quatre premiers jours du mois sont combinées et payées le cinquième jour).

Gagnez jusqu'à 3 900 \$ par mois avec la Prime mensuelle de développement d'équipe.

Les spécialistes du marketing social qui atteignent le niveau de Team Leader ou supérieur sont éligibles pour gagner la prime mensuelle de Team Builder. Cette prime peut être gagnée chaque mois où un spécialiste du marketing social remplit les conditions requises. La prime varie de 130 \$ à 3 900 \$ et est versée en plus des commissions de l'Unilevel générationnel.

Pour recevoir une prime mensuelle de développeur d'équipe, un spécialiste du marketing social doit se qualifier au moins un titre en dessous du titre de développeur. Par exemple, si un Director 1 est le titre de développeur le plus élevé, un spécialiste du marketing social doit se qualifier en tant que Senior Team Leader ou supérieur pour être éligible à une prime mensuelle de développeur d'équipe.

En outre, un spécialiste du marketing social doit satisfaire à l'exigence des points d'organisation d'inscription (EOP) pour recevoir une prime mensuelle de constitution d'équipe. L'EOP exclut tous les points des membres et des équipes qui ont été placés sous la responsabilité d'un spécialiste du marketing social ; il est basé sur la structure d'inscription. Si un spécialiste du marketing social a moins d'EOP que le montant requis, il recevra la prime mensuelle de constitution d'équipe équivalente à l'EOP réel. Par exemple, un Director 2 qui a 11 000 EOP aura droit à une prime mensuelle de Team Builder de Director 1.

Le spécialiste du marketing social typique en 2018 a gagné de 0 à 200 \$ en commissions et en primes, à l'exclusion des profits.

La prime mensuelle de constitution d'équipe est réservée aux spécialistes du marketing social du Canada.

Les primes de constitution d'équipe sont payées mensuellement.

TITRE DE BUILDER DU SOCIAL MARKETER**	POINTS D'ORGANISATION D'INSCRIPTION	PRIME MENSUELLE TEAM BUILDER
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 spécialistes du marketing social Elite 1, Elite 2 et Elite 3 gagneront soit la prime de développement du leadership, soit la prime mensuelle d'équipe, selon le montant le plus élevé. Pour les Elite 1 et supérieurs, votre prime de constitution d'équipe peut être affectée par le plafond de la prime de développement du leadership. Veuillez lire la prime de développement du leadership pour plus de détails.

**La Prime Mensuelle Team Builder est versée en fonction du titre de Builder réel, tel qu'il a été calculé.

UNILEVEL GÉNÉRATIONNEL

Les CV provenant des ventes de produits aux clients et aux spécialistes du marketing social réalisées par les membres de votre équipe sont payés par l'intermédiaire de l'Unilevel générationnel. Les CV provenant des ventes aux clients sont d'abord payés par l'intermédiaire de la prime POD client, puis sont calculés en fonction du titre de promoteur rémunéré du spécialiste du marketing social associé et payés par l'intermédiaire de l'Unilevel générationnel. Les facteurs sont les suivants : 65 % pour les promoteurs, 64 % pour les Bronze, 63 % pour les Silver, 62 % pour les Gold, 58 % pour les Platinum, 57 % pour les Platinum 1, 56 % pour les Platinum 2 et 55 % pour les Platinum 3 et plus. Le CV de la première vente d'un nouveau spécialiste du marketing social est pris en compte à 35 % pour le paiement de l'Unilevel générationnel. Le spécialiste du marketing social qui recrute ne gagne pas de commission Unilevel générationnel sur la première vente du nouveau spécialiste du marketing social, mais il gagne la prime de première vente de 30 %. Au fur et à mesure qu'un spécialiste du marketing social progresse dans sa carrière, il peut gagner entre 4 et 7 % sur une génération de salaire. L'unilevel générationnel est payé mensuellement par 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 DES PAIEMENTS

L'Unilevel générationnel se caractérise par la compression, ce qui permet aux spécialistes du marketing social d'obtenir le paiement le plus élevé possible. Si un spécialiste du marketing social de votre réseau ne se qualifie pas comme SC ou supérieur, son CV est ajouté au CV du spécialiste du marketing social immédiatement inférieur qui remplit les conditions de qualification SC. Ce groupe de spécialistes du marketing social et leurs clients sont alors considérés comme une seule génération salariée.



PRIME ELITES 3 SUR 3

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

Le paiement est basé sur le titre payé du spécialiste du marketing social au cours du mois et sur 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 payée mensuellement

Titre Rémunéré	Pourcentage
Elite 1	1 %
Elite 2	2 %
Elite 3	3 %

PRIMES DE DÉVELOPPEMENT DU LEADERSHIP

(LEADERSHIP DEVELOPMENT BONUSES)

Obtenez une prime équivalente à celle des membres de votre équipe pour les primes Unilevel générationnelles et les primes POD des clients.

Les primes de développement du leadership sont les primes les plus attrayantes et les plus intéressantes pour les Spécialistes du marketing social. Cette prime permet aux leaders de gagner de l'argent au sein de leur organisation. Les spécialistes du marketing social Elite sont éligibles pour gagner des primes de développement du leadership basées sur les commissions Unilevel générationnelles payées aux Team Leaders, Senior Team Leaders, Directors et Elites au sein de l'équipe des spécialistes du marketing social Elite. En outre, les spécialistes du marketing social Elite sont également éligibles pour gagner des primes de développement du leadership basées sur les primes POD des clients payées aux spécialistes du marketing social Gold, Platinum, Platinum 1, Platinum 2 et Platinum 3. Les primes de développement du leadership sont payées par l'intermédiaire de la structure d'inscription.

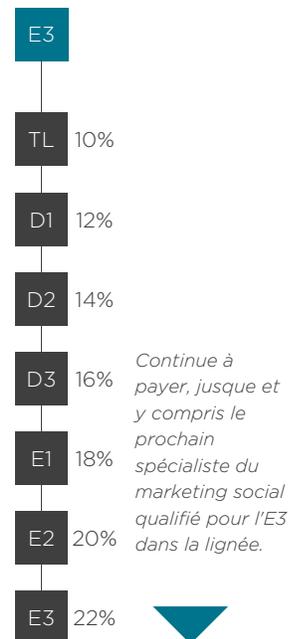
Les spécialistes du marketing social Elite peuvent gagner de l'argent grâce à deux générations dynamiques. Une génération dynamique comprend tous les spécialistes du marketing social Golds, Platinums, Team Leaders, Senior Team Leaders, Directors et Elite jusqu'au premier spécialiste du marketing social similaire, ou plus qualifié, en fonction du titre de Builder.

Modere se réserve le droit de plafonner à 10 % du montant total de la prime de développement du leadership ainsi que de la part de la prime de constitution d'équipe versée aux directeurs et aux élites aux États-Unis et au Canada. Les primes de développement du leadership sont payées mensuellement par l'intermédiaire de la structure d'inscription*

Les spécialistes du marketing social des catégories Elite 1, Elite 2 et Elite 3 gagneront soit la prime de développement du leadership, soit la prime mensuelle d'équipe, selon le montant le plus élevé. Pour les Elite 1 et supérieur, votre prime de constitution d'équipe peut être affectée par le plafond de la prime de développement de leadership.

*Exclut les revenus de la première vente

Les spécialistes du marketing social qui se qualifient en tant que E1 ou supérieur, ont la possibilité de gagner deux générations dynamiques de spécialistes du marketing social ayant des qualifications similaires ou plus qualifiées. Dans ce scénario, le spécialiste du marketing social qualifié E3 gagnera 7 % de la prime POD du client pour les titres de promoteur, 10 % pour les TL, 12 % pour les D1, 14 % pour les D2, 16 % pour les D3, 18 % pour les E1, 20 % pour les E2 et 22 % pour un maximum de deux générations dynamiques de spécialistes du marketing social qualifiés E3. Les primes de développement du leadership sont nettement différentes des autres primes, à cause de la rare façon dont elles permettent à un spécialiste du marketing social d'être récompensé pour avoir développé des leaders au sein de son équipe. En outre, ces primes permettent à un spécialiste du marketing social d'être payé plusieurs fois sur le même CV.



LES TITRES DES SPÉCIALISTES DU MARKETING SOCIAL DÉVELOPPEURS ET PROMOTEURS CORRESPONDENT AU

VOTRE TITRE DE DÉVELOPPEUR

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

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

**La génération dynamique inclut tous les titres de leader et de vendeurs jusqu'à et y compris le premier titre similaire ou supérieur.



ABONNEZ-VOUS & ÉCONOMISEZ

La participation au programme d'abonnement facultatif offre de nombreux avantages. L'un des avantages est la réduction du nombre de points d'activité mensuels requis pour être éligible aux commissions. Les spécialistes du marketing social qui génèrent 75 MP pour la vente de produits commandés par abonnement satisfont automatiquement à l'exigence de 150 AP par mois. Un spécialiste du marketing social peut modifier, annuler ou se réinscrire à l'abonnement à tout moment.

PLACEMENT DE 60 JOURS

Un sponsor d'inscription dispose de 60 jours pour désigner le sponsor de placement des spécialistes du marketing social personnellement inscrits au sein de son équipe. Une fois qu'un spécialiste du marketing social a été placé, le déplacement est permanent et le spécialiste du marketing social ne peut pas être placé à nouveau.

La fonction de PLACEMENT DE 60 JOURS vous permet de créer une dynamique en associant stratégiquement les membres de votre équipe afin de maximiser les ventes aux clients.

Le placement d'une personne de votre premier niveau à un autre endroit de votre équipe peut réduire votre revenu et avoir un impact sur vos qualifications pour un titre. Soyez prudent lorsque vous envisagez un placement au sein de votre équipe.

QUALIFICATION CONTINUE

Les spécialistes du marketing social qui s'inscrivent entre le 15 et la fin du mois peuvent inclure leurs Points clients (CP), Points spécialistes du marketing (MP), Points organisationnels (OP) et Nombre de clients actifs (ACC) du premier mois dans les Points générés au cours de leur deuxième mois de prime. Tous les points du mois 1 sont commissionnés au cours du mois 1 et sont inclus en tant que points de qualification au cours du mois 2. La reconduction des qualifications au cours du deuxième mois est spécifique au nouveau spécialiste du marketing social ; les points de qualification ne sont pas reconduits pour les qualifications des inscrits. Les points d'activité (PA) ne sont pas reportés et doivent être maintenus au cours du deuxième mois pour pouvoir bénéficier de toutes les primes.

GLOSSAIRE

ACRONYME	TERME	DÉFINITION
ACC	Nombre de Clients Actifs (Active Customer Count)	Nombre total de clients actifs dans le pod d'un spécialiste du marketing social qui ont acheté des produits au cours d'un mois donné.
AP	Points d'activité (Activity Points)	Combinaison de la valeur en points des produits achetés et revendus par un Spécialiste du marketing social et des points provenant des achats de leurs nouveaux clients au cours de leur premier mois civil, lorsque les nouveaux clients achètent directement auprès de Modere.
-	Titre de Développeur/ Promoteur	Le titre le plus élevé jamais atteint par un Spécialiste du marketing social, utilisé pour la reconnaissance et la corrélation avec certaines exigences de qualification de la commission.
CV	Valeur de Commission	La valeur de la commission est la valeur associée aux CP, MP et OP après que les réductions et les crédits d'achat ont été appliqués à une commande. La valeur CV peut être différente des points pour certaines collections d'inscriptions et certains produits spécifiques. La valeur CV figure sur la liste des prix et est utilisée pour calculer tous les paiements de commissions.
CP	Points Clients	Les points des produits achetés par les clients directement auprès de Modere dans le pod d'un spécialiste du marketing social à des fins de qualification.
EOP	Points d'inscription de l'organisation (EOP)	L'EOP est similaire aux points d'organisation, mais il est basé sur les points de la structure d'inscription. L'EOP exclut les points des spécialistes du marketing social, de leurs PODS clients et des équipes qui ont été placées dans l'équipe d'un spécialiste du marketing social. Les points d'inscription de l'organisation sont destinés à des fins de qualification.
ES	Structure et sponsor dès l'inscription	La structure de l'équipe d'un spécialiste du marketing social est basée sur le poste d'inscription initial et le sponsor.
-	Coefficient	Un ajustement en pourcentage du CV sur des types de vente spécifiques, comme expliqué dans le document du plan de rémunération. L'entreprise a le pouvoir discrétionnaire exclusif d'ajuster le pourcentage calculé à la hausse ou à la baisse en fonction des besoins en matière d'incitations, de promotions spéciales et de dépenses de marketing. Le pourcentage du facteur sera publié dans le document de la section du plan de rémunération chaque fois que le facteur sera ajusté à la hausse ou à la baisse.
FS	Première vente	La première commande commissionnable d'un spécialiste du marketing social.
-	Génération de développement du leadership	Une génération comporte tous les Social Marketers Golds, Platinums, Team Leaders, Senior Team Leaders, Directors et Elite jusqu'au premier Social Marketer de qualification semblable ou supérieure.

Le plan de rémunération de Modere, ainsi que la demande et le contrat du Social Marketer, les politiques et procédures de Modere, et le formulaire de l'entité commerciale (le cas échéant) constituent collectivement le contrat entre le Social Marketer et Modere.

ACRONYME	TERME	DÉFINITION
-	Lignée	Un Spécialiste du marketing social situé sur votre premier niveau dans la Structure de Placement. Ce Spécialiste et son équipe constituent une lignée dans votre équipe.
MP	Points Marketer (Marketer Points)	Points provenant de produits achetés pour la revente ou la consommation par un Spécialiste du marketing social.
-	Maximums de points personnels et de points organisationnels de la lignée	Utilisé pour déterminer le montant maximum de points Marketer et de la lignée qui peuvent être pris en compte pour les qualifications mensuelles des points d'organisation (OP).
OP	Points d'organisation	Inclut les MP et CP personnels d'un spécialiste du marketing social et tous les MP et CP de l'ensemble de l'équipe du spécialiste du marketing social à des fins de qualification.
OP3	Points d'organisation dans les trois premiers niveaux	Inclut les MP et CP personnels d'un spécialiste du marketing social et tous les MP et CP des 3 premiers niveaux du spécialiste du marketing social qui sont personnellement qualifiés. L'OP3 est utilisé à des fins de qualification et de calcul de la prime Elites 3 sur 3.
-	Titre rémunéré	Le niveau de qualification de paiement actuel d'un spécialiste du marketing social selon le plan de rémunération. Le titre payé déterminera les commissions calculées et peut fluctuer mensuellement en fonction de la conformité du Spécialiste aux diverses qualifications décrites dans le plan de rémunération pour les qualifications de développeur et de promoteur.
Pod	Pod client personnel	Les clients personnellement recommandés par un spécialiste du marketing social et les clients référents.
PS	Structure de Placement & Promoteur de Placement	La structure de l'équipe d'un Spécialiste du marketing social basée sur la position de placement à la suite d'un changement au cours de la période de placement de 60 jours. Le promoteur du placement est le promoteur désigné par le promoteur de l'adhésion au cours de la période de placement de 60 jours.
-	Points	Valeur de qualification associée à un produit donné.
-	Crédit d'achat	Les crédits d'achat sont acquis en fonction du nombre total de points clients dans un POD et du nombre de clients actifs. Les crédits d'achat sont émis en même temps que les commissions mensuelles. Ils peuvent être utilisés contre des commandes à la carte ou des abonnements.
-	Génération Unilevel	Si un Spécialiste du marketing social ne se qualifie pas en tant que SC ou plus, son CV est ajouté au CV du Spécialiste situé juste en dessous qui satisfait aux exigences de qualification SC. Ce groupe de Spécialistes du marketing social et leurs clients sont alors considérés comme une seule génération.

Le plan de rémunération de Modere, ainsi que la demande et l'accord du spécialiste du marketing social, les politiques et procédures de Modere et le formulaire de l'entité commerciale (le cas échéant) forment collectivement l'accord entre le spécialiste du marketing social et Modere.

