

パートナーコ 報酬プラン

1 リテールインセンティブ

小売販売

小売価格で見込顧客に製品を販売。会員価格との差益を獲得できます。

リテールインセンティブ

紹介者は愛用会員に15% OFFのプロモコードを発行することが出来ます。愛用会員がそのプロモコードを利用して希望小売価格より15%OFFで製品を購入すると紹介者は希望小売価格の15%をコミッションとして受け取れます。



2 新規ボリュームボーナス

新規愛用会員や新規ブランドパートナーが登録週を含む最初の4週間に購入したポイント(PV)※1に対して支払われるボーナスです。ビジネスレベルに応じて、下表のボーナス率で支払われます。

紹介者の ビジネスレベル	新規会員の購入PV(累積)			
	0-499 PV	500-999 PV	1000-1499 PV	1500 PV
メンバー	15%	20%	25%	30%
ビジネス	20%	20%	25%	30%
エリート	25%	25%	25%	30%
アルティメイト	30%	30%	30%	30%

※1 ボーナス計算対象となる上限は1500PV

3 ベースコミッション

ベースコミッションは、パートナーコ 報酬プランのメインのコミッションです。組織内にはパワーライン(PV数が最多の1ライン)とペイライン(パワーライン以外のすべてのライン)の2種類のラインが存在します。すべてのペイラインの合計PV※2の15%がベースコミッションとして支払われます。

但し新規ボリュームボーナス対象者のボリュームはベースコミッション計算の対象外となります。



※2 各ラインの計算対象上限は13,334PV

4 マッチングボーナス

最大7世代までのダウンラインが獲得したベースコミッション金額を基準値として、世代に応じた割合※3のコミッションが支払われます※4。

ダブルボーナス有り

ダブルボーナス無し

15%	第1世代	7.5%
10%	第2世代	5%
5%	第3世代	2.5%
5%	第4世代	2.5%
5%	第5世代	2.5%
5%	第6世代	2.5%
5%	第7世代	2.5%

※3 ダブルボーナスは2倍

※4 獲得には諸条件を満たす必要があります

5 インカムポジションボーナス

組織を縦に広げるボーナス。インカムポジション※5をオプティマイズ※6させたブランドパートナーに対し、インカムポジション数(シェア数)※7に応じて全市場の合計売上PVの2%が支払われます。

パートナーコ
世界全体のプロダクト
ボリュームの



※5 組織上のあなたのポジションのこと

※6 1つのポジションにおいて1週間で2本以上のラインが13,334PVに達すること

※7 ダブルボーナスは2倍のシェア数獲得可

6 ペイラインボーナス

組織を横に広げるボーナス。2本以上のペイラインをオプティマイズさせたブランドパートナーに対し、オプティマイズ※8したペイライン数(シェア数)※9に応じて全市場の合計売上PVの1%が支払われます。

パートナーコ
世界全体のプロダクト
ボリュームの



※8 1週間で1本のラインが13,334PVに達すること

※9 ダブルボーナスは2倍のシェア数獲得可

7 セービングスボーナス

貯蓄型ボーナス

ベースコミッションのコミッションポイント※10が250ポイント以上※11を達成した週ごとにベースコミッションの15%(ダブルボーナス未取得の場合は7.5%)を自動的に積立てていきます。



※10 ペイラインの合計PVの15%のこと

※11 上限は各週500コミッションポイント

8 パートナーコ ライフスタイル クレジット(LCs)

新規顧客の獲得、タイトル昇格・維持など、ビジネス拡大に繋がる活動をする事でビジネスクレジットを貯められます。貯めたビジネスクレジットは、タヒチの養護施設への寄付や会社主催のインセンティブトリップの旅費に充当(諸条件あり)することが可能です。



用 語	説 明
ブランドパートナー（略:BP）	Brand Partner。ビジネス会員の総称。
愛用会員	ビジネス会員登録をされていない会員の方。
ビジネスレベル	メンバー、ビジネス、エリート、アルティメイトの4種類。ビジネス会員の登録週から始まる1コミッションサイクル（4週）の間のご自身の購入と直接紹介した愛用会員の購入との累積PVに応じて決まります。
ビジネスエンハンスメント	組織形態を決めるライン数、特定のボーナス、ビジネスツールなど、ビジネス会員の活動をサポートするために、個々のビジネスレベルに応じてパートナーコが付与する特典。
サイクルカレンダー	1年間、52週（もしくは53週）を4色に色分けした土曜日から始まるカレンダー。
サイクル週	定期購入製品の決済、出荷はサイクルカレンダーで色分けされた週ごとに行われます。各ブランドパートナーごとに週の色は決まっており、コミッション受給資格を維持するためには、決められた色の週内に100PV以上の購入が必要となります。この特定負担分の購入が必要になる週のことをサイクル週と言います。
ポイントボリューム（略:PV）	Point Volume。製品に設定されているポイント数。さまざまな資格取得、コミッション計算の元となる数値です。
コミッションポイント	コミッション計算の対象となるポイントで、ペイラインの合計PVの15%を意味します。
コミッションピリオド	コミッション受給資格の認定、コミッションやボーナス額の計算を行う定められた期間のこと。日本時間の土曜日～翌金曜日までの1週間がコミッションピリオドとなります。
コミッションサイクル	サイクル週を含む、その4週先までの期間のこと。

用 語	説 明
パワーライン	組織内のラインの内、一番合計PVが多いライン。
ペイライン	組織内のパワーラインを除く他のすべてのライン。このペイラインのPVに基づいてベースコミッション、マッチングボーナスなど※のコミッション計算が行われます。 ※新規ボリュームボーナスを除く
インカムポジション（略:IP）	パートナーコのネットワークにおけるあなたのポジション（場所）を意味します。このポジションがコミッション計算の起点となります。IPをアクティブ（サイクル週に100PV以上の製品購入）にすることで、この組織から収入が発生し、ペイラインをオプティマイズすると共にIPを1つ追加できる権利が発生し、申請することで2つ目以降のIPが獲得できるようになります。（複数のIPをアクティブにするにはサイクル週に200PV以上の製品購入が必要です。）
オプティマイズ	1本のペイラインのPVが、1週間以内に支払い上限である13,334PVに達すること。
ゴールドステータス	マッチングボーナスを得るために必要なステータス。以下の条件をすべて満たした場合に獲得できます。 ① BPの登録週から始まる連続した2コミッションサイクル（8週）がアクティブ（初回200PV以上、その後サイクル週ごとに100PV以上の製品購入）であること。 ② その8週間以内に4人以上の新規会員（ビジネス会員、愛用会員）をスポンサリングし、その新規登録者がそれぞれ初回注文で200PV以上製品購入があること。 ③ 4人目の登録週を含め4週間以内に、その直接紹介した4名の新規登録者から解約や返品が無いこと。
シルバーステータス	ゴールドステータスを獲得できなかった場合、条件を満たした週に限りゴールドステータスと同じ権利を得られるステータスのこと。
ダブルボーナス	BPが「パートナーコ 報酬プランのベースコミッションを除くいくつかのボーナス額が2倍」となる特典を受けられる権利。この権利はパートナーコ製品の累積購入が500PV以上になると獲得できます。