2027 비즈니스 매뉴얼

AMWAY BUSINESS OPPORTUNITY

Amway

2027 비즈니스 매뉴얼

AMWAY BUSINESS OPPORTUNITY

Name.

CONTENTS

INTRO

비전과 미션 06
창업이념 07
핵심 가치 08
비전 웰니스, 비전 트립, 비전 보너스 09
암웨이 인정 프로그램 10
암웨이 보상 프로그램 11
2027 회계연도 핀별 보상 프로그램 12
암웨이 비즈니스의 기본 개념 14
알기 쉬운 용어 설명 18
약어 설명 21

인정 프로그램

1. 자격 인정 조건 24
- 브론즈 24
- 실버 프로듀서 24
- 골드 프로듀서 25
- 플래티늄 26
- 루비~파운더스 다이아몬드 30
- 수석 다이아몬드 이상 30

2. 글로벌 자격 인정(GAR) 프로그램 32
- 기본 자격 요건 33
- 인정 조건 33
- 글로벌 자격 인정 상세 테이블 35

보상 프로그램

1. 코어 보너스 43
- 후원수당 44
- 루비 보너스 45
- 리더십 보너스 47
- MD 보너스 52
- 에메랄드 보너스 54
- 다이아몬드 보너스 55
- 다이아몬드 플러스 보너스 56

2. 연속 달성 보너스 59
3. 창업자 성취상 61
4. 코어 플러스 인센티브 프로그램 65
- 브론즈 파운데이션 프로그램 68
- 브론즈 빌더 인센티브 70
- 연속 달성 인센티브 72
- 핀 유지 인센티브 75
- 퍼스널 그룹 성장 인센티브 76
- 프론트라인 성장 인센티브 80
- QC 성장 인센티브 86

5. 비전 보너스 프로그램 89
6. NCA 프로그램 95
- 비전 트립 리더십 세미나 96
- 다이아몬드 인비테이셔널 98
- 다이아몬드 세미나 98
- 뉴 에메랄드 아카데미 98
- 뉴 파운더스 플래티늄 세미나 99
- 뉴 플래티늄 포럼 99

APPENDIX

1. GOOD STANDING 101
2. 암웨이 ABO 윤리강령 및 행동지침 102

HELPING PEOPLE LIVE BETTER LIVES

우리의 비전은

사람들이 더 나은 삶을 살 수 있도록 돕는다는 지향점과 우리가 만들어갈 변화를 제시합니다.

우리의 미션은

사람들이 가족, 기회, 커뮤니티를 토대로 차별화된 암웨이 제품과 함께
자신의 암웨이 사업을 구축할 수 있도록 지원하는 것입니다.

FREEDOM FAMILY HOPE REWARD

우리의 창업이념은

암웨이와 전 세계 ABO를 성공으로 이끄는 변함없는 원칙입니다. 리치 디보스와 제이 밴 앤델로부터 이어져온 네 가지 신념은 우리가 누구인지 보여주는 동시에 많은 사람들에게 영감을 주고 있습니다.

자유 (Freedom)
최고의 삶을 살아가기 위해서는 개인적, 경제적 성장의 기회가 필요합니다. 이를 위해 암웨이는 자신의 비즈니스와 커뮤니티를 통해 이 두 가지를 모두 이룰 수 있는 가능성을 제공합니다.

가족 (Family)
우리는 서로에게 삶의 의미와 신뢰를 주며, 꾸준히 성장하도록 격려하는 사람들과 함께할 때 더 크게 발전합니다. 암웨이에서 우리는 가족의 마음으로 일하며 이러한 유대감을 통해 끊임없는 힘과 에너지를 얻습니다.

희망 (Hope)
가능성에 대한 믿음과 긍정적인 마음은 놀라운 힘을 발휘합니다. 암웨이는 누구나 밝은 미래를 꿈꾸고 이를 실현할 수 있도록 도와 희망을 키우고 성장을 이끌어 냅니다.

보상 (Reward)
자신의 목표를 성취하는 것뿐만 아니라 다른 이들도 목표를 이루도록 돕는 과정에서 얻는 만족감은 우리에게 큰 동기가 됩니다. 우리는 그 여정에서 쌓은 노력과 배움을 소중히 여기며, 중요한 이정표의 달성을 축하합니다.

PARTNERSHIP
PERSONAL WORTH
RESPONSIBILITY
INTEGRITY

우리의 가치는

암웨이와 ABO가 창업이념과 비전, 그리고 미션을 우리의 삶 속에서 실천할 수 있도록 돕습니다.

파트너십 (Partnership)
암웨이는 평생의 우정을 바탕으로 세워졌으며, 이는 오늘날까지 우리의 파트너십을 이끄는 원동력입니다. 우리는 서로를 신뢰하고 존중하며, 성공을 위해 필요한 상호 보완적인 역량을 인정합니다. 이러한 파트너십은 대대로 이어지는 암웨이 유산의 초석이자 미래를 여는 열쇠입니다.

개인 가치 존중 (Personal Worth)
모든 사람은 고유한 가치를 지닙니다. 그렇기에 우리는 모든 이를 존엄하게 대하며, 누구에게나 자신의 잠재력을 최대한 발휘할 수 있는 기회가 있다고 믿습니다.

책임감 (Responsibility)
주어진 기회를 잡는 것은 우리의 몫입니다. 우리는 자신과 서로, 그리고 우리가 속한 커뮤니티를 위한 행동과 그 결과에 책임을 다합니다.

정직과 신뢰 (Integrity)
비록 어렵고 다수의 지지를 얻기 힘든 순간에도, 우리는 매일 우리의 가치를 실천합니다. 정직과 용기, 일관된 언행은 우리가 신뢰받는 이유입니다. 우리는 함께, 다음 세대가 자랑스러워할 미래를 만들어 갑니다.

VISION WELLNESS
VISION TRIP
VISION BONUS

비전 웰니스 (Vision Wellness)
비전 웰니스는 뉴트리라이트의 앞선 과학과 진심이 담긴 철학을 바탕으로 '얼마나 건강하고 행복하게 살 것인가'라는 질문에 답하는 새로운 개념입니다. 아침을 깨우는 생활습관 성형이자 건강루틴인 '것모닝'을 시작으로, 누구나 커뮤니티 안에서 즐겁게 건강수명을 늘리며 비즈니스도 성장시키는 헬스&웰빙 플랫폼으로 나아가고 있습니다.

비전 트립 (Vision Trip)
비전 트립은 목표를 이루기 위해 끊임없이 도전해 온 ABO의 노력과 열정이 결실을 맺은 순간을 기념합니다. 함께 성장을 축하하고 더 큰 비전을 나누는 특별한 시간이 될 여행지의 내 모습을 상상하며 비즈니스에 집중해보세요. 팀과 커뮤니티의 관계, 파트너십을 강화하고 서로의 도전을 응원하며 성장을 진심으로 축하하는 과정에 비전 트립이 함께 합니다.

비전 보너스 (Vision Bonus)
비전 보너스는 ABO의 비즈니스가 단기 성과에 그치지 않고 지속적인 성장을 이끌어 내도록 설계된 새로운 인센티브 프로그램입니다. 비전 보너스는 탄탄한 비즈니스 구축을 통해 매년 안정적으로 지속 성장하도록 동기를 부여합니다. 소득 경쟁력을 강화할 비전 보너스는 비즈니스에 대한 깊은 확신과 지속적인 성장을 이끄는 강력한 도구가 될 것으로 기대됩니다.

Amway
인정 프로그램





뉴 핀 성취에 따른 축하 서신과
핀 자격 인정을 위한
핀과 인정서를 드립니다.

뉴 핀 자격 성취시
amway.co.kr '뉴핀 성취자'에
게재됩니다.

성취하는 핀의 종류에 따라
암웨이에서 주최하는
공식적인 세미나와 여행프로그램 등에
초청 받으실 수 있습니다.

Amway
보상 프로그램

01 코어 보너스
[CORE BONUS]

Amway 보상 플랜의 근간이 되는 보너스로, 개인이 달성하는 실적 및
하위에 새로운 리더를 양성하는 것에 대해 다양하게 보상합니다.

02 연속 달성 보너스
[TTCA : Two Time Cash Award]

수석 다이아몬드 이상의 자격을 글로벌 자격 인정 프로그램을 통해 신규 달성 및
다음 회계연도에 동일 자격 연속 달성 시 각 1회에 한하여 보너스를 지급합니다.

03 창업자 성취상
[FAA : Founders Achievement Award]

다이아몬드 보너스 수혜자를 대상으로 일정 FAA 점수 이상 획득 및
4개 이상의 국내 파운더스 플래티늄 레그 확보 시 보너스를 지급합니다.

04 코어 플러스 인센티브 프로그램
[CORE PLUS+ INCENTIVES PROGRAM]

Amway 코어 플랜에 명시된 각종 보너스와는 별도로 ABO의 성취와
안정적인 사업 성장에 대해 보상하는 인센티브 개념의 프로그램입니다.

05 비전 보너스 프로그램
[VISION BONUS PROGRAM]

2025 ~ 2027 회계연도에 시행되는 특별 인센티브로서 연속성장에 대한 보상을 제공하며
안정적이고 지속적인 성장에 대한 새로운 비전과 보너스를 제공하는 프로그램입니다.

06 NCA 프로그램
[NON-CASH AWARD]

Amway Korea는 인센티브 여행의 선두 주자로서, 일정 참석 자격을 달성한 ABO에게
다양한 국내외 여행 및 세미나 프로그램을 제공합니다.

2027 회계연도 핀별 보상 프로그램

세부적인 대상자 및 수혜조건은 프로그램별 상세 페이지를
참고해 주시기 바랍니다.

구분		주요조건	3~12%	15%	SP	GP	PT	RB	F.PT	F.RB	SAP	F.SAP	EME	F.EME	DIA	F.DIA	E.DIA	F.E.DIA	D.DIA	F.D.DIA	T.DIA	F.T.DIA	CRN	F.CRN	CA	FCA
코어 보너스	후원수당	개인 그룹 PV 20만 이상 달성 시																개인 그룹 BV의 3%~21% 지급								
	루비 보너스	개인 그룹 루비 PV 2,000만 이상 달성 시																개인 그룹 루비 BV의 2% 지급								
	리더십 보너스	21% 그룹을 후원한 SP 이상 ABO																하위 21% 그룹 BV의 2%~6% 지급(직접 후원 6% / 대리 후원 4% / 국제 후원 2%)								
	MD 보너스	21% 그룹 3개 이상 후원한 SP 이상 ABO																MD그룹 BV의 1% 지급								
	에메랄드 보너스	국내 에메랄드 이상																에메랄드 유자격 그룹 내에서 발생한 전체 BV X 0.25%금액을 실적에 따라 나누어 지급								
	다이아몬드 보너스	국내 다이아몬드 이상																다이아몬드 유자격 그룹 내에서 발생한 전체 BV X 0.25%금액을 실적에 따라 나누어 지급								
	다이아몬드 플러스 보너스	국내 다이아몬드 이상 (국내 그룹 7개 이상 후원)																다이아몬드 이상의 유자격 그룹 내에서 발생한 전체 BV X 0.25%금액을 점수표에 따라 나누어 지급								
TTCA	연속 달성 보너스	GAR 최초 핀 달성 시 (+다음 해 유지 시)															3,120만 원 1,040만 원	3,560만 원 1,190만 원	4,450만 원 1,480만 원	6,230만 원 2,080만 원	8,010만 원 2,670만 원	10,680만 원 3,560만 원	14,240만 원 4,750만 원	17,800만 원 5,930만 원	21,360만 원 7,120만 원	24,920만 원 8,310만 원
FAA	창업자 성취상	F.PT레그 4개 & FAA 20점 이상 달성 시																월간 코어 보너스 평균의 200%~750%								
코어 플러스 인센티브	브론즈 파운데이션 프로그램	브론즈 파운데이션 구조 달성 시	암웨이 바우처																							
	브론즈 빌더 인센티브	브론즈 빌더 구조 달성 시		30만 원																						
	연속 달성 인센티브	최초 핀 달성 시 (+다음 해 유지 시)					180만 원 180만 원		360만 원 360만 원		470만 원 470만 원	710만 원 710만 원	950만 원 950만 원	1,190만 원 1,190만 원	1,480만 원 1,480만 원	1,780만 원 1,780만 원										
	핀 유지 인센티브	연속 달성 인센티브 미수혜 & 최고 달성 핀 재달성 시											950만 원	1,190만 원	1,480만 원	1,780만 원										
	퍼스널 그룹 성장 인센티브	전년 대비 핀 유지 또는 성장 & PQ 유지 또는 성장 시					PQ 성장 여부 및 PQ 달성 월에 따라 400만~1,000만 원 차등 지급																			
	프론트라인 성장 인센티브	전년 대비 핀 유지 또는 성장 & FQ 유지 또는 성장 시					FQ 성장 개수에 따라 100만~700만 원 차등 지급					당 회계연도 리더십 보너스 + MD 보너스 연간 합산 금액의 10%~70% 지급						당 회계연도 리더십 보너스 + MD 보너스 연간 합산 금액의 20%~100% 지급							
	QC 성장 인센티브	전년 대비 핀 유지 또는 성장 & QC 점수 유지 또는 성장 시																당 회계연도 월간 코어 보너스 연간 합산 금액의 20%~130% 지급							
특별 인센티브	비전 보너스	전년 대비 핀 유지 또는 성장 & FQ 또는 QC 점수 성장 시																2025 ~ 2027 회계연도 특별 인센티브							
NCA 프로그램	비전 트립 리더십 세미나	참석 조건 달성한 파운더스 플래티늄 이상의 ABO																세계 각지의 아름다운 여행지로 초대							
	다이아몬드 인비테이셔널	다이아몬드 이상 ABO																세계 각지의 아름다운 여행지로 초대							
	다이아몬드 세미나	다이아몬드 이상 ABO																특별 세미나로 초대							
	뉴 에메랄드 아카데미	신규 에메랄드 달성 ABO												특별 아카데미로 초대												
	뉴 파운더스 플래티늄 세미나	신규 파운더스 플래티늄 달성 ABO							특별 세미나로 초대																	
	뉴 플래티늄 포럼	신규 플래티늄 달성 ABO					특별 포럼으로 초대																			

Amway
비즈니스의 기본 개념

01 회계연도 (PF, Performance Fiscal Year)

ABO의 비즈니스 연간 활동 기간을 의미하며, 매년 9월부터 다음해 8월까지 입니다. (예: PF27은 2026년 9월~2027년 8월)

02 PV & BV

1. 판매 점수치 (PV: Point Value)

각 제품에 부여된 점수에서 자격과 보너스 레벨을 결정하는 수치입니다.

2. 판매 가격치 (BV: Business Volume)

각 제품에 부여된 점수에서 보너스 금액을 결정하는 수치입니다.

예시



더블엑스

Ⓐ **91,000**원

PV **46,460** BV **82,700**

- PV : BV의 비율은 제품에 따라 다를 수 있습니다.
- PV에 의해 결정된 후원수당 비율(보너스 레벨)을 BV에 적용시켜 보너스를 계산하게 됩니다.
- PV와 BV는 월 단위로 적립되며, 매월 초에 다시 시작됩니다.
- 국내 소비자 물가지수 변동 또는 비즈니스 상황에 따라 PV : BV 비율이 조정 될 수 있습니다.
- 2027 회계연도 기준 PV : BV 비율은 1:1.78입니다.(2024년 5월 1일부 변경되었으며, 추후 변경 시 홈페이지를 통해 안내드릴 예정입니다.)

더블엑스 제품의 PV는 46,460이고, BV는 82,700입니다.

03 ABO의 소매 활동과 후원 활동

1. 소매 활동

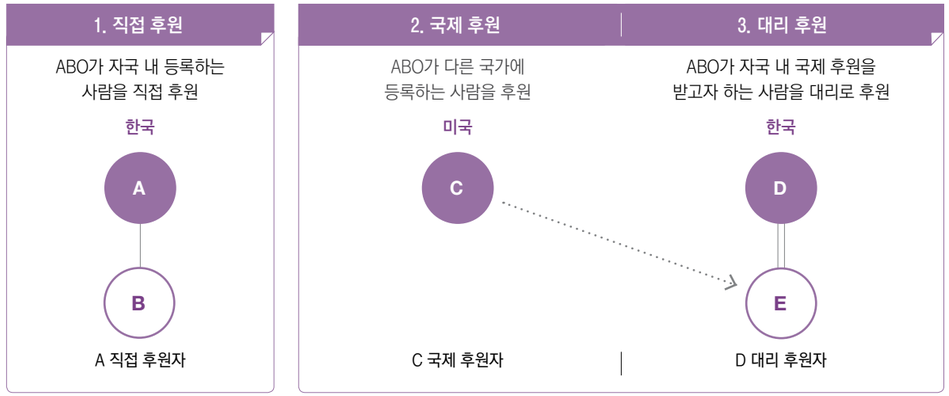
주위 분들에게 Amway 제품을 소개하고 판매하는 것을 말합니다.
Amway의 제품은 일반적인 유통 방식과 달리 마트나 백화점 등을 통해서는 판매되지 않습니다.
Amway 제품은 ABO(Amway Business Owner)라는 Amway의 자영 사업가를 통해 고객에게 전달됩니다.

2. 후원 활동

ABO로 가입하고자 하는 사람에게 Amway 사업에 대하여 설명하고, ABO로 가입하도록 안내한 후
Amway 제품과 서비스를 통해 코어 플랜을 기초로 Amway 사업을 진행할 수 있도록 돕는 일체의 행위를 말합니다.

04 후원의 종류와 후원수당

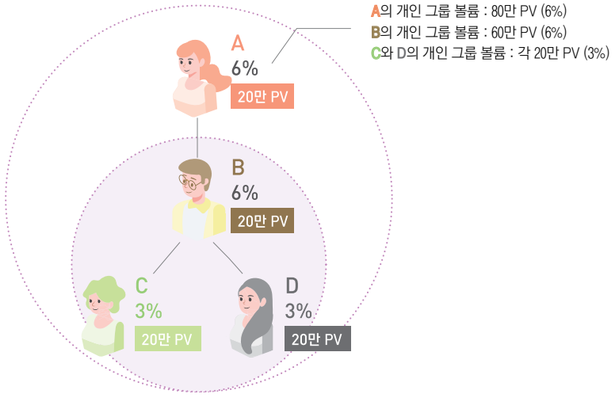
1. 후원의 종류



2. 후원수당 비율표

ABO는 제품을 판매 및 후원함으로써 재정적 보상을 받습니다. 후원수당 비율표의 보너스 수준은 1개월간 나의 개인 그룹 PV를 기준으로 정해집니다. PV별 상응하는 보너스 수준은 아래와 같습니다.

월간 구매실적	후원수당 비율 (Bonus Level)
1,000만 PV 이상	21%
680만 PV 이상	18%
400만 PV 이상	15%
240만 PV 이상	12%
120만 PV 이상	9%
60만 PV 이상	6%
20만 PV 이상	3%



05 개인 PV & 개인 그룹 PV

개인 PV

자신이 직접 구매한 제품의 PV와 소비자에게 전달한 제품의 PV를 더하여 산출합니다.

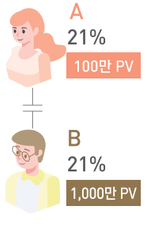
개인 그룹 PV

개인 PV와 본인이 후원한 다운라인 그룹의 PV를 더하여 산출합니다. 단, 후원수당 비율 21%를 달성한 다운라인 그룹의 PV는 개인 그룹 PV 계산 시 제외됩니다.

후원수당 비율의 상위 계열 동일 적용

자신이 후원한 다운라인이 달성한 후원수당 비율은 상위 계열을 따라 동일하게 적용되어, 자신도 다운라인이 달성한 후원수당 비율로 인정받습니다. 단, 자신의 개인 그룹 PV로 달성한 후원수당 비율이 다운라인의 후원수당 비율보다 높은 경우 자신이 달성한 후원수당 비율을 그대로 인정받습니다.

예시1 **21% 비율을 달성한 B는 A의 개인 그룹 PV 실적에서 제외**



※ 자신이 직접 후원한 ABO 및 그 계열의 전체를 개인 그룹이라 하며,
최고 후원수당 비율인 21% 비율을 달성한 그룹의 실적은 개인 그룹 실적 계산시 제외됩니다.

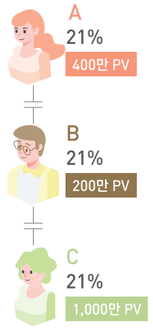
A의 개인 PV를 포함한 개인 그룹 PV는 100만입니다.
B의 개인 PV를 포함한 개인 그룹 PV는 1,000만입니다.

B는 1,000만 PV로 21% 보너스 수준을 달성하였으므로
A의 개인 그룹에는 B의 개인 그룹 PV가 포함되지 않습니다.

A는 개인 그룹 PV를 1,000만 미만으로 달성하였지만 A가 후원한 B가 21% 후원수당 비율을 달성하였기 때문에, B와 동일하게 후원수당 비율 21%를 달성합니다.

B와 같이 최고 후원수당 비율인 21% 비율을 달성한 그룹을 유자격 그룹 또는 21% 독립 그룹이라고 말합니다.

예시2 **21% 비율을 달성한 B와 C는 A의 개인 그룹 PV 실적에서 제외**



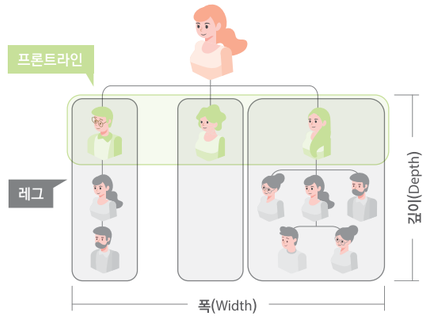
A, B, C의 개인 그룹 PV는 각각 400만, 200만, 1,000만입니다.

C가 1,000만 PV로 21% 보너스 수준을 달성하였으므로 C의 후원자인 B의 개인 그룹 계산시 제외됩니다.

B는 개인 그룹 PV 200만 달성으로 1,000만 PV 미만을 달성하였지만, B가 후원한 C가 21% 후원수당 비율을 달성하였기 때문에, C와 동일하게 후원수당 비율 21%를 달성합니다.

A는 개인 그룹 PV 400만 달성으로 1,000만 PV 미만을 달성하였지만,
A가 후원한 B와 C가 21% 후원수당 비율을 달성하였기 때문에, B, C와 동일하게 후원수당 비율 21%를 달성합니다. 이때, B와 C의 후원수당 비율이 모두 21%로 인정됨에 따라 개인 그룹 PV 1,000만을 달성한 C뿐만 아니라 개인 그룹 PV 200만을 달성한 B의 실적도 A의 개인 그룹 PV 계산시 제외됩니다.

06 프론트라인과 레그



프론트라인(Frontline)

ABO가 후원하는 하위 다운라인 중 LOS(Line of Sponsorship)상에서 나와 직접 연결되어 있는 바로 하위의 다운라인을 의미합니다.

레그(Leg)

레그는 본인을 중심으로 하위 다운라인을 모두 포함한 ABO 라인을 의미합니다. ABO가 다운라인을 등록하고 그 다운라인들이 팀을 만들도록 도울 때 LOS(Line of Sponsorship) 레그가 만들어집니다. 구축한 레그 수에 따라 본인의 보너스 및 자격이 결정되며, 사업 진행 시 중요한 동반자 역할을 수행합니다.

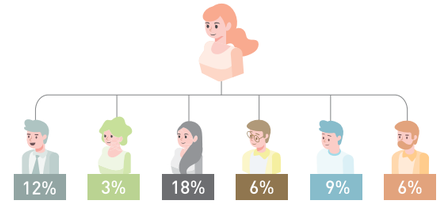
폭(Width) 과 깊이(Depth)

Amway 비즈니스는 균형을 중요시합니다. 폭(Width)은 나의 프론트라인 레그 수를 말하고, 깊이(Depth)는 각 레그의 하위로 구축되는 다운라인 ABO 수를 말합니다. 폭(Width)과 깊이(Depth)의 균형이 잘 잡힌 그룹을 구축하는 것은 장기적으로 수익성과 안정성이 있는 비즈니스를 진행하기 위해 사업의 초기뿐 아니라 Amway 비즈니스 여정에서 지속적으로 강조되는 부분입니다.

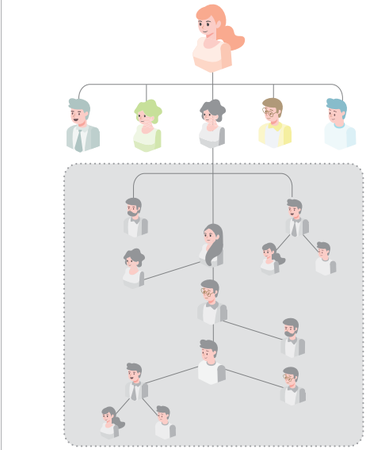
07 균형 잡힌 비즈니스의 중요성

안정된 사업 구조를 구축하여 꾸준하고 지속적인 수입을 얻으려면 폭(Width)과 깊이(Depth)가 균형을 이루어야 합니다.
어느 한쪽에 치중하는 것보다 양쪽이 균형을 이루었을 때 개인 그룹 실적의 안정적 유지와 효율적인 그룹 관리가 가능합니다.

균형 잡힌 그룹의 예

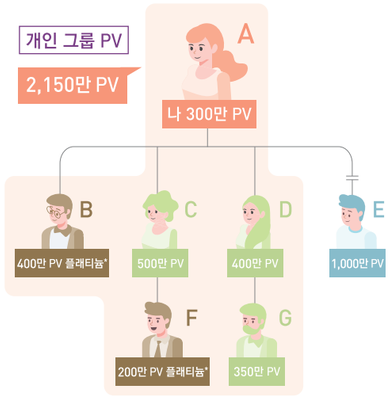


균형이 좋지 않은 그룹의 예



알기 쉬운 용어 설명

개인 그룹 PV (GPV)



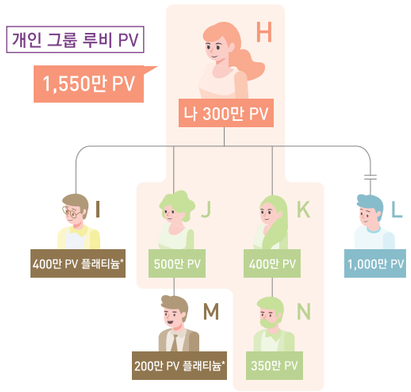
21% 유자격 레그를 제외한 PV의 총합

개인 그룹 PV는 개인 PV와 본인이 후원한 다운라인 PV를 더하여 산출하며, 후원수당 비율 21%를 달성한 다운라인 그룹의 PV는 제외됩니다.
이에 A의 개인 그룹 PV는 A, B, C, D, F, G의 PV를 합산한 2,150만 PV입니다.
E는 후원수당 비율 21%를 달성하였기 때문에 A의 개인 그룹 PV에서 제외됩니다.

알아두세요!

비전트립 점수 계산 시 활용됩니다.

개인 그룹 루비 PV (Ruby PV)



21% 유자격 레그와 유자격 플래티늄 이상의 그룹 실적을 제외한 PV의 총합

개인 그룹 루비 PV는 개인 PV와 본인이 후원한 다운라인 PV를 더하여 산출하며, 21% 보너스 수준의 유자격 레그의 그룹 실적과 유자격 플래티늄 이상의 그룹 실적은 제외됩니다.
이에 H의 개인 그룹 루비 PV는 H, J, K, N의 PV를 합산한 1,550만 PV입니다.
L은 21% 보너스 수준의 유자격 레그를 달성하였기 때문에 H의 개인 그룹 루비 PV에서 제외됩니다.
또한 I와 M은 유자격 플래티늄으로 H의 개인 그룹 루비 PV에서 제외됩니다.

알아두세요!

루비 보너스와 퍼스널 그룹 성장 인센티브에서 활용됩니다.

※ 단, 자세한 내용은 비즈니스 매뉴얼 내 상세 페이지를 참고하시기 바랍니다.

실버 프로듀서 유자격 월 (SPQ)

SPQ 조건 1

1개월간 개인 그룹에서 1,000만 PV 이상을 달성한 경우



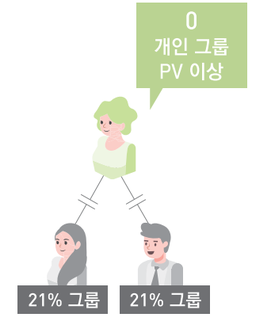
SPQ 조건 2

1개월간 21% 보너스 수준을 달성한 그룹 1개 이상을 직접 또는 대리로 후원하고, 개인 그룹에서 400만 PV 이상 달성한 경우



SPQ 조건 3

1개월간 21% 보너스 수준을 달성한 그룹 2개 이상을 직접 또는 대리로 후원한 경우



위 자격 조건 1~3 중 하나의 조건을 달성하면 실버 프로듀서, 즉, SP 자격을 성취합니다. 실버 프로듀서 자격을 성취한 월을 'SP 유자격 월' 이라고도 합니다.

알아두세요!

실버 프로듀서 이상 자격 인정 조건에서 활용됩니다.

Personal Q (PQ)

PQ 조건 1

1개월간 개인 그룹 루비 PV 1,000만 이상 달성한 경우



PQ 조건 2

1개월간 21% 보너스 수준을 달성한 그룹 1개 이상을 후원하고, 개인 그룹 루비 PV 400만 이상 달성한 경우



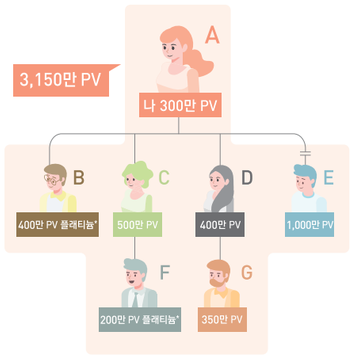
위 자격 조건 1~2 중 하나를 달성한 월은 Personal Q 유자격 월로 인정되며, 유자격 월 개수 산정에 포함됩니다.

알아두세요!

퍼스널 그룹 성장 인센티브에서 활용됩니다.
PQ는 개인 그룹 루비 PV를 기준으로 계산됩니다.

VE(Volume Equivalency) PV

하위 다운라인 전체의 합산 PV



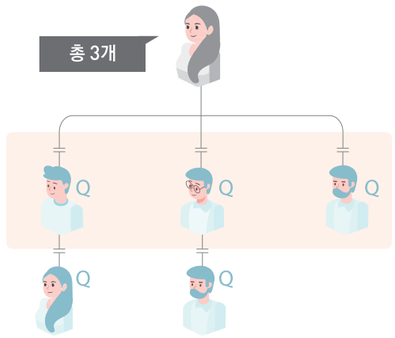
VE(Volume Equivalency) PV는 하위 다운라인 전체의 합산 PV로 A의 VE PV는 A, B, C, D, E, F, G의 PV를 합산한 3,150만 PV입니다.

알아두세요!

VE(Volume Equivalency)를 통해 본인 및 상위 스폰서 파운더스 핀 자격 달성 가능합니다.

Frontline Q (FQ)

한 회계연도 내 본인이 국내에서 직접 또는 대리로 후원하는 레그로부터 발생한 21% 유자격 월



알아두세요!

프론트라인 성장 인센티브와 비전트립 점수 계산 시 활용됩니다.

▶ Q12 인정 조건 (12개월 동안 SP 유자격 월을 달성한 것으로 인정하는 조건)

1) VE(Volume Equivalency)**를 통한 본인 및 상위 스폰서 파운더스 핀 자격 달성**

① 본인 파운더스 핀 자격 달성

10개월 이상 SP 유자격 월을 달성하고 Q12 실적의 120% (10,000,000PV X 12개월 X 120% = 144,000,000PV)를 VE(Volume Equivalency: 하위 다운라인 전체의 합산 볼륨)로 달성한 경우, SP 유자격 월을 12개월 달성한 것과 동일하게 인정되어 이에 따른 파운더스 핀의 성취가 가능합니다.

② 상위 스폰서 파운더스 핀 자격 달성

상기 조건을 달성한 레그 역시 Q12 레그로 인정되어 이에 따른 스폰서의 파운더스 핀 자격 인정 시 기존의 Q12 레그와 동일하게 적용됩니다.

2) **연간 그룹 PV를 통한 본인 및 상위 스폰서 파운더스 핀 자격 달성**

① 본인 파운더스 핀 자격 달성

10개월 이상 SP 유자격 월을 달성하고 Q12 실적의 100%(10,000,000PV X 12개월 X 100% = 120,000,000PV)를 연간 그룹 PV로 달성한 경우, SP 유자격 월을 12개월 달성한 것과 동일하게 인정되어 이에 따른 파운더스 핀의 성취가 가능합니다.

② 상위 스폰서 파운더스 핀 자격 달성

상기 조건을 달성한 레그 역시 Q12 레그로 인정되어 이에 따른 스폰서의 파운더스 핀 자격 인정 시 기존의 Q12 레그와 동일하게 적용됩니다.

▶ VE 볼륨에 의한 파운더스 사파이어 자격 달성

10개월 이상 사파이어 유자격 월을 달성하고 본인의 VE 볼륨이 345,600,000PV를 달성한 경우, 파운더스 사파이어 핀 성취가 가능합니다.

(2개 레그 X 10,000,000PV X 12개월 X 120%) + (개인 그룹 4,000,000PV X 12개월 X 120%) = 345,600,000PV

※ 단, 글로벌 자격 인정(GAR) 프로그램의 파운더스 플래티늄 관련 조건은 32~39 페이지를 참고하시기 바랍니다.

약어 설명

약어	용어	페이지
ABO	Amway Business Owner	14p
BV	Business Volume : 판매가격치	14p
DBR	Diamond Bonus Recipient : 다이아몬드 보너스 수혜자	55p
EBR	Emerald Bonus Recipient : 에메랄드 보너스 수혜자	54p
FAA	Founders Achievement Award : 창업자 성취상	61p
FC	Founders Council : 파운더스 카운슬	35p
FQ	Frontline Q : 프론트라인 Q	20p
F.DBR	Founders DBR	34p
GAR	Global Award Recognition : 글로벌 자격 인정 프로그램	32p
LOS	Line of Sponsorship	17p
NCA	Non-Cash Award : 여행 보상 프로그램	95p
PF	Performance Fiscal Year : 회계연도	14p
PQ	Personal Q : 퍼스널 Q	19p
PV	Point Value : 판매점수치	14p
Q12	12-Qualification : 12개월간 SP 유자격 월 달성	31p
QC	Qualification Credit : 자격 점수	34p
TTCA	Two Time Cash Award : 연속 달성 보너스	59p
TTCI	Two Time Cash Incentive : 연속 달성 인센티브	72p
VE PV	Volume Equivalency PV : 하위 다운라인 전체의 합산 볼륨	20p

※ 자세한 내용은 비즈니스 매뉴얼 내 상세 페이지를 참고하시기 바랍니다

※ 해당 약어는 알파벳 순서로 정렬되어 있습니다.

The fact that Amway has no upper limit.

For anybody. Any age. Any mature adult can be

in the Amway business. We offer freedom.

We offer rewards. We offer recognition

and we offer hope.

- Rich & Jay -



인정 프로그램

자격 인정 조건

글로벌 자격 인정(GAR) 프로그램

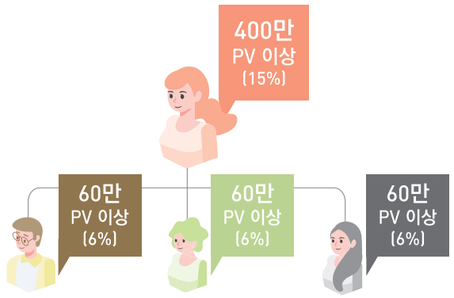
1 자격 인정 조건

01 브론즈 (Bronze)

아래 자격 조건을 최초 달성 시 브론즈 자격을 성취합니다. 브론즈 자격은 코어 플러스 인센티브 프로그램의 도입과 함께 새롭게 추가된 자격으로 브론즈 빌더 인센티브 조건의 최초 달성과 동시에 그 자격도 인정받습니다.

자격 조건

2015 회계연도 이후(2014년 9월~브론즈 빌더 최초 달성 전월) 골드 프로듀서 미만 달성자
본인 15% 이상 달성 & 하위 6% 이상 달성한 3개 이상의 레그 후원



※ 브론즈 자격 인정 조건은 2027 회계연도 및 코어 플러스 브론즈 빌더 인센티브 프로그램 시행 기간 동안 시범 운영되며, 이후 암웨이의 재량에 따라 변동될 수 있습니다.

02 실버 프로듀서 (SP, Silver Producer)

아래 자격 조건 1~3 중 하나의 항목을 달성하면 SP 자격을 성취합니다. SP 자격을 성취한 월을 SP 유자격 월이라고도 말합니다. SP 자격을 성취하면 달성 월 포함 12개월 동안 실버 프로듀서로서 인정받습니다.

※ 재달성 인정 조건 미달성 시, 13개월차부터 실버 프로듀서 자격이 해지됩니다.

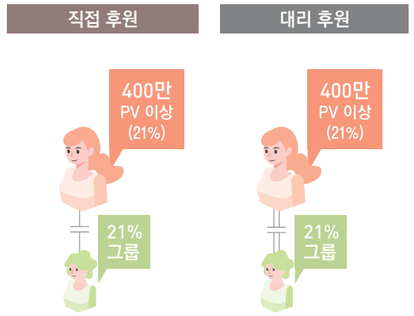
자격 조건1

1개월간 개인 그룹에서 1,000만 PV 이상을 달성한 경우



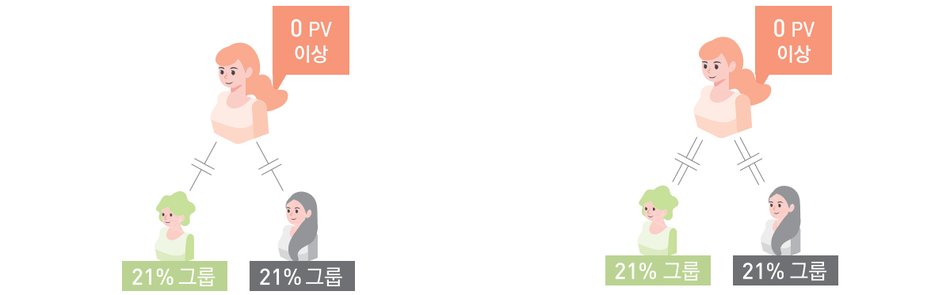
자격 조건2

1개월간 21% 보너스 수준을 달성한 그룹 1개 이상을 직접 또는 대리로 후원하고, 개인 그룹에서 400만 PV 이상 달성한 경우



자격 조건3

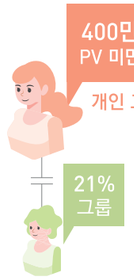
1개월간 21% 보너스 수준을 달성한 그룹 2개 이상을 직접 또는 대리로 후원한 경우



SPS(Silver Producer Sponsor)



1개월간 21% 보너스 수준을 달성한 그룹 1개를 후원하였으나, 개인 그룹 PV가 400만 PV 미만인 ABO



03 골드 프로듀서 (GP, Gold Producer)

1) 골드 프로듀서 달성 조건 : 12개월 이내 SP 유자격 월을 3개월 달성한 경우
2) 골드 프로듀서 재달성 조건 : 1회계연도 이내 SP 유자격 월을 3개월 달성한 경우

※ 재달성 인정 조건 미달성 시, 13개월차부터 골드 프로듀서 자격이 해지됩니다.

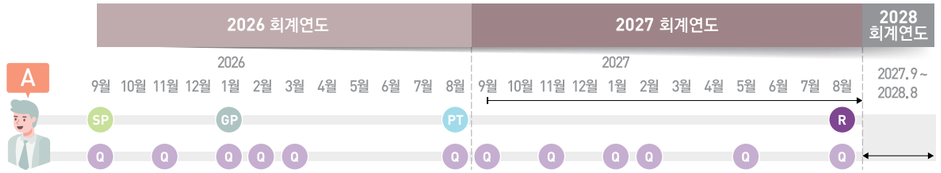
달성 구분	기간	인정 조건
신규 달성	달성 월 포함 12개월 내	SP 유자격 월 3개월 달성
재달성	1회계연도 내	SP 유자격 월 3개월 달성

04 플래티늄 (PT, Platinum)

1) 플래티늄 달성 조건 : 12개월 이내 SP 유자격 월을 6개월 달성한 경우
2) 플래티늄 재달성 조건 : 1회계연도 이내 SP 유자격 월을 6개월 달성한 경우

달성 구분	기간	인정 조건
신규 달성	달성 월 포함 12개월 내	SP 유자격 월 6개월 달성 (이 중 최소 3개월 연속 달성)
재달성	1회계연도 내	SP 유자격 월 6개월 달성 (3개월 연속 달성 조건 없음)

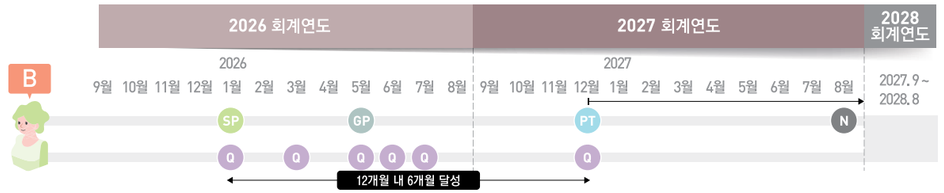
예시1 회계연도 내 플래티늄 자격 달성 시, 자격 인정 기간은 다음 회계연도 말일까지 인정.
다음 회계연도 내 재달성 조건 충족 시, 자격은 그 다음 회계연도까지 플래티늄 유지



1_ 2025년 9월 실적으로 SP 자격 달성
2_ 2026년 1월 실적으로 2026년 2월 1일부 GP 자격 달성
3_ 2025년 9월부터 2026년 8월까지 12개월 안에 SP 유자격 월을 6개월(3개월 연속 포함) 달성하여 2026년 9월 1일부로 PT 자격 달성
4_ 2026 회계연도 내에 PT 자격을 달성한 A의 자격 인정 기간은 2027 회계연도(2027년 8월 31일)까지입니다.
5_ 2028 회계연도에도 PT 자격을 유지하기 위해서는 2027 회계연도 내에 PT 자격 인정 조건을 달성해야 합니다.
6_ 2026년 9월부터 2027년 8월(2027 회계연도)까지 6개월간 SP 유자격 월을 달성하였으므로 2028 회계연도에도 계속 PT 자격을 유지합니다.
(자격 유지 시 3개월 연속 규정은 적용되지 않음)

Q SP 유자격 월 SP SP 달성 GP GP 달성 PT PT 달성 R PT 재달성 N PT 자격 해지

예시2 **두 회계연도에 걸쳐 플래티늄 자격 달성 후, 두 번째 회계연도 내 재달성 인정 조건 미충족 시, 해당 회계연도 종료 시점까지 플래티늄 자격 인정되며, 그 다음 회계연도에는 자격 미유지**



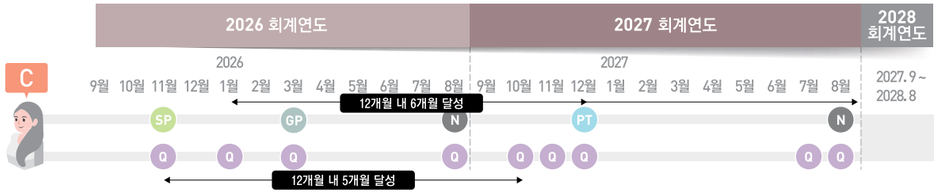
1_ 2026년 1월 실적으로 SP 자격 달성
2_ 2026년 5월 실적으로 6월 1일부 GP 자격 달성
3_ 2026년 1월부터 2026년 12월까지 2026 회계연도와 2027 회계연도에 걸쳐 12개월 내에 6개월간 SP 유자격 월을 달성하였으므로 2027년 1월 1일부로 PT 자격 달성(3개월 연속 포함)
4_ B의 PT 자격 인정 기간은 2027년 8월 31일까지이며, B가 PT 자격을 유지하기 위해서는 두 회계연도 중 두 번째 회계연도 내에 PT 자격 인정 조건을 달성해야 합니다.
5_ B는 두 번째 회계연도인 2026년 9월부터 2027년 8월까지 2027 회계연도 내에 오직 1개월의 SP 유자격 월을 달성하였으므로 2028 회계연도에는 SP로 유자격 핀이 조정됩니다. 이 SP 자격은 12개월 후인 2027년 12월 이후 소멸됩니다.

※회계연도 마감 후 플래티늄의 유자격 핀 조정 조건 : 한 회계연도 중에 6개월 이상의 SP 유자격 월을 달성하지 못하고 3~5개월의 SP 유자격 월을 달성한 경우 유자격 핀은 GP로 조정되며, 1~2개월의 SP 유자격 월을 달성한 경우 SP로 유자격 핀이 조정됩니다.
마지막으로 달성한 SP 유자격 월을 기준으로 12개월 이내에 유자격 월이 없을 경우 일반 ABO 또는 SPS로 조정됩니다.

Q SP 유자격 월 SP SP 달성 GP GP 달성 PT PT 달성 R PT 재달성 N PT 자격 해지

예시3

12개월 내 두 회계연도에 걸쳐 플래티늄 달성 후, 두 번째 회계연도 내 재달성 인정 조건 미충족 시, 해당 회계연도 종료 시점까지 자격이 인정되며, 그 다음 회계연도에는 플래티늄 자격 미유지



1_ 2025년 11월 실적으로 SP 자격 달성

2_ 2026년 3월 실적으로 4월 1일부 GP 자격 달성

3_ 2025년 11월부터 2026년 10월까지 12개월 안에 6개월간 SP 유자격 월을 달성하지 못하였으므로 2026년 11월 1일부 PT 자격을 달성하지 못함

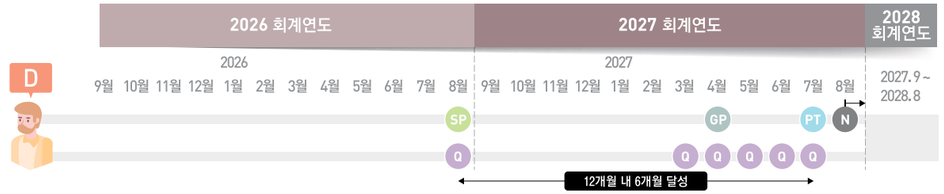
4_ 2026년 1월부터 2026년 12월까지 소급 순환되는 12개월 안에 SP 유자격 월을 6개월(3개월 연속 포함) 달성하였으므로 2027년 1월 1일부로 PT 자격 달성

5_ PT 자격 인정 기간은 2027년 8월 31일까지이며, PT 자격을 유지하기 위해서는 두 회계연도 중 두 번째 회계연도 내에 PT 자격 인정 조건을 달성해야 합니다.

6_ C는 두 번째 회계연도인 2026년 9월부터 2027년 8월까지 2027 회계연도 내에 SP 유자격 월을 5개월밖에 달성하지 못하였으므로 2028 회계연도는 PT 자격을 유지하지 못하며 2027년 9월 1일부 GP로 유자격 핀이 조정됩니다.

예시4

두 회계연도에 걸쳐 플래티늄 자격 달성하였으나, 자격 달성 시점에 해당 회계연도 마감월이 1개월만 남은 경우, 플래티늄 자격 인정 기간은 1개월로 제한



1_ 2026년 8월 실적으로 SP 자격 달성

2_ 2027년 4월 실적으로 5월 1일부 GP 자격 달성

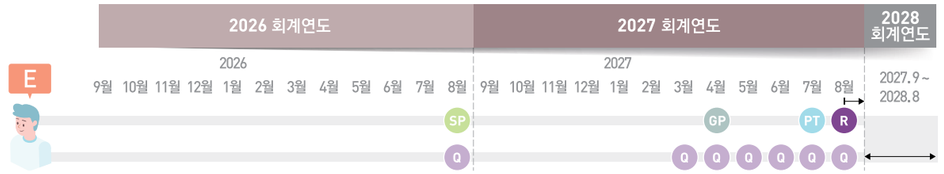
3_ 2027년 7월까지 12개월 내에 6개월간 SP 유자격 월을 달성하여(3개월 연속 포함) 두 회계연도(2026 회계연도, 2027 회계연도)에 걸쳐 PT 자격을 달성합니다.

4_ PT 자격 인정 기간은 2027년 8월까지 1개월간입니다.

5_ PT 자격을 유지하기 위해서는 두 번째 회계연도에 6개월간 SP 유자격 월을 달성해야 하는데 2027년 8월에 SP 유자격 월을 달성하지 못하여 2028 회계연도에는 PT 자격이 해지되고 GP로 유자격 핀이 조정됩니다.

예시5

두 회계연도에 걸쳐 플래티늄 자격 달성하고, 두 번째 회계연도 자격 재달성 조건 충족 시, 플래티늄 자격 인정 기간은 그 다음 회계연도까지 연장되어 자격 유지



1_ E는 2027년 8월 1일부 PT 자격을 달성하였습니다.

2_ 두 회계연도에 걸쳐 PT 자격을 달성한 E는 두 번째 회계연도인 2027 회계연도 내에 6개월간 SP 유자격 월을 달성하였으므로 2028 회계연도에도 PT 자격을 유지합니다.

Q SP 유자격 월 | SP SP 달성 | GP GP 달성 | PT PT 달성 | R PT 재달성 | N PT 자격 해지

05 루비 (Ruby) ~ 파운더스 다이아몬드 (F.DIA, Founders Diamond)

▶ 루비 자격은 하기 인정 조건 달성 시 인정됩니다.

자격 인정 핀	인정 조건
루비	유자격 플래티늄 달성자로서 1개월 내 개인 그룹 2,000만 PV 이상 달성 (단, 계열 하위 유자격 플래티늄 이상 그룹 볼륨 제외)

▶ 파운더스 플래티늄~파운더스 다이아몬드 자격은 1회계연도 내 하기 인정 조건 달성 시 인정됩니다.

자격 인정 핀	인정 조건
파운더스 플래티늄	SP 유자격 월 12개월 달성
파운더스 루비	루비 자격 조건 12개월 달성
사파이어	사파이어 유자격 월 조건* 6개월 이상 달성 * (1) SP 유자격 월 달성한 그룹 2개 후원과 개인 그룹 400만 PV 이상 달성 또는 (2) SP 유자격 월 달성한 그룹 3개 이상 후원
파운더스 사파이어	사파이어 유자격 월 조건 12개월 달성
에메랄드	6개월 이상 SP 유자격 월 달성한 그룹 3개 이상 후원
파운더스 에메랄드	12개월 동안 SP 유자격 월 달성한 그룹 3개 이상 후원
다이아몬드	6개월 이상 SP 유자격 월 달성한 그룹 6개 이상 후원
파운더스 다이아몬드	12개월 동안 SP 유자격 월 달성한 그룹 6개 이상 후원

※ 루비 이상의 자격을 인정 받기 위해서는 자국 내 유자격 플래티늄을 달성하여야 합니다.

06 수석 다이아몬드 (EDC, Executive Diamond) 이상

▶ 수석 다이아몬드 이상 자격은 1회계연도 내 글로벌 자격 인정 프로그램의 하기 인정 조건 달성 시 인정됩니다.
(단, 글로벌 자격 인정 프로그램의 수석 다이아몬드 이상 자격을 인정받기 위해서는 반드시 레그 기준으로 파운더스 다이아몬드 자격을 달성하여야 합니다.)

자격 인정 핀	인정 조건
수석 다이아몬드	파운더스 플래티늄 레그 6개 이상 후원 및 자격 점수 10점 이상 달성
파운더스 수석 다이아몬드	파운더스 플래티늄 레그 6개 이상 후원 및 자격 점수 16점 이상 달성
더블 다이아몬드	파운더스 플래티늄 레그 8개 이상 후원 및 자격 점수 25점 이상 달성
파운더스 더블 다이아몬드	파운더스 플래티늄 레그 8개 이상 후원 및 자격 점수 34점 이상 달성
트리플 다이아몬드	파운더스 플래티늄 레그 10개 이상 후원 및 자격 점수 43점 이상 달성
파운더스 트리플 다이아몬드	파운더스 플래티늄 레그 10개 이상 후원 및 자격 점수 52점 이상 달성
크라운	파운더스 플래티늄 레그 12개 이상 후원 및 자격 점수 64점 이상 달성
파운더스 크라운	파운더스 플래티늄 레그 12개 이상 후원 및 자격 점수 76점 이상 달성
크라운 앰배서더	파운더스 플래티늄 레그 14개 이상 후원 및 자격 점수 88점 이상 달성
파운더스 크라운 앰배서더	파운더스 플래티늄 레그 14개 이상 후원 및 자격 점수 100점 이상 달성

※ 글로벌 자격 인정(GAR) 프로그램의 자세한 달성 조건은 32~39 페이지를 참고하시기 바랍니다.

자격 인정 조건 달성을 위한 참고 사항

▶ **국제 후원 그룹에 의한 에메랄드 및 파운더스 에메랄드 자격 인정 조건 :**
SP 유자격 월을 달성한 그룹을 국제 후원한 ABO가 에메랄드, 파운더스 에메랄드 자격을 인정받기 위해서는 자국 내에서 유자격 플래티늄 이상을 달성하여야 합니다.

▶ **국제 후원 그룹에 의한 다이아몬드 이상 자격 인정 조건 :**
SP 유자격 월을 달성한 그룹을 국제 후원한 ABO가 다이아몬드 이상의 자격을 인정받기 위해서는 자국 내에서 에메랄드 보너스 수혜자(EBR)여야 합니다.
(국내 6개월 이상 SP 유자격 월 달성한 레그 3개 이상)

▶ **Q12 인정 조건** (12개월 동안 SP 유자격 월을 달성한 것으로 인정하는 조건)

1) VE(Volume Equivalency)를 통한 본인 및 상위 스폰서 파운더스 핀 자격 달성

① 본인 파운더스 핀 자격 달성
10개월 이상 SP 유자격 월을 달성하고 Q12 실적의 120% (10,000,000PV X 12개월 X 120% = 144,000,000PV)를 VE(Volume Equivalency: 하위 다운라인 전체의 합산 볼륨)로 달성한 경우, SP 유자격 월을 12개월 달성한 것과 동일하게 인정되어 이에 따른 파운더스 핀의 성취가 가능합니다.

② 상위 스폰서 파운더스 핀 자격 달성
상기 조건을 달성한 레그 역시 Q12 레그로 인정되어 이에 따른 스폰서의 파운더스 핀 자격 인정 시 기존의 Q12 레그와 동일하게 적용됩니다.

2) 연간 그룹 PV를 통한 본인 및 상위 스폰서 파운더스 핀 자격 달성

① 본인 파운더스 핀 자격 달성
10개월 이상 SP 유자격 월을 달성하고 Q12 실적의 100%(10,000,000PV X 12개월 X 100% = 120,000,000PV)를 연간 그룹 PV로 달성한 경우, SP 유자격 월을 12개월 달성한 것과 동일하게 인정되어 이에 따른 파운더스 핀의 성취가 가능합니다.

② 상위 스폰서 파운더스 핀 자격 달성
상기 조건을 달성한 레그 역시 Q12 레그로 인정되어 이에 따른 스폰서의 파운더스 핀 자격 인정 시 기존의 Q12 레그와 동일하게 적용됩니다.

▶ **VE 볼륨에 의한 파운더스 사파이어 자격 달성**
10개월 이상 사파이어 유자격 월을 달성하고 본인의 VE 볼륨이 345,600,000PV를 달성한 경우, 파운더스 사파이어 핀 성취가 가능합니다.
(2개 레그 X 10,000,000PV X 12개월 X 120%) + (개인 그룹 4,000,000PV X 12개월 X 120%) = 345,600,000PV

※ 단, 글로벌 자격 인정(GAR) 프로그램의 파운더스 플래티늄 관련 조건은 32~39 페이지를 참고하시기 바랍니다.

2 글로벌 자격 인정(GAR) 프로그램

글로벌 자격 인정 (GAR, Global Award Recognition)



레그 수(Width) 및 레그 깊이(Depth) 계산에 기반한 자격 달성

※ 글로벌 자격 인정 프로그램의 수석 다이아몬드 이상 자격을 인정받기 위해서는 반드시 파운더스 다이아몬드 자격(12개월 동안 SP 유자격 월 달성한 레그 6개 이상 후원)을 달성하여야 합니다.

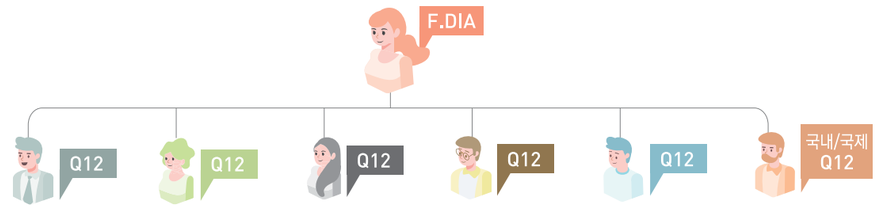
기본 핀 자격 인정



코어 플랜에 따른 자격 달성

01 기본 자격 요건

국내 사업 또는 국제 사업 중 최소 한 국가에서 6개 이상 Q12 레그(국제 후원 레그도 인정)를 후원하고 있는 파운더스 다이아몬드 달성자(단, 에메랄드 보너스 수혜자(EBR)이어야 함)



02 인정 조건

글로벌 자격 인정은 다운라인 파운더스 플래티늄 레그(F.PT 레그)와 해당 그룹의 리더 양성에 기반한 자격 점수를 통하여 자격을 인정받습니다.



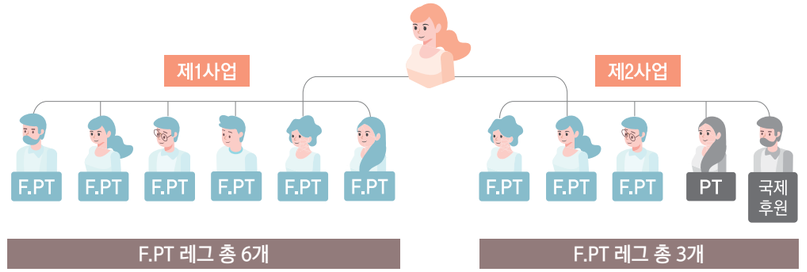
1. 파운더스 플래티늄 레그(F.PT 레그)

국내 사업 또는 국제 사업 중 파운더스 플래티늄 달성자가 있는 레그는 파운더스 플래티늄 레그로 인정됩니다.

구분	레그 내 F.PT 달성자	레그 인정 유무
국내 사업	있음	인정
국제 사업	있음	인정
국제 후원	있음	불인정

예시1

파운더스 플래티늄을 포함하는 국내 또는 국제 사업의 레그는 파운더스 플래티늄 레그로 인정됩니다.
파운더스 플래티늄 미만의 레그 및 국제 후원 레그는 포함되지 않습니다.



F.PT 레그 총 9개

2. 자격 점수 (QC, Qualification Credit)

파운더스 플래티늄 레그로 인정된 각 레그의 다운라인 핀 레벨별 자격 점수가 부여되어, 이를 리더십 구간에 따라 합산한 자격 점수(레그당 최대 6/9/12점)가 계산됩니다.

핀별 자격 점수

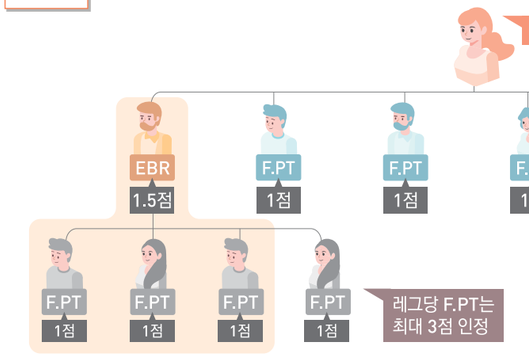
다운라인 핀 자격	자격 점수
파운더스 플래티늄 달성자(F.PT)	1
에메랄드 보너스 수혜자(EBR)*	1.5
다이아몬드 보너스 수혜자(DBR)*	3
파운더스 DBR(F.DBR)**	6

레그당 최대 자격 점수

레그	자격 점수
최대 점수	6/9/12
파운더스 플래티늄 최대 점수	3

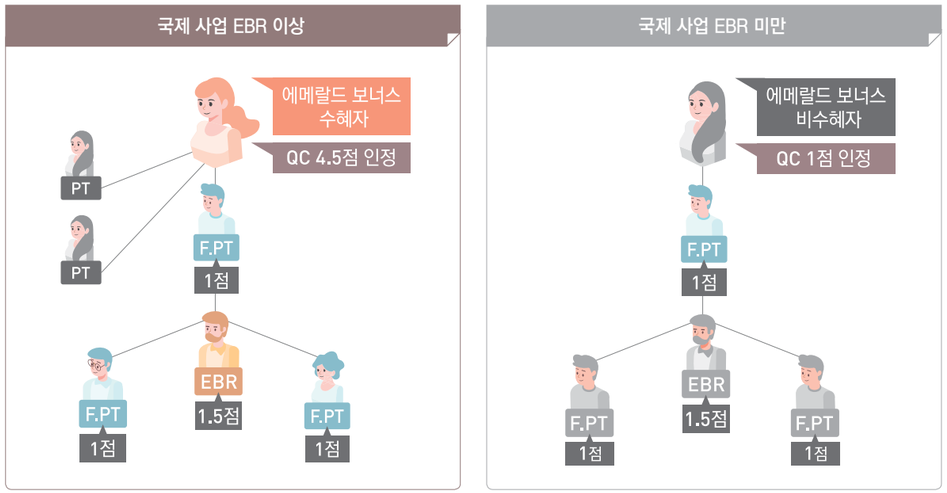
* 자격 점수가 인정되려면 파운더스 플래티늄을 달성하여야 합니다.
** 파운더스 DBR : 국내 또는 국제 사업 중 한 국가 내 파운더스 플래티늄 레그 6개를 후원한 다이아몬드 보너스 수혜자

예시1 레그당 인정 가능한 최대 파운더스 플래티늄 점수는 3점입니다.

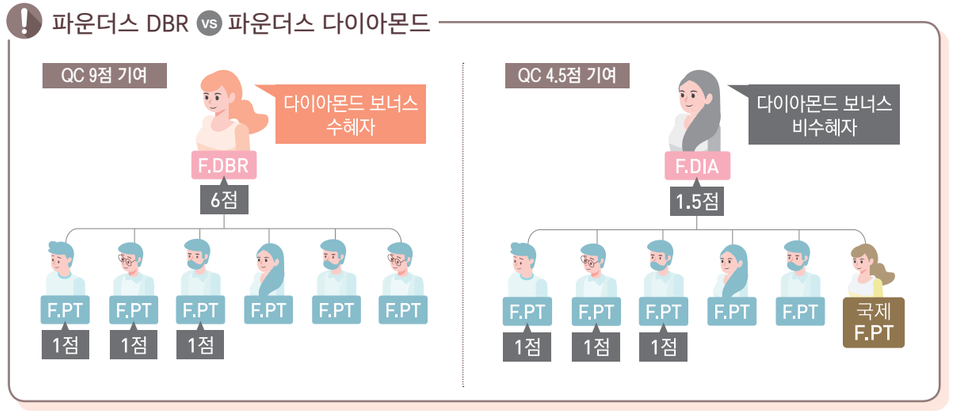


※ 첫 번째 레그에서 파운더스 플래티늄 달성자 숫자의 합산이 4점이 되어도 레그당 인정 가능한 최대 파운더스 플래티늄 점수는 3점이므로 나의 총 자격 점수는 9.5점이 됩니다.

예시2 국제 사업의 모든 자격 점수를 인정받으려면 해당 국가에서 에메랄드 보너스 수혜자(EBR)이어야 합니다.
(EBR 아닐 경우 최대 1점으로 제한)



파운더스 DBR vs 파운더스 다이아몬드



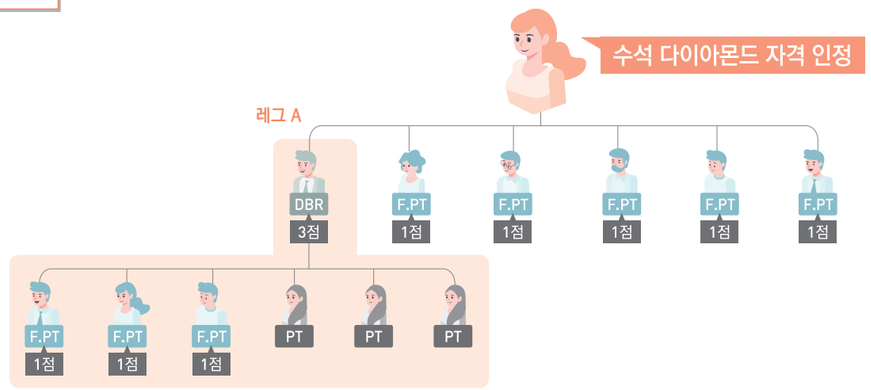
03 글로벌 자격 인정 상세 테이블

레그당 획득 가능한 자격 점수는 글로벌 자격 인정의 리더십 구간(3구간)을 기준으로 단계적으로 증가합니다.
각 글로벌 자격 인정 레벨은 최소 파운더스 플래티늄 레그 조건과 최소 자격 점수(QC) 조건이 있습니다.

리더십 구간	자격 인정 레벨	F.PT 레그	자격 점수(QC)	
파운더스 카운슬	파운더스 크라운 앰배서더	14+	100	레그당 최대 12점
	크라운 앰배서더	14+	88	
	파운더스 크라운	12+	76	
	크라운	12+	64	
리더들의 리더	파운더스 트리플 다이아몬드	10+	52	레그당 최대 9점
	트리플 다이아몬드	10+	43	
	파운더스 더블 다이아몬드	8+	34	
	더블 다이아몬드	8+	25	
글로벌 리더	파운더스 수석 다이아몬드	6+	16	레그당 최대 6점
	수석 다이아몬드	6+	10	

※ 국제 후원 레그 또는 파운더스 미만의 레그는 파운더스 플래티늄 레그로 인정되지 않습니다.
※ 국내 또는 국제 사업에서 파운더스 플래티늄 이상이어야만 QC를 추가할 수 있으며, 국제 사업의 파운더스 플래티늄 레그당 1점보다 큰 점수를 획득하려면 해당 국가에서 에메랄드 보너스 수혜자(EBR) 이상이어야 합니다. 그렇지 않을 경우, 자격을 갖춘 ABO 수에 관계없이 레그당 1점만 인정받게 됩니다.
※ 자격 인정 레벨에 따라 파운더스 카운슬, 리더들의 리더 그리고 글로벌 리더의 3구간으로 구분되며, 글로벌 자격 인정 프로그램의 크라운 이상 핀을 달성한 경우 파운더스 카운슬(FC) 멤버로 인정됩니다.

예시1



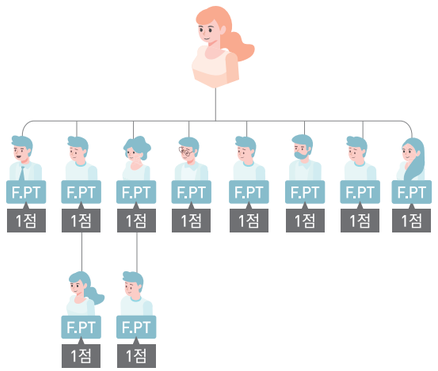
레그 A에서 자격 점수 6점
DBR에서 3점 및 파운더스 플래티늄
다운라인에서 3점

+

기타 레그에서 자격 점수 5점
각 파운더스 플래티늄 레그에서
추가 5점

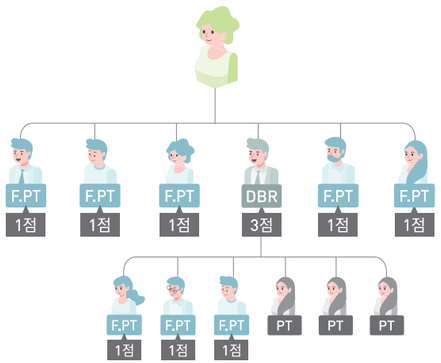
파운더스 플래티늄 레그 6개
총 자격 점수 11점

레그 수(Width) 중심의 수석 다이아몬드



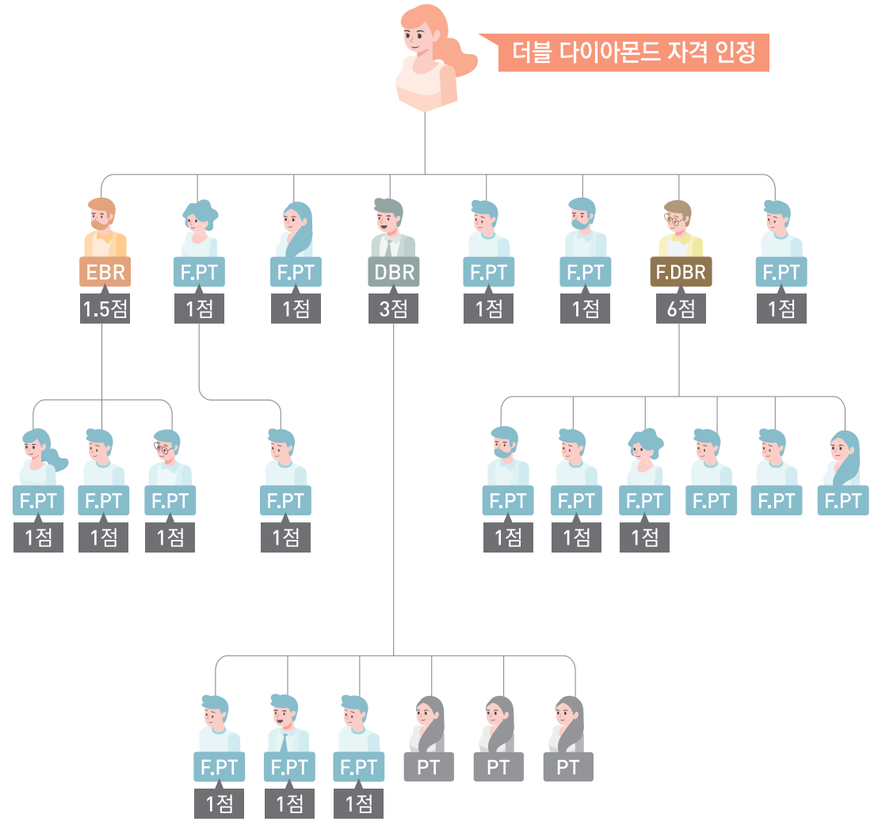
파운더스 플래티늄 레그 8개
총 자격 점수 10점

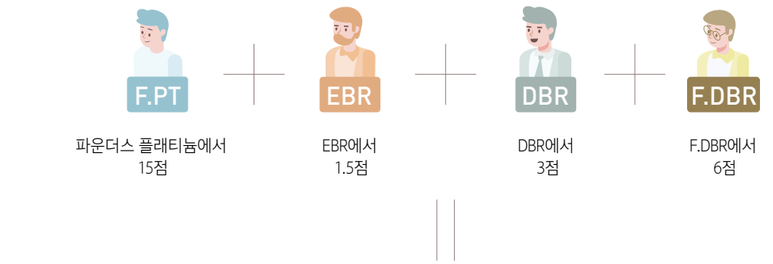
레그 깊이(Depth) 중심의 수석 다이아몬드



파운더스 플래티늄 레그 6개
총 자격 점수 11점

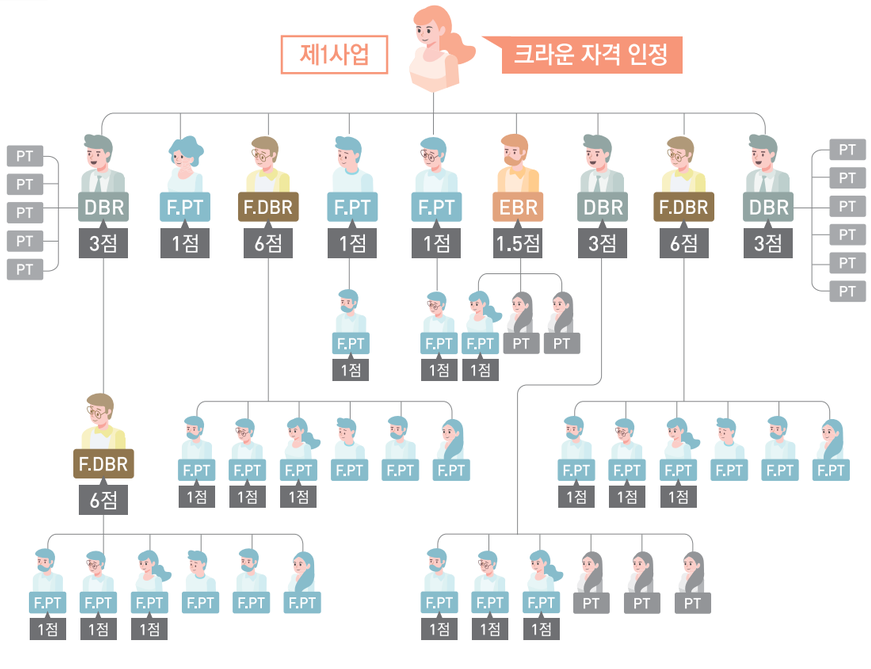
예시2





파운더스 플래티늄 레그 8개
총 자격 점수 25.5점

예시3



제1사업

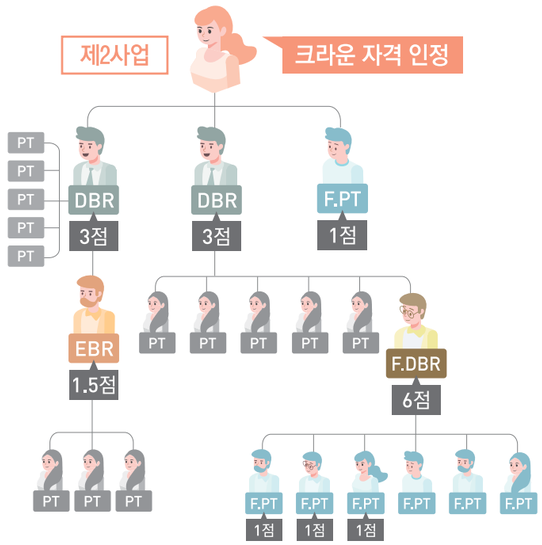
자격 점수 46.5점
파운더스 플래티늄 레그 9개

F.PT에서 18점,
EBR에서 1.5점,
DBR에서 9점,
F.DBR에서 18점

제2사업

자격 점수 17.5점
파운더스 플래티늄 레그 3개

F.PT에서 4점,
EBR에서 1.5점,
DBR에서 6점,
F.DBR에서 6점



파운더스 플래티늄 레그 12개
총 자격 점수 64점



The fact that Amway has no upper limit.

For anybody. Any age. Any mature adult can be

in the Amway business. We offer freedom.

We offer rewards. We offer recognition

and we offer hope.

– Rich & Jay –



보상 프로그램

코어 보너스 (Core Bonus)

연속 달성 보너스 (TTCA)

창업자 성취상 (FAA)

코어 플러스 인센티브 프로그램 (Core Plus+ Incentives Program)

비전 보너스 프로그램 (Vision Bonus Program)

NCA 프로그램 (Non-Cash Award)

01

CORE BONUS
코어 보너스

We pay off based on performance,
Not based on who I know and how long we have been with Amway.

암웨이는 인맥, 경력과 같은 스펙이 아닌 성과를 바탕으로 보상합니다.

- Rich & Jay

코어 보너스 (Core Bonus)

60년 역사를 이어온 암웨이는 수많은 ABO에게 더 나은 삶을 약속하고 선물했습니다. 그 바탕에는 암웨이의 창업 이념,
핵심 가치와 더불어 암웨이 보상 체계의 근간이 되는 코어 플랜이 있습니다. 코어 보너스는 ABO의 사업 실적과 후원 활동에
따라 보상이 결정되며, 7가지 보너스로 구성됩니다.
코어 보너스는 매월 마감 후 지급하는 월간 보너스와 한 회계연도 마감 후 지급하는 연간 보너스로 구분됩니다.
암웨이가 제공하는 다양한 비즈니스 교육 자료와 컨설팅을 통해 코어 플랜에 대한 깊이 있는 이해로 보다 안정적이고
지속적인 보상과 성장을 이루시기를 응원합니다.

월간 보너스

후원수당	루비 보너스	리더십 보너스	MD 보너스
3%~21%	2%	2%~6%	1%

연간 보너스

에메랄드 보너스	다이아몬드 보너스	다이아몬드 플러스 보너스
0.25%	0.25%	0.25%

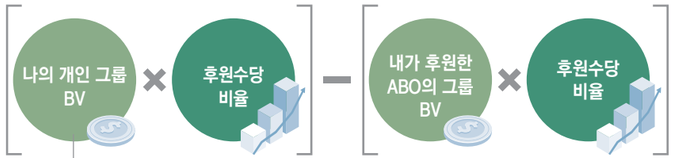
1 후원수당 월간 보너스

나의 월간 구매실적과 내가 후원하는 ABO의 월간 구매실적을 기준으로 지급되는 월간 보상

대상자

1개월간 개인 그룹 PV 20만 이상 달성한 ABO

계산 방법



나의 개인 PV/BV + 내가 후원한 ABO 개인 그룹 PV/BV
※ 단, 21% 후원수당 비율 달성 그룹의 PV/BV는 제외

<후원수당 비율표>

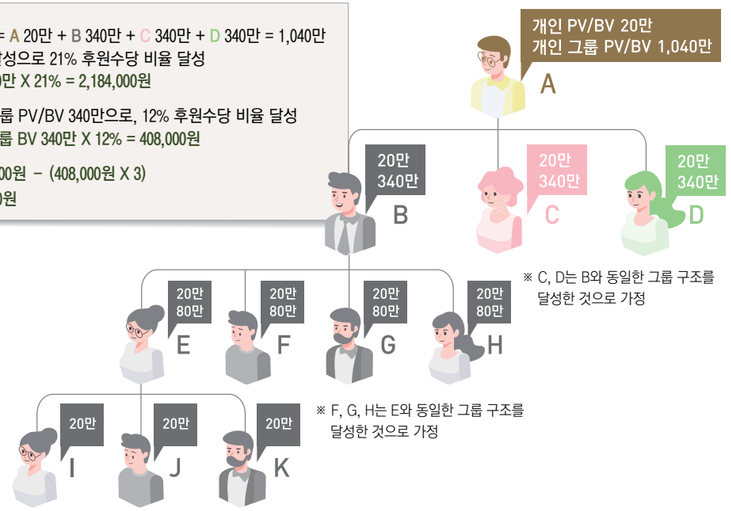
월간 구매실적	후원수당 비율 (Bonus Level)
1,000만 PV 이상	21%
680만 PV 이상	18%
400만 PV 이상	15%
240만 PV 이상	12%
120만 PV 이상	9%
60만 PV 이상	6%
20만 PV 이상	3%

예시

A의 개인 그룹 PV/BV = A 20만 + B 340만 + C 340만 + D 340만 = 1,040만
A는 1,000만 PV 이상 달성으로 21% 후원수당 비율 달성
A의 개인 그룹 BV 1,040만 X 21% = 2,184,000원

B, C, D 각각의 개인 그룹 PV/BV 340만으로, 12% 후원수당 비율 달성
B, C, D 각각의 개인 그룹 BV 340만 X 12% = 408,000원

A의 후원수당 = 2,184,000원 − (408,000원 X 3)
= 960,000원



※ 계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1로 가정합니다.
※ 본 자료에 기재된 구체적인 보너스 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

2 루비 보너스 월간 보너스

월간 구매실적이 일정 수준 이상인 경우, 충실한 그룹 볼륨에 대해 지급되는 월간 보상

대상자

1개월간 개인 그룹 루비 PV 2,000만 이상 달성한 ABO

계산 방법



※ 단, 계열 하위의 유자격 플래티늄 이상 그룹에서 발생한 PV/BV와 21% 유자격 그룹의 PV/BV는 루비 보너스 계산에서 제외됩니다.

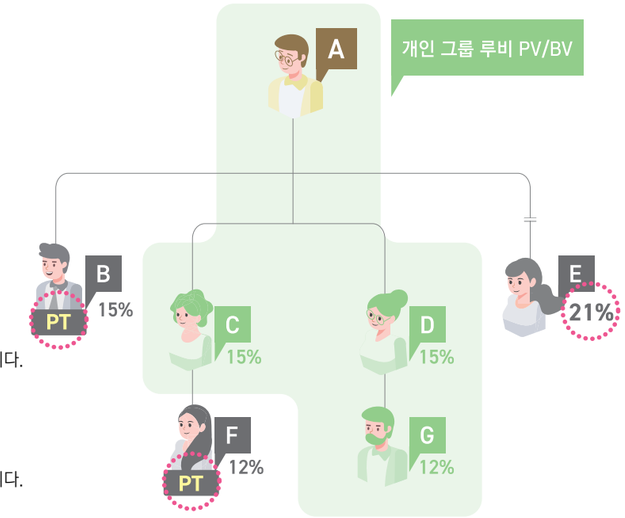
개인 그룹 루비 PV란?

21% 유자격 레그의 그룹 실적과 유자격 플래티늄 이상의 그룹 실적을 제외한 본인의 개인 그룹 PV를 의미합니다.

A C D G
A의 개인 그룹 루비 PV 실적에 포함됩니다.

B F
유자격 플래티늄 이상의 그룹 실적은 A의 개인 그룹 루비 PV에 포함되지 않습니다.

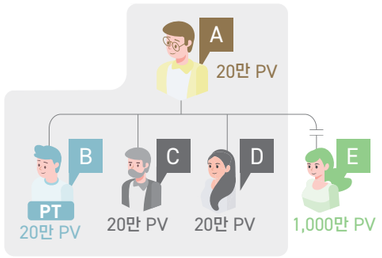
E
해당 월 21% 유자격 레그의 그룹 실적은 A의 개인 그룹 루비 PV에 포함되지 않습니다.



※ 계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1로 가정합니다.
※ 본 자료에 기재된 구체적인 보너스 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

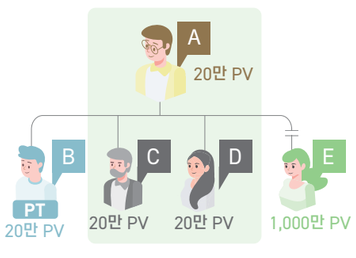
개인 그룹 PV vs 개인 그룹 루비 PV

A의 개인 그룹 PV : 80만 PV



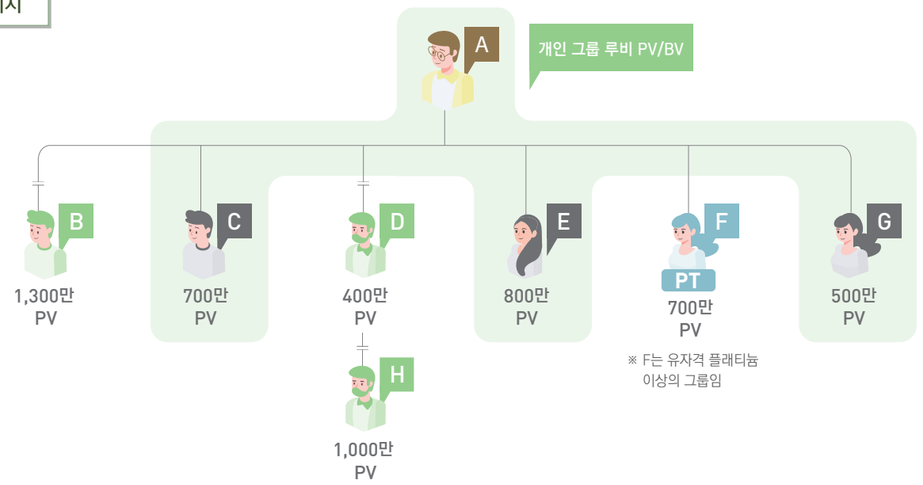
21%를 달성한 E의 PV는 개인 그룹 PV 계산 시 제외

A의 개인 그룹 루비 PV : 60만 PV



21%를 달성한 E의 PV 및 유자격 플래티늄 B의 PV는 개인 그룹 루비 PV 계산 시 제외

예시



보너스 계산

1_ A의 루비 보너스 계산 시, 유자격 플래티늄 이상의 그룹 및 최고 보너스 수준 21%를 달성한 그룹은 보너스 산정에서 제외됩니다.
2_ 21% 보너스 수준을 달성한 B, D와 H의 그룹 실적은 A의 개인 그룹 루비 PV에 포함되지 않습니다.
3_ 유자격 플래티늄 이상인 F의 그룹 실적은 A의 개인 그룹 루비 PV에 포함되지 않습니다.
4_ A의 개인 그룹 루비 PV= C 700만 + E 800만+ G 500만 = 2,000만
A의 루비 보너스 = 2,000만 BV X 2% = 400,000원

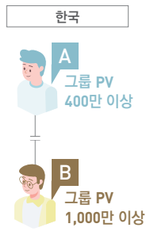
※ 계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1로 가정합니다.
※ 본 자료에 기재된 구체적인 보너스 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

3 리더십 보너스 월간 보너스

21% 그룹을 후원하고 있는 실버 프로듀서 이상 ABO에게 지급되는 월간 보상

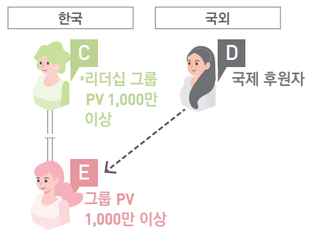
리더십 보너스 종류

01_직접 후원 리더십 보너스



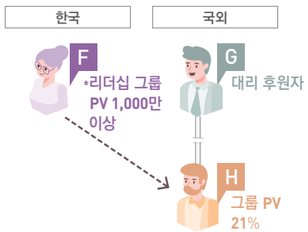
A 직접 후원 리더십 보너스 수혜

02_대리 후원 리더십 보너스



C 대리 후원 리더십 보너스 수혜

03_국제 후원 리더십 보너스

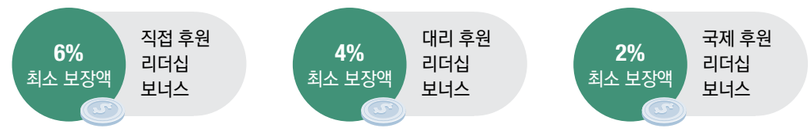


F 국제 후원 리더십 보너스 수혜

* 리더십 그룹 PV는 후원 계열에서 실버 프로듀서 조건을 달성한 그룹의 실적을 제외한 나머지 그룹 실적을 의미함

최소 보장액

본인이 후원하는 유자격 그룹의 BV를 제외한 본인의 그룹 BV에서 발생한 리더십 보너스가 최소 보장액보다 적을 경우,
그 부족 금액은 본인이 후원하는 21% 그룹 BV로부터 계산된 리더십 보너스에서 공제한 후 본인의 후원자에게 제공됩니다.
이와 같은 계산 방식은 후원자 라인을 따라 상향으로 동일하게 적용됩니다.



▶ Amway 코어 보너스의 특징인 최소 보장액 보너스 금액은 PV/BV의 비율이 변동될 때마다 조정됩니다.
PV/BV의 비율이 조정될 때마다 최소 보장액도 재계산되어 www.amway.co.kr 공지 사항을 통해 안내됩니다.

※ 계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1로 가정합니다.
※ 본 자료에 기재된 구체적인 보너스 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

01 직접 후원 리더십 보너스

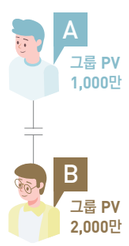
대상자 1개월간 21% 레그를 직접 후원한 실버 프로듀서 이상 ABO

수혜 조건 1) 21% 그룹 1개 직접 후원 + 그룹 PV 400만 이상 달성 시, 하위 21% 그룹 BV의 6% 지급
2) 21% 그룹 2개 이상 직접 후원 시, 하위 21% 그룹 BV의 6% 지급

※ 21% 그룹을 1개 이상 직접 후원한 후원자가 하위에서 발생한 리더십 보너스의 전액을 받기 위해서는 그룹 PV 1,000만 이상을 달성해야 합니다.

예시 1

리더십 보너스 전액을 받는 경우



발생된 리더십 보너스	실수령액
60만 원	120만 원
120만 원	

※ 최소 보장액은 60만 원으로 가정

A는 21% 그룹 B를 직접 후원하고 그룹 PV 1,000만을 달성하여 상위로 전달되어야 하는 최소 보장액이 전액 발생하였습니다.
A는 B에서 발생한 리더십 보너스의 전액을 받습니다.

보너스 계산

1_ B의 그룹 BV 2,000만의 6%는 120만 원(20,000,000BV X 6% = 1,200,000)이므로 A는 120만 원을 리더십 보너스로 받습니다.
2_ Amway는 A의 후원자에게 60만 원(10,000,000BV X 6% = 600,000)을 지급합니다.

예시 2

리더십 보너스 일부를 받는 경우



발생된 리더십 보너스	실수령액
60만 원 (48만 원 + 12만 원)	78만 원 (90만 원 – 12만 원)
90만 원	

※ 최소 보장액은 60만 원으로 가정

C는 21% 그룹 D를 직접 후원하고 그룹 PV 800만을 달성하여 리더십 보너스의 일부를 받습니다. C의 그룹 BV에서 발생한 리더십 보너스는 최소 보장액을 채우지 못하고 있으므로 D에서 발생한 보너스에서 최소 보장액의 차액을 제외한 나머지를 받습니다.

보너스 계산

1_ D의 그룹 BV에서 90만 원의 리더십 보너스가 발생합니다. (15,000,000BV X 6% = 900,000)
2_ C의 그룹 BV에서 발생하는 리더십 보너스는 그 후원에 대한 최소 보장액을 채우지 못하고 있습니다. (8,000,000BV X 6% = 480,000)
3_ C의 그룹 BV에서 발생하는 48만 원의 보너스는 그 후원에 대한 최소 보장액을 채우는데 12만 원이 부족합니다. (600,000원 – 480,000원 = 120,000원)
4_ D의 그룹 BV에서 발생하는 리더십 보너스에서 최소 보장액을 채우기 위해 필요한 금액을 뺀 나머지를 C에게 지급합니다. (900,000원 – 120,000원 = 780,000원)
5_ Amway는 C의 후원자에게 48만 원 (8,000,000BV X 6% = 480,000원)과 D로부터의 보너스 조정액 12만 원을 합산한 금액인 최소 보장액 60만 원을 지급합니다.

※ 계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1로 가정합니다.
※ 본 자료에 기재된 구체적인 보너스 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

예시 3

리더십 보너스를 전혀 받을 수 없는 경우



발생된 리더십 보너스	실수령액
108만 원 (90만 원 + 18만 원)	108만 원
90만 원	0원

※ 최소 보장액은 60만 원으로 가정

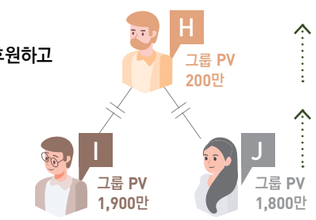
F는 리더십 보너스 수혜 자격이 충족(21% 그룹 1개를 직접 후원하였으나 그룹 PV 400만 미만)되지 않아 G가 발생시킨 리더십 보너스를 받을 수 없습니다. G가 발생시킨 리더십 보너스는 상위 계열을 따라 수혜 조건을 만족하는 후원자 E에게 지급됩니다.

보너스 계산

1_ G의 그룹 BV에서 90만 원(15,000,000BV X 6% = 900,000)의 리더십 보너스가 발생합니다.
2_ F의 그룹 BV 6%(3,000,000BV X 6% = 180,000원)는 수혜 조건을 만족한 상위 후원자에게 지급됩니다.
3_ E의 그룹 BV에서 발생하는 리더십 보너스는 그 후원에 대한 최소 보장액을 채우고 있으므로 E는 F와 G로부터 발생한 모든 리더십 보너스를 받습니다. (G가 발생시킨 900,000원 + F가 발생시킨 180,000원 = 1,080,000원)
4_ Amway는 96만 원(16,000,000BV X 6% = 960,000원)을 E의 후원자에게 지급합니다.

예시 4

21% 그룹을 2개 후원하고 있는 경우



발생된 리더십 보너스	실수령액
60만 원 (12만 원 + 48만 원)	174만 원 (222만 원 – 48만 원)
222만 원	I 114만 원
	J 108만 원

※ 최소 보장액은 60만 원으로 가정

H는 2개 이상의 21% 그룹을 직접 후원하여 리더십 보너스의 일부를 받습니다. H의 그룹 BV에서 발생한 리더십 보너스는 최소 보장액을 채우지 못하고 있으므로 I와 J에서 발생한 보너스에서 최소 보장액의 차액을 제외한 나머지를 받습니다.

보너스 계산

1_ I와 J의 BV에서 각각 114만 원, 108만 원의 리더십 보너스가 발생합니다. (19,000,000BV X 6% = 1,140,000 / 18,000,000BV X 6% = 1,080,000)
2_ H의 그룹 BV에서 발생하는 리더십 보너스는 그 후원에 대한 최소 보장액을 채우지 못하고 있습니다. (2,000,000BV X 6% = 120,000)
3_ H의 그룹 BV는 그 후원자에 대한 최소 보장액을 채우는 데 48만 원이 부족합니다. (600,000원 – 120,000원 = 480,000원)
4_ I와 J에서 발생한 리더십 보너스에서 최소 보장액을 채우기 위해 필요한 금액을 뺀 나머지를 H에게 지급합니다. (1,140,000원 + 1,080,000원 – 480,000원 = 1,740,000원)
5_ Amway는 60만 원(120,000원 {2,000,000BV X 6%} + I와 J에서의 최소 보장액 조정분 480,000원 = 600,000원)을 H의 후원자에게 지급합니다.

※ 계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1로 가정합니다.
※ 본 자료에 기재된 구체적인 보너스 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

02 대리 후원 리더십 보너스

대상자

1개월간 21% 레그를 대리 후원한 실버 프로듀서 이상 ABO

수혜 조건

1) 리더십 그룹 PV 1,000만 이상 달성 및 21% 그룹 1개 이상 대리 후원 시, 하위 21% 그룹 BV 4% 지급

2) 21% 그룹 2개 이상 대리 후원 시, 하위 21% 그룹 BV의 4% 지급

※ 21%를 달성한 그룹을 하나 밖에 대리 후원하고 있지 않는 대리 후원자가 같은 달에 21%를 달성 못한 경우, 그 대리 후원 리더십 보너스는 개인 그룹 계열로 이전(Pass-up)됩니다.
※ 21% 그룹 2개 이상 대리 후원한 후원자가 리더십 그룹 PV 1,000만 이상을 달성하지 못한 경우, 대리 후원자 계열의 최초 유자격자가, 발생한 리더십 보너스의 합계 평균액(발생한 보너스의 합계를 21% 달성한 계열수로 나눈 금액)이나 4% 최소 보장액 중 적은 금액을 받습니다. 그리고 그 나머지의 대리 후원 리더십 보너스는 리더십 그룹 PV 21% 보너스 수준을 달성하지 못한 대리 후원자가 받습니다. 21%를 달성한 그룹을 2개 이상 대리 후원하고 자신도 그 달에 21%를 달성한 ABO는 대리 후원 보너스의 전부를 받을 수 있습니다.
※ 리더십 그룹 PV는 후원 계열에서 실버 프로듀서 조건을 달성한 그룹의 실적을 제외시킨 나머지 그룹 실적을 의미합니다.

03 국제 후원 리더십 보너스

대상자

1개월간 21% 레그를 국제 후원한 실버 프로듀서 이상 ABO

수혜 조건

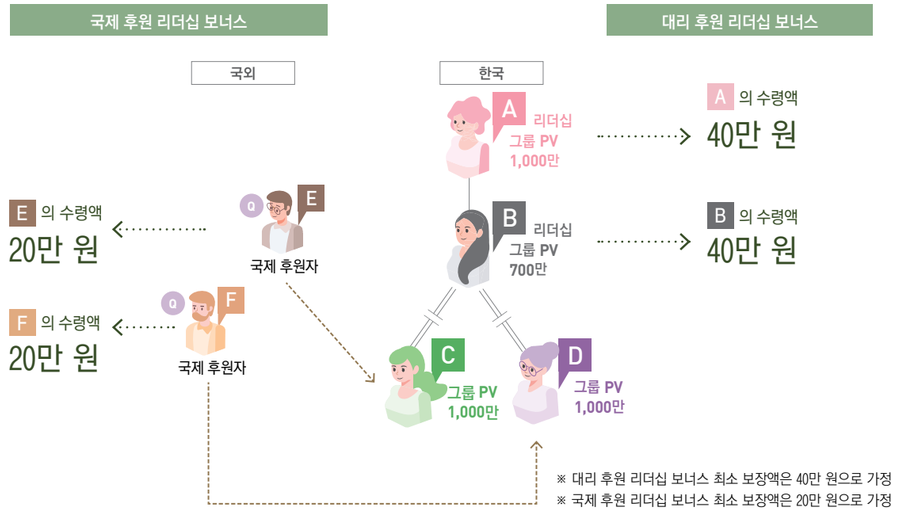
1) 리더십 그룹 PV 1,000만 이상 달성 및 21% 그룹 1개 이상 국제 후원 시, 하위 21% 그룹 BV의 2% 지급

2) 21% 그룹 2개 이상 국제 후원 시, 하위 21% 그룹 BV의 2% 지급

※ 국제적으로 21%를 달성한 그룹을 하나밖에 후원하고 있지 않는 국제 후원자가 같은 달에 21%의 보너스 수준을 달성하지 못했을 경우, 국제 후원자는 국제 후원 리더십 보너스를 받을 수 없습니다.
※ 국제 후원자는 21%를 달성하지 않더라도 국제적으로 후원한 2개 이상의 그룹(동일 국가에서 또는 다른 국가에서)이 같은 달에 21%를 달성하면 국제 후원 리더십 보너스의 일부를 받을 수 있습니다.
※ 21% 그룹 2개 이상 국제 후원한 후원자가 리더십 그룹 PV 1,000만 이상을 달성하지 못한 경우, 국제 후원자 계열의 최초 유자격자가, 발생한 리더십 보너스의 합계 평균액(발생한 보너스의 합계를 21% 달성한 계열수로 나눈 금액)이나 2% 최소 보장액 중 적은 금액을 받습니다. 그리고 나머지 국제 후원 리더십 보너스는 리더십 그룹 PV 21% 보너스 수준을 달성하지 못한 국제 후원자가 받습니다. 국제적으로 21%를 달성한 그룹을 2개 이상 후원하고 자신도 그 달에 21%의 보너스 수준을 달성한 국제 후원자는 국제 후원 리더십 보너스의 전부를 받을 수 있습니다.
※ 리더십 그룹 PV는 후원 계열에서 실버 프로듀서 조건을 달성한 그룹의 실적을 제외시킨 나머지 그룹 실적을 의미합니다.



예시 5



보너스 계산 | **대리 후원 보너스**

B는 2개 이상의 21% 그룹을 대리 후원하였지만, 실버 프로듀서 조건을 달성한 그룹의 실적을 제외한 나머지 그룹 실적(700만 PV)에 의한 보너스 수준은 18%이므로, 대리 후원 리더십 보너스의 일부를 받을 수 있습니다. A는 리더십 그룹 PV 1,000만을 달성하여 B를 통해 발생한 대리 후원 리더십 보너스를 받습니다.

1_ C와 D의 BV에서 각 40만 원, 40만 원의 리더십 보너스가 발생합니다.
(10,000,000 BV X 4% X 2 = 800,000)

2_ B의 그룹 BV에서 발생하는 리더십 보너스는 그 후원에 대한 최소 보장액을 채우지 못하고 있습니다.
(7,000,000 BV X 4% = 280,000)

3_ 평균액(최소 보장액을 넘지 않는 범위)이 상위 계열 A로 가고 나머지를 B가 받습니다.
(10,000,000 BV + 10,000,000 BV) X 4%/2 = 400,000원 → A에게 지급
(10,000,000 BV + 10,000,000 BV) X 4% − 400,000원 = 400,000원 → B에게 지급

보너스 계산 | **국제 후원 보너스**

E와 F는 각각 21% 그룹(C와 D)을 국제 후원하고 있으므로, 국제 후원 리더십 보너스를 받습니다.

1_ C와 D는 국제 후원을 받고 있으므로, BV에서 각각 20만 원의 국제 후원 리더십 보너스가 발생합니다.
(10,000,000 BV X 2% = 200,000/10,000,000 BV X 2% = 200,000)

2_ Amway는 국외에서 최고 보너스 수준을 달성한 E에게 20만 원, F에게 20만 원의 국제 후원 리더십 보너스를 각각 지급합니다. (단, 국제 후원자에게 지급하는 금액은 국제 후원하는 나라의 통화로 환산 지불)

※ 계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1로 가정합니다.
※ 본 자료에 기재된 구체적인 보너스 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

4 MD(Monthly Depth) 보너스 월간 보너스

21% 그룹을 3개 이상 후원하고 있는 실버 프로듀서 이상 ABO에게 지급되는 월간 보상

대상자

1개월간 21% 그룹 3개 이상을 후원한 실버 프로듀서 이상 ABO

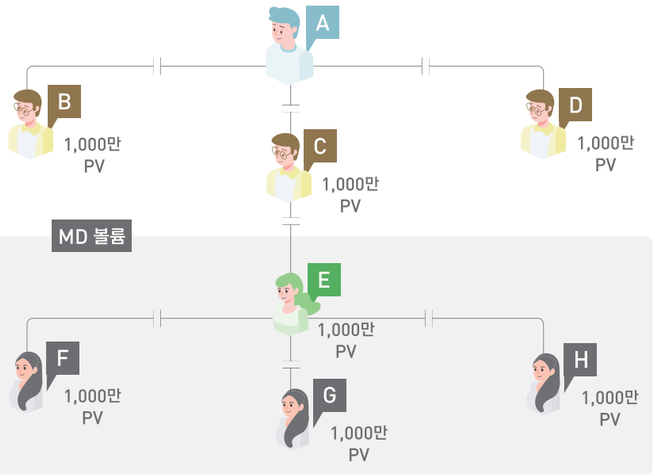
수혜 조건

MD 보너스 (BONUS) = MD 볼륨 BV × 1%

* MD 볼륨 : 21% 그룹 3개 이상 후원하고 있는 실버 프로듀서 이상 ABO의 두 번째 단계에 있는 그룹 이하부터 처음으로 MD 수혜자의 자격을 갖춘 그룹과 그가 직접 또는 대리로 후원하는 21% 수준에 있는 첫 번째 그룹까지의 총 BV

※ 단, BV X 1%의 금액이 최소 보장액에 채워지지 않는 경우 MD 보너스는 조정되며, MD 보너스의 조정은 리더십 보너스의 조정 방법에 준하여 이루어집니다.

예시 1



※ 최소 보장액은 10만 원으로 가정

보너스 계산

1_ A가 받을 수 있는 MD 보너스는 E, F, G, H가 달성한 21% 그룹 BV의 1%입니다.
({E 1,000만 + F 1,000만 + G 1,000만 + H 1,000만} X 1% = 400,000원)

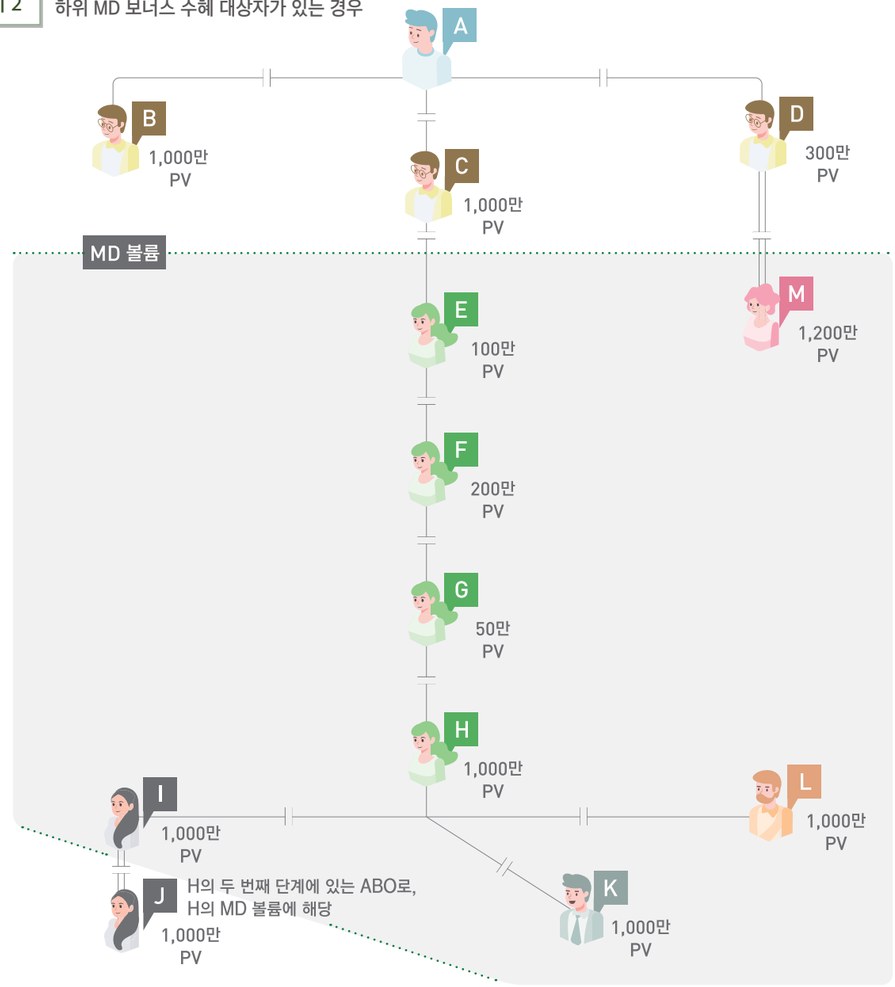
2_ 단, C가 월간 실적 1,000만 PV를 달성하지 않은 경우, E, F, G, H 에서 발생하는 MD 보너스는 C의 BV 부족분을 조정해 계산합니다.

3_ 21% 보너스 수준을 달성한 그룹 3개를 후원하는 E에게는 F, G, H의 계열 하위에 21% 그룹이 없기 때문에 E에 대한 MD 보너스는 발생하지 않습니다.

※ 계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1로 가정합니다.
※ 본 자료에 기재된 구체적인 보너스 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

예시 2

하위 MD 보너스 수혜 대상자가 있는 경우



※ 최소 보장액은 10만 원으로 가정

보너스 계산

1_ A가 받을 수 있는 MD 보너스는 C 계열과 D 계열에서 각각 계산됩니다.

2_ C 계열 : E, F, G, H, I, K, L 그룹 BV의 합계(100만 + 200만 + 50만 + 1,000만 + 1,000만 + 1,000만 + 1,000만 = 4,350만)의 1%는 435,000원입니다.

3_ D 계열 : M의 그룹 BV의 1%이지만 D 그룹 BV의 1%가 최소 보장액(1,000만 BV X 1% = 100,000원)을 채우지 못하므로 M로부터 발생한 금액이 조정됩니다.
(1,200만 X 1% – {100,000원 – 300만 BV의 1%}) = (120,000원 – {100,000원 – 30,000원}) = 50,000원

4_ A의 보너스 합계는 485,000원입니다. C 계열(435,000원) + D 계열(50,000원) = 485,000원

5_ D 계열에서 조정된 MD 보너스는 A 상위의 MD 보너스를 받을 수 있는 실버 프로듀서 이상의 ABO에게 지급됩니다.

6_ H 역시 MD 보너스 수혜 대상에 해당되어 J 의 개인 그룹 BV의 1%가 MD 보너스(1,000만 BV x 1% = 100,000원)로 지급됩니다.

※ 계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1로 가정합니다.
※ 본 자료에 기재된 구체적인 보너스 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

5 에메랄드 실적에 대한 연간 보상
에메랄드 보너스 연간 보너스

대상자

**1회계연도 내 6개월 이상 실버 프로듀서 유자격 월을 달성한
국내 그룹 3개 이상 직접 또는 대리 후원한 에메랄드 이상**

수혜 조건

**회계연도 내 에메랄드 유자격 그룹 내에서 발생한
전체 BV (국제 후원한 그룹의 BV 포함) X 0.25% 금액을
에메랄드 실적에 따라 나누어 지급**

01 산출 방법

1) 각 에메랄드의 계열 하위의 BV가 계열마다 총합계됩니다. 이 계산이 에메랄드(다음 표 참조)의 각 계열에 따라 행해지고 점수가 산출됩니다.
2) Amway는 Amway Korea 전체의 연간 에메랄드 BV 총계의 0.25%를 에메랄드 보너스 기금(총액)으로서 확보해둡니다.
3) 산출된 각 에메랄드의 점수를 더하여 총합계 점수를 계산합니다.
4) 에메랄드 보너스의 총액을 총합계 점수치로 나누면 1점당 금액이 산출됩니다.
5) 1점당 금액에 각각 획득한 점수를 곱하면 각 에메랄드의 보너스 금액이 결정됩니다.

02 점수치의 산출 방법

유자격 계열 내 BV 합계	점수치
~2,500만 이하	50만 BV마다 4점
2,500만 초과~7,500만 이하	50만 BV마다 2점
7,500만 초과~1억 2,500만 이하	50만 BV마다 1점
1억 2,500만 초과~6억 2,500만 이하	500만 BV마다 1점
6억 2,500만 초과~56억 2,500만 이하	5,000만 BV마다 1점
56억 2,500만 초과	5억 BV마다 1점

6 다이아몬드 실적에 대한 연간 보상
다이아몬드 보너스 연간 보너스

대상자

**1회계연도 내 6개월 이상 실버 프로듀서 유자격 월을 달성한
국내 그룹 6개 이상 직접 또는 대리 후원한 다이아몬드 이상**

수혜 조건

**회계연도 내 다이아몬드 유자격 그룹 내에서 발생한
전체 BV (국제 후원한 그룹의 BV 포함) X 0.25% 금액을
다이아몬드 실적에 따라 나누어 지급**

01 산출 방법

1) 각 다이아몬드의 계열 하위의 BV가 계열마다 총합계됩니다. 이 계산이 다이아몬드(다음 표 참조)의 각 계열에 따라 행해지고 점수가 산출됩니다.
2) Amway는 Amway Korea 전체의 연간 다이아몬드 BV 총계의 0.25%를 다이아몬드 보너스 기금(총액)으로서 확보해둡니다.
3) 산출된 각 다이아몬드의 점수를 더하여 총합계 점수를 계산합니다.
4) 다이아몬드 보너스의 총액을 총합계 점수치로 나누면 1점당 금액이 산출됩니다.
5) 1점당 금액에 각각 획득한 점수를 곱하면 각 다이아몬드의 보너스 금액이 결정됩니다.

02 점수치의 산출 방법

유자격 계열 내 BV 합계	점수치
~2,500만 이하	50만 BV마다 4점
2,500만 초과~7,500만 이하	50만 BV마다 2점
7,500만 초과~1억 2,500만 이하	50만 BV마다 1점
1억 2,500만 초과~6억 2,500만 이하	500만 BV마다 1점
6억 2,500만 초과~56억 2,500만 이하	5,000만 BV마다 1점
56억 2,500만 초과	5억 BV마다 1점

7 다이아몬드 이상 실적에 대한 연간 보상

다이아몬드 플러스 보너스 연간 보너스

대상자

1회계연도 내 6개월 이상 실버 프로듀서 유자격 월을 달성한 국내 그룹 7개 이상 직접 또는 대리 후원한 다이아몬드 이상

수혜 조건

회계연도 내 다이아몬드 플러스 보너스를 받을 자격이 있는 다이아몬드 이상의 유자격 그룹 내에서 발생한 전체 BV X 0.25% 금액을 다이아몬드 플러스 단위 점수 계산표에 따라 나누어 지급

01 산출 방법

1) 국내의 각 그룹이 21%를 달성한 개월 수에 대해 소정의 점수가 주어지며 각 그룹에 주어진 점수의 계산 방식은 다음과 같습니다. (다음 표 참조)
2) Amway는 모든 다이아몬드 플러스 보너스를 받을 자격이 있는 다이아몬드 이상의 유자격 계열 하위의 그룹에서 발생된 BV의 0.25%를 기금으로 확보해 둡니다. 단, 국제적으로 후원한 그룹의 BV는 포함되지 않습니다.
3) 다이아몬드 플러스 보너스를 받을 자격이 있는 다이아몬드(6개월 이상 21%의 보너스 수준을 달성한 국내 그룹을 7개 이상 후원한 경우)에 할당된 단위가를 하기의 단위 점수 계산표에 의해 결정합니다.
4) 다이아몬드 플러스 기금을 전체 보너스 대상자의 총 단위가 합계로 나누어 단위가의 금액을 결정합니다. 단위가 금액이 결정되면 각 다이아몬드 플러스 보너스는 단위가 금액에 각자의 총 단위가 점수를 곱하여 계산됩니다.

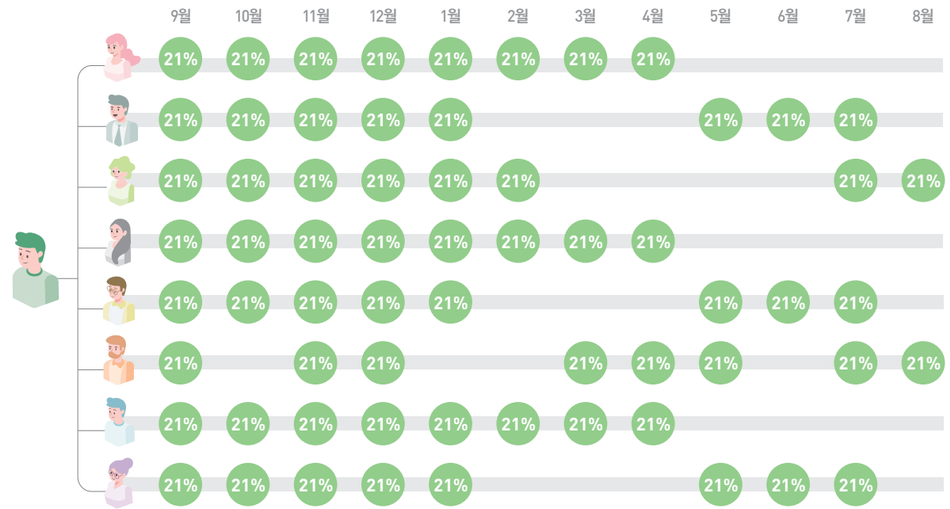
02 자격과 단위 점수 계산표

6개월 이상 21%를 달성한 그룹 수	단위가
7~11	그룹당 100 X 자격 월수
12~14	그룹당 200 X 자격 월수
15~17	그룹당 300 X 자격 월수
18~19	그룹당 400 X 자격 월수
20 이상	그룹당 500 X 자격 월수

예시 1

8개월 동안 21%를 달성한 그룹 8개를 후원한 다이아몬드

내가 후원한 8개의 그룹이 8개월 동안(6개월 이상) 21%를 달성했다고 가정하였을 때 다이아몬드 플러스 보너스 계산 방식은 아래와 같습니다.



* 1단위가의 금액은 회계연도에 따라 상이하며, 다이아몬드 플러스 보너스 수혜 자격을 달성한 다이아몬드 총 BV 및 유자격 그룹 수에 따라 결정됩니다.

예시 2

6개월 이상 21%를 달성한 그룹 14개를 후원한 다이아몬드

내가 후원한 17개의 21% 그룹 중 3개 그룹은 4개월간 21%를 달성하고, 14개의 그룹은 6개월 이상 21%를 달성했다고 가정하였을 때 다이아몬드 플러스 보너스 계산 방식은 아래와 같습니다.

3그룹 X 4개월 X 0 = 0
(6개월 미만 달성 그룹으로 단위가 미적용)
4그룹 X 6개월 X 200 = 4,800
5그룹 X 9개월 X 200 = 9,000
5그룹 X 12개월 X 200 = 12,000
합산 단위가 25,800



* 1단위가의 금액은 회계연도에 따라 상이하며, 다이아몬드 플러스 보너스 수혜 자격을 달성한 다이아몬드 총 BV 및 유자격 그룹 수에 따라 결정됩니다.

※ 계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1로 가정합니다.
※ 본 자료에 기재된 구체적인 보너스 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

02

TTCA
연속 달성 보너스

When you reach your highest goal, choose a new one

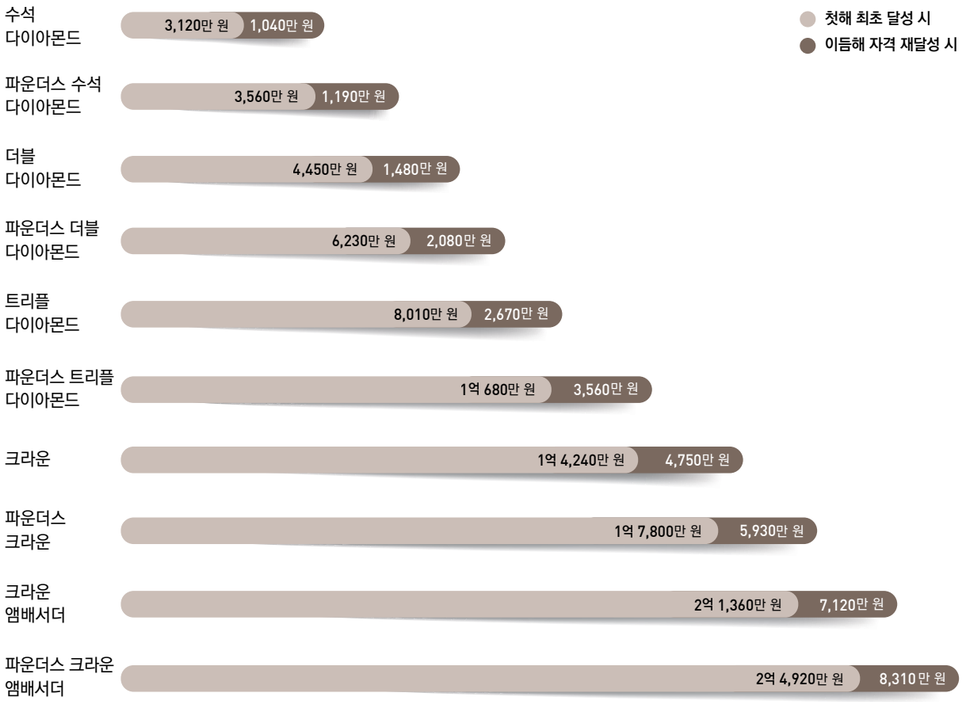
설정한 목표를 성취하였다면, 이제 새로운 목표를 정하고 도전을 시작하세요.

- Rich & Jay

CORE BONUS | TWO TIME CASH AWARD | FOUNDERS ACHIEVEMENT AWARD | CORE PLUS INCENTIVES PROGRAM | VISION BONUS PROGRAM | NON-CASH AWARD

연속 달성 보너스 (TTCA, Two Time Cash Award)

글로벌 자격 인정(GAR) 프로그램을 통해 수석 다이아몬드, 파운더스 수석 다이아몬드, 더블 다이아몬드, 파운더스 더블 다이아몬드, 트리플 다이아몬드, 파운더스 트리플 다이아몬드, 크라운, 파운더스 크라운, 크라운 앰배서더, 파운더스 크라운 앰배서더 자격을 최고 신규 핀으로 달성한 경우 아래와 같이 최초 달성 보너스를 지급하며, 바로 다음 회계연도에 해당 핀을 재달성한 경우에 한하여 재달성 보너스를 지급합니다.



03

FAA
창업자 성취상

The fact that Amway has no upper limit. For anybody. Any age.
Any mature adult can be in the Amway business. We offer freedom.
We offer rewards. We offer recognition and we offer hope.

암웨이는 누구에게나 열려있습니다.
만 19세 이상의 성인이라면 누구나 암웨이 사업을 시작할 수 있습니다.
'자유, 가족, 희망, 보상' 창업 이념을 바탕으로 암웨이는 인정과 보상을 제공합니다.

- Rich & Jay

창업자 성취상 (FAA, Founders Achievement Award)

창업자 성취상은 다이아몬드 이상의 실적과 함께 Amway ABO 윤리강령 및 행동지침을 엄격히 준수하고 윤리적이며
공명정대한 사업을 펼친 ABO를 위해 Amway의 공동 창업자인 리치 디보스, 제이 밴 앤델 두 분이 제공하는 특별 보너스입니다.

자격 요건

- 국내 사업 또는 국제 사업 중 1개 이상의 마켓에서 다이아몬드 보너스 수혜자(DBR)
- 국내 사업 및 국제 사업에서 최소한 4개의 국내 마켓 파운더스 플래티늄 레그 확보
- 글로벌 기준으로 최소 FAA 20점 획득

계산 방법



1. 월간 코어(Core) 보너스

평균 월간 코어 보너스는 회계연도를 기준으로 계산되며, 모든 월간 코어 보너스 소득은 평균 월간 코어 보너스 계산에 반영됩니다.
월간 코어 보너스는 후원수당, 루비 보너스, MD 보너스, 리더십 보너스의 합산으로 계산됩니다. 이때 국제 후원 리더십 보너스도 포함됩니다.
(코어 플러스 인센티브 및 ISD 비즈니스는 해당 없음)

2. FAA 지급 비율 테이블

FAA 지급 비율 계산은 파운더스 플래티늄 레그와 FAA 점수에 따라 결정됩니다. 파운더스 플래티늄 레그와 FAA 점수는 모든 국내 및 국제 사업에 걸쳐 합산되며, 지급 비율을 올리기 위해서는 두 요건을 모두 만족하여야 합니다.

최소 F.PT 레그 수	FAA 점수	FAA 지급 비율
12	150	750%
10	125	700%
	105	650%
	90	600%
8	75	500%
	60	450%
	45	400%
4	35	300%
	27	250%
	20	200%

FAA 보너스 프로그램은 Width와 Depth를 모두 고려하여 보상을 제공합니다. 지급 비율은 각 레그의 Depth를 바탕으로 계산한 모든 자격 레그의 점수를 합산합니다.

※ 창업자 성취상(FAA)은 현행 방문판매 등에 관한 법률 등 관련 법규와 암웨이 ABO 윤리강령 및 행동지침을 철저히 준수하고, Good Standing 지위를 유지한 ABO에 한해 수혜 할 수 있으며, 국제 사업을 운영하고 있는 ABO가 다른 국가에서 윤리강령을 위반하여 ABO 자격이 해지된 경우 Good Standing 지위가 상실되어 본 프로그램 수혜 대상에서 제외됩니다.

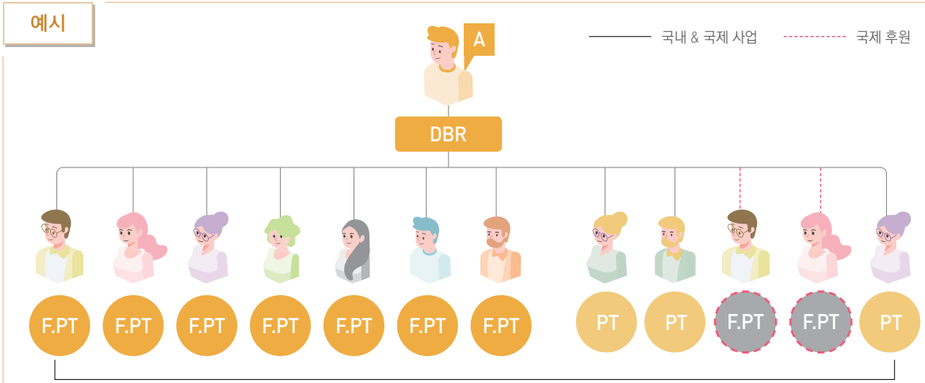
※ 스폰서십 라인 규정을 위반하여 발생한 실적(PV/BV)은 후원자 계열의 구분 없이 본 프로그램의 실적으로 인정되지 않습니다.

01 파운더스 플래티늄 레그

파운더스 플래티늄 레그로 계산하기 위해서는 국내 또는 국제 사업 레그의 다운라인에 파운더스 플래티늄 자격 달성자가 있어야 합니다. 국제 사업 본인의 자격 달성은 파운더스 플래티늄 레그 총합에 반영되지 않으며, 다음의 요소 역시 레그 계산에 반영되지 않습니다.

- **파운더스 플래티늄 달성자가 없는 Q12 레그**
- **국제 후원 파운더스 플래티늄 레그**

예시



국내 및 국제 사업의 F.PT 레그 포함(Q12 인정 조건 포함)
단, 국제 후원 레그 제외

A의 파운더스 플래티늄 레그는 총 7개 (국제 후원 레그 2개 제외)

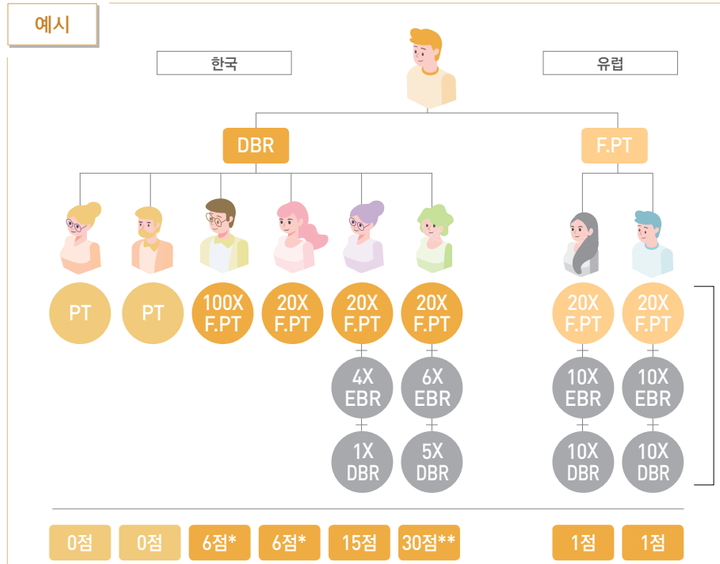
02 FAA 점수

하위 레그의 핀 자격에 따라 FAA 점수가 부여되며, 파운더스 플래티늄의 경우 동일 레그에서 최대 6점까지만 인정합니다. 레그당 획득할 수 있는 FAA 점수는 최대 30점입니다. 국제 사업의 경우 파운더스 플래티늄 레그당 1점보다 큰 점수를 획득하려면, 해당 국가에서 에메랄드 보너스 수혜자(EBR)가 되어야 합니다. 그렇지 않을 경우, 자격을 갖춘 ABO 수에 관계없이 레그당 1점만 인정받게 됩니다.

- **핀별 FAA 점수 및 레그당 최대 점수**

다운라인 핀 자격	FAA 점수	레그당 최대 점수
파운더스 플래티늄 달성자(F.PT)	1	6
에메랄드 보너스 수혜자(EBR)	1.5	제한 없음
다이아몬드 보너스 수혜자(DBR)	3	제한 없음

예시

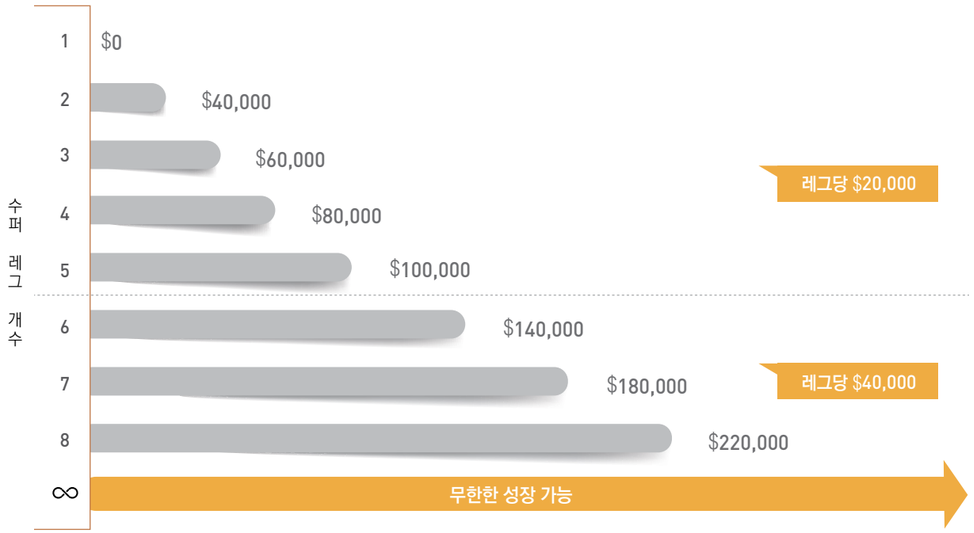


국제 사업에서
레그별 최대 인정 점수를
획득하기 위해서는
해당 국가 내
EBR이어야 합니다.

* 파운더스 플래티늄의 경우 동일 레그에서 최대 6점까지만 인정됩니다.
** 레그당 획득할 수 있는 FAA 점수는 최대 30점입니다.

03 수퍼 레그 보너스

수퍼 레그는 FAA 총점에 30점 이상을 기여한 파운더스 플래티늄 레그를 의미합니다. 750%의 FAA 지급 비율을 달성한 ABO가 2개 이상의 수퍼 레그 보유 시, 수퍼 레그당 $20,000가 추가로 지급됩니다. 수퍼 레그가 6개 이상인 경우에는 6번째 레그부터 수퍼 레그당 $40,000로 적용되며, 여기서 획득할 수 있는 보너스에는 제한이 없습니다.



04

CORE PLUS INCENTIVES PROGRAM
코어 플러스 인센티브 프로그램

Amway is a “we” business. The business is built on the principle of the success of each individual contributing to the success of the whole.

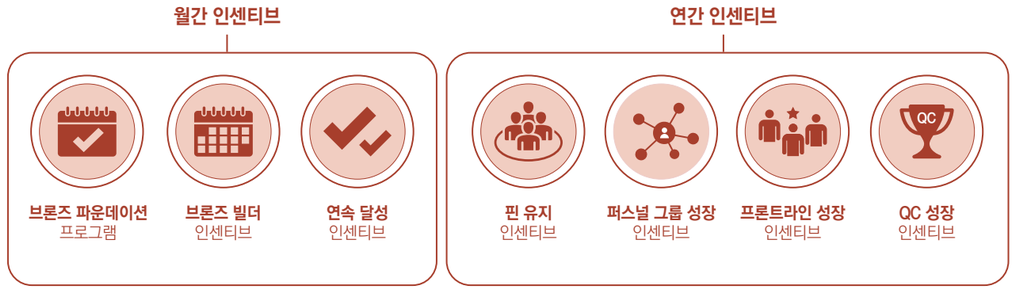
암웨이는 “함께하는” 비즈니스입니다.
암웨이 비즈니스는 각 개인의 성공이 전체의 성공에 이바지한다는 원칙을 바탕으로 세워졌습니다.

- Rich & Jay

코어 플러스 인센티브 프로그램 (Core Plus+ Incentives Program)

암웨이의 보상 프로그램은 변화하는 비즈니스 환경에 맞춰 ABO의 사업 발전과 성공을 지원하는 방향으로 개선되어왔습니다.
끊임없는 연구와 자문을 거쳐 새롭게 도입한 코어 플러스 인센티브 프로그램은 암웨이 보상 체계의 근간이 되는 코어 플랜을 보완하고 충족시키는 인센티브 프로그램입니다.

코어 플러스 인센티브 프로그램은 암웨이 사업을 시작한 신규 ABO가 사업 초기부터 균형 잡힌 탄탄한 비즈니스를 구축하도록 장려하고, 초기 성과에 대해 의미 있는 인센티브를 선사하여 다음 목표를 향해 나아갈 동기를 부여합니다.
코어 플러스 인센티브 프로그램은 초기 사업자뿐 아니라 ABO 리더에게도 보상과 성장의 기회를 제공합니다.
비즈니스 유지와 발전, 그리고 지속적인 성장을 이끄는 리더십에 대해 다양한 인센티브를 지급합니다.
ABO의 성공을 응원하는 코어 플러스. 보상도 성장도 꿈도 플러스됩니다!



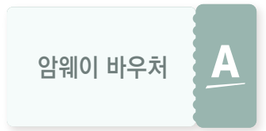
※ 코어 플러스 인센티브 프로그램은 회계연도별 사업 환경에 따라 프로그램 일부 내용이 변경될 수 있습니다.
※ 각 프로그램은 현행 방문판매 등에 관한 법률 등 관련 법규와 암웨이 ABO 윤리강령 및 행동지침을 철저히 준수하고, Good Standing 지위를 유지한 ABO에 한해 수혜할 수 있으며, 국제 사업을 운영하고 있는 ABO가 다른 국가에서 윤리강령을 위반하여 ABO 자격이 해지된 경우 Good Standing 지위가 상실되어 본 프로그램 수혜 대상에서 제외됩니다.
※ 암웨이 ABO 윤리강령 및 행동지침 위반으로 ABO 자격 정지 조치가 진행된 경우, 자격 정지 조치를 받은 ABO 레그에서 조치 기간에 발생한 실적은 업라인의 코어 플러스 인센티브 프로그램 수혜 자격 조건 및 인센티브 산정에서 제외됩니다.
또한 스폰서십 라인 규정을 위반하여 발생한 실적(PV/BV)은 후원자 계열의 구분 없이 본 프로그램의 실적으로 인정되지 않습니다.

2027 회계연도 코어 플러스 인센티브 프로그램 개요

Core Plus+ 초기 인센티브

브론즈 파운데이션 프로그램

대상자	9% (전 회계연도 15% 미만)
핵심 내용	소비자 구축 장려
금액	암웨이 바우처 지급 ※ 최초 달성 월 포함 12개월 내 달성 월에 한해 지급 (단, 최대 3회까지 지급 가능)



브론즈 빌더 인센티브+

대상자	15% (PF15 이후 골드 프로듀서 미만)
핵심 내용	탄탄한 구조 장려
금액	300,000원 ※최초 달성 월 포함 18개월 내 달성 월에 한해 지급 (단, 최대 12회까지 지급 가능)



Core Plus+ 리더 인센티브

연속 달성 인센티브+

대상자	플래티늄 ~ 파운더스 다이아몬드
핵심 내용	핀 성취 장려

핀	최초 달성 금액	재달성 금액
PT	180만 원	180만 원
F.PT	360만 원	360만 원
SAP	470만 원	470만 원
F.SAP	710만 원	710만 원
EME	950만 원	950만 원
F.EME	1,190만 원	1,190만 원
DIA	1,480만 원	1,480만 원
F.DIA	1,780만 원	1,780만 원

핀 유지 인센티브+

대상자	에메랄드 ~ 파운더스 다이아몬드
핵심 내용	핀 유지 장려

최고 달성 핀	재달성 금액
EME	950 만 원
F.EME	1,190 만 원
DIA	1,480 만 원
F.DIA	1,780 만 원

퍼스널 그룹 성장 인센티브+

대상자	플래티늄 ~ 파운더스 다이아몬드
핵심 내용	본인 Q 성장 장려

수혜 타입 \ PQ 개수	6개 ~ 8개	9개 ~ 11개	12개
유지	400 만 원		1,000 만 원
성장	600 만 원	800 만 원	

프론트라인 성장 인센티브+

대상자	파운더스 플래티늄 이상
핵심 내용	다운라인 Q 성장 장려

파운더스 플래티늄

수혜 타입	금액
FQ 유지	100 만 원
1~2개 성장	300 만 원
3~5개 성장	500 만 원
6개 이상 성장	700 만 원

파운더스 루비 이상

※ 기준 보너스: 리더십 보너스+MD 보너스

수혜 타입	다이아몬드 미만	다이아몬드 이상
FQ 유지	10%	20%
1~2개 성장	30%	40%
3~5개 성장	50%	60%
6~11개 성장	70%	80%
12개 이상 성장		100%*

※ 당해 80% 지급 후 이듬해 수혜 조건 달성 시 20% 추가 지급

QC 성장 인센티브+

대상자	수석 다이아몬드 이상
핵심 내용	하위 리더 양성 장려

※ 기준 보너스: 월간 코어 보너스 (후원수당, 루비 보너스, 리더십 보너스, MD 보너스)

글로벌 자격 인정 핀	QC 점수 성장구간 별 지급 비율		
	유지	1.0 ~ 2.5	3.00이상
수석 다이아몬드 파운더스 수석 다이아몬드	20%	30%	40%
더블 다이아몬드 파운더스 더블 다이아몬드	25%	35%	50%
트리플 다이아몬드 파운더스 트리플 다이아몬드	35%	50%	70%
크라운 파운더스 크라운	50%	75%	100%
크라운 앰배서더 파운더스 크라운 앰배서더	65%	100%	130%

※ 자세한 대상자 및 수혜 조건은 프로그램별 상세 페이지를 참고하시기 바랍니다.

소비자 구축 및 구조 형성에 대한 보상

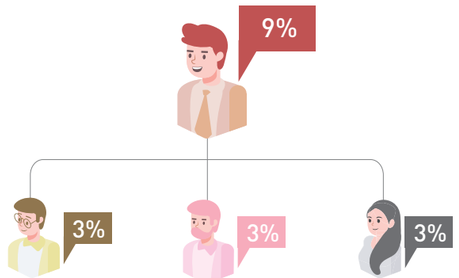
1 브론즈 파운데이션 프로그램 월간 프로그램

대상자

2026 회계연도 (2025년 9월 ~ 2026년 8월) 기간 동안
15% 미만 달성자이며, 2027 회계연도 기간 내 최초 달성자

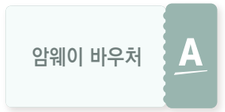
수혜 조건

본인 9% 이상 달성 &
하위 3% 이상 달성한 3개 이상의 레그 후원



혜택

암웨이 바우처 지급



※ 최초 달성 월 포함 12개월 내 달성 월에 한해 지급
(단, 최대 3회까지 지급 가능)

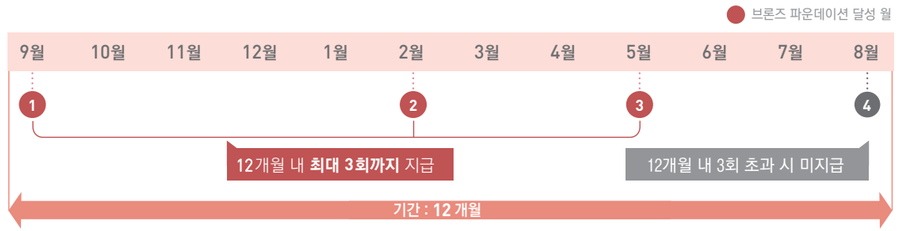
회차	혜택 바우처
1회차	90,000 = 30,000 X 3개 발행
2회차	90,000 = 30,000 X 3개 발행
3회차	90,000 = 30,000 X 3개 발행

※ 암웨이 바우처 사용 조건은 추후 안내 예정

예시 1 브론즈 파운데이션 프로그램 달성 가능 기간 및 횟수



예시 2 최초 달성 월 포함 12개월 내 3회 초과 달성한 경우





※ 본 자료에 기재된 구체적인 인센티브 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

2 브론즈 빌더 인센티브

초기 사업자의 탄탄한 구조 확립에 대해 보상

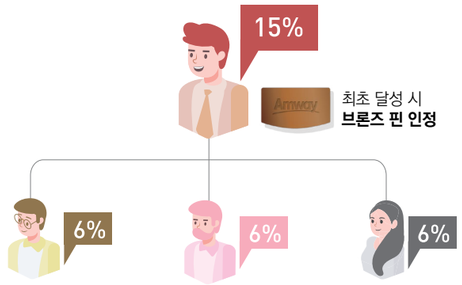
월간 인센티브

대상자

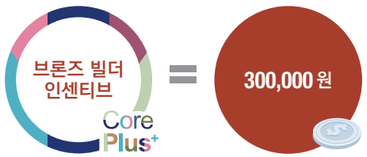
2015 회계연도 이후 (2014년 9월~브론즈 빌더 최초 달성 전월)
골드 프로듀서 미만 달성자

수혜 조건

본인 15% 이상 달성 &
하위 6% 이상 달성한 3개 이상의 레그 후원

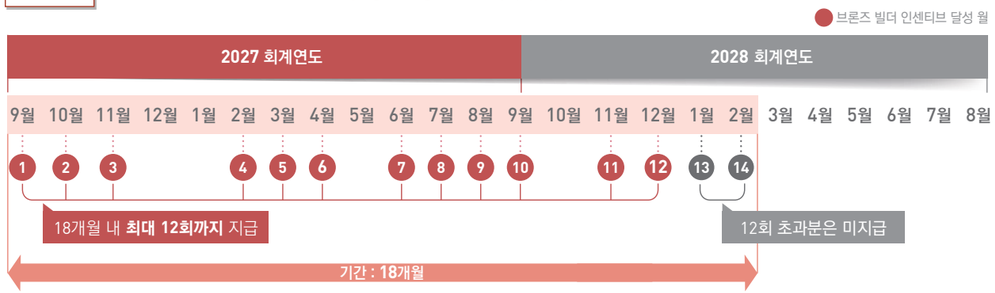


인센티브



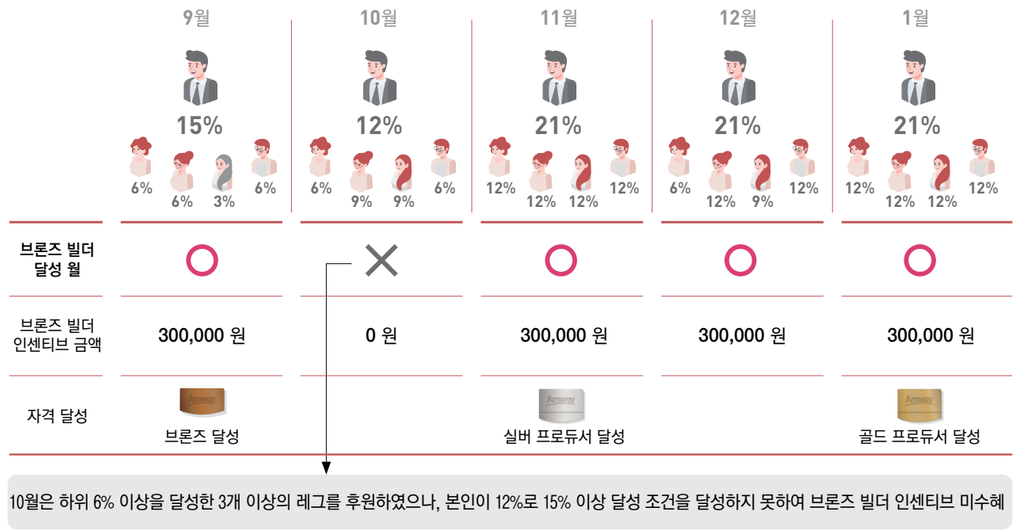
※ 최초 달성 월 포함 18개월 내 달성 월에 한해 지급
(단, 최대 12회까지 지급 가능)

예시 1 브론즈 빌더 인센티브 수령 가능 기간 및 횟수



브론즈 빌더 인센티브 수령 가능한 기간 : 최초 달성 월 포함 18개월 내

예시 2 브론즈 빌더 인센티브 달성 월 알아보기



10월은 하위 6% 이상을 달성한 3개 이상의 레그를 후원하였으나, 본인이 12%로 15% 이상 달성 조건을 달성하지 못하여 브론즈 빌더 인센티브 미수혜

예시 3 이전 회계연도 달성 핀에 따른 브론즈 빌더 인센티브 대상 알아보기



※ 본 자료에 기재된 구체적인 인센티브 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

3 연속 달성 인센티브 월간 인센티브

최초 자격 달성 및 연속 재달성에 대한 보상

대상자

플래티늄~파운더스 다이아몬드

수혜 조건

국내 사업(레그) 기준, 2027 회계연도 해당 핀
최초 달성 및 2028 회계연도 자격 재달성 시



※ 최고 달성 핀 대비 높은 핀을 달성한 경우가 아니어도, 최초 달성한 핀에 대해 연속 달성 인센티브가 지급됩니다.
※ 에메랄드 이상의 연속 달성 인센티브는 2015 회계연도 이후에 달성한 이력이 없는 핀을 국내 레그 기준으로 달성하면 최초 달성으로 인정합니다.
※ 국내 사업 핀은 국내 레그를 통해서만 달성 가능하며, 국제 사업을 포함하여 달성한 경우는 대상자에 해당하지 않습니다.
※ 자격 재달성 시 수령하는 일시불 보너스는 재달성 시점인 2028 회계연도에 지급됩니다.
※ 연속 달성 인센티브는 2027 회계연도 내에서 동일한 핀을 최초 달성하고 재달성하더라도 최초 달성에 대해서만 1회 지급됩니다.
재달성에 대한 인센티브는 2028 회계연도에 동일 핀을 다시 달성한 경우에 지급됩니다.

자격 인정 조건(플래티늄~파운더스 다이아몬드)

달성 핀	자격 인정 조건
플래티늄	신규 달성 : 12개월 내 SP 유자격 월 6개월 달성(최소 3개월 SP 조건 연속 달성) 재달성 : 1회계연도 내 SP 유자격 월 6개월 달성(3개월 연속 달성 조건 없음)
파운더스 플래티늄	1회계연도 내 SP 유자격 월 12개월 달성
사파이어	사파이어 유자격 월 조건* 6개월 이상 달성 * (1) SP 유자격 월 달성한 그룹 2개 후원과 개인 그룹 400만 PV 이상 달성 또는 (2) SP 유자격 월 달성한 그룹 3개 이상 후원
파운더스 사파이어	1회계연도 내 사파이어 유자격 월 조건 12개월 달성
에메랄드	1회계연도 내 6개월 이상 SP 유자격 월 달성한 국내 레그 3개 이상 후원
파운더스 에메랄드	1회계연도 내 12개월 동안 SP 유자격 월 달성한 국내 레그 3개 이상 후원
다이아몬드	1회계연도 내 6개월 이상 SP 유자격 월 달성한 국내 레그 6개 이상 후원
파운더스 다이아몬드	1회계연도 내 12개월 동안 SP 유자격 월 달성한 국내 레그 6개 이상 후원

※ 루비 이상의 자격을 인정 받기 위해서는 자국 내 유자격 플래티늄을 달성하여야 합니다.

예시 1 플래티늄 달성 / 차기 회계연도 핀 자격 유지

PF26 마감 최고 핀 자격	PF27 마감 핀 자격	PF28 마감 핀 자격
골드 프로듀서	플래티늄	플래티늄 (핀 자격 유지)

플래티늄으로 핀 성장을 함으로써

PF27 플래티늄 최초 달성 180만 원 + PF28 플래티늄 재달성 180만 원 = 인센티브 360만 원 Core Plus+

※ 자격 재달성 시 수령하는 일시불 보너스는 재달성 시점인 2028 회계연도에 지급

예시 2 플래티늄 달성 / 차기 회계연도 핀 자격 미유지

PF26 마감 최고 핀 자격	PF27 마감 핀 자격	PF28 마감 핀 자격
골드 프로듀서	플래티늄	골드 프로듀서 (핀 자격 미유지)

플래티늄으로 핀 성장을 함으로써

PF27 플래티늄 최초 달성 180만 원 = 인센티브 180만 원 Core Plus+

※ 2028 회계연도에 플래티늄 핀 자격을 유지하지 못하였으므로 재달성 인센티브 수혜 불가

예시 3 핀 동시 달성 / 차기 회계연도 핀 자격 일부 유지

PF26 마감 최고 핀 자격	PF27 마감 핀 자격	PF28 마감 핀 자격
골드 프로듀서	파운더스 플래티늄 (플래티늄 동시 달성)	플래티늄 (파운더스 플래티늄 핀 자격 미유지)

파운더스 플래티늄으로 핀 성장을 함으로써

PF27 플래티늄 최초 달성 180만 원 + PF27 파운더스 플래티늄 최초 달성 360만 원 + PF28 플래티늄 재달성 180만 원 = 인센티브 720만 원 Core Plus+

※ 자격 재달성 시 수령하는 일시불 보너스는 재달성 시점인 2028 회계연도에 지급
※ 2028 회계연도에 파운더스 플래티늄 핀 자격은 유지하지 못하였으므로 파운더스 플래티늄 재달성 인센티브 수혜 불가

예시 4 핀 성장 / 재달성 보너스 인정

PF25 마감 최고 핀 자격	PF26 마감 핀 자격	PF27 마감 핀 자격
사파이어	에메랄드 (파운더스 사파이어 미달성)	파운더스 에메랄드 (파운더스 사파이어 동시 달성)

파운더스 에메랄드로 핀 성장을 함으로써

PF27 파운더스 에메랄드 최초 달성 1,190만 원 + PF27 파운더스 사파이어 최초 달성 710만 원 + PF27 에메랄드 재달성 950만 원 = 인센티브 2,850만 원 Core Plus+

※ 본 자료에 기재된 구체적인 인센티브 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

예시 5 국내 사업 핀 기준으로 최초 달성 시

PF25 마감 최고 핀 자격	PF26 마감 핀 자격	PF27 마감 핀 자격
파운더스 사파이어	에메랄드 (국제 후원 Q 포함 달성)	파운더스 에메랄드 (국내 레그로 에메랄드 & 파운더스 에메랄드 최초 & 동시 달성)

파운더스 에메랄드로 핀 성장을 함으로써

PF27 파운더스 에메랄드 최초 달성 1,190만 원 + PF27 에메랄드 최초 달성 (국내 레그 기준) 950만 원 = 인센티브 2,140만 원 Core Plus+

예시 6 PF15 이후 자격 최초 달성 시 (에메랄드 이상)

PF14 이전 최고 핀	PF15~PF26 마감 핀 자격	PF27 마감 핀 자격
다이아몬드 (파운더스 에메랄드 달성 이력 없음)	에메랄드	다이아몬드 (파운더스 에메랄드 동시 달성)

PF27 다이아몬드 최초 달성 1,480만 원 + PF27 파운더스 에메랄드 최초 달성 1,190만 원 = 인센티브 2,670만 원 Core Plus+

※에메랄드 이상 핀의 경우, PF15 이후 신규 달성 시 최초 달성으로 인정

예시 7 국내 레그 기준으로 최초 달성 시

PF21 이전 최고 핀 자격	PF22~PF26 마감 핀 자격	PF27 마감 핀 자격
파운더스 다이아몬드 (FAA 8점으로 달성)	다이아몬드	파운더스 다이아몬드 (국내 레그로 최초 달성)

과거에 FAA 점수로 파운더스 다이아몬드를 달성했다가,
국내 레그로는 최초로 해당 핀을 달성한 경우

PF27 파운더스 다이아몬드 최초 달성 1,780만 원 = 인센티브 1,780만 원 Core Plus+

※ 본 자료에 기재된 구체적인 인센티브 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

4 재달성에 대한 보상 핀 유지 인센티브 연간 인센티브

대상자

2027 회계연도 마감 기준 유자격
에메랄드 ~ 파운더스 다이아몬드

수혜 조건

아래 두가지 조건을 모두 만족한 경우
1) 2027 회계연도 동안 연속 달성 인센티브 미수혜
2) 2027 회계연도 마감 기준 최고 달성 핀 재달성

인센티브

에메랄드	950만 원
파운더스 에메랄드	1,190만 원
다이아몬드	1,480만 원
파운더스 다이아몬드	1,780만 원

예시 1 최고 달성 핀을 재달성한 경우

PF24 이전 최고 핀 자격	PF25~PF26 마감 핀 자격	PF27 마감 핀 자격
사파이어	에메랄드	에메랄드

에메랄드 핀이 최고 달성 핀으로서 3년째 재달성한 경우 → 인센티브 950만 원 Core Plus+

2025 회계연도에 에메랄드 핀을 최초 달성하고,
2026 회계연도에 재달성하여 연속 달성 인센티브를 수혜한 것으로 가정

예시 2 최고 달성 핀을 다시 재달성한 경우

PF25 마감 최고 핀 자격	PF26 마감 최고 핀 자격	PF27 마감 최고 핀 자격
에메랄드	파운더스 플래티늄	에메랄드

에메랄드 핀이 최고 달성 핀으로서 PF26에 핀 하락 이후 PF27에 재달성한 경우 → 인센티브 950만 원 Core Plus+

예시 3 연속 달성 인센티브 수혜한 경우

PF26 마감 최고 핀 자격	PF27 마감 핀 자격
에메랄드	파운더스 에메랄드

인센티브 미수혜

※ PF27 기간 동안 파운더스 에메랄드 핀을 최초로 달성하였으며, 이에 따라 해당 기간의 최고 달성 핀은 파운더스 에메랄드.
파운더스 에메랄드 **최초 달성**에 따라 **연속 달성 인센티브 수혜** 대상에 해당하며, **최고 달성 핀인 파운더스 에메랄드는 재달성이 아니므로 핀 유지 인센티브 미수혜.**

5 본인 Q 성장에 대해 보상
퍼스널 그룹 성장 인센티브 연간 인센티브

대상자

2027 회계연도 마감 기준 유자격 플래티늄 ~ 파운더스 다이아몬드

수혜 조건

아래 두가지 조건을 모두 만족한 경우
1) 전년 대비 핀 유지 또는 성장
2) 전년 대비 PQ 유지 또는 성장

인센티브

수혜 타입 \ PQ 개수	6개 ~ 8개	9개 ~ 11개	12개
유지	**400**만 원		**1,000**만 원
성장	**600**만 원	**800**만 원	

※ 파운더스 플래티늄 특별 인정 조건
2027 회계연도 마감 기준 파운더스 플래티늄이면서, 전년도 PQ 12개 달성 이후 당해 연도에 핀을 유지하며 PQ 10개 또는 11개를 달성한 경우, 각각 PQ 10개 유지 또는 PQ 11개 유지로 인정

PQ(Personal Q) 달성 조건

아래 2가지 조건 중 하나 이상을 만족한 월은 Personal Q 유자격 월 개수에 포함됩니다.

조건 1 개인 그룹 루비 PV 1,000만 이상 달성



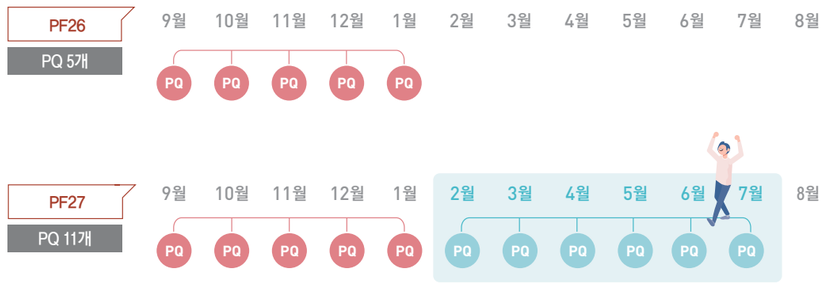
조건 2 개인 그룹 루비 PV 400만 이상 달성 &
하위 21% 유자격 레그 1개 이상 후원



PQ 성장 예시와 인센티브 금액 계산 방법

PQ(Personal Q) 성장 예시

직전 회계연도 마감 기준 달성한 PQ 개수와 올해 마감 기준의 PQ 개수를 비교하여 성장 여부가 결정됩니다.



인센티브 계산하기



1. 전년 대비 PQ 성장
2. PF27 PQ 11개 달성

※ 전년 대비 핀 유지 또는 성장 가정

예시 1 PQ 9개 유지 시

	PF26	PF27
달성 핀	파운더스 플래티늄	파운더스 플래티늄
Personal Q	9 PQ	9 PQ

PQ 9개 유지

1. 전년 대비 PQ 유지
2. PF27 PQ 9개 달성

400 만 원

예시 2 PQ 성장 및 PQ 6개 달성 시

	PF26	PF27
달성 핀	플래티늄	플래티늄
Personal Q	5 PQ	6 PQ

PQ 1개 성장

1. 전년 대비 PQ 성장
2. PF27 PQ 6개 달성

600 만 원

예시 3 PQ 성장 및 PQ 11개 달성 시

	PF26	PF27
달성 핀	플래티늄	파운더스 플래티늄
Personal Q	6 PQ	11 PQ

PQ 5개 성장

1. 전년 대비 PQ 성장
2. PF27 PQ 11개 달성

800 만 원

※ 본 자료에 기재된 구체적인 인센티브 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

예시 4 PQ 12개 유지 시

	PF26	PF27
달성 핀	파운더스 플래티늄	파운더스 플래티늄
Personal Q	12 PQ	12 PQ

PQ 12개 유지

1. 전년 대비 PQ 유지
2. PF27 PQ 12개 달성

1,000 만 원

예시 5 파운더스 플래티늄 특별 인정 조건* 달성 시

	PF26	PF27
달성 핀	파운더스 플래티늄	파운더스 플래티늄 ✓
Personal Q	12 PQ ✓	10 PQ ✓

PQ 2개 하락

1. 파운더스 플래티늄으로 전년 대비 핀 유지
2. PF27 PQ 10개 달성 및 전년 대비 PQ 유지 (파운더스 플래티늄 특별 인정 조건* 달성)

400 만 원

*** 파운더스 플래티늄 특별 인정 조건**
2027 회계연도 마감 기준 파운더스 플래티늄이면서, 전년도 PQ 12개 달성 이후 당해 연도에 핀을 유지하며 PQ 10개 또는 11개를 달성한 경우, 각각 PQ 10개 유지 또는 PQ 11개 유지로 인정

예시 6 핀이 사파이어에서 파운더스 플래티늄으로 하락하고 PQ는 성장 시

	PF26	PF27
달성 핀	사파이어	파운더스 플래티늄
Personal Q	6 PQ	12 PQ

PQ 6개 성장

인센티브 미수혜

※ 전년 대비 핀 유지 또는 성장 조건을 만족하지 못하여 미수혜

※ 본 자료에 기재된 구체적인 인센티브 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

6 다운라인 Q 성장에 대해 보상
프론트라인 성장 인센티브 연간 인센티브

대상자

2027 회계연도 마감 기준 유자격 파운더스 플래티늄 이상

수혜 조건

아래 두가지 조건을 모두 만족한 경우
1) 전년 대비 핀 유지 또는 성장
2) 전년 대비 FQ 유지 또는 성장

인센티브

파운더스 플래티늄

수혜 타입	금액
FQ 유지	**100**만 원
1~2개 성장	**300**만 원
3~5개 성장	**500**만 원
6개 이상 성장	**700**만 원

※ 기준 보너스에 따른 계산 없이 책정된 금액 수혜

파운더스 루비 이상

계산 방식



※ 당 회계연도에 받은 리더십 보너스와 MD 보너스의 연간 합산 금액을 기준으로, 해당 금액에 지급 비율을 곱하여 인센티브가 산정됩니다.
※ 국제 후원 리더십 보너스는 코어 플러스 인센티브 계산에 포함되지 않습니다.

지급 비율

수혜 타입	다이아몬드 미만	다이아몬드 이상
FQ 유지	**10%**	**20%**
1~2개 성장	**30%**	**40%**
3~5개 성장	**50%**	**60%**
6~11개 성장	**70%**	**80%**
12개 이상 성장		**100%***

* 다이아몬드 이상 FQ 12개 이상 성장 시, 기준연도에 80% 지급되고, 이듬해 수혜 조건 달성 시 기준연도 기준으로 20% 추가 지급

FQ(Frontline Q)란?

한 회계연도 내 본인이 국내에서 직접 또는 대리로 후원하는 레그로부터 발생한 21% 유자격 월을 말합니다.

FQ(Frontline Q) 성장 예시

직전 회계연도 마감 기준 달성한 FQ 개수와 올해 마감 기준의 FQ 개수를 비교하여 성장 여부가 결정됩니다.



예시 1 파운더스 플래티늄 핀 유지하고 FQ 유지한 경우

PF26	PF27
파운더스 플래티늄	파운더스 플래티늄
12 FQ	12 FQ

FQ 유지

100 만 원

예시 2 파운더스 플래티늄 핀 성장하면서 FQ가 6개 성장한 경우

PF26	PF27
플래티늄	파운더스 플래티늄
6 FQ	12 FQ

FQ 6개 성장

700 만 원

예시 3 FQ 유지 및 성장에 따른 예상 인센티브 금액 비교 1 (에메랄드 예시)

수혜 타입	기준 보너스	지급 비율	인센티브 금액
FQ 유지	리더십 보너스 + MD 보너스 = **3,000**만 원	**10%**	**300만 원**
1~2개 성장		**30%**	**900만 원**
3~5개 성장		**50%**	**1,500만 원**
6개 이상 성장		**70%**	**2,100만 원**

예시 4 FQ 유지 및 성장에 따른 예상 인센티브 금액 비교 2 (다이아몬드 예시)

수혜 타입	기준 보너스	지급 비율	인센티브 금액
FQ 유지	리더십 보너스 + MD 보너스 = **6,000**만 원	**20%**	**1,200만 원**
1~2개 성장		**40%**	**2,400만 원**
3~5개 성장		**60%**	**3,600만 원**
6개~11개 성장		**80%**	**4,800만 원**
12개 이상		**100%**	**4,800만 원 + 1,200만 원(이듬해)***

* 다이아몬드 이상 FQ 12개 이상 성장 시, 기준연도에 80% 지급되고, 이듬해 수혜 조건 달성 시 기준연도 기준으로 20% 추가 지급

※ 본 자료에 기재된 구체적인 인센티브 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

예시 5 사파이어로 핀 성장하면서 FQ가 6개 성장한 경우

	PF26	PF27
달성 핀	파운더스 플래티늄	사파이어
Frontline Q	12 FQ	18 FQ

FQ 6개 성장

리더십+ MD 보너스 1,800만 원 × FQ 6개 성장 70% = 인센티브 1,260만 원 Core Plus+

예시 6 핀을 유지하고 FQ가 6개 성장한 경우

	PF26	PF27
달성 핀	에메랄드	에메랄드
Frontline Q	24 FQ	30 FQ

FQ 6개 성장

리더십+ MD 보너스 3,600만 원 × FQ 6개 성장 70% = 인센티브 2,520만 원 Core Plus+

예시 7 FQ 3개 성장하였으나, 핀이 하락한 경우

	PF26	PF27
달성 핀	다이아몬드	파운더스 에메랄드
Frontline Q	36 FQ	39 FQ

FQ 3개 성장

인센티브 미수혜

※ 전년 대비 핀 유지 또는 성장 조건을 만족하지 못하여 미수혜

예시 8 FQ 개수를 유지하고 핀 성장으로 지급 비율 구간 변경

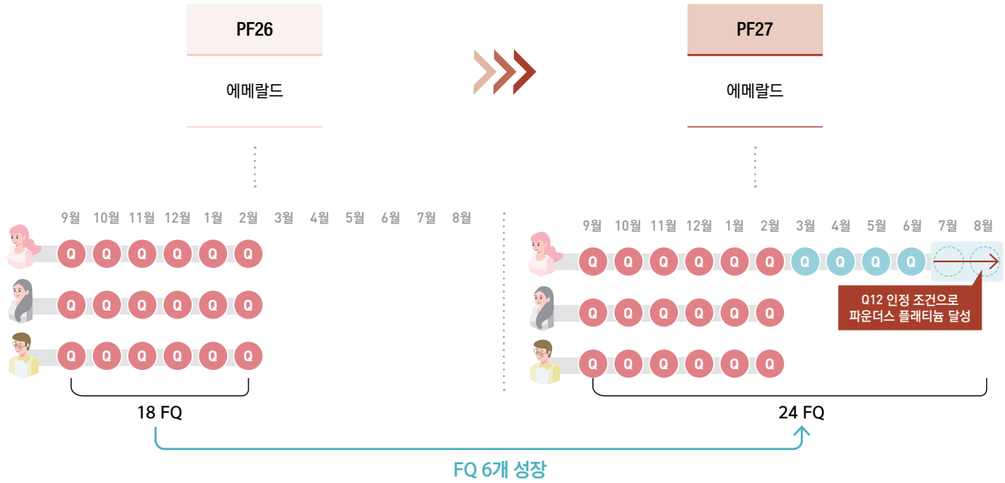
	PF26	PF27
달성 핀	파운더스 에메랄드	다이아몬드
Frontline Q	42 FQ	42 FQ

FQ 유지

리더십+ MD 보너스 4,500만 원 × FQ 유지 20% = 인센티브 900만 원 Core Plus+

※ 본 자료에 기재된 구체적인 인센티브 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

예시 9 Q12 인정 조건에 의해 Q 성장 개수가 적용되는 경우



PF27 FQ 개수는 22개이나, 첫 번째 레그가 Q12 인정 조건으로
파운더스 플래티늄을 달성하였으므로 총 FQ 개수 24개로 인정됨

리더십+ MD 보너스 3,200만 원 × FQ 6개 성장 70% = 인센티브 2,240만 원 Core Plus+

Q12 인정 조건

1) VE(Volume Equivalency)를 통한 본인 및 상위 스폰서 파운더스 핀 자격 달성

① 본인 파운더스 핀 자격 달성

10개월 이상 SP 유자격 월을 달성하고 Q12 실적의 120% (10,000,000PV X 12개월 X 120% = 144,000,000PV)를 VE(Volume Equivalency:하위 다운라인 전체의 합산 볼륨)로 달성한 경우, SP 유자격 월을 12개월 달성한 것과 동일하게 인정되어 이에 따른 파운더스 핀의 성취가 가능합니다.

② 상위 스폰서 파운더스 핀 자격 달성

상기 조건을 달성한 레그 역시 Q12 레그로 인정되어 이에 따른 스폰서의 파운더스 핀 자격 인정 시 기존의 Q12 레그와 동일하게 적용됩니다.

2) 연간 그룹 PV를 통한 본인 및 상위 스폰서 파운더스 핀 자격 달성

① 본인 파운더스 핀 자격 달성

10개월 이상 SP 유자격 월을 달성하고 Q12 실적의 100%(10,000,000PV X 12개월 X 100% = 120,000,000PV)를 연간 그룹 PV로 달성한 경우, SP 유자격 월을 12개월 달성한 것과 동일하게 인정되어 이에 따른 파운더스 핀의 성취가 가능합니다.

② 상위 스폰서 파운더스 핀 자격 달성

상기 조건을 달성한 레그 역시 Q12 레그로 인정되어 이에 따른 스폰서의 파운더스 핀 자격 인정 시 기존의 Q12 레그와 동일하게 적용됩니다.

3) 위 Q12 인정 조건은 인센티브 산정을 위한 계산 시, 과거 회계연도의 개인별 성장 기준에도 동일하게 적용됩니다.

※ 본 자료에 기재된 구체적인 인센티브 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

예시 10 다이아몬드 FQ 12개 성장으로 80% 수혜 후 이듬해 FQ 유지 성장으로 20% 추가 수혜한 경우

	PF26	PF27
달성 핀	다이아몬드	다이아몬드
Frontline Q	36 FQ	48 FQ

FQ 12개 성장

2027 회계연도 FQ 12개 성장에 대해 80% 수혜

리더십+ MD 보너스 5,000만 원 × FQ 12개 성장 당해 지급 80% = 인센티브 4,000만 원 Core Plus+

	PF27	PF28
달성 핀	다이아몬드	다이아몬드
Frontline Q	48 FQ	50 FQ

FQ 2개 성장

① 2028 회계연도 FQ 성장분에 대해 수혜

리더십+ MD 보너스 6,000만 원 × FQ 2개 성장 40%* = 인센티브 2,400만 원 Core Plus+

*PF28 코어 플러스 인센티브 프로그램은 변동될 수 있습니다.

② 2027 회계연도 FQ 성장분 유지에 대해 20% 추가 수혜

리더십+ MD 보너스 5,000만 원 × FQ 12개 성장분 유지에 대해 20% = 인센티브 1,000만 원 Core Plus+

+

=

인센티브 3,400만 원 Core Plus+

최종금액

※ 본 자료에 기재된 구체적인 인센티브 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

예시 11 다이아몬드 FQ 12개 성장으로 80% 수혜 후 이듬해 FQ 하락으로 20% 미수혜한 경우

	PF26	PF27
달성 핀	다이아몬드	다이아몬드
Frontline Q	36 FQ	48 FQ

FQ 12개 성장

2027 회계연도 FQ 12개 성장에 대해 80% 수혜

리더십+ MD 보너스 5,000만 원 × FQ 12개 성장 당해 지급 80% = 인센티브 4,000만 원 Core Plus+

	PF27	PF28
달성 핀	다이아몬드	다이아몬드
Frontline Q	48 FQ	42 FQ

FQ 6개 하락

2028 회계연도 FQ 하락으로 20% 미수혜

인센티브 미수혜

※ 전년 대비 FQ 유지 또는 성장 조건을 만족하지 못하여 미수혜

※ 본 자료에 기재된 구체적인 인센티브 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

7 QC 성장 인센티브 연간 인센티브

수석 다이아몬드 이상 리더님들의 리더십 역량 강화에 대해 보상

대상자

2027 회계연도 마감 기준
국내 유자격 다이아몬드(다이아몬드 보너스 수혜자)이며
수석 다이아몬드 이상

수혜 조건

아래 두가지 조건을 모두 만족한 경우
1) 전년 대비 핀 유지 또는 성장
2) 전년 대비 QC 유지 또는 성장

계산 방법

QC 성장 인센티브 = 월간 코어 보너스 (후원수당, 리더십 보너스, 루비 보너스, MD 보너스) × 지급 비율 (핀 및 QC 성장 점수에 따라 결정)

※ 당 회계연도에 받은 월간 코어 보너스 4종의 연간 합산 금액을 기준으로, 해당 금액에 지급 비율을 곱하여 인센티브가 산정됩니다.
※ 국제 후원 리더십 보너스는 코어 플러스 인센티브 계산에 포함되지 않습니다.

지급 비율

	QC 점수 성장구간 별 지급 비율		
글로벌 자격 인정 핀	**유지**	**1.0 ~ 2.5 QC 성장**	**3.0 QC 이상 성장**
수석 다이아몬드 / 파운더스 수석 다이아몬드	20%	30%	40%
더블 다이아몬드 / 파운더스 더블 다이아몬드	25%	35%	50%
트리플 다이아몬드 / 파운더스 트리플 다이아몬드	35%	50%	70%
크라운 / 파운더스 크라운	50%	75%	100%
크라운 앰배서더 / 파운더스 크라운 앰배서더	65%	100%	130%

※ 전년 대비 QC 점수가 1점 미만 성장하는 경우, QC 유지에 해당합니다.

예시 1 QC 1.0점 성장 시

PF26		PF27	
핀	QC 점수	핀	QC 점수
수석 다이아몬드	10점	수석 다이아몬드	11점

QC 1점 성장

월간 코어 보너스 1억 x 30%
= 3,000만 원 수혜

예시 2 QC 3.0점 성장 시

PF26		PF27	
핀	QC 점수	핀	QC 점수
더블 다이아몬드	26.5점	더블 다이아몬드	29.5점

QC 3점 성장

월간 코어 보너스 1억 8천만 원 x 50%
= 9,000만 원 수혜

예시 3 QC 유지 시

PF26		PF27	
핀	QC 점수	핀	QC 점수
더블 다이아몬드	30점	더블 다이아몬드	30점

QC 점수 유지

월간 코어 보너스 2억 1천만 원 x 25%
= 5,250만 원 수혜

예시 4 QC 하락 시

PF26		PF27	
핀	QC 점수	핀	QC 점수
더블 다이아몬드	30점	더블 다이아몬드	28점

QC 2점 하락

QC 점수 하락으로 미수혜

예시 5 QC는 유지하였으나 핀이 하락한 경우

PF26		PF27	
핀	QC 점수	핀	QC 점수
수석 다이아몬드	10점	파운더스 다이아몬드	10점

QC 점수 유지

QC 점수 10점을 유지하였으나,
QC 성장 인센티브 대상자 조건을 만족하지 못하여 미수혜

※ 본 자료에 기재된 구체적인 인센티브 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

05

VISION BONUS PROGRAM
비전 보너스 프로그램

We value each and every individual and their achievement

정상을 향해 꾸준히 나아가세요.
그리고 당신이 세운 최고의 목표에 도달할 때까지 멈추지 마세요.

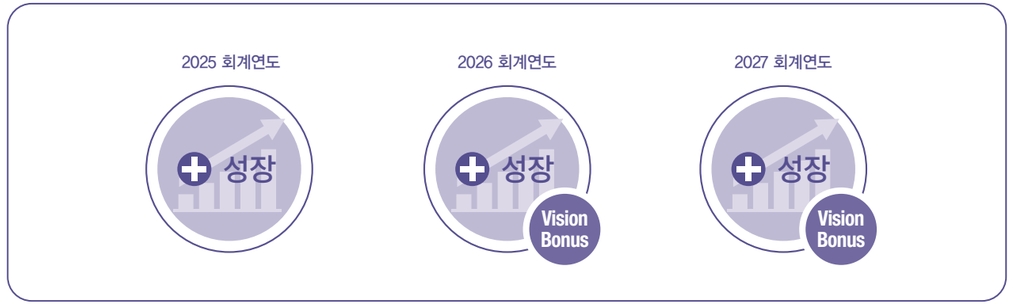
- Rich & Jay

비전 보너스 프로그램 (Vision Bonus Program)

지속적인 성장으로 달라질 미래, 비전 보너스

'안정'과 '지속'이라는 비즈니스 성공 공식이 담긴 '비전 보너스'는 ABO 리더의 성장을 돕는 새로운 인센티브 프로그램 입니다.
매년 안정적인 성장으로 단단한 비즈니스 구조를 만들어 소득 경쟁력까지 강화하기를 바라는 마음으로 인센티브를 기획했습니다.

'비전 보너스'는 2년 혹은 3년 연속 꾸준히 성장하는 ABO 리더의 노력을 인정하며, 보다 많은 사람들이 지속적인 성장을 이룰 수 있도록 새로운 보상으로 장려합니다. 이를 통해 안정적이고 지속적인 성장을 지원하고 소득 경쟁력을 갖출 수 있도록 돕습니다. 더 높게, 더 넓은 곳으로, 더 멀리 나아가는 비즈니스 성공의 원동력이 '비전 보너스'입니다.



※ 비전 보너스 프로그램은 회계연도별 사업 환경에 따라 프로그램 일부 내용이 변경될 수 있습니다.
※ 각 프로그램은 현행 방문판매 등에 관한 법률 등 관련 법규와 암웨이 ABO 윤리강령 및 행동지침을 철저히 준수하고, Good Standing 지위를 유지한 ABO에 한해 수혜할 수 있으며, 국제 사업을 운영하고 있는 ABO가 다른 국가에서 윤리강령을 위반하여 ABO 자격이 해지된 경우 Good Standing 지위가 상실되어 본 프로그램 수혜 대상에서 제외됩니다.
※ 암웨이 ABO 윤리강령 및 행동지침 위반으로 ABO 자격 정지 조치가 진행된 경우, 자격 정지 조치를 받은 ABO 레그에서 조치 기간에 발생한 실적은 업라인의 비전 보너스 프로그램 수혜 자격 조건 및 인센티브 산정에서 제외됩니다.
또한 스폰서십 라인 규정을 위반하여 발생한 실적(PV/BV)은 후원자 계열의 구분 없이 본 프로그램의 실적으로 인정되지 않습니다.

대상자

수혜연도 마감 기준 Q12 레그를 3개 이상 보유한 국내 유자격 다이아몬드 (다이아몬드 보너스 수혜자) 이상



수혜 조건

아래 두가지 조건을 모두 만족한 경우

1) 전년 대비 핀 유지 또는 성장 조건 2년 연속 또는 3년 연속 만족
2) 아래 대상에 맞는 조건을 2년 연속 또는 3년 연속 만족

수혜연도 마감 핀	수혜 조건
다이아몬드 ~ 파운더스 수석 다이아몬드	FQ 조건 : 전년 대비 FQ 3개 이상 성장
더블 다이아몬드 이상	아래 두 가지 조건 중 한 개 이상 만족 FQ 조건 : 전년 대비 FQ 3개 이상 성장 QC 조건 : 전년 대비 QC 1.0점 이상 성장

계산 방법



수혜연도 마감 핀	기준 금액
다이아몬드 ~ 파운더스 수석 다이아몬드	2년 연속 성장 : 성장한 2년 동안의 FQ 성장 금액 의 평균 3년 연속 성장 : 성장한 3년 동안의 FQ 성장 금액 의 평균
더블 다이아몬드 이상	2년 연속 성장 : 성장한 2년 동안의 FQ 성장 금액 과 QC 성장 금액 중 큰 금액의 평균 3년 연속 성장 : 성장한 3년 동안의 FQ 성장 금액 과 QC 성장 금액 중 큰 금액의 평균

FQ 성장 금액

리더십 보너스 + MD 보너스 × FQ 성장에 따른 비율

FQ 성장	3 ~ 5개	6 ~ 11개	12개 이상
다이아몬드 미만	50%	70%	
다이아몬드 이상	60%	80%	100%*

* 다이아몬드 이상 FQ 12개 이상 성장 시, 기준연도에 80% 지급되고, 이듬해 수혜 조건 달성 시 기준연도 기준으로 20% 추가 지급

※ 당 회계연도에 받은 리더십 보너스와 MD 보너스의 연간 합산 금액을 기준으로, 해당 금액에 지급 비율을 곱하여 금액 산정
※ 국제 후원 리더십 보너스는 계산에 불포함

QC 성장 금액

월간 코어 보너스 × QC 성장에 따른 비율

QC 성장	1.0 ~ 2.5 점	3.0점 이상
수석 다이아몬드	30%	40%
더블 다이아몬드	35%	50%
트리플 다이아몬드	50%	70%
크라운	75%	100%
크라운 앰배서더	100%	130%

※ 당 회계연도에 받은 월간 코어 보너스 4종의 연간 합산 금액을 기준으로, 해당 금액에 지급 비율을 곱하여 금액 산정
※ 파운더스 핀은 동일한 핀 레벨의 비율로 적용
※ 국제 후원 리더십 보너스는 계산에 불포함

용어 정리

수혜연도: 비전 보너스를 수혜하는 해로 연속 성장한 해
Q12 레그: 한 회계연도 내 12개월 동안 SP 유자격 월을 달성한 레그 [Q12 인정 조건(10개월 이상 SP 유자격 월을 달성하고 Q12 실적의 120%를 VE로 달성하거나, 또는 Q12 실적의 100%를 연간 그룹 PV로 달성 시 Q12 레그와 동일하게 적용) 포함]
FQ(Frontline Q): 한 회계연도 내 본인이 국내에서 직접 또는 대리로 후원하는 레그로 부터 발생한 21% 유자격 월
QC(Qualification Credit): 글로벌 자격 인정(GAR) 프로그램에서 파운더스 플래티늄 레그로 인정된 각 레그의 다운라인 핀 레벨별 자격 점수가 부여되어, 이를 리더십 구간에 따라 합산한 자격 점수 (레그당 최대 6/9/12점)

예시 1 다이아몬드 달성자가 FQ 성장 조건을 3년 연속 달성한 경우

	2025	2026	2027	설명
대상자	-	Q12 레그 3개 이상 ✔ 다이아몬드	Q12 레그 3개 이상 ✔ 다이아몬드	2026, 2027 대상자 충족 FQ 성장 가능
수혜 조건	핀 유지 FQ +3 / QC	핀 유지 FQ +3 / QC	핀 유지 FQ +3 / QC	3년 연속 수혜 조건 충족 3년 연속 FQ 성장
기준 금액	FQ 7천만 원 / QC	FQ 7천만 원 / QC	FQ 7천만 원 / QC	
보너스 계산 기준 금액 x 지급 비율	-	2년 연속 성장 7천만 원 x 100% = 7천만 원	3년 연속 성장 7천만 원 x 200% = 1억 4천만 원	비전 보너스 2회 수령 총 2억 1천만 원 수혜

예시 2 마지막 해에 대상자 조건을 달성한 경우

	2025	2026	2027	설명
대상자	-	Q12 레그 3개 미만 파운더스 에메랄드	Q12 레그 3개 이상 ✔ 다이아몬드	2027 대상자 충족 FQ 성장 가능
수혜 조건	핀 유지 FQ +6 / QC	핀 유지 FQ +6 / QC	핀 성장 FQ +3 / QC	3년 연속 수혜 조건 충족 3년 연속 FQ 성장
기준 금액	FQ 2천만 원 / QC	FQ 3천만 원 / QC	FQ 7천만 원 / QC	
보너스 계산 기준 금액 x 지급 비율	-	미수혜	3년 연속 성장 4천만 원 x 200% = 8천만 원	비전 보너스 1회 수령 총 8천만 원 수혜

※ 본 자료에 기재된 구체적인 인센티브 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

예시 3 더블 다이아몬드 달성자가 FQ 또는 QC 성장 조건을 3년 연속 달성한 경우

	2025	2026	2027	설명
대상자	–	Q12 레그 3개 이상 ✔ 더블 다이아몬드	Q12 레그 3개 이상 ✔ 더블 다이아몬드	2026, 2027 대상자 충족 **FQ** 또는 **QC** 성장 가능
수혜 조건	핀 유지 FQ: **0** / QC: **+1.0**	핀 유지 FQ: **+3** / QC: **+1.0**	핀 유지 FQ: **0** / QC: **+1.0**	3년 연속 수혜 조건 충족 3년 연속 **FQ** 또는 **QC** 성장
기준 금액	FQ / QC: **1억**원	FQ: **1억2천**만 원 / QC: **1억**원	FQ / QC: **1억1천**만 원	2026, 2027 기준 금액은 **FQ** 또는 **QC** 성장 금액 중 큰 금액으로 산정
보너스 계산 기준 금액 x 지급 비율	–	2년 연속 성장 **1억 1천**만 원 x 100% = **1억 1천**만 원	3년 연속 성장 **1억 1천**만 원 x 200% = **2억 2천**만 원	비전 보너스 **2회** 수령 총 **3억 3천**만 원 수혜

예시 4 수혜연도 별 마감핀에 따라 성장 조건이 다른 경우

	2025	2026	2027	설명
대상자	–	Q12 레그 3개 이상 ✔ 파운더스 수석 다이아몬드	Q12 레그 3개 이상 ✔ 더블 다이아몬드	2026,2027 대상자 충족 2027 수령 보너스만 **FQ** 또는 **QC** 성장 가능
수혜 조건	핀 성장 FQ: **+3** / QC: **+6.0**	핀 성장 FQ: **+3** / QC: **+6.0**	핀 성장 FQ: **+2** / QC: **+6.0**	3년 연속 수혜 조건 충족 3년 연속 **FQ** 또는 **QC** 성장
기준 금액	FQ: **9천**만 원 / QC: **1억**원	FQ: **1억1천**만 원 / QC: **1억**원	QC: **1억2천**만 원	2026 기준 금액은 **FQ** 성장 금액으로 산정 2027 기준 금액은 **FQ** 또는 **QC** 성장 금액 중 큰 금액으로 산정
보너스 계산 기준 금액 x 지급 비율	–	2년 연속 성장 1억원 x 100% = **1억**원	3년 연속 성장 **1억 1천**만 원 x 200% = **2억 2천**만 원	비전 보너스 **2회** 수령 총 **3억 2천**만 원 수혜

※ 본 자료에 기재된 구체적인 인센티브 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

예시 5 FQ 12개 이상 성장한 경우

	2025	2026	2027	설명
대상자	–	Q12 레그 3개 이상 ✔ 다이아몬드	Q12 레그 3개 이상 ✔ 다이아몬드	2026, 2027 대상자 충족 **FQ** 성장 가능
수혜 조건	핀 유지 FQ: **+12**	핀 유지 FQ: **+3**	핀 유지 FQ: **+12**	3년 연속 수혜 조건 충족 3년 연속 **FQ** 성장
기준 금액	FQ: **8천**만 원 FQ 12개 성장 시 당해 80%	FQ: **6천**만 원 **2천**만 원 FQ 12개 성장 시 이듬해 20%	FQ: **8천**만 원 FQ 12개 성장 시 당해 80%	**FQ** 12개 이상 성장 시 지급 비율 100% 분할 지급 (당해 80%, 이듬해 20%)
보너스 계산 기준 금액 x 지급 비율	–	2년 연속 성장 **8천**만 원 x 100% = **8천**만 원	3년 연속 성장 **8천**만 원 x 200% = **1억 6천**만 원	비전 보너스 **2회** 수령 총 **2억 4천**만 원 수혜

예시 6 FQ 성장 조건을 연속으로 달성하지 못한 경우

	2025	2026	2027	설명
대상자	–	Q12 레그 3개 이상 ✔ 파운더스 수석 다이아몬드	Q12 레그 3개 이상 ✔ 파운더스 수석 다이아몬드	2026, 2027 대상자 충족 **FQ** 성장 가능
수혜 조건	핀 유지 FQ: **+3** / QC: **+1.0**	핀 유지 FQ: **+1** / QC: **0**	핀 유지 FQ: **0** / QC: **0**	2년 혹은 3년 연속 수혜 조건 미충족
기준 금액	FQ: **1억1천**만 원 / QC: **6천**만 원			
보너스 계산 기준 금액 x 지급 비율	–	미수혜	미수혜	비전 보너스 수혜 불가

※ 본 자료에 기재된 구체적인 인센티브 금액은 계산 방식을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 수령하는 금액에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

06

NON-CASH AWARD
NCA 프로그램

Family is our primary social structure. Providing love and nurturing. Heritage and legacy.
The family provides us with a consistent set of values. And a framework for growth and the ability to thrive as individuals.

우리 사회 구조에서 가장 기본은 가족입니다. 사랑과 보살핌으로 유산을 지켜갈 수 있는 힘이 되어줍니다.
가족은 개인이 일관된 가치관을 형성하고 성장의 기틀을 마련하는데 중요한 역할을 합니다.

- Rich & Jay

NCA 프로그램 (Non-Cash Award)

보다 특별한 여행을 만드는 차이, NCA 프로그램

NCA(Non-Cash Award)는 기준 이상의 성과를 거둔 ABO 리더의 공로를 인정하며 감사의 마음을 표현하는 여행 보상 프로그램입니다. 세계 각지 및 국내의 아름다운 장소에서 펼쳐지는 여행은 일상에서 벗어나 마음에는 휴식을, 비즈니스에는 영감을 얻는 잊지 못할 순간입니다. 서로의 성취를 축하하고 경험을 공유하는 교류의 장은 비즈니스 이상의 만남을 만듭니다.

세심한 배려와 서비스로 가득한 NCA에서 삶의 주인공이 되어보세요. '비전 트립'으로 새로워진 NCA의 문을 두드려보세요. 행복한 순간들로 기억될 여행, 그 안에서 이뤄지는 수많은 리더들과의 연결과 공감은 더 나은 나를 향한 목표를 설정하고 성장을 도모하는 기회로 이어집니다.

2027 회계연도 NCA 프로그램

비전 트립 리더십 세미나	다이아몬드 인비테이셔널	다이아몬드 세미나	뉴 에메랄드 아카데미	뉴 파운더스 플래티늄 세미나	뉴 플래티늄 포럼

※ 코어 보너스, 코어 플러스 인센티브 및 후원수당 지급 기준에 따라 지급되는 금액 등 모든 지급액의 합이 법적 상한 기준 매출의 35%를 초과할 가능성이 있다고 판단되는 경우, NCA 프로그램의 보상 내용은 조정될 수 있습니다.

※ 개인적 사유 혹은 천재지변으로 인한 행사 불참 또는 진행 불가 시 대체 여행 및 별도의 보상은 제공되지 않음을 유의하시기 바랍니다.
또 임신부나 지병이 있는 분들은 일부 프로그램 참석이 제한될 수 있으며, 기타 천재지변으로 운영이 어려울 경우 행선지와 프로그램이 변경될 수 있음을 양지하여 주시기 바랍니다.

※ 각 프로그램은 현행 방문판매 등에 관한 법률 등 관련 법규와 암웨이 ABO 윤리강령 및 행동지침을 철저히 준수하고,
Good Standing 지위를 유지한 ABO에 한해 수혜할 수 있으며, 국제 사업을 운영하고 있는 ABO가 다른 국가에서 윤리강령을 위반하여 ABO 자격이 해지된 경우 Good Standing 지위가 상실되어 본 프로그램 수혜 대상에서 제외됩니다.

※ 암웨이 ABO 윤리강령 및 행동지침 위반으로 ABO 자격 정지 조치가 진행된 경우, 자격 정지 조치를 받은 ABO 레그에서 조치 기간에 발생한 실적은 업라인의 NCA 프로그램 수혜자격조건 및 인센티브 산정에서 제외됩니다. 또한 스폰서십 라인 규정을 위반하여 발생한 실적(PV/BV)은 후원자 계열의 구분 없이 본 프로그램의 실적으로 인정되지 않습니다.

비전 트립 리더십 세미나 Vision Trip Leadership Seminar

2027 회계연도부터 비전트립 점수를 도입하여, 보다 유연하고 균형 잡힌 기준 아래 새로운 도전의 기회가 열립니다.
리더십 세미나는 비즈니스 성장을 통해 이룬 성과를 바탕으로, 상상 이상의 즐거움과 특별한 경험을 제공하는 프로그램입니다.
암웨이가 준비한 여정 속에서 우리는 더욱 단단한 ABO 리더로 성장하며, 리더십 세미나는 비즈니스 성장과 파트너십을 강화하는 의미 있는 계기가 됩니다.



대상자

2027 회계연도 마감 기준 유자격 파운더스 플래티늄 이상 달성자

2027 회계연도 마감 기준 다이아몬드 이상 모두 참석
2027 회계연도 마감 기준 사파이어 이상 핀 최초 달성자*의 경우 모두 참석

참석 조건

아래 두가지 조건 모두 만족한 경우 참석

1. 2027 회계연도 마감 기준 비전트립 점수 최소 1.5억 이상 달성
2. 기준연도 비전트립 점수 대비 2027 회계연도 마감 비전트립 점수 성장 (아래 표 참고)

2027 회계연도 마감 핀	참석 조건
파운더스 플래티늄~파운더스 사파이어	비전트립 점수 **3,000만** 이상 성장
에메랄드	비전트립 점수 **2,000만** 이상 성장
파운더스 에메랄드	비전트립 점수 **1,000만** 이상 성장

기준연도

마지막 비전 트립 리더십 세미나 (2025 회계연도 또는 2026 회계연도) 참석연도

※ 비전 트립 리더십 세미나 달성 이력이 없을 경우 2026 회계연도가 기준연도로 반영됩니다.

예정지

삿포로

시행 시기

미정

※ 비전트립 점수 = 개인 그룹 PV + FQ(Frontline Q) X 1,000만
※ FQ (Frontline Q) : 한 회계연도 내 본인이 국내에서 직접 또는 대리로 후원하는 레그로 부터 발생한 21% 유자격 월을 말합니다.
※ 사파이어 이상 핀 최초 달성자의 경우, 본인 최고 달성 핀 기준에서 다음 핀을 최초 달성한 경우에 한해 인정됩니다.
※ 리더십 세미나에 최초로 도전하는 파운더스 플래티늄 ABO는 2027 회계연도 마감 기준 연간 합산 1억 5,000만 이상 개인 그룹 PV 달성 시에도 참석이 가능합니다.
※ 개최지나 개최 시기가 변경될 수 있음을 양지하여 주시기 바랍니다.

비전트립 점수 계산 방법

최종 비전트립 점수 = **달성 개인 그룹 PV** + **달성 FQ 개수** × **1,000만**

예시 1	예시 2	예시 3
연간 총 개인 그룹 PV: **1.2억**	연간 총 개인 그룹 PV: **4,800만**	연간 총 개인 그룹 PV: **-**
연간 총 FQ (Frontline Q): **-**	연간 총 FQ (Frontline Q): **12개**	연간 총 FQ (Frontline Q): **36개**
개인 그룹 PV 1.2억 + FQ 0개 X 1,000만	개인 그룹 PV 4,800만 + FQ 12개 X 1,000만	개인 그룹 PV 0 + FQ 36개 X 1,000만
= 1.2억 + 0	= 4,800만 + 1.2억	= 0 + 3.6억
= 1.2억 비전트립 점수	**= 1.68억 비전트립 점수**	**= 3.6억 비전트립 점수**

예시 1 비전 트립 리더십 세미나에 도전하는 파운더스 플래티늄

본 예시는 참석을 위한 최소 달성 비전트립 점수 및 일부 시나리오를 설명하기 위한 예시이며, FQ 및 개인 그룹 PV 의 성장/하락에 따라 보다 더 다양한 달성 방식이 가능합니다.

	PF26	PF27			
	기준연도	FQ 1개 하락	FQ 유지	FQ 1개 성장	FQ 2개 성장	FQ 3개 성장
달성 FQ 개수	6	5 (-1,000만)	6 (-)	7 (+1,000만)	8 (+2,000만)	9 (+3,000만)
달성 개인 그룹 PV	8,400만	1억 2,400만 (+4,000만)	1억 1,400만 (+3,000만)	1억 400만 (+2,000만)	9,400만 (+1,000만)	8,400만 (-)
최종 비전트립 점수	1억 4,400만	1억 7,400만 (+3,000만)				

※ PF26에 비전 트립 리더십 세미나 참석 가정
※ 기준연도 비전트립 점수 1억 4,400만 대비 2027 회계연도 마감 비전트립 점수 1억 7,400만으로, 3,000만 이상 성장 조건 달성하여 **비전 트립 리더십 세미나 참석**
※ 기준연도 대비 FQ 하락하여도, 하락분만큼 개인 그룹 PV를 성장시켜 총 비전트립 점수가 3,000만 이상 성장하면 비전 트립 리더십 세미나 참석이 가능합니다.
※ 기준연도 대비 개인 그룹 PV 하락하여도, 하락분만큼 FQ 개수를 성장시켜 총 비전트립 점수가 3,000만 이상 성장하면 비전 트립 리더십 세미나 참석이 가능합니다.

예시 2 비전 트립 리더십 세미나에 도전하는 에메랄드

본 예시는 참석을 위한 최소 달성 비전트립 점수 및 일부 시나리오를 설명하기 위한 예시이며, FQ 및 개인 그룹 PV 의 성장/하락에 따라 보다 더 다양한 달성 방식이 가능합니다.

	PF26	PF27			
	기준연도	FQ 1개 하락	FQ 유지	FQ 1개 성장	FQ 2개 성장	FQ 3개 성장
달성 FQ 개수	19	18 (-1,000만)	19 (-)	20 (+1,000만)	21 (+2,000만)	22 (+3,000만)
달성 개인 그룹 PV	2,400만	5,400만 (+3,000만)	4,400만 (+2,000만)	3,400만 (+1,000만)	2,400만 (-)	1,400만 (-1,000만)
최종 비전트립 점수	2억 1,400만	2억 3,400만 (+2,000만)				

※ PF26에 비전 트립 리더십 세미나 참석 가정
※ 기준연도 비전트립 점수 2억 1,400만 대비 2027 회계연도 마감 비전트립 점수 2억 3,400만으로, 2,000만 이상 성장 조건 달성하여 **비전 트립 리더십 세미나 참석**
※ 기준연도 대비 FQ 하락하여도, 하락분만큼 개인그룹 PV를 성장시켜 총 비전트립 점수가 2,000만 이상 성장하면 비전 트립 리더십 세미나 참석이 가능합니다.
※ 기준연도 대비 개인 그룹 PV 하락하여도, 하락분만큼 FQ 개수를 성장시켜 총 비전트립 점수가 2,000만 이상 성장하면 비전 트립 리더십 세미나 참석이 가능합니다.

※ 본 자료에 기재된 예시는 참석 조건을 쉽게 설명하기 위한 단순 예시이며, 개인의 사업 실적에 따라 참석 조건에 차이가 있을 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

다이아몬드 인비테이셔널 Diamond Invitational

대상자 2027 회계연도 마감 기준 유자격 다이아몬드 이상

예정지 미정

시행 시기 미정

다이아몬드 세미나 Diamond Seminar

대상자 2027 회계연도 마감 기준 유자격 다이아몬드 이상

예정지 제주

시행 시기 미정

뉴 에메랄드 아카데미 New Emerald Academy

대상자 2027 회계연도 신규 에메랄드

예정지 부산

시행 시기 미정

※ 개최지나 개최 시기는 변경될 수 있음을 양지하여 주시기 바랍니다.

뉴 파운더스 플래티늄 세미나 New Founders Platinum Seminar

대상자 2027 회계연도 신규 파운더스 플래티늄

예정지 미정

시행 시기 미정

뉴 플래티늄 포럼 New Platinum Forum

대상자 2027 회계연도 신규 플래티늄

예정지 미정

시행 시기 미정

APPENDIX

GOOD STANDING

암웨이 ABO 윤리강령 및 행동 지침

GOOD STANDING

Amway Good Standing 정책

Good Standing 상태에 있다는 것은 ABO의 활동이 암웨이 및 관련된 비즈니스의 목적과 목표에 부합하는 높은 윤리적, 사업적 기준을 준수하고 있다는 것을 의미합니다. 이러한 기준을 충족하기 위해 ABO는 윤리강령 및 행동지침의 내용과 정신, 그리고 자신이 ABO로 등록한 모든 국가의 법규와 정책을 준수하여야 하며, 암웨이의 비즈니스의 지속성을 저해할 수 있는 다른 ABO들의 활동을 옹호하거나 지지하지 않아야 합니다.

국내 사업에서의 영향

코어플러스 인센티브 프로그램이나 비전 보너스 프로그램, NCA, FAA 또는 기타 글로벌 인센티브 등 암웨이의 재량에 의해 제공되는 혜택을 받기 위해, ABO는 Good Standing 상태를 유지해야 합니다. ABO가 Good Standing 상태에 있다는 것은 모든 ABO가 반드시 준수해야 하는 윤리강령 및 행동지침에 투영된 암웨이의 가치를 완벽히 준수한다는 것을 의미합니다. Good Standing 상태의 ABO는 암웨이와 함께 비즈니스를 강화하고, 암웨이 사업을 저해하거나 암웨이의 명예를 손상시킬 수 있는 어떠한 활동에도 참여하지 않아야 합니다.

만약 ABO가 Good Standing 지위를 상실할 경우, Good Standing 조건이 요구되는 특정 윤리강령 및 행동지침이나 정책에서의 자격에 영향을 미칠 수 있습니다. 한국에 적용되는 관련 윤리강령 규정 및 정책은 다음과 같으며 필요에 따라 변경될 수 있습니다.

* 윤리강령 및 행동지침 3.8. ABO 자격 갱신

  모든 자격 인정 및 보너스는 암웨이의 검토 및 승인 대상입니다.

국제 사업에서의 영향

본 파트는 암웨이 ABO 윤리강령 및 행동지침 4.19. '한국 또는 등록 국가 이외에서의 사업 행위' 규정과 관련하여 제정되었습니다.

ABO가 윤리강령 및 행동지침을 위반하여 자격이 해지된 경우, Good Standing 지위를 상실하며 자신이 국제사업을 진행하고 있는 다른 국가에서의 코어플러스 인센티브 프로그램, 여행 및 기타 글로벌 인센티브 수혜에 영향을 미치게 됩니다. 본 정책은 어떤 국가에서든지 플래티늄 이상의 자격을 보유하고 있는 모든 ABO에게 적용됩니다.

암웨이 ABO 윤리강령 및 행동지침

ABO 윤리강령 및 행동지침은 ABO분들의 사업이 보다 건강하고 장기적으로 성장할 수 있도록 마련된 기본적인 원칙이며, 공정한 사업 운영을 위한 사업자 간의 약속입니다. 성실한 규정 준수와 함께 견실하고 장기적인 사업 성장을 이루시기 바랍니다.
다음 내용은 윤리강령 및 행동지침의 주요 조항 중 일부로, Amway Korea 홈페이지(amway.co.kr)에서 전문을 확인하실 수 있습니다.

01 스폰서십 라인(LOS) 규정 준수

1_ 6개월 비활동 규칙 : ABO 자격 상실 후 6개월의 기간 동안에는 Amway와 관련된 어떠한 사업 활동도 금지되며, 비활동 기간에 배우자, 부모, 자녀, 친척 또는 기타 지인의 이름으로 ABO로 등록하거나 사업에 참여할 경우 규정 위반에 해당합니다.
2_ 부부 이중 등록 : 부부는 하나의 ABO 자격만을 가질 수 있으며, LOS 규정을 포함한 모든 규정을 함께 준수하여야 합니다.
3_ 2년 이적 금지 : 스폰서십 라인을 변경하는 ABO는 변경 이전 자신의 그룹에 속해 있던 ABO를 새로운 라인에서 후원자로 하여 등록할 수 없습니다. 다만, ABO 자격 상실 후 2년이 경과된 경우에 한하여는 등록이 가능합니다.
(그룹 기준: 윤리강령 및 행동지침 6.3.1 참조)
4_ 다른 ABO가 스폰서십 라인을 변경하도록 유도하거나 권유하여서는 안 됩니다.

02 제품 설명 및 판매

1_ 제품의 기능성은 Amway가 공식적으로 제공하는 내용만을 언급할 수 있습니다. (amway.co.kr 제품 상세 페이지, 초이스)
2_ Amway 제품이 질병의 치료나 예방에 효과가 있다는 내용(체험기 포함)을 언급할 수 없습니다.
3_ 소분/재가공 판매 금지 – 모든 제품은 본래의 포장과 구성 상태 그대로 판매하여야 합니다.
4_ 건강 진단과 연계한 제품 권유는 허용되지 않으며, 질병이 있는 분은 제품 전달 또는 권유에 앞서 반드시 의사와 상담하시도록 안내해주십시오.
5_ 권장 섭취량 이상으로 제품을 섭취하도록 권유하시면 안 됩니다.
6_ 타사 제품과의 성분 및 기능 비교, 비교 실험은 금지되어 있습니다.
7_ 재판매를 목적으로 구매하려는 사람에게 제품을 판매해서는 안 됩니다.
8_ 뉴트리라이트 제품을 판매하고자 하실 경우, 건강기능식품 법정교육 수료 후 영업신고를 완료하셔야 하며, 연 1회 보수교육을 이수하셔야 합니다.
9_ 제품 전달 시 고객주문서(소비자 영수증)를 반드시 제공합니다.
10_ 상점, 행사장, 사무실 및 기타 영업 시설 등에서 Amway 제품이 판매되거나 전시되도록 하지 않습니다.
11_ 불특정인을 대상으로 광고물을 배포하거나 홍보할 수 없습니다.

03 ABO 후원

1_ 동의 없이 타인의 개인 정보가 사용되지 않도록 주의하여주십시오.
2_ 사전에 본인의 동의를 받지 않은 ABO 등록/ 갱신/ 구매/ 탈퇴/ 다운라인 후원은 모두 윤리강령과 법규 위반에 해당합니다.
3_ ABO 등록에는 어떠한 구매 또는 후원 의무도 부과되지 않습니다.
4_ 등록 당사자가 약관 및 유의사항, ABO 계약 동의서 등을 직접 확인하고 동의하여 가입할 수 있도록 안내하여 주십시오.
5_ ABO 등록 시, 등록 당사자 본인의 정확한 정보를 기입하셔야 합니다.
6_ 미성년자, 공무원, 교원을 ABO로 등록하거나 사업 활동에 참여하도록 후원해서는 안 됩니다.
7_ 학생의 경우 부모가 ABO로 등록되어 있는 경우에만 ABO로 가입이 가능합니다.
8_ Amway와 관련된 교육, 미팅, 요리교실 등은 모두 무료로 운영하여야 하며, 참가비 및 재료비 등을 불문하고 비용을 징수할 수 없습니다.

04 사업 설명

1_ 노력이나 시간의 투자 없이도 소득이 발생할 수 있다고 설명해서는 안됩니다.
2_ 성공 사례는 반드시 Amway 사업으로 도출된 결과만을 제시합니다.
3_ 사업설명회 등 Amway 사업 관련 각종 행사의 참가에 대해 요금을 부과해서는 안 됩니다.
4_ 암웨이 사업을 암웨이가 아닌 여타의 사업으로 오인할 수 있는 방식으로 설명해서는 안 됩니다.
5_ 암웨이 사업 및 제품 관련 행사에 초대할 경우 암웨이 사업이 아닌 다른 목적으로 개최된 행사로 오인할 수 있는 인상을 주어서는 안 됩니다.

05 국제 사업

1_ 등록된 모든 국가의 Amway 윤리강령 및 행동지침과 관련 법규를 숙지하고 성실히 준수합니다.
2_ 해외 Amway 제품을 한국의 ABO 또는 소비자에게 판매하거나, 반대로 Amway Korea 제품을 해외로 판매 또는 전달할 수 없습니다.
3_ 제1사업 등록 시 등록을 신청하는 국가에 거주 중이어야 합니다.
4_ 본인의 국제 사업 그룹 이외의 그룹에 다른 ABO를 국제 후원하실 수 없습니다.
5_ 암웨이가 진출하지 않은 국가에서는 어떠한 사업 활동도 진행할 수 없습니다.

06 사업 보조 자료(BSM)

1_ Amway Korea가 공식적으로 제공하는 자료를 활용하여주십시오.
2_ 자체 제작 자료 또는 외부에서 제작된 자료를 사용하고자 하실 경우, 반드시 사전에 Amway Korea의 검토 및 승인을 받으셔야 합니다.
3_ 사업 보조 자료(BSM)를 판매하거나 이의 홍보 및 유통을 통해 경제적 이익을 취할 수 없습니다.
*사업 보조 자료(BSM) : 책자, 인쇄물, 음성 및 영상 자료, 인터넷 홈페이지, 온라인 자료, 애플리케이션, 기타 디지털 자료 및 제품/사업 관련 각종 미팅이나 행사 등을 모두 포함

07 디지털 커뮤니케이션 규정

1_ 디지털 공간에서 전달하는 모든 정보는 항상 진실하고 정확하며 오인의 여지가 없어야 합니다.
2_ Amway와 관련된 정보는 그러한 정보 수신을 사전에 명시적으로 동의한 사람에게만 발송할 수 있습니다.
3_ Amway 상호 및 브랜드명등을 Amway 및 관련사가 직접 운영하는 것으로 오해를 줄 수 있는 명칭이나 계정, 사용자명, 도메인 주소, 이메일 주소 등은 사용할 수 없습니다.
4_ 인터넷 쇼핑몰, 온라인 마켓 플레이스, 온라인 경매 사이트, 온라인 중고 장터, 온라인 커뮤니티, 소셜 커머스 등을 통해 Amway 제품 및 사업 보조 자료를 광고 또는 판매하거나 판매되도록 해서는 안 됩니다.
5_ 디지털 공간에 ABO 번호나 비밀번호 등을 직간접적으로 노출할 수 없습니다.
6_ Amway와 경쟁 관계에 있는 사업 기회 및 제품, 불법적 내용, 사행성 사업 등 사회적으로 물의를 일으킬 수 있는 내용, 종교, 정치, 투자 관련 내용을 함께 다룰 수 없습니다.
7_ 타인의 저작물이나 음원 등 지적재산을 사용하고자 할 경우 적법한 라이선스를 취득해야 합니다.
8_ Amway 세일즈 플랜, 제품 설명, 후원 활동 및 경제적 소득과 관련된 내용이 포함된 영상이나 오디오 자료를 온라인상에 게시할 경우, 반드시 Amway Korea의 사전 승인이 필요합니다.
*디지털 커뮤니케이션에 대한 보다 상세한 규정은 '디지털 커뮤니케이션 기준'을 참고하십시오.

※ 암웨이 ABO 윤리강령 및 행동지침 전문 확인 : 한국암웨이 홈페이지(amway.co.kr)의 비즈니스 〉 사업 가이드 〉 사업 규정

Memo

Memo

Amway

한국암웨이(주) 서울특별시 강남구 영동대로 517 I **고객센터** TEL 1588-0080

2026-09