

A Kompenzációs terv feltételei és definíciói – Európa



Utolsó közzététel: 2021. október 1., hatályos: 2021. november 1.

A Kompenzációs tervre vonatkozó jelen feltételek és meghatározások a "Kompenzációs terv" melléklettel együtt alkotják a „Kompenzációs tervet”. Ez a dokumentum tartalmazza a Kompenzációs tervben használt szavak definícióit és a terv feltételeinek leírását.

Értékesítési szervezet: Más néven alsóvonal (downline), ez magában foglalja az összes márkapartner, akik egy adott márkapartner alatt vannak. Magában foglalja a márkapartner és minden szintet a szervezetén belül.

Szint: A márkapartner pozíciója az értékesítési szervezeten belül. Azok a márkapartner, akiket közvetlenül szponzorál egy másik márkapartner, a szponzoráló márkapartner első szintjének tekintendők. Azok a márkapartner, akiket a márkapartner első szintje szponzorál, a márkapartner második szintjének tekintendő, és így tovább.

Ajánló: Az a személy, aki személyesen felelős az új márkapartner bevezetéséért a Young Living vállalkozásba. Az ajánlók jogosultak pénzügyi bónuszokra, beleértve a Fast Start és Starter Kit bónuszokat. Ha az Ajánló nem azonos a Szponzorral (lásd a „Szponzor magyarázatát”), az Ajánlónak ugyanabban a szervezetben a Szponzor felett kell lennie.

Szponzor: A márkapartner közvetlen felsővonala és fő támogatása. A szponzor lehet egyben az ajánló is.

Felsővonal: Bármely márkapartner egy másik márkapartner felett egy értékesítési szervezetben. Ha az Ajánló nem azonos a Szponzorral, az Ajánlónak ugyanabban a szervezetben a Szponzor felett kell lennie.

Vásárló: Olyan tag, aki úgy dönt, hogy nem épít Young Living üzletet és nem árul Young Living termékeket, hanem személyes használatra szeretné megvásárolni a terméket. A vásárlókat egy jelenlegi Young Living márkapartnernek kell szponzorálnia és regisztrálnia.

A vásárló rendelései a szponzor OGV-jébe számítanak. A vásárló által leadott rendelések beleszámítanak a szponzor értékesítési szervezetének teljes értékesítési mennyiségébe.

Inaktív fiók: Azok a márkapartner, akik nem gyűjtenek össze 50 PV-t egy naptári hónapban, a hónap során inaktívnak minősülnek, és nem jogosultak bizonyos kifizetésekre az értékesítési szervezetüktől. A Fast Start és Starter Kit bónuszok kivételével minden jutalékhoz 100 PV szükséges. Ha egy fiók 12 egymást követő hónapig inaktív marad, akkor megszűnik. **Lásd: Megszűnt fiók.**

Megszűnt fiók: A márkapartnernek minden 12 hónapban összesen 50 PV értékben kell vásárolniuk, hogy elkerüljék a fiókjuk elvesztését. Azok a márkapartner, akik nem gyűjtenek össze 50 PV-t egy naptári hónapban, a hónap során inaktívnak minősülnek, és nem jogosultak bizonyos kifizetésekre az értékesítési szervezetüktől (lásd: inaktív fiók). Ha egy fiók 12 egymást követő hónapig inaktív marad (az ezalatt vásárolt összes halmozódó PV nem éri el a minimum 50 PV-t), a Young Living tagság megszűnik, és minden megállapodás érvénytelen lesz (Essential Rewards Autoship Agreement, Márkapartneri megállapodás stb.). Azok a márkapartner, akik hagyják, hogy fiókjuk inaktivitás miatti megszűnjön, elveszítik a korábbi értékesítési szervezetükkel kapcsolatos minden jogukat, igényüket és kiváltságukat.

Ha az egymást követő inaktivitás miatt elveszíti a Márkapartner státuszt, a Márkapartner értékesítési szervezete a következő jogosult márkapartnerhez kerül, közvetlenül a kiesett Márkapartner felett. Az újraaktiváló márkapartner nem tarthatnak igényt egyetlen olyan értékesítési szervezetre sem, amely elveszett, mert inaktivitás miatt kiestek.

A vásárlóknak 12 hónapon belül legalább 1 megrendelést kell leadniuk. Nincs minimális PV követelmény ahhoz, hogy a vásárló aktív maradjon. Ha 12 egymást követő hónapban nincs megrendelés, a vásárló fiókját inaktivitás miatt töröljük. Fiók újraaktiválásakor minden vásárlónak és márkapartnernek meg kell felelnie a Young Living jelenlegi regisztrációs követelményeinek.

PV Minimum: Ahhoz, hogy jogosult legyen a kiskereskedelmi bevételekre és az ajánló bónuszokra, és hogy „aktív” lehessen tekinteni, a márkapartnernek legalább havi 50 PV rendelést kell leadnia. Ahhoz, hogy jogosult legyen az unilevel jutalékokra és minden egyéb bónuszra, a márkapartnernek legalább havi 100 PV rendelést kell leadnia. Ha egy fiók inaktív válik, mivel rendeléseinek összege 50 PV alá csökken 12 egymást követő hónapon keresztül, a számla törlésre kerül. Lásd: megszűnt fiók.

Jutalékos időszak: A Young Living minden jutalékos időszakot a naptári hónap első napján éjféltől (MT) 23:59-ig, a naptári hónap utolsó napjáig tart. Minden hónap kezdete új jutalékidőszakot jelent. Csak a jutalékos időszakon (vagy naptári hónapon) belül beérkezett megrendeléseket vesszük figyelembe a rangminősítés és az időszaki jutalék alapján fizetett kompenzáció szempontjából. Minden bónusz, jutalék és rangminősítés az egyes naptári hónapokban elért eredményeken alapul. Minden jutalékperiódus visszaállítja a PV-t, OGV-t és PGV-t, valamint a láb státuszát az előző jutalékidőszakhoz képest. A különböző fokozatokhoz havonta meg kell szerezni a szükséges jogosultságokat.

Ha a márkapartner az előző hónapban regisztrált és/vagy rendelt, és szponzora és/vagy ajánlója megváltozik a hónap első öt munkanapján, az befolyásolhatja az előző hónap fokozatát, minősítését és kifizetését.

Személyes mennyiség (Personal Volume: PV): A Young Living által értékesített számos termékhez személyes mennyiség (PV) van hozzárendelve. A megvásárolt termékek mennyisége a PV-ben jelenik meg. A PV a Kompenzációs terven belüli rangsorolás egyik feltétele, és minden jutalékperiódus során halmozódik.

Szervezeti csoport hozama (OGV): A szervezeti csoport hozama egy értékesítési szervezet teljes értékesítési volumene. Ez úgy határozható meg, hogy kiszámítjuk az összes Márkapartner és ügyfele PV összegét egy adott szervezeten belül. Az OGV minden jutalékperiódus alatt halmozódik.

Személyes csoporthozam Silver és magasabb rangúak számára (PGV): A javadalmazási terv Silver vagy magasabb besorolása esetén a Személyes Csoport Volumenét a Márkapartner által közvetlenül támogatott szervezet értékesítési volumene határozza meg. A PGV minden jutalékperiódus alatt halmozódik. Ez a PV összege a márkapartnerrel a következő Silver vagy magasabb fokozatig (de nem beleértve azokat), az értékesítési szervezet egyes lábain. A PGV ezekben az esetekben nem tartalmazza Silver vagy magasabb fokozatot és az ő szervezetük teljes volumenét. A PGV nem tartalmazza a jogosult lábakból származó mennyiséget sem, amelyet a jutalékos időszakban a rangminősítéshez használtak.

Jogosult láb: Ahhoz, hogy jogosult láb legyen, a láb felső részének jogosult márkapartnernek kell lennie a vonatkozó jutalékidőszak alatt. Ha egy láb tetején lévő márkapartner nem jogosult márkapartner a vonatkozó jutalékos időszak alatt, az alatta lévő jogosult láb egy láb tetejeként funkcionálnak. A láb jogosultságának meghatározásához minden lehetséges láb OGV-jét figyelembe vesszük a legnagyobb OGV-től a legkisebb OGV-ig.

Kiskereskedelmi bevétel: A kiskereskedelmi bevétel az az összeg, amelyet a Márkapartner a személyesen szponzorált vásárlók rendelései alapján keres. A Young Living minden vásárlót a szponzoráló márkapartner vásárlójaként kezel. A Young Living kifizeti a minősített szponzornak a termékek kis- és nagykereskedelmi ára közötti körülbelül 24%-os különbséget, ha a Márkapartner legalább 50 PV havi megrendeléssel „aktív” minősül. Lásd: PV minimum.

Unilevel: Az unilevel a jutalék egy formája, amelyet a javadalmazási tervben rögzítettek alapján szerezhető meg. A jogosult márkapartnernek 8%-ot keresnek az egyes márkapartnernek értékesítési volumenéből (PV) a szervezetük első szintjén, 5%-ot a második szinten és 4%-ot a harmadiktól az ötödik szintig.

Összevonás: Minden jutalékperiódusban a jogosult márkapartner csapattagjainak PV-je összevonható egyetlen szintté (unilevel) az unilevel jutalékok céljából. Az unilevel egyesíti azon csapattagok PV-jét, akik (i) márkapartnernek, akik nem jogosultak jutalékokra, vagy (ii) vásárlók, akik nem rendelkeznek 100 PV-vel. Az unilevel minden szponzorálási vonalon megy le a következő csapattagokhoz, akik (i) márkapartnernek, akik jutalékos minősítéssel rendelkeznek, (ii) olyan vásárlók, akiknek legalább 100 PV-jük van, vagy (iii) nincs csapatuk.

Személyes generációs jutalék: A márkapartner és az első Silver fokozatú közötti értékesítési szervezet minden lábón személyes generációnak számít. Ha a márkapartner jogosult a személyes generáció utáni jutaléokra, Silver vagy magasabb minősítés által, akkor 2,5%-ot kap erre a mennyiségre. A márkapartnereknek a további 6 generáció után 3%, a hetedik generáció után 1% fizetendő. Ez a kifizetés minden más kompenzációs jogosultságon felül jár. Lásd: Generációs jutalékok.

Generációs jutalék: Ha a márkapartnernek új Silver vagy magasabb fokozatú tagokat képeznek ki értékesítési szervezeteikben, minden további generáció után a jogosultságuk 3%-ra nő. Ezeket a jutalékokat legfeljebb 7 generáció mélységben fizetik, a hetedik generáció után 1% jár.

Márkapartner: Bárki, aki regisztrált a Young Livingnél, aki aktívan építi saját Young Living vállalkozását. A javadalmazás megszerzéséhez a márkapartnernek aktívnek kell tekinteni. 100 PV-vel a márkapartner jogosult arra, hogy kompenzációt kapjon a szervezetében lévő két unilevel mennyisége után (8%, illetve 5%-kal), a kiskereskedelmi bevételeken, valamint a Fast Start és Starter Kit bónuszokon kívül. Azok a márkapartnernek, akik nem gyűjtenek össze 50 PV-t egy naptári hónapban, a hónap során inaktívnak minősülnek, és nem jogosultak bizonyos kifizetésekre az értékesítési szervezetüktől. 100 PV szükséges a rangminősítéshez és minden jutalékhoz, kivéve a Fast Start és Starter Kit bónuszokat, amelyekhez csak minimum 50 PV szükséges. A vásárló PV-je nem számít bele a szponzoráló márkapartner jutalék jogosultságába. Ha egy fiók 12 egymást követő hónapig inaktív marad, a fiók megszűnik. Lásd: megszűnt fiók.

Star: Ahhoz, hogy a Kompenzációs tervben Star fokozatúnak minősüljön, a márkapartnernek 100 PV-t és 500 OGV-t kell elérnie egy jutalékidőszakon belül. Star fokozatúként a márkapartner jogosult arra, hogy a szervezetében lévő 3 unilevel mennyisége után kompenzációt kapjon (8%, 5% és 4%) a kiskereskedelmi bevételeken felül.

A Star fokozatúak jogosultak lehetnek a Fast Start és Starter Kit bónuszokra is.

Senior Star: Ahhoz, hogy a kompenzációs tervben Star fokozatúnak minősüljön, a márkapartnernek 100 PV-t és 2,000 OGV-t kell elérnie egy jutalékidőszakon belül. Senior Star fokozatban a márkapartner jogosult arra, hogy a szervezetében lévő 4 unilevel mennyisége után kompenzációt kapjon (8%, 5%, 4% és 4%) a kiskereskedelmi bevételeken felül. A Senior Star fokozatúak jogosultak lehetnek a Fast Start és Starter Kit bónuszokra is.

Executive: A Executive minősítés érdekében a márkapartnernek 100 PV-t, 4,000 OGV-t, 4,000 PGV-t és 2 különálló lábón egyenként 1,000 OGV-t kell elérnie egy jutalék-időszakon belül. Executive fokozatban a márkapartner jogosult arra, hogy a szervezetében lévő 5 unilevel mennyisége után kompenzációt kapjon (8%, 5%, 4%, 4% és 4%) a kiskereskedelmi bevételeken felül. Az Executive fokozatúak a Fast Start és Starter Kit bónuszokra is jogosultak lehetnek.

Silver: A Silver minősítés érdekében a márkapartnernek 100 PV-t, 10,000 OGV-t, 1000 PGV-t és 2 különálló lábón egyenként 4,000 OGV-t kell elérnie egy jutalék-időszakon belül Silver fokozatúként a márkapartner jogosult a szervezetén belüli öt unilevel mennyiségének megfelelő kompenzációra (8%, 5%, 4%, 4%, illetve 4%), személyes generációs jutaléokra (2,5%), és generációs jutaléokra két szinten (3%-on fizetve), a kiskereskedelmi bevételeken felül. A Silver fokozatúak a Fast Start, a Starter Kit és a Generation Leadership bónuszokra is jogosultak lehetnek.

Gold: A Gold minősítés érdekében a márkapartnernek 100 PV-t, 35 000 OGV-t, 1000 PGV-t és 3 különálló lábón egyenként 6000 OGV-t kell elérnie egy jutalék-időszakon belül. Gold fokozatúként a márkapartner jogosult a szervezetén belüli öt unilevel mennyiségének megfelelő kompenzációra (8%, 5%, 4%, 4%, illetve 4%), személyes generációs jutaléokra (2,5%), és generációs jutaléokra három szinten (3%-on fizetve), a kiskereskedelmi bevételeken felül. A Gold fokozatúak a a Fast Start, a Starter Kit és a Generation Leadership bónuszokra is jogosultak lehetnek.

Platinum: A Platinum minősítés érdekében a márkapartnernek 100 PV-t, 100 000 OGV-t, 1000 PGV-t és 4 különálló lábón egyenként 8000 OGV-t kell elérnie egy jutalék-időszakon belül. Platinum fokozatúként a márkapartner jogosult a szervezetén belüli öt unilevel mennyiségének megfelelő kompenzációra (8%, 5%, 4%, 4%, illetve 4%), személyes generációs jutaléokra (2,5%), és generációs jutaléokra négy szinten (3%-on fizetve), a kiskereskedelmi bevételeken felül. A Platinum fokozatúak a a Fast Start, a Starter Kit és a Generation Leadership bónuszokra is jogosultak lehetnek.

Diamond: A Diamond minősítés érdekében a márkapartnernek 100 PV-t, 250,000 OGV-t, 1000 PGV-t és 5 különálló lábón egyenként 15,000 OGV-t kell elérnie egy jutalék-időszakon belül. Diamond fokozatúként a márkapartner jogosult a szervezetén belüli öt unilevel mennyiségének megfelelő kompenzációra (8%, 5%, 5%, 4%, illetve 4%), személyes generációs jutalékra (2,5%), és generációs jutalékra öt szinten (3%-on fizetve), a kiskereskedelmi bevételeken felül. A Diamond fokozatúak a Fast Start, a Starter Kit, a Generation Leadership és a Diamond Express Profit Sharing Pool bónuszokra is jogosultak lehetnek.

Crown Diamond: A Crown Diamond minősítés érdekében a márkapartnernek 100 PV-t, 750,000 OGV-t, 1000 PGV-t és 6 különálló lábón egyenként 20,000 OGV-t kell elérnie egy jutalék-időszakon belül. Crown Diamond fokozatúként a márkapartner jogosult a szervezetén belüli öt unilevel mennyiségének megfelelő kompenzációra (8%, 5%, 4%, 4%, illetve 4%), személyes generációs jutalékra (2,5%), és generációs jutalékra hat szinten (3%-on fizetve), a kiskereskedelmi bevételeken felül. A Crown Diamond fokozatúak a Fast Start, a Starter Kit, a Generation Leadership és a Diamond Express Profit Sharing Pool bónuszokra is jogosultak lehetnek.

Royal Crown Diamond: A Royal Crown Diamond minősítés érdekében a márkapartnernek 100 PV-t, 1,500,000 OGV-t, 1000 PGV-t és 6 különálló lábón egyenként 35,000 OGV-t kell elérnie egy jutalék-időszakon belül. Royal Crown Diamond fokozatúként a Márkapartner jogosult a szervezetén belüli öt unilevel mennyiségének megfelelő kompenzációra (8%, 5%, 4%, 4%, illetve 4%), személyes generációs jutalékra (2,5%), és generációs jutalékra hét szinten (3%-on fizetve, és 1% a 7. szinten), a kiskereskedelmi bevételeken felül. A Royal Crown Diamond fokozatúak a Fast Start, a Starter Kit, a Generation Leadership és a Diamond Express Profit Sharing Pool bónuszokra is jogosultak lehetnek.

Ajánlói bónuszok: A Young Livingen belül minden kompenzáció a szponzornak fizetendő, az ajánlói bónuszok kivételével. Ezeket a bónuszokat a márkapartner minősített ajánlója kapja. A bónuszok közé tartozik a Fast Start és Starter Kit bónusz. Az ajánlói bónuszok a márkapartnerség kezdetének naptári hónapjában kezdődő időkereten belül szerezhetők meg. Még ha az újonnan regisztrált márkapartnernek nem is adnak le PV minősítésű rendelést az első hónapban, akkor is ez számít a regisztráció első naptári hónapjának. Ha a márkapartner újraaktiválja magát, az ajánlói bónuszok az új ajánlónak fizethetők ki, ha a márkapartner legalább két évig nem működött.

Ha egy új vásárló rendel, ajánlói bónusz nem fizetendő az ajánlónak.

Fast Start bónusz: A Young Living márkapartnernek jogosultak Fast Start bónuszra minden új márkapartner után, akiket személyesen regisztrálnak a cégbe. Ez a bónusz az alapjutalékon felül 25%-ot fizet az egyes márkapartnernek első három naptári hónapja során leadott összes megrendelése után. Minden hónapban a 25%-os bónusz kifizetését az ajánló kapja meg, és ugyanennek a mennyiségnek a 10%-át ki lehet fizetni a második felsővonalis ajánlónak, amennyiben jogosult.* Ebből a bónuszból maximum 200 USD (170,00 € / 1920,00 SEK / 146,00 GBP - a 2021. március 22-i USD árfolyam alapján, ami változhat) szerezhető márkapartnerenként havonta, és maximum 80 USD (68,00 € / 768,00 SEK / 58,40 GBP - 2021. márc. 22-i árfolyam, ami változhat) fizethető ki a második felsővonalis ajánló számára.

*A Fast Start bónusz kifizetése után a bónusz kiszámításához használt PV 70%-kal csökken az összes többi jutalékos kifizetés esetében.

Starter Kit bónusz: A Young Living márkapartnernek jogosulttá válhatnak 25 USD (21,25 € / 240,00 SEK / 18,25 GBP - USD átváltási árfolyama 2021. március 22-én) bónuszra minden alkalommal, amikor személyesen regisztrálnak új márkapartner a Young Livingbe, és az újonnan regisztrált márkapartner prémium kezdőcsomagot (Premium Starter Kit) vásárol (az alapszintű kezdőkészlet (Basic Starter Kit) nem jogosít bónuszra). A Premium Starter Kit-et ugyanabban a naptári hónapban kell megvásárolni, amikor az új márkapartner regisztrál. Például: ha a márkapartner januárban bármely napon regisztrál, a márkapartnernek január 31-ig kell rendelnie egy prémium kezdőcsomagot (Premium Starter Kit). Ez egy egyszeri bónusz, amelyet az új márkapartner ajánlójának fizetendő.

Generációs vezetői bónusz Ez a bónusz a márkapartnereket a vállalat havi jutalékos árbevételének 6,25%-ával jutalmazza, amint elérik és megtartják a vezetői pozíciót. A rang szerinti fizetés alapján, a Silver és magasabb fokozatúak osztalékot kapnak személyes fokozatuk alapján, valamint az értékesítési szervezetükön belüli Silver és magasabb fokozatúak után generációs jutalékot kapnak.

- A Silver vezető 1 személyes osztalékot, plusz 1 osztalékot kap bármely Silver vagy magasabb rangú után a generációs kifizetésen belül (2 generáció).
- A Gold vezető 2 személyes osztalékot, plusz 2 osztalékot kap bármely Gold vagy magasabb rangú után, és 1 osztalékot minden Silver fokozatú után a generációs kifizetésen belül (3 generáció).
- A Platinum vezető 3 személyes osztalékot, plusz 3 osztalékot kap bármely Platinum vagy magasabb rangú után, 2 osztalékot bármely Gold fokozatú után és 1 osztalékot minden Silver fokozatú után a generációs kifizetésen belül (4 generáció).
- A Diamond vezető 4 személyes osztalékot, plusz 4 osztalékot kap bármely Diamond vagy magasabb rangú után, 3 osztalékot bármely Platinum fokozatú után, és 2 osztalékot bármely Gold fokozatú után, és 1 osztalékot minden Silver fokozatú után a generációs kifizetésen belül (5 generáció).
- A Crown Diamond vezető 5 személyes osztalékot, plusz 5 osztalékot kap bármely Crown Diamond vagy magasabb rangú után, 4 osztalékot bármely Diamond fokozatú után, 3 osztalékot bármely Platinum fokozatú után, és 2 osztalékot bármely Gold fokozatú után, és 1 osztalékot minden Silver fokozatú után a generációs kifizetésen belül (6 generáció).
- A Royal Crown Diamond vezető 6 személyes osztalékot, plusz 6 osztalékot kap bármely Royal Crown Diamond után, 5 osztalékot bármely Crown Diamond fokozatú után, 4 osztalékot bármely Diamond fokozatú után, 3 osztalékot bármely Platinum fokozatú után, és 2 osztalékot bármely Gold fokozatú után, és 1 osztalékot minden Silver fokozatú után a generációs kifizetésen belül (7 generáció).

Diamond vezetői bónusz Annak érdekében, hogy a legjobb márkapartnereink további jutalmakat szerezzenek, és megosszák szakértelmüket a márkapartnereinkkel való kapcsolatépítés révén a rendezvényeken, felajánljuk a Gyémánt Vezetői Bónuszt. A Diamond vezetői bónusz lehetővé teszi, hogy a Diamond rangú vezetők 0,5 százalékos osztalékot szerezzenek a Young Living havi jutalékos árbevételéből, ami a rang és az elért jogosultságokon alapszik, az alábbiak szerint.

Havi osztalékkiosztás:

- Diamond fokozatúak: 1 osztalék
- Crown Diamond fokozatúak: 2 osztalék
- Royal Crown Diamond fokozatúak: 3 osztalék

Jogosultságok:

- A jutalékos hónapban Diamond, Crown Diamond vagy Royal Crown Diamond fokozatban kell kapnia a kifizetéseket, hogy osztalékot kapjon az adott hónapra.
- A jelenlegi Diamond fokozatúak évente teljesíteniük kell az alábbi követelmények egyikét, hogy a következő évre jogosultak legyenek osztalékra: (Megjegyzés: A jelenlegi Diamond fokozatúak számára a 12 hónapos időszak az első 12 hónap leteltékor kezdődik; ez a program nem naptári év alapú.)
- Vegyen részt az évente megrendezett International Grand Convention legalább egy teljes ülésén

–VAGY–

Vegyen részt a teljes héten az éves téli vagy tavaszi betakarítások egyikén ÉS a teljes Diamond Retreat rendezvényen.

Az új Diamond fokozatúak az első 12 hónap minden hónapjában megszerezhetik a jogosultságot arra, hogy Diamond, Crown Diamond vagy Royal Crown Diamond fokozatúként kapjanak kifizetéseket az adott jutalékos hónapban. Az új Diamond fokozatúak a következő év jogosultságaiért dolgoznak Diamond fokozatúként az első 12 hónapban.