

Vergütungsplan

Reichhaltigkeit genießen

Ein Fundament schaffen

Der Young Living Vergütungsplan ist dafür entwickelt, Dir zu Reichhaltigkeit zu verhelfen.

VORAUSSETZUNGEN	ASSOCIATE		STAR	SENIOR STAR	EXECUTIVE
PV	50	100	100	100	100
OGV			500	2.000	4.000
PGV					
LINIE (VOLUMEN PRO LINIE) OGV					2 @ 1.000

VERGÜTUNG	UNILEVEL-PROVISIONSSÄTZE				
EBENE 1		8%	8%	8%	8%
EBENE 2		5%	5%	5%	5%
EBENE 3			4%	4%	4%
EBENE 4				4%	4%
EBENE 5					4%

Zusätzliche Verdienstmöglichkeiten

FAST START BONUS

Verdiene einen Bonus von 25 % auf die Bestellungen Deiner neuen, persönlich eingeschriebenen Brand Partner in ihren ersten drei Kalendermonaten. Um sich zu qualifizieren, sind 50 PV erforderlich.

Einschreiber auf dem zweiten Level verdienen in den ersten drei Kalendermonaten 10 % an den Bestellungen der neu eingeschriebenen Brand Partner. Um sich zu qualifizieren, sind 50 PV erforderlich.

STARTER-KIT BONUS

Hole Dir einen einmaligen Cash-Bonus in Höhe von ca. 21,25€ für alle persönlich mit einem Premium Starter-Kit neueingeschriebenen Brand Partner. Das Premium Starter-Kit muss noch im Einschreibemonat gekauft werden.

WIEDERVERKÄUFE

Mit Deinem persönlichen Weiterverkauf an Endkunden kannst Du Dir die 24 % Differenz zwischen Deinem Großhandelspreis und dem Einzelhandelspreis verdienen.

Bau Dein Business auf

Wenn Du eine Basis aufgebaut hast, kannst Du Dich darauf konzentrieren, anderen bei ihrem Erfolg zu helfen.

VORAUSSETZUNGEN	SILVER	GOLD	PLATINUM
PV	100	100	100
OGV	10.000	35.000	100.000
PGV	1.000	1.000	1.000
LEG @ OGV	2 @ 4.000	3 @ 6.000	4 @ 8.000

VERGÜTUNG	UNILEVEL-PROVISIONSSÄTZE		
EBENE 1	8%	8%	8%
EBENE 2	5%	5%	5%
EBENE 3	4%	4%	4%
EBENE 4	4%	4%	4%
EBENE 5	4%	4%	4%

GENERATIONENPROVISIONSSÄTZE			
PERSÖNLICHE GENERATION	2,5%	2,5%	2,5%
GENERATION 2	3%	3%	3%
GENERATION 3	3%	3%	3%
GENERATION 4		3%	3%
GENERATION 5			3%
GENERATION 6			
GENERATION 7			
GENERATION 8			



GENERATION LEADERSHIP BONUS

6,25 % aller monatlichen Provisionsverkäufe bei Young Living werden anteilmäßig entsprechend Deinem im jeweiligen Monat erreichten Rang und für die Führungskräfte in Deiner Organisation, für die Du eine Generationenprovision erhältst, ausgezahlt.

Leader aufbauen

Teile die Freuden eines reichhaltigen Lebens, indem Du anderen zu Erfolg verhilfst, während Du die Young Living Mission mit der Welt teilst.

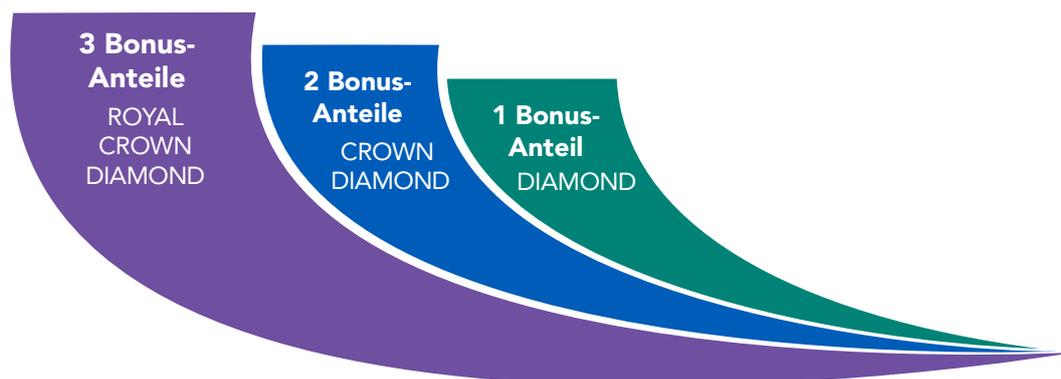
VORAUSSETZUNGEN	DIAMOND	CROWN DIAMOND	ROYAL CROWN DIAMOND
PV	100	100	100
OGV	250.000	750.000	1.500.000
PGV	1.000	1.000	1.000
LEG @ OGV	5 @ 15.000	6 @ 20.000	6 @ 35.000

VERGÜTUNG	UNILEVEL-PROVISIONSSÄTZE		
EBENE 1	8%	8%	8%
EBENE 2	5%	5%	5%
EBENE 3	4%	4%	4%
EBENE 4	4%	4%	4%
EBENE 5	4%	4%	4%

GENERATIONENPROVISIONSSÄTZE			
PERSÖNLICHE GENERATION	2,5%	2,5%	2,5%
GENERATION 2	3%	3%	3%
GENERATION 3	3%	3%	3%
GENERATION 4	3%	3%	3%
GENERATION 5	3%	3%	3%
GENERATION 6	3%	3%	3%
GENERATION 7		3%	3%
GENERATION 8			1%

DIAMOND LEADERSHIP BONUS

Young Living zahlt 0,5 % aller monatlichen Provisionsverkäufe in Form von Bonus-Anteilen an die Diamond-Leader als Belohnung für Ihre weltweite Aufbauarbeit für Young Living aus.



Definitionen

Einschreiber: Die Person, die einen neuen Brand Partner zu Young Living bringt und einschreibt. Einschreiber haben Anspruch auf finanzielle Vergütungen wie den Fast Start Bonus und den Starter-Kit Bonus.

Sponsor: Die direkte Upline eines neuen Brand Partners und sein wichtigster Unterstützer. Der Sponsor kann zugleich auch der Einschreiber sein.

Persönliches Volumen (Personal Value, PV): Der gesamte Produktwert oder Punktwert, der den persönlichen Einkäufen eines Brand Partners zugeschrieben wird.

OGV (Organisationsgruppenvolumen): Das monatliche Auftragsvolumen Deiner gesamten Organisation.

PGV (Persönliches Gruppenvolumen): Das monatliche Auftragsvolumen einer Organisation, ausgenommen Volumen eines Ranges ab Silver und dem Volumen der darunter qualifizierten Linien.

Linie: Jeder gesponserte Brand Partner wird als erste Ebene und damit als separate Linie innerhalb einer Organisation gesehen.

LV (Linienvolumen) @ OGV: Die Anzahl der Linien und das monatliche OGV, das für jede dieser Linien zur Qualifikation für jeden Rang erforderlich ist.

Ebene: Die Ebene (Level) ist die Position der Brand Partner innerhalb einer Verkaufsorganisation. Jene Brand Partner, die unmittelbar von einem anderen gesponsert werden, gelten als dessen erste Ebene. Die Brand Partner, die von dieser ersten Ebene gesponsert werden, gelten als zweite Ebene etc.

Kompression: Sollte ein Brand Partner 100 PV nicht erreichen, wird sein Volumen kombiniert, genauer gesagt mit dem Volumen der unter ihm positionierten Brand Partner inklusive und bis zum nächsten Brand Partner mit 100 PV „komprimiert“.

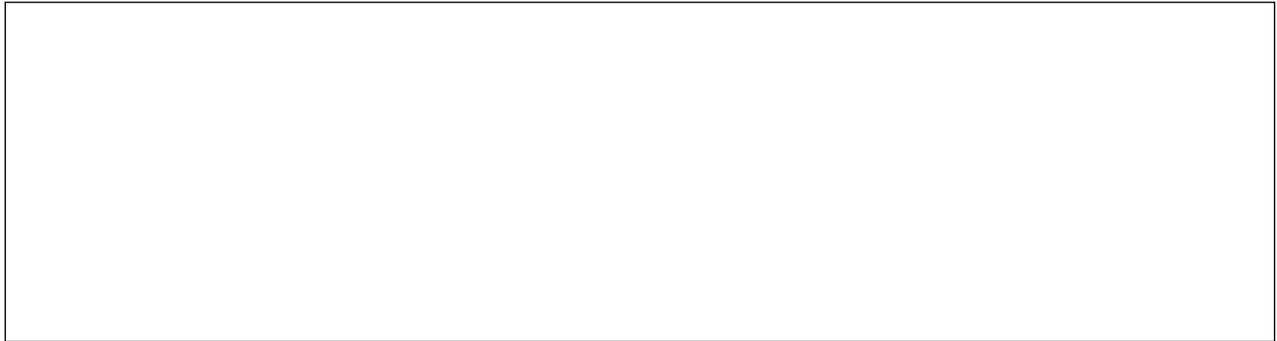
Unilevel: Mit „Unilevel“ wird der Provisionssatz bezeichnet, den man für jede Ebene erhält. Qualifizierte Brand Partner mit 100 PV erhalten 8 % auf das PV jeder Brand Partner der ersten Ebene ihrer Organisation, 5 % für die zweite Ebene sowie 4 % für die dritte bis fünfte Ebene, abhängig vom jeweiligen in diesem Monat erreichten Rang.

Persönliche Generationenprovision: Zusätzliche Provision, die an Brand Partner ausbezahlt wird, die einen Rang ab Silver erreichen, über das gesamte Volumen innerhalb jeder Linie der Organisation bis zum, aber nicht inklusive, nächsten Silver (oder höherrangigem Brand Partner) innerhalb der Linie.

Generation: Brand Partner ab Silver und deren gesamte Organisation.

Generationenprovision: Basierend auf dem monatlichen Rang der Brand Partner ab Silver, werden diesen je 3 % Provision auf das OGV jedes Silvers (oder höherrangigem Brand Partner) seiner/ihrer Organisation ausgezahlt. Diese Provision wird bis zum nächsten Brand Partner ab Silver und für bis zu acht Generationen in jeder Linie ausgezahlt.

Bitte kontaktiere:



Detailliertere Informationen findest Du unter den Begriffen und Definitionen, die Teil des Vergütungsplans sind. Young Living ist nicht verantwortlich für das Einkommen aus Provisionen bzw. das Wachstum von Organisationen. Young Living Brand Partner müssen einen unmissverständlichen und deutlichen Haftungsausschluss bereitstellen, der das typische Ergebnis für dieses Publikum wie folgt beschreibt: „Die meisten Brand Partner verdienen nur ein bescheidenes zusätzliches Einkommen. Das Einkommen und der Verdienst eines Brand Partners hängen von der individuellen Arbeit und Mühe, seinem Arbeitseinsatz und den Marktbedingungen ab. Young Living garantiert keine Einnahmen, Einkommen oder Rangerfolg.“