Young Living Vergütungsplan für Europa

Gültig ab 1. März 2024

Wichtige Anmerkung zum Young Living Vergütungsplan (Vergütungsplan)

I. Dieser Vergütungsplan ist speziell entwickelt und konzentriert darauf, Young Living Brand Partnern Kommissionen auszuzahlen, entsprechend ihrer Produktverkäufe und der Produktverkäufe der Brand Partner ihrer Verkaufsorganisation in Europa.

II. Der Fast Start Bonus wird an einschreibende Brand Partner basierend auf dem Produktverkauf und entsprechend des Young Living Vergütungsplans ausgezahlt, der für den Markt gilt, in dem das Produkt gekauft wurde, nicht entsprechend des Landes, in dem der Brand Partner lebt. Alle weiteren Kommissions Boni werden entsprechend der Qualifikation des Brand Partners in ihrem Heimatmarkt und dem Vergütungsplan entschieden, der in dem Markt gilt, in dem der Brand Partner beheimatet ist.

III. Jeder Brand Partner, der in gutem Ansehen steht, kann die 25 % Fast Start Bonus Kommission auf den Produktwert (Product Value, PV) der Produktverkäufe jedes persönlich eingeschriebenen neuen Brand Partners in dessen erstem Kalendermonat verdienen.

IV. Das Unternehmen Young Living verkauft keine Produkte in Läden. Nur autorisierte Brand Partner in gutem Ansehen dürfen die Produkte direkt aus dem eigenen Vorrat verkaufen. Brand Partner dürfen Young Living Produkte in kommerziellen Geschäften zeigen, wenn professionelle Dienste die primäre Einnahmequelle des Geschäftes und Produktverkäufe eine sekundäre Einnahmequelle sind. Dies gilt für genehmigte serviceorientierte Geschäfte wie zum Beispiel Spas und Beauty Shops, nicht aber Arztpraxen, oder indirekt durch den Einkaufswagen auf der Young Living Website unter www.youngliving.com.

V. Ohne Anforderungen oder Verpflichtungen können Brand Partner ihre Bestellungen durch eine Vereinbarung zur wiederholten Bestellung, dem Treueprogramm, aufgeben. Das Programm bietet zusätzliche Vorteile/Rabatte, wenn Brand Partner sich monatlich die von ihnen ausgewählten Produkte liefern lassen. Die Teilnahme kann ganz einfach und jederzeit beendet werden. Teilnahme am Treueprogramm ist keine Voraussetzung, um Einkommen mittels des Vergütungsplanes zu generieren.

VI. Dieser Vergütungsplan ist Teil der Brand Partner Vereinbarung (die „Vereinbarung“), genauso wie die Richtlinien und Verfahren, die AGB der Young Living Website und die Young Living Datenschutzerklärung. Die Vereinbarung regelt die vertragliche Beziehung und Pflichten der Brand Partner und Young Living zur Unterstützung der Einhaltung aller Gesetze und Richtlinien in Europa.

VII. Brand Partner dürfen nicht persönlich mehr Young Living Produkte kaufen, als jeder Käufer persönlich verbrauchen kann oder andere dazu ermutigen, dies zu tun. Sie dürfen ihre eigens gekauften Produkte nicht jeden Monat an andere Kunden verkaufen und Brand Partner stimmen zu, dass sie keine neuen Bestellungen in einem Kalendermonat aufgeben, wenn nicht 70 % der bestellten Produkte aus den vorherigen Monaten verkauft und/oder aufgebraucht sind.

VIII. 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 Rang-Erfolg.“

Die Verdienste der Brand Partner, die hier angegeben werden, sind potenzielle Bruttoverdienste und nicht unbedingt repräsentativ für das Einkommen, wenn überhaupt, das ein Young Living Brand Partner unter dem Young Living Vergütungsplan erreichen kann. Der Erfolg jedes Brand Partners hängt von der Arbeit und Mühe, sowie den Verkaufsfähigkeiten und der Lage auf dem Markt ab. Young Living garantiert kein Einkommen oder Aufstiegs-Erfolge.

Vergütungsplan Highlights

Dieser Young Living Vergütungsplan ist so aufgebaut, dass er es Brand Partnern erlaubt, Kommissionen/Vergütung auf die folgenden verschiedenen und kumulativen Arten zu verdienen:

1. Verkaufseinnahmen: (Siehe Seite 5 für alle Details)

Werden verdient, wenn ein Brand Partner Produkte aus dem eigenen Vorrat an die persönlichen Einzelhandelskunden zu dem gewünschten Preis verkauft. Unabhängig davon zahlt Young Living Verkaufseinnahmen an Brand Partner aus, wenn ein von ihnen gesponserter Kunde, außerhalb des eigenen Marktes, Produkte zum Verkaufspreis über die Young Living Website kauft.

2. Fast Start Bonus: (Siehe Seite 5-6 für alle Details)

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.

3. Unilevel Kommissionen: (Siehe Seite 6 für alle Details)

Der Prozentsatz, der auf die ersten fünf Level der Vertriebsorganisation eines Brand Partners ausgezahlt wird: 8 % im 1. Level; 5 % auf Level 2 und 4 % für die Levels 3 bis 5.

4. Generationen Kommissionen: (Siehe Seite 7 für alle Details)

Basierend auf dem monatlichen Rang eines Brand Partners ab Silver oder höher, wird eine Kommission von 3 % auf das Organisationsgruppenvolumen (Organisational Group Volume OGV) von jedem Silver oder höherem Rang in der Vertriebsorganisation des Brand Partners bis zum nächsten Silver oder höherem Brand Partner ausgezahlt, runter bis zu acht Generationen.

5. Generationen Leadership Bonus: (Siehe Seite 7-9 für alle Details)

6,25 % des gesamten kommissionsfähigen Volumens von Young Living, ausgenommen reduziertes Volumen durch den Fast Start Bonus, von den weltweiten Verkäufen wird in Anteile aufgeteilt und monatlich an qualifizierte Brand Partner ausgezahlt, die Leadership Ränge von Silver bis Royal Crown Diamond halten.

6. Diamond Leadership Bonus: (Siehe Seite 10 für alle Details)

0,5 % des gesamten kommissionsfähigen Volumens von Young Living, ausgenommen reduziertes Volumen durch den Fast Start Bonus, von den weltweiten Verkäufen wird in Anteile aufgeteilt und monatlich an qualifizierte Brand Partner ausgezahlt, die Leadership Ränge von Diamond bis Royal Crown Diamond halten.

Vergütungsplan Details

Begriffserklärung:

Brand Partner: Ein Einzelner oder ein Unternehmen, das eine Brand Partner Vereinbarung mit Young Living eingegangen ist. Brand Partner haben das Recht, sich ein Geschäft aufzubauen, indem sie Young Living Produkte kaufen und weiterverkaufen und andere Brand Partner/Kunden einschreiben und dadurch Vergütung für den Verkauf von Young Living Produkten laut diesem Vergütungsplan erhalten.

Vertriebsorganisation: Die gesamten von einem Brand Partner gesponserten Brand Partner und/oder Kunden.

Die Verdienste der Brand Partner, die hier angegeben werden, sind potenzielle Bruttoverdienste und nicht unbedingt repräsentativ für das Einkommen, wenn überhaupt, das ein Young Living Brand Partner unter dem Young Living Vergütungsplan erreichen kann. Der Erfolg jedes Brand Partners hängt von der Arbeit und Mühe, sowie den Verkaufsfähigkeiten und der Lage auf dem Markt ab. Young Living garantiert kein Einkommen oder Aufstiegs-Erfolge.

Kommissionsperiode: Die Periode beginnt um Mitternacht, US Mountain Time Zone (MT) am ersten Tag eines Kalendermonats und endet um 23:59 Uhr Mountain Time, am letzten Tag eines Kalendermonats. Nur Bestellungen, die innerhalb einer Kommissionsperiode aufgegeben werden, werden für die Kommissionsberechnung dieser Periode berücksichtigt. Alles Verkaufsvolumen und Qualifikationen jedes Brand Partners werden zu Beginn der Kommissionsperiode zurückgesetzt.

Kompression – Unilevel Kommissionen: Die Unilevel Kommissionen werden auf bis zu fünf Levels unter einem Brand Partner ausgezahlt. Jedes Level wird von einem Kunden oder Brand Partner mit 100 oder mehr PV bestimmt. Das Volumen jedes Kunden oder Brand Partners mit weniger als 100 PV wird mit dem nächstniedrigeren Level kombiniert und vergütet.

Kompression – Fast Start Bonus: Alle einschreibenden Brand Partner in gutem Ansehen erhalten den 25 % Fast Start Bonus auf das PV, das neue Brand Partner im Monat ihrer Einschreibung erreichen. FFast Start Bonus Kommissionen, die in der Fast Start Bonus Periode generiert werden, werden den Einschreiberstamm hoch komprimiert und der erste qualifizierte Brand Partner Einschreiber erhält 25 %, der zweite qualifizierte Brand Partner Einschreiber erhält 10 %.

Kunde: Ein Kunde ist ein Individuum oder ein Unternehmen, das mit einem Kunden-Account auf der Young Living Website registriert ist und Produkte nur für den persönlichen Gebrauch zum angegebenen Einzelhandelspreis kaufen kann. Kunden können keine Kommissionen verdienen, indem sie Young Livings Produkte weiterverkaufen. Ein Kunde kann Brand Partner werden, indem er eine Brand Partner Vereinbarung einschickt.

Einschreiber: Die Person, die neue Young Living Brand Partner in eine Vertriebsorganisation einschreibt und sie dort intern platziert. Einschreibende Brand Partner können dafür qualifiziert sein, den Fast Start Bonus zu erhalten. Einschreiber können auch der Sponsor sein.

Einschreibemonat: Der Kalendermonat, in dem ein Brand Partner oder Kunde sich einschreibt, unabhängig von dem Tag des Monats, an dem die Einschreibung erfolgt.

Generation: Ein Silver oder höherrangiger Brand Partner und dessen gesamte Vertriebsorganisation herunter bis zum nächsten Silver oder höherrangigem Brand Partner.

Linie: Ein Brand Partner oder Kunde, der von einem Brand Partner gesponsert wird und in das erste Level des Brand Partners platziert wird, bildet eine Linie.

Linien Organisationsgruppenvolumen (Organisational Group Volume): Das gesammelte PV aller Kunden und Brand Partner ist eine Linie.

Level: Die Position innerhalb der Vertriebsorganisation, die ein Kunde oder Brand Partner hat. Kunden und Brand Partner, die von einem Brand Partner gesponsert werden, sind im ersten Level dieses Brand Partners. Kunden und Brand Partner, die von dem Brand Partner im ersten Level gesponsert werden, sind im zweiten Level des ersten Brand Partners und so weiter. Organisational Group Volume (OGV): Das gesamte PV von Kunden und Brand Partnern in der Vertriebsorganisation eines Brand Partners.

Persönliches Gruppenvolumen (Personal Group Volume, PGV): Die Summe des PV außerhalb der qualifizierenden Linien eines Brand Partners oder jede Linie des Brand Partners, die Silver oder höherrangig ist.

PV (Produktwert, Product Value): Den meisten Young Living Produkten ist einen PV-Wert zugewiesen, einen Punktewert, der nicht notwendigerweise dem Geldwert in irgendeiner Währung entspricht. Das PV eines Brand Partners ist die Gesamtsumme aller Produktpunkte, die ein Brand Partner durch persönliche Käufe akkumuliert. Die Ränge Associate und höher haben eine monatliche Rang- und Kommissionanforderung für Brand Partner, persönlich 100 PV zu kaufen.

Qualifizierter Brand Partner: Ein Brand Partner, der die zutreffenden PV und/oder OGV Anforderungen erfüllt, die nötig sind, um Kommissionen, gewisse Boni oder den Rang in der betreffenden Kommissionsperiode zu erhalten.

Die Verdienste der Brand Partner, die hier angegeben werden, sind potenzielle Bruttoverdienste und nicht unbedingt repräsentativ für das Einkommen, wenn überhaupt, das ein Young Living Brand Partner unter dem Young Living Vergütungsplan erreichen kann. Der Erfolg jedes Brand Partners hängt von der Arbeit und Mühe, sowie den Verkaufsfähigkeiten und der Lage auf dem Markt ab. Young Living garantiert kein Einkommen oder Aufstiegs-Erfolge.

Qualifizierende Linie: Jede gesponserte Linie des ersten Levels mit dem erforderlichen Volumen darunter ist eine qualifizierende Linie.

Sponsor: Der Brand Partner ein Level über einem Kunden oder Brand Partner. Ein sponsernder Brand Partner kann auch der Einschreiber für neue Kunden oder Brand Partner sein.

Support Team/Upline: Jeder Brand Partner in direkter sponsernden Linie über einem anderen Brand Partner.

Unilevel Kommissionen: Qualifizierte Brand Partner verdienen einen Prozentsatz des PVs, das deren Vertriebsorganisation auf bestimmten Leveln in der zutreffenden Kommissionsperiode bestellt.

Rangqualifikation Definitionen

Associate: Der Associate Rang wird in einer Kommissionsperiode erreicht, wenn der Brand Partner ein qualifizierter Brand Partner wird, indem er persönlich mindestens 50 PV durch eigene Produktkäufe erreicht. Qualifizierte Brand Partner mit 50–99 persönlichen PV während einer Kommissionsperiode können sich für den Fast Start Bonus qualifizieren. Qualifizierte Brand Partner mit mehr als 100 persönlichen PV während einer Kommissionsperiode können sich für den Fast Start Bonus und alle anderen anwendbaren Kommissionen, die im Associate-Rang verfügbar sind, qualifizieren.

Star: Der Rang Star wird in einer Kommissionsperiode erreicht, wenn der Brand Partner ein Qualifizierter Brand Partner wird, indem er persönlich mindestens 100 PV durch eigene Produkteinkäufe und mindestens 500 OGV (Organisations Gruppenvolumen, Organisational Group Volume) erreicht.

Senior Star: Der Rang Senior Star wird in einer Kommissionsperiode erreicht, wenn der Brand Partner ein Qualifizierter Brand Partner wird, indem er persönlich mindestens 100 PV durch eigene Produkteinkäufe und mindestens 2.000 OGV (Organisations Gruppenvolumen, Organisational Group Volume) erreicht.

Executive: Der Rang Executive wird in einer Kommissionsperiode erreicht, wenn der Brand Partner ein Qualifizierter Brand Partner wird, indem er persönlich mindestens 100 PV durch eigene Produkteinkäufe und mindestens 4.000 OGV (Organisations Gruppenvolumen, Organisational Group Volume) und zwei (2) qualifizierende Linien mit je 1.000 OGV in jeder qualifizierenden Linie erreicht.

Silver: Der Rang Silver wird in einer Kommissionsperiode erreicht, wenn der Brand Partner ein Qualifizierter Brand Partner wird, indem er persönlich mindestens 100 PV durch eigene Produkteinkäufe und mindestens 1.000 PGV (Persönliches Gruppenvolumen, Personal Group Volume), mindestens 10.000 OGV (Organisations Gruppenvolumen, Organizational Group Volume) sowie zwei (2) qualifizierende Linien mit je 4.000 OGV in jeder qualifizierenden Linie erreicht.

Gold: Der Rang Gold wird in einer Kommissionsperiode erreicht, wenn der Brand Partner ein Qualifizierter Brand Partner wird, indem er persönlich mindestens 100 PV durch eigene Produkteinkäufe und mindestens 1.000 PGV (Persönliches Gruppenvolumen, Personal Group Volume), mindestens 35.000 OGV (Organisations Gruppenvolumen, Organisational Group Volume) sowie drei (3) qualifizierende Linien mit je 6.000 OGV in jeder qualifizierenden Linie erreicht.

Platinum: Der Rang Platinum wird in einer Kommissionsperiode erreicht, wenn der Brand Partner ein Qualifizierter Brand Partner wird, indem er persönlich mindestens 100 PV durch eigene Produkteinkäufe und mindestens 1.000 PGV (Persönliches Gruppenvolumen, Personal Group Volume), mindestens 100.000 OGV (Organisations Gruppenvolumen, Organisational Group Volume) sowie vier (4) qualifizierende Linien mit je 8.000 OGV in jeder qualifizierenden Linie erreicht.

Diamond: Der Rang Diamond wird in einer Kommissionsperiode erreicht, wenn der Brand Partner ein Qualifizierter Brand Partner wird, indem er persönlich mindestens 100 PV durch eigene Produkteinkäufe und mindestens 1.000 PGV (Persönliches Gruppenvolumen, Personal Group Volume), mindestens 250.000 OGV (Organisations Gruppenvolumen, Organisational Group Volume) sowie fünf (5) qualifizierende Linien mit je 15.000 OGV in jeder qualifizierenden Linie erreicht.

Die Verdienste der Brand Partner, die hier angegeben werden, sind potenzielle Bruttoverdienste und nicht unbedingt repräsentativ für das Einkommen, wenn überhaupt, das ein Young Living Brand Partner unter dem Young Living Vergütungsplan erreichen kann. Der Erfolg jedes Brand Partners hängt von der Arbeit und Mühe, sowie den Verkaufsfähigkeiten und der Lage auf dem Markt ab. Young Living garantiert kein Einkommen oder Aufstiegs-Erfolge.

Crown Diamond: Der Rang Crown Diamond wird in einer Kommissionsperiode erreicht, wenn der Brand Partner ein Qualifizierter Brand Partner wird, indem er persönlich mindestens 100 PV durch eigene Produkteinkäufe und mindestens 1.000 PGV (Persönliches Gruppenvolumen, Personal Group Volume), mindestens 750.000 OGV (Organisations Gruppenvolumen, Organisational Group Volume) sowie sechs (6) qualifizierende Linien mit je 20.000 OGV in jeder qualifizierenden Linie erreicht.

Royal Crown Diamond Der Rang Royal Crown Diamond wird in einer Kommissionsperiode erreicht, wenn der Brand Partner ein Qualifizierter Brand Partner wird, indem er persönlich mindestens 100 PV durch eigene Produkteinkäufe und mindestens 1.000 PGV (Persönliches Gruppenvolumen, Personal Group Volume), mindestens 1.500.000 OGV (Organisations Gruppenvolumen, Organisational Group Volume) sowie sechs (6) qualifizierende Linien mit je 35.000 OGV in jeder qualifizierenden Linie erreicht.

Detaillierte Erklärung Vergütungsplan

1. Verkaufseinnahmen

A. Brand Partner können Young Living Produkte kaufen und diese an ihre persönlichen Kunden weiterverkaufen, um so den gewünschten Verdienst zu erreichen. Die Differenz zwischen dem Preis, den der Brand Partner gezahlt hat und dem Betrag, den der Brand Partner von dem persönlichen Kunden erhält, ist die Verkaufseinnahme des Brand Partners. Ein Beispiel: Ein Brand Partner, der das ätherische Öl X von Young Living für 40 € kauft und dieses Öl an einen persönlichen Kunden für 60 € verkauft, verdient damit 20 € brutto. (Weil der Brand Partner sich entschlossen hat, diesen Verkauf von eigens gekauftem Inventar direkt an einen persönlichen Kunden zu tätigen, erhält der Brand Partner in diesem Fall keine weitere Verkaufsprovision von Young Living.)

B. Brand Partner, die an Kunden verkaufen, die außerhalb des eigenen Marktes wohnen, die Young Living Produkte zum Verkaufspreis über die Young Living Website kaufen, erhalten Verkaufseinnahmen von Young Living. Das ist der Unterschied zwischen dem Preis, den der Kunde bezahlt hat und dem Einkaufspreis des Produktes laut Website.

2. Fast Start Bonus

Brand Partner sind berechtigt, einen Fast Start Bonus für alle neuen Brand Partner zu verdienen, die sie persönlich beim Unternehmen einschreiben. Dieser Bonus zahlt 25 Prozent auf das Volumen aller Bestellungen jedes persönlich eingeschriebenen Brand Partners in den ersten drei Kalendermonaten aus, zusätzlich zu den Basiskommissionen.

Jeden Monat, in dem der Einschreiber den Bonus von 25 Prozent verdient, kann eine Berechnung von 10 Prozent desselben Volumens an den Einschreiber der zweiten Upline gezahlt werden, wenn dieser die Kriterien erfüllt.

Wenn der Fast Start Bonus ausgezahlt wird, wird das PV, nach dem der Bonus berechnet wird, um 70 Prozent für alle anderen kommissionierbaren Auszahlungen reduziert.

BRAND PARTNER EINSCHREIBER	FAST START BONUS PROZENTSÄTZE – ERSTER, ZWEITER UND DRITTER KALENDERMONAT *(Ausgezahlt an den ersten und zweiten qualifizierten Brand Partner Einschreiber, siehe Kompression – Fast Start Bonus)*
Level 1 Einschreiber	25 %
Level 2 Einschreiber	10 %

Die Verdienste der Brand Partner, die hier angegeben werden, sind potenzielle Bruttoverdienste und nicht unbedingt repräsentativ für das Einkommen, wenn überhaupt, das ein Young Living Brand Partner unter dem Young Living Vergütungsplan erreichen kann. Der Erfolg jedes Brand Partners hängt von der Arbeit und Mühe, sowie den Verkaufsfähigkeiten und der Lage auf dem Markt ab. Young Living garantiert kein Einkommen oder Aufstiegs-Erfolge.

Bitte beachten: Wenn der Fast Start Bonus auf ein beliebiges Level ausgezahlt wird, wird das PV, das genutzt wird, um den Bonus zu berechnen, für alle anderen kommissionierbaren Auszahlungen auf das gleiche PV reduziert. Bei einer Auszahlung von 25 % oder 10 % wird das PV, das zur Berechnung des Bonus verwendet wird, um 70 % reduziert. Wenn zum Beispiel ein neuer Brand Partner in seinem ersten Kalendermonat Produkte im Gesamtwert von 100 PV kauft und die Fast Start Boni von 25 % und 10 % ausgezahlt werden, werden die 100 PV des Brand Partners für die Berechnung aller anderen anwendbaren Kommissionen, Boni oder Auszahlungen, wie z. B. Unilevel Kommissionen, auf 30 PV reduziert.

3. Unilevel Kommissionen

Alle qualifizierten Brand Partner können an dieser unterstützten Einkommensgelegenheit teilnehmen, Kommissionen auf Basis von Produktverkäufen von Kunden und Brand Partnern innerhalb der eigenen Vertriebsorganisation zu verdienen, basierend auf Sponsoring bis zu fünf Level herunter.

				LEVEL				
BRAND PARTNER RÄNGE	QUALIFIKATIONEN	LINIEN* OGV RANG-ANFORDERUNGEN	UNILEVEL KOMMISSIONEN PROTZENTSATZ PRO LEVEL	1	2	3	4	5
ASSOCIATE	100 PV			8 %	5 %			
STAR	100 PV 500 OGV			8 %	5 %	4 %		
SENIOR STAR	100 PV 2.000 OGV			8 %	5 %	4 %	4 %	
EXECUTIVE	100 PV 4.000 OGV	2 @ 1.000		8 %	5 %	4 %	4 %	4 %
SILVER	100 PV 10.000 OGV 1.000 PGV	2 @ 4.000		8 %	5 %	4 %	4 %	4 %
GOLD	100 PV 35.000 OGV 1.000 PGV	3 @ 6.000		8 %	5 %	4 %	4 %	4 %
PLATINUM	100 PV 100.000 OGV 1.000 PGV	4 @ 8.000		8 %	5 %	4 %	4 %	4 %
DIAMOND	100 PV 250.000 OGV 1.000 PGV	5 @ 15.000		8 %	5 %	4 %	4 %	4 %
CROWN DIAMOND	100 PV 750.000 OGV 1.000 PGV	6 @ 20.000		8 %	5 %	4 %	4 %	4 %
ROYAL CROWN DIAMOND	100 PV 1.500.000 OGV 1.000 PGV	6 @ 35.000		8 %	5 %	4 %	4 %	4 %

**Volumen pro Linie*

Die Verdienste der Brand Partner, die hier angegeben werden, sind potenzielle Bruttoverdienste und nicht unbedingt repräsentativ für das Einkommen, wenn überhaupt, das ein Young Living Brand Partner unter dem Young Living Vergütungsplan erreichen kann. Der Erfolg jedes Brand Partners hängt von der Arbeit und Mühe, sowie den Verkaufsfähigkeiten und der Lage auf dem Markt ab. Young Living garantiert kein Einkommen oder Aufstiegs-Erfolge.

4. Generationen Kommissionen

Qualifizierte Brand Partner, die sich für Leadership Ränge wie Silver oder höher in einer Kommissionsperiode qualifiziert haben, können Kommissionen auf bestimmte Generationen ihrer Vertriebsorganisation verdienen. Generationen Kommissionen werden als Prozentsatz des kollektiven PVs der Produktkäufe aller Kunden und Brand Partner innerhalb der Vertriebsorganisation eines qualifizierten Brand Partners bis zu acht definierten Generationen nach nach unten berechnet.

BRAND PARTNER RÄNGE	QUALIFIKATIONEN	LINIEN* OGV RANG-ANFORDERUNGEN	GENERATIONEN KOMMISSIONS-LEVEL PRO GENERATION AUSGEZAHLT	PERSÖNLICHE GENERATION	GENERATIONEN 2	3	4	5	6	7	8
SILVER	100 PV 10.000 OGV 1.000 PGV	2 @ 4.000		2,5 %	3 %	3 %					
GOLD	100 PV 35.000 OGV 1.000 PGV	3 @ 6.000		2,5 %	3 %	3 %	3 %				
PLATINUM	100 PV 100.000 OGV 1.000 PGV	4 @ 8.000		2,5 %	3 %	3 %	3 %	3 %			
DIAMOND	100 PV 250.000 OGV 1.000 PGV	5 @ 15.000		2,5 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %		
CROWN DIAMOND	100 PV 750.000 OGV 1.000 PGV	6 @ 20.000		2,5 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	
ROYAL CROWN DIAMOND	100 PV 1.500.000 OGV 1.000 PGV	6 @ 35.000		2,5 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	1 %

**Volumen pro Linie*

5. Generation Leadership Bonus (GLB)

Alle qualifizierten Brand Partner, die sich während der Kommissionsperiode für die Leadership Ränge Silver und darüber qualifiziert haben, können Anteile am Generation Leadership Bonus Pool erhalten, der aus 6,25 % von Young Livings gesamten weltweiten kommissionsfähigen Volumens besteht, ausgenommen die Reduzierungen des kommissionsfähigen Volumens durch den Fast Start Bonus für diese Kommissionsperiode.

Jeder Anteil wird berechnet, indem der GLB-Pool durch die Gesamtzahl der qualifizierten Anteile geteilt wird, die von jedem qualifizierten Brand Partner in der entsprechenden Kommissionsperiode verdient wurden. Anteile werden wie folgt aufgeteilt:

Silver: Brand Partner mit Silver Rang verdienen einen (1) Anteil für sich selbst und einen (1) zusätzlichen Anteil für jeden Silver oder höherrangigen Brand Partner in ihren Generationen 2-3.

Gold: Brand Partner mit Gold Rang verdienen zwei (2) Anteile für sich selbst, zwei (2) zusätzliche Anteile für jeden Gold oder höherrangigen Brand Partner in ihren Generationen 2-4 und einen (1) Anteil für jeden Silver Brand Partner in ihren Generationen 2-4.

Platinum: Brand Partner mit Platinum Rang verdienen drei (3) Anteile für sich selbst, drei (3) zusätzliche Anteile für jeden Platinum oder höherrangigen Brand Partner in ihren Generationen 2-5, zwei (2) Anteile für jeden Gold Brand Partner in ihren Generationen 2-5 und einen (1) Anteil für jeden Silver Brand Partner in ihren Generationen 2-5.

Diamond: Brand Partner mit Diamond Rang verdienen vier (4) Anteile für sich selbst, vier (4) zusätzliche Anteile für jeden Diamond oder höherrangigen Brand Partner in ihren Generationen 2-6, drei (3) Anteile für jeden Platinum Brand Partner in ihren Generationen 2-6, zwei (2) Anteile für jeden Gold Brand Partner in ihren Generationen 2-6 und einen (1) Anteil für jeden Silver Brand Partner in ihren Generationen 2-6.

Die Verdienste der Brand Partner, die hier angegeben werden, sind potenzielle Bruttoverdienste und nicht unbedingt repräsentativ für das Einkommen, wenn überhaupt, das ein Young Living Brand Partner unter dem Young Living Vergütungsplan erreichen kann. Der Erfolg jedes Brand Partners hängt von der Arbeit und Mühe, sowie den Verkaufsfähigkeiten und der Lage auf dem Markt ab. Young Living garantiert kein Einkommen oder Aufstiegs-Erfolge.

Crown Diamond: Brand Partner mit Crown Diamond Rang verdienen fünf (5) Anteile für sich selbst, fünf (5) zusätzliche Anteile für jeden Crown Diamond oder höherrangigen Brand Partner in ihren Generationen 2-7, vier (4) Anteile für jeden Diamond Brand Partner in ihren Generationen 2-7, drei (3) Anteile für jeden Platinum Brand Partner in ihren Generationen 2-7, zwei (2) Anteile für jeden Gold Brand Partner in ihren Generationen 2-7 und einen (1) Anteil für jeden Silver Brand Partner in ihren Generationen 2-7.

Royal Crown Diamond: Brand Partner mit Royal Crown Diamond Rang verdienen sechs (6) Anteile für sich selbst, sechs (6) zusätzliche Anteile für jeden Royal Crown Diamond in ihren Generationen 2-8, fünf (5) Anteile für jeden Crown Diamond Brand Partner in ihren Generationen 2-8, vier (4) Anteile für jeden Diamond Brand Partner in ihren Generationen 2-8, drei (3) Anteile für jeden Platinum Brand Partner in ihren Generationen 2-8, zwei (2) Anteile für jeden Gold Brand Partner in ihren Generationen 2-8 und einen (1) Anteil für jeden Silver Brand Partner in ihren Generationen 2-8.

Die Verdienste der Brand Partner, die hier angegeben werden, sind potenzielle Bruttoverdienste und nicht unbedingt repräsentativ für das Einkommen, wenn überhaupt, das ein Young Living Brand Partner unter dem Young Living Vergütungsplan erreichen kann. Der Erfolg jedes Brand Partners hängt von der Arbeit und Mühe, sowie den Verkaufsfähigkeiten und der Lage auf dem Markt ab. Young Living garantiert kein Einkommen oder Aufstiegs-Erfolge.

Generationen Leadership Bonus Anteile

BRAND PARTNER RÄNGE	QUALIFIKATIONEN	LINIEN* OGV RANG-ANFORDERUNGEN	GENERATIONEN LEADERSHIP BONUS ANTEILE PRO RANG IN JEDER GENERATION	PERSÖNLICHE ANTEILE	PLUS GENERATION 2	3	4	5
SILVER	100 PV 10.000 OGV 1.000 PGV	2 @ 4.000		1	Silver – 1	Silver – 1		
GOLD	100 PV 35.000 OGV 1.000 PGV	3 @ 6.000		2	Gold – 2 Silver – 1	Gold – 2 Silver – 1	Gold – 2 Silver – 1	
PLATINUM	100 PV 100.000 OGV 1.000 PGV	4 @ 8.000		3	Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1
DIAMOND	100 PV 250.000 OGV 1.000 PGV	5 @ 15.000		4	Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1
CROWN DIAMOND	100 PV 750.000 OGV 1.000 PGV	6 @ 20.000		5	Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1
ROYAL CROWN DIAMOND	100 PV 1.500.000 OGV 1.000 PGV	6 @ 35.000		6	Royal Crown Diamond – 6 Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Royal Crown Diamond – 6 Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Royal Crown Diamond – 6 Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Royal Crown Diamond – 6 Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1

**Volumen pro Linie*

Generationen Leadership Bonus Anteile weiter

BRAND PARTNER RÄNGE	QUALIFIKATIONEN	LINIEN* OGV RANG-ANFORDERUNGEN	GENERATIONEN LEADERSHIP BONUS ANTEILE PRO RANG IN JEDER GENERATION	PERSÖNLICHE ANTEILE	PLUS GENERATION 6	7	8
SILVER	100 PV 10.000 OGV 1.000 PGV	2 @ 4.000		1			
GOLD	100 PV 35.000 OGV 1.000 PGV	3 @ 6.000		2			
PLATINUM	100 PV 100.000 OGV 1.000 PGV	4 @ 8.000		3			
DIAMOND	100 PV 250.000 OGV 1.000 PGV	5 @ 15.000		4	Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1		
CROWN DIAMOND	100 PV 750.000 OGV 1.000 PGV	6 @ 20.000		5	Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	
ROYAL CROWN DIAMOND	100 PV 1.500.000 OGV 1.000 PGV	6 @ 35.000		6	Royal Crown Diamond – 6 Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Royal Crown Diamond – 6 Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Royal Crown Diamond – 6 Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1

**Volumen pro Linie*

Die Verdienste der Brand Partner, die hier angegeben werden, sind potenzielle Bruttoverdienste und nicht unbedingt repräsentativ für das Einkommen, wenn überhaupt, das ein Young Living Brand Partner unter dem Young Living Vergütungsplan erreichen kann. Der Erfolg jedes Brand Partners hängt von der Arbeit und Mühe, sowie den Verkaufsfähigkeiten und der Lage auf dem Markt ab. Young Living garantiert kein Einkommen oder Aufstiegs-Erfolge.

6. Diamond Leadership Bonus (DLB)

Alle qualifizierten Brand Partner, die sich während der Kommissionsperiode für die Leadership Ränge Diamond und darüber qualifiziert haben, können Anteile am Diamond Leadership Bonus Pool erhalten, der aus 0,5 % von Young Livings gesamten weltweiten kommissionsfähigen Volumens besteht, ausgenommen die Reduzierungen des kommissionsfähigen Volumens durch den Fast Start Bonus für diese Kommissionsperiode. Jeder Anteil wird berechnet, indem der DLB-Pool durch die Gesamtzahl der qualifizierten Anteile geteilt wird, die von jedem qualifizierten Brand Partner in der entsprechenden Kommissionsperiode verdient wurden.

Jeder Diamond oder höhere Rang kann den DLB in jedem der ersten 12 Monate nach dem Kalendermonat verdienen, in dem er sich als Diamond oder höherer Rang qualifiziert hat.

Brand Partner mit Diamond oder höherem Rang, die sich nach diesen ersten 12 Monaten der DLB-Periode weiterhin für den DLB qualifizieren, können sich in jeder Kommissionsperiode für Anteile qualifizieren, indem sie eine der folgenden jährlichen Leadership-Aktivitäten absolvieren:

- Mindestens eine komplette Session der jährlichen Convention besuchen ODER
- Eine ganze Woche lang eine unserer jährlichen Winter- oder Frühlingsernten UND ein komplettes Diamond Retreat besuchen.

DLB-Anteile werden wie folgt aufgeteilt:

Diamond: Diamond Rang verdient einen (1) Anteil
Crown Diamond: Crown Diamond Rang verdient zwei (2) Anteile
Royal Crown Diamond: Royal Crown Diamond Rang verdient (3) Anteile

BRAND PARTNER RÄNGE	QUALIFIKATIONEN	LINIEN* OGV RANGANFORDERUNGEN	DIAMOND LEADERSHIP BONUS ANTEILE
DIAMOND	100 PV 250.000 OGV 1.000 PGV	5 @ 15.000	1
CROWN DIAMOND	100 PV 750.000 OGV 1.000 PGV	6 @ 20.000	2
ROYAL CROWN DIAMOND	100 PV 1.500.000 OGV 1.000 PGV	6 @ 35.000	3

**Volumen pro Linie*

Die Verdienste der Brand Partner, die hier angegeben werden, sind potenzielle Bruttoverdienste und nicht unbedingt repräsentativ für das Einkommen, wenn überhaupt, das ein Young Living Brand Partner unter dem Young Living Vergütungsplan erreichen kann. Der Erfolg jedes Brand Partners hängt von der Arbeit und Mühe, sowie den Verkaufsfähigkeiten und der Lage auf dem Markt ab. Young Living garantiert kein Einkommen oder Aufstiegs-Erfolge.