Plan de Compensación de Ventas para Europa de Young Living

Vigente desde el 1 de marzo de 2024

Información importante relacionada con el Plan de Compensación de Ventas de Young Living ("Plan de Compensación de Ventas").

I. Este Plan de Compensación de Ventas está diseñado y centrado específicamente en el pago de comisiones por ventas a los Brand Partners de Young Living basados en las ventas de sus productos Young Living y las ventas de productos por parte de los Brand Partners en sus organizaciones comerciales en Europa.

II. El bonus Fast Start se paga al Brand Partner inscriptor según el punto de venta del producto y del Plan de Compensación de Ventas de Young Living vigente en el mercado donde se compró el producto y no según el lugar de residencia del Brand Partner. Los demás bonus de comisiones de ventas se pagan según la calificación del Brand Partner en su mercado de origen y el Plan de Compensación de Ventas vigente en el mercado de residencia del Brand Partner.

III. Cualquier Brand Partner, en regla con Young Living, puede ganar el bonus Fast Start del 25 % sobre el valor de producto (PV, por sus siglas en inglés) de las ventas de productos de cualquier Brand Partner inscrito personalmente durante su primer mes natural.

IV. La empresa Young Living no vende productos en tiendas minoristas. Solo los Brand Partners autorizados, en regla con Young Living, pueden vender productos directamente de sus propias existencias. Los Brand Partners pueden mostrar los productos Young Living en puntos de venta donde la fuente de ingresos principal son los servicios profesionales y la venta de productos es secundaria como establecimientos aprobados orientados a los servicios incluyendo, pero sin limitarse a, spas y tiendas de belleza pero no en consultas médicas o de cirugía, o indirectamente a través de la cesta de la compra de Young Living en la página www.youngliving.com.

V. Sin ningún requisito u obligación, los Brand Partners pueden elegir pedir sus productos a través de un acuerdo de repetición de pedidos, el programa Recompensas de fidelidad, que tiene algunos beneficios/descuentos añadidos cuando aceptan hacer un pedido mensual en el programa con sus productos elegidos, y cuya participación puede cancelarse con facilidad en cualquier momento. La participación en el programa Recompensas de fidelidad no es necesaria para ganar cualquier ingreso a través del Plan de Compensación de Ventas.

VI. Este Plan de Compensación de Ventas está incorporado dentro del Acuerdo de Brand Partner (el "Acuerdo") junto con las Normas y Procedimientos de Young Living, los Términos de Servicio de la página web de Young Living y la Política de Privacidad de Young Living y dicho Acuerdo rige la relación contractual y las obligaciones de cada Brand Partner y Young Living para apoyar el cumplimiento legal en Europa.

VII. Los Brand Partners no pueden comprar personalmente o animar a otros a comprar más productos Young Living de los que cada comprador pueda consumir personalmente y/o vender a sus clientes minoristas cada mes, y cada Brand Partner acepta que pueden no hacer nuevos pedidos en un mes natural a menos que el 70 % de sus pedidos en meses previos haya sido vendido y/o consumido.

VIII. Los Brand Partners de Young Living deben proporcionar un aviso legal claro y visible que describa el resultado típico para ese público de la siguiente manera: “La mayoría de los Brand Partners solo ganan unos ingresos suplementarios modestos. Los ingresos y ganancias de un Brand Partner dependerán de su diligencia individual, el esfuerzo en el trabajo y las condiciones del mercado. Young Living no garantiza ningún ingreso, ganancia o avance de rango.”

Puntos destacados del Plan de Compensación

Este Plan de Compensación de Ventas de Young Living está diseñado para permitir a los Brand Partners ganar comisiones por ventas/compensaciones de las siguientes maneras acumulativas:

1. Ingresos por ventas minoristas (Consultar página 5 para ver los detalles completos)

Obtenidos cuando un Brand Partner vende productos de sus existencias personales a sus propios clientes minoristas al precio elegido. Por otro lado, Young Living paga ingresos por ventas minoristas al Brand Partner cuando su cliente patrocinado, ubicado fuera de su propio mercado, compra productos a precio minorista a través de la página web de Young Living.

2. Bonus Fast Start (Consultar páginas 5-6 para ver los detalles completos)

Bonus del 25 % sobre los pedidos de los nuevos Brand Partners inscritos personalmente durante sus primeros tres meses naturales. Se necesitan 50 PV para calificar. Los inscriptores de segundo nivel ganan un 10 % sobre los pedidos de los nuevos Brand Partners inscritos durante sus primeros tres meses naturales. Se necesitan 50 PV para calificar.

3. Comisiones uninivel (Consultar página 6 para ver los detalles completos)

El porcentaje pagado en los primeros cinco niveles de la organización comercial de un Brand Partner: 8 % en el nivel 1, 5 % en el nivel 2 y 4 % en los niveles 3 a 5.

4. Comisiones de generación (Consultar página 7 para ver los detalles completos)

Según el rango mensual de un Brand Partner, Plata o superior, se paga una comisión de hasta el 3 % del Volumen de Grupo de la Organización (OGV, por sus siglas en inglés) de cada Plata o superior en la organización comercial del Brand Partner hasta el siguiente Brand Partner Plata o superior, hasta ocho generaciones.

5. Bonus Generation Leadership (Consultar páginas 7-9 para ver los detalles completos)

El 6,25 % del volumen comisionable total de las ventas globales de Young Living, excluyendo el PV reducido del bonus Fast Start, se divide en participaciones y se paga mensualmente a los Brand Partners cualificados que alcancen los rangos de liderazgo de ventas que van de Plata a Diamante Corona Real.

6. Bonus Diamond Leadership (Consultar página 10 para ver los detalles completos)

El 0,5 % del volumen comisionable total de las ventas globales de Young Living, excluyendo el PV reducido del bonus Fast Start, se divide en participaciones y se paga mensualmente a los Brand Partners cualificados que alcancen los rangos de liderazgo de ventas Diamante, Diamante Corona y Diamante Corona Real.

Detalles del Plan de Compensación de Ventas

Definiciones de los términos:

Brand Partner: Una persona o negocio que haya firmado un Acuerdo de Brand Partner con Young Living. Los Brand Partners tiene el derecho a construir un negocio mediante la compra y la reventa de productos Young Living y la inscripción de otros Brand Partners/Clientes y, por ello, recibir compensación por las ventas de productos Young Living según este Plan de Compensación de Ventas.

Organización comercial: Los Brand Partners y/o Clientes patrocinados colectivamente por un Brand Partner.

Los ingresos por ventas de un Brand Partner mostrados son ingresos brutos potenciales y no netos de otros gastos comerciales, y no necesariamente representativos de los ingresos reales, si los hubiera, que el Brand Partner puede ganar o ganará a través del Plan de Compensación de Ventas de Young Living. Los ingresos de un Brand Partner dependerán de la diligencia individual, el esfuerzo en el trabajo, las habilidades para la venta y las condiciones del mercado. Young Living no garantiza ningún ingreso o avance de rango.

Periodo de comisiones: El periodo de comisiones comienza a las doce de la noche, zona de la montaña (MT), del primer día de un mes natural y finaliza a las 23:59 MT del último día de un mes natural. Solo los pedidos recibidos dentro de un periodo de comisiones serán considerados para el cálculo de las comisiones de ese periodo. Todas las cantidades de los volúmenes de ventas de los Brand Partners y las calificaciones se reinician al comienzo de cada periodo de comisiones.

Compresión - Comisiones uninivel: Las comisiones uninivel se pagan en hasta cinco niveles por debajo del Brand Partner. Cada nivel está determinao por un Cliente o Brand Partner con 100 PV o más. Cualquier Cliente o Brand Partner cuyo volumen esté por debajo de los 100 PV se combinará y se pagará con el siguiente nivel por debajo.

Compresión del bonus Fast Start: Todos los Brand Partners inscriptores en regla con Young Living recibirán el bonus Fast Start del 25 % sobre el valor de los productos comprados por un nuevo Brand Partner en su mes de inscripción. Las comisiones por el bonus Fast Start generadas durante el periodo de duración de dicho bonus se comprimirán hacia arriba en el árbol de inscripción para pagar al primer Brand Partner inscriptor cualificado un 25 % y al segundo Brand Partner inscriptor cualificado un 10 %.

Cliente: Un cliente es una persona o un negocio registrado con una cuenta de Cliente en la página web de Young Living que tiene derecho a comprar productos solo para su uso personal al precio minorista publicado. Los Clientes no están autorizados a ganar comisiones por la reventa de productos Young Living. Un Cliente puede elegir convertirse en un Brand Partner presentando un Acuerdo de Brand Partner.

Inscriptor: La persona que inscribe y coloca a un nuevo Brand Partner de Young Living en una organización comercial. Los Brand Partners inscriptores pueden ser elegibles para ganar el bonus Fast Start. Los inscriptores también pueden ser los patrocinadores.

Mes de inscripción: El mes natural en el que un Brand Partner o un Cliente se inscribe, independientemente del día del mes en el que se produzca la inscripción.

Generación: Un Brand Partner con rango Plata o superior y toda su organización comercial hasta el siguiente Brand Partner con rango Plata o superior.

Rama: Un Brand Partner o Cliente que está patrocinado por un Brand Partner y que está en el primer nivel de ese Brand Partner forma una rama.

Volumen de grupo de la organización en una rama: El PV colectivo de todos los Clientes y Brand Partners en una rama calificatoria.

Nivel: La posición de un Cliente o de un Brand Partner dentro de una organización comercial. Los Clientes y Brand Partners patrocinados por un Brand Partner son el primer nivel de ese Brand Partner. Los Clientes y Brand Partners patrocinados por los Brand Partner del primer nivel de un Brand Partner son el segundo nivel de ese Brand Parter y así sucesivamente.

Volumen de grupo de la organización (OGV): El PV colectivo de Clientes y Brand Partners en la organización comercial de un Brand Partner en particular.

Volumen personal de grupo (PGV): La suma del PV fuera de las ramas calificatorias del Brand Partner o cualquier rama con un Brand Partner con rango plata o superior.

Valor de producto (PV): La mayoría de los productos de Young Living tienen asignado un PV, un valor atribuido de puntos que no necesariamente se corresponde con cualquier cantidad de moneda. El PV de un Brand Partner es la cantidad total del valor de los puntos de los productos adquiridos en las compras personales de un Brand Partner. Los rangos Asociado y superiores tiene un requisito mensual de rango y comisiones para Brand Partners que es la compra personal de 100 PV.

Brand Partner cualificado: Un Brand Partner que cumple los requisitos de PV y/o OGV necesarios para ganar comisiones por ciertos bonus o para el rango durante el periodo de comisiones correspondiente.

Los ingresos por ventas de un Brand Partner mostrados son ingresos brutos potenciales y no netos de otros gastos comerciales, y no necesariamente representativos de los ingresos reales, si los hubiera, que el Brand Partner puede ganar o ganará a través del Plan de Compensación de Ventas de Young Living. Los ingresos de un Brand Partner dependerán de la diligencia individual, el esfuerzo en el trabajo, las habilidades para la venta y las condiciones del mercado. Young Living no garantiza ningún ingreso o avance de rango.

Rama calificatoria: Cualquier rama patrocinada en primer nivel con el volumen necesario es una rama calificatoria.

Patrocinador: El Brand Partner en el nivel inmediatamente superior a un Cliente o un Brand Partner. El Brand Partner patrocinador también pude ser el inscriptor de cualquier nuevo Cliente o Brand Partner.

Equipo de apoyo/línea ascendente: Cualquier Brand Partner en línea directa de patrocinio por encima de otro Brand Partner.

Comisiones uninivel: Los Brand Partners cualificados ganan un porcentaje del PV pedido por su organización comercial en ciertos niveles durante el periodo de comisiones correspondientes.

Definiciones de los rangos y sus requisitos

Asociado: El rango Asociado se alcanza durante un perido de comsiones en el que el Brand Partner se convierte en un Brand Partner cualificado al conseguir al menos 50 PV con sus comprar personales de productos. Los Brand Partners cualificados con 50-99 PV durante un periodo de comsiones pueden calificar para el bonus Fast Star. Los Brand Partners cualificados con 100 PV o más de sus compras personales durante un periodo de comisiones pueden calificar para el bonus Fast Start y todas las demás comisiones correspondientes disponibles para el rango Asociado.

Estrella: El rango Estrella se alcanza durante un periodo de comisiones en el que el Brand Partner se convierte en un Brand Partner cualificado al conseguir al menos 100 PV de sus compras personales de productos y al menos un volumen de grupo de la organización (OGV) de 500 puntos.

Estrella Sénior: El rango Estrella Sénior se alcanza durante un periodo de comisiones en el que el Brand Partner se convierte en un Brand Partner cualificado al conseguir al menos 100 PV de sus compras personales de productos y al menos un volumen de grupo de la organización (OGV) de 2 000 puntos.

Ejecutivo: El rango Ejecutivo se alcanza durante un periodo de comisiones en el que el Brand Partner se convierte en un Brand Partner cualificado al conseguir al menos 100 PV de sus compras personales de productos, al menos un volumen de grupo de la organización (OGV) de 4 000 puntos y dos (2) ramas calificatorias con un OGV de 1 000 puntos en cada una.

Plata: El rango Plata se alcanza durante un periodo de comisiones en el que el Brand Partner se convierte en un Brand Partner cualificado al conseguir al menos 100 PV de sus compras personales de productos, al menos un volumen personal de grupo (PGV) de 1 000 puntos, al menos un volumen de grupo de la organización (OGV) de 10 000 puntos y dos (2) ramas calificatorias con un OGV de 4 000 puntos en cada una.

Oro: El rango Oro se alcanza durante un periodo de comisiones en el que el Brand Partner se convierte en un Brand Partner cualificado al conseguir al menos 100 PV de sus compras personales de productos, al menos un volumen personal de grupo (PGV) de 1 000 puntos, al menos un volumen de grupo de la organización (OGV) de 35 000 puntos y tres (3) ramas calificatorias con un OGV de 6 000 puntos en cada una.

Platino: El rango Platino se alcanza durante un periodo de comisiones en el que el Brand Partner se convierte en un Brand Partner cualificado al conseguir al menos 100 PV de sus compras personales de productos, al menos un volumen personal de grupo (PGV) de 1 000 puntos, al menos un volumen de grupo de la organización (OGV) de 100 000 puntos y cuatro (4) ramas calificatorias con un OGV de 8 000 puntos en cada una.

Diamante: El rango Diamante se alcanza durante un periodo de comisiones en el que el Brand Partner se convierte en un Brand Partner cualificado al conseguir al menos 100 PV de sus compras personales de productos, al menos un volumen personal de grupo (PGV) de 1 000 puntos, al menos un volumen de grupo de la organización (OGV) de 250 000 puntos y cinco (5) ramas calificatorias con un OGV de 15 000 puntos en cada una.

Los ingresos por ventas de un Brand Partner mostrados son ingresos brutos potenciales y no netos de otros gastos comerciales, y no necesariamente representativos de los ingresos reales, si los hubiera, que el Brand Partner puede ganar o ganará a través del Plan de Compensación de Ventas de Young Living. Los ingresos de un Brand Partner dependerán de la diligencia individual, el esfuerzo en el trabajo, las habilidades para la venta y las condiciones del mercado. Young Living no garantiza ningún ingreso o avance de rango.

Diamante Corona: El rango Diamante Corona se alcanza durante un periodo de comisiones en el que el Brand Partner se convierte en un Brand Partner cualificado al conseguir al menos 100 PV de sus compras personales de productos, al menos un volumen personal de grupo (PGV) de 1000 puntos, al menos un volumen de grupo de la organización (OGV) de 750 000 puntos y seis (6) ramas calificatorias con un OGV de 20 000 puntos en cada una.

Diamante Corona Real: El rango Diamante Corona Real se alcanza durante un periodo de comisiones en el que el Brand Partner se convierte en un Brand Partner cualificado al conseguir al menos 100 PV de sus compras personales de productos, al menos un volumen personal de grupo (PGV) de 1000 puntos, al menos un volumen de grupo de la organización (OGV) de 1500 000 puntos y seis (6) ramas calificatorias con un OGV de 35 000 puntos en cada una.

Explicación detallada del Plan de Compensación de Ventas

1. Ingresos por ventas minoristas

A. Los Brand Partners puede comprar productos Young Living y vender directamente los productos a sus clientes minoristas para ganar los beneficios que elijan. La diferencia entre el precio que el Brand Partner paga y la cantidad que el Brand Partner recibe de su cliente minorista personal es su ingreso por ventas minoristas. Por ejemplo, un Brand Partner que compra el aceite esencial X a Young Living por 40 € y vende ese mismo aceite esencial a su cliente minorista por 60 €, tendrá unos ingresos brutos por ventas minoristas de 20 €. (Como el Brand Partner ha elegido realizar la venta minorista a su cliente minorista personal a partir de su inventario de productos comprados personalmente, el Brand Partner no tiene derecho a recibir más comisiones de ventas de Young Living en esta situación.)

B. Los Brand Partners que vendan a Clientes que residan fuera de su propio mercado y que compren cualquier producto Young Living a precio minorista a través de la página web de Young Living recibirán de Young Living una cantidad en concepto de ingresos por ventas minoristas, que es la diferencia entre el precio minorista pagado por el Cliente y el precio mayorista del producto.

2. Bonus Fast Start

Los Brand Partners son elegibles para ganar el bonus Fast Start de todos los nuevos Brand Partners que hayan inscrito personalmente en la empresa. Este bonus paga el 25 % del volumen total de los pedidos hechos durante los tres primeros meses naturales de cada Brand Partner inscrito personalmente, además de las comisiones base.

Cada mes que el inscriptor gana el pago del 25 % del bonus, se calculará el 10 % sobre el mismo volument que será pagado al inscriptor de segundo nivel si este es elegible.

Cuando se paga el bonus Fast Star el PV usado para calcular el bonus se reduce en un 70 % para el resto de comisiones abonables.

INSCRIPTORES DEL BRAND PARTNER	PORCENTAJES DEL BONUS FAST START PRIMER, SEGUNDO Y TERCER MES NATURAL *(Pagado al primer y segundo Brand Partner inscriptor cualificado, ver "Compresión - Fast Start")*
Inscriptor Nivel 1	25 %
Inscriptor Nivel 2	10 %

Importante: Cuando el bonus Fast Start se paga en cualquier nivel, el PV usado para calcular el bonus se verá reducido para cualquier otro pago de comisiones sobre el mismo PV. Cuando se pagan el 25 % o el 10 %, el PV usado para calcular el bonus se reducirá en un 70 %. Por ejemplo, si un nuevo Brand Partner compra productos por un total de 100 PV en su primer mes natural y se pagan el 25 % y el 10 % del bonus Fast Start, los

100 PV del Brand Partner se reducirán a 30 PV para el cálculo de todas las demás comisiones, bonus o pagos correspondientes como las comisiones uninivel.

3. Comisiones uninivel

Todos los Brand Partners cualificados pueden participar en esta ventajosa oportunidad de ingresos para ganar comisiones por la venta de productos a Clientes y Brand Partners dentro de su organización comercial según el patrocinio de hasta cinco niveles dentro de su organización comercial.

			PORCENTAJES DE COMISIONES UNINIVEL PAGADAS POR NIVEL	NIVEL				
RANGO DEL BRAND PARTNER	**REQUISITOS**	**REQUISITOS DE OGV POR RAMA***		**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
ASOCIADO	100 PV			8 %	5 %			
ESTRELLA	100 PV 500 OGV			8 %	5 %	4 %		
ESTRELLA SÉNIOR	100 PV 2 000 OGV			8 %	5 %	4 %	4 %	
EJECUTIVO	100 PV 4 000 OGV	2 x 1 000		8 %	5 %	4 %	4 %	4 %
PLATA	100 PV 10 000 OGV 1 000 PGV	2 x 4 000		8 %	5 %	4 %	4 %	4 %
ORO	100 PV 35 000 OGV 1 000 PGV	3 x 6 000		8 %	5 %	4 %	4 %	4 %
PLATINO	100 PV 100 000 OGV 1 000 PGV	4 x 8 000		8 %	5 %	4 %	4 %	4 %
DIAMANTE	100 PV 250 000 OGV 1 000 PGV	5 x 15 000		8 %	5 %	4 %	4 %	4 %
DIAMANTE CORONA	100 PV 750 000 OGV 1 000 PGV	6 x 20 000		8 %	5 %	4 %	4 %	4 %
DIAMANTE CORONA REAL	100 PV 1 500 000 OGV 1 000 PGV	6 x 35 000		8 %	5 %	4 %	4 %	4 %

** Volumen por rama*

Los ingresos por ventas de un Brand Partner mostrados son ingresos brutos potenciales y no netos de otros gastos comerciales, y no necesariamente representativos de los ingresos reales, si los hubiera, que el Brand Partner puede ganar o ganará a través del Plan de Compensación de Ventas de Young Living. Los ingresos de un Brand Partner dependerán de la diligencia individual, el esfuerzo en el trabajo, las habilidades para la venta y las condiciones del mercado. Young Living no garantiza ningún ingreso o avance de rango.

4. Comisiones de generación

Los Brand Partners cualificados que se clasifiquen en los rangos de liderazgo de ventas Plata o superior en el período de comisión son elegibles para ganar comisiones en ciertas generaciones dentro de su organización comercial. Las comisiones de generación se calculan como un porcentaje del PV colectivo de las ventas de productos a todos los Clientes y Brand Partners dentro de la organización comercial de un Brand Partner cualificado hasta ocho generaciones definidas dentro de su organización comercial.

					GENERACIÓN						
RANGO DEL BRAND PARTNER	REQUISITOS	REQUISITOS DE OGV POR RAMA*	NIVELES DE LAS COMISIONES DE GENERACIÓN PAGADAS POR CADA GENERACIÓN	GENERACIÓN PERSONAL	2	3	4	5	6	7	8
PLATA	100 PV 10 000 OGV 1000 PGV	2 x 4000		2,5 %	3 %	3 %					
ORO	100 PV 35 000 OGV 1000 PGV	3 x 6000		2,5 %	3 %	3 %	3 %				
PLATINO	100 PV 100 000 OGV 1000 PGV	4 x 8000		2,5 %	3 %	3 %	3 %	3 %			
DIAMANTE	100 PV 250 000 OGV 1000 PGV	5 x 15 000		2,5 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %		
DIAMANTE CORONA	100 PV 750 000 OGV 1000 PGV	6 x 20 000		2,5 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	
DIAMANTE CORONA REAL	100 PV 1500 000 OGV 1000 PGV	6 x 35 000		2,5 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	1 %

** Volumen por rama*

5. Bonus Generation Leadership

Todos los Brand Partners cualificados que se clasifiquen en los rangos de liderazgo de ventas Plata o superiores en el periodo de comisiones son elegibles para ganar participaciones del fondo del bonus Generation Leadership, que es un 6,25 % del total global de las ventas comsionables, excluidas las reducciones de PV por el bonus Fast Start, para ese periodo de comisiones. Cada participación se calcula mediante la división del 6,25 % del fondo del bonus Generation Leadership entre el número total de participaciones ganadas por cada Brand Partner calificado en el periodo de comisiones correspondiente. Las participaciones se reparten de la siguiente manera:

Plata: El rango Plata gana una (1) participación para sí mismo y una (1) participación adicional por cada Brand Partner con rango Plata o superior en sus generaciones 2 y 3.

Oro: El rango Oro gana dos (2) participaciones para sí mismo, dos (2) participaciones adicionales por cada Brand Partner con rango Oro o superior en sus generaciones 2 a 4 y una (1) participación por cada Brand Partner con rango Plata en sus generaciones 2 a 4.

Platino: El rango Platino gana tres (3) participaciones para sí mismo, tres (3) participaciones adicionales por cada Brand Partner con rango Platino o superior en sus generaciones 2 a 5, dos (2) participaciones por cada Brand Partner Oro en sus generaciones 2 a 5 y una (1) participación por cada Brand Partner con rango Plata en sus generaciones 2 a 5.

Diamante: El rango Diamante gana cuatro (4) participaciones para sí mismo, cuatro (4) participaciones adicionales por cada Brand Partner con rango Diamante o superior en sus generaciones 2 a 6, tres (3) participaciones adicionales por cada Brand Partner con rango Platino o superior en sus generaciones 2 a 6, dos (2) participaciones por cada Brand Partner Oro en sus generaciones 2 a 6 y una (1) participación por cada Brand Partner con rango Plata en sus generaciones 2 a 6.

Los ingresos por ventas de un Brand Partner mostrados son ingresos brutos potenciales y no netos de otros gastos comerciales, y no necesariamente representativos de los ingresos reales, si los hubiera, que el Brand Partner puede ganar o ganará a través del Plan de Compensación de Ventas de Young Living. Los ingresos de un Brand Partner dependerán de la diligencia individual, el esfuerzo en el trabajo, las habilidades para la venta y las condiciones del mercado. Young Living no garantiza ningún ingreso o avance de rango.

Diamante Corona: El rango Diamante Corona gana cinco (5) participaciones para sí mismo, cinco (5) participaciones adicionales por cada Brand Partner con rango Diamante Corona o superior en sus generaciones 2 a 7, cuatro (4) participaciones adicionales por cada Brand Partner con rango Diamante o superior en sus generaciones 2 a 7, tres (3) participaciones adicionales por cada Brand Partner con rango Platino o superior en sus generaciones 2 a 7, dos (2) participaciones por cada Brand Partner Oro en sus generaciones 2 a 7 y una (1) participación por cada Brand Partner con rango Plata en sus generaciones 2 a 7.

Diamante Corona Real: El rango Diamante Corona Real gana seis (6) participaciones para sí mismo, seis (6) participaciones adicionales por cada Brand Partner con rango Diamante Corona Real o superior en sus generaciones 2 a 8, cinco (5) participaciones adicionales por cada Brand Partner con rango Diamante Corona o superior en sus generaciones 2 a 8, cuatro (4) participaciones adicionales por cada Brand Partner con rango Diamante o superior en sus generaciones 2 a 8, tres (3) participaciones adicionales por cada Brand Partner con rango Platino o superior en sus generaciones 2 a 8, dos (2) participaciones por cada Brand Partner Oro en sus generaciones 2 a 8 y una (1) participación por cada Brand Partner con rango Plata en sus generaciones 2 a 8.

Los ingresos por ventas de un Brand Partner mostrados son ingresos brutos potenciales y no netos de otros gastos comerciales, y no necesariamente representativos de los ingresos reales, si los hubiera, que el Brand Partner puede ganar o ganará a través del Plan de Compensación de Ventas de Young Living. Los ingresos de un Brand Partner dependerán de la diligencia individual, el esfuerzo en el trabajo, las habilidades para la venta y las condiciones del mercado. Young Living no garantiza ningún ingreso o avance de rango.

Participaciones del bonus Generation Leadership

RANGO DEL BRAND PARTNER	REQUISITOS	REQUISITOS DE OGV POR RAMA*	PARTICIPACIONES DEL BONUS GENERATION LEADERSHIP POR RANGO EN CADA GENERACIÓN	PARTICIPACIONES PERSONALES	MÁS LAS GENERACIONES 2	3	4	5
PLATA	100 PV 10 000 OGV 1000 PGV	2 x 4 000		1	Plata: 1	Plata: 1		
ORO	100 PV 35 000 OGV 1000 PGV	3 x 6 000		2	Oro: 2 Plata: 1	Oro: 2 Plata: 1	Oro: 2 Plata: 1	
PLATINO	100 PV 100 000 OGV 1000 PGV	4 x 8 000		3	Platino: 3 Oro: 2 Plata: 1	Platino: 3 Oro: 2 Plata: 1	Platino: 3 Oro: 2 Plata: 1	Platino: 3 Oro: 2 Plata: 1
DIAMANTE	100 PV 250 000 OGV 1000 PGV	5 x 15 000		4	Diamante: 4 Platino: 3 Oro: 2 Plata: 1	Diamante: 4 Platino: 3 Oro: 2 Plata: 1	Diamante: 4 Platino: 3 Oro: 2 Plata: 1	Diamante: 4 Platino: 3 Oro: 2 Plata: 1
DIAMANTE CORONA	100 PV 750 000 OGV 1000 PGV	6 x 20 000		5	Diamante C: 5 Diamante: 4 Platino: 3 Oro: 2 Plata: 1	Diamante C: 5 Diamante: 4 Platino: 3 Oro: 2 Plata: 1	Diamante C: 5 Diamante: 4 Platino: 3 Oro: 2 Plata: 1	Diamante C: 5 Diamante: 4 Platino: 3 Oro: 2 Plata: 1
DIAMANTE CORONA REAL	100 PV 1 500 000 OGV 1000 PGV	6 x 35 000		6	Diamante CR: 6 Diamante C: 5 Diamante: 4 Platino: 3 Oro: 2 Plata: 1	Diamante CR: 6 Diamante C:5 Diamante: 4 Platino: 3 Oro: 2 Plata: 1	Diamante CR: 6 Diamante C: 5 Diamante: 4 Platino: 3 Oro: 2 Plata: 1	Diamante CR: 6 Diamante C: 5 Diamante: 4 Platino: 3 Oro: 2 Plata: 1

** Volumen por rama*

Participaciones del bonus Generation Leadership (continuación)

RANGO DEL BRAND PARTNER	REQUISITOS	REQUISITOS DE OGV POR RAMA*	PARTICIPACIONES DEL BONUS GENERATION LEADERSHIP POR RANGO EN CADA GENERACIÓN	PARTICIPACIONES PERSONALES	MÁS LAS GENERACIONES 6	7	8
PLATA	100 PV 10 000 OGV 1000 PGV	2 x 4 000		1			
ORO	100 PV 35 000 OGV 1000 PGV	3 x 6 000		2			
PLATINO	100 PV 100 000 OGV 1000 PGV	4 x 8 000		3			
DIAMANTE	100 PV 250 000 OGV 1000 PGV	5 x 15 000		4	Diamante: 4 Platino: 3 Oro: 2 Plata: 1		
DIAMANTE CORONA	100 PV 750 000 OGV 1000 PGV	6 x 20 000		5	Diamante C: 5 Diamante: 4 Platino: 3 Oro: 2 Plata: 1	Diamante C: 5 Diamante: 4 Platino: 3 Oro: 2 Plata: 1	
DIAMANTE CORONA REAL	100 PV 1 500 000 OGV 1000 PGV	6 x 35 000		6	Diamante CR: 6 Diamante C: 5 Diamante: 4 Platino: 3 Oro: 2 Plata: 1	Diamante CR: 6 Diamante C: 5 Diamante: 4 Platino: 3 Oro: 2 Plata: 1	Diamante CR: 6 Diamante C: 5 Diamante: 4 Platino: 3 Oro: 2 Plata: 1

** Volumen por rama*

Los ingresos por ventas de un Brand Partner mostrados son ingresos brutos potenciales y no netos de otros gastos comerciales, y no necesariamente representativos de los ingresos reales, si los hubiera, que el Brand Partner puede ganar o ganará a través del Plan de Compensación de Ventas de Young Living. Los ingresos de un Brand Partner dependerán de la diligencia individual, el esfuerzo en el trabajo, las habilidades para la venta y las condiciones del mercado. Young Living no garantiza ningún ingreso o avance de rango.

6. Bonus Diamond Leadership

Todos los Brand Partners cualificados que se clasifiquen en los rangos de liderazgo de ventas Diamante o superiores en el periodo de comisiones, son elegibles por estas cualificaciones para ganar participaciones del fondo del bonus Diamond Leadership que es un 0,5 % del total global de ventas comisionables, excluidas las reducciones del volumen comisionable por el bonus Fast Start, para ese periodo de comisiones. Cada participación se calcula mediante la división del fondo del bonus Diamond Leadership entre el número total de participaciones ganadas por cada Brand Partner cualificado en el periodo de comisiones correspondiente.

Cada Diamante o superior puede ganar el bonus Diamond Leadership en cada uno de los 12 primeros meses tras el mes natural en el que alcanzó el rango Diamante o superior.

Aquellos Brand Partners con rango Diamante o superior que continuen calificando en su rango Diamante o en rangos superiores tras los 12 meses iniciales del bonus Diamond Leadership podrán calificar para conseguir participaciones adicionales del bonus Diamond Leadership en cada periodo de comisiones completando una de las siguiente actividades de liderazgo de ventas de manera anual:

- Asistir al menos a una sesión completa de la convención anual, O
- Acudir una semana completa a una de nuestras cosechas anuales de invierno o primavera Y a todo el Diamond Retreat.

Las participaciones del bonus Diamond Leadership se reparten como sigue:

Diamante: El rango Diamante gana una (1) participación
Diamante Corona: El rango Diamante Corona gana dos (2) participaciones
Diamante Corona Real: El rango Diamante Corona Real gana tres (3) participaciones

RANGOS DEL BRAND PARTNER	REQUISITOS	REQUISITOS DE OGV POR RAMA*	PARTICIPACIONES DEL BONUS DIAMOND LEADERSHIP
DIAMANTE	100 PV 250 000 OGV 1000 PGV	5 x 15 000	1
DIAMANTE CORONA	100 PV 750 000 OGV 1000 PGV	6 x 20 000	2
DIAMANTE CORONA REAL	100 PV 1 500 000 OGV 1000 PGV	6 x 35 000	3

** Volumen por rama*

Los ingresos por ventas de un Brand Partner mostrados son ingresos brutos potenciales y no netos de otros gastos comerciales, y no necesariamente representativos de los ingresos reales, si los hubiera, que el Brand Partner puede ganar o ganará a través del Plan de Compensación de Ventas de Young Living. Los ingresos de un Brand Partner dependerán de la diligencia individual, el esfuerzo en el trabajo, las habilidades para la venta y las condiciones del mercado. Young Living no garantiza ningún ingreso o avance de rango.