

Plan wynagrodzeń Young Living – Europa

Obowiązuje od 1 marca 2023 r.



Ważna informacja dotycząca planu wynagrodzeń Young Living („Plan wynagrodzeń”).

I. Plan wynagrodzeń skupia się na wypłacaniu prowizji od sprzedaży Brand Partnerom Young Living w oparciu o ich sprzedaż produktów Young Living oraz sprzedaż produktów Brand Partnerów ich organizacji biznesowej w Europie.

II. Premia Fast Start jest wypłacana Brand Partnerowi będącemu osobą polecającą w oparciu o punkt sprzedaży produktu oraz konkretny plan wynagrodzeń Young Living obowiązujący na rynku, na którym produkt zakupiono, a nie w oparciu o miejsce zamieszkania Brand Partnera. Wszystkie inne premie są wypłacane na podstawie kwalifikacji Brand Partnera na jego rynku macierzystym oraz planu wynagrodzeń obowiązującego na rynku zamieszkania Brand Partnera.

III. Każdy Brand Partner, cieszący się dobrą opinią w YL, może otrzymać 50% prowizji z tytułu premii Fast Start od wartości produktu (PV) zakupów każdego osobiście zarejestrowanego Brand Partnera w pierwszym miesiącu kalendarzowym.

IV. Firma Young Living nie sprzedaje produktów w sklepach detalicznych. Wyłącznie autoryzowani Brand Partnerzy cieszący się dobrą opinią mogą sprzedawać produkty bezpośrednio z własnych zapasów. Brand Partnerzy mogą prezentować produkty Young Living w placówkach handlowych, w których profesjonalne usługi są głównym źródłem przychodów, a sprzedaż produktów jest drugorzędna, na przykład w zatwierdzonych placówkach usługowych, w tym między innymi salonach spa i salonach piękności, ale nie w przychodniach lub gabinetach lekarskich; lub pośrednio poprzez internetowy koszyk Young Living na stronie www.youngliving.com.

V. Brand Partnerzy mogą bez żadnych wymogów ani zobowiązań zdecydować się na zamawianie produktów poprzez umowę o powtarzaniu zamówień w formie programu Essential Rewards. Program ten obejmuje dodatkowe korzyści/zniżki, gdy Brand Partner zdecyduje się na comiesięczne zamówienie wybranych produktów. Z udziału w programie można zrezygnować w dowolnym momencie. Uczestnictwo w programie Essential Rewards nie jest wymagane do uzyskania jakiegokolwiek dochodu w ramach planu wynagrodzeń.

VI. Niniejszy plan wynagrodzeń został włączony do umowy dla Brand Partnerów („Umowa”) wraz z polityką i zasadami postępowania Young Living, warunkami korzystania z serwisu internetowego Young Living oraz polityką prywatności Young Living. Umowa ta reguluje stosunki umowne i zobowiązania każdego Brand Partnera i firmy Young Living zgodnie z prawem w Europie.

VII. Brand Partnerzy nie mogą osobiście nabywać ani zachęcać innych do zakupu większej ilości produktów Young Living, niż każdy nabywca może osobiście skonsumentować i/lub sprzedać swoim klientom detalicznym w każdym miesiącu. Każdy Brand Partner zgadza się, że nie może składać nowych zamówień w miesiącu kalendarzowym, jeśli 70% wszystkich wcześniejszych zamówień z poprzednich miesięcy nie zostało sprzedanych i/lub skonsumentowanych.

Podsumowanie planu wynagrodzeń

Plan wynagrodzeń Young Living został opracowany w taki sposób, aby umożliwić Brand Partnerom uzyskanie prowizji/wynagrodzenia od sprzedaży na następujące sposoby:

I. Zarobki ze sprzedaży detalicznej (szczegółowe informacje znajdują się na stronie 5)

Uzyskiwane, gdy Brand Partner sprzedaje produkt z własnych zapasów swoim klientom detalicznym po wybranej przez siebie cenie. Firma Young Living wypłaca Brand Partnerowi osobno zarobki ze sprzedaży detalicznej, gdy

sponsorowany przez niego klient, znajdujący się poza jego własnym rynkiem, kupuje produkt w cenie detalicznej za pośrednictwem strony internetowej Young Living.

2. Premia Fast Start (szczegółowe informacje znajdują się na stronie 5)

Brand Partner otrzymuje do 50% wartości produktu (PV), gdy zarejestruje nowego Brand Partnera, a ten zakupi kwalifikujące się produkty w pierwszym miesiącu kalendarzowym, a także do 25% wartości kwalifikujących się produktów kupionych przez nowo zarejestrowanego Brand Partnera w drugim i trzecim miesiącu.

3. Prowizje Unilevel (szczegółowe informacje znajdują się na stronie 6)

Procent wypłacany na pierwszych pięciu poziomach organizacji Brand Partnera: 8% na pierwszym poziomie; 5% na drugim poziomie i 4% na każdym kolejnym poziomie od trzeciego do piątego.

4. Prowizje generacji (szczegółowe informacje znajdują się na stronie 7)

W oparciu o miesięczny stopień Brand Partnera na poziomie Silver lub wyżej, wypłacana jest prowizja w wysokości do 3% od wartości sprzedaży w organizacji (OGV) każdej osoby na stopniu Silver lub wyżej w organizacji Brand Partnera, aż do kolejnej osoby na stopniu Silver lub wyżej, do ośmiu generacji.

5. Premia Generation Leadership (szczegółowe informacje znajdują się na stronach 7-8)

6,25% całkowitej wartości prowizyjnej Young Living ze sprzedaży globalnej, z wyłączeniem wartości zredukowanej w ramach premii Fast Start, jest dzielone na części puli premii i wypłacane co miesiąc kwalifikującym się Brand Partnerom, którzy osiągną stopień lidera sprzedaży od Silver do Royal Crown Diamond.

6. Premia Diamond Leadership (szczegółowe informacje znajdują się na stronie 10)

0,5% całkowitej wartości prowizyjnej Young Living ze sprzedaży globalnej (z wyłączeniem wartości zredukowanej w ramach premii Fast Start) jest dzielone na części puli premii i wypłacane co miesiąc kwalifikującym się Brand Partnerom, którzy osiągną stopień Diamond, Crown Diamond i Royal Crown Diamond.

Szczegółowe informacje na temat planu wynagrodzeń

Definicje:

Brand Partner: osoba fizyczna lub firma, która zawarła umowę dla Brand Partnerów z Young Living. Brand Partnerzy mają prawo rozwijać swój biznes poprzez kupowanie i odsprzedawanie produktów Young Living oraz rejestrację innych Brand Partnerów lub klientów. Tym samym mogą otrzymywać wynagrodzenie za sprzedaż produktów Young Living w ramach niniejszego planu wynagrodzeń.

Organizacja biznesowa: sponsorowani przez Brand Partnera inni Brand Partnerzy lub klienci.

Okres prowizyjny: okres zaczynający się od godz. 00:00 (czasu górskiego) pierwszego dnia miesiąca kalendarzowego i trwający do 23:59 (czasu górskiego) ostatniego dnia miesiąca kalendarzowego. Tylko zamówienia otrzymane w danym okresie prowizyjnym będą brane pod uwagę przy obliczaniu prowizji za ten okres. Wszystkie sumy wielkości sprzedaży oraz kwalifikacje Brand Partnera są zerowane na początku każdego okresu prowizyjnego.

Kompresja: w każdym okresie prowizyjnym, PV przypisane organizacji kwalifikującego się Brand Partnera zostaje połączone jako pojedynczy poziom dla celów prowizji Unilevel w następujący sposób: wartości PV Brand Partnera, który nie kwalifikuje się do prowizji oraz PV klientów, którzy nie osiągnęli 100 PV w okresie prowizyjnym, zostają zsumowane i przypisane do kolejnego kwalifikującego się Brand Partnera (lub klienta, który osiągnął co najmniej 100 PV) w strukturze sponsorskiej.

Kompresja – premia Fast Start: Brand Partnerzy, którzy są osobami polecającymi i cieszą się dobrą opinią w YL, otrzymują w ramach premii Fast Start prowizję w wysokości 50% od PV produktów zakupionych przez nowych

Brand Partnerów w ich miesiącu rejestracji. Prowizje z tytułu premii Fast Start wygenerowane w drugim i trzecim miesiącu okresu premii Fast Start zostaną skompresowane w górę struktury rejestracyjnej, aby osoba polecająca pierwszego stopnia otrzymała 25%, a osoba polecająca drugiego stopnia 10%.

Klient: osoba fizyczna lub firma zarejestrowana przy pomocy konta klienta na stronie internetowej Young Living. Klient jest uprawniony do zakupu produktów wyłącznie do użytku osobistego po opublikowanej cenie detalicznej. Klienci nie mogą otrzymywać prowizji za odsprzedaż produktów Young Living. Klient może zostać Brand Partnerem, składając umowę dla Brand Partnerów.

Osoba polecająca: osoba, która rejestruje nowego Brand Partnera Young Living i umieszcza go w organizacji biznesowej. Rejestrowanie Brand Partnerów może wiązać się z otrzymaniem premii Fast Start. Osoba polecająca może być również sponsorem.

Miesiąc rejestracji: miesiąc kalendarzowy, w którym Brand Partner lub klient zarejestrował się w Young Living, niezależnie od tego, w którym dniu miesiąca nastąpiła rejestracja.

Generacja: Brand Partner na stopniu Silver lub wyższym oraz jego cała organizacja biznesowa aż do kolejnej osoby na stopniu Silver lub wyższym.

Gałąź: Brand Partner lub klient sponsorowany przez Brand Partnera i umieszczony na pierwszym poziomie jego organizacji tworzy gałąź. Gałąź ta obejmuje również innych Brand Partnerów lub klientów na drugim poziomie organizacji biznesowej oraz kolejnych jej poziomach (patrz: definicja kwalifikującej się gałęzi).

Wielkość sprzedaży w organizacji (OGV) danej gałęzi: suma PV wszystkich klientów i Brand Partnerów w kwalifikującej się gałęzi.

Poziom: pozycja klienta lub Brand Partnera w organizacji biznesowej. Klienci i Brand Partnerzy sponsorowani przez daną osobę są na pierwszym poziomie jej organizacji. Klienci i Brand Partnerzy sponsorowani przez Brand Partnerów na pierwszym poziomie stanowią drugi poziom organizacji tej osoby itd.

Wielkość sprzedaży w organizacji (OGV): suma PV wszystkich klientów i Brand Partnerów w organizacji biznesowej danego Brand Partnera.

Grupowa wartość indywidualna (PGV): suma PV spoza kwalifikujących się gałęzi organizacji Brand Partnera lub gałęzi z Brand Partnerami na stopniu Silver lub wyższym.

PV (wartość produktu): większość produktów Young Living ma przypisaną wartość w postaci PV, czyli wartość punktową, która niekoniecznie jest równa jakiegokolwiek kwocie walutowej. PV Brand Partnera to suma punktów produktowych uzyskanych z jego osobistych zakupów. Na stopniach Associate i wyższych obowiązuje miesięczny wymóg stopnia i prowizji: zakup o wartości 100 PV.

Kwalifikujący się Brand Partner: Brand Partner, który spełnia wymóg PV i/lub OGV, aby otrzymać prowizje z tytułu premii lub prowizje dla swojego stopnia w danym okresie prowizyjnym.

Kwalifikująca się gałąź: aby dana gałąź mogła się zakwalifikować, w danym okresie prowizyjnym na jej szczycie musi znajdować się kwalifikujący się Brand Partner. Jeśli osoba znajdująca się na szczycie gałęzi nie jest kwalifikującym się Brand Partnerem, szczytem gałęzi staje się kolejny kwalifikujący się Brand Partner pod tą osobą.

Sponsor: Brand Partner znajdujący się jeden poziom wyżej niż dany klient lub Brand Partner. Sponsor może być również osobą polecającą nowych klientów lub Brand Partnerów.

Zespół wsparcia/wyższe szczeble organizacji: każdy Brand Partner w bezpośredniej linii sponsorskiej nad innym Brand Partnerem.

Prowizje Unilevel: kwalifikujący się Brand Partnerzy zarabiają procent od wartości PV zamówionej przez osoby w ich organizacji biznesowej na określonych poziomach w danym okresie rozliczeniowym.

Przedstawione dochody Brand Partnerów ze sprzedaży są potencjalnymi zarobkami brutto i nie zostały pomniejszone o wydatki biznesowe, dlatego niekoniecznie reprezentują rzeczywiste dochody, jeśli takowe są, które Brand Partner może uzyskać w ramach planu wynagrodzeń Young Living. Dochody danego Brand Partnera zależą od jego sumienności, pracy, starań, umiejętności sprzedażowych oraz warunków rynku. Young Living nie gwarantuje żadnych dochodów ani awansów na kolejne stopnie.

Kwalifikacja na dane stopnie

Associate: stopień Associate jest przyznawany w okresie prowizyjnym, gdy Brand Partner staje się kwalifikującym się Brand Partnerem poprzez osiągnięcie co najmniej 50 PV z własnych zakupów produktów. Kwalifikujący się Brand Partnerzy mogą uzyskać premię Fast Start (mając co najmniej 50 PV w miesiącu drugim i trzecim). Kwalifikujący się Brand Partnerzy z osobistym PV na poziomie co najmniej 100 w danym okresie prowizyjnym mogą uzyskać premię Fast Start (0 PV w pierwszym miesiącu, a następnie minimum 50 PV w miesiącach drugim i trzecim) oraz inne prowizje dostępne dla stopnia Associate.

Star: stopień Star jest przyznawany w okresie prowizyjnym, gdy Brand Partner staje się kwalifikującym się Brand Partnerem poprzez osiągnięcie co najmniej 100 PV z własnych zakupów produktów oraz co najmniej 500 OGV (wielkość sprzedaży w organizacji).

Senior Star: stopień Senior Star jest przyznawany w okresie prowizyjnym, gdy Brand Partner staje się kwalifikującym się Brand Partnerem poprzez osiągnięcie co najmniej 100 PV z własnych zakupów produktów oraz co najmniej 2000 OGV (wielkość sprzedaży w organizacji).

Executive: stopień Executive jest przyznawany w okresie prowizyjnym, gdy Brand Partner staje się kwalifikującym się Brand Partnerem poprzez osiągnięcie co najmniej 100 PV z własnych zakupów produktów, co najmniej 4000 OGV (wielkość sprzedaży w organizacji) oraz dwóch (2) kwalifikujących się gałęzi o wartości 1000 OGV każda.

Silver: stopień Silver jest przyznawany w okresie prowizyjnym, gdy Brand Partner staje się kwalifikującym się Brand Partnerem poprzez osiągnięcie co najmniej 100 PV z własnych zakupów produktów, co najmniej 1000 PGV (grupowa wartość indywidualna), co najmniej 10 000 OGV (wielkość sprzedaży w organizacji) oraz dwóch (2) kwalifikujących się gałęzi o wartości 4000 OGV każda.

Gold: stopień Gold jest przyznawany w okresie prowizyjnym, gdy Brand Partner staje się kwalifikującym się Brand Partnerem poprzez osiągnięcie co najmniej 100 PV z własnych zakupów produktów, co najmniej 1000 PGV (grupowa wartość indywidualna), co najmniej 35 000 OGV (wielkość sprzedaży w organizacji) oraz trzech (3) kwalifikujących się gałęzi o wartości 6000 OGV każda.

Platinum: stopień Platinum jest przyznawany w okresie prowizyjnym, gdy Brand Partner staje się kwalifikującym się Brand Partnerem poprzez osiągnięcie co najmniej 100 PV z własnych zakupów produktów, co najmniej 1000 PGV (grupowa wartość indywidualna), co najmniej 100 000 OGV (wielkość sprzedaży w organizacji) oraz czterech (4) kwalifikujących się gałęzi o wartości 8000 OGV każda.

Diamond: stopień Diamond jest przyznawany w okresie prowizyjnym, gdy Brand Partner staje się kwalifikującym się Brand Partnerem poprzez osiągnięcie co najmniej 100 PV z własnych zakupów produktów, co najmniej 1000 PGV (grupowa wartość indywidualna), co najmniej 250 000 OGV (wielkość sprzedaży w organizacji) oraz pięciu (5) kwalifikujących się gałęzi o wartości 15 000 OGV każda.

Crown Diamond: stopień Crown Diamond jest przyznawany w okresie prowizyjnym, gdy Brand Partner staje się kwalifikującym się Brand Partnerem poprzez osiągnięcie co najmniej 100 PV z własnych zakupów produktów, co najmniej 1000 PGV (grupowa wartość indywidualna), co najmniej 750 000 OGV (wielkość sprzedaży w organizacji) oraz sześciu (6) kwalifikujących się gałęzi o wartości 20 000 OGV każda.

Royal Crown Diamond: stopień Royal Crown Diamond jest przyznawany w okresie prowizyjnym, gdy Brand Partner staje się kwalifikującym się Brand Partnerem poprzez osiągnięcie co najmniej 100 PV z własnych zakupów produktów, co najmniej 1000 PGV (grupowa wartość indywidualna), co najmniej 1 500 000 OGV (wielkość sprzedaży w organizacji) oraz sześciu (6) kwalifikujących się gałęzi o wartości 35 000 OGV każda.

Szczegółowe wyjaśnienie planu wynagrodzeń

1. Zarobki ze sprzedaży detalicznej

A. Brand Partnerzy mogą kupować produkty Young Living i sprzedawać je bezpośrednio swoim klientom detalicznym, aby zarobić na wybranej przez siebie sprzedaży detalicznej. Różnica między ceną, którą zapłacił Brand Partner, a kwotą, jaką otrzymuje od swojego osobistego klienta detalicznego, to jego zarobki ze sprzedaży detalicznej. Przykład: Brand Partner, który kupuje olejek eteryczny X od Young Living za 40 euro i sprzedaje ten olejek eteryczny swojemu klientowi detalicznemu za 60 euro, osiąga 20 euro brutto zarobku ze sprzedaży detalicznej (ponieważ Brand Partner zdecydował się na sprzedaż z zapasów zakupionych przez siebie produktów, w tej sytuacji nie ma prawa do dalszych prowizji od sprzedaży od Young Living).

B. Jeśli Brand Partner ma klientów zamieszkałych poza jego rynkiem i owi klienci zakupią dowolny produkt Young Living w cenie detalicznej za pośrednictwem strony internetowej Young Living, to Brand Partner otrzyma od Young Living zarobek ze sprzedaży detalicznej, który jest różnicą pomiędzy ceną detaliczną zapłaconą przez klienta a ceną hurtową produktu.

2. Premia Fast Start

Brand Partnerzy są uprawnieni do otrzymania premii Fast Start od PV zakupów produktów dokonanych przez ich nowo zarejestrowanych Brand Partnerów w ciągu pierwszych trzech miesięcy.

W pierwszym miesiącu obowiązywania premii Fast Start osoba polecająca otrzymuje 50% wartości PV produktów zakupionych przez nowo zarejestrowanych Brand Partnerów, niezależnie od stopnia czy kwalifikacji.

W drugim i trzecim miesiącu obowiązywania premii Fast Start stosuje się kompresję premii Fast Start, aby wypłacić pierwszemu kwalifikującemu się Brand Partnerowi, który jest osobą polecającą premię poziomu 1 w wysokości 25% wartości PV produktów zakupionych przez Brand Partnerów, a drugiemu kwalifikującemu się Brand Partnerowi, który jest osobą polecającą premię poziomu 2 w wysokości 10% tej samej wartości PV.

BRAND PARTNER BĘDĄCY OSOBĄ POLECAJĄCĄ	PROCENT PREMII FAST START W PIERWSZYM MIESIĄCU KALENDARZOWYM	PROCENT PREMII FAST START W DRUGIM I TRZECIM MIESIĄCU KALENDARZOWYM <i>(wypłacany kwalifikującym się Brand Partnerom, którzy są osobami polecającymi na pierwszym i drugim poziomie. Zobacz: kompresja – premia Fast Start)</i>
Osoba polecająca 1 poziomu	50%	25%
Osoba polecająca 2 poziomu	0%	10%

Uwaga: Kiedy premia Fast Start jest wypłacana na dowolnym poziomie, wartość PV użyta do obliczenia premii zostanie zmniejszona dla wszystkich innych wypłat prowizyjnych na bazie tego samego PV. Kiedy nastąpi wypłata 50%, wartość PV użyta do obliczenia premii zostanie zmniejszona o 100%. Kiedy nastąpi wypłata 25% lub 10%, wartość PV użyta do obliczenia premii zostanie zmniejszona o 70%. Przykład: jeśli nowy Brand Partner zakupi produkty o łącznej wartości 100 PV w pierwszym miesiącu kalendarzowym i zostanie wypłacona premia Fast Start w wysokości 50%, 100 PV tego Brand Partnera zostanie zmniejszone do 0 PV przy obliczaniu wszystkich innych obowiązujących prowizji, premii lub wypłat, takich jak prowizje Unilevel. Jeżeli ten sam nowy Brand Partner zakupi produkty o łącznej wartości 100 PV w drugim miesiącu kalendarzowym i zostanie wypłacona premia Fast Start w wysokości 25%, 100 PV tego Brand Partnera zostanie zmniejszone do 30 PV przy obliczaniu wszystkich innych obowiązujących prowizji, premii lub wypłat, takich jak prowizje Unilevel.

3. Prowizje Unilevel

Wszyscy kwalifikujący się Brand Partnerzy mogą korzystać z tej możliwości uzyskania dochodu, aby otrzymać prowizje w oparciu o sprzedaż produktów klientom i Brand Partnerom w ich organizacji biznesowej na podstawie sponsorowania do pięciu poziomów w organizacji.

STOPIEŃ BRAND PARTNERA	WARUNKI KWALIFIKACJI	WYMAGANIA OGV GAŁĘZI* DLA STOPNIA	PROCENT PROWIZJI UNILEVEL WYPŁACANY NA KAŻDYM POZIOMIE	POZIOM				
				1	2	3	4	5
ASSOCIATE	100 PV			8%	5%			
STAR	100 PV 500 OGV			8%	5%	4%		
SENIOR STAR	100 PV 2000 OGV			8%	5%	4%	4%	
EXECUTIVE	100 PV 4000 OGV	2 x 1000		8%	5%	4%	4%	4%
SILVER	100 PV 10 000 OGV 1000 PGV	2 x 4000		8%	5%	4%	4%	4%
GOLD	100 PV 35 000 OGV 1000 PGV	3 x 6000		8%	5%	4%	4%	4%
PLATINUM	100 PV 100 000 OGV 1000 PGV	4 x 8000		8%	5%	4%	4%	4%
DIAMOND	100 PV 250 000 OGV 1000 PGV	5 x 15 000		8%	5%	4%	4%	4%
CROWN DIAMOND	100 PV 750 000 OGV 1000 PGV	6 x 20 000		8%	5%	4%	4%	4%
ROYAL CROWN DIAMOND	100 PV 1 500 000 OGV 1000 PGV	6 x 35 000		8%	5%	4%	4%	4%

*Wartość na gałąź

4. Prowizje generacji

Kwalifikujący się Brand Partnerzy, którzy w okresie prowizyjnym osiągnęli stopień Silver lub wyższy, są uprawnieni do otrzymania prowizji od określonych generacji w ramach ich organizacji biznesowej. Prowizje generacji są obliczane jako procent zbiorowej wartości PV ze sprzedaży produktów wszystkim klientom i Brand Partnerom w organizacji biznesowej kwalifikującego się Brand Partnera do ośmiu zdefiniowanych generacji w organizacji.

STOPIEŃ BRAND PARTNERA	WARUNKI KWALIFIKACJI	WYMAGANIA OGV GAŁĘZI* DLA STOPNIA	POZIOMY PROWIZJI OD GENERACJI WYPŁACANE ZA GENERACJĘ	GENERACJA								
				GENERACJA WŁASNA	2	3	4	5	6	7	8	
SILVER	100 PV 10 000 OGV 1000 PGV	2 x 4000		2,5%	3%	3%						
GOLD	100 PV 35 000 OGV 1000 PGV	3 x 6000		2,5%	3%	3%	3%					
PLATINUM	100 PV 100 000 OGV 1000 PGV	4 x 8000		2,5%	3%	3%	3%	3%				
DIAMOND	100 PV 250 000 OGV 1000 PGV	5 x 15 000		2,5%	3%	3%	3%	3%	3%			
CROWN DIAMOND	100 PV 750 000 OGV 1000 PGV	6 x 20 000		2,5%	3%	3%	3%	3%	3%	3%		
ROYAL CROWN DIAMOND	100 PV 1 500 000 OGV 1000 PGV	6 x 35 000		2,5%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	1%

*Wartość na gałąź

5. Premia Generation Leadership

Wszyscy kwalifikujący się Brand Partnerzy, którzy uzyskali w danym okresie prowizyjnym stopień Silver lub wyższy, mają prawo do części puli premii Generation Leadership, która wynosi 6,25% całkowitej globalnej sprzedaży Young Living podlegającej prowizji, z wyłączeniem zmniejszonej wartości na rzecz premii Fast Start, za dany okres prowizyjny. Każdą część premii oblicza się poprzez podzielenie 6,25% całkowitej globalnej sprzedaży podlegającej prowizji przez liczbę części premii zdobytych przez Brand Partnera w danym okresie prowizyjnym. Części premii są przydzielane następująco:

Silver: osoby na stopniu Silver otrzymują jedną (1) część premii za siebie i dodatkową jedną (1) część premii za każdą osobę na stopniu Silver lub wyżej w generacjach 2-3.

Gold: osoby na stopniu Gold otrzymują dwie (2) części premii za siebie, dwie (2) dodatkowe części premii za każdą osobę na stopniu Gold lub wyżej w generacjach 2-4 oraz jedną (1) część premii za każdą osobę na stopniu Silver w generacjach 2-4.

Platinum: osoby na stopniu Platinum otrzymują trzy (3) części premii za siebie, trzy (3) dodatkowe części premii za każdą osobę na stopniu Platinum lub wyżej w generacjach 2-5, dwie (2) części premii za każdą osobę na stopniu Gold w generacjach 2-5 oraz jedną (1) część premii za każdą osobę na stopniu Silver w generacjach 2-5.

Diamond: osoby na stopniu Diamond otrzymują cztery (4) części premii za siebie, cztery (4) dodatkowe części premii za każdą osobę na stopniu Diamond lub wyżej w generacjach 2-6, trzy (3) części premii za każdą osobę na stopniu Platinum w generacjach 2-6, dwie (2) części premii za każdą osobę na stopniu Gold w generacjach 2-6 oraz jedną (1) część premii za każdą osobę na stopniu Silver w generacjach 2-6.

Przedstawione dochody Brand Partnerów ze sprzedaży są potencjalnymi zarobkami brutto i nie zostały pomniejszone o wydatki biznesowe, dlatego niekoniecznie reprezentują rzeczywiste dochody, jeśli takowe są, które Brand Partner może uzyskać w ramach planu wynagrodzeń Young Living. Dochody danego Brand Partnera zależą od jego sumienności, pracy, starań, umiejętności sprzedażowych oraz warunków rynku. Young Living nie gwarantuje żadnych dochodów ani awansów na kolejne stopnie.

Crown Diamond: osoby na stopniu Crown Diamond otrzymują pięć (5) części premii za siebie, pięć (5) dodatkowych części premii za każdą osobę na stopniu Crown Diamond lub wyżej w generacjach 2-7, cztery (4) części premii za każdą osobę na stopniu Diamond w generacjach 2-7, trzy (3) części premii za każdą osobę na stopniu Platinum w generacjach 2-7, dwie (2) części premii za każdą osobę na stopniu Gold w generacjach 2-7 oraz jedną (1) część premii za każdą osobę na stopniu Silver w generacjach 2-7.

Royal Crown Diamond: osoby na stopniu Royal Crown Diamond otrzymują sześć (6) części premii za siebie, sześć (6) dodatkowych części premii za każdą osobę na stopniu Royal Crown Diamond w generacjach 2-8, pięć (5) części premii za każdą osobę na stopniu Crown Diamond lub wyżej w generacjach 2-8, cztery (4) części premii za każdą osobę na stopniu Diamond w generacjach 2-8, trzy (3) części premii za każdą osobę na stopniu Platinum w generacjach 2-8, dwie (2) części premii za każdą osobę na stopniu Gold w generacjach 2-8 oraz jedną (1) część premii za każdą osobę na stopniu Silver w generacjach 2-8.

Części premii Generation Leadership

STOPIEŃ BRAND PARTNERA	WARUNKI KWALIFIKACJI	WYMAGANIA OGV GAŁĘZI* DLA STOPNIA	CZĘŚCI PREMII GENERATION LEADERSHIP NA STOPIEŃ W KAŻDEJ GENERACJI	DODATKOWA GENERACJA				
				WŁASNE CZĘŚCI PREMII	2	3	4	5
SILVER	100 PV 10 000 OGV 1000 PGV	2 x 4000		1	Silver – 1	Silver – 1		
GOLD	100 PV 35 000 OGV 1000 PGV	3 x 6000		2	Gold – 2 Silver – 1	Gold – 2 Silver – 1	Gold – 2 Silver – 1	
PLATINUM	100 PV 100 000 OGV 1000 PGV	4 x 8000		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 1000 PGV	5 x 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 1000 PGV	6 x 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 1000 PGV	6 x 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

*Wartość na gałąź

Części premii Generation Leadership – ciąg dalszy

STOPIEŃ BRAND PARTNERA	WARUNKI KWALIFIKACJI	WYMAGANIA OGV GAŁĘZI* DLA STOPNIA	CZĘŚCI PREMII GENERATION LEADERSHIP NA STOPIEŃ W KAŻDEJ GENERACJI	DODATKOWA GENERACJA			
				WŁASNE CZĘŚCI PREMII	6	7	8
SILVER	100 PV 10 000 OGV 1000 PGV	2 x 4000		1			
GOLD	100 PV 35 000 OGV 1000 PGV	3 x 6000		2			
PLATINUM	100 PV 100 000 OGV 1000 PGV	4 x 8000		3			
DIAMOND	100 PV 250 000 OGV 1000 PGV	5 x 15 000		4	Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1		
CROWN DIAMOND	100 PV 750 000 OGV 1000 PGV	6 x 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 1000 PGV	6 x 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

*Wartość na gałąź

Przedstawione dochody Brand Partnerów ze sprzedaży są potencjalnymi zarobkami brutto i nie zostały pomniejszone o wydatki biznesowe, dlatego niekoniecznie reprezentują rzeczywiste dochody, jeśli takowe są, które Brand Partner może uzyskać w ramach planu wynagrodzeń Young Living. Dochody danego Brand Partnera zależą od jego sumienności, pracy, starań, umiejętności sprzedażowych oraz warunków rynku. Young Living nie gwarantuje żadnych dochodów ani awansów na kolejne stopnie.

6. Premia Diamond Leadership

Wszyscy kwalifikujący się Brand Partnerzy, którzy uzyskali w danym okresie prowizyjnym stopień Diamond lub wyższy, mają prawo do części puli premii Diamond Leadership, która wynosi 0,5% całkowitej globalnej sprzedaży Young Living podlegającej prowizji, z wyłączeniem zmniejszonej wartości na rzecz premii Fast Start, za dany okres prowizyjny. Każdą część premii oblicza się poprzez podzielenie 0,5% całkowitej globalnej sprzedaży podlegającej prowizji przez liczbę części premii zdobytych przez Brand Partnera w danym okresie prowizyjnym.

Każda osoba na stopniu Diamond lub wyższym może zdobyć premię Diamond Leadership w każdym z pierwszych dwunastu miesięcy następujących po miesiącu kalendarzowym, w którym zakwalifikowała się na stopień Diamond lub wyższy.

Ci Brand Partnerzy na stopniu Diamond lub wyższym, którzy nadal kwalifikują się na stopień Diamond lub wyższy po początkowym 12-miesięcznym okresie otrzymywania premii Diamond Leadership, mogą dodatkowo zakwalifikować się do otrzymania części premii Diamond Leadership w każdym okresie prowizyjnym poprzez coroczne zrealizowanie jednego z następujących działań związanych z byciem liderami:

- wziąć udział w co najmniej jednej pełnej sesji dorocznej konferencji LUB
- wziąć udział w tygodniowym wyjeździe na farmę w ramach wiosennych lub zimowych zbiorów ORAZ w spotkaniu Diamond Retreat

Części puli premii Diamond Leadership są przydzielane następująco:

Diamond: stopień Diamond otrzymuje jedną (1) część premii

Crown Diamond: stopień Crown Diamond otrzymuje dwie (2) części premii

Royal Crown Diamond: stopień Royal Crown Diamond otrzymuje trzy (3) części premii

STOPIEŃ BRAND PARTNERA	WARUNKI KWALIFIKACJI	WYMAGANIA OGV GAŁĘZI* DLA STOPNIA	CZĘŚCI PULI PREMII DIAMOND LEADERSHIP
DIAMOND	100 PV 250 000 OGV 1000 PGV	5 x 15 000	1
CROWN DIAMOND	100 PV 750 000 OGV 1000 PGV	6 x 20 000	2
ROYAL CROWN DIAMOND	100 PV 1 500 000 OGV 1000 PGV	6 x 35 000	3

*Wartość na gałąź