

Young Living Vergütungsplan für Europa



Gültig ab 1. April 2025.

Wichtige Anmerkung zu Young Living Europe B.V. („Young Living“) und zum Young Living Vergütungsplan („Vergütungsplan“).

- I. Dieser Vergütungsplan ist speziell entwickelt und konzentriert darauf, Young Living Brand Partnern Kommissionen auszuzahlen, entsprechend ihrer Young Living Produktverkäufe und der Produktverkäufe der Brand Partner ihrer Verkaufsorganisation an Endverbraucher und Kunden in Europa.
- II. Fast Start Verkaufs-Kompensation 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 Einschreiber 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 zugeteilte Fast Start Bonus Kommission auf die Produktverkäufe (bis zu 1000 PV) jedes persönlich eingeschriebenen neuen Brand Partners und/oder Kunden in dessen ersten drei Kalendermonaten ohne eigene Produktkäufe und/oder andere Qualifikationsanforderungen verdienen.
- IV. Young Living Produkte werden nicht in Geschäften verkauft und nur autorisierte Brand Partner in gutem Ansehen können die Produkte entweder direkt aus ihrem eigenen Inventar oder indirekt durch die Young Living Website unter www.youngliving.com verkaufen.
- V. Ohne Anforderungen oder Verpflichtungen können Brand Partner ihre Bestellungen durch eine Vereinbarung zur wiederholten Bestellung, dem Essential Rewards Programm, 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.

Young Living Brand Partner müssen eine klare und deutlich sichtbare Bekanntmachung vorzeigen, die die typischen Ergebnisse für das Publikum wie folgend darstellt: „Die meisten Brand Partner verdienen sich einfach etwas dazu. Das Einkommen und der Verdienst eines Brand Partners hängt von der individuellen Arbeit und Mühe, sowie den Verkaufsfähigkeiten und der Lage auf dem Markt ab. Young Living garantiert kein Einkommen, Verdienste oder Aufsteigerfolge.“

Die Auszahlungen an die Kundenkonten erfolgt in der lokalen Währung mit dem Wechselkurs, den Young Living festsetzt. 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 Aufsteigerfolge.

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:

Verkaufseinnahmen:

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

Starter Kit Bonus

Brand Partner können, wenn sie persönlich einen neuen Brand Partner bei Young Living einschreiben und dieser ein Premium Starter-Kit kauft, zusätzlich zu den regulären Kommissionen einen Cash-Bonus von 25 US\$ verdienen. (Ein Basic Starter-Kit zählt nicht.) Das Premium Starter-Kit muss im gleichen Kalendermonat gekauft werden, in dem sich der neue Brand Partner eingeschrieben hat. Beispiel: Wenn der Brand Partner sich im Januar eingeschrieben hat, hat er bis zum 31. Januar des gleichen Jahres Zeit, das Premium Starter-Kit zu bestellen. Das ist ein einmaliger Bonus, der an den Einschreiber des neuen Brand Partners ausgezahlt wird.

Fast Start Bonus

Bis zu 25 % des Produktwertes (Product Value, PV) wird verdient, wenn ein Brand Partner einen neuen Brand Partner einschreibt, der wiederum in den ersten drei (3) Kalendermonaten nach der Einschreibung qualifizierte Produkte kauft. Alles PV über den 1000 PV jeder monatlichen Bestellung werden an qualifizierte Brand Partner durch Unilevel Kommissionen und andere anwendbare Boni ausgezahlt.

Unilevel Kommissionen:

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

Rangaufstiegsboni

Wenn ein Brand Partner zum ersten Mal einen der Ränge erreicht, erhält er zusätzlich zu allen anderen anwendbaren Boni einen Rangaufstiegsbonus für die ersten drei Monate, in denen der Rang erreicht und gehalten wird.

Generationen Kommissionen:

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.

Generationen Leadership Bonus

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 Executive bis Royal Crown Diamond halten und die qualifizierenden Leadership-Anforderungen erreichen.

Vergütungsplan Details

Begriffserklärung:

Brand Partner: Ein Einzelner oder ein Unternehmen, der/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.

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 Level unter dem Brand Partner ausgezahlt. Jedes Level ist durch einen Kunden oder Brand Partner mit 100 PV oder mehr festgelegt. Jeder Kunde oder Brand Partner mit einem Volumen von weniger als 100 PV wird mit dem nächsten darunter liegenden Level kombiniert und ausgezahlt.

Kompression – Fast Start Bonus: Alle einschreibenden Brand Partner in gutem Ansehen erhalten den 25 % Fast Start Bonus auf das PV, das neue Brand Partner den ersten drei Monaten ihrer Einschreibung erreichen. Qualifizierte Brand Partner auf dem zweiten Einschreibe-Level, die in gutem Ansehen stehen, die mindestens 50 PV haben, erhalten die 10 % Fast Start Bonus-Kommissionen in den ersten drei Monaten ihrer Einschreibung.

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, der von einem Brand Partner gesponsert und im ersten Level des Brand Partners platziert wird, bildet eine Linie.

Linien Organisationsgruppenvolumen (Organisational Group Volume): Das gesamte PV der Brand Partner in einer Linie.

Level: Die Position innerhalb der Vertriebsorganisation, die ein Kunde oder Brand Partner hat. Brand Partner, die von einem Brand Partner gesponsert werden, sind im ersten Level dieses Brand Partners. Brand Partner, die von dem Brand Partner im ersten Level gesponsert werden, sind im zweiten Level des ersten Brand Partners und so weiter.

Organisationsgruppenvolumen (Organisational Group Volume, OGV): Das gesamte PV von Kunden und Brand Partnern in der Vertriebsorganisation eines Brand Partners.

Die Auszahlungen an die Kundenkonten erfolgt in der lokalen Währung mit dem Wechselkurs, den Young Living festsetzt. 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 Aufsteigerfolge.

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): Die meisten Young Living Produkte haben einen PV Wert zugewiesen, einen Punktwert, der nicht notwendigerweise dem Geldwert in US Dollar 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 in Europa die monatliche Rang- und Kommissionanforderung, 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.

Qualifizierende Linie: Jede gesponserte Linie im ersten Level 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 100 PV durch eigene Produktkäufe erreicht.

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 (Organisationsgruppenvolumen, 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 (Organisationsgruppenvolumen, 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 (Organisationsgruppenvolumen, Organisational Group Volume) 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 (Organisationsgruppenvolumen, 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 (Organisationsgruppenvolumen, 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 (Organisationsgruppenvolumen, Organisational Group Volume) sowie fünf (5) qualifizierende Linien mit je 15.000 OGV in jeder qualifizierenden Linie erreicht.

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 (Organisationsgruppenvolumen, 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 (Organisationsgruppenvolumen, Organisational Group Volume) sowie sechs (6) qualifizierende Linien mit je 35.000 OGV in jeder qualifizierenden Linie erreicht.

Detaillierte Erklärung Vergütungsplan

Verkaufseinnahmen

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 der Verdienst.

Beispiel: Ein Brand Partner kauft das ätherische Öl X von Young Living für 40 US\$ und verkauft dieses ätherische Öl für 60 US\$ an einen persönlichen Kunden. Der Brutto-Gewinn beträgt hier 20 US\$. 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.

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 die Differenz zwischen dem Preis, den der Kunde bezahlt hat und dem Einkaufspreis des Produktes laut Website.

Fast Start Bonus

Brand Partner können den Fast Start Bonus auf das PV der Produktkäufe ihrer neu eingeschriebenen Brand Partner (bis zu 1000 PV) während derer ersten drei Monate verdienen.

In der Fast Start Bonus-Periode werden 25 % des PV auf die Produkte ausgezahlt, die die neu eingeschriebenen Brand Partner des einschreibenden Brand Partners kaufen, unabhängig vom Rang oder Qualifikation sowie 10 % des gleichen PVs an den zweiten qualifizierten Brand Partner Einschreiber, der laut Tabelle unten in der Kommissionsperiode mindestens 50 PV erreicht hat.

BRAND PARTNER EINSCHREIBER	FAST START BONUS-PROZENTSÄTZE (ERSTE DREI MONATE)
Level 1 Einschreiber	25 %
Level 2 Qualifizierter Einschreiber	10 %

Bitte beachten: Wenn der Fast Start Bonus auf jedwedem Level ausgezahlt wird, wird das PV, das genutzt wird, um den Bonus zu berechnen, für alle anderen kommissionsfähigen Auszahlungen auf das gleiche PV reduziert. Wenn die 25 % und die 10 % Auszahlungen geschehen, wird das PV, das genutzt wird, um den Bonus zu berechnen, um 70 % reduziert. Beispiel: Wenn ein neuer Kunde Produkte mit 100 PV in den ersten 3 Kalendermonaten kauft und der 25 % Fast Start Bonus ausgezahlt wird, wird das PV des Kunden auf 30 PV für die Berechnung aller weiteren zutreffenden Kommissionen, Boni oder Auszahlungen wie z.B. Unilevel Kommissionen reduziert.. Alles PV über den 1000 PV jeder monatlichen Bestellung werden an qualifizierte Brand Partner durch Unilevel Kommissionen und andere anwendbare Boni ausgezahlt.

Alle Kompensation innerhalb von Young Living wird an den Sponsor ausgezahlt mit Ausnahme der Starter Kit Bundles und des Fast Start Bonus, die an den Einschreiber ausgezahlt werden. Diese Boni können innerhalb des gleichen Zeitraumes beginnend mit dem Kalendermonat, in dem die Brand Partner Vereinbarung ursprünglich angenommen wurde. Auch wenn neu eingeschriebene Brand Partner keine PV Bestellung im ersten Monat abgeben, wird das dennoch als der erste Kalendermonat der Einschreibung gewertet. Wenn ein Kunde bestellt, werden die Einschreibeboni nicht an den Einschreiber ausgezahlt.

Wenn ein Brand Partner reaktiviert wird, können diese Boni an den neuen Einschreiber ausgezahlt werden. Jeder reaktivierte Brand Partner wird als neuer Brand Partner angesehen.

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.

Rang	QUALIFIKATIONEN	LINIEN* OGV RANGANFORDERUNGEN	UNILEVEL KOMMISSIONEN PROZENTSATZ PRO LEVEL	Stufe				
				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

Rangaufstiegsbonus

Ab dem 1. April 2025 erhalten Qualifizierte Brand Partner, zusätzlich zu allen anwendbaren Boni, wenn sie zum ersten Mal zu einem beliebigen Rang von Senior Star bis Silver aufsteigen und diesen drei Monate lang halten, einen Rangaufstiegsbonus für den Aufstieg und das Halten dieses Ranges. Brand Partner, die zwischen Ränge fluktuieren, werden für insgesamt drei Monate für jeden neuen erreichten Rang bezahlt, wenn dieser erreicht wird, auch wenn dies nicht in aufeinanderfolgenden Monaten passiert. Senior Stars erhalten zusätzlich 100 US\$; Executives erhalten zusätzlich 150 US\$; und Silvers erhalten zusätzlich 200 US\$ per untenstehender Grafik:

RANG	MONAT 1	MONAT 2	MONAT 3
Senior Star	100 US\$	100 US\$	100 US\$
Executive	150 US\$	150 US\$	150 US\$
Silver	200 US\$	200 US\$	200 US\$

Die Auszahlungen an die Kundenkonten erfolgt in der lokalen Währung mit dem Wechselkurs, den Young Living festsetzt. 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 Aufsteigerfolge.

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 unten.

BRAND PARTNER RÄNGE	QUALIFIKATIONEN	LINIEN* OGV RANGANFORDERUNGEN	GENERATIONEN KOMMISSIONS-LEVEL PRO GENERATION AUSGEZAHLT	GENERATIONEN								
				PERSÖNLICHE GENERATION	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 %	3 %	1 %

*Volumen pro Linie

GLB – Generation Leadership Bonus (6,25 % des globalen kommissionierbaren Volumens, ausgenommen die PV Reduktionen des Fast Start Bonus.

Executive bis Gold: Qualifizierte Brand Partner mit den Ränge Executive bis Gold sind qualifiziert für Anteile des GLB, wenn sie Leadership-Verkaufsaktivitäten demonstrieren, indem sie mindestens einen (1) Brand Partner mit einer Bestellung von mindestens 100 PV während der entsprechenden Kommissionsperiode einschreiben:

Platinum bis Royal Crown Diamond: Qualifizierte Brand Partner mit den bezahlten Rängen Platinum bis Royal Crown Diamond sind qualifiziert für Anteile des GLB, wenn sie während der entsprechenden Kommissionsperiode die folgenden Leadership-Verkaufsaktivitäten für Young Living demonstrieren und dokumentieren:

- Persönlich mindestens einen (1) Brand Partner mit einer Bestellung von mindestens 100 PV einschreiben oder reaktivieren.
- Ein qualifizierendes Young Living Event wie ein Anpflanz- oder Ernte-Event, Glamping, Men's Camp, Experience YL, eine YL Foundation Hilfsreise, eine regionale oder internationale Convention oder ein Jubiläumsevent besuchen. (Silver bis Diamond Retreats oder Incentive-Reisen/Events oder regionale Training-Seminare zählen NICHT zu den bezahlten qualifizierenden YL Events dazu.)
- Ein registriertes offenes YL Meeting veranstalten (persönlich vor Ort oder virtuell), das pro registriertem Gastgeber in mindestens 100 PV mehr in zusätzlichen Verkäufen einbringt (von Young Living zu prüfen).
- Eine Präsentation bei einem registrierten offenen YL Meeting halten (vor Ort oder virtuell), das pro registriertem Gastgeber in mindestens 100 PV mehr in zusätzlichen Verkäufen einbringt (von Young Living zu prüfen).

Jeder GLB Anteil wird berechnet, indem die 6,25 % der weltweiten kommissionsfähigen Einnahmen durch die Anzahl der qualifizierten Anteile geteilt wird, die jeder qualifizierte Brand Partner in der entsprechenden Kommissionsperiode verdient hat. Der Gesamtbetrag, den ein einzelnes Brand Partner-Kundenkonto durch den GLB verdienen kann, ist bei 100.000 US\$ pro Kommissionsperiode gedeckelt und jeder Betrag über 100.000 US\$ fließt zurück in den GLB Pool für die Verteilung unter den anderen für den GLB qualifizierten Brand Partnern.

Die Auszahlungen an die Kundenkonten erfolgt in der lokalen Währung mit dem Wechselkurs, den Young Living festsetzt. 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 Aufsteigerfolge.

Bonusanteile werden wie folgt aufgeteilt:

Brand Partner mit Executive Rang verdienen einen (1) Anteil für sich selbst.

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

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

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

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

Brand Partner mit Crown Diamond Rang verdienen drei (3) Anteile für sich selbst, drei (3) zusätzliche Anteile für jeden Diamond oder höherrangigen Brand Partner in ihren Generationen 1-7, zwei (2) Anteile für jeden Silver bis Platinum Brand Partner in ihren Generationen 1-7 sowie einen (1) Anteil für jeden Executive Brand Partner.

Brand Partner mit Royal Crown Diamond Rang verdienen drei (3) Anteile für sich selbst, drei (3) zusätzliche Anteile für jeden Diamond oder höherrangigen Brand Partner in ihren Generationen 1-8, zwei (2) Anteile für jeden Silver bis Platinum Brand Partner in ihren Generationen 1-8 sowie einen (1) Anteil für jeden Executive Brand Partner.

Generationen Leadership Bonus Anteile

RANG	ANTEILE	BEZAHLTE GENERATIONEN
Royal Crown Diamond	3	1-8
Crown Diamond	3	1-7
Diamond	3	1-6
Platinum	2	1-5
Gold	2	1-4
Silver	2	1-3
Executive	1	Keine

Bitte beachten, dass gefälschte oder manipulierte Brand Partner Kundenkonten oder Bestellmanipulation durch die Brand Partner Richtlinien und Verfahren verboten ist und in der Terminierung des Brand Partner Kundenkontos und/oder dem Verlust aller Kompensationen und/oder der Fähigkeit der Teilnahme in zukünftigen Pools und Boni resultieren kann.