



SALES UPDATES ZUM VERGÜTUNGSPLAN

Gültig ab 1. April 2025

US:

Die Umsatzerlöse der Brand Partner, die hier angegeben sind, sind potenzielle Bruttoverdienste und nicht abzüglich anderer Geschäftskosten und nicht notwendigerweise repräsentativ für das tatsächliche Einkommen, das ein Brand Partner durch den Young Living Sales Vergütungsplan erreichen kann oder wird. Der Erfolg jedes Brand Partners hängt von der Arbeit und den individuellen Bemühungen, sowie den Verkaufsfähigkeiten und der Lage auf dem Markt ab. Young Living garantiert kein Einkommen oder Rangaufstiege. Siehe Income Disclosure Statement für detaillierte Informationen zum Einkommen pro Rang.

Kanada:

Die Umsatzerlöse der Brand Partner, die hier angegeben sind, sind potenzielle Bruttoverdienste und nicht abzüglich anderer Geschäftskosten und nicht notwendigerweise repräsentativ für das tatsächliche Einkommen, das ein Brand Partner durch den Young Living Sales Vergütungsplan erreichen kann oder wird. Der Erfolg jedes Brand Partners hängt von der Arbeit und den individuellen Bemühungen, sowie den Verkaufsfähigkeiten und der Lage auf dem Markt ab. Young Living garantiert kein Einkommen oder Rangaufstiege. Siehe Statement of Typical Participant Earnings für detaillierte Informationen zum Einkommen pro Rang.

International:

Die Umsatzerlöse der Brand Partner, die hier angegeben sind, sind potenzielle Bruttoverdienste und nicht abzüglich anderer Geschäftskosten und nicht notwendigerweise repräsentativ für das tatsächliche Einkommen, das ein Brand Partner durch den Young Living Sales Vergütungsplan erreichen kann oder wird. Das Einkommen und der Verdienst eines Brand Partners hängt von der Arbeit und den individuellen Bemühungen, sowie den Verkaufsfähigkeiten und der Lage auf dem Markt ab. Young Living garantiert kein Einkommen, Verdienste oder Rangaufstiege.

Zusammenfassung der Änderungen

- Anpassung des Fast Start Bonus
- Upgrade des Rangaufstiegsbonus
- Neue Leadership Boni
- Bonusberechtigung für reaktivierte Konten

Warum die Änderungen?

- Mehr Geld in den Händen derer, die aufbauen
- Bestärkung der Executive- und Silver-Ränge
- Fokus auf dem gemeinsamen Aufbau eines Teams
- Diejenigen belohnen, die aufbauen
- Weltweite Anpassung der Boni



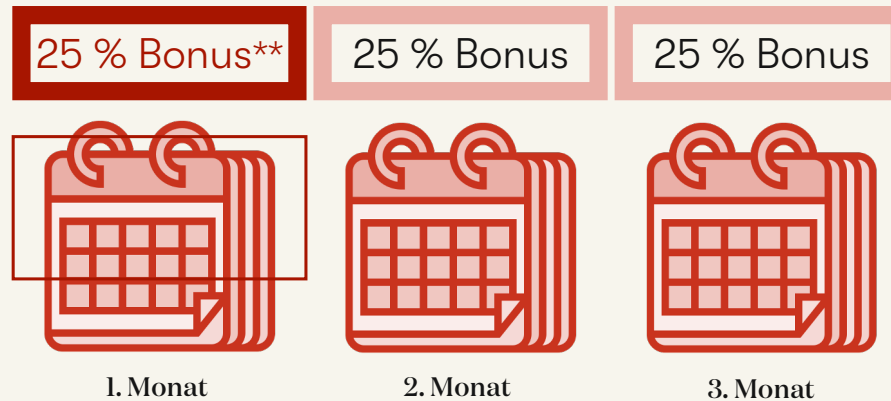
VERBESSERUNG #1

Anpassung des Fast Start Bonus

#1: Anpassung des Fast Start Bonus

Erstes Fast-Level 1

Kein PV (Produktvolumen) erforderlich, um einen Bonus zu erhalten



Erstes Fast-Level 2

50 PV erforderlich, um einen Bonus zu erhalten



NEU!

- Der Prozentsatz für alle anderen Provisionsberechnungen liegt bei 30 %
- Wird für neue Reaktivierungen von Brand Partnern und Kunden ausgezahlt**

**Definition von Reaktivierungen:

Brand Partner, die in einem Zeitraum von 13 Monaten keine Bestellung aufgegeben haben und aus der Organisation ausgetreten sind. Sie werden nicht mehr im Downline Viewer angezeigt. Brand Partnern oder Leader wird empfohlen, das Austrittsdatum beim Kundenservice bestätigen zu lassen, bevor die Reaktivierungsbestellung aufgegeben wird, damit der Bonus ausgezahlt wird.



Maximal 1000 PV pro Registrierung pro Monat
Level 1 = \$250 | Level 2 = \$100



VERBESSERUNG #2

**Neue Leadership Boni (I):
Rangaufstiegsbonus**

Grundlegende Qualifikationen für den Rang

SENIOR STAR	EXECUTIVE	SILVER
100	100	100
2.000	4.000	10.000
	2 @ 1.000	1.000
		2 @ 4.000
		

#2: Rangaufstiegsbonus

RANK	FIRST TIME	SECOND TIME	THIRD TIME
SENIOR STAR	\$100 USD	\$100 USD	\$100 USD
EXECUTIVE	\$150 USD	\$150 USD	\$150 USD
SILVER	\$200 USD	\$200 USD	\$200 USD

Kann einen Bonus von bis zu \$1.350 USD verdienen!

- Brand Partners können bis zu drei Mal einen Rangbonus erhalten, wenn ein neuer Rang erreicht wird.
- Boni können nicht kumuliert werden.
- Rangaufstiege können nicht aufeinander folgend erfolgen und es gibt kein Zeitlimit für das Erreichen des nächsten Ranges.
- Brand Partner nehmen basierend auf ihrem höchsten erreichten Rang (Stand März 2025) teil.
- Reaktivierte Brand Partner, die diese Ränge erreichen, haben erneut Anspruch auf den Bonus. **

**Definition der Reaktivierung: Brand Partner, die in einem Zeitraum von 13 Monaten keine Bestellung aufgegeben haben und aus der Organisation ausgetreten sind. Sie werden nicht mehr im Downline Viewer angezeigt.



VERBESSERUNG #3

Generation Leadership Bonus

#3: Generation Leadership Bonus



6,25 % aller monatlicher, provisionsfähigen Verkäufe von Young Living werden in Form von Anteilen ausgezahlt, die sich nach dem Rang und den Qualifikationen richten, die Du diesen Monat erreicht hast, sowie nach den Führungskräften in Deiner Organisation.

Änderung der Anzahl der Anteile in jedem Rang

- Executives hinzufügen = 1 Anteil
- Silver, Gold und Platinum = je 2 Anteile
- Diamond, CD (Crown Diamond) und RCD (Royal Crown Diamond) = je 3 Anteile

Rank	Paid Generations
Royal Crown diamond	1-8
Crown diamond	1-7
Diamond	1-6
Platinum	1-5
Gold	1-4
Silver	1-3
Executive	NONE

* Hinweis: Die Regel dafür, was eine Generation ausmacht, ändert sich nicht.

Lasst uns die Anteile für dieses Silver berechnen



Generationen beginnen mit einem Brand Partner, der Silver oder höher ist

Gesamt: 7 Anteile

Vorheriger Kompensationsplan: 3 Anteile



Leistungsanforderungen, um jeden Monat am Generation Leadership Pool teilzunehmen

Für alle Brand Partner, die mit dem Rang **Executive**, **Silver**, **Gold**, **Platinum**, **Diamond**, **Crown Diamond** und **Royal Crown Diamond** bezahlt werden:

Schreibe persönlich innerhalb des Kalendermonats einen (1) neuen Kunden oder Brand Partner mit einer Bestellung von 100 PV ein oder reaktiviere ihn/sie.



Leistungsanforderungen für die Teilnahme am Generation Leadership Pool

Vertriebspartner, die den Rang **Platinum**, **Diamond**, **Crown Diamond** und **Royal Crown Diamond** haben, können sich auch durch folgende Dinge in jedem Kalendermonat qualifizieren, anstatt durch Einschreibung/Reaktivierung:

Nimm an einer (1) Young Living Veranstaltung[^] teil wie unten beschrieben:

- Nimm an der Pflanzung, der Ernte, Glamping, Men's Camp, Experience Young Living Events, einem Foundation Service Trip, einem lokalen Jubiläums-Event oder einer jährlichen oder regionalen Convention teil.
- Veranstalte oder sei bei einem registrierten Young Living Meeting dabei, persönlich oder virtuell, das zu zusätzlichen Verkäufen von 100 PV führt.



[^]Nicht-qualifizierende Events: Silver bis Diamond Retreats, Incentivreisen/-events, regionale Trainingsseminare

Hier kannst Du sehen, ob Du Dich für den Monat qualifiziert hast

Generation Leadership Bonus Seite unter „Meine Organisation“

Dashboard-Übersicht

Rangqualifikation

Associate	Star	Senior Star	Executive	Silver	Gold	Platinum	✓ Diamond	Crown Diamond	Royal Crown Diamond
100 PV	100 PV	100 PV	100 PV	100 PV	100 PV	100 PV	100 PV	100 PV	100 PV
	500 OGV	2K OGV	4K OGV	10K OGV	35K OGV	100K OGV	250K OGV	750K OGV	1.5M OGV
			2 x 1K OGV Legs	2 x 4K OGV Legs	3 x 6K OGV Legs	4 x 8K OGV Legs	5 x 15K OGV Legs	6 x 20K OGV Legs	6 x 35K OGV Legs
				1,000 PGV 30,072.24	1,000 PGV 30,072.24	1,000 PGV 27,231.49	1,000 PGV 10,498.51	1,000 PGV 106.25	1,000 PGV 106.25

Royal Crown Diamond Rank

COMMISSION SUMMARY:

- 8% commission on level 1 group member volume
- 5% commission on level 2 group member volume
- 4% commission on levels 3 thru 5 group member volume
- 2.5% commission on personal generation group member volume
- 3% commission on generations 2 thru 8 group member volume
- 6 shares in Generation Leadership Bonus Pool



VERBESSERUNG #4

Bonusqualifikation durch
Reaktivierung

#4: Bonusqualifikation für Reaktivierung

- ✓ Als reaktivierter Brand Partner mit einer Bestellung von 100 PV**

Qualifiziert für: **Rangaufstiegsbonus**

- ✓ Als Level 1 oder 2 Einschreiber eines reaktivierten Brand Partner (oder Kunden, nur USA):

Berechtigt für: **Fast Start Bonus**

- ✓ Für Executives bis RCD-Leadern, als persönlicher Einschreiber eines reaktivierten Brand Partners mit einer 100 PV Bestellung

Berechtigt für: **Global Leadership Bonus (als Leistungsanforderung)^**

Beispiel

Letztes Bestelldatum: 15. Februar 2024

Abmeldung des Kontos: März 2025

Frühestes Datum für eine Reaktivierung
(für einen Bonus-Reset qualifiziert): 1. April
2025

**Definition der Reaktivierung: Brand Partner, die in einem Zeitraum von 13 Monaten keine Bestellung aufgegeben haben und aus der Organisation ausgetreten sind. Sie werden nicht mehr im Downline Viewer angezeigt.

Warum ist der neue Vergütungsplan besser?

- Mehr Geld in den Händen derer, die aufbauen
- Bestärkung der Executive- und Silver-Ränge
- Fokus auf dem gemeinsamen Aufbau eines Teams
- Diejenigen belohnen, die aufbauen
- Weltweite Anpassung der Boni

US:

Die Umsatzerlöse der Brand Partner, die hier angegeben sind, sind potenzielle Bruttoverdienste und nicht abzüglich anderer Geschäftskosten und nicht notwendigerweise repräsentativ für das tatsächliche Einkommen, das ein Brand Partner durch den Young Living Sales Vergütungsplan erreichen kann oder wird. Der Erfolg jedes Brand Partners hängt von der Arbeit und den individuellen Bemühungen, sowie den Verkaufsfähigkeiten und der Lage auf dem Markt ab. Young Living garantiert kein Einkommen oder Rangaufstiege. Siehe Income Disclosure Statement für detaillierte Informationen zum Einkommen pro Rang.

Kanada:

Die Umsatzerlöse der Brand Partner, die hier angegeben sind, sind potenzielle Bruttoverdienste und nicht abzüglich anderer Geschäftskosten und nicht notwendigerweise repräsentativ für das tatsächliche Einkommen, das ein Brand Partner durch den Young Living Sales Vergütungsplan erreichen kann oder wird. Der Erfolg jedes Brand Partners hängt von der Arbeit und den individuellen Bemühungen, sowie den Verkaufsfähigkeiten und der Lage auf dem Markt ab. Young Living garantiert kein Einkommen oder Rangaufstiege. Siehe Statement of Typical Participant Earnings für detaillierte Informationen zum Einkommen pro Rang.

International:

Die Umsatzerlöse der Brand Partner, die hier angegeben sind, sind potenzielle Bruttoverdienste und nicht abzüglich anderer Geschäftskosten und nicht notwendigerweise repräsentativ für das tatsächliche Einkommen, das ein Brand Partner durch den Young Living Sales Vergütungsplan erreichen kann oder wird. Das Einkommen und der Verdienst eines Brand Partners hängt von der Arbeit und den individuellen Bemühungen, sowie den Verkaufsfähigkeiten und der Lage auf dem Markt ab. Young Living garantiert kein Einkommen, Verdienste oder Rangaufstiege.

The logo for Young Living Essential Oils, featuring the brand name in a serif font with a stylized leaf icon above the word 'LIVING', and 'ESSENTIAL OILS' in a smaller sans-serif font below it.

YOUNG LIVING®
ESSENTIAL OILS

Aktualisierungen der Richtlinien und Verfahren

Updates zu geistigem Eigentum Richtlinie für geistiges Eigentum

Die wichtigsten Änderungen

- **Erweiterte Definition von geistigem Eigentum (IP):** Enthält jetzt Namen, Handelsnamen, Marken, Logos, Slogans, Hashtags, Webadressen, Text, Fotos und Videos, die Young Living gehören.
- **Zugelassene Nutzung:** Brand Partner können bestimmte Young Living IP wie Fotos, Videos und Produktbeschreibungen nutzen, aber nur während der Laufzeit der Vereinbarung.
- **Verbot der unbefugten Nutzung:** Brand Partner dürfen Young Living IP nicht für Aktivitäten außerhalb der Vereinbarung nutzen oder um Materialien Dritter wie YL Merchandise, Bücher oder Apps zu verkaufen.
- **Einschränkungen in Bezug auf geistiges Eigentums:** Brand Partner können keine geistigen Eigentumsrechte von Young Living oder etwas, das diesen zum Verwechseln ähnlich sieht, als Marke beantragen, besitzen oder eintragen lassen. Wenn dies geschehen ist, müssen Brand Partners auf Anfrage das Eigentum an Young Living übertragen.
- **Klarstellung zu bezahltem Marketing:** Brand Partners müssen die Formulierung „Young Living Independent Brand Partner“ (Unabhängiger Brand Partner von Young Living) für alle bezahlten Online Marketingkampagnen nutzen, in denen das geistige Eigentum von Young Living verwendet wird.

Aktualisierung der Richtlinie zum Wettbewerbsver bot für Führungskräfte

Die wichtigsten Änderungen

- Diamond und höher Leader dürfen während der Vertragslaufzeit und für sechs Monate nach Beendigung des Vertragsverhältnisses keine konkurrierenden MLM-Geschäfte betreiben.
- Die Teilnahme an nicht-konkurrierenden Partnerprogrammen ist ausdrücklich erlaubt, sofern es sich bei den Produkten nicht um ätherischen Öle oder Nahrungsergänzungsmittel handelt und sie auf der Grundlage von Empfehlungsmodellen mit Einzelkunden angeboten werden.
- Nicht-MLM Geschäfte sind erlaubt, müssen aber von Young Living Accounts separiert werden.

Updates für mehrere Richtlinien für Accounts

Die wichtigsten Änderungen

- **Abschaffung der PAC Bestimmungen:** Die Richtlinie beseitigt die Anforderungen für PAC (Professional Account Customer) Konten.
- **Die Erbschaftsklausel bleibt unverändert:** Die Richtlinie enthält die Bestimmung, die Brand Partnern erlaubt, zusätzliche Accounts zu erben mit der Notwendigkeit, dies zu melden und die Genehmigung von Young Living einzuholen.
- **Klarstellung von Ehepartner- oder Partnerkonten:** Die aktualisierte Richtlinie erlaubt separate Accounts für Ehepartner/Partner, wenn der zweite Account vom Ehepartner oder Partner geführt wird, hebt aber die Einschränkung auf, dass der Account auf dem ersten oder zweiten Level geführt werden muss.

Aktualisierungen der Abwerbverbots- und Einstellungsrichtli- nie (3.11.1)

Die folgenden Aktivitäten sind unter dieser Richtlinie verboten:

- Young Living Kunden oder Brand Partner direkt oder indirekt zur Teilnahme an konkurrierenden Unternehmen aufzufordern oder zu rekrutieren
- Nicht-Young Living Produkte bei Young Living Events oder im Zusammenhang mit Young Living Geschäftsaktivitäten zu bewerben
- Young Living Plattformen oder Ressourcen zu nutzen, um konkurrierende Produkte oder Geschäftsmöglichkeiten zu bewerben

Aktualisierungen der Verkaufs-, Übertragungs- oder Abtretungsrichtli- nie (3.6)

Wichtigste Änderungen:

- Brand Partner müssen Young Living die erste Kaufoption der Downline Organisation zu einem fairen Marktwert anbieten, der sich aus den kumulierten Kommissionszahlungen der vergangenen 12 Monate berechnet.
- Genehmigung durch die Geschäftsleitung für Platinum oder höher: Übertragungen, an denen Brand Partner mit Platinum oder höher beteiligt sind, erfordern die Genehmigung durch die Geschäftsleitung von Young Living, um sicherzustellen, dass alle Regeln eingehalten werden und dass beide Seiten den gleichen Nutzen erhalten.

Updates der Richtlinie für Minderjährig enkonten

Wichtigste Änderungen:

- Die Richtlinien für Minderjährige wurden entfernt, um sie mit rechtlichen Erwägungen über gültige Vereinbarungen in Einklang zu bringen. Minderjährige können normalerweise keine rechtlich bindenden Verträge eingehen, und eine solche Richtlinie schriftlich festzuhalten, könnte zu potenziellen rechtlichen Problemen führen. Dieses Update soll Young Living und seine Brand Partner schützen und gleichzeitig die geltenden Gesetze einhalten.
- Auch wenn die schriftliche Richtlinie entfernt wurde, erkennen wir weiterhin Accounts an, die von Minderjährigen unter der Leitung und Verantwortung eines Elternteils oder Erziehungsberechtigten geführt werden. Dieses Update entfernt einfach die formale Dokumentation, um rechtliche Probleme zu minimieren, aber die praktischen Prozesse bleiben die gleichen.

A man wearing a light-colored long-sleeved shirt, blue jeans, and a tan cowboy hat stands in a field of purple lavender flowers. He is looking towards the right. The background features rolling hills and mountains under a clear sky. The text "Vielen Dank" is overlaid in a green serif font.

Vielen Dank