

Young Living香港銷售獎勵計劃

2025年4月1日生效



有關 Young Living Hong Kong (“Young Living”) 及 Young Living 銷售獎勵計劃的重要通知。

- I. 銷售獎勵計劃是專門設計給品牌夥伴，通過他們的Young Living產品銷售額及他們團隊銷售給香港及澳門顧客的產品銷售額去發放佣金。
- II. 快速起步獎金是跟據新加入品牌夥伴的產品消費而釐訂發放給推薦人的獎金金額。而且，快速起步獎金計算是按照訂單市場而定，而不是推薦人所在的市場。其他佣金及獎金均根據品牌夥伴其所在市場的資格以及品牌夥伴所在市場有效的銷售獎勵計劃支付。
- III. 所有信譽良好的品牌夥伴都可賺取其個人推薦的新品牌夥伴加入首三個月訂單（每位新品牌夥伴每月最多1,000PV）的快速起步獎金。沒有任何個人銷售業績或其他位階要求。
- IV. Young Living 產品不可在零售店舖出售，並只可以通過信譽良好的品牌夥伴，從他們的存貨中出售，或是經由Young Living 網站 https://www.youngliving.com/zh_HK 購買。
- V. 在沒有任何要求或義務的情況下，品牌夥伴可以自由選擇透過「忠誠獎勵計劃」訂購產品。當品牌夥伴同意參與每月「忠誠獎勵計劃」並選擇所需要訂購的產品，將會獲得額外的優惠或折扣。「忠誠獎勵計劃」可以隨時取消，而且不需要參與「忠誠獎勵計劃」才可賺取銷售獎勵計劃中的佣金或獎金。
- VI. 此銷售獎勵計劃與 Young Living 政策和程序、Young Living 網站服務條款和 Young Living 隱私權政策一起納入品牌夥伴協議（以下簡稱「協議」），該協議管轄各品牌夥伴和 Young Living的合約關係和義務，合乎香港的法律要求。
- VII. 品牌夥伴不應為個人或鼓勵他人購買超過個人需要及/或每月零售銷售給顧客的產品。除非在上一個月購買的產品已銷售或使用最少70%，否則不建議訂購新訂單。
- VIII. Young Living 品牌夥伴必須提供清晰的免責聲明於當眼位置，並描述客觀收入結果，例子如下：
「品牌夥伴賺取的收入將取決於他們的個人勤奮度、工作努力程度和市場狀況而定。Young Living 並不對任何收入、佣金、獎金或位階成就作任何保證。」

Young Living 品牌夥伴必須提供清晰的免責聲明於當眼位置，並描述客觀收入結果，例子如下：

「品牌夥伴賺取的收入將取決於他們的個人勤奮度、工作努力程度和市場狀況而定。 Young Living 並不對任何收入、佣金、獎金或位階成就作任何保證。」

銷售獎勵計劃重點

此Young Living銷售獎勵計劃是專門設計給品牌夥伴通過多種及累積方式賺取佣金獎勵：

1. **零售利潤 Retail Sales Earnings** (詳情請看第 5 頁)：

當品牌夥伴從個人的存貨中出售產品給零售客戶，從中收取的價格差額便是零售利潤; 或者零售客戶通過品牌夥伴介紹下，在Young Living的網站以零售價購買產品。

2. **體驗套裝獎金 Starter Kit Bonus**：

品牌夥伴個人推薦新品牌夥伴購買高級體驗套裝加入，即可賺取一次性**25美金現金獎賞**(基礎入門套裝不適用)。體驗套裝必需在新品牌夥伴加入的相同月份購買。例如：新品牌夥伴加入月份為一月，該品牌夥伴需要在最遲一月三十一日購買高級體驗套裝。此體驗套裝獎金才會發放給其品牌夥伴的推薦人。

3. **快速起步獎金 Fast Start Bonus** (詳情請看第 5 頁)：

推薦人可以從新品牌夥伴加入起計三個月內，透過新品牌夥伴購買產品而產生的個人銷售業績 (PV) 中，獲得**25%**的快速起步獎金。此獎金發放上限為每位新品牌夥伴於三個月內每個月個人銷售業績累積最多**1,000PV**。如當月新品牌夥伴已累積個人銷售業績超過**1,000 PV**，當月超過**1,000 PV**的銷售業績將會用於計算級別佣金及其他合資格的佣金或獎金。

4. **級別佣金 Unilevel Commissions** (詳情請看第 6 頁)：

品牌夥伴可以通過其首五級的經營團隊銷售業績中，賺取相應百分比的佣金收入：第一級**8%**，第二級**5%**，第三至五級**4%**。

5. **成銀之路晉升獎金 Rank Achievement Bonuses** (詳情請看第 7 頁)：

品牌夥伴在首三次達成至高層星級、總監級和銀級，將分別獲得新晉升位階最多三次的獎金。

6. **代層佣金 Generation Commissions** (詳情請看第 7 頁)：

在當月佣金週期內達到銀級或以上的合資格品牌夥伴，可在其銀級或以上的團隊的組織銷售業績(OGV)中賺取最多**3%**的代層佣金，最深達八代內的銀級或以上的經營團隊。

7. **領袖獎金 Generation Leadership Bonus** (詳情請看第 8 頁)：

在當月佣金週期內達到總監級至皇家皇冠鑽石級的合資格品牌夥伴，只要完成相應的發放條件，都有資格獲得領袖獎金。該獎金為Young Living 全球每月總銷售佣金業績的**6.25%**，當中不包括因快速起步獎金而遞減的佣金，並根據品牌夥伴當月佣金週期的所屬位階及組織內能獲得每代佣金的領袖位階，以紅利方式發放。

銷售獎勵計劃詳細資料

條款及釋義：

品牌夥伴 Brand Partner:

與 Young Living 簽訂品牌夥伴協議的個人或企業。品牌夥伴有權透過購買和轉售 Young Living 產品以及推薦其他品牌夥伴來發展業務，從而根據本銷售獎勵計劃通過銷售 Young Living 產品獲得佣金。

經營團隊 Business Organization:

品牌夥伴所推薦的品牌夥伴們。

Young Living 品牌夥伴必須提供清晰的免責聲明於當眼位置，並描述客觀收入結果，例子如下：

「品牌夥伴賺取的收入將取決於他們的個人勤奮度、工作努力程度和市場狀況而定。Young Living 並不對任何收入、佣金、獎金或位階成就作任何保證。」

佣金週期 **Commission Period:**

Young Living每月的佣金週期由每月的第一天（香港標準時間凌晨12時）至當月的最後一天（香港標準時間晚上11時59分）止。每月的第一天都是佣金週期開始計算的初始日。只有於佣金週期內完成處理程序的訂單，方可計算為當月的位階晉升認可及佣金。所有獎金、佣金及位階晉升都是以每個月份逐一計算。每月的佣金結算都會根據當月的個人銷售業績（PV）、組織銷售業績（OGV）、個人小組銷售業績（PGV）及主力下線組織（LEG）狀況重新開始計算。品牌夥伴必須每月達到位階的最低要求。如該品牌夥伴在上一個月份加入和/或訂購，以及在當月首5個工作天內變更他們的保薦人和/或推薦人，則可能會影響之前月份的位階、資格與佣金發放。

壓縮 - 級別佣金 **Compression – Unilevel Commissions:**

級別佣金發放給品牌夥伴以下的五個級別。每一個級別定義為品牌夥伴組織中下一個個人銷售業績達100 PV或以上的品牌夥伴。如組織中品牌夥伴個人銷售業績未達100 PV，將會與該品牌夥伴團隊（包括在該銷售組織中下一個個人銷售業績至少達100 PV的合資品牌夥伴）的總業績合併或「壓縮」為同一個級別發放佣金。

壓縮 - 快速起步獎金 **Compression – Fast Start Bonus:**

所有信譽良好的品牌夥伴都可賺取其個人推薦的新品牌夥伴加入首三個月的個人銷售業績的25%為快速起步獎金。新品牌夥伴推薦組織中的對上第二位信譽良好的合資格推薦人，其個人銷售業績需達最少50 PV，亦可賺取新品牌夥伴加入首三個月個人銷售業績的10%為快速起步獎金。

棄置會員帳戶 **Dropped Account**

為避免會員帳戶被棄置與所有協議失效（忠誠獎勵計劃協議「Essential Rewards Autoship Agreement」和品牌夥伴協議書「Brand Partner Agreement」等），所有品牌夥伴需每12個月內至少購買一張最少達50 PV的訂單。

因帳戶處於非活躍狀態而被棄置的任何品牌夥伴，則將喪失其先前經營團隊之所有權利、要求與待遇。在因持續處於非活躍狀態下而喪失品牌夥伴身份後，該有品牌夥伴的經營團隊將以「向上遞升（Roll Up）」的形式，自動被轉移至該棄置帳戶（Dropped Account）上一級的合資格品牌夥伴作為直屬經營團隊。

所有因帳戶處於非活躍狀態而被棄置的品牌夥伴將來重新激活帳戶後，無權要求重新獲得因非活躍狀態下而喪失的所有經營團隊。所有重新激活帳戶的零售客戶與品牌夥伴都必須遵守最新的Young Living入會要求。

推薦人 **Enroller:**

推薦新品牌夥伴加入成為自己團隊中一人。合資格的推薦人可獲得快速起步獎金。推薦人同時也可以是保薦人。

入會月份 **Enrollment Month:**

品牌夥伴加入的月份，不論加入發生在該月的哪一天。

代數 **Generation:**

銀級或以上的品牌夥伴及其下整個經營團隊為一代，直至出現另一個銀級或以上的品牌夥伴。

主力下線組織 **Leg:**

被推薦的品牌夥伴安排在保薦人的第一級組織，其便是主力下線組織。

主力下線組織銷售業績 **Leg Organizational Group Volume:**

主力下線組織中所有品牌夥伴的個人銷售業績 PV總和。

級別 **Level:**

品牌夥伴在經營團隊中的位置。品牌夥伴屬於其團隊中直接保薦關係視為第一級(1st Level)。而與第一級品牌夥伴屬於直接保薦關係視為第二級(2nd Level)，如此類推。

組織銷售業績 **Organizational Group Volume (OGV):**

整個團隊的總銷售業績。由團隊內的所有品牌夥伴之個人銷售業績相加而得出總業績。

Young Living 品牌夥伴必須提供清晰的免責聲明於當眼位置，並描述客觀收入結果，例子如下：

「品牌夥伴賺取的收入將取決於他們的個人勤奮度、工作努力程度和市場狀況而定。 Young Living 並不對任何收入、佣金、獎金或位階成就作任何保證。」

個人小組銷售業績 Personal Group Volume (PGV):

排除合資格主力下線組織及或團隊內任何獲得銀級或以上品牌夥伴的組織銷售業績後的產品分數(PV)總和。

產品分數 Product Value (PV):

所有Young Living 的產品都有指定的產品分數(PV)，而此分數不一定相等於美元價格。品牌夥伴的個人銷售業績是個人所購買之產品的產品分數總和。在香港，合資格品牌夥伴要每月達到經銷商位階或以上並需要每月維持個人銷售業績 100 PV，才合乎位階及賺取佣金收入條件。

最低產品分數要求 PV minimum

品牌夥伴沒有在當月維持100 PV會被視為「非活躍」狀態。除快速起步獎金 (Fast Start Bonus) 及體驗套裝獎金 (Starter Kit Bonus) 之外，非活躍的品牌夥伴將不符合從自己的經營團隊中賺取所有佣金收入，

合資格的 brand 夥伴 Qualified Brand Partner:

品牌夥伴符合其佣金計算期間該位階發出佣金所需的個人銷售業績PV 及/或組織銷售業績OGV的資格要求。

合資格主力下線組織 Qualifying Leg:

品牌夥伴的主力下線組織業績符合其位階資格的主力下線組織的組織銷售業績(OGV)要求視為合資格主力下線組織。

零售客戶 Retail Customer:

是指在 Young Living 網站上註冊零售客戶帳戶的個人或企業，有權以公佈的零售價購買僅供個人使用的產品。零售客戶無權轉售 Young Living 產品及透過轉售賺取佣金。零售客戶可以透過提交品牌夥伴協議來選擇成為品牌夥伴及購買沒有佣金收取的Young Living 品牌夥伴的入門套裝。

保薦人 Sponsor:

品牌夥伴或零售客戶的上一級品牌夥伴視為保薦人。保薦人也可同時為推薦人。

支援團隊 Support Team:

品牌夥伴推薦組織中對上的任何品牌夥伴。

級別佣金 Unilevel Commissions:

合資格品牌夥伴可在適用的佣金週期中，從其不同級別的經營團隊個人銷售業績中賺取指定百分比的佣金。

位階資格定義

經銷商 (Associate)在佣金週期內，品牌夥伴透過從個人產品消費購買至少達 100 PV，才成為合資格的經銷商品牌夥伴。

星級 (Star) 在佣金週期內，品牌夥伴透過從個人產品消費中購買至少達 100 PV 和組織銷售業績至少達到 500 OGV，才成為合資格的星級品牌夥伴。

高層星級 (Senior Star) 在佣金週期內，品牌夥伴透過從個人產品消費中購買至少達 100 PV 和組織銷售業績至少達到 2,000 OGV，才成為合資格的高層星級品牌夥伴。

總監級 (Executive)在佣金週期內，品牌夥伴透過從個人產品消費中購買至少達 100 PV，組織銷售業績至少達到 4,000 OGV，和需要有三條合資格主力下線組織，而每條合資格主力下線組織需達 1,000 OGV，才成為合資格的總監級品牌夥伴。

銀級 (Silver) 在佣金週期內，品牌夥伴透過從個人產品消費中購買至少達 100 PV，個人小組銷售業績至少達到 1,000 PGV，組織銷售業績至少達到 10,000 OGV，和需要有三條合資格主力下線組織，而每條合資格主力下線組織需達 4,000OGV，才成為合資格的銀級品牌夥伴。

Young Living 品牌夥伴必須提供清晰的免責聲明於當眼位置，並描述客觀收入結果，例子如下：

「品牌夥伴賺取的收入將取決於他們的個人勤奮度、工作努力程度和市場狀況而定。 Young Living 並不對任何收入、佣金、獎金或位階成就作任何保證。」

金級 (Gold) 在佣金週期內，品牌夥伴透過從個人產品消費中購買至少達 100 PV，個人小組銷售業績至少達到 1,000 PGV，組織銷售業績至少達到 35,000 OGV，和需要有三條合資格主力下線組織，而每條合資格主力下線組織需達 6,000OGV，才成為合資格的金級品牌夥伴。

白金級 (Platinum) 在佣金週期內，品牌夥伴透過從個人產品消費中購買至少達100 PV，個人小組銷售業績至少達到 1,000 PGV，組織銷售業績至少達到 100,000 OGV，和需要有四條合資格主力下線組織，而每條合資格主力下線組織需達 8,000OGV，才成為合資格的白金級品牌夥伴。

鑽石級 (Diamond) 在佣金週期內，品牌夥伴透過從個人產品消費中購買至少達 100 PV，個人小組銷售業績至少達到 1,000 PGV，組織銷售業績至少達到 250,000 OGV，和需要有五條合資格主力下線組織，而每條合資格主力下線組織需達 15,000OGV，才成為合資格的鑽石級品牌夥伴。

皇冠鑽石級 (Crown Diamond). 在佣金週期內，品牌夥伴透過從個人產品消費中購買至少達 100 PV，個人小組銷售業績至少達到 1,000 PGV，組織銷售業績至少達到 750,000 OGV，和需要六條合資格主力下線組織，而每條合資格主力下線組織需達 20,000OGV，才成為合資格的皇冠鑽石級品牌夥伴。

皇家皇冠鑽石級 (Royal Crown Diamond) 在佣金週期內，品牌夥伴透過從個人產品消費中購買至少達 100 PV，個人小組銷售業績至少達到 1,000 PGV，組織銷售業績至少達到 1,500,000 OGV，和需要六條合資格主力下線組織，而每條合資格主力下線組織需達 35,000 OGV，才成為合資格的皇家皇冠鑽石級品牌夥伴。

銷售獎勵計劃詳細資料及解說

1. 零售利潤 RETAIL SALES EARNINGS

- A. 品牌夥伴可以透過購買 Young Living 產品，並將產品直接零售給他們的個人客戶，以賺取零售利潤。品牌夥伴購入產品的金額與從個人客戶中收取出售產品的金額差額就是其零售利潤。例如：品牌夥伴以 40 美元在 Young Living 購買 X 精油，並以 60 美元將該精油出售給其個人客戶，從而獲得 20 美元的零售利潤。（因品牌夥伴由其個人已購買的產品中，向其個人客戶進行轉售，從而賺取零售利潤。在這種情況下，品牌夥伴不能從 Young Living 獲得進一步的銷售佣金。）
- B. 零售客戶通過品牌夥伴介紹下在 Young Living 網站以零售價購買產品，Young Living 會發出零售利潤給品牌夥伴，其零售利潤金額是零售價及批發價的差價。
- C. 請注意：美國的自用客戶在 Young Living 網站以零售價購買產品是不會為他們的推薦人產生零售利潤。不過，他們以零售價購買產品的產品分數(PV)會產生快速起步獎金及其他適用之佣金。

2. 快速起步獎金 FAST START BONUS

在新品牌夥伴加入的首三個月內，其推薦人將通過新品牌夥伴購買產品而產生的個人銷售業績 (每位新品牌夥伴每月最多1,000PV) 賺取快速起步獎金。在發放期內，新品牌夥伴的個人銷售業績 (PV) 將會有25%作為快速起步獎金發放給其推薦人(第一級)。此推薦人沒有任何個人銷售業績 (PV) 或位階要求。而新品牌夥伴的個人銷售業績 (PV) 將會有10%作為快速起步獎金發放給其第二級合資格推薦人。此第二級合資格推薦人於佣金週期內的個人銷售業績最少需達50PV。

品牌夥伴推薦人	快速起步獎金百分比 (首三個月)
第一級 推薦人	25%
第二級合資格推薦人	10%

Young Living 品牌夥伴必須提供清晰的免費聲明於當眼位置，並描述客觀收入結果，例子如下：

「品牌夥伴賺取的收入將取決於他們的個人勤奮度、工作努力程度和市場狀況而定。Young Living 並不對任何收入、佣金、獎金或位階成就作任何保證。」

請注意：當快速起步獎金發放給任何級別時，其已計算快速起步獎金之業績PV，將會在計算其他佣金時有相應的遞減。當快速起步獎金發放達25%或10%時，用於計算其他佣金的PV將遞減70%。例如，如果新品牌夥伴在入會起首三個月內購買了總值100 PV 的產品，品牌夥伴的100 PV 將遞減至30 PV用於計算其他佣金或獎金支出，例如級別佣金。以首三個月計算，任何新品牌夥伴每月的個人銷售業績達1,000 PV以上，其超出之分數會於當月用於計算級別佣金或其他佣金或獎金。

除了體驗套裝獎金及快速起步獎金是發放給推薦人外，Young Living 其他的銷售獎勵計劃獎金是發放給保薦人。這些獎金在品牌夥伴協議簽署下的月份起開始賺取。即使新加入之品牌夥伴在加入首月時沒有訂購任何產品分數之貨品，都將會視之為加入首月。如果有新零售客戶購買產品，其衍生之推薦人獎金都不會發放給此推薦人。

當品牌夥伴重新激活帳戶時，此獎金可以發放給新的推薦人。任何品牌夥伴重新激活帳戶時將視為新加入品牌夥伴。

3. 級別佣金 UNILEVEL COMMISSIONS

所有合資格的 brand 夥伴都可以通過其下五級的經營團隊中的品牌夥伴產品銷售中賺取佣金收入。

品牌夥伴位階	經銷商	星級	高層星級	總監級	銀級	金級	白金級	鑽石級	皇冠鑽石級	皇家皇冠鑽石級
資格	100 PV	100 PV 500 OGV	100 PV 2,000 OGV	100 PV 4,000 OGV	100 PV 10,000 OGV 1,000 PGV	100 PV 35,000 OGV 1,000 PGV	100 PV 100,000 OGV 1,000 PGV	100 PV 250,000 OGV 1,000 PGV	100 PV 750,000 OGV 1,000 PGV	100 PV 1,500,000 OGV 1,000 PGV
每條主力下線各級的組織銷售業績要求				2 @ 1,000	2 @ 4,000	3 @ 6,000	4 @ 8,000	5 @ 15,000	6 @ 20,000	6 @ 35,000
每級級別佣金百分比										
第一級	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
第二級	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
第三級		4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
第四級			4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
第五級				4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%

Young Living 品牌夥伴必須提供清晰的免責聲明於當眼位置，並描述客觀收入結果，例子如下：

「品牌夥伴賺取的收入將取決於他們的個人勤奮度、工作努力程度和市場狀況而定。Young Living 並不對任何收入、佣金、獎金或位階成就作任何保證。」

4. 成銀之路晉升獎金 RANK ACHIEVEMENT BONUS

由2025年4月1日起，除了不同的合資格獎金外，品牌夥伴在首次晉升為高層星級至銀級及其後的第二及第三次達成此新位階，均可獲得成銀之路晉升獎金。即使品牌夥伴未能連續保持新晉升位階，此獎金也會在品牌夥伴重上第二及第三次這新位階的月份發放。根據下圖，高層星級會每月額外賺取100美元，總監級會每月額外賺取150美元，而銀級會每月額外賺取200美元。

位階	第一次	第二次	第三次
高層星級	\$100 美金	\$100 美金	\$100 美金
總監級	\$150 美金	\$150 美金	\$150 美金
銀級	\$200 美金	\$200 美金	\$200 美金

5. 代層佣金 GENERATION COMMISSIONS

在佣金週期內達到銀級或以上的合資格品牌夥伴，可在其特定代數的經營團隊中賺取佣金。代層佣金以合資格品牌夥伴經營團隊內的所有美國的優惠客戶和品牌夥伴銷售產品的總 PV 百分比計算，可計算的經營團隊最深達第八代。

品牌夥伴的位階	銀級	金級	白金級	鑽石級	皇冠鑽石級	皇家皇冠鑽石級
資格	100 PV 10,000 OGV 1,000 PGV	100 PV 35,000 OGV 1,000 PGV	100 PV 100,000 OGV 1,000 PGV	100 PV 250,000 OGV 1,000 PGV	100 PV 750,000 OGV 1,000 PGV	100 PV 1,500,000 OGV 1,000 PGV
每條主力下線各級的組織銷售業績要求	2 @ 4,000	3 @ 6,000	4 @ 8,000	5 @ 15,000	6 @ 20,000	6 @ 35,000
每代代層佣金百分比						
個人首代	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%
第二代	3%	3%	3%	3%	3%	3%
第三代	3%	3%	3%	3%	3%	3%
第四代		3%	3%	3%	3%	3%
第五代			3%	3%	3%	3%
第六代				3%	3%	3%

Young Living 品牌夥伴必須提供清晰的免責聲明於當眼位置，並描述客觀收入結果，例子如下：

「品牌夥伴賺取的收入將取決於他們的個人勤奮度、工作努力程度和市場狀況而定。Young Living 並不對任何收入、佣金、獎金或位階成就作任何保證。」

第七代	3%	3%
第八代		1%

6. 領袖獎金 GENERATION LEADERSHIP BONUS (GLB)

(根據 Young Living 全球每月總銷售佣金業績的6.25% 以紅利形式發放，不包括因快速起步獎金而遞減的個人銷售業績。)

總監級至金級： 品牌夥伴在佣金週期內達至總監級至金級，以及個人推薦或重新激活最少一位以100PV 訂單加入的新品牌夥伴，才合資格領取領袖獎金。

白金級至皇家皇冠鑽石級： 品牌夥伴在佣金週期內達至白金級至皇家皇冠鑽石級，以及為Young Living 完成以下並有記錄的任何一項領袖業務活動，才合資格領取領袖獎金。

- 個人推薦或重新激活最少一位以100PV 訂單加入的新品牌夥伴
- 出席一項 Young Living 付費資格活動，例如：種植 (Planting)、收割 (Harvest)、豪華露營(Glamping)、男士營 (Men's Camp)、Young Living 體驗 (Experience Young Living)、Young Living 基金會服務之旅、國際或區域會議及周年年會。(銀級至鑽石級培訓獎賞之旅、或獎勵旅遊的活動及會議、或區域性的培訓講座不會計算為付費資格活動。)
- 主辦人舉辦一個Young Living登記的公開會議(實體或線上均可)，而每位登記會議主辦人均需要產生最少100PV的業績增長。(由Young Living審核)
- 演講者出席一個Young Living登記的公開會議進行分享(實體或線上均可)，而每位登記演講者均需要產生最少100PV的業績增長。(由Young Living審核)

領袖獎金是根據 Young Living 全球每月總銷售佣金業績的6.25%，除此佣金週期內合資格賺取領袖獎金夥伴的總紅利份數。每一個佣金週期內的品牌夥伴帳戶賺取之領袖獎金金額上限為100,000美元。而超過100,000美元的獎金會回撥及重新分配給其他領袖獎金合資格品牌夥伴。紅利分配如下：

- **總監級**可個人賺取一份紅利。
- **銀級**可個人賺取兩份紅利，並通過在第一至三代中每位銀級或以上品牌夥伴額外賺取兩份紅利，及每位總監級品牌夥伴額外賺取一份紅利
- **金級**可個人賺取兩份紅利，並通過在第一至四代中每位銀級或以上品牌夥伴額外賺取兩份紅利，及每位總監級品牌夥伴額外賺取一份紅利
- **白金級**可個人賺取兩份紅利，並通過在第一至五代中每位銀級或以上品牌夥伴額外賺取兩份紅利，及每位總監級品牌夥伴額外賺取一份紅利。
- **鑽石級**可個人賺取三份紅利，並通過在第一至六代中每位鑽石級或以上品牌夥伴額外賺取三份紅利，每位銀級至白金級品牌夥伴額外賺取兩份紅利，及每位總監級品牌夥伴額外賺取一份紅利。
- **皇家皇冠鑽石級**可個人賺取三份紅利，並通過在第一至七代中每位鑽石級或以上品牌夥伴額外賺取三份紅利，每位銀級至白金級品牌夥伴額外賺取兩份紅利，及每位總監級品牌夥伴額外賺取一份紅利。
- **皇家皇冠鑽石級**可個人賺取三份紅利，並通過在第一至八代中每位鑽石級或以上品牌夥伴額外賺取三份紅利，每位銀級至白金級品牌夥伴額外賺取兩份紅利，及每位總監級品牌夥伴額外賺取一份紅利。

Young Living 品牌夥伴必須提供清晰的免費聲明於當眼位置，並描述客觀收入結果，例子如下：

「品牌夥伴賺取的收入將取決於他們的個人勤奮度、工作努力程度和市場狀況而定。 Young Living 並不對任何收入、佣金、獎金或位階成就作任何保證。」

領袖獎金分紅如下:

	個人紅利份數	可賺取紅利的代數
皇家皇冠鑽石級	3	1-8
皇冠鑽石級	3	1-7
鑽石級	3	1-6
白金級	2	1-5
金級	2	1-4
銀級	2	1-3
總監級	1	沒有

請注意：根據品牌夥伴政策與程序，品牌夥伴禁止任何偽造帳戶或訂單操縱行為。如出現上述行為，可能導致品牌夥伴帳戶被終止和/或失去任何或全部佣金和/或參與未來獎金或分紅資格。

Young Living 品牌夥伴必須提供清晰的免責聲明於當眼位置，並描述客觀收入結果，例子如下：

「品牌夥伴賺取的收入將取決於他們的個人勤奮度、工作努力程度和市場狀況而定。 Young Living 並不對任何收入、佣金、獎金或位階成就作任何保證。」