



快速起步獎金*

50%的快速起步獎金已於全球推行！

2023年 3月

去年11月，我們在美國及加拿大市場進一步完善了快速起步獎金，並獲得了極大成效。現在，我們將這些好處帶給全球其他市場，讓您在分享對健康生活的熱情時，獲得更豐厚的回報！

由3月1日起，品牌夥伴介紹新的品牌夥伴或美國自用客戶入會，便可獲得該新品牌夥伴在任何國家（除日本和馬來西亞外**）的首月訂單金額之50%，作為快速起步獎金。

品牌夥伴推薦人	第一個月快速起步獎金百分比	第二、三個月快速起步獎金百分比
第一級推薦人	50%	25%
第二級推薦人	0%	10%

* 在此描述的品牌夥伴收入只為潛在總收入，而非扣除其他業務開支後的淨收入，亦不代表品牌夥伴能夠或將透過Young Living 銷售獎勵計劃賺取的實際收入（如有）。品牌夥伴的收入將視個人能力、工作表現及市場狀況而定。Young Living 不保證任何收入或級別成就。

**50%的快速起步獎金尚未在日本或馬來西亞推出。日本或馬來西亞的合資格快速起步獎金訂單，依然維持在獎金計算期的每個月內，第一位符合資格的品牌夥伴推薦人可獲25%快速起步獎金，第二位符合資格的品牌夥伴推薦人可獲10%快速起步



快速起步獎金*

50%的快速起步獎金已於全球推行！

50% 快速起步獎金

Q. 甚麼是快速起步獎金？

A. 快速起步獎金是Young Living 銷售獎勵計劃下一項非常豐厚的獎金。快速起步獎金讓品牌夥伴從分享產品開始，就有機會獲得收入。

所有品牌夥伴推薦人都合資格按照其個人推薦的新品牌夥伴前3個月訂購之產品PV，獲得快速起步獎金。品牌夥伴推薦人還能從個人推薦的新美國自用客戶前3個月訂購之產品PV，獲得快速起步獎金。

快速起步獎金的計算方式，是將新品牌夥伴首3個月每月購買的總PV值，按以下百分比支付給相應的品牌夥伴推薦人：

品牌夥伴推薦人	第一個月快速起步獎金百分比	第二、三個月快速起步獎金百分比
第一級推薦人	50%	25%
第二級推薦人	0%	10%

Q. 快速起步獎金有甚麼資格要求？

A. 快速起步獎金第一個月的50%獎金沒有資格要求。所有表現良好及符合法規的品牌夥伴推薦人，在適用情況下即可獲得快速起步獎金。但在快速起步獎金第二與第三個月，品牌夥伴推薦人則需達到特定要求，才可獲得快速起步獎金。請參考您當地的銷售獎勵計劃了解詳細要求。

Q. 我能獲得的快速起步獎金有上限嗎？

A. 快速起步獎金沒有上限！自2022年11月1日起，全球所有市場已取消快速起步獎金上限。

Q. 如果我推薦美國自用客戶與品牌夥伴入會，可以獲得快速起步獎金嗎？

A. 可以，如您推薦美國自用客戶與品牌夥伴入會，您可從他們的訂單中獲得快速起步獎金。

Q. 是否有任何國家或市場不提供50%的快速起步獎金？

A. 有。日本或馬來西亞的合資格快速起步獎金訂單，不會為推薦人帶來50%快速起步獎金，直至另行通知。這些合資格快速起步獎金訂單，依然維持在獎金計算期的每個月，第一級符合資格的**品牌夥伴**推薦人，可獲25%快速起步獎金；而第二級符合資格的**品牌夥伴**推薦人，可獲10%快速起步獎金。

Q. 推出新版快速起步獎金後，銷售業績扣減的機制會如何變動？

A. 在支付每個級別的快速起步獎金時，用於計算獎金的PV在其它所有的佣金計算中會被扣減。

- 支付50%快速起步獎金時，用以計算獎金的PV將會被100%扣減。**這代表新入會者的PV，不會用作計算其它任何佣金或獎金。**
- 支付25%或10%快速起步獎金時，用以計算獎金的PV將會被70%扣減。

例如：一位新的**品牌夥伴**在首月訂購了100 PV 訂單，該名新**品牌夥伴**的推薦人將會獲得50%快速起步獎金，而該名新**品牌夥伴**的100 PV 會減少為0 PV 用以計算其它適用獎金與佣金，如級別佣金。該名新**品牌夥伴**在第二個月繼續訂購了100 PV 訂單，該名新**品牌夥伴**的推薦人將會獲得25%快速起步獎金，而該名新**品牌夥伴**的100 PV 會減少為30 PV 用以計算其它適用獎金與佣金，如級別佣金。

請注意，您的級別與每月OGV 不會受到快速起步獎金的銷售業績扣減機制影響。

Q. 重新激活美國自用客戶帳戶或品牌夥伴**帳戶時，我可以獲得快速起步獎金嗎？**

A. 視您市場的銷售獎勵計劃而定，您可透過重新激活處於非活躍狀態12個月或以上的**品牌夥伴**帳戶，和/或美國自用客戶帳戶賺取快速起步獎金。

Q. 此版快速起步獎金何時生效？

A. 自2022年11月1日起，首月50%快速起步獎金已在美國和加拿大生效。自2023年3月1日（星期三）起，除了日本與馬來西亞之外，新版快速起步獎金已在其它所有國家及市場，包括NFR市場生效。

提醒您，以下機制已於2022年11月1日起在全球推出。

市場銷售點

Q. 市場銷售點具體是指甚麼？

A. 這是我們銷售獎勵計劃中，只適用於快速起步獎金的規則。我們將依產品銷售地點，與該產品銷售市場生效之快速起步獎金機制，來決定在第一個月付給**品牌夥伴**推薦人的快速起步獎金百分比。

自2023年3月1日（星期三）起，幾乎所有國家與市場的訂單，都會產生首月50%的快速起步獎金。在另行通知前，日本或馬來西亞的合資格快速起步獎金訂單，不會產生50%的快速起步獎金。日本或馬來西亞的合資格快速起步獎金訂單，依然維持原本的快速起步獎金機制 — 第一位符合資格的**品牌夥伴**推薦人，會獲得25%快速起步獎金；第二位合資格的**品牌夥伴**推薦人，會獲得10%快速起步獎金。

快速起步獎金壓縮

Q. 甚麼是快速起步獎金壓縮？

A. 「快速起步獎金壓縮」是快速起步獎金另一項強大的特點，已於2022年11月1日在全球推出。「快速起步獎金壓縮」確保該筆獎金不會流失，它會依推薦人組織架構向上壓縮，將快速起步獎金支付給合資格的品牌夥伴推薦人。

Q. 推薦人組織架構 (Enroller tree) 是甚麼？

A. 與保薦人組織架構類似，推薦人組織架構 (Enroller tree) 是推薦人的上行線。推薦人組織架構從記錄上的推薦人開始，接著是推薦人的推薦人，然後是這位推薦人的推薦人，如此類推。

Q. 快速起步獎金壓縮如何運作？

A. 快速起步獎金從一張合資格訂單開始。合資格訂單是指，新品牌夥伴或是新美國自用客戶，在首3個月訂購帶有PV值的訂單。

首月訂單合資格的話，我們會先查閱紀錄中新人的推薦人。快速起步獎金首月50%佣金並沒有推薦人資格要求。只要該名推薦人是表現良好及符合法規的品牌夥伴，都可領取該筆50%快速起步獎金。

如第二個月與第三個月仍有合資格的訂單，我們會查閱紀錄中新人的推薦人。但這次我們會查閱紀錄中推薦人的帳戶類型，與推薦人的佣金資格狀態。如某品牌夥伴不符合領取佣金資格，快速起步獎金則依推薦人組織架構向上壓縮，支付給第一位與第二位符合資格的品牌夥伴推薦人。這些符合資格的推薦人將在第二個月及第三個月，獲得第一級與第二級的快速起步獎金。

只有品牌夥伴推薦人可獲得快速起步獎金，而只有品牌夥伴可按銷售獎勵計劃獲得銷售佣金。

Q. 快速起步獎金壓縮是否適用於日本或馬來西亞的合資格訂單？

A. 是的！快速起步獎金壓縮在2022年11月1日於全球推出。無論哪一版本，我們都是透過快速起步獎金壓縮來確定符合資格領取該筆獎金的品牌夥伴推薦人。在日本和/或馬來西亞的合資格訂單，品牌夥伴推薦人必須3個月皆符合資格，才可獲得合資格訂單產生的快速起步獎金。

**在此描述的品牌夥伴收入只為潛在總收入，而非扣除其他業務開支後的淨收入，亦不代表品牌夥伴能夠或將透過Young Living 銷售獎勵計劃賺取的實際收入 (如有)。品牌夥伴的收入將視個人能力、工作表現及市場狀況而定。Young Living 不保證任何收入或級別成就。*