

# Vergütungsplan Handbuch

young  LIVING  
ESSENTIAL OILS

## INHALT

Grundlegende Definitionen .....	3
Persönliches Volumen (PV).....	4
Organisationsgruppenvolumen (OGV) .....	5
Persönliches Gruppenvolumen (PGV) .....	5
Linienbestimmungen .....	6
Kundenverdienst & Vorzugskundenverdienst .....	6
Persönlicher Rabatt .....	6
Unilevel & Compression .....	7
Star Performance Bonus .....	8
Matching-Bonus .....	9
Generationen & Generationsbonus .....	10
Leadership-Bonus .....	11
Strukturbonus .....	11
Leistungsbonus Vorzugskunden .....	12
Leistungsbonus Distributor-Team .....	13



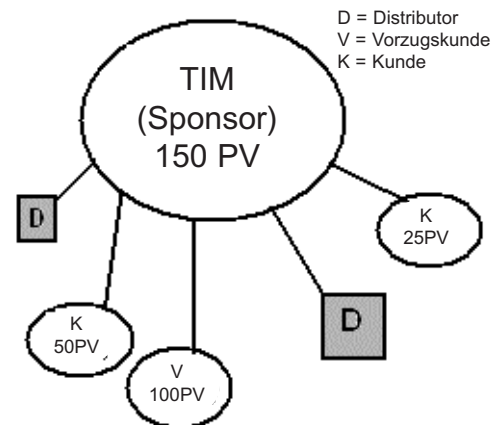
## Voraussetzungen

Kommissionen werden monatlich berechnet. Für die Zurechnung zu einem bestimmten Monat müssen alle Bestellungen um Mitternacht am letzten Tag des Monats abgeschlossen sein. Auch alle per Post oder Fax gesendeten Bestellungen müssen am letzten Tag des Monats eingehen. Um den Rang eines Distributors monatlich festlegen zu können, werden verschiedene Faktoren und Voraussetzungen in Betracht gezogen.

- Persönliches Volumen (PV)
- Organisationsgruppenvolumen (OGV)
- Persönliches Gruppenvolumen (PGV)
  - Linienbestimmungen

\*Bitte beachten Sie die Definitionen und Informationen auf den nachfolgenden Seiten.\*

**Persönliches Volumen (PV):** Ein Punktwert, der jedem unserer Produkte zugeschrieben wird. Das PV wird auch verwendet, um die Provisionen zu berechnen. Ein PV-Punkt entspricht generell einem Dollar in den Großhandelspreisen. Das PV eines Distributors setzt sich aus dessen persönlichen Einkäufen sowie denen ihrer persönlich gesponserten Kunden und Vorzugskunden während eines Kalendermonats zusammen. Beispiel:



Das PV von Tim würde in diesem Monat 325 betragen.

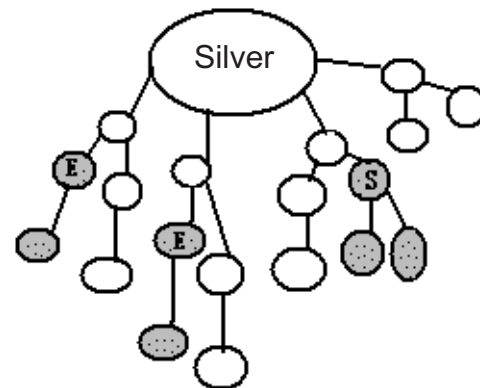
**Organisationsgruppenvolumen (OGV):** Das Gesamtvolumen, das von der gesamten Organisation eines Distributors generiert wird. Dieses schließt die PV des Distributors sowie die von Distributoren, Kunden, Vorzugskunden und Geschäftskunden generierten PV in seiner Downline monatlich ein.

### Persönliches Gruppenvolumen (PGV)

**PGV nur für SILVER-Mitglieder:** Deren OGV exklusive des OGV von Exekutivmitgliedern ( oder höher in der Rangfolge stehenden Mitgliedern ) in dieser Downline.

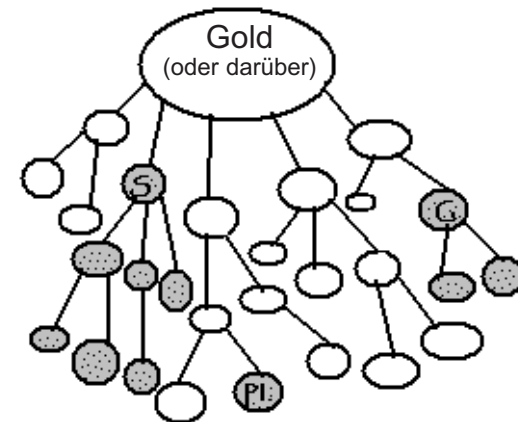
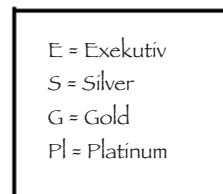
**PGV für Mitglieder der Status GOLD, PLATINUM, DIAMOND & CROWN DIAMOND:** Deren OGV exklusive des OGV von Silbermitgliedern ( oder höher ) in deren Downline.

Bei der Berechnung des PGV gilt, dass **immer wenn** jemand in Ihrer Downline den Rang eines Silver-Mitglieds erreicht hat, zählt deren Volumen (und das seiner Downline) **niemals** wieder zu Ihrem PGV. Dies ist auch bekannt als die Regel „Einmal Silver, immer Silver“. Beispiele für das PGV:



PGV nur für SILVER-Mitglieder

Steht für das Volumen,  
das nicht im PGV  
eingeschlossen ist



PGV nur für Mitglieder der Status Gold, Platinum, Diamond und Crown Diamond

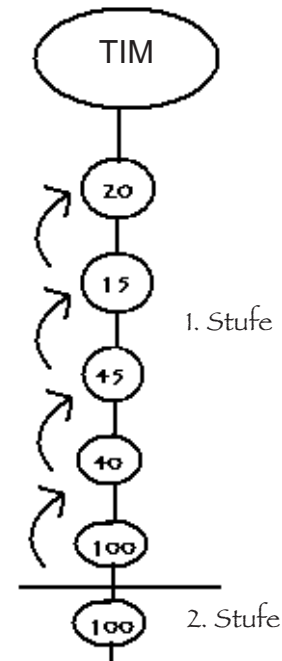
**Linienbestimmungen:** Um den Rang eines Leadership-Mitglieds (Silver und höher) zu erreichen, muss ein Mitglied bestimmte Linienbestimmungen erfüllen. Diese gelten zusätzlich zu den monatlichen Anforderungen für PVs und PGVs. Eine „Linie“ beginnt mit einem Distributor, der von einem Mitglied **gesponsert** wird. Um beispielsweise in den Rang eines Silver-Mitglieds aufzusteigen, muss ein Mitglied zwei Exekutivlinien aufweisen können. In diesem Fall könnte das Exekutivmitglied überall in einer einfachen Linie gefunden werden. Sie brauchen mindestens **ein** Exekutivmitglied in **zwei unterschiedlichen** Linien. Zwei Exekutivmitglieder in einer Linie werden dieser Anforderung nicht gerecht.

## Welche Provisionen können die Distributoren verdienen?

**Kundenverdienst & Vorzugskundenverdienst:** Ein Distributor kann damit beginnen, finanzielle Vergütungen durch das **Sponsern** von Kunden und Vorzugskunden zu verdienen. Wenn ein Kunde oder ein Vorzugskunde Produkte von Young Living käuflich erwirbt, dann wird die Preisdifferenz von 24 % bzw. 12 % (ungefähre Werte) zum Großhandelspreis an dessen **Sponsor/in** gezahlt.

**Persönlicher Rabatt:** Dieser Bonus ist ein 10 %iger Rabatt auf das monatliche PV des Distributors, das über 200 liegt. Denken Sie daran, dass sich das PV des Distributors aus dessen persönlichen Einkäufen sowie den Käufen der von ihm/ihr **gesponserten** Kunden und Vorzugskunden zusammensetzt. **Dieser Rabatt kann nur von STARS und höher in Anspruch** genommen werden.

**Unilevel:** Hierunter versteht man die „Standardprovisionen“ des Distributors. Distributoren können 5 % des Volumens in jeder unter Ihnen liegenden Ebene verdienen. Dies ist bis zu maximal 5 Ebenen nach unten möglich (abhängig vom Rang). Das Unilevel wird zusammengefasst. **Compression:** Wenn ein Distributor weniger als 50 PV in einem Kalendermonat hat, wird das Volumen zusammengefasst. Das Zusammenfassen, oder auch Compression genannt, wird solange durchgeführt, bis ein Distributor gefunden wird, der 50 PV oder mehr aufweisen kann. Die Compression kommt in jeder Linie vor. Beispiel:



## Star Performance

Dieser Bonus steht allen Distributoren zur Verfügung und sichert eine umgehende Entlohnung für die **Anwerbung** neuer Distributoren. Dies ist eine der wenigen Bonuszahlungen im Vergütungsplan, die dem ENROLLER zugute kommt. Dieser Bonus kann nur verdient werden, wenn sich neue Distributoren angemeldet haben.

**Was kann man im Rahmen der Star Performance verdienen?** Als **Enroller** eines neuen Distributors können Sie 25 % des PV der Bestellungen erhalten, die der neue Distributor im ersten Monat nach der Anmeldung aufgibt. Die Obergrenze für neue Distributoren liegt monatlich bei 200 US-Dollar. Sie müssen für den Erhalt der Provisionen qualifiziert sein (d.h. Sie müssen selbst ein Minimum von 50 PV im gleichen Monat aufweisen), um den Bonus erhalten zu können. Während des zweiten Monats nach der Anmeldung des neuen Distributors sind Sie berechtigt, 15 % des PVs der Bestellungen zu verdienen, die der neue Distributor aufgegeben hat. Dies ist aber nur möglich, wenn Sie selbst den Autoship mit 50 PV nutzen. Die Obergrenze für neue Distributoren liegt hier monatlich wieder bei 200 US-Dollar. Wenn der Star Performance-Bonus auf das PV eines neuen Distributors gezahlt wird, dann wird jedes Unilevel mit dem halben PV-Wert bei den gleichen Bestellungen berechnet.

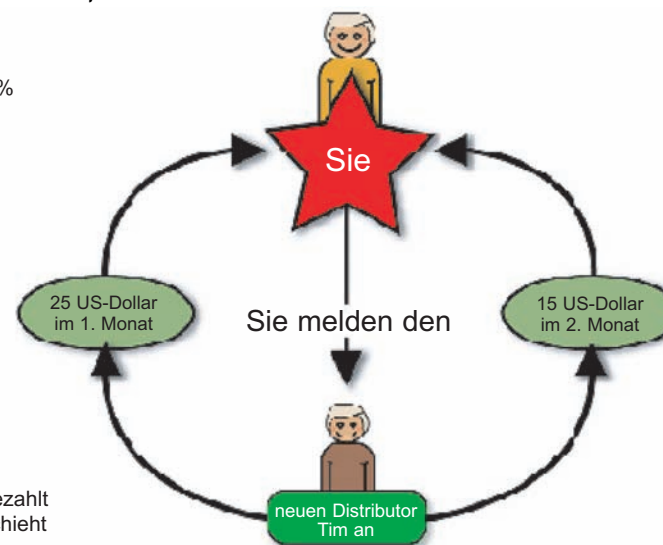
Beispiel:

Monat 1: Sie werben TIM an. Sie verdienen 25% (maximal 200 US-Dollar) von Tims Käufen im ersten Monat.

Monat 2: Sie verdienen 15% (maximal 200 US-Dollar) von Tims Käufen im zweiten Monat.

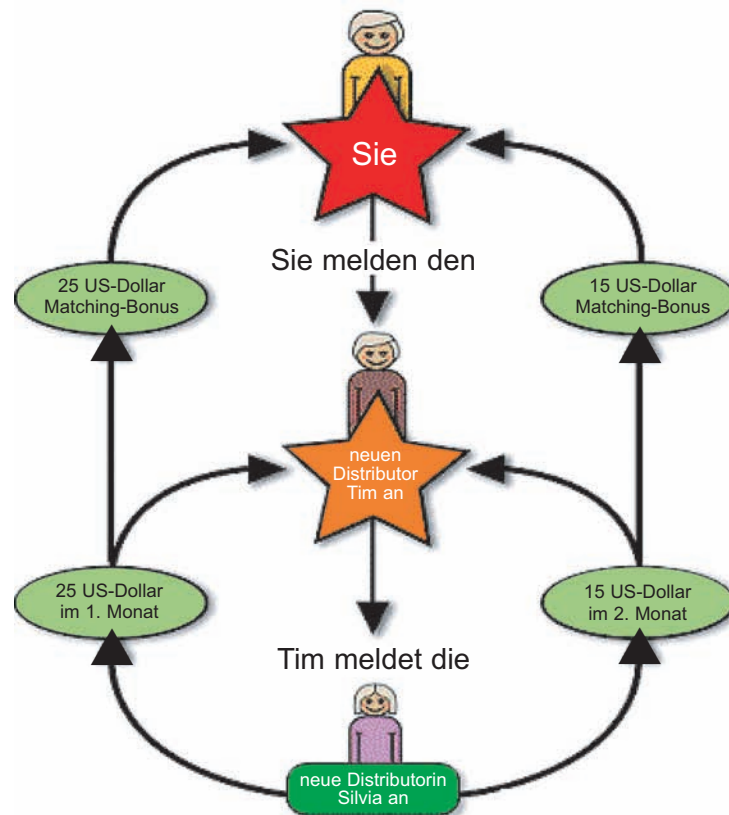
Anmerkung: Sie selbst müssen mit einem Minimum von 50 PV für A/S angemeldet sein, um sich den zweiten Bonus verdienen zu können. (Für den ersten Monat ist kein A/S erforderlich, aber Sie müssen sich für das Verdienen von Provisionen qualifizieren.)

Anmerkung: Wenn die Star Performance ausgezahlt wird, wird das PV um 50% reduziert. Dies geschieht aus Auszahlungsgründen für die Upline.



Wenn Tim eine Bestellung von 100 PV aufgibt ...

**Matching-Bonus:** Dieser Bonus wurde eingerichtet, um die Distributoren zu belohnen, die Ihren neu angemeldeten Distributoren dabei helfen, selbst ihre eigenen Distributoren anzuwerben. Grundsätzlich bedeutet dies, dass Sie (als **Enroller**) einen Anteil an jeder Star Performance haben, die die von Ihnen angeworbenen Distributoren in ihren ersten drei Monaten verdienen. Um für den Erhalt des Matching-Bonusses berechtigt zu sein, müssen Sie selbst einen Autoship mit 100 PV Umfang haben. Betrachten Sie folgendes Beispiel:



Wenn Silvia eine Bestellung von 100 PV aufgibt ...

Tim wirbt Silvia in den ersten drei Monaten seiner Mitgliedschaft.

Tim erhält durch Silvia seinen Star Performance Bonus.

Sie erhalten einen Matching Star Performance Bonus.

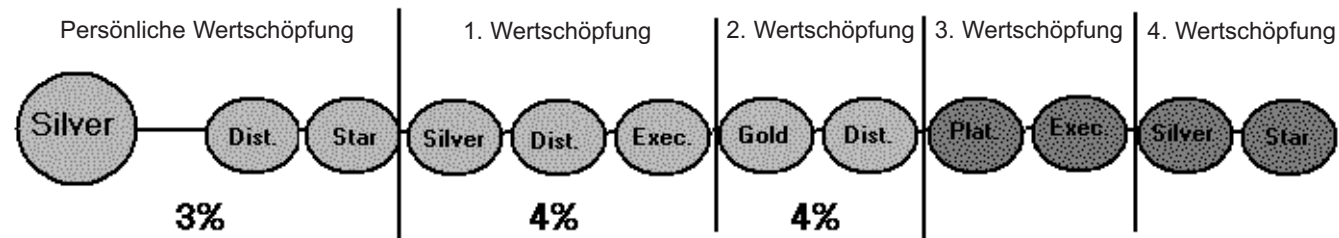
Sie selbst müssen einen Autoship mit 100 PV Umfang haben, um für den Matching-Bonus berechtigt zu sein.

Anmerkung: Wenn die Star Performance ausgezahlt wird, wird das PV um 50% reduziert für den Unilevel Bonus.

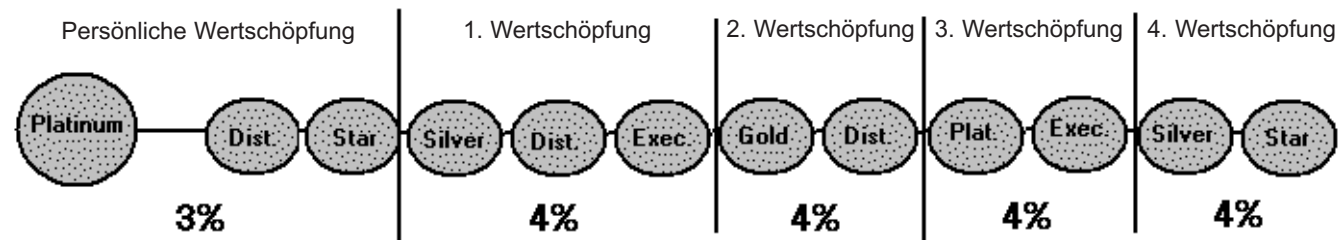
## Leadership-Phase (Silver bis Crown Diamond)

**Generation:** Sobald Sie den Rang eines Silver-Mitgliedes erreicht haben, bauen Sie Ihre eigene Generation auf. Eine Generation wird dann als Silver (oder ein höherer Rang) definiert und reicht bis zum nächsten Silver (oder höheren Rang), ohne dies einzuschließen. Dies gilt für jede Linie in Ihrer Downline.

**Generationsbonus:** Die Mitglieder sind dann berechtigt, 3 % des gesamten Verkaufsvolumens Ihrer „Persönlichen Generation“ zu erhalten. Sobald die Distributoren in ihrer Organisation in den Rang eines Silver-Mitglieds aufsteigen, entstehen neue Generationen in dieser Linie. Sie sind dann berechtigt, 4 % des Verkaufsvolumens jeder zusätzlichen Generation in ihrer Downline zu verdienen. Dies geht über bis zu 7 Generationen und ist abhängig vom jeweiligen Rang. Dies gilt für jede Linie.



Im Silver-Status würde dieses Mitglied über 3 untergeordnete Generationen hinweg bezahlt werden.



Im Platinum-Status würde dieses Mitglied über 5 untergeordnete Generationen hinweg bezahlt werden.

**Leadership-Bonus:** Dieser Bonus steht nur **Diamonds** und **Crown Diamonds** zu. Zu ihren normalen Verdiensten können die Distributoren im Diamond-Status, die sich einen Diamond-Distributor unter sich aufgebaut haben, weitere 1 % vom Verkaufsvolumen der Persönlichen Generation dieses Diamond-Mitgliedes sowie der nachfolgenden 4 Generation unter ihnen verdienen. Wenn es ein zweites Diamond-Mitglied in der gleichen Linie gibt, dann enden die 1 %igen Auszahlungen bei diesem Diamond-Distributor. Dieser Auszahlungsstopp gilt nur für **Diamonds**.

Mitglieder im Crown Diamond-Status haben die Möglichkeit, 1 % des Volumens zweier Persönlicher Generationen von Diamond-Mitgliedern und deren nachfolgenden 4 Generationen zu verdienen. Wenn es ein drittes Diamond-Mitglied in der gleichen Linie gibt, dann enden die 1 %igen Auszahlungen bei diesem Diamond-Distributor. Dieser Bonus wird in jeder Linie berechnet.

## Strukturbonus

Unser Vergütungsplan beinhaltet zwei Strukturbonuszahlungen. Diese Bonuszahlungen an das Mitglied erfolgen am Ende des Monats. Um also eine Vergütung für den Bonus zu erhalten, muss die Struktur bis zum Ende des Monats intakt bleiben. Es gibt zahlreiche hervorragende Beispiele dafür, was ein Distributor tun kann, um sein/ihr Geschäft ins Laufen zu bringen.

Die zwei Arten von Strukturbonus lauten:

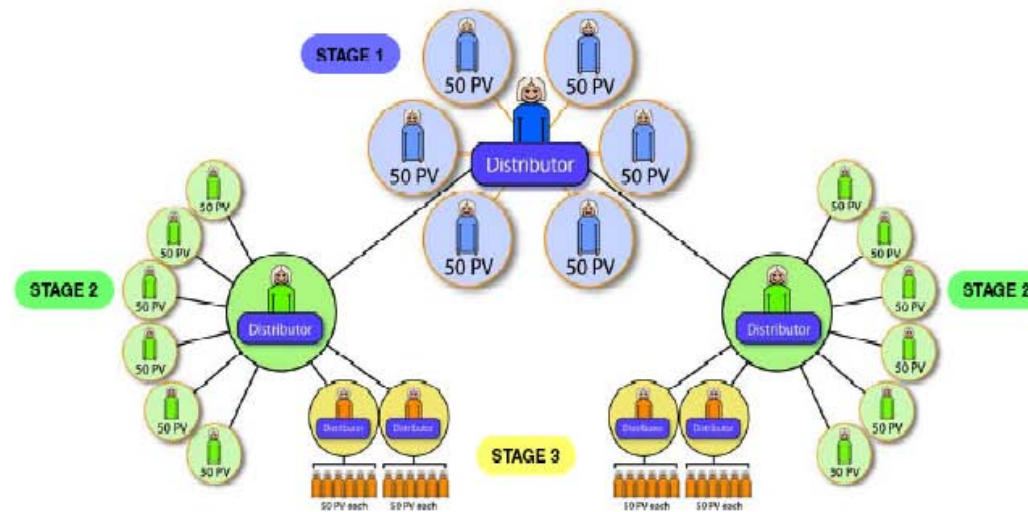
- **Leistungsbonus Vorzugskunden**
- **Leistungsbonus Distributor-Team**

Weitere Informationen finden Sie auf den nachfolgenden Seiten.

\*Anmerkung: Distributoren können ihre Autoships an eine andere Adresse als die eigene senden lassen, dieses kann aber zu Überprüfungen bezüglich der Qualifizierung für diese Bonusse führen.

## Leistungsbonus Vorzugskunden

Um für diesen Bonus berechtigt zu sein, muss der qualifizierte Distributor einen **Autoship mit 50 PV Umfang** haben. Der Bonus wird in drei Schritte unterteilt. Jedes Mitglied, das Sie in der untenstehenden Abbildung sehen, muss auch mindestens einen **Autoship mit 50 PV Umfang** haben.



Gesamtvolumen = 800 US-Dollar

STUFE 1 – 100 US-Dollar

- Sie müssen einen 50 PV A/S haben.
- Unterstützen Sie 6 Vorzugskunden, die auch über einen 50 PV A/S verfügen.

STUFE 2 – 200 US-Dollar

- Schließen Sie Stufe 1 ab und leisten Sie zusätzlich Folgendes:
- Unterstützen Sie 2 Distributoren, die über 50 PV A/S-Bestellungen verfügen.
- Diese 2 Distributoren sponsern dann 6 Vorzugskunden, die über 50 PV A/S-Bestellungen verfügen.

STUFE 3 – 500 US-Dollar

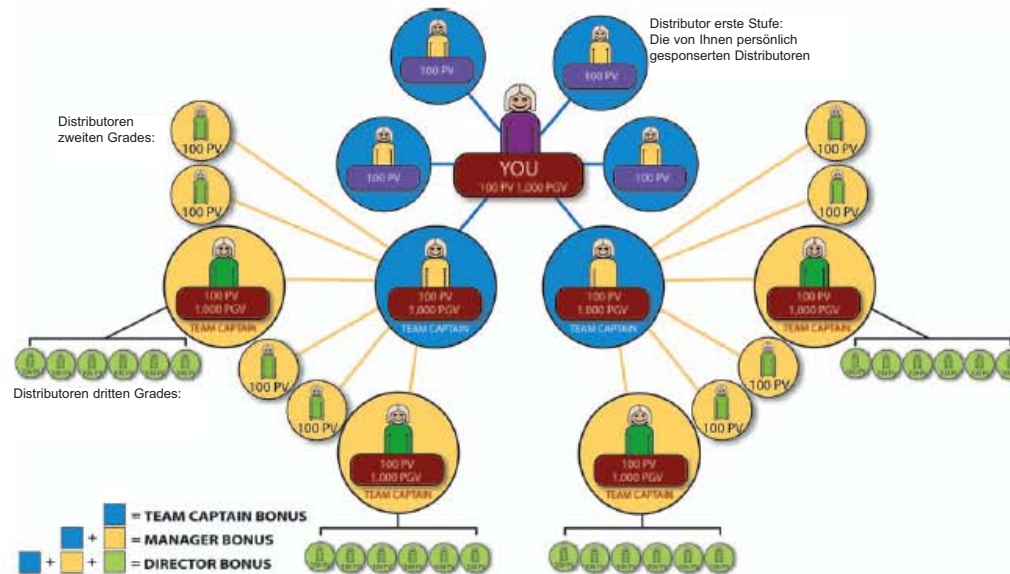
- Schließen Sie Stufe 1&2 ab und leisten Sie zusätzlich Folgendes:
- Die von Ihnen unterstützten Distributoren müssen 2 Distributoren sponsern, die über 50 PV A/S-Bestellungen verfügen.
- Diese 2 Distributoren müssen 6 Vorzugskunden sponsern, die über 50 PV A/S-Bestellungen verfügen.

### Zusätzliche Strukturen und wichtige Punkte:

- Zusätzliche Strukturen können aufgebaut und weitere Bonuszahlungen verdient werden.
- Um von den zusätzlichen Strukturen profitieren zu können, muss der Distributor eine vollständige Struktur (alle 3 Stufen) abgeschlossen haben.
- Um die 1. Stufe der **zweiten** Struktur aufzubauen, muss der qualifizierende Distributor lediglich 4 weitere Vorzugskunden mit Autoship mit 50 PV Umfang sponsern.
- Um nachfolgende Strukturen aufzubauen, benötigt man für die Stufe 1 keine weiteren qualifizierten Vorzugskunden – so ergibt sich eine maximale Anzahl von 10 gesponserten Vorzugskunden.
  - Wenn Sie die Struktur für den Leistungsbonus für Vorzugskunden aufbauen, empfiehlt es sich, dass die Distributoren „überbauen“, um Widerrufern usw. vorzubeugen.

## Leistungsbonus Distributor-Team

Um für diesen Bonus berechtigt zu sein, muss der sich qualifizierende Distributor ein **Autoship mit 100 PV Umfang** haben. Der Bonus wird in drei einzelne Schritte unterteilt. Jedes Mitglied, das Sie in der untenstehenden Abbildung sehen, ist ein Distributor mit einem Autoship mit 100 PV Umfang. Diese Distributoren wurden am oder nach dem 1. März 2005 angemeldet.



**TEAM CAPTAIN BONUS – 100 US-Dollar**

- Sie sind ein Distributor mit 100 PV A/S und über 1000 PGV.
- Unterstützen Sie 6 Distributoren, die auch über 100 PV A/S-Bestellungen verfügen.

**MANAGER TEAM BONUS – 400 US-Dollar**

- Erfüllen Sie die Anforderungen eines Team Captains und:
- Sorgen Sie dafür, dass 2 der ursprünglich 6 gesponserten Distributoren Team Captains mit je 1000 PGV werden.
- Diese 2 Team Captains müssen 6 Distributoren auf der Basis von 100 PV A/S-Bestellungen sponsorn.

**DIRECTOR TEAM BONUS – 1500 US-Dollar**

- Erfüllen Sie sowohl die Anforderungen eines Team Captains als auch die eines Managers und:
- Unterstützen Sie Ihre Team Captains ersten Grades dabei, ihre eigenen 2 Team Captains zu finden und die Anforderungen des Manager Bonus zu erfüllen.

**Gesamtvolumen = 2000 US-Dollar**

### Zusätzliche Strukturen und wichtige Punkte:

- Nachdem eine volle Struktur oder der Director-Bonus abgeschlossen wurde, kann ein Distributor damit beginnen, am Bonus für die zweite 1. Stufe oder des Team Captains zu arbeiten. Um dies tun zu können, muss der Distributor 4 zusätzliche Distributoren (jeder mit einem Autoship mit 100 PV Umfang) sponsorn. Nachdem der 2. Director-Bonus abgeschlossen worden ist, muss der Distributor jeweils 2 weitere Team Captains sponsorn, sofern ein 3., 4. oder 5. Bonus gewünscht werden.
- Solange alle Voraussetzungen erfüllt werden, kann mittels der Struktur in mehreren aufeinanderfolgenden Monaten verdient werden.
- Wie dies schon beim Leistungsbonus für Vorzugskunden erwähnt wurde, bietet sich das „Überbauen“ an, um die Zurücknahme des Bonusses zu vermeiden.