

Compensación Young Living Aspectos relevantes del plan

El Plan de compensación Young Living está creado en base a productos de alta calidad que ofrecen beneficios excepcionales. Los distribuidores de Young Living reciben los pagos más altos en la red de marketing por compartir información y productos útiles con los demás. El crecimiento estable de la compañía depende del aumento y capacitación de nuevos distribuidores. Por eso, además de la compensación del nivel único, se incluyen bonos de incentivo para impulsar la integración de nuevos distribuidores. Con el aporte analítico de distribuidores de Young Living, expertos de la industria y profesionales corporativos, este eficaz Plan de compensación constituye una interesante herramienta que permite que los distribuidores logren libertad financiera mientras se dedican a lo que más les gusta: mejorar la calidad de vida en cualquier lugar.

Bono del Paquete de Integración Inicial

Este bono se obtiene cuando un distribuidor inscribe a otro nuevo con la compra del Paquete de Integración Inicial (115 VP+). Este bono de US\$25 se paga por única vez a quien integre al nuevo distribuidor.

Bono de Rendimiento Estrella

Disponibles para todos los distribuidores, el Bono de Rendimiento Estrella ofrece rápida compensación de la siguiente manera:

- + Comisión del 25% sobre las compras del primer mes efectuadas por cada nuevo distribuidor que se integre.
- + Comisión del 15% sobre las sus compras del segundo mes consecutivo. Cada participante debe ser un distribuidor activo. Para obtener el bono de 15% del segundo mes, debe contar con pedido mínimo de envío automático de 50 VP. Con este bono se puede ganar un máximo de US\$200 por cada nuevo distribuidor, por mes.

+ Volumen Personal (VP)

Puntos calculados de las compras personales del distribuidor y de las compras de cualquier otro cliente (minorista/preferido) durante un mes calendario. El VP y el precio mayorista son idénticos para la mayoría de los productos.

+ Volumen Grupal de la Organización (VGO)

Volumen total de ventas generado por toda su organización, sus clientes y distribuidores.

+ *Volumen Personal Grupal (VPG)

SÓLO CATEGORÍA PLATA: todo su volumen hasta la siguiente categoría Ejecutiva o superior, pero sin incluirla. También se puede definir como todo el volumen distinto de grupos Ejecutivos o superiores (el volumen que no pertenece a la categoría Ejecutiva). El VPG incluye sus pedidos personales y los pedidos de sus clientes.

CATEGORÍA DORADA O SUPERIOR: todo el volumen de ventas de su organización hasta la siguiente categoría Plata o superior, pero sin incluirla. También se puede definir como todo el volumen

Bono equivalente

Ayuda a que los nuevos distribuidores sumen a otros y reciban el Bono de Rendimiento Estrella que se describió anteriormente. ¡Young Living le entrega a usted el equivalente en dólares! (Disponible durante los tres primeros meses de actividad de los distribuidores que usted integre personalmente). Para recibir el Bono Equivalente debe contar con un pedido mínimo de envío automático de 100 VP.

Bono de Rendimiento del Equipo de Distribuidores

El Bono de Rendimiento del Equipo de Distribuidores se centra en la creación de equipos de seis distribuidores del primer nivel personalmente patrocinados que tienen los correspondientes pedidos mensuales de envío automático. Este programa alienta la generación de conductas adecuadas y sirve como guía hacia el éxito para quienes verdaderamente desean generar ganancias sustanciales a largo plazo.

Comisión por Nivel Único

Mientras continúa compartiendo el estilo de vida de Young Living, construyendo su negocio y avanzando de categoría, recibirá un porcentaje sobre las ventas que genere su grupo. Estos montos de porcentaje acumulativo aumentan cuando usted cambia a una categoría superior, cuando integra a nuevos distribuidores y cuando el número de distribuidores de su organización aumenta. Los pagos se otorgan para los niveles 1 a 5, dependiendo de la categoría.

Comisión por Generación

Una vez que cambie a la categoría Plata, inmediatamente se convertirá en una generación. Ganará el 3% adicional sobre todo el volumen de ventas de su organización hasta la siguiente categoría Plata o superior, pero sin incluirla. Esto se denomina Bono Generación. Cuando los distribuidores de su organización llegan a la categoría Plata, se crean nuevas generaciones. Usted gana un Bono Generación de 4% sobre estas generaciones Plata. Puede ganarlo por hasta 7 generaciones, dependiendo de su categoría. You are paid a Generation Bonus of 4% on these Silver generations. You may be paid on up to 7 generations, depending on your rank.

Comisión por Liderazgo

Además de sus ganancias normales, los distribuidores de la categoría Diamante que ayudan a desarrollar dicha categoría debajo de ellos ganarán un Bono Generación adicional equivalente al 1% y sobre las siguientes cuatro generaciones. Cuando se forma la segunda categoría Diamante de ese grupo (por ejemplo, una Corona de Diamantes), el 1% se paga sobre estas 5 generaciones del grupo. Esto continúa con cada categoría Diamante adicional que se suma a ese grupo. Este bono es otro ejemplo de cómo Young Living premia a quienes ayudan a otros a lograr el éxito.

Reembolso personal

Este es un reembolso sobre sus pedidos personales de envío automático, como también una ganancia adicional sobre sus clientes minoristas y Preferidos. Es un reembolso del 10% sobre su VP mensual superior a 200, incluyendo clientes Preferidos y minoristas. El reembolso está disponible para categorías Estrella o superiores.

Ganancias por clientes minoristas y Preferidos

Comience a lograr ganancias financieras de inmediato obteniendo clientes. Los clientes minoristas adquieren productos YLEO para uso personal a precio minorista. Los Clientes Preferidos adquieren productos con un descuento aproximado de 12% sobre el precio minorista. Los clientes minoristas se convierten en Clientes Preferidos comprometiéndose a hacer pedidos mensuales de envío automático.

Si usted:

1. Vende productos a los clientes minoristas, usted gana aproximadamente 24% del monto total de productos vendidos
2. Vende productos a Clientes Preferidos, usted gana aproximadamente 12% del monto total de productos vendidos.

Las compras de los clientes se incluyen en su Volumen Personal (VP).

Para obtener más información consulte el folleto "Cómo generar Abundancia, Plan de Bono y Comisiones de Young Living" y el Manual de Políticas y Procedimientos de Young Living.