

DISTRIBUTORENSCHULUNG

MODUL 2 – DER YOUNG LIVING MARKETINGPLAN

“You do not sell products. You sell a marketing system to your distributors. The marketing system sells your company’s products.” - Mike Dillard

Der Young Living Marketing- und Vergütungsplan ist in der Branche bekannt als einer der ausgewogendsten, fairsten und grosszügigsten. Man spricht von einem Unilevel Marketingplan mit dynamischer Kompression, 25% Startbonus und vielen Extrabonusen.

Diese schaffen einen grossen Anreiz, neue Distributoren einzuschreiben, was Gary Young’s Vision, irgendwann in jedem Haushalt ätherische Öle therapeutischer Qualität zu verwenden vielleicht einmal Wirklichkeit werden lässt.

Young Living hatte den Vorteil, erst in den frühen 1990er Jahren zu starten, und aus den gemachten Fehlern von älteren MLM-Firmen zu lernen.

Das Resultat: Young Living, in der “Wave 3” (Richard Poe – die Periode von 1990-1999) gestartet, ist in der “Wave 4” des Network Marketing eine der erfolgreichsten Firmen mit zweistelligen Wachstumsraten.

Die YL Produkte passen genau auf die Megatrends Gesundheit und Jungbleiben sowie auf das Bedürfnis, sich sinnvoll fortzubilden. Zusätzlich verschaffen die YL Produkte einen Sinngehalt sowie eine harmonische Rückverbindung mit der Natur in ihrer reinsten, konzentriertesten Form.

Demzufolge ist es die Kernaufgabe des Vertriebspartners (Distributors), den Marketingplan und die Grundidee des Network Marketing zu vermitteln – die Öle und anderen Naturprodukte verkaufen sich aufgrund ihrer hohen Qualität fast von selbst.

Mit genauesten Anweisungen und Feedback von Young Living Vertriebspartnern, fachkundigen Beratern und Professionals ist dieser erprobte Vergütungsplan zum aufregenden Werkzeug geworden, das Distributoren zu finanzieller Freiheit und Wohlstand verhelfen kann, während sie genau das machen, was sie lieben, nämlich allorts die Lebensqualität zu verbessern.

1. PERSÖNLICHER RABATT: 10% “PERSONAL REBATE”

Wenn persönliche **Bestellungen in einem Monat von über 200 PV** Punkten getätigt werden (dies beinhaltet auch die Bestellungen von Kunden und bevorzugten Kunden), findet eine Rückzahlung von **10% auf das monatliche PV des Distributors über 200** statt. Voraussetzung dafür ist der Rang “Star” oder höher (also 500 OGV Organisationsvolumen).

2. EINSCHREIBEBONUS: “STAR PERFORMANCE” & “MATCHING BONUS”

“STAR PERFORMANCE” (im 1. Monat und 2. Monat des neugeschriebenen Distributors) und **“MATCHING BONUS” (in den ersten 3 Monaten eines Neudistributors möglich**, sofern unter diesem bereits wieder neue Distributoren eingeschrieben werden), gewährleisten dem

einsteigenden Distributor eine rasche Vergütung – Studien zeigen, daß Network Marketer vor allem dann langfristig im Geschäft bleiben, wenn sie gleich zu Anfang Erfolgserlebnisse haben.

Diese beiden Boni werden wie folgt ausgeschüttet:

- **25% Bonus für Bestellungen**, die von neuen Distributoren **während** ihres **ersten Monats** gemacht werden (bis maximal 200,-\$ für jeden neuen Distributor).
- **15% Bonus für Bestellungen**, die **im zweiten Monat** von diesen Distributoren gemacht werden (maximal 200,-\$ für jeden neuen Distributor).

Jeder Teilnehmer muß ein aktiver Distributor sein – im zweiten Monat muß man selbst eine Autoship-Bestellung von mindestens 50 PV haben.

Indem man den unter sich eingeschriebenen Neudistributoren hilft, wiederum neue Distributoren einzuschreiben (wodurch die Neudistributoren den STAR PERFORMANCE BONUS erhalten) erhält man selbst den **MATCHING BONUS (matching=entsprechend), der dem STAR PERFORMANCE BONUS exakt entspricht: 25% im ersten Monat und 15% im zweiten Monat** (vorausgesetzt, man hat selbst eine monatliche Autoshipbestellung von mindestens 100 PV).

Der Matching Bonus ist während der ersten drei Monate eines neu eingeschriebenen Distributors möglich.

Wenn der Star Performance Bonus ausgezahlt wird, wird die PV-Auszahlung auf andere Boni und Provisionen zur Upline auf 50% reduziert.

3. PROVISIONEN: VERDIENSTE DURCH KUNDEN UND BEVORZUGTE KUNDEN

Ein **Kunde kauft** beliebig viele oder wenige Produkte wann immer es ihm beliebt. Er bezahlt dafür den **Einzelhandelspreis, der um etwa 24% höher liegt als der Grosshandelspreis**, ist zu keinem der Boni oder Provisionen berechtigt und kann auch keine Distributoren, bevorzugte Kunden oder Kunden einschreiben.

Ein **Kunde wird zum bevorzugten Kunden, wenn er sich zu einer Autoshipbestellung verpflichtet** – dies bedeutet, daß er **monatlich um mindestens 50 PV** einkauft, und bekommt dafür einen **Preisnachlass von etwa 12%** gegenüber dem Kunden.

- **Produkte, die ein Kunde kauft, werden dem einschreibenden Distributor mit ungefähr 24% des gesamten Betrages rückvergütet** (d.h., der Distributor erhält die Einzelhandelsmarge), der vom Kunden erzielte PV wird dem Distributor gutgeschrieben.
- **Produkte, die ein bevorzugter Kunde kauft, werden dem einschreibenden Distributor mit ungefähr 12% des gesamten Betrages rückvergütet** (d.h., der Distributor erhält die Einzelhandelsmarge), der vom bevorzugten Kunden erzielte PV wird dem Distributor gutgeschrieben.

4. PROVISIONEN: "UNILEVEL AUSZAHLUNGEN" (bis zu 5 Ebenen)

Die **erzielten Umsätze der Organisation unterhalb des Distributors werden mit 5% Provision monatlich vergütet (Unilevel-Auszahlungen)**, und zwar bis zu zwei Ebenen beim „Distributor“ (OGV unter 500PV), bis zu drei Ebenen beim „Star“ (500 OGV), bis zu vier Ebenen beim „Senior Star“ (2000 OGV) sowie bis zu fünf Ebenen beim „Exekutiv“ (5000 OGV).

Ab dem Rang „Silber“ (100PV, 1000 PGV und zwei Exekutivlinien à 5000 OGV) kommen noch **zusätzlich Generationszahlungen** dazu, **ab dem Rang „Diamant“** (100PV, 2000 PGV und sechs Silberlinien) kommen zu den Unilevel Provisionen und Generationszahlungen **zusätzlich noch Führungsbonus** hinzu.

5. VOLUMEN: PV, OGV und PGV

Ein PV Punkt ist ein virtueller Wert, der dem US-\$ entspricht. Alle Auszahlungen bei Young Living beruhen auf PV-Punkten und basieren auf den Dollarbeträgen

PV: personal volume (Persönliches Volumen)

Punkte, die durch Bestellungen eines Distributors, dessen Kunden und bevorzugten Kunden innerhalb eines Kalendermonats zusammenkommen.

OGV: organisation group volume (Organisations-Gruppenvolumen)

Das gesamte Verkaufsvolumen einer gesamten Organisation (Downline), einschliesslich aller Kunden, bevorzugten Kunden und Distributoren innerhalb eines Kalendermonats.

PGV: personal group volume (Persönliches Gruppenvolumen)

Das Verkaufsvolumen innerhalb eines Kalendermonats, das nicht zu einer Generation gehört. Das heisst, alle Verkäufe in einer Organisation, die nicht zu einem Silber- oder in einem höheren Rang stehenden Distributor zählen.

6. ESSENTIAL REWARDS AUTOSHIP PUNKTE

Essential Rewards Autoship Punkte sind Punkte, die bei Autoship Bestellungen gesammelt werden und 10% des Bestellwertes in PV Punkten ausmacht. Wenn man also um 100PV in einem Monat bestellt, erhält man 10PV Essential Rewards Punkte gutgeschrieben. Nach zwei Monaten im Autoship können die Punkte in kostenlose Produkte im Werte des jeweiligen PV-Wertes eingelöst werden, und man zahlt für diese kostenlose Bestellung nur 50% der normalen Lieferkosten plus Steuer (also z.B. rund 2,92€).

Ab dem siebten Monat im ununterbrochenen Autoship erhöht sich der Wert der gutgeschriebenen Essential Rewards Punkte auf 15%, ab dem 13. Monat erhöht sich der Wert auf 20% (man bekommt also bei z.B. 100 PV Bestellwert 20 PV Punkte als Essential Rewards Punkte gutgeschrieben.

Essential Rewards Autoship Punkte können im Autoship Programm ab 50PV monatlichem Bestellwert gesammelt werden. Wenn das Autoship des Teilnehmers von diesem stillgelegt wird, sollten die Essential Rewards Punkte zuvor eingelöst werden, da sie sonst verfallen.

7. STRUKTUR-BONUS: „TEAM PERFORMANCE BONUS“

Um für diesen Bonus berechtigt zu sein, muss der sich **qualifizierende Distributor eine monatliche Autoshipbestellung mit 100PV Umfang haben.**

- **Team Captain Bonus (72,-€/100,-\$): ein Distributor mit 100 PV Autoship und über 1000 PGV** bezieht diesen Bonus, wenn er unter sich eine **vollständige Struktur von sechs**

Distributoren hat, die in diesem Monat **jeweils 100PV** um Autoship beziehen.

- **Manager Team Bonus (360,-€/500,-\$):** dieser monatlich erzielbare Bonus erfüllt die Anforderung eines „**Team Captains**“ (siehe oben). **Darüber hinaus sind zwei der ursprünglich sechs gesponserten Distributoren unter sich ebenfalls Team Captains** mit 100 PV Autoship sowie je 1000 PGV.
Diese Struktur entspricht **also 18 Distributoren, die um jeweils 100PV monatlich** im Autoship bestellen.
- **Director Team Bonus (1440,-€/2000,-\$):** sowohl die **Anforderungen eines Team Captains sowie Team Managers sind erfüllt**, darüber hinaus haben **die Team Captains ersten Grades nun ebenfalls unter sich jeweils zwei eigene Team Captains** (also je 1000 PGV und sechs Distributoren mit je 100 PV Autoship im Monat) **unter sich**.
Diese Struktur entspricht **also 42 Distributoren, die um jeweils 100PV monatlich** im Autoship bestellen.

Nachdem eine Struktur im Direktor Bonus (1440,-€ oder 2000,-\$, „2000er Struktur“) vollendet ist, kann der Distributor, damit beginnen, eine zweite „2000er Struktur“ aufzubauen – er benötigt dafür auf der ersten Ebene unter sich zusätzlich vier Distributoren, die 100PV im Autoship monatlich bestellen (also 10 Distributoren auf der ersten Ebene unter sich), der Rest des Vorgehens ist analog wie oben beschrieben.

Die nächsten Boni sind somit 1800,-€ für einen Director Team Bonus plus einen Manager Team Bonus, sowie 2880,-€ für zwei vollständige Director Team Boni.

Nachdem zwei vollständige 2000er Strukturen erbaut sind, kann noch eine dritte solche Struktur erreicht werden. Dazu muß der Distributor auf der ersten Ebene unter sich vier weitere Distributoren haben, die 100PV monatlich im Autoship bestellen (also insgesamt 14 Distributoren auf der ersten Ebene unter sich).

Die so entstehenden Boni sind somit 3240,-€ für zwei Director Team Boni plus einen Manager Team Bonus sowie 4320,-€ für drei vollständige Director Team Boni.

Eine analoge Bonusstaffelung (mit 72,-€/100,-\$; 216,-€/300,-\$ und 576,-€/800,-\$ Bonausschüttungen) gibt es auch für bevorzugte Kundenstrukturen (je zwei Distributoren mit 100PV/AS und sechs bevorzugte Kunden mit 50PV/AS auf einer Ebene erforderlich) – diese werden aber in der Realität nicht erreicht, da es wesentlich sinnvoller und lukrativer für alle Beteiligten ist, Distributorenstrukturen zu erbauen.

8. GENERATIONSBONUS: bis zu 7 GENERATIONEN unter 5 UNILEVEL

Sobald ein Distributor den Rang „**Silber**“ erreicht hat, wird er eine **Generation** genannt. Er bekommt damit **zusätzlich 3% Generationsbonus auf alle Verkäufe** in seiner Organisation bis zum nächsten Distributor, der den Rang Silber oder höher erreicht hat (sofern es einen solchen gibt).

Mit jedem neuen Distributor im Silberrang (oder höher) innerhalb der Organisation werden neue Generationen geschaffen – man bekommt 4% Generationsbonus auf diese neuen Generationen.

Für den Silber-Distributor gelangen bis zu drei Generationen zur Auszahlung, Für den Silber-Distributor gelangen bis zu drei Generationen zur Auszahlung, für den Gold-Distributor gelangen bis zu vier Generationen zur Auszahlung, für den Platin-Distributor gelangen bis zu fünf Generationen zur Auszahlung, für den Diamant-Distributor gelangen bis zu sechs Generationen zur Auszahlung, für den Krondiamant-Distributor gelangen bis zu sieben Generationen zur Auszahlung – dies alles zusätzlich zu den Unilevel-Auszahlungen für den PGV-Umsatz.

9. FÜHRUNGSBONUS: 1% oder 2% BONUS AUF GESAMTUMSATZ

Erreicht der Distributor den Rang eines **Diamanten**, bekommt er **zusätzlich 1% Führungsbonus** auf den Gesamtumsatz seiner Verkaufsorganisation ausgezahlt.

Verhilft der Diamant-Distributor einem Distributor in seiner Organisation dazu, ebenfalls Diamant-Status zu erlangen, so wird er selbst zum „**Krondiamanten**“ und erhält **zusätzlich zu allen anderen Provisionen und Boni 2% Führungsbonus** auf die Gesamtumsätze seiner Organisation ausgezahlt.

Mit den Incentives „Generationsbonus“ und „Führungsbonus“ wird der Unilevel-Kompensationsplan mit dynamischer Kompression eindrucksvoll dokumentiert – Young Living schafft damit kraftvolle Anreize für führende Distributoren, auch Distributoren in ihrer Organisation zu unterstützen, mehr Erfolg zu erlangen.

10. RÄNGE BEI YOUNG LIVING

Entsprechend des Verkaufsvolumen der Organisation eines Distributors vollzieht sich das Aufrücken im Rang

Distributor: mit dem Bestellen im Werte von 50 PV pro Monat und dem Einschreiben als Distributor erreicht man diesen Rang

Star: ein Distributor, der bereits einige Kunden/bevorzugten Kunden/Distributoren eingeschrieben hat, der in einem Kalendermonat 100 PV erreicht (durch persönliche Bestellungen sowie Kunden-/bevorzugten Kundenbestellungen) und 500 OGV Verkaufsvolumen (eigene PV Punkte plus die Bestellungen anderer Distributoren) erreicht, ist ein Star. Auch durch eigene Bestellungen im Wert von über 500PV erreicht man diesen Rang.

Senior Star : bei einem Verkaufsvolumen der eigenen Downline von 2000 OGV sowie eigenem PV von 100 PV im Kalendermonat erreicht man den Rang Senior Star.

Executive: Bei Erreichen von 100 PV (persönliches Volumen plus Einkäufe von Kunden bzw. bevorzugten Kunden) sowie von 5000 OGV Gruppenvolumen in einem Kalendermonat erreicht man den Rang Executive.

Silver: Der Rang **Silber** hat **zwei Exekutivlinien** mit je 5000 OGV und 100 PV unter sich. Darüber hinaus erzielt der Silberrang im Monat 100 PV (persönliches Einkaufsvolumen plus Kunden/bevorzugte Kundenkäufe) sowie 1000 PGV (Kaufvolumen seiner restlichen Organisation ausserhalb der zwei Exekutivlinien).

Gold: Der Rang **Gold** hat **zwei Silberlinien** (mit je zwei Exekutivlinien, 100 PV und 1000 PGV) unter sich. Darüber hinaus erzielt der Goldrang im Monat 100 PV (persönliches Einkaufsvolumen plus Kunden/bevorzugte Kundenkäufe) sowie 1500 PGV (Kaufvolumen seiner restlichen Organisation ausserhalb der zwei Silberlinien).

Platinum: Der Rang **Platin** hat **vier Silberlinien** (mit je zwei Exekutivlinien, 100 PV und 1000 PGV) unter sich. Darüber hinaus erzielt der Platinrang im Monat 100 PV (persönliches Einkaufsvolumen plus Kunden/bevorzugte Kundenkäufe) sowie 2000 PGV (Kaufvolumen seiner restlichen Organisation ausserhalb der vier Silberlinien).

Diamond: Der Rang **Diamant** hat **sechs Silberlinien** (mit je zwei Exekutivlinien, 100 PV und 1000 PGV) unter sich. Darüber hinaus erzielt der Diamantrang im Monat 100 PV (persönliches Einkaufsvolumen plus Kunden/bevorzugte Kundenkäufe) sowie 2000 PGV (Kaufvolumen seiner restlichen Organisation ausserhalb der sechs Silberlinien).

Crown Diamond: Der Rang **Krondiamant** hat **sechs Silberlinien** (mit je zwei Exekutivlinien, 100 PV und 1000 PGV) **plus eine Diamantlinie** (siehe oben) unter sich. Darüber hinaus erzielt der Goldrang im Monat 100 PV (persönliches Einkaufsvolumen plus Kunden/bevorzugte Kundenkäufe) sowie 1500 PGV (Kaufvolumen seiner restlichen Organisation ausserhalb der zwei Silberlinien).