

**OLYLIFE**

# ПЛАНЪТ ЗА ВЪЗНАГРАЖДЕНИЯ — ОБЯСНЕН

Ясно ръководство за правилата, изчисленията и примерите в плана

---



## Важно образователно уточнение и отказ от гаранции

Това ръководство е изготвено независимо от членове на OlyNation с образователна и обучителна цел. OlyNation не е OlyLife и не създава, не администрира и не контролира плана за възнаграждения на OlyLife. Документът има за цел да помогне на членовете да разберат по-добре как работи планът въз основа на информацията, с която разполагаме в момента.

Нищо в това ръководство не следва да се приема за твърдение за доходи, представяне на възможни печалби или гаранция за финансови резултати. Индивидуалните резултати варират според продажбите на продукти, активността на клиентите, растежа на организацията, развитието на лидери, покриването на квалификационните изисквания и други фактори.

Ако нещо в това ръководство се различава от актуалния официален план за възнаграждения, политики, условия или оповестявания на OlyLife, предимство има официалната информация на OlyLife.

## С какво OlyLife е различна

Преди да разгледаме самия план за възнаграждения, е полезно да разберем някои структурни различия в модела на OlyLife.

Традиционният бизнес с директни продажби често е изграден около консумативи, които трябва да се купуват многократно. В някои случаи няколко души от едно домакинство може да се нуждаят всеки от собствен продукт или повтаряща се поръчка.

При OlyLife е различно.

При продукти като P90 и P90+ едно устройство може да се използва от няколко членове на домакинството. Същото устройство може да служи и за демонстриране и представяне на продукта на други хора.

OlyLife е изградила и глобален бизнес с продукти, обслужващ клиенти в повече от 160 държави и региони, което дава възможност за развитие на клиентски отношения извън един местен пазар.

Бизнес моделът е разработен и така, че да намалява много от постоянните изисквания, обичайни за директните продажби.

### Без задължителна автоматична доставка

Не сте длъжни да поддържате месечна автоматична доставка на продукти само за да запазите правото си на участие.

### Без задължителен месечен абонамент

Не се изисква месечен бизнес абонамент само за поддържане на вашия бизнес център.

### Без месечно изискване за активни продажби

Не сте длъжни да поддържате определен брой клиенти или предварително зададена месечна сума на продажбите само за да останете активни в плана за възнаграждения.

## Без месечна преквалификация за ранг

Обемът за кариерния ранг се натрупва. След като бъде генериран квалифициращ обем за кариерно израстване, този напредък не се нулира всеки месец. Пожизнените рангове са кумулативни и веднъж постигнати, не се губят.

За участие в Глобалния фонд при определени рангове може да се прилагат отделни годишни изисквания за поддържане.

## Допустимият несъпоставен обем може да се пренася

Допустимият несъпоставен обем от групови продажби може да се пренася и да остане наличен за бъдещо съпоставяне.

Когато съпоставеният обем достигне приложимия дневен лимит на комисионата, се прилагат определени правила, обяснени по-нататък в ръководството.

## Комисионите се изчисляват на всеки 24 часа

OlyLife приключва дневния бизнес цикъл и изчислява комисионната активност на всеки 24 часа, така че членовете могат да следят бизнеса си ежедневно.

## Първо клиент. Бизнесът е по избор.

Всеки започва като клиент, като закупи продукт на OlyLife. Покупката осигурява и достъп до бизнес център, но участието в бизнеса е по избор.

Клиентът може просто да ползва продуктите.

Ако избере да представя OlyLife на други хора, планът за възнаграждения предлага възможност за доходи от представяне на продукти, развитие на екип, растеж на организацията и лидерство.

---

# 1. Разбиране на плана за възнаграждения на OlyLife

Планът за възнаграждения на OlyLife е разработен да възнаграждава различни етапи от изграждането на организация от клиенти и лидери.

Най-общо той ви възнаграждава за:

- Лично представяне на продукти
- Изграждане на балансиран обем отляво и отдясно
- Разрастване на организация
- Развитие на лидери
- Използване на предимствата на позицията ви в структурата
- Напредване през кариерните рангове

Има шест основни начина за получаване на възнаграждение:

## 1. Бонус за лични продажби (Performance Bonus)

Възнаграждава допустими покупки на продукти от лично препоръчани клиенти.

## 2. Бонус за ниво (Tier Bonus)

Възнаграждава квалифициращи позиции отляво и отдясно при отваряне на нови бинарни нива.

### 3. Бонус за групови продажби (Group Sales Bonus)

Възнаграждава съпоставения допустим обем продажби, генериран в цялата организация.

### 4. Бонус за наставничество (Coaching Bonus)

Възнаграждава развитието на продуктивни лидери в лично спонсорираната ви организация.

### 5. Екипен бонус (Team Bonus)

Позволява да получавате възнаграждение въз основа на Общия бонус, генериран от човека, разположен непосредствено над вас.

### 6. Глобален фонд (Global Pool)

Позволява на квалифицирани лидери да участват в общофирмен фонд въз основа на кариерния си ранг.

## 2. Продуктови нива и продуктов обем

В момента OlyLife използва четири основни нива на продуктова покупка:

| Продуктова покупка | Сума на покупката | Продуктов обем |
|--------------------|-------------------|----------------|
| P2                 | \$500             | 375 PV         |
| P3                 | \$1,000           | 750 PV         |
| P4                 | \$2,000           | 1,500 PV       |
| P5                 | \$6,000           | 4,500 PV       |

#### Какво е PV?

PV означава Product Volume — продуктов обем.

За допустимите покупки на продукти:

**75% от сумата на покупката се превръща в PV.**

Пример:

**Покупка за \$1,000 × 75% = 750 PV**

PV е важен, защото се използва за изчисляване на няколко бонуса и допринася за израстването в кариерния ранг.

Всички допустими покупки на продукти генерират PV за ранговия обем, включително:

- Първоначални покупки на продукти
- Покупки за позиции за Бонус за ниво
- Допустими допълнителни покупки
- Допустими надграждания

### 3. Разбиране на вашата организация

В плана за възнаграждения се използват два различни типа организационни връзки. Разбирането на разликата ще улесни значително разбирането на бонусите.

#### Бинарно дърво на разположение (Binary Placement Tree)

Бинарното дърво на разположение представлява цялата структура на разположение в организацията.

То включва:

- Вашите разположения
- Левия и десния ви екип
- Разположения, създадени от членове над вас
- Вашата възходяща линия на разположение
- Всички, разположени под вас в бинарната организация

Бинарното дърво на разположение е важно за:

- Бонуса за ниво
- Бонуса за групови продажби
- Екипния бонус

#### Спонсорско дърво (Sponsor Tree)

Спонсорското дърво следва личното записване. Ако лично запишете някого, вие сте негов пряк спонсор. Ако този човек запише друг, новият човек става част от следващото поколение във вашето Спонсорско дърво.

Спонсорското дърво се използва главно за:

#### Бонуса за наставничество

#### Единственото правило за разположение

Има само едно задължително правило за първоначално разположение:

**Първият човек, когото лично запишете, трябва да бъде разположен отляво.**

След това първо разположение можете да изграждате организацията си по избрания от вас начин. Не е задължително вторият лично записан клиент да бъде отдясно.

Въпреки това разполагането на следващия клиент отдясно често се използва като лесна стратегия за създаване на първата двойка отляво и отдясно.

## 4. Бонус за лични продажби

### ЕДНА ПРОДАЖБА НА ПРОДУКТ, СЪПКА ПО СЪПКА

Покупка за \$1,500  
× 75% = 1,125 PV

1,125 PV × 10%  
\$112.50 бруто

80% в пари  
\$90.00

20% от brutния бонус → \$22.50 в Точки за повторна покупка на продукти

Илюстративен пример с P90 Plus. Приложимите квалификационни изисквания трябва да са изпълнени.

Бонусът за лични продажби ви възнаграждава, когато лично препоръчан от вас клиент направи допустима покупка на продукт.

### Формула

**Бонус за лични продажби = 10% от продуктивния обем**

Например, ако допустима покупка генерира 750 PV:

**750 PV × 10% = \$75 брутен Бонус за лични продажби**

### Пример с P90 Plus

Да предположим, че лично препоръчан от вас клиент закупи P90 Plus за:

**\$1,500**

При изчисляване на PV като 75%:

**\$1,500 × 75% = 1,125 PV**

Бонус за лични продажби:

**1,125 PV × 10% = \$112.50 брутен бонус**

OlyLife заделя 20% от Общия бонус в Точки за повторна покупка на продукти.

В този пример:

**20% от \$112.50 = \$22.50 в Точки за повторна покупка на продукти\***

Оставаща парична сума:

**\$90**

Следователно показаният Бонус за лични продажби за P90 Plus е:

**\$90 в пари + \$22.50 в Точки за повторна покупка на продукти**

Справката за бонуси в служебния портал на OlyLife показва както изчисления бонус, така и сумата след заделване на Точките за повторна покупка на продукти.

\*Вижте раздел 11 „Система за продукти и повторни покупки“ за действието на Точките за повторна покупка на продукти, покупателната им стойност и допустимото им използване.\*

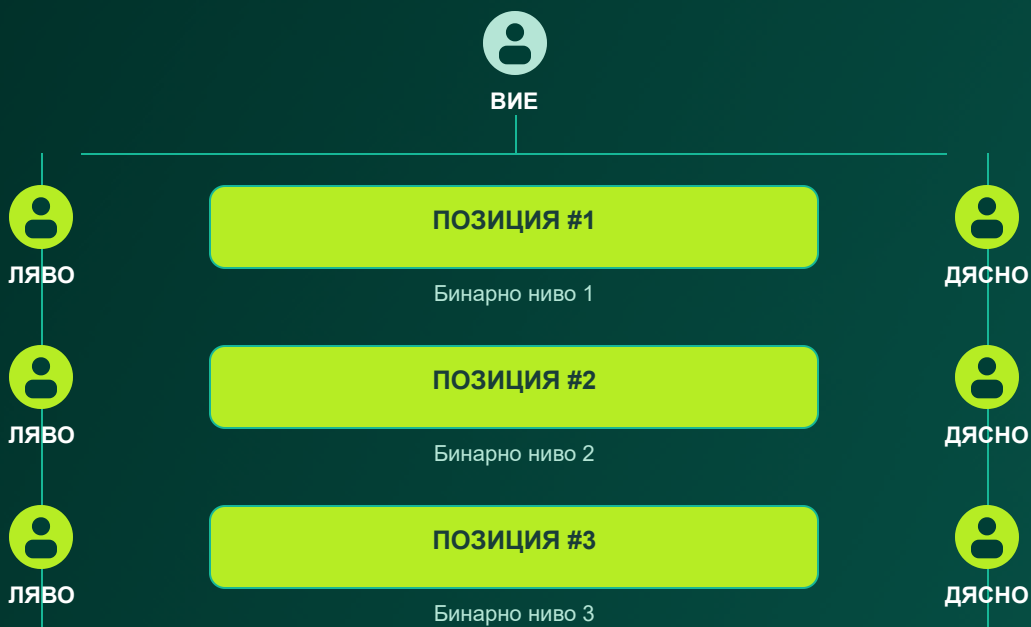
## Отношенията ви с клиента продължават

Лично препоръчаният клиент остава свързан с вас. Когато по-късно направи допълнителни допустими покупки или надграждания, можете да продължите да получавате приложимия Бонус за лични продажби.

Това означава, че отношенията с клиента не приключват непременно след първоначалната покупка.

## 5. Бонус за ниво

### ТРИ ПОЗИЦИИ ЗА БОНУС ЗА НИВО



Първа квалифицираща двойка покупки отляво + отдясно на всяко ново бинарно ниво.

Бонусът за ниво възнаграждава балансираното развитие отляво и отдясно при отварянето на нови нива в Бинарното дърво на разположение.

Най-лесният начин да разберете Бонуса за ниво е чрез понятието:

### Какво е позиция за Бонус за ниво?

Позицията за Бонус за ниво определя квалифициращите позиции отляво и отдясно, които отварят всяко ново ниво на бинарната ви организация.

### Позиция за Бонус за ниво #1

Първата квалифицираща позиция отляво и първата квалифицираща позиция отдясно създават първата ви позиция за Бонус за ниво.

## Позиция за Бонус за ниво #2

Когато организацията расте в дълбочина, следващите квалифициращи позиции отляво и отдясно, които отварят второто бинарно ниво, стават позиция за Бонус за ниво #2.

## Позиция за Бонус за ниво #3

Следващата квалифицираща двойка, която отваря третото бинарно ниво, става позиция за Бонус за ниво #3.

Процесът може да продължи по-надълбоко в организацията в зависимост от продуктовата ви квалификация.

## Дълбочина на Бонуса за ниво

Продуктовата ви квалификация определя до каква дълбочина можете да участвате в Бонуса за ниво.

### P2

P2 осигурява начален достъп до възнагражденията и позволява участие в Бонуса за ниво до:

**10 нива**

### P3, P4 и P5

P3 и по-високите нива осигуряват:

### Неограничена организационна дълбочина за Бонуса за ниво

при спазване на приложимите правила на плана за възнаграждения.

## Формула за Бонуса за ниво

Бонусът за ниво се изчислява като:

### 50% от съпоставения PV

За съпоставянето се използва по-малката страна.

Пример:

Отляво: **1,125 PV**

Отдясно: **750 PV**

Системата съпоставя: **750 PV**

Останалите **375 PV** от по-голямата страна се задържат, докато от противоположната страна се появи бъдещ квалифициращ обем за позиция за Бонус за ниво.

## Пример за Бонус за ниво с P90 Plus

Да предположим, че лично препоръчате двама клиенти и всеки закупи P90 Plus. Единият е разположен отляво, а другият — отдясно.

Всеки P90 Plus генерира: **1,125 PV**

Съпоставен PV: **1,125 PV**

Брутен Бонус за ниво:

**$1,125 \times 50\% = \$562.50$**

20% заделяне в Точки за повторна покупка на продукти:

**\$112.50**

Оставащ паричен Бонус за ниво:

**\$450**

Ако и двамата клиенти са лично препоръчани от вас:

- Първи Бонус за лични продажби: \$90 в пари
- Втори Бонус за лични продажби: \$90 в пари
- Бонус за ниво: \$450 в пари

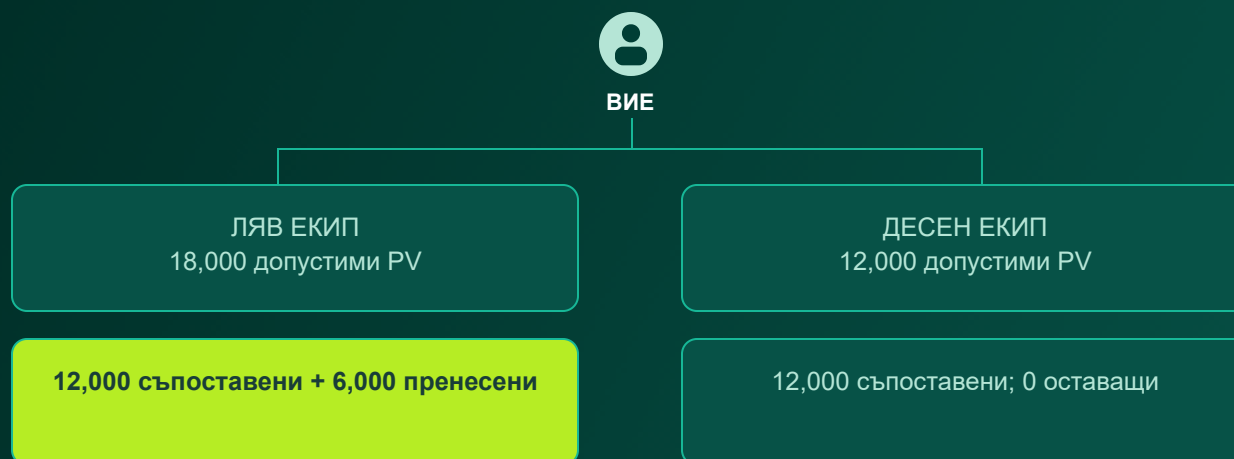
Обща показана парична сума:

**\$630**

Това е само илюстративен пример и предполага, че са изпълнени всички приложими квалификационни изисквания.

## 6. Бонус за групови продажби

### СЪПОСТАВЕН ОБЕМ + ПРЕНАСЯНЕ



**ПРИМЕР P5: 12,000 PV × 13% = \$1,560 БРУТО**

\$1,248 в пари + \$312 в Точки за повторна покупка на продукти

Само допустим обем извън Бонуса за ниво. Несъпоставените 6,000 PV остават отляво.  
Предполага се достатъчен остатък до дневния лимит; дневният брутен лимит за P5 е \$7,000.

Този бонус възнаграждава допустимия организационен продуктов обем, генериран в левия и десния ви екип.

За разлика от Бонуса за ниво, Бонусът за групови продажби се основава на текущата дейност по продажби в организацията.

## Как работи съпоставянето на груповите продажби

Допустимият обем от групови продажби се натрупва от двете страни на организацията.

Системата сравнява:

**Допустимия обем отляво**

и

**Допустимия обем отдясно**

По-малката допустима страна определя колко обем може да бъде съпоставен в момента.

Пример:

Ляв екип: **18,000 PV**

Десен екип: **12,000 PV**

Съпоставен обем: **12,000 PV**

Оставащ несъпоставен обем отляво: **6,000 PV**

Тези несъпоставени 6,000 PV продължават да се пренасят, докато се натрупа допустим обем от противоположната страна.

Лесно правило за запомняне:

**Съпоставяйте възможното. Пренасяйте останалото.**

## Ставки на Бонуса за групови продажби

| Продуктова квалификация | Ставка за групови продажби | Дневен брутен лимит |
|-------------------------|----------------------------|---------------------|
| P2                      | 10%                        | \$500               |
| P3                      | 11%                        | \$1,000             |
| P4                      | 12%                        | \$2,000             |
| P5                      | 13%                        | \$7,000             |

Приложимото заделяне от 20% в Точки за повторна покупка на продукти се взема от Общия бонус на члена.

Пример при дневен брутен лимит за групови продажби от \$7,000:

**20% в Точки за повторна покупка на продукти = \$1,400**

Оставаща парична сума:

**\$5,600**

## Какво става при достигане на дневния лимит?

След достигане на приложимия дневен лимит за групови продажби:

**Допълнителният съпоставен обем през същия дневен разплащателен цикъл се заличава.**

Членът не получава допълнителен Бонус за групови продажби над дневния лимит.

Въпреки това:

**Несъпоставеният обем продължава да се пренася.**

Пример:

Ако член вече е достигнал дневния лимит и по-голямата страна все още има 20,000 PV несъпоставен обем, тези 20,000 PV продължават да се пренасят, защото още не са били съпоставени.

Разликата е:

**Съпоставен излишен обем след лимита → заличава се**

**Несъпоставен обем → пренася се**

### **От кое ниво започват груповите продажби?**

Бонусът за групови продажби започва:

#### **От бинарно ниво 4**

Първите три бинарни нива са свързани със структурата на Бонуса за ниво.

Продажбите на нива 1–3, които не са позиции за Бонус за ниво, не генерират Бонус за групови продажби.

Освен това:

**Покупка, определена като позиция за Бонус за ниво, никога не генерира обем за групови продажби.**

Това важи и когато позициите за Бонус за ниво са по-надълбоко в организацията.

Бонусът за групови продажби идва от допустими покупки, които не са позиции за Бонус за ниво.

Следователно една и съща допустима покупка не се отчита едновременно като:

- Обем на позиция за Бонус за ниво
- Обем за Бонус за групови продажби

## 7. Бонус за наставничество

### СЛЕДВАЙТЕ ЛИНИЯТА НА ЛИЧНОТО СПОНСОРИРАНЕ



ВИЕ

Получен от вас Бонус за наставничество



DANNY

Поколение 1 | \$3,000 брутен Бонус за групови продажби  
10% за вас = \$300 брутен Бонус за наставничество



JESSICA

Поколение 2 | \$3,000 брутен Бонус за групови продажби  
5% за вас = \$150 брутен Бонус за наставничество

Вие спонсорирате Danny; Danny спонсорира Jessica. Изисква се приложимата квалификация.

Бонусът за наставничество ви възнаграждава за развитието на лидери в лично спонсорираната ви организация.

Той следва:

#### Спонсорското дърво

а не Бинарното дърво на разположение.

#### Как работи Бонусът за наставничество

Бонусът за наставничество се основава на:

#### Брутния Бонус за групови продажби

получен в лично спонсорираната ви организация.

Поколение 1: **10%**

Поколения от 2 до 6: **5% за всяко поколение**

**Няма лимит на Бонуса за наставничество.**

#### Пример за Бонус за наставничество

Да предположим, че лично спонсорирате Danny. Danny става ваше:

#### Поколение 1

Ако Danny генерира:

**\$3,000 брутен Бонус за групови продажби**

Вашият Бонус за наставничество е:

**10% = \$300**

Сега да предположим, че Danny лично спонсорира Jessica. Jessica става ваше:

## Поколение 2

Ако Jessica генерира:

**\$3,000 бруттен Бонус за групови продажби**

Вашият Бонус за наставничество е:

**5% = \$150**

Спонсорското дърво продължава според това кой кого е спонсорира лично.

Няма компресия.

## Квалификация за Бонус за наставничество

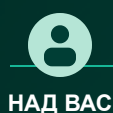
| Продуктова квалификация | Лично спонсирани лица | Поколения за наставничество |
|-------------------------|-----------------------|-----------------------------|
| P3                      | 1                     | Поколение 1                 |
| P4                      | 3                     | Поколения 1–3               |
| P5                      | 5                     | Поколения 1–6               |

Тези поколения стават достъпни след изпълнение на приложимото изискване.

Не се изисква текуща месечна преквалификация за тях.

## 8. Екипен бонус

### ЧОВЕКЪТ, РАЗПОЛОЖЕН НЕПОСРЕДСТВЕНО НАД ВАС



НАД ВАС

5% от Общия бонус на човека над вас  
Екипен бонус за вас



ВИЕ

**Пожизнен максимум: първоначална покупка × 3**

Пример: първоначална покупка \$1,000 → пожизнен максимум \$3,000

Надгражданията не увеличават този максимум.

Този бонус се различава от останалите, защото е свързан с човека, разположен непосредствено над вас в Бинарното дърво на разположение.

### Как работи Екипният бонус

Екипният бонус изплаща:

**5% от Общия бонус, получен от човека, разположен непосредствено над вас**

Ако този човек получава Общ бонус, можете да получите приложимия 5% Екипен бонус при спазване на пожизнения ви максимум за Екипен бонус.

Ако човекът непосредствено над вас не получава нищо:

**За вас не се генерира Екипен бонус.**

Екипният бонус е пряко обвързан с резултатите на човека, разположен непосредствено над вас.

### Какво включва Общият бонус?

За целите на Екипния бонус Общият бонус в момента включва:

- Бонус за лични продажби
- Бонус за ниво
- Бонус за групови продажби
- Бонус за наставничество
- Екипен бонус
- Глобален фонд

Тъй като самият Екипен бонус е включен в Общия бонус, Екипният бонус може да се предава каскадно през структурата на разположение.

### Пожизнен максимум на Екипния бонус

Екипният бонус има пожизнен максимум, равен на:

**3x първоначалната ви покупка на продукти**

| Първоначална покупка на продукти | Пожизнен максимум на Екипния бонус |
|----------------------------------|------------------------------------|
| \$500                            | \$1,500                            |
| \$1,000                          | \$3,000                            |
| \$2,000                          | \$6,000                            |
| \$6,000                          | \$18,000                           |

Пример:

Ако първоначалната ви покупка на продукти е:

**\$1,000**

пожизненият ви максимум на Екипния бонус е:

**\$3,000**

След като получите пълния максимум от \$3,000 Екипен бонус:

**Екипният ви бонус спира окончателно.**

### Надгражданията не увеличават максимума на Екипния бонус

Ако първоначално закупите:

**P3 — \$1,000**

пожизненият ви максимум на Екипния бонус е:

**\$3,000**

Ако по-късно надградите до:

**P4 — \$2,000**

максимумът на Екипния ви бонус не се увеличава на \$6,000.

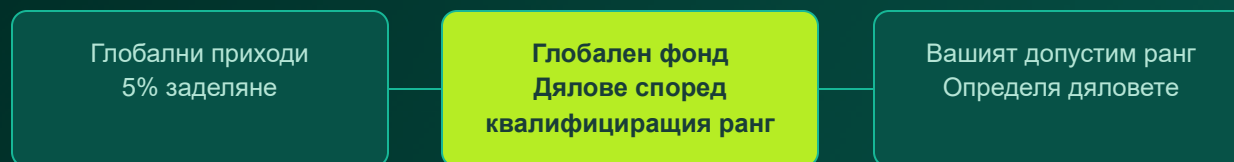
Той остава:

**\$3,000**

Екипният бонус е основното изключение от обичайните правила за надграждане.

## 9. Глобален фонд

### ОТ ГЛОБАЛНИТЕ ПРИХОДИ ДО РАНГОВИТЕ ДЯЛОВЕ



Пример M1: 10,000 PV от всяка страна → 1 дял

Дялът не е фиксирано доларово плащане. Прилагат се правилата за ранг и поддържане.

OlyLife заделя:

**5% от глобалните приходи на компанията**

в Глобалния фонд.

Квалифицираните лидери получават дялове според постигнатия кариерен ранг.

## Рангови изисквания за Глобалния фонд

| Ранг | Необходим PV от всяка страна | Дялове в Глобалния фонд |
|------|------------------------------|-------------------------|
| M1   | 10,000 PV                    | 1                       |
| M2   | 100,000 PV                   | 2                       |
| M3   | 500,000 PV                   | 4                       |
| M4   | 1,000,000 PV                 | 10                      |
| M5   | 5,000,000 PV                 | 20                      |
| M6   | 10,000,000 PV                | 40                      |
| M7   | 50,000,000 PV                | 60                      |

„PV от всяка страна“ означава, че изискването трябва да се изпълни отделно:

### Отляво

и

### Отдясно

Пример:

За M1 са необходими:

**10,000 PV отляво**

и

**10,000 PV отдясно**

за получаване на:

**1 дял в Глобалния фонд**

## Годишно поддържане

През първата година няма годишно изискване за поддържане.

От втората година:

| Ранг | Годишно изискване за поддържане          |
|------|------------------------------------------|
| M1   | 1 нов лично спонсориран клиент/член      |
| M2   | 2 нови лично спонсориран клиенти/членове |
| M3   | 3 нови лично спонсориран клиенти/членове |
| M4   | +100,000 PV в по-малкия клон             |
| M5   | +200,000 PV в по-малкия клон             |
| M6   | +500,000 PV в по-малкия клон             |
| M7   | +1,000,000 PV в по-малкия клон           |

За M1 до M3 лично спонсорираните клиенти или членове трябва да са:

#### Нови през съответната година

Съществуващи лично спонсориран клиенти не се зачитат за новото годишно изискване.

#### Срокове за Глобалния фонд

Приложимите годишни изисквания за поддържане и ранг за Глобалния фонд трябва да бъдат изпълнени до:

#### Края на ноември

Ако член достигне по-висок ранг до крайния срок през ноември, този ранг може да се използва за нивото на дяловете му в Глобалния фонд за същата година.

Пример:

Ако член достигне:

#### M4 през октомври

той се класира за приложимото ниво на дялове M4 за Глобалния фонд за тази година.

Ако членът достигне M4 след крайния срок през ноември, по-високото предимство се прилага за квалификационния период през следващата година.

Плащанията от Глобалния фонд се очакват през:

#### Q1 на следващата година

и обикновено се извършват през януари, но плащане през януари не е гарантирано.

Точната фирмена формула за определяне на доларовата стойност на отделен дял в Глобалния фонд не е разгледана в това ръководство.

## 10. Кариерен ранг и надграждания

### Кариерният ранг е кумулативен за цял живот

След постигането на ранг:

**Този пожизнен ранг не се губи.**

Израстването в ранг се основава на натрупания квалифициращ PV.

Всички допустими покупки на продукти допринасят за ранговия обем, включително:

- Първоначални покупки
- Покупки за позиции за Бонус за ниво
- Допустими допълнителни покупки
- Допустими надграждания

### Надграждане на продуктовата квалификация

Членовете могат да надграждат:

#### По всяко време

Няма времево ограничение.

За надграждане членът заплаща приложимата разлика, необходима за достигане на по-високото ниво на продуктова покупка.

Примери:

- P2 → P3
- P3 → P4
- P4 → P5

Надградената квалификация се отразява незабавно.

### Какво може да стане достъпно чрез надграждане

Надграждането може да осигури достъп до по-високи възможности за възнаграждение, включително:

- По-високи проценти на Бонуса за групови продажби
- По-високи дневни лимити за групови продажби
- Допълнителни поколения за Бонуса за наставничество
- Друг приложим достъп до възнаграждения

Няма срок за надграждане за тези бонуси.

Основното изключение е:

#### Екипният бонус

Надграждането не увеличава пожизнения максимум на Екипния бонус.

### Как действа обемът от надграждане

Когато член надгради:

- Надграждането генерира PV

- PV се предава нагоре в организацията
- Спонсорът може да получи приложимия Бонус за лични продажби
- Надграждането може да стане позиция за Бонус за ниво
- Допустимият PV от надграждането може да допринесе за обема на груповите продажби
- Обемът от надграждането допринася за организационния рангов обем

## 11. Система за продукти и повторни покупки

OlyLife включва две отделни системи от точки:

- Точки за покупки (Shopping Points)
- Точки за повторна покупка на продукти (Repurchase Product Points)

### Точки за покупки

Точки за покупки се генерират при закупуване на допустими продукти на OlyLife.

Купувачът и спонсорът получават еднакъв брой точки.

Пример: Покупка P3 за \$1,000 генерира 375 Точки за покупки за купувача и 375 Точки за покупки за спонсора.

### Брой Точки за покупки

| Продуктова покупка | Получава купувачът | Получава спонсорът |
|--------------------|--------------------|--------------------|
| P2                 | 187.5              | 187.5              |
| P3                 | 375                | 375                |
| P4                 | 750                | 750                |
| P5                 | 2,250              | 2,250              |

Спонсорът не трябва да покрива допълнителна квалификация, за да получи съответните Точки за покупки.

Точките за покупки нямат срок на валидност и не могат да се прехвърлят. Могат да се използват за допустими облекла, рекламни артикули, стоки и предмети за признание на постижения. Могат също да подпомагат екипната култура и признанието в екосистемата на OlyLife.

### Точки за повторна покупка на продукти

Точките за повторна покупка на продукти се създават от 20% от вашия Общ бонус.

Една Точка за повторна покупка на продукти осигурява \$1 покупателна стойност.

Точките за повторна покупка на продукти нямат срок на валидност, не могат да се прехвърлят или осребряват и могат да се използват само за допустими ексклузивни продукти на OlyLife, предназначени единствено за членове.

Не могат да се използват за стандартни продукти на дребно като P90+, P90, Vitality Wand или други обичайни продукти на дребно.

Покупките с Точки за повторна покупка на продукти не генерират комисиони.

## 12. Срокове за комисиони, тегления и изплащания

### Ежедневно изчисляване на комисионите

OlyLife използва сингапурско време за дневния си комисионен цикъл.

Дневният бизнес обем се приключва в 11:59 PM сингапурско време. Комисионата, спечелена за предходния ден, се появява в служебния портал на OlyLife приблизително в 10:00 AM сингапурско време на следващия ден.

Справката за бонуси показва информация за изчисляването на комисионите, включително изчислените брутни бонуси и приложимото разпределение между пари и точки.

### Теглене на комисиони

В момента има два цикъла за теглене на месец. Заявките за теглене трябва да се подадат преди съответния краен срок: на 15-о число в 11:59 PM сингапурско време и в края на месеца в 11:59 PM сингапурско време.

Ако пропуснете съответния срок, трябва да изчакате следващия цикъл за изплащане. След одобрение на тегленето предвидете до 7 работни дни за получаване на средствата.

### Начини за изплащане

Начините за изплащане може да варират според пазара. Където се поддържа, членовете на утвърдени пазари могат да получават комисиони в местната си валута. Развиващите се пазари може да предлагат USDT или USDC чрез поддържани блокчейн мрежи като Ethereum и Tron. Наличните начини може да варират според пазара.

## 13. Често задавани въпроси

### Надграждания и квалификация

**Мога ли по-късно да надградя продуктовата си покупка?** Да. Можете да надградите продуктовата си квалификация по всяко време, като заплатите приложимата разлика между текущото и по-високото ниво. Няма срок за надграждане.

**Кога влиза в сила новата ми квалификация?** Надградената квалификация се отразява незабавно.

**Надграждането увеличава ли достъпа ми до доходи от групови продажби?** Да. То може да отключи приложимия по-висок процент за групови продажби и дневен лимит.

**Може ли надграждането да отключи повече поколения за Бонуса за наставничество?** Да. След изпълнение на приложимите изисквания за продукт и лично спонсориран лица допълнителните поколения за наставничество стават достъпни.

**Надграждането увеличава ли пожизнения максимум на Екипния ми бонус?** Не. Пожизненият максимум на Екипния бонус се определя окончателно от първоначалната покупка на продукти.

**Надграждането генерира ли продуктов обем?** Да. Покупките за надграждане генерират PV, който се предава в организацията.

**Спонсорът ми получава ли Бонус за лични продажби, когато надградя?** От допустимо надграждане може да се генерира приложимият Бонус за лични продажби за спонсора.

**Може ли надграждането да стане позиция за Бонус за ниво?** Да. Допустимо надграждане може да стане позиция за Бонус за ниво.

**Може ли обемът от надграждане да допринесе за груповите продажби?** Да, когато отговаря на останалите условия за допустимост и не се използва като позиция за Бонус за ниво.

### Бонус за ниво и групови продажби

**Какво става, ако двете страни на позиция за Бонус за ниво имат различен PV?** Системата съпоставя по-малката страна. Например 1,125 PV отляво и 750 PV отдясно се съпоставят при 750 PV, като 375 PV остават отляво за бъдещо съпоставяне.

**Позицията за Бонус за ниво генерира ли и обем за групови продажби?** Не. Всяка покупка или обем, използван като позиция за Бонус за ниво, се изключва от обема за групови продажби.

**Кога започва Бонусът за групови продажби?** Бонусът за групови продажби започва от бинарно ниво 4.

**Какво става с обема за групови продажби преди ниво 4?** Продажбите в първите три нива не генерират Бонус за групови продажби. Позициите за Бонус за ниво остават изключени от обема за групови продажби на всяка дълбочина.

**Какво става с несъпоставения обем за групови продажби?** Допустимият несъпоставен обем за групови продажби се пренася, докато от противоположната страна се натрупа съответстващ допустим обем.

**Какво става, след като достигна дневния си лимит за групови продажби?** Допълнителният съпоставен обем, генериран след достигане на дневния лимит през същия разплащателен цикъл, се заличава. Обемът, който остава несъпоставен, продължава да се пренася.

### Наставничество, Екипен бонус и разположение

**Има ли максимален лимит за Бонуса за наставничество?** Не. В момента няма лимит за Бонуса за наставничество.

**Бонусът за наставничество използва ли brutния или нетния Бонус за групови продажби?** Бонусът за наставничество се изчислява от brutния Бонус за групови продажби.

**Трябва ли да се преквалифицирам всеки месец за поколенията си за Бонус за наставничество?** Не. Веднъж отключено, приложимото поколение остава отключено.

**Има ли компресия при Бонуса за наставничество?** Не. Поколенията следват точно Спонсорското дърво. Лично спонсорираният от вас човек е поколение 1; човекът, когото той лично спонсорира, е поколение 2 и т.н.

**Какво означава Общ бонус за Екипния бонус?** Той включва Бонус за лични продажби, Бонус за ниво, Бонус за групови продажби, Бонус за наставничество, Екипен бонус и Глобален фонд.

**Може ли Екипният бонус да се предава каскадно през Бинарното дърво на разположение?** Да. Тъй като самият Екипен бонус е включен в Общия бонус, той може да се предава каскадно през допустимите непосредствено разположени позиции.

**Какво става, когато достигна пожизнения максимум на Екипния си бонус?** Екипният ви бонус спира окончателно.

**Кое е единственото задължително правило за разположение?** Първият лично записан от вас човек трябва да бъде разположен отляво. След това разположението е гъвкаво.

**Трябва ли вторият лично записан от мен клиент да бъде отдясно?** Не. Разполагането на втория клиент отдясно е стратегия за създаване на първата ви двойка, а не задължително правило.

### Ранг и точки

**Нулират ли се кариерните рангове?** Не. Обемът за кариерния ранг е кумулативен. След като постигнете пожизнен ранг, той не се губи.

**Зачитат ли се покупките за позиции за Бонус за ниво към ранговия PV?** Да. Изключването им се прилага конкретно за обема за групови продажби.

**Имат ли срок или прехвърлят ли се Точките за покупки?** Не. Точките за покупки нямат срок на валидност и не могат да се прехвърлят.

**Нужна ли е допълнителна квалификация на спонсора за получаване на Точки за покупки?** Не. Спонсорът получава приложимите съответстващи Точки за покупки от допустимата покупка.

**Имат ли срок, прехвърлят ли се или осребряват ли се Точките за повторна покупка на продукти?** Не. Те нямат срок на валидност, не могат да се прехвърлят и не могат да се осребряват.

**Колко струва една Точка за повторна покупка на продукти?** Една точка е равна на \$1 покупателна стойност за допустими продукти само за членове.

**Може ли с точки да се купи P90+, P90 или Vitality Wand?** Не. Те не могат да се използват за стандартни продукти на OlyLife за продажба на дребно.

**Покупките с Точки за повторна покупка на продукти генерират ли комисиони?** Не.

### Срокове за комисионите

**Кога OlyLife приключва всеки бизнес ден?** В 11:59 PM сингапурско време.

**Кога комисионата за предходния ден се появява в служебния портал?** Приблизително в 10:00 AM сингапурско време на следващия ден.

**Колко често мога да заявя теглене?** Всеки месец има два цикъла за теглене на комисиони.

**Какви са крайните срокове за теглене?** Преди 15-о число в 11:59 PM сингапурско време и края на месеца в 11:59 PM сингапурско време.

**Какво става, ако пропусна крайния срок за теглене?** Трябва да изчакате следващия цикъл за изплащане.

**Колко време отнема получаването на парите след одобрение на тегленето?** Предвидете до 7 работни дни.

**Как се изплащат комисионите?** Наличните начини зависят от пазара. Утвърдените пазари може да поддържат изплащане в местна валута. Развиващите се пазари може да поддържат USDT или USDC в поддържаните мрежи Ethereum или Tron.

---

## 14. Лесен начин да запомните плана

Не е нужно да запаметявате всеки бонус, преди да започнете.

Най-простата начална стратегия е:

1. Запишете първия си клиент отляво.
2. Изградете следващата си квалифицираща позиция отдясно.
3. Създайте първата си двойка за Бонус за ниво.
4. Помогнете на другите да разберат как да направят същото.

Когато този процес се повтаря в цялата организация, допълнителни категории възнаграждения могат да започнат да стават приложими.

**Започнете просто. Създайте двойката. Учете другите да повтарят. Продължавайте да възпроизвеждате процеса. Растете заедно.**

### **Заключително образователно уведомление**

Този документ е независим образователен ресурс за членовете на OlyNation и не е официален корпоративен документ на OlyLife. Той е предназначен да обясни плана за възнаграждения на разбираем език.

За пълните и актуални правила винаги се обръщайте към официалния план за възнаграждения, политики, условия и оповестявания на OlyLife.

За допълнителни образователни ресурси на OlyNation и обучение по плана за възнаграждения посетете OlyNation.team.