OLYLIFE
شرح خطة التعويضات

دليل واضح لقواعد الخطة وحساباتها وأمثلتها

OlyNation

تثقيف مستقل للأعضاء

إخلاء المسؤولية التعليمية الهامة

تم إعداد هذا الدليل بشكل مستقل من قبل أعضاء OlyNation لأغراض التعليم والتدريب.

OlyNation ليس OlyLife ولا ينشئ أو يدير أو يتحكم في خطة التعويضات OlyLife. تهدف هذه الوثيقة إلى مساعدة الأعضاء على فهم كيفية عمل خطة التعويضات بشكل أفضل بناءً على المعلومات المتاحة لنا حاليًا.

لا ينبغي اعتبار أي شيء في هذا الدليل بمثابة مطالبة بالدخل، أو تمثيل للأرباح، أو ضمان للنتائج المالية. تختلف النتائج الفردية بناءً على مبيعات المنتجات ونشاط العملاء والنمو التنظيمي وتطوير القيادة والمؤهلات وعوامل أخرى.

إذا كان هناك أي شيء في هذا الدليل يختلف عن خطة التعويضات الرسمية الحالية أو السياسات أو الشروط أو الإفصاحات الخاصة بـ OlyLife، فإن معلومات OlyLife الرسمية هي التي تحكم.

لماذا OlyLife مختلف

قبل الدخول في خطة التعويض نفسها، من المفيد فهم بعض الاختلافات الهيكلية وراء نموذج OlyLife.

غالبًا ما تتمحور أعمال البيع المباشر التقليدية حول المنتجات الاستهلاكية التي يجب شراؤها بشكل متكرر. في بعض الحالات، قد يحتاج العديد من الأشخاص في نفس الأسرة إلى المنتج الخاص بهم أو الطلب المتكرر.

OlyLife مختلف.

مع منتجات مثل P90 و+P90، يمكن استخدام جهاز واحد من قبل العديد من أفراد الأسرة. ويمكن أيضًا استخدام نفس الجهاز لعرض المنتج ومشاركته مع الآخرين.

قامت OlyLife أيضًا ببناء شركة منتجات عالمية تخدم العملاء في أكثر من 160 دول ومناطق، مما يخلق القدرة على تطوير علاقات العملاء خارج السوق المحلية الواحدة.

تم تصميم نموذج الأعمال أيضًا لتقليل العديد من المتطلبات المتكررة الشائعة في البيع المباشر.

لا يُشترط طلب شحن تلقائي دوري

لا يُشترط الاستمرار في طلب شحن تلقائي شهري للمنتجات لمجرد البقاء مؤهلًا للمشاركة.

لا يوجد اشتراك شهري مطلوب

لا يوجد اشتراك تجاري شهري مطلوب لمجرد صيانة مركز الأعمال الخاص بك.

لا توجد متطلبات المبيعات النشطة الشهرية

ليس مطلوبًا منك الحفاظ على عدد محدد من العملاء أو مبلغ مبيعات شهري محدد مسبقًا لمجرد البقاء نشطًا في خطة التعويضات.

لا يوجد إعادة تأهيل للرتبة الشهرية

حجم الرتبة الوظيفية تراكمي.

بمجرد إنشاء حجم مؤهل نحو التقدم الوظيفي، لا تتم إعادة ضبط هذا التقدم كل شهر.

تكون الرتب مدى الحياة تراكمية، وبمجرد تحقيقها، لا يتم فقدانها.

قد يتم تطبيق متطلبات صيانة سنوية منفصلة على مشاركة الصندوق العالمي في رتب معينة.

يمكن لوحدة التخزين المؤهلة التي لم يتم إقرانها بعد أن تستمر للأمام

يمكن أن يستمر حجم مبيعات المجموعة المؤهل الذي لم يتم إقرانه بعد ويظل متاحًا للمطابقة المستقبلية.

يتم تطبيق قواعد معينة بمجرد وصول الحجم المقترن إلى حد العمولة اليومية المطبق، والتي سيتم شرحها لاحقًا في هذا الدليل.

يتم احتساب العمولات كل 24 ساعة

OlyLife يقوم بإغلاق دورة الأعمال اليومية واحتساب نشاط العمولة كل 24 ساعة، مما يسمح للأعضاء بمتابعة نشاط أعمالهم بشكل يومي.

العميل أولا. الأعمال اختيارية.

يبدأ كل شخص كعميل بشراء منتج OlyLife.

يوفر هذا الشراء أيضًا إمكانية الوصول إلى مركز الأعمال، ولكن المشاركة في العمل اختيارية.

يمكن للعميل ببساطة الاستمتاع بالمنتجات.

إذا اختاروا مشاركة OlyLife مع الآخرين، فإن خطة التعويضات توفر طريقًا لتحقيق الربح من مشاركة المنتج، وتطوير الفريق، والنمو التنظيمي، والقيادة.

1. فهم خطة التعويض OlyLife

تم تصميم خطة التعويضات OlyLife لمكافأة عدة مراحل من بناء مؤسسة العميل والقيادة.

على المستوى الأبسط، فهو يكافئك على:

- مشاركة المنتجات شخصيا
- بناء حجم متوازن على اليسار واليمين
- نمو المنظمة
- تطوير القادة
- الاستفادة من منصب التنسيب الخاص بك
- التقدم من خلال الرتب الوظيفية

هناك ست طرق أساسية للكسب:

1. مكافأة الأداء

تشير المكافآت شخصيًا إلى مشتريات المنتجات المؤهلة.

2. مكافأة المستويات

مكافآت تؤهل المواضع اليسرى واليمنى عند فتح مستويات ثنائية جديدة.

3. مكافأة مبيعات المجموعة

تقترن المكافآت بحجم المبيعات المؤهلة التي تم إنشاؤها في جميع أنحاء المؤسسة.

4. مكافأة التدريب

يكافئك على تطوير قادة منتجين داخل مؤسستك التي ترعاها شخصيًا.

5. مكافأة الفريق

يسمح لك بالربح بناءً على إجمالي المكافآت التي تم إنشاؤها بواسطة العضو الذي تم تعيينه مباشرة والمتمركز فوقك.

6. الصندوق العالمي

يسمح للقادة المؤهلين بالمشاركة في مجموعة على مستوى الشركة بناءً على الرتبة الوظيفية.

2. الوصول إلى المنتج وحجم المنتجات

OlyLife يستخدم حاليًا أربعة مستويات وصول أساسية للمنتج:

شراء المنتج	مبلغ الشراء	حجم المنتجات
P2	$500	PV 375
P3	$1,000	PV 750
P4	$2,000	PV 1,500
P5	$6,000	PV 4,500

ما هو PV؟

PV يرمز إلى حجم المنتجات.

بالنسبة لمشتريات المنتجات المؤهلة:

75% من مبلغ الشراء يصبح PV.

مثال:

$1,000 شراء × 75% = PV 750

PV مهم لأنه يستخدم لحساب العديد من المكافآت ويساهم أيضًا في التقدم في الرتبة الوظيفية.

جميع مشتريات المنتجات المؤهلة تولد PV نحو حجم التصنيف، بما في ذلك:

- شراء المنتجات الأولية
- مشتريات المركز مكافأة المستويات
- مشتريات إضافية مؤهلة
- ترقيات المؤهلة

3. فهم مؤسستك

يتم استخدام علاقتين تنظيميتين مختلفتين في جميع أنحاء خطة التعويض.

إن فهم الفرق سيجعل فهم المكافآت أسهل بكثير.

شجرة التسكين الثنائية

تمثل شجرة التسكين الثنائية هيكل المواضع الكامل للمؤسسة.

ويشمل:

- المواضع الخاصة بك
- فريقك الأيمن والأيسر
- الموضع الذي أنشأه الأعضاء فوقك
- العضو الخاص بك المتمركزة فوق نسب التنسيب الخاص بك
- كل شخص متمركز تحتك داخل المنظمة الثنائية

تعتبر شجرة التسكين الثنائية مهمة من أجل:

- مكافأة المستويات
- مكافأة مبيعات المجموعة
- مكافأة الفريق

شجرة الرعاية

تتبع شجرة الرعاية التسجيل الشخصي.

إذا قمت شخصيًا بتسجيل شخص ما، فسيتم رعايتك مباشرة لهذا الشخص.

إذا قام هذا الشخص بتسجيل شخص آخر، فسيصبح هذا الشخص جزءًا من الجيل التالي في شجرة الجهات الراعية الخاصة بك.

تُستخدم شجرة الرعاية بشكل أساسي من أجل:

مكافأة التدريب

قاعدة الموضع الواحد

هناك قاعدة إلزامية واحدة فقط للتنسيب الأولي:

يجب وضع أول شخص تقوم بتسجيله شخصيًا على جانبك الأيسر.

بعد هذا الموضع الأول، يمكنك بناء مؤسستك بالطريقة التي تختارها.

ليس مطلوبًا منك وضع عميلك الثاني المُسجل شخصيًا على اليمين.

ومع ذلك، غالبًا ما يتم استخدام وضع العميل التالي على اليمين كإستراتيجية بسيطة لإنشاء أول زوج من اليسار واليمين.

4. مكافأة الأداء



تكافئك مكافأة الأداء عندما يقوم العميل الذي تقوم بإحالته شخصيًا بشراء منتج مؤهل.

صيغة

مكافأة الأداء = 10% من حجم المنتجات

على سبيل المثال، إذا كانت عملية شراء مؤهلة تؤدي إلى 750 PV:

مكافأة الأداء الإجمالي = 10% × 750 PV = $75

P90 Plus مثال

لنفترض أن العميل الذي قمت بإحالته شخصيًا قام بشراء P90 Plus من أجل:

$1,500

باستخدام الحساب 75% PV:

$1,500 × 75% = 1,125 PV

مكافأة الأداء:

إجمالي المكافآت = 10% × PV 1,125 = $112.50

OlyLife يخصص 20% من إجمالي المكافآت في نقاط إعادة شراء المنتجات.

في هذا المثال:

20% من $112.50 = $22.50 نقاط إعادة شراء المنتجات*

المبلغ النقدي المتبقي:

$90

لذا فإن مكافأة الأداء P90 Plus الموضحة هي:

$90 نقدًا + $22.50 نقاط إعادة شراء المنتجات

يُظهر بيان مكافأة المكتب الخلفي OlyLife كلاً من المكافأة المحسوبة والمبلغ بعد تخصيص نقاط إعادة شراء المنتجات.

\راجع القسم 11، "المنتج ونظام إعادة الشراء"، للتعرف على كيفية عمل نقاط إعادة شراء المنتجات، وقيمتها الشرائية، والغرض الذي يمكن استخدامها من أجله*

تستمر علاقة العملاء الخاصة بك

يظل العميل المُحال شخصيًا مرتبطًا بك.

وعندما يقوم هذا العميل لاحقًا بإجراء عمليات شراء أو ترقيات إضافية مؤهلة، فقد تستمر في تلقي مكافأة الأداء المعمول بها.

وهذا يعني أن العلاقة مع العميل لا تنتهي بالضرورة بعد الشراء الأصلي.

5. مكافأة المستويات



تكافئ مكافأة المستويات التطوير المتوازن لليسار واليمين عند فتح مستويات جديدة لشجرة التسكين الثنائية.

أسهل طريقة لفهم مكافأة المستويات هي من خلال مفهوم:

ما هو موقع مكافأة المستويات؟

يحدد موضع مكافأة المستويات المواضع المؤهلة اليسرى واليمنى التي تفتح كل مستوى جديد لمؤسستك الثنائية.

موقع مكافأة المستويات #1

أول مركز مؤهل على اليسار وأول مركز مؤهل على اليمين ينشئان أول مركز إضافي لك.

موقع مكافأة المستويات #2

مع نمو المنظمة بشكل أعمق، تصبح المواضع المؤهلة التالية على اليسار واليمين والتي تفتح المستوى الثنائي الثاني هي موضع مكافأة المستويات #2.

موقع مكافأة المستويات #3

يصبح الزوج المؤهل التالي الذي يفتح المستوى الثنائي الثالث هو مركز مكافأة المستويات #3.

يمكن أن تستمر هذه العملية بشكل أعمق من خلال المؤسسة بناءً على مؤهلات منتجك.

عمق مكافأة المستويات

تحدد مؤهلات منتجك مدى عمق مشاركتك في مكافآت المستوى.

P2

P2 يوفر إمكانية الوصول إلى التعويضات على مستوى الدخول ويسمح بالمشاركة في مكافآت المستوى من خلال:

10 المستويات

P3 و P4 و P5

P3 وما فوق يوفر إمكانية الوصول إلى:

عمق تنظيمي غير محدود للمشاركة في مكافأة المستويات

تخضع لقواعد خطة التعويض المعمول بها.

صيغة مكافأة المستويات

يتم حساب مكافأة المستويات باستخدام:

50% من المقترنة PV

تستخدم مطابقة مكافأة المستويات جانب المطابقة الأصغر.

مثال:

اليسار:

PV 1,125

اليمين:

PV 750

يطابق النظام:

PV 750

الباقي:

PV 375

يُحتفظ بالحجم المتبقي على الجانب الأكبر إلى أن يتوافر على الجانب المقابل حجم مؤهل من موقع مكافأة المستويات للمطابقة المستقبلية.

P90 Plus مثال على مكافأة المستويات

افترض أنك قمت شخصيًا بإحالة عميلين قام كل منهما بشراء P90 Plus.

يتم وضع واحد على اليسار.

والآخر يتم وضعه على اليمين.

كل P90 Plus يولد:

PV 1,125

مطابق PV:

PV 1,125

مكافأة المستويات الإجمالية:

1,125 × 50% = $562.50

20% تخصيص نقاط إعادة شراء المنتجات:

$112.50

مكافأة المستويات النقدية المتبقية:

$450

إذا قمت أيضًا بإحالة كلا العميلين شخصيًا:

- مكافأة الأداء الأولى: 90$ نقداً
- مكافأة الأداء الثانية: 90$ نقداً
- مكافأة المستويات: 450$ نقداً

إجمالي المبلغ النقدي المصور:

$630

هذا مثال توضيحي فقط ويفترض استيفاء جميع المؤهلات المعمول بها.

6. مكافأة مبيعات المجموعة



تكافئ هذه المكافأة حجم المنتجات التنظيمي المؤهل الذي تم إنشاؤه عبر فريقك الأيسر والأيمن.

على عكس مكافأة المستويات، تعتمد مكافأة مبيعات المجموعة على نشاط المبيعات التنظيمية المستمر.

كيف تعمل مطابقة مبيعات المجموعة

يتراكم حجم مبيعات المجموعة المؤهلة على جانبي المؤسسة.

يقارن النظام:

الحجم المؤهل على اليسار

و

الحجم المؤهل على اليمين

يحدد الجانب المؤهل الأصغر مقدار الحجم الذي يمكن أن يطابقه حاليًا.

مثال:

الفريق الأيسر:

PV 18,000

الفريق الأيمن:

PV 12,000

الحجم المقترن:

PV 12,000

الحجم المتبقي الذي لم يتم إقرانه بعد على اليسار:

PV 6,000

يستمر PV 6,000 الذي لم يتم إقرانه بعد في المضي قدمًا حتى يتطور الحجم المؤهل على الجانب الآخر.

هناك طريقة بسيطة لتذكر ذلك وهي:

تطابق ما تستطيع. تحمل ما لا تستطيع.

معدلات مكافأة مبيعات المجموعة

تأهيل المنتج	معدل مبيعات المجموعة	حد العمولة الإجمالي اليومي
P2	10%	$500
P3	11%	$1,000
P4	12%	$2,000
P5	13%	$7,000

يتم أخذ تخصيص 20% لنقاط إعادة شراء المنتجات من إجمالي المكافآت الخاصة بالعضو.

مثال عند $7,000 الحد الإجمالي اليومي لعمولة مبيعات المجموعة:

20% لنقاط إعادة شراء المنتجات = $1,400

المبلغ النقدي المتبقي:

$5,600

ماذا يحدث عند الوصول إلى حد العمولة اليومي؟

بمجرد الوصول إلى الحد اليومي المطبق لعمولة مبيعات المجموعة:

يتم مسح الحجم المقترن الإضافي خلال نفس دورة الدفع اليومية من حساب العمولة.

لا يحصل العضو على مكافأة مبيعات جماعية إضافية فوق حد العمولة اليومي.

ومع ذلك:

يستمر حجم التداول غير المقترن بعد في المضي قدمًا.

مثال:

إذا كان العضو قد وصل بالفعل إلى حد العمولة اليومية ولا يزال لديه PV 20,000 لم يتم إقرانه بعد على الجانب الأكبر، فإن PV 20,000 يستمر في المضي قدمًا لأنه لم يتم إقرانه بعد.

التمييز هو:

الحجم الزائد المطابق بعد بلوغ الحد الأقصى → يُحذف من حساب العمولة

الحجم غير المطابق → يُرحّل إلى الفترات التالية

متى تبدأ المبيعات الجماعية؟

تبدأ مكافأة مبيعات المجموعة:

على المستوى الثنائي 4

ترتبط المستويات الثنائية الثلاثة الأولى ببنية مكافأة المستويات.

المبيعات في المستويات 3–1 التي لا تمثل مناصب مكافأة المستويات لا تؤدي إلى إنشاء مكافأة مبيعات جماعية.

بالإضافة إلى:

أي عملية شراء تم تحديدها كمركز مكافأة المستويات لا تؤدي أبدًا إلى إنشاء حجم مبيعات المجموعة.

ويظل هذا صحيحًا حتى عندما تحدث مناصب مكافأة المستويات بشكل أعمق في المؤسسة.
تأتي مكافأة مبيعات المجموعة من المشتريات المؤهلة التي لا تمثل مراكز مكافأة المستويات.
وبالتالي، لا يتم احتساب نفس عملية الشراء المؤهلة على أنها:

- حجم مركز مكافأة المستويات
- حجم مكافآت مبيعات المجموعة

7. مكافأة التدريب



تكافئك مكافأة التدريب على تطوير القادة داخل مؤسستك التي ترعاها شخصيًا. ويتبع ما يلي:

شجرة الرعاية

وليس شجرة التسكين الثنائية.

كيف تعمل مكافأة التدريب

تعتمد مكافأة التدريب على:

مكافأة مبيعات المجموعة قبل الاستقطاعات

المكتسبة داخل مؤسستك التي ترعاها شخصيا.

جيل 1

10%

الأجيال 2 حتى 6

5% لكل جيل يوجد :

لا يوجد حد لعمولة مكافأة التدريب

مثال على مكافأة التدريب

لنفترض أنك شخصيا ترعى Danny. Danny يصبح الخاص بك:

جيل 1

إذا كان Danny ينشئ:

$3,000 مكافأة مبيعات المجموعة قبل الاستقطاعات

مكافأة التدريب الخاصة بك: 10% = $300 الآن لنفترض Danny الراعي الشخصي Jessica. Jessica يصبح الخاص بك:

جيل 2

إذا كان Jessica ينشئ:

$3,000 مكافأة مبيعات المجموعة قبل الاستقطاعات

مكافأة التدريب الخاصة بك: 5% = $150 تستمر شجرة الرعاية بناءً على من قام برعاية من شخصيًا. ليس هناك جيل تخطي.

مؤهلات مكافأة التدريب

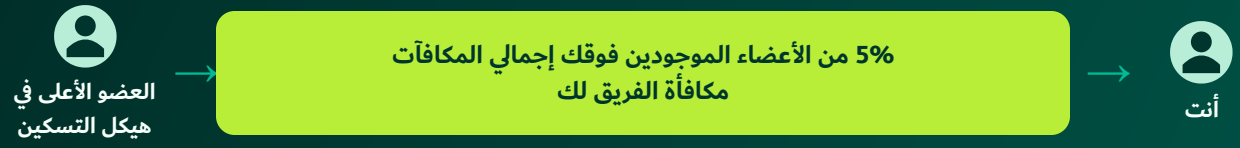
تحدد عملية الشراء الشخصية الحد الأقصى لعمق الجيل، ويقوم عدد الإحالات المباشرة بفتح أجيال ضمن هذا الحد. ينطبق كلا الشرطين.

تأهيل المنتج	1 الإحالة المباشرة	3 الإحالات المباشرة	5 الإحالات المباشرة
P3	جيل 1	أجيال 1–3	أجيال 1–3
P4	جيل 1	أجيال 1–3	أجيال 1–5
P5	جيل 1	أجيال 1–3	أجيال 1–6

الإحالات المباشرة هي الأشخاص الذين ترعاهم شخصيًا. جيل 1 يدفع 10% ؛ كل جيل إضافي غير مقفل يدفع 5%. يتم فتح مستويات التوليد هذه بمجرد استيفاء المتطلبات المعمول بها. ولا يحتاجون إلى إعادة تأهيل شهرية مستمرة.

8. مكافأة الفريق

العضو الذي تم تعيينه مباشرة فوقك



الحد الأقصى لمدى الحياة: الشراء الأولي × 3

مثال: $1,000 الشراء الأولي → $3,000 الحد الأقصى لمدى الحياة

الترقيات لا تزيد من هذا الحد الأقصى.

تعمل هذه المكافأة بشكل مختلف عن المكافآت الأخرى لأنها مرتبطة بالشخص الموجود مباشرة فوقك في شجرة التسكين الثنائية.

كيف تعمل مكافأة الفريق

تدفع مكافأة الفريق:

5% من إجمالي المكافآت التي حصل عليها العضو الذي تم وضعه مباشرة فوقك

إذا حصل العضو الذي تم تعيينه مباشرة في المركز أعلاه على إجمالي المكافآت، فقد تتلقى مكافأة الفريق 5% المعمول بها، والتي تخضع للحد الأقصى لمكافأة الفريق مدى الحياة.

إذا كان العضو الذي تم تعيينه مباشرة والذي تم وضعه أعلاه لا يكسب شيئًا:

لن يتم إنشاء مكافأة الفريق لك.

ترتبط مكافأة الفريق بشكل مباشر بأداء الشخص الموجود فوقك مباشرة.

ما الذي يتم تضمينه في إجمالي المكافآت؟

لأغراض مكافأة الفريق، يتضمن إجمالي المكافآت حاليًا ما يلي:

- مكافأة الأداء
- مكافأة المستويات
- مكافأة مبيعات المجموعة
- مكافأة التدريب
- مكافأة الفريق
- الصندوق العالمي

ونظرًا لأن مكافأة الفريق نفسها مضمنة في إجمالي المكافآت، فيمكن لمكافأة الفريق أن تتوالى عبر مؤسسة التنسيب.

الحد الأقصى لإجمالي مكافأة الفريق طوال الحياة

يبلغ الحد الأقصى لمكافأة الفريق مدى الحياة ما يلي:

3× شرائك الأولي للمنتج

شراء المنتج الأولي	الحد الأقصى لإجمالي مكافأة الفريق طوال الحياة
$500	$1,500
$1,000	$3,000
$2,000	$6,000
$6,000	$18,000

مثال:

إذا كان شراء المنتج الأولي الخاص بك هو:

$1,000

الحد الأقصى لإجمالي مكافأة الفريق طوال الحياة:

$3,000

بمجرد حصولك على الحد الأقصى لمكافأة الفريق $3,000:

تتوقف مكافأة فريقك بشكل دائم.

الترقيات لا تزيد الحد الأقصى لمكافأة الفريق

إذا اشتريت في البداية:

$1,000 — P3

الحد الأقصى لإجمالي مكافأة الفريق طوال الحياة:

$3,000

إذا قمت بالترقية لاحقًا إلى:

$2,000 — P4

لا يرتفع الحد الأقصى لمكافأة الفريق إلى $6,000.

يبقى:

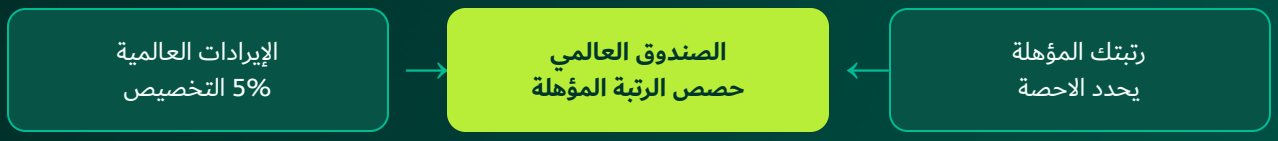
$3,000

تُعد مكافأة الفريق الاستثناء الأساسي لقواعد الترقية العادية.

---

9. الصندوق العالمي

من الإيرادات العالمية إلى الحصص حسب المستوى المهني



مثال M1: 10,000 PV على كل جانب ← 1 حصة من الصندوق العالمي

الحصة ليس دفع تعويضات ثابتة بالدولار. تنطبق قواعد التصنيف والصيانة.

OlyLife يخصص:

5% من إيرادات الشركة العالمية

إلى الصندوق العالمي.

يحصل القادة المؤهلون على حصص بناءً على الرتبة المهنية التي يحققونها.

متطلبات تصنيف الصندوق العالمي

رتبة	مطلوب PV على كل جانب	حصص الصندوق العالمي
M1	PV 10,000	1
M2	PV 100,000	2
M3	PV 500,000	4
M4	PV 1,000,000	10
M5	PV 5,000,000	20
M6	PV 10,000,000	40
M7	PV 50,000,000	60

"PV على كل جانب" يعني أنه يجب استيفاء المتطلبات بشكل منفصل على:

اليسار

و

اليمين

مثال:

M1 يتطلب:

اليسار: PV 10,000

و

اليمين: PV 10,000

للتأهل ل:

1 حصة من الصندوق العالمي

الصيانة السنوية

لا توجد متطلبات الصيانة السنوية خلال السنة الأولى.

البداية في السنة الثانية:

رتبة	متطلبات الصيانة السنوية
M1	1 عميل/عضو جديد برعاية شخصية
M2	2 العملاء/الأعضاء الجدد برعاية شخصية
M3	3 العملاء/الأعضاء الجدد برعاية شخصية
M4	+100,000 PV على الساق الأصغر
M5	+200,000 PV على الساق الأصغر
M6	+500,000 PV على الساق الأصغر
M7	+1,000,000 PV على الساق الأصغر

بالنسبة لـ M1 إلى M3، يجب أن يكون العملاء أو الأعضاء المكفولون شخصيًا:

جديدة خلال تلك السنة بالذات

لا يتم احتساب العملاء الحاليين الذين تتم رعايتهم شخصيًا ضمن المتطلبات السنوية الجديدة.

التوقيت العالمي للمسبح

يجب استيفاء متطلبات المحافظة السنوية والمستوى المهني المعمول بها للمشاركة في الصندوق العالمي في موعد أقصاه:

نهاية نوفمبر

إذا وصل أحد الأعضاء إلى مرتبة أعلى بحلول الموعد النهائي لشهر نوفمبر، فيمكن استخدام هذا التصنيف الأعلى لمستوى حصة الصندوق العالمي لذلك العام.

مثال:

إذا وصل العضو إلى:

M4 في أكتوبر

إنهم مؤهلون لمستوى المشاركة M4 المطبق للمجمع العالمي لذلك العام.

إذا وصل العضو إلى M4 بعد الموعد النهائي لشهر نوفمبر، تنطبق هذه الميزة الأعلى على فترة التأهيل في العام التالي.

من المتوقع مدفوعات الصندوق العالمي خلال:

Q1 من العام التالي

وعادة ما يتم دفعها في شهر يناير، على الرغم من عدم ضمان الدفع في شهر يناير.

لا يتم تناول صيغة الشركة الدقيقة لتحديد القيمة الدولارية لحصة الصندوق العالمي الفردي في هذا الدليل.

10. الرتبة الوظيفية والترقيات

الرتبة المهنية تراكمية مدى الحياة

بمجرد تحقيق الرتبة:

هذه المرتبة مدى الحياة لا تضيع.

يعتمد التقدم في الرتبة على التأهل التراكمي PV.

تساهم جميع مشتريات المنتجات المؤهلة في حجم التصنيف، بما في ذلك:

- المشتريات الأولية
- مشتريات المركز مكافأة المستويات
- مشتريات إضافية مؤهلة
- ترقيات المؤهلة

ترقية مؤهلات المنتج الخاص بك

يمكن للأعضاء ترقية:

في أي وقت

ليس هناك حد زمني.

للترقية، يدفع العضو الفرق المطبق اللازم للوصول إلى مستوى شراء المنتج الأعلى.

أمثلة:

- P3 → P2
- P4 → P3
- P5 → P4

ينعكس المؤهل الذي تمت ترقيته على الفور.

ما يمكن أن تفتحه الترقية

يمكن أن توفر الترقية إمكانية الوصول إلى ميزات تعويض أعلى، بما في ذلك:

- نسب أعلى لمكافأة مبيعات المجموعة
- ارتفاع حدود العمولة اليومية لمبيعات المجموعة
- أجيال إضافية من مكافأة التدريب
- الوصول إلى التعويضات الأخرى المطبقة

لا يوجد حد زمني لترقية هذه المكافآت.

الاستثناء الرئيسي هو:

مكافأة الفريق

لا تؤدي الترقية إلى زيادة الحد الأقصى لإجمالي مبلغ مكافأة الفريق الذي يمكنك الحصول عليه طوال حياتك.

كيف يعمل حجم الترقية

عند ترقية العضو:

- تنتج الترقية PV
- ينتقل PV إلى أعلى داخل المنظمة
- قد يحصل الراعي على مكافأة الأداء المعمول بها
- يمكن أن تصبح الترقية منصبًا إضافيًا للمستوى
- الترقية المؤهلة PV يمكن أن تساهم في حجم مبيعات المجموعة
- يساهم حجم الترقية في حجم الرتبة التنظيمية

11. نظام المنتج وإعادة الشراء

OlyLife يتضمن نظامين نقطيين منفصلين:

- نقاط التسوق
- نقاط إعادة شراء المنتجات

نقاط التسوق

يتم إنشاء نقاط التسوق عند شراء منتجات OlyLife المؤهلة.

يتم منح النقاط بالتساوي للمشتري والراعي.

مثال: تؤدي عملية شراء P3 1,000$ إلى إنشاء 375 نقاط تسوق للمشتري و375 نقاط تسوق للراعي.

مبالغ نقطة التسوق

شراء المنتج	يستلم المشتري	يستقبل الراعي
P2	187.5	187.5
P3	375	375
P4	750	750
P5	2,250	2,250

لا يشترط أي مؤهل إضافي حتى يتمكن الراعي من الحصول على نقاط التسوق المطابقة.

نقاط التسوق لا تنتهي صلاحيتها وغير قابلة للتحويل. يمكن استخدامها في الملابس المؤهلة والغنيمة والبضائع والعناصر ذات الصلة بالاعتراف. يمكنهم أيضًا المساعدة في دعم ثقافة الفريق والاعتراف به داخل النظام البيئي OlyLife.

نقاط إعادة شراء المنتجات

تُنشأ نقاط إعادة شراء المنتجات من 20% من إجمالي المكافآت الخاصة بك.

توفر نقطة واحدة من نقاط إعادة شراء المنتجات قوة شرائية بقيمة 1$.

لا تنتهي صلاحية نقاط إعادة شراء المنتجات، وغير قابلة للتحويل، ولا يمكن صرفها نقدًا، ويمكن استخدامها فقط في المنتجات المؤهلة OlyLife الحصرية للأعضاء فقط.

ولا يمكن استخدامها في المنتجات القياسية المباعة بالتجزئة مثل P90+، P90، Vitality Wand، أو غيرها من منتجات التجزئة العادية.

لا تؤدي عمليات الشراء التي تتم باستخدام نقاط إعادة شراء المنتجات إلى إنشاء عمولات.

12. توقيت العمولة والسحب والدفعات

حساب العمولة اليومية

OlyLife يدير دورة عمولاته اليومية باستخدام توقيت سنغافورة.

يتم إغلاق حجم الأعمال اليومي عند 11:59 مساءً بتوقيت سنغافورة. تظهر العمولة المكتسبة في اليوم السابق في المكتب الخلفي OlyLife في حوالي 10:00 صباحًا بتوقيت سنغافورة في اليوم التالي.

يعرض بيان المكافأة معلومات حساب العمولة، بما في ذلك إجمالي مبالغ المكافأة المحسوبة وتخصيص النقد/النقاط المطبق.

سحب العمولة

توجد حاليًا دورتان للسحب شهريًا. يجب تقديم طلبات السحب قبل الموعد النهائي المطبق: قبل الساعة 11:59 مساءً بتوقيت سنغافورة يوم 15، وقبل الساعة 11:59 مساءً بتوقيت سنغافورة في آخر يوم من الشهر.

إذا فاتك الموعد النهائي المعمول به، فيجب عليك الانتظار حتى دورة الدفع التالية. بعد الموافقة على السحب، انتظر ما يصل إلى 7 يوم عمل لاستلام الأموال.

طرق الدفع

قد تختلف طرق الدفع حسب السوق. في حالة الدعم، قد يحصل الأعضاء في الأسواق القائمة على عمولات بعملتهم المحلية. قد تقدم الأسواق الناشئة USDT أو USDC باستخدام شبكات blockchain المدعومة مثل Ethereum وTron. قد تختلف الطرق المتاحة حسب السوق.

---

13. الأسئلة المتداولة

الترقيات والتأهيل

هل يمكنني ترقية شراء المنتج الخاص بي لاحقًا؟ نعم. يمكنك ترقية مؤهل المنتج الخاص بك في أي وقت عن طريق دفع الفرق المطبق بين مستواك الحالي والمستوى الأعلى. لا يوجد حد زمني للترقية.

متى تصبح مؤهلاتي الجديدة سارية المفعول؟ ينعكس المؤهل الذي تمت ترقيته على الفور.

هل تؤدي الترقية إلى زيادة إمكانية الوصول إلى مبيعات المجموعة الخاصة بي؟ نعم. يمكن أن تؤدي الترقية إلى فتح النسبة المئوية الأعلى لمبيعات المجموعة والحد اليومي.

هل يمكن للترقية فتح المزيد من أجيال مكافآت التدريب؟ نعم. بمجرد استيفاء المنتج المعمول به ومتطلبات الرعاية الشخصية، سيتم فتح أجيال التدريب الإضافية.

هل تزيد الترقية الحد الأقصى لإجمالي مبلغ مكافأة الفريق طوال حياتي؟ لا. يتحدد هذا الحد نهائيًا بناءً على شراء المنتج الأولي.

هل تولد الترقية حجم المنتجات؟ نعم. تولد مشتريات الترقية PV الذي ينتقل إلى المؤسسة.

هل يحصل الراعي الخاص بي على مكافأة الأداء عندما أقوم بالترقية؟ قد يتم إنشاء مكافأة الأداء المطبقة للراعي من ترقية مؤهلة.

هل يمكن أن تصبح الترقية منصبًا إضافيًا للمستوى؟ نعم. قد تصبح الترقية المؤهلة منصبًا إضافيًا للمستوى.

هل يمكن أن تساهم ترقية الحجم في مبيعات المجموعة؟ نعم، عندما يكون حجم الترقية مؤهلاً ولا يتم استخدامه كمنصب مكافأة المستويات.

مبيعات الطبقة والمجموعة

ماذا يحدث إذا اختلف حجم PV بين جانبي موقع مكافأة المستويات؟ يُطابق النظام حجم الجانب الأصغر. على سبيل المثال، إذا كان على اليسار 1,125 PV وعلى اليمين 750 PV، تُجرى المطابقة على أساس 750 PV، ويتبقى على اليسار 375 PV للمطابقة المستقبلية.

هل يؤدي مركز مكافأة المستويات أيضًا إلى توليد حجم مبيعات المجموعة؟ لا، أي عملية شراء أو حجم يتم استخدامه كمركز مكافأة المستويات يتم استبعادها من حجم مبيعات المجموعة.

متى تبدأ مكافأة المبيعات الجماعية؟ تبدأ مكافأة مبيعات المجموعة عند المستوى الثنائي 4.

ماذا يحدث لحجم مبيعات المجموعة قبل المستوى 4؟ لا تؤدي المبيعات ضمن المستويات الثلاثة الأولى إلى إنشاء مكافأة مبيعات المجموعة. تظل مراكز المكافآت الخاصة بالمستوى مستبعدة من حجم مبيعات المجموعة في جميع الأعماق.

ماذا يحدث لحجم مبيعات المجموعة الذي لم يتم إقرانه بعد؟ يستمر حجم مبيعات المجموعة المؤهل الذي لم يتم إقرانه بعد حتى يتطور الحجم المؤهل المقابل على الجانب الآخر.

ماذا يحدث بعد أن أصل إلى الحد اليومي لعمولة المبيعات الجماعية؟ يتم مسح الحجم الإضافي المقترن الناتج بعد الوصول إلى حد العمولة اليومي خلال دورة الدفع نفسها من حساب العمولة. يستمر حجم التداول الذي لم يقترن بعد في التحرك للأمام.

التدريب ومكافأة الفريق والتنسيب

هل لمكافأة التدريب حد أقصى للعمولة؟ لا، لا يوجد حاليًا حد لعمولة مكافأة التدريب.

هل تُحسب مكافأة التدريب على أساس مكافأة مبيعات المجموعة قبل الاستقطاعات أم بعدها؟ تُحسب مكافأة التدريب على أساس مكافأة مبيعات المجموعة قبل الاستقطاعات.

هل أحتاج إلى إعادة التأهيل كل شهر لأجيال مكافأة التدريب الخاصة بي؟ لا، بمجرد إلغاء قفل الجيل المعمول به، فإنه يظل مفتوحًا.

هل تُتجاوز الأجيال في مكافأة التدريب؟ لا. تتبع الأجيال شجرة الرعاية بدقة. الشخص الذي تسجّله برعايتك الشخصية هو الجيل 1؛ والشخص الذي يسجّله ذلك الشخص برعايته الشخصية هو الجيل 2، وهكذا.

ماذا يعني إجمالي المكافآت بالنسبة لمكافأة الفريق؟ وهي تشمل مكافأة الأداء، ومكافأة المستويات، ومكافأة مبيعات المجموعة، ومكافأة التدريب، ومكافأة الفريق، والصندوق العالمي.

هل يمكن لمكافأة الفريق أن تتوالى عبر شجرة التسكين الثنائية؟ نعم. نظرًا لأن مكافأة الفريق نفسها متضمنة في إجمالي المكافآت، فقد تتوالى من خلال المناصب المؤهلة التي تم وضعها مباشرة.

ماذا يحدث عندما أصل إلى الحد الأقصى لمدى عمر مكافأة الفريق؟ تتوقف مكافأة فريقك بشكل دائم.

ما هي قاعدة التنسيب الإلزامية الوحيدة؟ يجب وضع أول شخص مسجل شخصيًا على يسارك. وبعد ذلك، يصبح التنسيب مرنًا.

هل يجب على عميلي الثاني المسجل شخصيًا أن يتجه إلى يميني؟ لا. إن وضع العميل الثاني على اليمين هو استراتيجية لإنشاء الزوج الأول، وليس قاعدة إلزامية.

الرتبة والنقاط

هل يتم إعادة تعيين الرتب المهنية؟ لا، حجم الرتبة الوظيفية تراكمي. بمجرد حصولك على رتبة مدى الحياة، لن يتم فقدان هذه الرتبة.

هل يتم احتساب مشتريات مركز المكافأة ضمن الرتبة PV؟ نعم. ينطبق استبعادهم بشكل خاص على حجم مبيعات المجموعة.

هل تنتهي صلاحية نقاط التسوق أو يتم نقلها؟ لا، نقاط التسوق لا تنتهي صلاحيتها وغير قابلة للتحويل.

هل يحتاج الراعي إلى مؤهل إضافي للحصول على نقاط التسوق؟ لا، يتلقى الراعي نقاط التسوق المطابقة المعمول بها من عملية الشراء المؤهلة.

هل تنتهي صلاحية نقاط إعادة شراء المنتجات أو يتم تحويلها أو تحويلها إلى نقد؟ لا، فهي لا تنتهي صلاحيتها، وغير قابلة للتحويل، ولا يمكن صرفها نقدًا.

ما هي قيمة نقطة منتج إعادة الشراء الواحدة؟ نقطة واحدة تساوي 1$ من القوة الشرائية للمنتجات المؤهلة للأعضاء فقط.

هل يمكن شراء النقاط +P90، P90، أو Vitality Wand؟ لا، لا يمكن استخدامها في منتجات التجزئة القياسية OlyLife.

هل تؤدي عمليات الشراء التي تتم باستخدام نقاط إعادة شراء المنتجات إلى توليد عمولات؟ لا.

توقيت اللجنة

متى يغلق OlyLife كل يوم عمل؟ 11:59 مساءً بتوقيت سنغافورة.

متى ستظهر عمولة اليوم السابق في المكتب الخلفي؟ تقريبًا 10:00 صباحًا بتوقيت سنغافورة في اليوم التالي.

كم مرة يمكنني طلب السحب؟ هناك دورتان لسحب العمولة كل شهر.

ما المواعيد النهائية لطلبات السحب؟ قبل الساعة 11:59 مساءً بتوقيت سنغافورة يوم 15، وقبل الساعة 11:59 مساءً بتوقيت سنغافورة في آخر يوم من الشهر.

ماذا يحدث إذا فاتني الموعد النهائي للانسحاب؟ يجب عليك الانتظار حتى دورة الدفع التالية.

كم من الوقت يستغرق استلام الأموال بعد الموافقة على السحب؟ السماح بما يصل إلى 7 يوم عمل.

كيف يتم دفع العمولات؟ الطرق المتاحة تعتمد على السوق. قد تدعم الأسواق القائمة الدفعات بالعملة المحلية. قد تدعم الأسواق الناشئة USDT أو USDC على الشبكات المدعومة Ethereum أو Tron.

14. طريقة بسيطة لتذكر الخطة

لا تحتاج إلى حفظ كل مكافأة قبل البدء.

أبسط استراتيجية للبدء هي:

1. قم بتسجيل عميلك الأول على اليسار.
2. قم ببناء مركزك المؤهل التالي على اليمين.
3. قم بإنشاء أول زوج من مكافآت المستويات الخاصة بك.
4. ساعد الآخرين على فهم كيفية القيام بنفس الشيء.

ومع تكرار هذه العملية في جميع أنحاء المنظمة، يمكن أن تصبح فئات التعويض الإضافية ذات صلة.

ابدأ بالبساطة. قم بإنشاء الزوج. علم الآخرين أن يكرروا ذلك. استمر في التكرار. تنمو معا.

الإشعار التعليمي النهائي

تعد هذه الوثيقة مصدرًا تعليميًا مستقلاً لأعضاء OlyNation وليست وثيقة رسمية لشركة OlyLife. وهي مصممة للمساعدة في شرح خطة التعويضات بلغة واضحة.

للحصول على القواعد الكاملة والحالية، قم دائمًا بالرجوع إلى خطة التعويضات الرسمية وسياساتها وشروطها وإفصاحاتها الخاصة بـ OlyLife.

للحصول على OlyNation موارد تعليمية إضافية والتدريب على خطة التعويضات، قم بزيارة OlyNation.team.