OLYNATION РЪКОВОДСТВО ЗА ОБРАЗОВАНИЕ НА ЧЛЕНОВЕ

OLYLIFE
Разяснение на плана за възнаграждения

Ясно ръководство за правилата, изчисленията и примерите на плана

OlyNation

ОБРАЗОВАНИЕ НА НЕЗАВИСИМ ЧЛЕН

Важен образователен отказ от отговорност

Това ръководство е изготвено независимо от членове на OlyNation за целите на образованието и обучението.

OlyNation не е OlyLife и не създава, администрира или контролира компенсационния план OlyLife. Този документ има за цел да помогне на членовете да разберат по-добре как работи планът за компенсация въз основа на информацията, с която разполагаме в момента.

Нищо в това ръководство не трябва да се счита за иск за доход, представяне на печалби или гаранция за финансови резултати. Индивидуалните резултати варират в зависимост от продажбите на продукти, активността на клиентите, организационния растеж, лидерското развитие, квалификацията и други фактори.

Ако нещо в това ръководство се различава от текущия официален план за обезщетение на OlyLife, политиките, условията или оповестяванията, официалната информация OlyLife има предимство.

Защо OlyLife е различен

Преди да навлезете в самия план за компенсация, е полезно да разберете някои от структурните разлики зад модела OlyLife.

Традиционните бизнеси за директни продажби често са изградени около консумативни продукти, които трябва да се купуват многократно. В някои случаи всеки от няколко души в едно и също домакинство може да се нуждае от собствен продукт или повтаряща се поръчка.

OlyLife е различно.

С продукти като P90 и P90+ едно устройство може да се използва от множество членове на домакинството. Същото устройство може да се използва и за демонстриране и споделяне на продукта с други.

OlyLife също изгради глобален продуктов бизнес, обслужващ клиенти в повече от 160 държави и региони, създавайки способността за развиване на взаимоотношения с клиенти извън рамките на един местен пазар.

Бизнес моделът също така е предназначен да намали много от повтарящите се изисквания, които обикновено се срещат при директните продажби.

Не се изисква автоматична периодична доставка на продукти

От вас не се изисква да поддържате месечна автоматична периодична доставка на продукти, просто за да запазите условията за участие.

Няма задължителен месечен абонамент

Не е необходим месечен бизнес абонамент само за поддържане на вашия бизнес център.

Няма изискване за месечни активни продажби

Не се изисква да поддържате определен брой клиенти или предварително определена месечна сума на продажбите, просто за да останете активни в компенсационния план.

Без месечно преквалифициране на ранга

Обемът за ранг на кариерата е кумулативен.

След като се генерира квалифициращ обем за напредък в кариерата, този напредък не се нулира всеки месец.

Ранговете за цял живот са кумулативни и веднъж постигнати не се губят.

Отделни годишни изисквания за поддръжка може да се прилагат за участие в глобален фонд на определени рангове.

Отговарящият на условията все още несдвоен том може да бъде пренесен

Отговарящият на условията все още несдвоен обем на груповите продажби може да бъде пренесен и да остане наличен за бъдещо съпоставяне.

Прилагат се определени правила, след като сдвоеният обем достигне приложимия дневен лимит на комисионната, които са обяснени по-късно в това ръководство.

Комисионните се изчисляват на всеки 24 часа

OlyLife затваря ежедневния бизнес цикъл и изчислява дейността на комисионната на всеки 24 часа, което позволява на членовете да следят своята бизнес дейност ежедневно.

Клиентът на първо място. Бизнес по избор.

Всеки човек започва като клиент, като закупи продукт OlyLife.

Тази покупка също така осигурява достъп до бизнес център, но участието в бизнеса не е задължително.

Клиентът може просто да се наслаждава на продуктите.

Ако изберат да споделят OlyLife с други, планът за възнаграждение предоставя начин да печелите от споделяне на продукти, развитие на екип, организационен растеж и лидерство.

1. Разбиране на плана за компенсация OlyLife

Компенсационният план OlyLife е предназначен да възнагради няколко етапа от изграждането на клиентска и лидерска организация.

На най-просто ниво, той ви награждава за:

- Лично споделяне на продукти
- Изграждане на балансиран обем отляво и отдясно
- Разрастване на организация
- Развитие на лидери
- Извличане на полза от вашата позиция на разположение
- Напредване в кариерата

Има шест основни начина за печелене:

1. бонус за лични продажби

Награди за лично препоръчани отговарящи на условията покупки на продукти.

2. бонус по нива

Награди, квалифицирани за позиции отляво и отдясно, тъй като се отварят нови двоични нива.

3. бонус за групови продажби

Награди съчетан допустим обем продажби, генериран в цялата организация.

4. бонус за наставничество

Награждава ви за развитието на продуктивни лидери в рамките на вашата лично спонсорирана организация.

5. екипен бонус

Позволява ви да печелите въз основа на общия бонус, генериран от вашия директно поставен член, позициониран над вас.

6. глобален фонд

Позволява на квалифицирани лидери да участват в група за цялата компания въз основа на кариерен ранг.

---

2. Достъп до продукта и продуктов обем

OlyLife в момента използва четири основни нива на достъп до продукта:

Закупуване на продукт	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 продуктов обем.

За покупки на отговарящи на условията продукти:

75% от сумата на покупката става PV.

Пример:

$1,000 покупка × 75% = 750 PV

PV е важен, защото се използва за изчисляване на няколко бонуса и също така допринася за напредване в ранг в кариерата.

Всички отговарящи на условията покупки на продукти генерират PV към обема на ранга, включително:

- Първоначални покупки на продукти
- Покупки на ниво бонус позиция
- Допустими допълнителни покупки
- Допустими надстройки

3. Разбиране на вашата организация

В целия план за компенсация се използват две различни организационни връзки.

Разбирането на разликата ще направи бонусите много по-лесни за разбиране.

двоично дърво на разполагане

Двоичното дърво на разположение представлява пълната структура на разположение на организацията.

Тя включва:

- Вашите разположения
- Вашите леви и десни екипи
- Позиция, създадена от членове над вас
- Вашият член, позициониран над вашата линия на разположение
- Всеки, позициониран под вас в двоичната организация

Двоичното дърво на разположение е важно за:

- бонус по нива
- бонус за групови продажби
- екипен бонус

дърво на спонсориране

Дървото на спонсорите следва лично записване.

Ако вие лично регистрирате някого, този човек е директно спонсориран от вас.

Ако този човек запише някой друг, този човек става част от следващото поколение във вашето Дърво на спонсори.

Дървото на спонсорите се използва предимно за:

бонус за наставничество

Правилото за едно разположение

Има само едно задължително правило за първоначално поставяне:

Първият човек, който лично регистрирате, трябва да бъде поставен от лявата ви страна.

След това първо разположение можете да изградите организацията си, както решите.

Не е необходимо да поставите втория си лично регистриран клиент вдясно.

Поставянето на следващия клиент отдясно обаче често се използва като проста стратегия за създаване на първата ви двойка ляво и дясно.

4. бонус за лични продажби



Бонусът за ефективност ви възнаграждава, когато клиент, когото лично препоръчате, направи покупка на подходящ продукт.

Формула

Бонус за ефективност = 10% от обема на продукта

Например, ако отговаряща на условията покупка генерира 750 PV:

750 PV × 10% = $75 Бонус за брутна ефективност

P90 Plus Пример

Да предположим, че клиент, когото лично сте препоръчали, купува P90 Plus за:

$1,500

Използвайки изчислението 75% PV:

$1,500 × 75% = 1,125 PV

бонус за лични продажби:

1,125 PV × 10% = $112.50 Брутен бонус

OlyLife разпределя 20% от общия бонус в продуктови точки за обратно изкупуване.

В този пример:

20% от $112.50 = $22.50 Продуктови точки за повторно закупуване*

Оставаща сума в брой:

$90

И така, илюстрираният бонус за ефективност P90 Plus е:

$90 пари в брой + $22.50 продуктови точки за обратно изкупуване

OlyLife бек офис Бонус извлечението показва както изчисления бонус, така и сумата след разпределението на Точките за продукт за обратно изкупуване.

\Вижте раздел 11, „Продукт и система за обратно изкупуване“, за това как работят точките за обратно изкупуване на продукти, тяхната стойност за закупуване и за какво могат да се използват.*

Вашите взаимоотношения с клиентите продължават

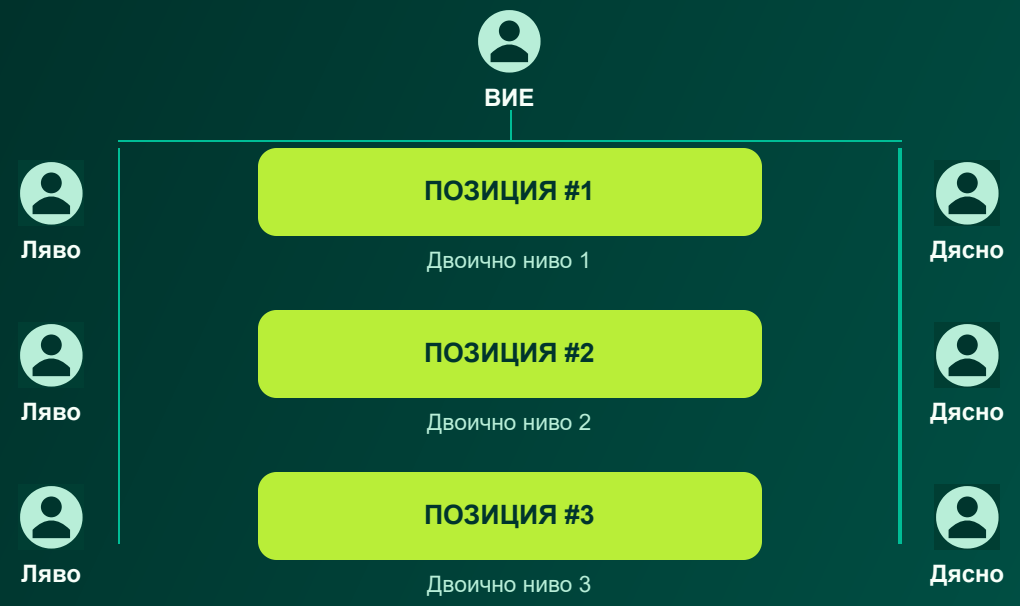
Лично препоръчан клиент остава свързан с вас.

Когато този клиент по-късно направи допълнителни отговарящи на условията покупки или надстройки, можете да продължите да получавате приложимия бонус за ефективност.

Това означава, че връзката с клиента не приключва непременно след първоначалната покупка.

5. бонус по нива

Три позиции за бонус по нива



Първата квалифицирана лява + дясна двойка покупки на всяко ново двоично ниво.

Бонусът за нива възнаграждава балансираното развитие вляво и вдясно, когато се отварят нови нива на дървото на двоичните разположения.

Най-лесният начин да разберете бонуса за ниво е чрез концепцията за:

Какво е позиция за бонус ниво?

Бонус позицията за ниво идентифицира квалифициращите позиции отляво и отдясно, които отварят всяко ново ниво на вашата двоична организация.

позиция за бонус по нива #1

Първата квалифицираща позиция отляво и първата квалифицираща позиция отдясно създават вашата първа бонус позиция от ниво.

позиция за бонус по нива #2

С нарастването на организацията, следващите квалифицирани позиции отляво и отдясно, които отварят второто двоично ниво, стават Бонус позиция от ниво #2.

позиция за бонус по нива #3

Следващата отговаряща на изискванията двойка, която отваря третото двоично ниво, става Бонус позиция от ниво #3.

Този процес може да продължи по-дълбоко в организацията въз основа на вашата продуктова квалификация.

Дълбочина на бонус ниво

Вашата продуктова квалификация определя колко дълбоко можете да участвате в бонуси по нива.

P2

P2 осигурява достъп до възнаграждение от начално ниво и позволява участие в бонус по нива чрез:

10 Нива

P3, P4 и P5

P3 и по-нови предоставят достъп до:

Неограничена организационна дълбочина за бонуса по нива

предмет на приложимите правила на компенсационния план.

Формула за бонус ниво

Бонусът за ниво се изчислява, като се използва:

50% от сдвоени PV

Съпоставянето на бонус ниво използва по-малката съвпадаща страна.

Пример:

Ляво:

1,125 PV

Дясно:

750 PV

Системата отговаря на:

750 PV

Останалите:

375 PV

от по-голямата страна се задържа, докато бъдещият квалифициран обем на позицията за бонус ниво стане достъпен от другата страна.

P90 Plus Пример за бонус ниво

Да предположим, че лично препоръчате двама клиенти, всеки от които купува P90 Plus.

Едната е разположена вляво.

Другият е разположен вдясно.

Всеки P90 Plus генерира:

1,125 PV

съчетан PV:

1,125 PV

Брутен бонус по нива:

1,125 × 50% = $562.50

20% Разпределение на точките за продукти за обратно изкупуване:

$112.50

Оставащи парични бонуси:

$450

Ако и двамата клиенти са били препоръчани лично от вас:

- Бонус за първо представяне: $90 пари
- Втори бонус за лични продажби: $90 пари
- бонус по нива: $450 пари

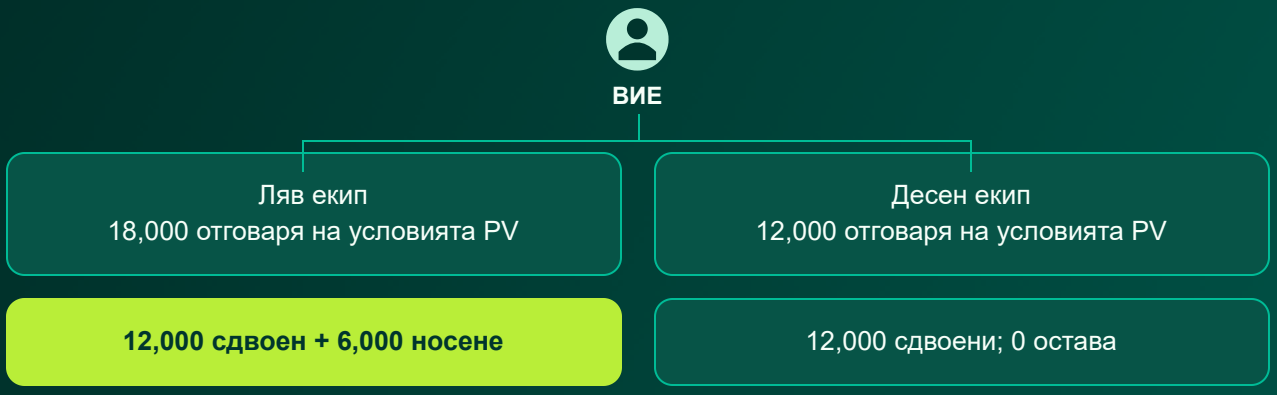
Обща илюстрирана парична сума:

$630

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

6. бонус за групови продажби

Съчетан обем + пренасяне напред



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

$1,248 пари в брой + $312 Продуктови точки за обратно изкупуване

Отговарящ на условията, само обем извън ниво. 6,000, който все още не е сдвоен PV, остава отляво.
Предполага достатъчен дневен лимит на комисионата; P5 брутният дневен лимит на комисионната е $7,000.

Този бонус възнаграждава отговарящия на условията организационен продуктов обем, генериран във вашите леви и десни екипи.

За разлика от бонуса за ниво, бонусът за групови продажби се основава на текущата организационна дейност по продажбите.

Как работи съпоставянето на групови продажби

Допустимият групов обем на продажбите се натрупва от двете страни на организацията.

Системата сравнява:

Допустим обем вляво

и

Допустим обем вдясно

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

Пример:

Ляв екип:

18,000 PV

Десен екип:

12,000 PV

сдвоен обем:

12,000 PV

Оставащ все още несдвоен том отляво:

6,000 PV

Този все още несдвоен 6,000 PV продължава да се пренася, докато допустимият обем не се развие от противоположната страна.

Лесен начин да запомните това е:

Сравнете каквото можете. Продължете напред това, което не можете.

Бонус проценти за групови продажби

Квалификация на продукта	Процент на групови продажби	Дневен брутен лимит на комисионната
P2	10%	$500
P3	11%	$1,000
P4	12%	$2,000
P5	13%	$7,000

Приложимото разпределение на 20% Продуктови точки за обратно изкупуване се взема от общия бонус на члена.

Пример при $7,000 брутен дневен лимит на комисионната за групови продажби:

20% за точки за повторна покупка на продукти = $1,400

Оставаща сума в брой:

$5,600

Какво се случва, когато дневният лимит на комисионната бъде достигнат?

След достигане на приложимия дневен лимит на комисионната за групови продажби:

Допълнителният сдвоен обем по време на същия дневен цикъл на плащане се изчиства от изчислението на комисионната.

Членът не получава допълнителен бонус за групови продажби над дневния лимит на комисионната.

Въпреки това:

обемът, който все още не е сдвоен, продължава да се пренася.

Пример:

Ако член вече е достигнал дневния лимит на комисиона и все още има 20,000 PV, който все още не е сдвоен от по-голямата страна, този 20,000 PV продължава да се пренася, защото все още не е сдвоен.

Разграничението е:

сдвоен излишен обем след лимита на комисиона → изчистен от изчислението на комисиона

Несъчетан обем → пренася се напред

Кога започват груповите продажби?

Бонусът за групови продажби започва:

На двоично ниво 4

Първите три двоични нива са свързани със структурата на бонус по нива.

Продажбите в Нива 1–3, които не са Бонус позиции от ниво, не генерират Групов бонус за продажби.

В допълнение:

Всяка покупка, определена като Бонус позиция от ниво, никога не генерира обем на групови продажби.

Това остава вярно дори когато Бонус позициите на ниво се появяват по-дълбоко в организацията.

Бонусът за групови продажби идва от отговарящи на условията покупки, които не са позиции за бонус по нива.

Следователно една и съща отговаряща на условията покупка не се счита за двете:

- Обем на позицията на бонус ниво
- Обем на бонуса за групови продажби

7. бонус за наставничество



Бонусът за обучение ви възнаграждава за развитието на лидери във вашата лично спонсорирана организация. Той следва:

дърво на спонсориране

не дървото на двоичното разположение.

Как работи бонус за наставничествоът

бонус за наставничествоът се основава на:

брутен бонус за групови продажби

спечелени в рамките на вашата лично спонсорирана организация.

Поколение 1

10%

Поколения 2 до 6

5% на поколение Има:

Без ограничение на комисионната за бонус за наставничество

Пример за бонус за наставничество

Да предположим, че вие лично спонсорирате Danny. Danny става ваш:

Поколение 1

Ако Danny генерира:

$3,000 брутен бонус за групови продажби

Вашият треньорски бонус: 10% = $300 Сега да предположим, че Danny лично спонсорира Jessica. Jessica става ваш:

Поколение 2

Ако Jessica генерира:

$3,000 брутен бонус за групови продажби

Вашият треньорски бонус: 5% = $150 Дървото на спонсорите продължава в зависимост от това кой лично кого е спонсорирал. Няма прескачане на поколение.

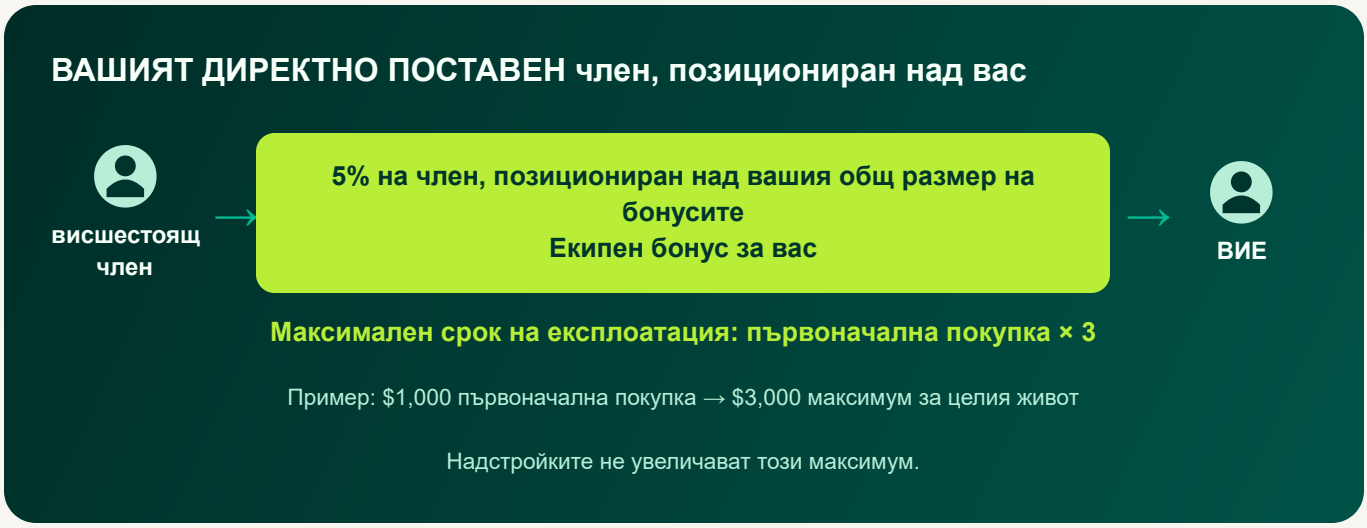
Квалификация за бонус за коучинг

Вашата лична покупка определя максималната дълбочина на генериране и вашият брой директни реферали отключва поколения в рамките на това ограничение. Прилагат се и двете изисквания.

Квалификация на продукта	1 Директна препоръка	3 Директни реферали	5 Директни реферали
P3	Поколение 1	Поколения 1–3	Поколения 1–3
P4	Поколение 1	Поколения 1–3	Поколения 1–5
P5	Поколение 1	Поколения 1–3	Поколения 1–6

Директните реферали са хора, които лично спонсорирате. Поколение 1 плаща 10%; всяко допълнително отключено поколение плаща 5%. Тези нива на генериране се отключват, след като е изпълнено приложимото изискване. Те не изискват текуща месечна преквалификация.

8. екипен бонус



Този бонус работи по различен начин от другите бонуси, защото е обвързан с лицето, поставено директно над вас в Дървото на двоичните разположения.

Как работи екипният бонус

Отборният бонус плаща:

5% от общия бонус, спечелен от вашия директно поставен член, позициониран над вас

Ако вашият директно поставен член, позициониран над вас, спечели общ размер на бонусите, може да получите приложимия 5% Екипен бонус, в зависимост от максимума на Екипния Ви бонус за цял живот.

Ако вашият директно поставен член, позициониран над вас, не печели нищо:

Не се генерира екипен бонус за вас.

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

Какво е включено в общия бонус?

За целите на отборния бонус Общият бонус в момента включва:

- бонус за лични продажби
- бонус по нива
- бонус за групови продажби
- бонус за наставничество
- екипен бонус
- глобален фонд

Тъй като самият екипен бонус е включен в общия бонус, отборният бонус може да се предава каскадно през организацията за разположение.

Максимален общ размер на екипния бонус за целия живот

Екипният бонус има максимум за цял живот, равен на:

3× Вашата първоначална покупка на продукт

Първоначална покупка на продукт	Максимален общ размер на екипния бонус за целия живот
$500	$1,500
$1,000	$3,000
$2,000	$6,000
$6,000	$18,000

Пример:

Ако първоначалната ви покупка на продукт е:

$1,000

Максимален общ размер на екипния бонус за целия живот:

$3,000

След като получите този пълен максимум от $3,000 екипен бонус:

Вашият екипен бонус спира за постоянно.

Надстройките не увеличават максимума на отборния бонус

Ако първоначално закупите:

P3 — $1,000

Максимален общ размер на екипния бонус за целия живот:

$3,000

Ако по-късно надстроите до:

P4 — $2,000

вашият максимален екипен бонус не се увеличава до $6,000.

Остава:

$3,000

Екипният бонус е основното изключение от нормалните правила за надграждане.

---

9. глобален фонд



OlyLife разпределя:

5% от приходите на глобалната компания

към Глобалния пул.

Квалифицираните лидери получават дялове въз основа на ранга в кариерата, който са постигнали.

Изисквания за глобален фонд ранг

Ранг	Изисква се 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 бъде изпълнено отделно на:

Ляво

и

Дясно

Пример:

M1 изисква:

Ляво: 10,000 PV

и

Дясно: 10,000 PV

за да се класирате за:

1 дял в глобалния фонд

Годишна поддръжка

Няма изискване за годишна поддръжка през първата година.

Започвайки през втората година:

Ранг	Изискване за годишна поддръжка
M1	1 нов лично спонсориран клиент/член
M2	2 нови лично спонсорирани клиенти/членове
M3	3 нови лично спонсорирани клиенти/членове
M4	+100,000 PV на по-малък крак
M5	+200,000 PV на по-малък крак
M6	+500,000 PV на по-малък крак
M7	+1,000,000 PV на по-малък крак

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

Ново през тази конкретна година

Съществуващите лично спонсорирани клиенти не се броят към новите годишни изисквания.

Време за глобален фонд

Приложимата годишна поддръжка на глобален фонд и изискването за ранг трябва да бъдат изпълнени от:

Краят на ноември

Ако член достигне по-висок ранг до крайната дата през ноември, този по-висок ранг може да се използва за нивото на споделяне на глобален фонд за тази година.

Пример:

Ако член достигне:

M4 през октомври

те отговарят на условията за приложимото ниво на дял M4 за Глобалния пул за тази година.

Ако членът достигне M4 след края на ноември, това по-високо предимство се прилага за квалификационния период на следващата година.

Плащанията от глобален фонд се очакват по време на:

Q1 на следващата година

и обикновено се изплащат през януари, въпреки че плащането за януари не е гарантирано.

Точната фирмена формула за определяне на стойността в долари на отделна дял от глобален фонд не е обхваната в това ръководство.

10. Ранг на кариерата и надграждания

Рангът в кариерата се натрупва за цял живот

След като бъде постигнат ранг:

Този доживотен ранг не се губи.

Напредъкът в ранга се основава на кумулативната квалификация PV.

Всички отговарящи на условията покупки на продукти допринасят за обема на ранга, включително:

- Първоначални покупки
- Покупки на ниво бонус позиция
- Допустими допълнителни покупки
- Допустими надстройки

Надграждане на квалификацията на вашия продукт

Членовете могат да надстроят:

По всяко време

Няма ограничение във времето.

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

Примери:

- P2 → P3
- P3 → P4
- P4 → P5

Повишената квалификация се отразява веднага.

Какво може да отключи една надстройка

Надграждането може да осигури достъп до функции с по-високо възнаграждение, включително:

- По-високи проценти на групови бонус продажби
- По-високи дневни лимити за комисионни за групови продажби
- Допълнителни поколения за бонус за наставничествои
- Друг приложим достъп до компенсация

Няма ограничение във времето за надграждане за тези бонуси.

Основното изключение е:

екипен бонус

Надграждането не увеличава максималната обща сума на екипния бонус за целия живот.

Как работи обемът за надграждане

Когато член надгражда:

- Надстройката произвежда PV
- PV се движи нагоре в организацията

- Спонсорът може да получи приложимия бонус за лични продажби
- Надграждане може да се превърне в позиция за бонус ниво
- Отговарящото на условията надграждане PV може да допринесе за обема на груповите продажби
- Обемът на надграждане допринася за обема на организационния ранг

11. Продукт и система за обратно изкупуване

OlyLife включва две отделни точкови системи:

- точки за пазаруване
- точки за повторна покупка на продукти

точки за пазаруване

Точките за пазаруване се генерират, когато се закупят отговарящи на условията продукти OlyLife.

Точките се присъждат по равно на Купувача и Възложителя.

Пример: Покупка P3 $1,000 генерира 375 точки за пазаруване за купувача и 375 точки за пазаруване за спонсора.

Суми на точки за пазаруване

Закупуване на продукт	Купувачът получава	Спонсорът получава
P2	187.5	187.5
P3	375	375
P4	750	750
P5	2,250	2,250

Не се изисква допълнителна квалификация, за да може спонсорът да получи съответстващите точки за пазаруване.

точки за пазаруване не изтичат и не могат да се прехвърлят. Те могат да се използват за отговарящи на условията облекло, стоки, стоки и артикули, свързани с разпознаването. Те могат също така да помогнат в подкрепа на екипната култура и признание в рамките на екосистемата OlyLife.

точки за повторна покупка на продукти

Продуктовите точки за обратно изкупуване се създават от 20% от общия ви бонус.

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

Продуктовите точки за обратно изкупуване не изтичат, не могат да се прехвърлят, не могат да бъдат изтеглени и могат да се използват само за отговарящи на условията OlyLife ексклузивни продукти само за членове.

Те не могат да се използват за стандартни продукти, продавани на дребно, като P90+, P90, Vitality Wand или други обикновени продукти на дребно.

Покупките, направени с помощта на точки за обратно изкупуване на продукти, не генерират комисионни.

12. Време на комисиона, тегления и изплащания

Ежедневно изчисляване на комисионната

OlyLife управлява своя дневен цикъл на комисионни, като използва сингапурско време.

Дневният бизнес обем приключва в 11:59 PM Сингапурско време. Спечелената комисионна от предишния ден се появява в бек офиса OlyLife приблизително в 10:00 сутринта сингапурско време на следващия ден.

Отчетът за бонуса показва информация за изчислението на комисионната, включително брутните изчислени суми на бонуса и приложимото разпределение на пари/точки.

Комисионни тегления

Понастоящем има два цикъла за теглене месечно. Заявките трябва да бъдат подадени преди съответния краен срок: преди 11:59 PM сингапурско време на 15-о число и преди 11:59 PM сингапурско време в последния ден на месеца.

Ако пропуснете приложимия краен срок, трябва да изчакате следващия цикъл на изплащане. След като тегленето бъде одобрено, изчакайте до 7 работни дни, за да получите средствата.

Методи на изплащане

Методите на изплащане може да варират според пазара. Когато се поддържа, членовете на установени пазари могат да получават комисионни в местната си валута. Развиващите се пазари може да предложат USDT или USDC, като използват поддържани блокчейн мрежи като Ethereum и Tron. Наличните методи може да варират според пазара.

13. Често задавани въпроси

Надстройки и квалификация

Мога ли да надстроя закупения си продукт по-късно? да Можете да повишите продуктовата си квалификация по всяко време, като заплатите приложимата разлика между вашето текущо ниво и по-високото ниво. Няма ограничение във времето за надграждане.

Кога новата ми квалификация влиза в сила? Повишената квалификация се отразява веднага.

Надграждането увеличава ли моя достъп до печалба от Групови продажби? да Надграждането може да отключи приложимия по-висок процент на групови продажби и дневен лимит.

Може ли надграждането да отключи повече поколения бонус за наставничество? да След като приложимото изискване за продукт и лично спонсорство бъде изпълнено, допълнителните поколения Coaching се отключват.

Увеличава ли надграждането максималната обща сума на екипния ми бонус за целия живот? Не. Този лимит се определя окончателно от първоначалната покупка на продукт.

Надграждането генерира ли продуктов обем? да Покупките за надграждане генерират PV, който се прехвърля в организацията.

Моят спонсор печели ли бонус за ефективност, когато надстроя? Приложимият бонус за ефективност може да бъде генериран за спонсора от отговарящо на условията надграждане.

Може ли едно надграждане да се превърне в позиция за бонус ниво? да Отговарящо на условията надграждане може да се превърне в позиция за бонус ниво.

Може ли обемът на надстройката да допринесе за груповите продажби? Да, когато обемът за надграждане по друг начин отговаря на условията и не се използва като позиция за бонус ниво.

Продажби на ниво и група

Какво се случва, ако двете страни на Бонус позиция от ниво имат различни PV? Системата съответства на по-малката страна. Например 1,125 PV отляво и 750 PV отдясно съответстват на 750 PV, като 375 PV остава отляво за бъдещо съвпадение.

Бонус позицията на ниво също генерира ли обем на групови продажби? Не. Всяка покупка или обем, които се използват като позиция за ниво на бонус, се изключват от обема на груповите продажби.

Кога започва бонусът за групови продажби? Бонусът за групови продажби започва от двоично ниво 4.

Какво се случва с обема на груповите продажби преди ниво 4? Продажбите в рамките на първите три нива не генерират бонус за групови продажби. Бонус позициите на нивата остават изключени от обема на груповите продажби във всички дълбочини.

Какво се случва с все още несдвоения обем на груповите продажби? Отговарящият на условията обем на груповите продажби, който все още не е свързан, се пренася, докато съответният отговарящ на условията обем се развие от противоположната страна.

Какво се случва, след като достигна дневния си лимит за групови продажби? Допълнителен сдвоен обем, генериран след достигане на дневния лимит на комисионната по време на същия цикъл на плащане, се изчиства от изчислението на комисионната. Обемът, който все още не е сдвоен, продължава да се пренася.

Коучинг, екипен бонус и класиране

бонус за наставничествоът има лимит за максимална комисионна? Не. Понастоящем няма лимит на комисионната за треньорски бонус.

Бонусът за наставничество върху брутния или нетния бонус за групови продажби се изчислява? Бонусът за наставничество се изчислява върху брутния бонус за групови продажби.

Трябва ли да се преквалифицирам всеки месец за моите поколения бонус за наставничество? Не. След като приложимото поколение бъде отключено, то остава отключено.

Има ли пропускане на поколение в бонуса за треньор? Не. Поколенията следват точно дървото на спонсорите. Вашето лично спонсорирано лице е поколението 1; лицето, което те лично спонсорират, е поколението 2 и т.н.

Какво означава общ размер на бонусите за екипен бонус? Той включва бонус за представяне, бонус по нива, бонус за групови продажби, бонус за обучение, бонус за екип и глобален фонд.

Може ли отборният бонус да преминава каскадно през двоичното дърво на разположение? да Тъй като самият екипен бонус е включен в общия бонус, той може да се прехвърля чрез отговарящи на условията директно поставени позиции.

Какво се случва, когато достигна доживотния си максимум на екипния бонус? Вашият екипен бонус спира за постоянно.

Кое е единственото задължително правило за поставяне? Вашият първи лично записан човек трябва да бъде поставен отляво. След това разположението е гъвкаво.

Трябва ли вторият ми лично регистриран клиент да отиде от дясната ми страна? Не. Поставянето на втория клиент отдясно е стратегия за създаване на първата ви двойка, а не задължително правило.

Ранг и точки

Нулират ли се ранговете в кариерата? Не. Обемът на ранга в кариерата е кумулативен. След като постигнете ранг за цял живот, този ранг не се губи.

Зачитат ли се покупките за бонус позиция за ранг PV? да Тяхното изключване се отнася конкретно за обема на груповите продажби.

точки за пазаруване изтичат ли или се прехвърлят? Не. точки за пазаруване не изтичат и не могат да се прехвърлят.

Спонсорът има ли нужда от допълнителна квалификация, за да получава точки за пазаруване? Не. Спонсорът получава съответните съответстващи точки за пазаруване от отговарящата на условията покупка.

Продуктовите точки за обратно изкупуване изтичат ли, прехвърлят ли се или се превръщат в пари? Не. Те не изтичат, не могат да се прехвърлят и не могат да бъдат изтеглени.

Какво струва една продуктова точка за обратно изкупуване? Една точка се равнява на $1 покупателна способност към отговарящи на условията продукти само за членове.

Могат ли точките да закупят P90+, P90 или Vitality Wand? Не. Те не могат да се използват за стандартни продукти на дребно OlyLife.

Покупките, направени с продуктови точки за обратно изкупуване, генерират ли комисионни? не

Време на комисиона

Кога OlyLife затваря всеки работен ден? 11:59 PM Сингапурско време.

Кога комисионната от предишния ден ще се появи в бек офиса? Приблизително 10:00 сутринта сингапурско време на следващия ден.

Колко често мога да поискам теглене? Всеки месец има два цикъла на теглене на комисионни.

Какви са крайните срокове за теглене? преди 11:59 PM сингапурско време на 15-о число и преди 11:59 PM сингапурско време в последния ден на месеца.

Какво се случва, ако пропусна крайния срок за теглене? Трябва да изчакате до следващия цикъл на изплащане.

Колко време отнема получаването на пари след одобрение за теглене? Оставете до 7 работни дни.

Как се плащат комисионни? Наличните методи зависят от пазара. Утвърдените пазари може да поддържат изплащания в местна валута. Развиващите се пазари може да поддържат USDT или USDC в поддържаните Ethereum или Tron мрежи.

14. Лесен начин да запомните плана

Не е необходимо да запомняте всеки бонус, преди да започнете.

Най-простата стартова стратегия е:

1. Регистрирайте първия си клиент отляво.

2. Изградете следващата си квалифицираща позиция отдясно.

3. Създайте първата си двойка бонуси по нива.

4. Помогнете на другите да разберат как да направят същото.

Тъй като този процес се дублира в цялата организация, допълнителните категории компенсации могат да започнат да стават уместни.

Започнете просто. Създайте двойката. Научете другите да го повтарят. Продължавай да дублираш. Растете заедно.

Окончателно образователно известие

Този документ е независим OlyNation образователен ресурс за членове и не е официален OlyLife корпоративен документ. Той е предназначен да помогне да се обясни планът за компенсация на ясен език.

За пълни и актуални правила винаги се обръщайте към официалния план за компенсация, политиките, условията и оповестяванията на OlyLife.

За допълнителни OlyNation образователни ресурси и обучение по план за компенсация посетете OlyNation.team.