

OLYLIFE

شرح خطة التعويضات

دليل واضح لقواعد الخطة وحساباتها وأمثلتها



إخلاء مسؤولية تثقيفي مهم

أعدّ أعضاء OlyNation هذا الدليل بشكل مستقل لأغراض التثقيف والتدريب. وليست OlyNation هي OlyLife، ولا تضع خطة تعويضات OlyLife أو تديرها أو تتحكم فيها. وتهدف هذه الوثيقة إلى مساعدة الأعضاء على فهم آلية عمل خطة التعويضات بصورة أفضل، استنادًا إلى المعلومات المتاحة لنا حاليًا.

لا ينبغي اعتبار أي محتوى في هذا الدليل ادعاءً بشأن الدخل، أو عرضًا للأرباح، أو ضمانًا لنتائج مالية. وتختلف النتائج الفردية بحسب مبيعات المنتجات، ونشاط العملاء، ونمو المؤسسة، وتطوير القيادات، واستيفاء شروط التأهل، وعوامل أخرى. إذا اختلف أي محتوى في هذا الدليل عن خطة تعويضات OlyLife الرسمية الحالية أو سياساتها أو شروطها أو إفصاحاتها، فإن معلومات OlyLife الرسمية هي المرجع الحاكم.

ما الذي يميّز OlyLife؟

قبل تناول خطة التعويضات نفسها، من المفيد فهم بعض الاختلافات الهيكلية التي يقوم عليها نموذج OlyLife. غالبًا ما تُبنى أعمال البيع المباشر التقليدية حول منتجات استهلاكية تحتاج إلى الشراء المتكرر. وقد يحتاج عدة أشخاص في الأسرة نفسها، في بعض الحالات، إلى منتج خاص بكل منهم أو إلى طلب متكرر. أما OlyLife فمختلفة.

مع منتجات مثل P90 وP90+، يمكن لعدة أفراد من الأسرة استخدام جهاز واحد. ويمكن استخدام الجهاز نفسه أيضًا لعرض المنتج على الآخرين والتعريف به.

كما بنت OlyLife نشاطًا عالميًا للمنتجات يخدم عملاء في أكثر من 160 دولة ومنطقة، مما يتيح تطوير علاقات مع العملاء تتجاوز سوقًا محلية واحدة.

وُصِّم نموذج العمل أيضًا لتقليل كثير من المتطلبات المتكررة الشائعة في البيع المباشر.

لا اشتراط للشحن التلقائي

لا يُطلب منك الاستمرار في طلب منتجات شهري بالشحن التلقائي لمجرد الحفاظ على أهلية المشاركة.

لا اشتراط لاشتراك شهري

لا يوجد اشتراك أعمال شهري إلزامي لمجرد الاحتفاظ بمركز أعمالك.

لا اشتراط لمبيعات نشطة شهريًا

لا يُطلب منك الحفاظ على عدد محدد من العملاء أو مبلغ مبيعات شهري مقرر مسبقًا لمجرد البقاء نشطًا في خطة التعويضات.

لا إعادة تأهل شهرية للرتبة

حجم الرتبة المهنية تراكمي. فبمجرد توليد حجم مؤهل للتقدم المهني، لا يُصَفّر هذا التقدم كل شهر. والرتب مدى الحياة تراكمية، ولا تُفقد بعد تحقيقها.

قد تسري متطلبات صيانة سنوية منفصلة للمشاركة في المجمع العالمي عند بعض الرتب.

يمكن ترحيل الحجم المؤهل غير المطابق

يمكن ترحيل حجم المبيعات الجماعية المؤهل غير المطابق وإبقاؤه متاحًا للمطابقة مستقبلاً.

تسري قواعد معينة عندما يبلغ الحجم المطابق سقف العمولة اليومي المعمول به، وتُشرح لاحقًا في هذا الدليل.

تُحسب العمولات كل 24 ساعة

تُغلق OlyLife دورة الأعمال اليومية وتحسب نشاط العمولات كل 24 ساعة، مما يتيح للأعضاء متابعة نشاط أعمالهم يوميًا.

العمل أولًا، والعمل اختياري

يبدأ كل شخص عميلًا بشراء منتج من OlyLife. ويوفر هذا الشراء أيضًا إمكانية الوصول إلى مركز أعمال، لكن المشاركة في العمل اختيارية.

يمكن للعميل الاكتفاء بالاستمتاع بالمنتجات.

وإذا اختار التعريف بـ OlyLife للآخرين، فإن خطة التعويضات توفر مسارًا للكسب من مشاركة المنتجات، وتطوير الفريق، ونمو المؤسسة، والقيادة.

1. فهم خطة تعويضات OlyLife

صُممت خطة تعويضات OlyLife لمكافأة عدة مراحل من بناء مؤسسة تضم عملاء وقادة.

في أبسط صورها، تكافئك على:

- التعريف بالمنتجات شخصيًا
- بناء حجم متوازن على اليسار واليمين
- تنمية مؤسسة
- تطوير القادة
- الاستفادة من موضعك في هيكل التسكين
- التقدم في الرتب المهنية
- توجد ست طرق رئيسية للكسب:

1. مكافأة الأداء (Performance Bonus)

تكافئ مشتريات المنتجات المؤهلة للعملاء الذين أحلتهم شخصيًا.

2. مكافأة المستويات (Tier Bonus)

تكافئ المواضع المؤهلة على اليسار واليمين عند فتح مستويات ثنائية جديدة.

3. مكافأة المبيعات الجماعية (Group Sales Bonus)

تكافئ حجم المبيعات المؤهل المطابق الناتج في أنحاء المؤسسة.

4. مكافأة التدريب (Coaching Bonus)

تكافئك على تطوير قادة منتجين داخل المؤسسة التي ترعاها شخصيًا.

5. مكافأة الفريق (Team Bonus)

تتيح لك الكسب بناءً على إجمالي المكافآت الذي يحققه العضو الأعلى منك مباشرة في التسكين.

6. المجمع العالمي (Global Pool)

يتيح للقادة المؤهلين المشاركة في مجمع على مستوى الشركة بناءً على الرتبة المهنية.

2. مستويات شراء المنتجات وحجم المنتجات

تستخدم OlyLife حاليًا أربعة مستويات رئيسية لشراء المنتجات:

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

ما المقصود بـ PV؟

يرمز PV إلى Product Volume، أي حجم المنتجات.

في مشتريات المنتجات المؤهلة:

يتحول 75% من مبلغ الشراء إلى PV.

مثال:

شراء بقيمة $750 \text{ PV} = \$1,000 \times 75\%$

يُعدّ PV مهمًا لأنه يُستخدم لحساب عدة مكافآت ويساهم أيضًا في التقدم في الرتبة المهنية.

تولّد جميع مشتريات المنتجات المؤهلة PV يُحتسب ضمن حجم الرتبة، بما فيها:

- مشتريات المنتجات الأولية
- مشتريات موضع مكافأة المستويات
- المشتريات الإضافية المؤهلة
- الترقيات المؤهلة

3. فهم مؤسستك

تُستخدم علاقتان تنظيميتان مختلفتان في أنحاء خطة التعويضات. وفهم الفرق بينهما يجعل فهم المكافآت أسهل بكثير.

شجرة التسكين الثنائية (Binary Placement Tree)

تمثل شجرة التسكين الثنائية هيكل التسكين الكامل للمؤسسة.

وتشمل:

- مواضع التسكين التي تنشئها
- فريقك الأيسر وفريقك الأيمن
- التسكين الذي ينشئه الأعضاء الأعلى منك
- تسلسل الأعضاء الأعلى منك في التسكين
- جميع الموجودين تحتك ضمن المؤسسة الثنائية

تُعدّ شجرة التسكين الثنائية مهمة لما يلي:

- مكافأة المستويات
- مكافأة المبيعات الجماعية
- مكافأة الفريق

شجرة الرعاية (Sponsor Tree)

تتبع شجرة الرعاية التسجيل الشخصي.

إذا سجّلت شخصًا بنفسك، فأنت راعيه المباشر. وإذا سجّل ذلك الشخص شخصًا آخر، يصبح هذا الأخير ضمن الجيل التالي في شجرة رعايتك.

تُستخدم شجرة الرعاية أساسًا من أجل:

مكافأة التدريب

قاعدة التسكين الوحيدة

توجد قاعدة إلزامية واحدة فقط للتسكين الأولي:

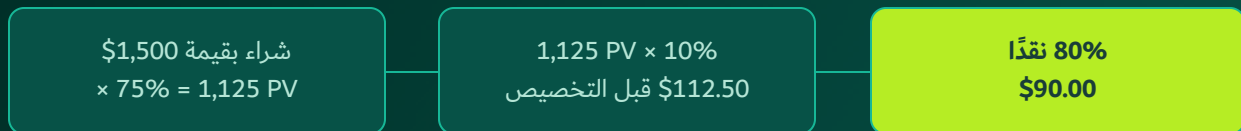
يجب تسكين أول شخص تسجّله شخصيًا على جانبك الأيسر.

بعد هذا التسكين الأول، يمكنك بناء مؤسستك بالطريقة التي تختارها. ولا يُطلب منك تسكين ثاني عميل تسجّله شخصيًا على اليمين.

لكن تسكين العميل التالي على اليمين يُستخدم غالبًا بوصفه استراتيجية بسيطة لتكوين أول زوج يسار ويمين.

4. مكافأة الأداء

بيع منتج واحد، خطوة بخطوة



20% من الإجمالي → \$22.50 نقاط إعادة شراء المنتجات

مثال توضيحي لـ P90 Plus. يجب استيفاء شروط التأهل المعمول بها.

تكافئك مكافأة الأداء عندما يجري عميل أحلته شخصيًا عملية شراء منتج مؤهلة.

المعادلة

مكافأة الأداء = 10% من حجم المنتجات

على سبيل المثال، إذا وُلدت عملية شراء مؤهلة 750 PV:

$750 \text{ PV} \times 10\% = \$75$ مكافأة أداء إجمالية قبل التخصيص

مثال P90 Plus

افترض أن عميلًا أحلته شخصيًا اشترى P90 Plus بسعر:

\$1,500

باستخدام احتساب PV بنسبة 75%:

$$\text{\$1,500} \times 75\% = \text{\$1,125 PV}$$

مكافأة الأداء:

$$\text{\$1,125 PV} \times 10\% = \text{\$112.50 مكافأة إجمالية قبل التخصيص}$$

تخصص OlyLife نسبة 20% من إجمالي المكافآت (Total Bonus) لنقاط إعادة شراء المنتجات (Repurchase Product Points).

في هذا المثال:

$$20\% \text{ من } \$112.50 = \$22.50 \text{ من نقاط إعادة شراء المنتجات}^*$$

المبلغ النقدي المتبقي:

\$90

إذًا، مكافأة الأداء على P90 Plus في المثال هي:

$$\text{\$90 نقدًا} + \$22.50 \text{ من نقاط إعادة شراء المنتجات}$$

يعرض بيان المكافآت (Bonus Statement) في المكتب الخلفي لـ OlyLife كلاً من المكافأة المحسوبة والمبلغ بعد تخصيص نقاط إعادة شراء المنتجات.

\راجع القسم 11، «نظام المنتجات وإعادة الشراء»، لمعرفة كيفية عمل نقاط إعادة شراء المنتجات وقيمتها الشرائية وما يمكن استخدامها فيه.*

تستمر علاقتك بالعميل

يظل العميل الذي أحلته شخصيًا مرتبطًا بك.

وعندما يجري ذلك العميل لاحقًا مشتريات إضافية أو ترقيات مؤهلة، قد تستمر في تلقي مكافأة الأداء المعمول بها.

وهذا يعني أن علاقة العميل لا تنتهي بالضرورة بعد الشراء الأصلي.

5. مكافأة المستويات

ثلاثة مواضع لمكافأة المستويات



أول زوج شراء مؤهل يسار + يمين عند كل مستوى ثنائي جديد.

تكافئ مكافأة المستويات التطور المتوازن على اليسار واليمين عند فتح مستويات جديدة من شجرة التسكين الثنائية.

أسهل طريقة لفهم مكافأة المستويات هي من خلال مفهوم:

ما هو موضع مكافأة المستويات (Tier Bonus Position)؟

يحدد موضع مكافأة المستويات المواضع المؤهلة على اليسار واليمين التي تفتح كل مستوى جديد في مؤسستك الثنائية.

موضع مكافأة المستويات 1#

يشكل أول موضع مؤهل على اليسار وأول موضع مؤهل على اليمين موضع مكافأة المستويات الأول لديك.

موضع مكافأة المستويات 2#

مع نمو المؤسسة إلى عمق أكبر، تصبح المواضع التالية المؤهلة على اليسار واليمين التي تفتح المستوى الثاني موضع مكافأة المستويات 2#.

موضع مكافأة المستويات 3#

يصبح الزوج المؤهل التالي الذي يفتح المستوى الثاني الثالث موضع مكافأة المستويات 3#. يمكن أن تستمر هذه العملية إلى عمق أكبر في المؤسسة وفقًا لتأهلك على أساس المنتجات.

عمق مكافأة المستويات

يحدد تأهلك على أساس المنتجات العمق الذي يمكنك المشاركة عنده في مكافآت المستويات.

P2

يوفر P2 إمكانية المشاركة في التعويضات على المستوى الابتدائي، ويتيح المشاركة في مكافأة المستويات حتى:

10 مستويات

P3 و P4 و P5

يوفر P3 وما فوقه إمكانية المشاركة في:

مكافأة المستويات بعمق تنظيمي غير محدود

مع مراعاة قواعد خطة التعويضات المعمول بها.

معادلة مكافأة المستويات

تُحسب مكافأة المستويات باستخدام:

50% من PV المطابق

تعتمد مطابقة مكافأة المستويات على الجانب الأصغر في المطابقة.

مثال:

اليسار: 1,125 PV

اليمين: 750 PV

يطابق النظام: 750 PV

يُحتفظ بالمتبقي، وهو 375 PV على الجانب الأكبر، حتى يتوفر مستقبلاً حجم مؤهل لموضع مكافأة المستويات على الجانب المقابل.

مثال مكافأة المستويات لـ P90 Plus

افترض أنك أحلت شخصياً عميلين اشترى كل منهما P90 Plus. وُضع أحدهما على اليسار والآخر على اليمين.

يولّد كل P90 Plus: 1,125 PV

PV المطابق: 1,125 PV

مكافأة المستويات الإجمالية قبل التخصيص:

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

تخصيص 20% لنقاط إعادة شراء المنتجات:

\$112.50

المتبقي من مكافأة المستويات نقدًا:

\$450

إذا كان كلا العميلين أيضًا من إحالتك الشخصية:

• مكافأة الأداء الأولى: 90 \$ نقدًا

• مكافأة الأداء الثانية: 90 \$ نقدًا

• مكافأة المستويات: 450 \$ نقدًا

إجمالي النقد في المثال:

\$630

هذا مثال توضيحي فقط، ويفترض استيفاء جميع شروط التأهل المعمول بها.

6. مكافأة المبيعات الجماعية



تكافئ هذه المكافأة حجم المنتجات التنظيمي المؤهل الناتج في أنحاء فريقك الأيسر وفريقك الأيمن. بخلاف مكافأة المستويات، تستند مكافأة المبيعات الجماعية إلى نشاط المبيعات التنظيمي المستمر.

كيفية مطابقة المبيعات الجماعية

يتراكم حجم المبيعات الجماعية المؤهل على جانبي المؤسسة.

يقارن النظام بين:

الحجم المؤهل الأيسر والحجم المؤهل الأيمن

يحدد الجانب الأصغر المؤهل مقدار الحجم الذي يمكن مطابقته حاليًا.

مثال:

الفريق الأيسر: 18,000 PV

الفريق الأيمن: 12,000 PV

الحجم المطابق: 12,000 PV

الحجم غير المطابق المتبقي على اليسار: 6,000 PV
يستمر ترحيل هذا الحجم غير المطابق، البالغ 6,000 PV، حتى يتولد حجم مؤهل على الجانب المقابل.
طريقة بسيطة لتذكر ذلك:
طابق ما يمكنك مطابقته، ورحّل ما لا يمكنك مطابقته.

نسب مكافأة المبيعات الجماعية

التأهل على أساس المنتجات	نسبة المبيعات الجماعية	السقف اليومي الإجمالي قبل التخصيص
P2	10%	\$500
P3	11%	\$1,000
P4	12%	\$2,000
P5	13%	\$7,000

يُقتطع تخصيص 20% المعمول به لنقاط إعادة شراء المنتجات من إجمالي مكافآت العضو.
مثال عند سقف يومي إجمالي للمبيعات الجماعية قدره: \$7,000
20% لنقاط إعادة شراء المنتجات = \$1,400
المبلغ النقدي المتبقي: \$5,600

ماذا يحدث عند بلوغ السقف اليومي؟

عند بلوغ سقف المبيعات الجماعية اليومي المعمول به:
يُصَفّر الحجم الإضافي المطابق خلال دورة الدفع اليومية نفسها.
لا يحصل العضو على مكافأة مبيعات جماعية إضافية تتجاوز السقف اليومي.
لكن:

يستمر ترحيل الحجم غير المطابق.

مثال:

إذا كان العضو قد بلغ السقف اليومي بالفعل، ولا يزال لديه 20,000 PV غير مطابق على الجانب الأكبر، فإن هذا الحجم البالغ 20,000 PV يستمر في الترحيل لأنه لم يُطابق بعد.
والتمييز هو:

الحجم المطابق الزائد بعد السقف ← يُصَفّر

الحجم غير المطابق ← يُرحّل

متى تبدأ المبيعات الجماعية؟

تبدأ مكافأة المبيعات الجماعية:

عند المستوى الثاني 4

ترتبط المستويات الثانية الثلاثة الأولى بهيكل مكافأة المستويات.

لا تولّد المبيعات في المستويات 1-3، التي ليست مواضع مكافأة المستويات، مكافأة مبيعات جماعية. بالإضافة إلى ذلك:

أي عملية شراء محددة بوصفها موضع مكافأة المستويات لا تولّد حجم مبيعات جماعية مطلقًا. ويظل ذلك صحيحًا حتى إذا حدثت مواضع مكافأة المستويات على عمق أكبر في المؤسسة. تأتي مكافأة المبيعات الجماعية من المشتريات المؤهلة التي ليست مواضع مكافأة المستويات. لذلك لا تُحتسب عملية الشراء المؤهلة نفسها في كليهما:

- حجم موضع مكافأة المستويات
- حجم مكافأة المبيعات الجماعية

7. مكافأة التدريب

اتبع خط الرعاية الشخصية

مكافأة التدريب التي تكسبها

 أنت

 DANNY

الجيل 1 | \$3,000 مكافأة مبيعات جماعية قبل التخصيص
10% لك = \$300 مكافأة تدريب قبل التخصيص

 JESSICA

الجيل 2 | \$3,000 مكافأة مبيعات جماعية قبل التخصيص
5% لك = \$150 مكافأة تدريب قبل التخصيص

أنت ترعى Danny؛ Danny يرعى Jessica. يلزم استيفاء شروط التأهل المعمول بها.

تكافئك مكافأة التدريب على تطوير القادة داخل المؤسسة التي ترعاها شخصيًا. وهي تتبع **شجرة الرعاية**، وليس شجرة التسكين الثنائية.

كيفية عمل مكافأة التدريب

تستند مكافأة التدريب إلى:

مكافأة المبيعات الجماعية الإجمالية قبل التخصيص
المكتسبة داخل المؤسسة التي ترعاها شخصيًا.

الجيل 1

10%

الأجيال من 2 إلى 6

5% لكل جيل

ولا يوجد:

سقف لمكافأة التدريب

مثال مكافأة التدريب

افترض أنك ترعى Danny شخصيًا.

يصبح Danny ضمن الجيل 1 لديك.

إذا حقق Danny \$3,000 مكافأة مبيعات جماعية إجمالية قبل التخصيص:

تكون مكافأة تدريبك: $10\% = \$300$

والآن افترض أن Danny يرعى Jessica شخصيًا.

تصبح Jessica ضمن الجيل 2 لديك.

إذا حققت Jessica \$3,000 مكافأة مبيعات جماعية إجمالية قبل التخصيص:

تكون مكافأة تدريبك: $5\% = \$150$

تستمر شجرة الرعاية على أساس من رعى من شخصيًا.

لا يوجد ضغط للأجيال.

التأهل لمكافأة التدريب

أجيال التدريب	عدد من ترعاهم شخصيًا	التأهل على أساس المنتجات
الجيل 1	1	P3
الأجيال 1-3	3	P4
الأجيال 1-6	5	P5

تُفتح هذه الأجيال بمجرد استيفاء المتطلب المعمول به.

ولا تتطلب إعادة تأهل شهرية مستمرة.

8. مكافأة الفريق

العضو الأعلى منك مباشرة في التسكين



العضو الأعلى

5% من إجمالي مكافآت العضو الأعلى
مكافأة الفريق لك



أنت

الحد الأقصى مدى الحياة: الشراء الأولي $\times 3$

مثال: شراء أولي $\rightarrow$ \$1,000 حد أقصى مدى الحياة \$3,000

الترقيات لا تزيد هذا الحد الأقصى.

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

كيفية عمل مكافأة الفريق

تدفع مكافأة الفريق:

5% من إجمالي المكافآت المكتسب لدى العضو الأعلى منك مباشرة في التسكين

إذا كسب العضو الأعلى منك مباشرة في التسكين إجمالي مكافآت، فقد تحصل على مكافأة الفريق المعمول بها بنسبة 5%، مع مراعاة الحد الأقصى لمكافأة الفريق لديك مدى الحياة.

إذا لم يكسب العضو الأعلى منك مباشرة في التسكين شيئاً:

لا تتولد لك مكافأة فريق.

ترتبط مكافأة الفريق مباشرة بأداء الشخص الموجود فوقك مباشرة.

ما الذي يشملته إجمالي المكافآت؟

لأغراض مكافأة الفريق، يشمل إجمالي المكافآت حالياً:

- مكافأة الأداء
- مكافأة المستويات
- مكافأة المبيعات الجماعية
- مكافأة التدريب
- مكافأة الفريق
- المجمع العالمي

ولأن مكافأة الفريق نفسها مشمولة في إجمالي المكافآت، يمكن أن تتسلسل مكافأة الفريق عبر مؤسسة التسكين.

الحد الأقصى لمكافأة الفريق مدى الحياة

لمكافأة الفريق حد أقصى مدى الحياة يساوي:

× 3 مبلغ شرائك الأولي للمنتجات

الحد الأقصى لمكافأة الفريق مدى الحياة	شراء المنتجات الأولي
\$1,500	\$500
\$3,000	\$1,000
\$6,000	\$2,000
\$18,000	\$6,000

مثال:

إذا كان مبلغ شرائك الأولي للمنتجات **\$1,000**:

فإن الحد الأقصى لمكافأة الفريق لديك مدى الحياة هو **\$3,000**.

بمجرد تلقي كامل الحد الأقصى البالغ **\$3,000** لمكافأة الفريق:

تتوقف مكافأة الفريق لديك نهائيًا.

الترقيات لا تزيد الحد الأقصى لمكافأة الفريق

إذا اشتريت في البداية:

\$1,000 — P3

فالحد الأقصى لمكافأة الفريق لديك مدى الحياة هو:

\$3,000

وإذا ترقيت لاحقًا إلى:

\$2,000 — P4

فإن الحد الأقصى لمكافأة الفريق لديك لا يرتفع إلى **\$6,000**.

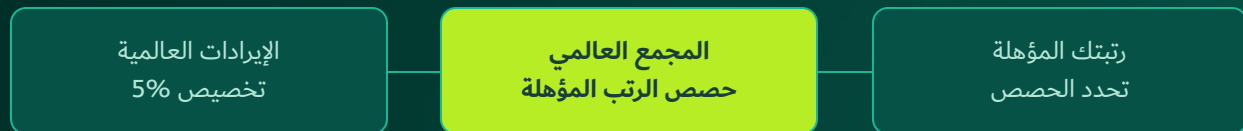
بل يبقى:

\$3,000

مكافأة الفريق هي الاستثناء الرئيسي من قواعد الترقية المعتادة.

9. المجمع العالمي

من الإيرادات العالمية إلى حصص الرتب



مثال M1: 10,000 PV على كل جانب → 1 حصة

الحصة ليست مبلغًا دولاريًا ثابتًا. تسري قواعد الرتب والصيانة.

تخصص OlyLife للمجمع العالمي:

5% من إيرادات الشركة العالمية

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

متطلبات رتب المجمع العالمي

الرتبة	PV المطلوب على كل جانب	حصص المجمع العالمي
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

يعني «PV على كل جانب» أن المتطلب يجب أن يتحقق بشكل منفصل على:

اليسار واليمين

مثال:

تتطلب M1:

10,000 PV على اليسار

و

10,000 PV على اليمين

للتأهل للحصول على:

1 حصة في المجمع العالمي

الصيانة السنوية

لا توجد متطلبات صيانة سنوية خلال السنة الأولى.

بدءًا من السنة الثانية:

الرتبة	متطلب الصيانة السنوية
M1	رعاية 1 عميل/عضو جديد شخصيًا
M2	رعاية 2 من العملاء/الأعضاء الجدد شخصيًا
M3	رعاية 3 من العملاء/الأعضاء الجدد شخصيًا
M4	100,000 PV+ على الفرع الأصغر
M5	200,000 PV+ على الفرع الأصغر
M6	500,000 PV+ على الفرع الأصغر
M7	1,000,000 PV+ على الفرع الأصغر

بالنسبة إلى M1 حتى M3، يجب أن يكون العملاء أو الأعضاء الذين ترعاهم شخصيًا:

جددًا خلال تلك السنة بعينها

لا يُحتسب العملاء الحاليون الذين ترعاهم شخصيًا ضمن المتطلب السنوي الجديد.

توقيت المجمع العالمي

يجب إكمال متطلبات الصيانة السنوية والرتبة المعمول بها للمجمع العالمي بحلول:

نهاية نوفمبر

إذا بلغ عضو رتبة أعلى بحلول الموعد النهائي في نوفمبر، فقد تُستخدم تلك الرتبة الأعلى لتحديد مستوى حصص المجمع العالمي لتلك السنة.

مثال:

إذا بلغ عضو M4 في أكتوبر، فإنه يتأهل لمستوى حصص M4 المعمول به للمجمع العالمي لتلك السنة.

إذا بلغ العضو M4 بعد الموعد النهائي في نوفمبر، فتُطبق تلك الميزة الأعلى على فترة التأهل للسنة التالية.

يُتوقع دفع مستحقات المجمع العالمي خلال:

الربع الأول (Q1) من السنة التالية

وغالبًا ما تُدفع في يناير، لكن الدفع في يناير غير مضمون.

لا يغطي هذا الدليل معادلة الشركة الدقيقة لتحديد القيمة الدولارية للحصة الواحدة في المجمع العالمي.

10. الرتبة المهنية والترقيات

الرتبة المهنية تراكمية مدى الحياة

بمجرد تحقيق رتبة:

لا تُفقد تلك الرتبة مدى الحياة.

يستند التقدم في الرتبة إلى PV المؤهل التراكمي.

تساهم جميع مشتريات المنتجات المؤهلة في حجم الرتبة، بما فيها:

- المشتريات الأولية
- مشتريات موضع مكافأة المستويات
- المشتريات الإضافية المؤهلة
- الترقيات المؤهلة

ترقية تأهلك على أساس المنتجات

يمكن للأعضاء الترقية في أي وقت.

لا يوجد حد زمني.

للترقية، يدفع العضو الفرق المعمول به واللازم للوصول إلى مستوى شراء المنتجات الأعلى.

أمثلة:

• P3 → P2

• P4 → P3

• P5 → P4

تنعكس الترقية على التأهل فورًا.

ما الذي يمكن أن تفتحه الترقية؟

قد تتيح الترقية الوصول إلى مزايا تعويضات أعلى، تشمل:

- نسبة أعلى لمكافأة المبيعات الجماعية
 - سقوفًا يومية أعلى للمبيعات الجماعية
 - أجيالًا إضافية لمكافأة التدريب
 - إمكانيات تعويضات أخرى معمولًا بها
- لا يوجد حد زمني للترقية لهذه المكافآت.

الاستثناء الرئيسي هو مكافأة الفريق.

فالترقية لا تزيد الحد الأقصى لمكافأة الفريق مدى الحياة.

كيفية عمل حجم الترقية

عندما يترقى العضو:

- تولد الترقية PV
- يتدفق PV صعودًا في المؤسسة

- قد يتلقى الراعي مكافأة الأداء المعمول بها
- يمكن أن تصبح الترقية موضع مكافأة المستويات
- يمكن أن يساهم PV الترقية المؤهل في حجم المبيعات الجماعية
- يساهم حجم الترقية في حجم الرتبة التنظيمي

11. نظام المنتجات وإعادة الشراء

تتضمن OlyLife نظامين منفصلين للنقاط:

• نقاط التسوق (Shopping Points)

• نقاط إعادة شراء المنتجات

نقاط التسوق

تتولد نقاط التسوق عند شراء منتجات OlyLife المؤهلة.

تُمنح النقاط بالتساوي للمشتري والراعي.

مثال: يولد شراء P3 بقيمة \$1,000 عدد 375 نقطة تسوق للمشتري و375 نقطة تسوق للراعي.

أعداد نقاط التسوق

مستوى شراء المنتج	ما يحصل عليه المشتري	ما يحصل عليه الراعي
P2	187.5	187.5
P3	375	375
P4	750	750
P5	2,250	2,250

لا يلزم تأهل إضافي ليحصل الراعي على نقاط التسوق المطابقة.

لا تنتهي صلاحية نقاط التسوق ولا يمكن نقلها للغير. ويمكن استخدامها في الملابس، والمواد الترويجية، والسلع، والمواد المتعلقة بالتقدير والتكريم المؤهلة. كما يمكن أن تساعد في دعم ثقافة الفريق والتقدير ضمن منظومة OlyLife.

نقاط إعادة شراء المنتجات

تُنشأ نقاط إعادة شراء المنتجات من 20% من إجمالي مكافآتك.

توفر نقطة إعادة شراء منتجات واحدة قوة شرائية بقيمة \$1.

لا تنتهي صلاحية نقاط إعادة شراء المنتجات، ولا يمكن نقلها للغير أو صرفها نقدًا، ولا يمكن استخدامها إلا لمنتجات OlyLife الحصرية المؤهلة والمخصصة للأعضاء فقط.

ولا يمكن استخدامها لمنتجات البيع بالتجزئة المعتادة مثل P90+ و P90 و Vitality Wand أو غيرها من منتجات التجزئة العادية. المشتريات باستخدام نقاط إعادة شراء المنتجات لا تولّد عمولات.

12. توقيت العمولات والسحب وصرف المستحقات

حساب العمولات اليومي

تُشغّل OlyLife دورة العمولات اليومية بتوقيت سنغافورة.

يُغلق حجم الأعمال اليومي في الساعة 11:59 مساءً بتوقيت سنغافورة. وتظهر عمولة اليوم السابق المكتسبة في المكتب الخلفي لـ OlyLife في نحو الساعة 10:00 صباحًا بتوقيت سنغافورة في اليوم التالي.

يعرض بيان المكافآت معلومات حساب العمولة، بما فيها مبالغ المكافآت الإجمالية المحسوبة قبل التخصيص والتوزيع المعمول به بين النقد والنقاط.

سحب العمولات

توجد حاليًا دورتا سحب كل شهر. ويجب تقديم طلبات السحب قبل الموعد النهائي المعمول به: يوم 15 الساعة 11:59 مساءً بتوقيت سنغافورة، ونهاية الشهر الساعة 11:59 مساءً بتوقيت سنغافورة.

إذا فاتك الموعد النهائي المعمول به، فعليك الانتظار حتى دورة الصرف التالية. وبعد الموافقة على السحب، يرجى إتاحة ما يصل إلى 7 أيام عمل لاستلام الأموال.

طرق الصرف

قد تختلف طرق الصرف حسب السوق. ففي الأسواق القائمة التي تدعم ذلك، قد يحصل الأعضاء على عمولاتهم بالعملة المحلية. وقد تتيح الأسواق الناشئة USDT أو USDC عبر شبكات بلوكتشين مدعومة مثل Ethereum و Tron. وقد تختلف الطرق المتاحة حسب السوق.

13. الأسئلة الشائعة

الترقيات والتأهل

هل يمكنني ترقية مستوى شراء المنتج لاحقًا؟ نعم. يمكنك ترقية تأهلك على أساس المنتجات في أي وقت بدفع الفرق المعمول به بين مستواك الحالي والمستوى الأعلى. ولا يوجد حد زمني للترقية.

متى يصبح تأهلي الجديد نافذًا؟ تنعكس الترقية على التأهل فورًا.

هل تزيد الترقية إمكانيات كسبي من المبيعات الجماعية؟ نعم. يمكن أن تفتح الترقية نسبة مبيعات جماعية أعلى وحدًا يوميًا أعلى وفقًا لما ينطبق.

هل يمكن أن تفتح الترقية مزيدًا من أجيال مكافأة التدريب؟ نعم. بمجرد استيفاء متطلبات المنتجات والرعاية الشخصية المعمول به، تُفتح أجيال التدريب الإضافية.

هل تزيد الترقية الحد الأقصى لمكافأة الفريق مدى الحياة؟ لا. يتحدد الحد الأقصى لمكافأة الفريق مدى الحياة بصورة دائمة على أساس شراء المنتجات الأولي.

هل تولّد الترقية حجم منتجات؟ نعم. تولّد مشتريات الترقية PV يتدفق في المؤسسة.

هل يكسب راعيي مكافأة أداء عندما أترقى؟ قد تتولد للراعي مكافأة الأداء المعمول بها من ترقية مؤهلة.

هل يمكن أن تصبح الترقية موضع مكافأة المستويات؟ نعم. قد تصبح الترقية المؤهلة موضع مكافأة المستويات.

هل يمكن أن يساهم حجم الترقية في المبيعات الجماعية؟ نعم، عندما يكون حجم الترقية مؤهلًا من النواحي الأخرى ولا يُستخدم بوصفه موضع مكافأة المستويات.

المستويات والمبيعات الجماعية

ماذا يحدث إذا اختلف PV بين جانبي موضع مكافأة المستويات؟ يطابق النظام الجانب الأصغر. فمثلاً، تتم مطابقة 1,125 PV على اليسار و750 PV على اليمين عند 750 PV، مع بقاء 375 PV على اليسار للمطابقة مستقبلاً.

هل يُولد موضع مكافأة المستويات أيضاً حجم مبيعات جماعية؟ لا. تُستبعد أي عملية شراء أو حجم يُستخدم بوصفه موضع مكافأة المستويات من حجم المبيعات الجماعية.

متى تبدأ مكافأة المبيعات الجماعية؟ تبدأ عند المستوى الثاني 4.

ماذا يحدث لحجم المبيعات الجماعية قبل المستوى 4؟ لا تولّد المبيعات ضمن المستويات الثلاثة الأولى مكافأة مبيعات جماعية. وتظل مواضع مكافأة المستويات مستبعدة من حجم المبيعات الجماعية في جميع الأعماق.

ماذا يحدث لحجم المبيعات الجماعية غير المطابق؟ يُرَجَّل حجم المبيعات الجماعية المؤهل غير المطابق حتى يتولد حجم مؤهل مقابل على الجانب الآخر.

ماذا يحدث بعد بلوغ سقفي اليومي للمبيعات الجماعية؟ يُصَقَّر الحجم المطابق الإضافي المتولد بعد بلوغ السقف اليومي خلال دورة الدفع نفسها. ويستمر ترحيل الحجم الذي يبقى غير مطابق.

التدريب ومكافأة الفريق والتسكين

هل يوجد سقف أقصى لمكافأة التدريب؟ لا. لا يوجد حالياً سقف لمكافأة التدريب.

هل تستخدم مكافأة التدريب مكافأة المبيعات الجماعية الإجمالية أم الصافية؟ تُحسب مكافأة التدريب من مكافأة المبيعات الجماعية الإجمالية قبل التخصيص.

هل يجب إعادة التأهل كل شهر لأجيال مكافأة التدريب؟ لا. بمجرد فتح الجيل المعمول به، يظل مفتوحاً.

هل يوجد ضغط للأجيال في مكافأة التدريب؟ لا. تتبع الأجيال شجرة الرعاية بدقة. فمن ترعاه شخصياً هو الجيل 1، ومن يرعاه ذلك الشخص شخصياً هو الجيل 2، وهكذا.

ما معنى إجمالي المكافآت في مكافأة الفريق؟ يشمل مكافأة الأداء، ومكافأة المستويات، ومكافأة المبيعات الجماعية، ومكافأة التدريب، ومكافأة الفريق، والمجمع العالمي.

هل يمكن أن تتسلسل مكافأة الفريق عبر شجرة التسكين الثنائية؟ نعم. لأن مكافأة الفريق نفسها مشمولة في إجمالي المكافآت، فقد تتسلسل عبر مواضع التسكين المباشرة المؤهلة.

ماذا يحدث عندما أبلغ الحد الأقصى لمكافأة الفريق مدى الحياة؟ تتوقف مكافأة الفريق لديك نهائياً.

ما قاعدة التسكين الإلزامية الوحيدة؟ يجب تسكين أول شخص تسجّله شخصياً على يسارك. وبعد ذلك يكون التسكين مرناً.

هل يجب أن يكون ثاني عميل أسجّله شخصياً على يميني؟ لا. تسكين العميل الثاني على اليمين استراتيجية لتكوين أول زوج، وليس قاعدة إلزامية.

الرتب والنقاط

هل تُصَقَّر الرتب المهنية؟ لا. حجم الرتبة المهنية تراكمي. وبمجرد تحقيق رتبة مدى الحياة، لا تُفقد.

هل تُحتسب مشتريات موضع مكافأة المستويات ضمن PV الرتبة؟ نعم. استبعادها ينطبق تحديداً على حجم المبيعات الجماعية.

هل تنتهي صلاحية نقاط التسوق أو يمكن نقلها للغير؟ لا. لا تنتهي صلاحيتها ولا يمكن نقلها للغير.

هل يحتاج الراعي إلى تأهل إضافي لتلقي نقاط التسوق؟ لا. يتلقى الراعي نقاط التسوق المطابقة المعمول بها من عملية الشراء المؤهلة.

هل تنتهي صلاحية نقاط إعادة شراء المنتجات أو يمكن نقلها للغير أو صرفها نقدًا؟ لا. لا تنتهي صلاحيتها، ولا يمكن نقلها للغير أو صرفها نقدًا.

ما قيمة نقطة واحدة من نقاط إعادة شراء المنتجات؟ تعادل النقطة الواحدة قوة شرائية بقيمة \$1 للمنتجات المؤهلة المخصصة للأعضاء فقط.

هل يمكن شراء P90+ أو P90 أو Vitality Wand بالنقاط؟ لا. لا يمكن استخدامها لمنتجات OlyLife المعتادة المباعة بالتجزئة.

هل تولّد المشتريات باستخدام نقاط إعادة شراء المنتجات عمولات؟ لا.

توقيت العمولات

متى تغلق OlyLife كل يوم عمل؟ في الساعة 11:59 مساءً بتوقيت سنغافورة.

متى تظهر عمولة اليوم السابق في المكتب الخلفي؟ في نحو الساعة 10:00 صباحًا بتوقيت سنغافورة في اليوم التالي.

كم مرة يمكنني طلب السحب؟ توجد دورتا سحب للعمولات كل شهر.

ما المواعيد النهائية للسحب؟ قبل يوم 15 الساعة 11:59 مساءً بتوقيت سنغافورة، وقبل نهاية الشهر الساعة 11:59 مساءً بتوقيت سنغافورة.

ماذا يحدث إذا فاتني الموعد النهائي للسحب؟ يجب الانتظار حتى دورة الصرف التالية.

كم يستغرق استلام الأموال بعد الموافقة على السحب؟ يرجى إتاحة ما يصل إلى 7 أيام عمل.

كيف تُدفع العمولات؟ تعتمد الطرق المتاحة على السوق. فقد تدعم الأسواق القائمة الصرف بالعملة المحلية. وقد تدعم الأسواق الناشئة USDT أو USDC عبر شبكات Ethereum أو Tron المدعومة.

14. طريقة بسيطة لتذكر الخطة

لا تحتاج إلى حفظ كل مكافأة قبل البدء.

أبسط استراتيجية للانطلاق هي:

1. سجّل عميلك الأول على اليسار.

2. أنشئ موضعك المؤهل التالي على اليمين.

3. كوّن أول زوج لمكافأة المستويات.

4. ساعد الآخرين على فهم كيفية فعل الشيء نفسه.

ومع تكرار هذه العملية في أنحاء المؤسسة، قد تبدأ فئات تعويضات إضافية في اكتساب أهمية.

ابدأ ببساطة. كوّن الزوج. علّم الآخرين تكرار ذلك. واصل التكرار. انموا معًا.

إشعار تثقيفي ختامي

هذه الوثيقة مورد مستقل لتثقيف أعضاء OlyNation، وليست وثيقة رسمية لشركة OlyLife وهي مصممة للمساعدة في شرح خطة التعويضات بلغة واضحة.

للاطلاع على القواعد الكاملة والحالية، ارجع دائمًا إلى خطة تعويضات OlyLife الرسمية وسياساتها وشروطها وإفصاحاتها.

لمزيد من موارد OlyNation التثقيفية والتدريب على خطة التعويضات، تفضل بزيارة OlyNation.team.