OLYNATION 會員教育指南

OLYLIFE 獎酬計劃詳解

清晰解說計劃規則、計算方法及實例

OlyNation

獨立會員教育資料

重要教育用途免責聲明

本指南由 OlyNation 會員獨立編製，供教育及培訓之用。

OlyNation 並非 OlyLife，亦不制定、管理或控制 OlyLife 的獎酬計劃。本文件根據我們目前掌握的資料，協助會員更深入了解獎酬計劃的運作方式。

本指南的任何內容均不應視為收入聲稱、收益陳述或財務成果保證。個人結果會因產品銷售、顧客活動、組織增長、領袖培育、資格及其他因素而有所不同。

如本指南的任何內容與 OlyLife 現行官方獎酬計劃、政策、條款或披露資料有出入，均以 OlyLife 官方資料為準。

OlyLife 有何不同

在深入了解獎酬計劃前，先認識 OlyLife 模式在結構上的一些不同之處，會更有幫助。

傳統直銷業務通常以需要重複購買的消耗品為核心。在某些情況下，同一家庭的多位成員可能各自需要自己的產品，或各自定期訂購。

OlyLife 則有所不同。

以 P90 和 P90+ 等產品為例，一部裝置可供多位家庭成員使用。同一部裝置亦可用來向他人示範及分享產品。

OlyLife 亦已建立全球產品業務，服務遍及超過 **160 個國家及地區**的顧客，讓顧客關係的發展不再局限於單一本地市場。

這個業務模式亦旨在減少直銷業中常見的多項持續性要求。

毋須自動定期訂貨

你毋須單純為了保留參與資格，而維持每月產品自動訂貨。

毋須每月業務訂閱

你毋須單純為了保留業務中心，而支付每月業務訂閱費。

沒有每月活躍銷售要求

你毋須單純為了在獎酬計劃中保持活躍，而維持指定顧客人數或預設的每月銷售額。

毋須每月重新取得職級資格

事業職級業績以累積方式計算。

一旦產生符合資格、可用於事業晉升的業績，該進度不會每月歸零。

終身職級以累積方式計算，一經取得便不會失去。

某些職級參與全球分紅池時，可能另有年度維持要求。

符合資格的未配對業績可結轉

符合資格但尚未配對的團體銷售業績可結轉，留待日後配對。

當已配對業績達到適用的每日佣金上限時，須按特定規則處理；本指南稍後會作解說。

每 24 小時計算一次佣金

OlyLife 每 24 小時結束一個每日業務週期，並計算佣金活動，讓會員可按日追蹤業務情況。

先做顧客，自選經營業務

每個人都是先購買 OlyLife 產品，成為顧客。

購買產品亦可取得業務中心的使用權，但是否參與業務由自己選擇。

顧客可以純粹享用產品。

如選擇向他人分享 OlyLife，獎酬計劃便提供途徑，讓他們透過產品分享、團隊發展、組織增長及領導工作賺取收益。

---

1. 認識 OlyLife 獎酬計劃

OlyLife 獎酬計劃旨在獎勵建立顧客及領袖組織的不同階段。

最基本而言，計劃會獎勵你：

- 親自分享產品
- 在左右兩邊建立均衡業績
- 發展組織
- 培育領袖
- 透過安置位置受惠
- 逐步晉升事業職級

主要有六種收益方式：

1. 績效獎金（Performance Bonus）

獎勵由你親自推薦、符合資格的產品購買。

2. 層級獎金（Tier Bonus）

在新的雙軌層數開啟時，獎勵符合資格的左右兩邊位置。

3. 團體銷售獎金（Group Sales Bonus）

獎勵整個組織所產生、已配對且符合資格的銷售業績。

4. 輔導獎金（Coaching Bonus）

獎勵你在親自推薦的組織內培育有生產力的領袖。

5. 互助獎金（Team Bonus）

讓你根據直接安置上線所產生的獎金總額賺取收益。

6. 全球分紅池（Global Pool）

讓符合資格的領袖按事業職級參與全公司的分紅池。

2. 產品參與級別及產品業績

OlyLife 目前設有四個主要產品參與級別：

產品購買級別	購買金額	產品業績
P2	$500	375 PV
P3	$1,000	750 PV
P4	$2,000	1,500 PV
P5	$6,000	4,500 PV

甚麼是 PV？

PV 是 Product Volume（產品業績）的縮寫。

符合資格的產品購買：

購買金額的 75% 會轉為 PV。

例子：

購買 $1,000 × 75% = 750 PV

PV 十分重要，因為它用於計算多種獎金，亦有助晉升事業職級。

所有符合資格的產品購買均會產生 PV，計入職級業績，包括：

- 首次產品購買
- 層級獎金位置的購買
- 符合資格的額外購買
- 符合資格的升級

3. 認識你的組織

整個獎酬計劃會用到兩種不同的組織關係。

了解兩者的分別，會更容易理解各項獎金。

雙軌安置樹（Binary Placement Tree）

雙軌安置樹代表組織的完整安置結構。

當中包括：

- 你的安置位置
- 你的左邊及右邊團隊
- 由你上方會員所作的安置
- 你的上線安置脈絡
- 雙軌組織內所有安置在你下方的人

雙軌安置樹與以下獎金密切相關：

- 層級獎金
- 團體銷售獎金
- 互助獎金

推薦樹（Sponsor Tree）

推薦樹按親自推薦加入的關係排列。

如果你親自推薦某人加入，該人便是你的直接推薦對象。

如果該人再推薦另一人加入，後者便屬於你推薦樹的下一代。

推薦樹主要用於：

輔導獎金

唯一的安置規則

首次安置只有一項強制規則：

你親自推薦加入的第一人，必須安置在你的左邊。

完成首次安置後，你可自行選擇如何建立組織。

你**毋須**把第二位親自推薦加入的顧客安置在右邊。

不過，把下一位顧客安置在右邊，是常用的簡單策略，可建立第一組左右配對。

---

4. 績效獎金



當你親自推薦的顧客作出符合資格的產品購買時，你便可獲得績效獎金。

公式

績效獎金 = 產品業績的 10%

例如，一筆符合資格的購買產生 750 PV：

750 PV × 10% = $75 績效獎金總額

P90 Plus 例子

假設你親自推薦的顧客購買一部 P90 Plus，金額為：

$1,500

按 75% 計算 PV：

$1,500 × 75% = 1,125 PV

績效獎金：

1,125 PV × 10% = $112.50 獎金總額

OlyLife 將獎金總額的 20% 分配為產品重購積分。

在這個例子中：

$112.50 的 20% = $22.50 產品重購積分*

餘下現金金額：

$90

因此，這個 P90 Plus 績效獎金例子為：

$90 現金 + $22.50 產品重購積分

OlyLife 後台的獎金結算表會同時顯示計算所得的獎金，以及分配產品重購積分後的金額。

\有關產品重購積分的運作、購買價值及用途，請參閱第 11 節「產品及重購制度」。*

顧客關係持續延伸

你親自推薦的顧客會繼續與你保持推薦關係。

當該顧客日後再作出符合資格的額外購買或升級時，你仍可能繼續獲得適用的績效獎金。

這表示顧客關係不一定會在首次購買後結束。

5. 層級獎金



當雙軌安置樹開啟新層數時，層級獎金會獎勵左右兩邊的均衡發展。

理解層級獎金最簡單的方法，是先了解以下概念：

甚麼是層級獎金位置？

層級獎金位置，是指在你的雙軌組織中，開啟每個新層數的合資格左右兩邊位置。

層級獎金位置 #1

左邊第一個符合資格的位置，加上右邊第一個符合資格的位置，組成你的首個層級獎金位置。

層級獎金位置 #2

隨着組織向下發展，下一組符合資格、並開啟雙軌第二層的左右位置，便成為層級獎金位置 #2。

層級獎金位置 #3

下一組符合資格、並開啟雙軌第三層的配對，便成為層級獎金位置 #3。

這個過程可按你的產品資格，在組織更深層繼續進行。

層級獎金深度

你的產品資格決定你可參與層級獎金的深度。

P2

P2 提供入門級獎酬參與資格，可參與的層級獎金深度為：

10 層

P3、P4 及 P5

P3 或以上可參與：

不限組織深度的層級獎金

惟須遵守適用的獎酬計劃規則。

層級獎金公式

層級獎金按以下方式計算：

已配對 PV 的 50%

層級獎金配對以業績較少的一邊為準。

例子：

左邊：

1,125 PV

右邊：

750 PV

系統配對：

750 PV

餘下的：

375 PV

會保留在業績較多的一邊，直至另一邊日後出現符合資格的層級獎金位置業績。

P90 Plus 層級獎金例子

假設你親自推薦兩位顧客，每人各購買一部 P90 Plus。

其中一位安置在左邊。

另一位安置在右邊。

每部 P90 Plus 產生：

1,125 PV

已配對 PV：

1,125 PV

層級獎金總額：

1,125 × 50% = $562.50

20% 產品重購積分分配：

$112.50

餘下的層級獎金現金：

$450

如果兩位顧客亦都是由你親自推薦：

- 第一筆績效獎金：**$90 現金**
- 第二筆績效獎金：**$90 現金**
- 層級獎金：**$450 現金**

例子中的現金總額：

$630

本例僅供說明，並假設已符合所有適用資格。

---

6. 團體銷售獎金



這項獎金獎勵左右兩邊團隊整體所產生、符合資格的組織產品業績。

團體銷售獎金有別於層級獎金，是根據持續的組織銷售活動計算。

團體銷售如何配對

符合資格的團體銷售業績會在組織兩邊累積。

系統會比較：

左邊合資格業績

及

右邊合資格業績

以合資格業績較少的一邊，決定目前可配對的業績數量。

例子：

左邊團隊：

18,000 PV

右邊團隊：

12,000 PV

已配對業績：

12,000 PV

左邊餘下未配對業績：

6,000 PV

這 6,000 PV 未配對業績會持續結轉，直至另一邊產生符合資格的業績。

簡單來說：

能配對的先配對，未能配對的繼續結轉。

團體銷售獎金比率

產品資格	團體銷售比率	每日總額上限
P2	10%	$500
P3	11%	$1,000
P4	12%	$2,000
P5	13%	$7,000

適用的 20% 產品重購積分分配，會從會員的獎金總額中撥出。

以每日團體銷售獎金總額上限 $7,000 為例：

20% 分配為產品重購積分 = $1,400

餘下現金金額：

$5,600

達到每日上限後會怎樣？

一旦達到適用的每日團體銷售上限：

同一每日發薪週期內，額外的已配對業績會被清除。

會員不會獲發超出每日上限的額外團體銷售獎金。

不過：

未配對業績會繼續結轉。

例子：

如果會員已達每日上限，而業績較多的一邊仍有 20,000 PV 未配對，這 20,000 PV 會繼續結轉，因為它尚未配對。

兩者的分別是：

達上限後超出的已配對業績 → 清除

未配對業績 → 結轉

團體銷售從哪一層開始？

團體銷售獎金由以下層數開始：

雙軌第 4 層

雙軌的首三層與層級獎金結構相關。

第 1–3 層中，不屬於層級獎金位置的銷售，不會產生團體銷售獎金。

此外：

任何被指定為層級獎金位置的購買，一律不會產生團體銷售業績。

即使層級獎金位置出現在組織更深層，這項規則仍然適用。

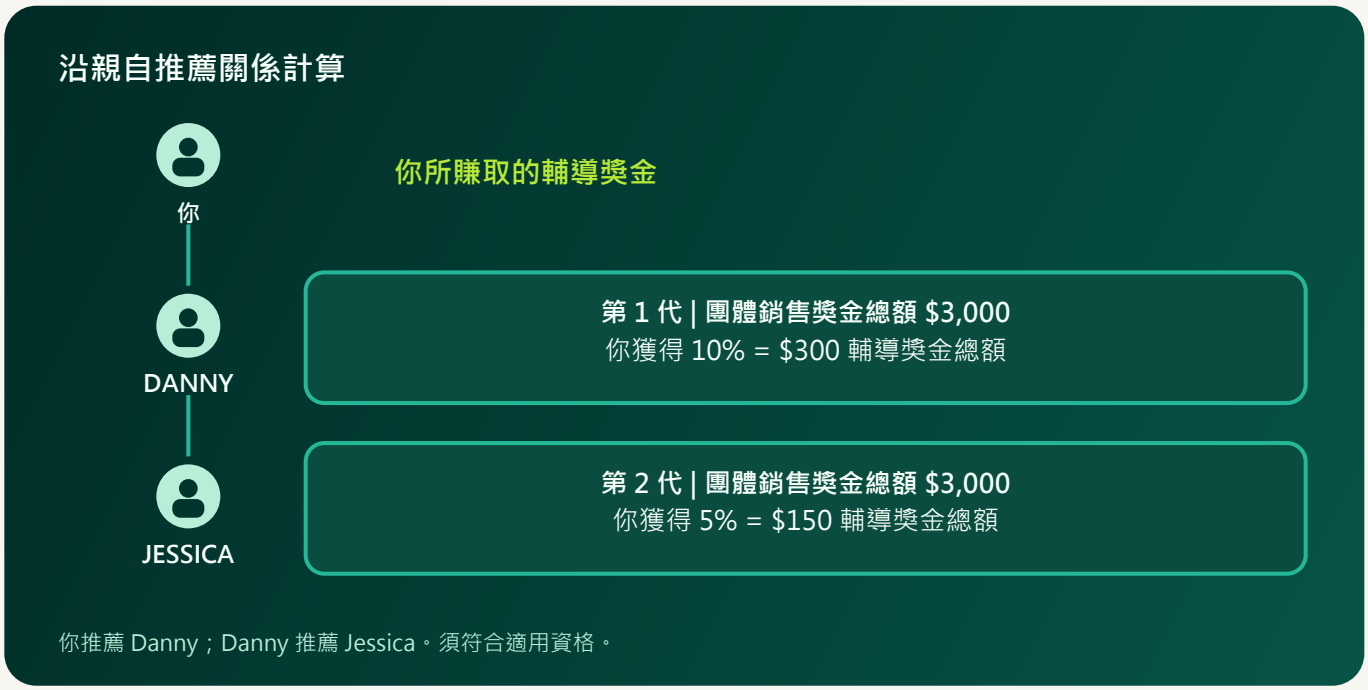
團體銷售獎金來自**不屬於**層級獎金位置的合資格購買。

因此，同一筆合資格購買不會同時計作：

- 層級獎金位置業績
- 團體銷售獎金業績

---

7. 輔導獎金



輔導獎金獎勵你在親自推薦的組織內培育領袖。它依據的是：

推薦樹

而非雙軌安置樹。

輔導獎金如何運作

輔導獎金的計算基礎是：

團體銷售獎金總額

即你親自推薦的組織內所賺取的總額。

第 1 代

10%

第 2 至第 6 代

每代 5%

並且：

輔導獎金不設上限

輔導獎金例子

假設你親自推薦 Danny。

Danny 是你的：

第 1 代

如果 Danny 產生：

$3,000 團體銷售獎金總額

你的輔導獎金為：

10% = $300

再假設 Danny 親自推薦 Jessica。

Jessica 是你的：

第 2 代

如果 Jessica 產生：

$3,000 團體銷售獎金總額

你的輔導獎金為：

5% = $150

推薦樹按誰親自推薦誰的關係延伸。

不設壓縮。

輔導獎金資格

你的**個人購買級別決定最多可計算多少代**；**直接推薦人數**則在該上限內**解鎖相應代數**。兩項要求均須符合。

產品資格	1 位直接推薦	3 位直接推薦	5 位直接推薦
P3	第 1 代	第 1–3 代	第 1–3 代
P4	第 1 代	第 1–3 代	第 1–5 代
P5	第 1 代	第 1–3 代	第 1–6 代

直接推薦是指由你親自推薦的人。第 1 代支付 **10%**；每個額外已解鎖的代數支付 **5%**。符合適用要求後，相應代數便會解鎖，毋須每月持續重新取得資格。

8. 互助獎金



這項獎金與其他獎金的運作方式不同，因為它與雙軌安置樹中，直接安置在你上方的人掛鉤。

互助獎金如何運作

互助獎金支付：

你的直接安置上線所賺取獎金總額的 5%

如果你的直接安置上線賺取獎金總額，你便可能獲得適用的 5% 互助獎金，惟受你的互助獎金終身上限所限。

如果你的直接安置上線沒有任何收益：

你便不會產生互助獎金。

互助獎金直接取決於緊接在你上方位置的人的表現。

獎金總額包括甚麼？

就互助獎金而言，獎金總額目前包括：

- 績效獎金
- 層級獎金
- 團體銷售獎金
- 輔導獎金
- 互助獎金
- 全球分紅池

由於互助獎金本身亦計入獎金總額，因此互助獎金可沿安置組織逐級傳遞。

互助獎金終身上限

互助獎金的終身上限相等於：

首次產品購買金額的 3 倍

首次產品購買金額	互助獎金終身上限
$500	$1,500
$1,000	$3,000
$2,000	$6,000
$6,000	$18,000

例子：

如果你首次產品購買金額為：

$1,000

你的互助獎金終身上限便是：

$3,000

一旦你已全數收到達上限的 $3,000 互助獎金：

你的互助獎金便會永久停止。

升級不會提高互助獎金上限

如果你最初購買：

P3 — $1,000

你的互助獎金終身上限便是：

$3,000

如果你其後升級至：

P4 — $2,000

你的互助獎金上限**不會**提高至 $6,000。

上限仍然是：

$3,000

互助獎金是一般升級規則的主要例外。

9. 全球分紅池



OlyLife 撥出：

公司全球營業收入的 5%

納入全球分紅池。

符合資格的領袖按所達到的事業職級獲得份額。

全球分紅池職級要求

職級	每邊所需 PV	全球分紅池份額
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

「每邊 PV」是指必須在以下兩邊分別達到要求：

左邊

及

右邊

例子：

M1 要求：

左邊 10,000 PV

及

右邊 10,000 PV

方可取得：

1 份全球分紅池份額

年度維持要求

第一年沒有年度維持要求。

由第二年開始：

職級	年度維持要求
M1	親自推薦 1 位新顧客 / 會員
M2	親自推薦 2 位新顧客 / 會員
M3	親自推薦 3 位新顧客 / 會員
M4	較小邊 +100,000 PV
M5	較小邊 +200,000 PV
M6	較小邊 +500,000 PV
M7	較小邊 +1,000,000 PV

M1 至 M3 親自推薦的顧客或會員，必須是：

該年度內新加入的人

現有的親自推薦顧客，不計入該年度新增要求。

全球分紅池時間安排

適用的年度全球分紅池維持要求及職級要求，必須在以下期限前完成：

11 月底

如果會員在 11 月截止日期前達到較高職級，該較高職級可用於計算該年度的全球分紅池份額級別。

例子：

如果會員在：

10 月達到 M4

便符合該年度全球分紅池適用的 M4 份額級別。

如果會員在 11 月截止日期後才達到 M4，較高的待遇則適用於下一年度的資格計算期。

全球分紅池預計於以下時間派發：

翌年第一季（Q1）

通常在 1 月派發，但不保證一定在 1 月付款。

本指南未涵蓋公司用以釐定每份全球分紅池金額的確切公式。

10. 事業職級及升級

事業職級終身累積

一旦達到某個職級：

該終身職級便不會失去。

職級晉升按累積的合資格 PV 計算。

所有符合資格的產品購買均計入職級業績，包括：

- 首次購買
- 層級獎金位置的購買
- 符合資格的額外購買
- 符合資格的升級

提升產品資格

會員可以升級：

隨時皆可

沒有時限。

升級時，會員須支付達到較高產品購買級別所需的適用差額。

例子：

- P2 → P3
- P3 → P4
- P4 → P5

升級後的資格會即時反映。

升級可解鎖甚麼

升級可開放更高的獎酬權益，包括：

- 更高的團體銷售獎金百分比
- 更高的每日團體銷售上限
- 更多輔導獎金代數
- 其他適用獎酬參與資格

為取得這些獎金而升級，並無時限。

主要例外是：

互助獎金

升級不會提高互助獎金的終身上限。

升級業績如何運作

當會員升級時：

- 升級會產生 PV
- PV 會向上計入組織
- 推薦人可能獲得適用的績效獎金
- 升級可成為層級獎金位置
- 合資格升級 PV 可計入團體銷售業績
- 升級業績會計入組織職級業績

11. 產品及重購制度

OlyLife 設有兩套獨立積分制度：

- 購物積分
- 產品重購積分

購物積分（Shopping Points）

購買符合資格的 OlyLife 產品時，會產生購物積分。

購買者及推薦人會各自獲發相同數量的積分。

例子：一筆 P3 $1,000 購買，會為購買者產生 375 購物積分，亦為推薦人產生 375 購物積分。

購物積分數量

產品購買級別	購買者獲得	推薦人獲得
P2	187.5	187.5
P3	375	375
P4	750	750
P5	2,250	2,250

推薦人毋須符合額外資格，即可獲得對應的購物積分。

購物積分不會到期，亦不可轉讓。可用於符合資格的服飾、品牌贈品、商品及嘉許相關物品，亦可在 OlyLife 體系內協助建立團隊文化及推動嘉許。

產品重購積分（Repurchase Product Points）

產品重購積分來自你獎金總額的 20%。

每 1 產品重購積分提供 $1 的購買力。

產品重購積分不會到期、不可轉讓、不可兌現，亦只可用於符合資格的 OlyLife 會員專享產品。

不可用於 P90+、P90、Vitality Wand 等標準零售產品，或其他一般零售產品。

使用產品重購積分購買的產品，不會產生佣金。

12. 佣金時間、提款及派款

每日佣金計算

OlyLife 的每日佣金週期以新加坡時間運作。

每日業務量於新加坡時間11:59 PM結算。前一天所賺取的佣金，約於翌日新加坡時間10:00 AM在 OlyLife 後台顯示。

獎金結算表顯示佣金計算資料，包括計算所得的獎金總額，以及適用的現金 / 積分分配。

佣金提款

目前每月有兩個提款週期。提款申請必須在適用截止時間前提交：每月 15 日新加坡時間11:59 PM，以及月底新加坡時間11:59 PM。

如錯過適用期限，便須等候下一個派款週期。提款獲批後，請預留最多 7 個工作天收取款項。

派款方式

派款方式可能因市場而異。在提供支援的成熟市場，會員可收取當地貨幣佣金。新興市場可能透過 Ethereum 及 Tron 等受支援區塊鏈網絡，提供 USDT 或 USDC。可用方式可能因市場而異。

13. 常見問題

升級及資格

日後可以提升產品購買級別嗎？ 可以。你可隨時支付現有級別與較高級別之間的適用差額，以提升產品資格。升級沒有時限。

新資格何時生效？ 升級後的資格會即時反映。

升級會提高我的團體銷售收益權益嗎？ 會。升級可解鎖適用的較高團體銷售百分比及每日上限。

升級可以解鎖更多輔導獎金代數嗎？ 可以。一旦符合適用的產品及親自推薦要求，額外的輔導獎金代數便會解鎖。

升級會提高互助獎金終身上限嗎？ 不會。互助獎金終身上限由首次產品購買金額永久決定。

升級會產生產品業績嗎？ 會。升級購買會產生 PV，並向上計入組織。

我升級時，推薦人會賺取績效獎金嗎？ 合資格升級可能為推薦人產生適用的績效獎金。

升級可以成為層級獎金位置嗎？ 可以。合資格升級可能成為層級獎金位置。

升級業績可計入團體銷售嗎？ 可以，前提是升級業績在其他方面符合資格，且並非用作層級獎金位置。

層級獎金及團體銷售

如果層級獎金位置兩邊的 PV 不同，會怎樣？ 系統以較少的一邊配對。例如左邊 1,125 PV、右邊 750 PV，便配對 750 PV，左邊餘下 375 PV 留待日後配對。

層級獎金位置亦會產生團體銷售業績嗎？ 不會。任何用作層級獎金位置的購買或業績，均不計入團體銷售業績。

團體銷售獎金從哪一層開始？ 團體銷售獎金由雙軌第 4 層開始。

第 4 層之前的團體銷售業績會怎樣？ 首三層內的銷售不會產生團體銷售獎金。無論處於哪個深度，層級獎金位置均不計入團體銷售業績。

未配對的團體銷售業績會怎樣？ 合資格的未配對團體銷售業績會結轉，直至另一邊產生相應的合資格業績。

達到每日團體銷售上限後會怎樣？ 同一發薪週期內，達到每日上限後產生的額外已配對業績會被清除。仍未配對的業績會繼續結轉。

輔導、互助獎金及安置

輔導獎金有最高上限嗎？ 沒有。目前輔導獎金不設上限。

輔導獎金按團體銷售獎金總額還是淨額計算？ 輔導獎金按團體銷售獎金總額計算。

輔導獎金代數需要每月重新取得資格嗎？ 不需要。適用代數一經解鎖，便會維持解鎖。

輔導獎金有壓縮機制嗎？ 沒有。代數完全依據推薦樹排列。你親自推薦的人為第 1 代；由該人親自推薦的人為第 2 代，如此類推。

互助獎金所指的獎金總額是甚麼？ 包括績效獎金、層級獎金、團體銷售獎金、輔導獎金、互助獎金及全球分紅池。

互助獎金可以沿雙軌安置樹逐級傳遞嗎？ 可以。由於互助獎金本身亦計入獎金總額，因此可沿符合資格的直接安置位置逐級傳遞。

達到互助獎金終身上限後會怎樣？ 你的互助獎金會永久停止。

唯一的強制安置規則是甚麼？ 你親自推薦加入的第一人，必須安置在你的左邊。之後可靈活安置。

第二位親自推薦加入的顧客一定要安置在右邊嗎？ 不需要。把第二位顧客安置在右邊，是建立首組配對的策略，並非強制規則。

職級及積分

事業職級會歸零嗎？ 不會。事業職級業績以累積方式計算。一旦取得終身職級，便不會失去。

層級獎金位置的購買會計入職級 PV 嗎？ 會。排除規則只針對團體銷售業績。

購物積分會到期或可以轉讓嗎？ 不會到期，亦不可轉讓。

推薦人需要額外資格才能獲得購物積分嗎？ 不需要。推薦人會從合資格購買中獲得適用的對應購物積分。

產品重購積分會到期、可以轉讓或兌現嗎？ 不會到期、不可轉讓，亦不可兌現。

每 1 產品重購積分價值多少？ 每 1 積分相等於 $1 購買力，可用於合資格會員專享產品。

積分可以購買 P90+、P90 或 Vitality Wand 嗎？ 不可以。不可用於 OlyLife 的標準零售產品。

使用產品重購積分購買的產品會產生佣金嗎？ 不會。

佣金時間

OlyLife 每日何時結算？ 新加坡時間11:59 PM。

前一天的佣金何時在後台顯示？ 約於翌日新加坡時間10:00 AM。

多久可以申請一次提款？ 每月有兩個佣金提款週期。

提款截止時間是甚麼時候？ 須於每月 15 日新加坡時間11:59 PM及月底新加坡時間11:59 PM前提交。

錯過提款期限會怎樣？ 你須等候下一個派款週期。

提款獲批後多久會收到款項？ 請預留最多 7 個工作天。

佣金如何派發？ 可用方式視乎市場而定。成熟市場可能支援當地貨幣派款；新興市場可能透過受支援的 Ethereum 或 Tron 網絡，以 USDT 或 USDC 派款。

---

14. 記住計劃的簡單方法

開始之前，你毋須熟記每一種獎金。

最簡單的起步策略是：

1. 把首位顧客安排在左邊加入。
2. 在右邊建立下一個合資格位置。
3. 建立首組層級獎金配對。
4. 協助其他人了解如何做同樣的事。

隨着這個過程在整個組織中複製推展，其他獎酬類別便可能開始與你相關。

從簡單開始。建立配對。教其他人重複實踐。持續複製，一同成長。

最後教育用途聲明

本文件是獨立的 OlyNation 會員教育資源，並非 OlyLife 官方公司文件，旨在以淺白語言解說獎酬計劃。

如需完整及最新規則，請務必參閱 OlyLife 官方獎酬計劃、政策、條款及披露資料。

如需更多 OlyNation 教育資源及獎酬計劃培訓，請瀏覽 OlyNation.team。