

OlyNation 會員教育指南

OlyLife

獎酬制度解析

繁體中文版

清楚掌握制度規則、計算方式與實例



獨立會員教育資源

重要教育用途聲明

本指南由 OlyNation 會員獨立編寫，供教育與培訓之用。

OlyNation 並非 OlyLife，也不負責制定、管理或控制 OlyLife 的獎酬制度。本指南旨在根據我們目前掌握的資訊，協助會員了解獎酬制度的運作方式。

本指南的任何內容均不應被視為收入宣稱、收益陳述或財務成果的保證。個人結果會因產品銷售、顧客活動、組織成長、領導人才培育、資格條件及其他因素而有所不同。

若本指南與 OlyLife 現行官方獎酬制度、政策、條款或揭露資訊有任何差異，應以 OlyLife 官方資訊為準。

OlyLife 的不同之處

在深入了解獎酬制度之前，先認識 OlyLife 商業模式在結構上的一些不同之處，會更容易理解。

傳統直銷業務通常以需要重複購買的消耗性產品為核心。有些情況下，同一家庭的不同成員可能各自需要購買產品，或維持定期訂單。

OlyLife 的模式有所不同。以 P90 與 P90+ 等產品為例，同一台設備可供多位家庭成員使用，也可用來向他人示範與分享產品。

OlyLife 已建立全球產品業務，服務遍及 160 多個國家與地區的顧客，讓顧客關係的拓展不侷限於單一本地市場。

此商業模式也旨在減少直銷業中常見的多項持續性要求。

無強制每月自動訂購

您不需要僅為維持參與資格，而每月維持產品自動訂購。

無強制每月業務訂閱

您不需要僅為維持業務中心，而支付每月業務訂閱費。

無每月活躍銷售門檻

您不需要僅為維持獎酬制度中的活躍資格，而保持特定顧客人數或預定的每月銷售額。

職級無須每月重新達標

職級業績採累計制。符合資格的業績一旦計入晉升進度，便不會每月歸零。終身職級可逐步累積，取得後不會失去。

不過，某些職級參與全球分紅池時，可能另有年度維持條件。

符合資格的未配對業績可結轉保留

符合資格但尚未配對的團隊業績，可結轉保留供日後配對。

當已配對業績所產生的獎金達到適用的每日上限時，另有相關規則；本指南後文會加以說明。

每 24 小時計算獎金

OlyLife 每 24 小時結算一個每日業務週期並計算獎金，讓會員能按日掌握業務活動。

先成為顧客，是否經營由您選擇

每個人都是先透過購買 OlyLife 產品成為顧客。購買產品也能取得業務中心的使用權，但是否參與業務經營由個人選擇。

顧客可以單純享用產品。若選擇向他人分享 OlyLife，獎酬制度則提供透過產品分享、團隊發展、組織成長及領導工作獲取報酬的途徑。

1. 認識 OlyLife 獎酬制度

OlyLife 獎酬制度旨在獎勵建立顧客組織與領導團隊過程中的不同階段。簡單來說，它獎勵以下活動：

- 親自分享產品
- 建立左右兩側均衡的業績
- 拓展組織
- 培育領導人才
- 透過您的安置位置獲得相應獎金
- 晉升職級

主要有以下六種獲取報酬的方式：

1. 個人業績獎金 (Performance Bonus)

獎勵您親自推薦的顧客所進行的合資格產品購買。

2. 層級獎金 (Tier Bonus)

當雙軌組織開啟新層級時，獎勵符合資格的左右位置配對。

3. 團隊業績獎金 (Group Sales Bonus)

獎勵組織內符合資格且已配對的銷售業績。

4. 輔導獎金 (Coaching Bonus)

獎勵您在親自推薦的組織中，培育能創造業績的領導人才。

5. 互助獎金 (Team Bonus)

讓您依據安置組織中直接位於您上方的上線所產生的獎金總額，獲取相應報酬。

6. 全球分紅池 (Global Pool)

讓符合資格的領導者依其職級，參與公司整體的分紅池。

2. 產品購買資格與產品業績量

OlyLife 目前採用四個主要的產品購買資格等級：

產品購買等級	購買金額	產品業績量
P2	\$500	375 PV
P3	\$1,000	750 PV
P4	\$2,000	1,500 PV
P5	\$6,000	4,500 PV

什麼是 PV？

PV 是 Product Volume 的縮寫，本指南稱為「產品業績量」。

符合資格的產品購買，其購買金額的 75% 會換算為 PV。

例如：\$1,000 購買金額 $\times$ 75% = 750 PV。

PV 用於計算多項獎金，也會計入職級晉升業績，因此十分重要。所有符合資格的產品購買都會產生可計入職級業績的 PV，包括：

- 首次產品購買
- 層級獎金位置的購買
- 符合資格的後續加購
- 符合資格的升級

3. 認識您的組織

獎酬制度中使用兩種不同的組織關係。了解兩者的差異，有助於理解各項獎金。

雙軌安置組織樹 (Binary Placement Tree)

雙軌安置組織樹呈現整個組織的安置結構，包括：

- 您安排的安置位置
- 您的左側與右側團隊
- 您上方會員所安排的安置位置
- 您的安置上線關係鏈
- 雙軌組織中所有安置在您下方的人

雙軌安置組織樹與以下獎金有關：

- 層級獎金
- 團隊業績獎金
- 互助獎金

推薦關係組織樹 (Sponsor Tree)

推薦關係組織樹依照親自推薦加入的關係建立。若您親自推薦某人加入，您就是他的直接推薦人；若他再推薦另一人加入，該人便屬於您推薦關係組織樹中的下一代。

推薦關係組織樹主要用於計算 輔導獎金。

唯一的初始安置規則

只有一項強制性的初始安置規則：您親自推薦加入的第一個人，必須安置在您的左側。

完成第一次安置後，您可自行選擇組織的建立方式。您不必將親自推薦的第二位顧客安置在右側。

不過，將下一位顧客安置在右側，常被用作建立第一組左右配對的簡單策略。

4. 個人業績獎金 (Performance Bonus)

一筆產品銷售的獎金計算



獎金總額的 20% → \$22.50 復購產品點數

P90 Plus 說明範例。須符合所有適用資格條件。

當您親自推薦的顧客進行符合資格的產品購買時，您可獲得個人業績獎金。

計算公式

個人業績獎金 = 產品業績量的 10%

例如，某筆合資格購買產生 750 PV：

$750 \text{ PV} \times 10\% = \$75$ 個人業績獎金總額 (Gross Performance Bonus)

P90 Plus 範例

假設您親自推薦的顧客以 \$1,500 購買一台 P90 Plus。依 75% 的 PV 換算方式：

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

個人業績獎金： $1,125 \text{ PV} \times 10\% = \$112.50$ 獎金總額。

OlyLife 會將全部獎金總額 (Total Bonus) 的 20% 分配為復購產品點數 (Repurchase Product Points)。
本例中：

$\$112.50 \times 20\% = \$22.50$ 復購產品點數*

剩餘現金為 \$90。因此，本例的 P90 Plus 個人業績獎金為：

$\$90 \text{ 現金} + \$22.50 \text{ 復購產品點數}$

OlyLife 會員後台的獎金明細表 (Bonus Statement) 會同時顯示計算所得的獎金，以及分配復購產品點數後的金額。

*關於復購產品點數的運作方式、購買力及使用範圍，請參閱第 11 節「產品與復購制度」。

顧客關係會持續

您親自推薦的顧客會持續與您保持推薦關係。當該顧客日後進行符合資格的加購或升級時，您仍可能獲得適用的個人業績獎金。

因此，顧客關係不一定會在首次購買後結束。

5. 層級獎金 (Tier Bonus)

三組層級獎金位置



每個新雙軌層級中，第一組符合資格的左右購買配對。

當雙軌安置組織樹開啟新層級時，層級獎金會獎勵左右兩側的均衡發展。透過「層級獎金位置」的概念，最容易理解這項獎金。

什麼是層級獎金位置 (Tier Bonus Position) ？

層級獎金位置，是指開啟雙軌組織每個新層級時，符合資格的左右位置配對。

層級獎金位置 #1

左側第一個符合資格的位置，加上右側第一個符合資格的位置，形成您的第一組層級獎金位置。

層級獎金位置 #2

隨著組織向下延伸，開啟雙軌第 2 層的下一組合資格左右位置，便成為層級獎金位置 #2。

層級獎金位置 #3

接著開啟雙軌第 3 層的下一組合資格配對，便成為層級獎金位置 #3。

此過程可依您的產品購買資格，繼續延伸至組織更深的層級。

層級獎金的計算深度

您的產品購買資格決定可參與層級獎金的組織深度。

P2

P2 提供入門的獎酬參與資格，可參與的層級獎金深度為 10 層。

P3、P4 與 P5

P3 及以上等級可享有無限組織深度的層級獎金參與資格，但仍須符合適用的獎酬制度規則。

層級獎金公式

層級獎金 = 已配對 PV 的 50%

配對時以左右兩側中較小的一側為準。例如：左側 1,125 PV，右側 750 PV，系統可配對 750 PV。

較大一側剩餘的 375 PV 會保留，等待另一側日後產生符合資格的層級獎金位置業績，再進行配對。

P90 Plus 層級獎金範例

假設您親自推薦兩位顧客，各購買一台 P90 Plus，一位安置在左側，另一位安置在右側。

每台 P90 Plus 產生 1,125 PV，可配對的 PV 為 1,125 PV。

層級獎金總額： $1,125 \times 50\% = \$562.50$ 。

其中 20% 分配為復購產品點數： $\$112.50$ 。

剩餘的層級獎金現金為 $\$450$ 。

如果兩位顧客均由您親自推薦，則：

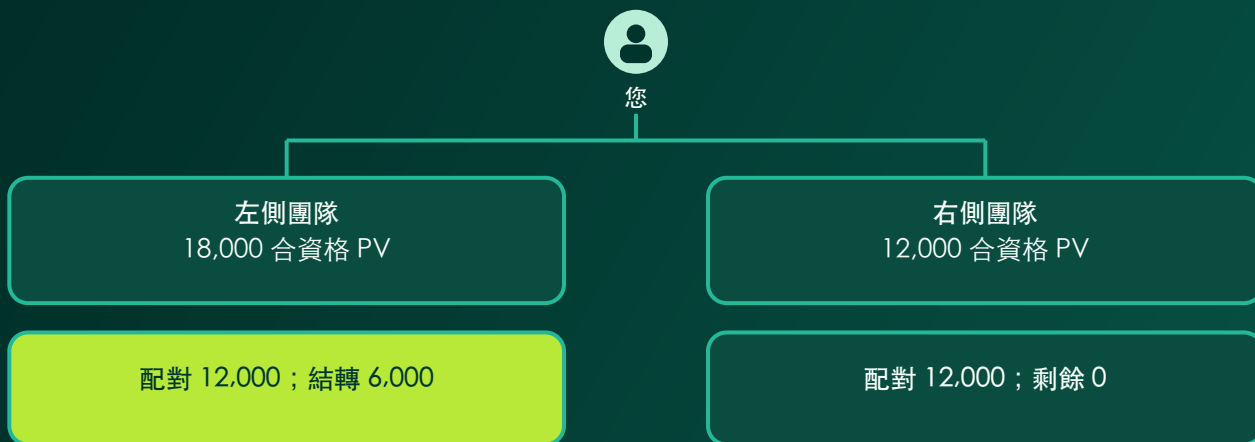
- 第一筆個人業績獎金： $\$90$ 現金
- 第二筆個人業績獎金： $\$90$ 現金
- 層級獎金： $\$450$ 現金

本例現金合計： $\$630$ 。

此範例僅供說明，並假設所有適用資格條件均已符合。

6. 團隊業績獎金 (Group Sales Bonus)

業績配對與結轉保留



P5 範例：12,000 PV × 13% = \$1,560 獎金總額

\$1,248 現金 + \$312 復購產品點數

僅計合資格且非層級獎金位置的業績。未配對的 6,000 PV 留在左側。

假設當日上限尚有足夠額度；P5 每日獎金總額上限為 \$7,000。

此獎金獎勵您左右團隊所產生的合資格組織產品業績量。與層級獎金不同，團隊業績獎金是根據組織持續產生的銷售活動計算。

團隊業績如何配對

符合資格的團隊業績會在組織左右兩側累積。系統比較左側合資格業績與右側合資格業績，以較小一側決定目前可配對的業績量。

例如：左側團隊有 18,000 PV，右側團隊有 12,000 PV，可配對 12,000 PV，左側尚有 6,000 PV 未配對。

這 6,000 PV 會持續結轉保留，直到另一側產生合資格業績。

能配對的先配對，尚未配對的結轉保留。

團隊業績獎金比例

產品購買資格	團隊業績獎金比例	每日獎金總額上限
P2	10%	\$500
P3	11%	\$1,000
P4	12%	\$2,000
P5	13%	\$7,000

適用的 20% 復購產品點數分配，是從會員的全部獎金總額中提撥。

以團隊業績獎金達到每日總額上限 \$7,000 為例：20% 分配為復購產品點數 = \$1,400，剩餘現金為 \$5,600。

達到每日上限後會如何？

一旦達到適用的每日團隊業績獎金上限，同一每日計酬週期內，額外已配對的業績會被清除（flushed）。會員不會獲得超出每日上限的額外團隊業績獎金。

不過，尚未配對的業績會繼續結轉保留。

例如，某會員已達到每日上限，而較大一側仍有 20,000 PV 尚未配對，這 20,000 PV 仍會繼續結轉，因為它尚未完成配對。

請區分：

- 達到上限後，額外已配對的業績 → 清除
- 尚未配對的業績 → 結轉保留

團隊業績獎金從哪一層開始？

團隊業績獎金從雙軌第 4 層開始。

雙軌前 3 層與層級獎金結構相關。第 1 至第 3 層中，即使不是層級獎金位置的銷售，也不會產生團隊業績獎金。

此外，任何被指定為層級獎金位置的購買，均不會產生團隊業績獎金所用的業績。即使該層級獎金位置出現在組織更深處，此規則仍然適用。

團隊業績獎金來自不是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被計入：

- 層級獎金位置業績
- 團隊業績獎金業績

7. 輔導獎金 (Coaching Bonus)

沿著親自推薦的關係計算



您



Danny



Jessica

您獲得的輔導獎金

第 1 代 | 團隊業績獎金總額 \$3,000
您獲得 10% = \$300 輔導獎金總額

第 2 代 | 團隊業績獎金總額 \$3,000
您獲得 5% = \$150 輔導獎金總額

您推薦 Danny，Danny 推薦 Jessica。須符合適用資格條件。

輔導獎金獎勵您在親自推薦的組織中培育領導人才。它依照推薦關係組織樹計算，而非雙軌安置組織樹。

輔導獎金如何計算

計算基礎是您親自推薦的組織內所賺取的團隊業績獎金總額（Gross Group Sales Bonus），即尚未分配復購產品點數前的金額。

- 第 1 代：10%
- 第 2 至第 6 代：每代 5%

輔導獎金沒有上限。

輔導獎金範例

假設您親自推薦 Danny，他就是您的第 1 代。若 Danny 產生 \$3,000 團隊業績獎金總額，您的輔導獎金為：10% = \$300。

接著，假設 Danny 親自推薦 Jessica，她就是您的第 2 代。若 Jessica 產生 \$3,000 團隊業績獎金總額，您的輔導獎金為：5% = \$150。

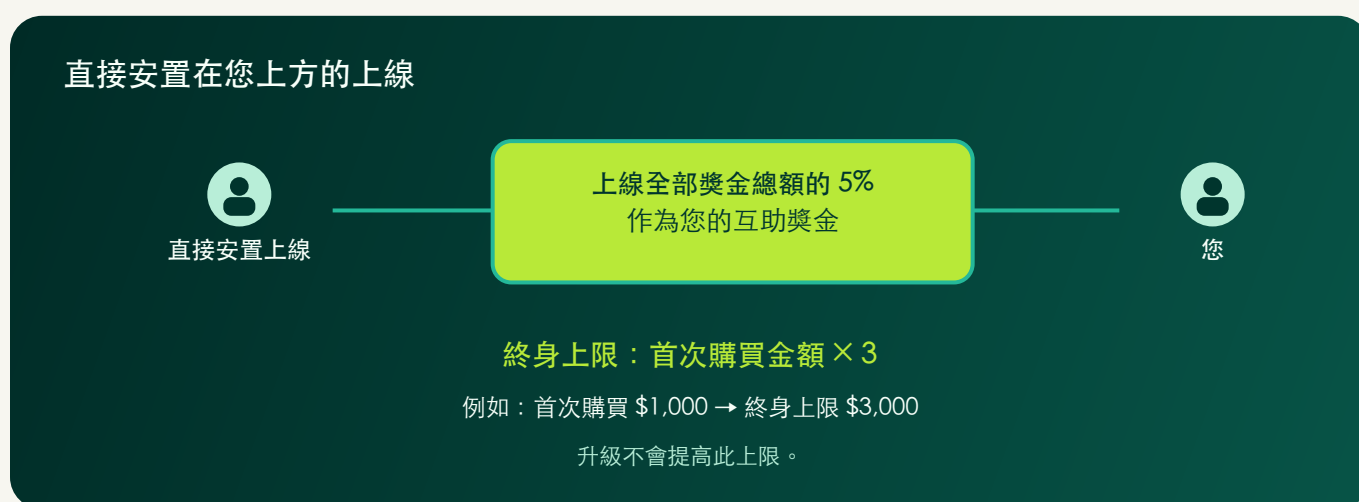
推薦關係組織樹會持續依照「誰親自推薦誰」建立，不採代數壓縮（compression）。

輔導獎金資格

產品購買資格	親自推薦人數	可參與的輔導獎金代數
P3	1	第 1 代
P4	3	第 1 至第 3 代
P5	5	第 1 至第 6 代

符合適用條件後，即可取得相應代數的參與資格，無須持續每月重新達標。

8. 互助獎金 (Team Bonus)



這項獎金與其他獎金不同，因為它與雙軌安置組織樹中，直接安置在您正上方的人有關。

互助獎金如何計算

互助獎金 = 直接安置上線所賺取的全部獎金總額的 5%

若您的直接安置上線賺取獎金，您可能獲得適用的 5% 互助獎金，但須受您個人的終身互助獎金上限所限制。

若您的直接安置上線沒有賺取任何獎金，您也不會因此產生互助獎金。

互助獎金與安置位置緊接在您上方之人的表現直接相關。

全部獎金總額包含什麼？

就互助獎金而言，全部獎金總額（Total Bonus）目前包含：

- 個人業績獎金
- 層級獎金
- 團隊業績獎金
- 輔導獎金
- 互助獎金
- 全球分紅池

由於互助獎金本身也計入全部獎金總額，因此這項獎金可沿安置組織逐層產生連動效果。

終身互助獎金上限

終身互助獎金上限 = 首次產品購買金額 × 3

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

例如，若您首次產品購買金額為 \$1,000，終身互助獎金上限就是 \$3,000。當您累計領取達到全部 \$3,000 上限後，您的互助獎金將永久停止。

升級不會提高互助獎金上限

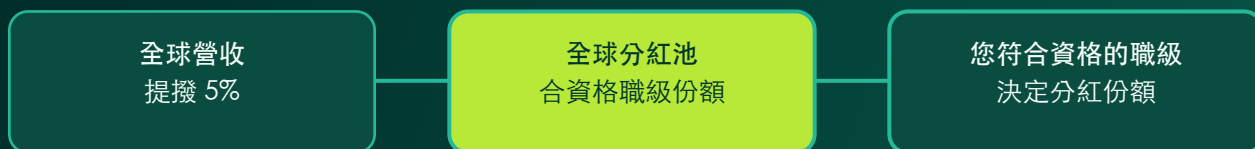
若您首次購買 P3，金額為 \$1,000，終身互助獎金上限為 \$3,000。

即使您日後升級至 P4，金額為 \$2,000，此上限也不會提高至 \$6,000，仍維持 \$3,000。

互助獎金是一般升級規則中的主要例外。

9. 全球分紅池 (Global Pool)

從全球營收到職級分紅份額



M1 範例：左右每側 10,000 PV → 1 份

每份並非固定金額；須符合職級與維持條件。

OlyLife 將公司全球營收的 5% 提撥至全球分紅池。符合資格的領導者，依照已達成的職級獲得分紅份額。

全球分紅池職級條件

職級	左右每側所需 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

「左右每側所需 PV」表示左側與右側必須各自達標。

例如，M1 必須達到左側 10,000 PV，以及右側 10,000 PV，才符合取得 1 份全球分紅池份額的條件。

年度維持條件

第一年沒有年度維持要求。從第二年起：

職級	年度維持條件
M1	新增 1 位親自推薦的顧客／會員
M2	新增 2 位親自推薦的顧客／會員
M3	新增 3 位親自推薦的顧客／會員
M4	較小一側新增 100,000 PV
M5	較小一側新增 200,000 PV
M6	較小一側新增 500,000 PV
M7	較小一側新增 1,000,000 PV

M1 至 M3 的親自推薦顧客或會員，必須是該年度新增的人員。既有的親自推薦顧客，不計入該年度的新增要求。

全球分紅池時程

適用的年度全球分紅池維持條件與職級要求，必須在 11 月底前完成。

若會員在 11 月截止日前達成更高職級，該較高職級可用於當年度全球分紅池的份額等級。

例如，若會員在 10 月達成 M4，即符合當年度全球分紅池適用的 M4 份額等級。若在 11 月截止日後才達成 M4，較高職級所對應的權益則適用於下一年度的資格期間。

全球分紅池預計在次年第 1 季（Q1）發放，通常於 1 月支付，但不保證一定在 1 月發放。

本指南未涵蓋公司用來決定每份全球分紅池份額實際金額的詳細公式。

10. 職級與升級

職級採終身累計制

一旦達成某職級，該終身職級不會失去。職級晉升依據累計的合資格 PV。

所有符合資格的产品購買都會計入職級業績，包括：

- 首次購買
- 層級獎金位置的購買
- 符合資格的後續加購
- 符合資格的升級

提升產品購買資格

會員可隨時升級，沒有時間限制。升級時，只須支付從目前等級提升至較高產品購買等級所需的適用差額。

例如：

- P2 → P3
- P3 → P4
- P4 → P5

升級後的資格會立即生效。

升級可開啟哪些資格？

升級可能提供更高的獎勵參與資格，包括：

- 更高的團隊業績獎金比例
- 更高的每日團隊業績獎金上限
- 更多輔導獎金代數
- 其他適用的獎勵參與資格

為取得這些獎金資格而升級，沒有時間限制。

主要例外是互助獎金：升級不會提高其終身上限。

升級業績如何計入？

當會員升級時：

- 升級會產生 PV
- PV 會向上計入組織業績
- 推薦人可能獲得適用的個人業績獎金
- 升級可能成為層級獎金位置
- 符合資格的升級 PV 可計入團隊業績獎金業績
- 升級業績可計入組織職級業績

11. 產品與復購制度

OlyLife 有兩套不同的點數制度：購物點數（Shopping Points）及復購產品點數（Repurchase Product Points）。

購物點數（Shopping Points）

購買符合資格的 OlyLife 產品時，會產生購物點數，購買人與推薦人可各自獲得相同數量的點數。

例如，一筆 P3、\$1,000 的購買，會讓購買人獲得 375 購物點數，推薦人也獲得 375 購物點數。

購物點數數量

產品購買等級	購買人獲得	推薦人獲得
P2	187.5	187.5
P3	375	375
P4	750	750
P5	2,250	2,250

推薦人無須具備額外資格，即可獲得相應的購物點數。

購物點數不會到期，且不可轉讓。可用於符合資格的服飾、品牌周邊、商品及表揚相關物品，也能支持 OlyLife 體系中的團隊文化與表揚活動。

復購產品點數（Repurchase Product Points）

復購產品點數來自您全部獎金總額的 20%。

每 1 復購產品點數提供 \$1 的購買力。

復購產品點數不會到期、不可轉讓、不可兌現，且只能用於符合資格的 OlyLife 會員專屬產品。

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

使用復購產品點數進行的購買，不會產生獎金。

12. 獎金結算、提領與發放

每日獎金計算

OlyLife 的每日獎金週期以新加坡時間為準。

每日業務業績於新加坡時間 晚上 11:59 (11:59 PM) 結算。前一天賺取的獎金，約於翌日新加坡時間 上午 10:00 (10:00 AM) 顯示於 OlyLife 會員後台。

獎金明細表會顯示計算資訊，包括計算所得的獎金總額，以及適用的現金／點數分配。

獎金提領

目前每月有 2 次提領週期。提領申請必須在適用截止時間之前提交：新加坡時間 每月 15 日晚上 11:59，以及每月底晚上 11:59。

若錯過適用截止時間，須等候下一個發放週期。提領核准後，款項可能需要最多 7 個工作天到帳。

發放方式

發放方式可能因市場而異。在支援的成熟市場，會員可用當地貨幣收取獎金；新興市場則可能提供 USDT 或 USDC，透過 Ethereum、Tron 等支援的區塊鏈網路發放。實際可用方式依各市場而定。

13. 常見問題

升級與資格

我可以日後提升產品購買等級嗎？ 可以。您可隨時支付目前等級與較高等級之間的適用差額，提升產品購買資格，沒有升級時間限制。

新資格何時生效？ 升級後的資格會立即生效。

升級會提高團隊業績獎金的參與資格嗎？ 會。升級可開啟適用的較高團隊業績獎金比例及每日上限。

升級可以開啟更多輔導獎金代數嗎？ 可以。符合適用的產品購買資格與親自推薦人數要求後，即可取得額外代數的資格。

升級會提高互助獎金的終身上限嗎？ 不會。此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量嗎？ 會。升級購買會產生 PV，並計入組織業績。

我升級時，推薦人會獲得個人業績獎金嗎？ 符合資格的升級，可能為推薦人產生適用的個人業績獎金。

升級可以成為層級獎金位置嗎？ 可以。符合資格的升級可能成為層級獎金位置。

升級業績可以計入團隊業績獎金嗎？ 可以，但該業績須符合其他適用條件，且未被用作層級獎金位置。

層級獎金與團隊業績獎金

層級獎金位置的左右 PV 不同時，會如何處理？ 系統以較小一側配對。例如，左側 1,125 PV、右側 750 PV，可配對 750 PV，左側剩餘 375 PV 留待日後配對。

層級獎金位置也會產生團隊業績獎金業績嗎？ 不會。任何用作層級獎金位置的購買或業績，都不計入團隊業績獎金業績。

團隊業績獎金從哪一層開始？從雙軌第 4 層開始。

第 4 層之前的團隊業績如何處理？前 3 層的銷售不會產生團隊業績獎金。層級獎金位置無論位於任何深度，都不計入團隊業績獎金業績。

尚未配對的團隊業績會如何處理？符合資格的未配對業績會結轉保留，直到另一側產生相應的合資格業績。

達到每日團隊業績獎金上限後會如何？同一計酬週期內，達到上限後額外產生的已配對業績會被清除；仍未配對的業績則繼續結轉保留。

輔導獎金、互助獎金與安置

輔導獎金有上限嗎？沒有，目前輔導獎金沒有上限。

輔導獎金以團隊業績獎金總額，還是分配點數後的淨額計算？以團隊業績獎金總額計算。

輔導獎金代數需要每月重新達標嗎？不需要。取得適用代數的資格後，該資格會持續保留。

輔導獎金有代數壓縮嗎？沒有。代數完全依照推薦關係組織樹計算。您親自推薦的人是第 1 代；他親自推薦的人是第 2 代，依此類推。

互助獎金所指的全部獎金總額包含什麼？包含個人業績獎金、層級獎金、團隊業績獎金、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組織逐層產生嗎？可以。由於互助獎金本身也計入全部獎金總額，它可沿符合資格的直接安置位置逐層產生連動效果。

達到互助獎金終身上限後會如何？您的互助獎金會永久停止。

唯一強制性的安置規則是什麼？您親自推薦加入的第一個人必須安置在左側，之後的安置可彈性安排。

親自推薦的第二位顧客必須放在右側嗎？不必。將第二位顧客放在右側，是建立第一組配對的策略，並非強制規則。

職級與點數

職級會重置嗎？不會。職級業績採累計制；達成終身職級後，該職級不會失去。

層級獎金位置的購買會計入職級 PV 嗎？會。它所排除的僅是團隊業績獎金業績。

購物點數會到期或可以轉讓嗎？不會到期，也不可轉讓。

推薦人需要額外資格才能獲得購物點數嗎？不需要。推薦人可從符合資格的購買中，獲得相應的同額購物點數。

復購產品點數會到期、可以轉讓或兌現嗎？不會到期、不可轉讓，也不可兌現。

1 復購產品點數值多少？每點提供 \$1 的購買力，可用於符合資格的會員專屬產品。

點數可以購買 P90+、P90 或 Vitality Wand 嗎？不可以。復購產品點數不可用於 OlyLife 的一般零售產品。

使用復購產品點數購買會產生獎金嗎？不會。

獎金時程

OlyLife 每日何時結算？新加坡時間晚上 11:59 (11:59 PM) 。

前一天的獎金何時會顯示於後台？約於翌日新加坡時間上午 10:00 (10:00 AM) 。

多久可以申請一次提領？每月有 2 次獎金提領週期。

提領截止時間是何時？須在新加坡時間每月 15 日晚上 11:59，以及每月底晚上 11:59 之前提交。

錯過提領截止時間怎麼辦？必須等候下一個發放週期。

提領核准後，多久會收到款項？可能需要最多 7 個工作天。

獎金如何發放？可用方式取決於市場。成熟市場可能支援當地貨幣發放；新興市場可能支援以 USDT 或 USDC，透過支援的 Ethereum 或 Tron 網路發放。

14. 記住制度的簡單方法

您不必在開始之前就記住每一項獎金。最簡單的起步策略是：

1. 將第一位顧客安置在左側。
2. 在右側建立下一個符合資格的位置。
3. 建立第一組層級獎金配對。
4. 協助他人理解如何採取相同做法。

當這個過程在組織中持續複製，其他獎酬類別也可能逐漸與您相關。

從簡單開始。建立配對。教導他人重複實踐。持續複製，共同成長。

最後教育用途聲明

本文件是 OlyNation 會員獨立編寫的教育資源，並非 OlyLife 公司官方文件，旨在以淺顯易懂的方式解釋獎酬制度。

如需完整且最新的規則，請務必參閱 OlyLife 官方獎酬制度、政策、條款及揭露資訊。

如需更多 OlyNation 教育資源與獎酬制度培訓，請瀏覽 OlyNation.team。