

Prilog 1 Lyconet marketing ugovora
za nezavisne Lyconet Marketere
Verzija: 01/2021

LYCONET

COMPENSATION PLAN



 Lyconet

1. Uopšteno

Lyconet Marketing Agency Limited, sa sjedištem u Ujedinjenom Kraljevstvu, 3rd Floor, 40 Bank Street, London E14 5NR, zajedno sa svojim društvima iz koncerna (u daljnjem tekstu: Lyconet) upravlja međunarodnom Marketing Agency kojoj je cilj da optimalno podrži nezavisne preduzetnike u izgradnji uspješnog poslovanja.

Lyconet saraduje sa društvom myWorld International Limited, sa sjedištem u Ujedinjenom Kraljevstvu, 3rd Floor, 40 Bank Street, London E14 5NR, koje vodi Benefit Program. Kupci koji učestvuju u Benefit Programu pri kupovini proizvoda, usluga, putovanja itd. kod myWorld grupacije i/ili partnerskih firmi ostvaruju pogodnosti kao što su npr. Cashback i Shopping Points.

Kako bi efikasno plasirao pogodnosti Benefit Programa, myWorld International Limited saraduje s Lyconet-om, a Lyconet saraduje sa samostalnim poduzetnicima - tzv. Lyconet Marketeri (Marketer). Oni pridobivaju nove kupce i partnerske firme za Benefit Program i promovišu ili posreduju proizvodima i uslugama iz ovog programa. Kod toga ih Lyconet podržava s osnovnim znanjem i iskustvom i oni za svoje posredovanje dobivaju pogodnosti na temelju obavljenih kupovina odnosno narudžbi (prometi iz Benefit Programa nastali iz posredovanja).

Dodatno, Marketer može pridobiti nove Marketere, koji također mogu uključivati nove kupce, partnerske firme kao i nove Marketere te promovisati odnosno preporučivati proizvode i usluge iz Benefit Programa.

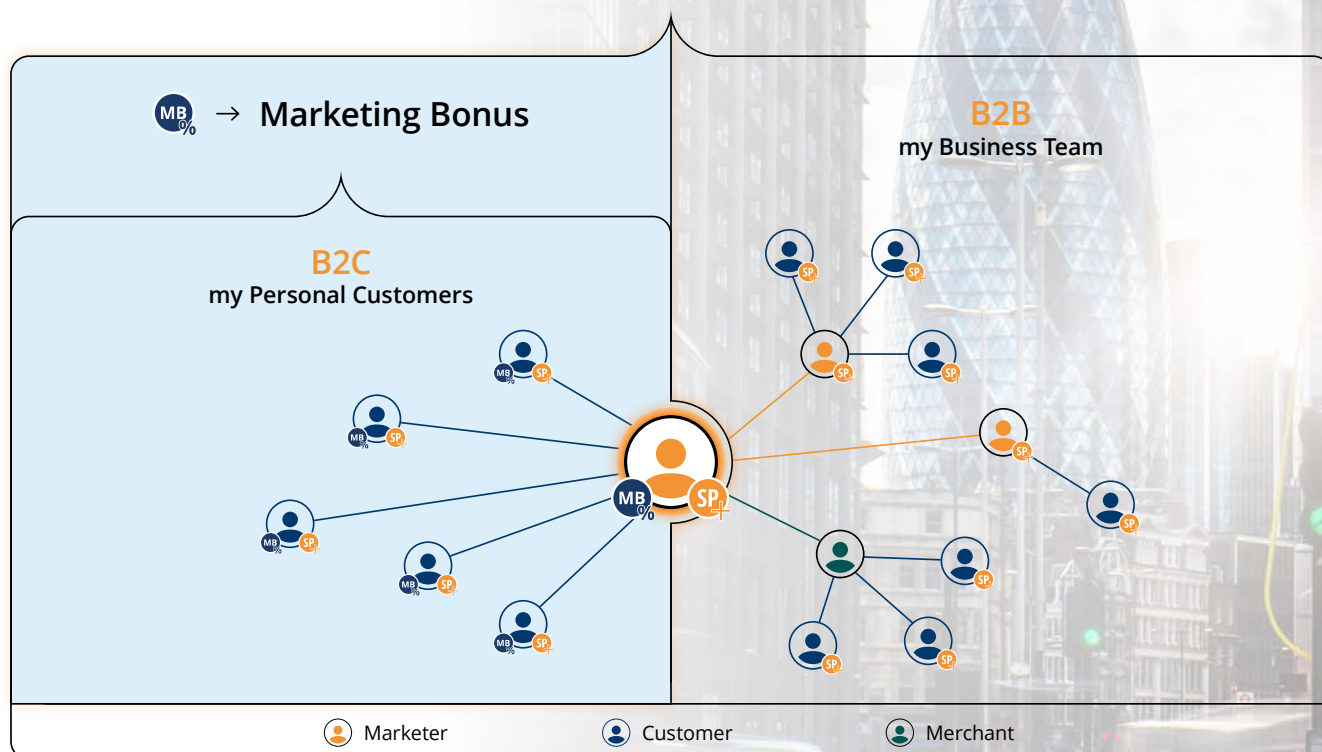
2. Poslovanje jednog Marketera

Osvajajući nove kupce, partnerske firme i Marketere, Marketer gradi svoju tzv. "organizaciju".

my Business

Organization
Structure

SP₊ → Career Commission & Career Bonus



Personal Customers:

Personal Customers (lični kupci) jednog Marketera su svi registrovani članovi Benefit Programa unutar njegove organizacije do sljedećeg Marketera koji nisu sklopili Lyconet marketing ugovor i stoga nisu Marketeri.

Business Team:

Business Team jednog Marketera uključuje sve Marketere i partnerske firme (Merchant) u njegovoj organizaciji.

Marketerova organizacija sastoji se od svih Marketera, partnerskih firmi ili kupaca koji su dodijeljeni Marketeru, kao i njihove daljnje preporuke.

Marketer za svoje posredničke aktivnosti u svojoj organizaciji, također ostvaruje pogodnosti na osnovu izvršenih kupovina ili narudžbi.

3. Izračun pogodnosti za poslovanje Marketera

Lyconet svojim Marketerima stavlja na raspolaganje više mogućnosti za ostvarivanje pogodnosti za njihove aktivnosti. One su detaljnije objašnjeni u sljedećim stavkama.

Obračun za isplatu pogodnosti se vrši unutar produkcijskih mjeseci. Produkcijski mjeseci za dotičnu godinu objavljuju se unaprijed i dostupni su nakon prijave u području za preuzimanje (download) na www.lyconet.com pod stavkom "Production Dates". Jedan produkcijski mjesec se sastoji od 4 odnosno 5 produkcijskih sedmica koje uvijek traju od srijede do utorka.

4. Pogodnosti na osnovu kupovnog volumena / Marketing Bonus

Svaki Marketer dobiva pogodnosti na osnovu kupovnog volumena njegovih (ličnih) kupaca:

Kao naknadu za svoje marketinške i posredničke aktivnosti, Marketer profitira od svih kupovina i narudžbi njegovih kupaca kod myWorld-a i partnerskih firmi. Za ove kupovine i narudžbe, on dobiva jednom po produkcijskom mjesecu Marketing Bonus. Marketing Bonus u pravilu iznosi do 1% od kupovnog volumena kupca. Međutim, za određene proizvode može se primijeniti i fiksni Marketing Bonus.

Ukoliko je i sam Marketer član Benefit Programa, dodatno ostvaruje do 1% Marketing Bonusa za vlastite kupovine i narudžbe u okviru Benefit Programa.

5. Pogodnosti na osnovu Shopping Point+ volumena / Career Bonus & Career Commission

Svaki Marketer dobija pogodnosti na osnovu kupovnog volumena cijele njegove organizacije:

Čim se u okviru Marketerove organizacije, pri kupovini iz Benefit Programa, generišu Shopping Points oni se Marketeru vrednuju u obliku Shopping Points+ (SP+). Dodatno Marketer dobiva SP+ za određene proizvode ili usluge izvan Benefit Programa koje je on sam kupio odnosno naručio ili koje su kupili odnosno naručili Marketeri iz njegove organizacije.

Na osnovu količine SP+ koji se generišu u Marketerovoj organizaciji po produkcijskom mjesecu, Marketer može da dostigne određeni karijerni nivo (Career Level).



S postizanjem određenog karijernog nivoa (Career Level) Maketeru se mogu dodijeliti sljedeće mjesečne pogodnosti:

1. Career Bonus
2. Career Commission

Visina Career Bonusa kao i faktor koji se koristi za obračun Career Commission, zavisi od karijernog nivoa (Career Level) Marketera.

Kada Marketer prvi put dostigne neki karijerni nivo (Career Level), pored toga dobiva status Premium Marketera. Taj status ostaje važeći dokle god je važeći i Lyconet marketing ugovor Marketera, čak i ukoliko se Marketer više ne nalazi u nekom od karijernih nivoa (Career Level).

5.1. Postizanje karijernog nivoa (Career Level)

Da bi postigao određeni karijerni nivo (Career Level) Marketer mora **istovremeno** ispuniti sljedeće uslove:

Uslov 1:

Tokom jednog produkcijskog mjeseca, Marketer mora zajedno sa svojim organizacijom generisati potrebni volumen SP+ za dotični karijerni nivo (Career Level) kao što je prikazano u tabeli ispod. Pri tome se vrednuju svi SP+ generisani u odgovarajućem produkcijskom mjesecu.

Uslov 2:

Unutar Marketerove organizacije, zajedno od svih linija*, mora se generisati minimalna količina SP+ prikazana u tabeli ispod. Pri tome SP+ moraju poticati iz minimalno 3 linije, a za svaku liniju će se vrednovati maksimalna količina SP+ prikazana u tabeli ispod. SP+ nastali od kupovina i narudžbi koje je izvršio sam Marketer (lični SP+) ne vrednuju se za Uslov 2.

Uslov 1	
Career Level	SP+ ukupni volumen
1	600
2	1.600
3	6.000
4	20.000
5	50.000
6	200.000
7	500.000
8	1.250.000

Uslov 2			
Minimalna količina SP+ iz svih linija	Maksimalna količina vrednovanih SP+ po liniji		
	Linija 1	Linija 2	Linija 3
300	100	100	100
900	300	300	300
3.000	1.000	1.000	1.000
9.000	3.000	3.000	3.000
30.000	10.000	10.000	10.000
90.000	30.000	30.000	30.000
300.000	100.000	100.000	100.000
900.000	300.000	300.000	300.000

* Jednu liniju u Marketerovoj organizaciji formira svaki direktno preporučeni Marketer i njegova organizacija.

Bonus linije

Pored linija koje proizilaze iz Marketerove organizacije, svaki Marketer raspolaže sa 3 odvojene bonus linije. Na te 3 bonus linije podjednako se raspoređuju npr. svi SP+ generisani kroz kupovine i narudžbe kupaca Marketera. Daljnji SP+, koji su također podjednako podijeljeni između ovih Bonus linija, prikazani su odvojeno. Maksimalna količina SP+ po liniji prikazana u tabeli, ne odnosi se na 3 bonus linije.

Primer 1:

Marketer želi ostvariti Career Level 2. Marketer i njegova organizacija generisali su ukupno 1.630 SP+ u tekućem produkcijskom mjesecu. Oni se raspoređuju na sljedeći način:

SP+ ukupni volumen (Uslov 1)

Bonus linija 1	Bonus linija 2	Bonus linija 3	Linija 1	Linija 2	Linija 3	Linija 4	Linija 5	Dalje Linije	Lični SP+	Ukupno (generisano/potrebno)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1.630/1.600	✓

Marketer je ostvario potreban ukupni volumen SP+ i time ispunjava prvi uslov za Career Level 2.

Vrednovani SP+ (Uslov 2)

Bonus linija 1	Bonus linija 2	Bonus linija 3	Linija 1	Linija 2	Linija 3	Linija 4	Linija 5	Dalje Linije	Lični SP+	Ukupno (generisano/potrebno)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1.000/900	✓

Potrebna minimalna količina SP+ generisana je u Marketerovim linijama. Marketer stoga također ispunjava i drugi uslov i na taj način dostiže Career Level 2.

Primer 2:

Marketer želi ostvariti Career Level 3. Marketer i njegova organizacija generisali su ukupno 6.800 SP+ u tekućem produkcijskom mjesecu. Oni se raspoređuju na sljedeći način:

SP+ ukupni volumen (Uslov 1)

Bonus linija 1	Bonus linija 2	Bonus linija 3	Linija 1	Linija 2	Linija 3	Linija 4	Linija 5	Dalje Linije	Lični SP+	Ukupno (generisano/potrebno)	
210	210	210	3.700	2.000	150	100	20	0	200	6.800/6.000	✓

Marketer je generisao potreban ukupni volumen SP+ i time ispunjava prvi uslov za Career Level 3.

Vrednovani SP+ (Uslov 2)

Bonus linija 1	Bonus linija 2	Bonus linija 3	Linija 1	Linija 2	Linija 3	Linija 4	Linija 5	Dalje Linije	Lični SP+	Ukupno (generisano/potrebno)	
210	210	210	1.000	1.000	150	100	20	0	0	2.900/3.000	✗

Marketer ne ispunjava drugi uslov i time ne postiže Career Level 3. Kako bi ispunio i uslov 2, mora se u njegovim linijama zajedno generisati još dodatnih 100 SP+ (s izuzetkom linije 1 i linije 2 u kojima je već ostvarena dopuštena maksimalna količina vrednovanih SP+).

Primer 3:

Marketer želi ostvariti Career Level 2. Marketer i njegova organizacija generisali su kroz svoje bonus linije, lične kupovine i narudžbe ukupno 1.600 SP+ u tekućem produkcijskom mjesecu. Oni se raspoređuju na sljedeći način:

SP+ ukupni volumen (Uslov 1)

Bonus linija 1	Bonus linija 2	Bonus linija 3	Linija 1	Linija 2	Linija 3	Linija 4	Linija 5	Dalje Linije	Lični SP+	Ukupno (generisano/potrebno)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1.600/1.600	✓

Marketer je ostvario potreban ukupni volumen SP+ i time ispunjava prvi uslov za Career Level 2.

Vrednovani SP+ (Uslov 2)

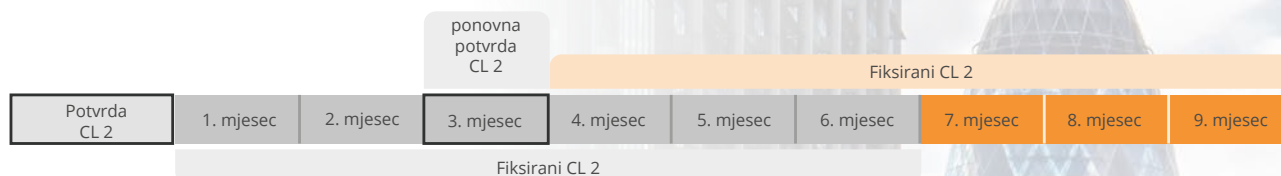
Bonus linija 1	Bonus linija 2	Bonus linija 3	Linija 1	Linija 2	Linija 3	Linija 4	Linija 5	Dalje Linije	Lični SP+	Ukupno (generisano/potrebno)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1.500/900	✓

Potrebna minimalna količina SP+ generisana je u Marketerovim Bonus linijama. Marketer stoga također ispunjava i drugi uslov i na taj način dostiže Career Level 2.

Potvrda i fiksiranje karijernog nivoa (Career Level)

Postigne li Marketer u jednom produkcijskom mjesecu količinu SP+ potrebnu za postizanje određenog karijernog nivoa (Career Level), taj karijerni nivo (Career Level) smatrat će se potvrđenim.

Ukoliko Marketer potvrdi karijerni nivo (Career Level), isti je u sljedećih 6 produkcijskih mjeseci fiksiran. Ukoliko Marketer unutar tih 6 mjeseci ne potvrdi fiksirani karijerni nivo (Career Level), niži karijerni nivo (Career Level) se smatra fiksnim za daljnjih 6 mjeseci.



5.2. Career Bonus

U svakom produkcijskom mjesecu **u kom Marketer potvrdi jedan karijerni nivo (Career Level)**, ima pravo na Career Bonus za odgovarajući karijerni nivo (Career Level). Visina Career Bonusa nalazi se u tabeli ispod.

Career Bonus prema karijernom nivou (Career Level)								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Bonus	BAM 100	BAM 400	BAM 1.000	BAM 2.400	BAM 6.000	BAM 16.000	BAM 40.000	BAM 100.000

5.3. Career Commission

U svakom produkcijskom mjesecu **u kojem je Marketer potvrdio ili fiksirao jedan karijerni nivo (Career Level)**, ima pravo na Career Commission za određeni karijerni nivo (Career Level). Obračunsku osnovu čine svi SP+ iz organizacije Marketera iz njegovih vlastitih kupovina odnosno narudžbi. Visina Career Commission po SP+ može se vidjeti u tabeli u nastavku.

Career Commission prema karijernom nivou (Career Level)								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Commission po SP+	0,05 BAM	0,065 BAM	0,075 BAM	0,085 BAM	0,095 BAM	0,105 BAM	0,115 BAM	0,125 BAM

SP+ iz vlastitih kupovina odnosno narudžbi, koje je izvršio sam Marketer, njegovi kupci, svi Marketeri bez karijernog nivoa (Career Level) u njegovoj organizaciji kao i njihovi kupci množe se s punim faktorom dotičnog potvrđenog odnosno fiksiranog karijernog nivoa (Career Commission pomnožen s brojem SP+).

SP+ iz kupovina odnosno narudžbi Marketera iz jedne direktne linije koji se nalaze u određenom karijernom nivou (potvrđenom ili fiksiranom), kao i iz njihove organizacije množe se s umanjenim faktorom (razlika između dva karijerna nivoa). U tom slučaju faktor nižeg karijerno nivoa (Career Level) oduzima se od faktora višeg karijernog nivoa (Career Level).

Primjer:

Marketer je potvrdio Career Level 6. Jedan od njegovih Marketera je u istom produkcijskom mjesecu potvrdio Career Level 4. SP+ iz ove direktne linije se Marketeru s Career Level-om 6 isplaćuju samo u iznosu od 0,02 BAM po SP+. Ovih 0,02 BAM predstavljaju razliku između Career Commission ostvarenog za Career Level 6 i Career Commission za Career Level 4 njegovog Marketera.

6. Isplata pogodnosti

Sve pogodnosti na koje Marketer ima pravo, akumulirat će se i prenijeti na bankovni račun Marketera i to čim se postigne minimalni iznos od **100 BAM** i ako Marketer ima najmanje **5 aktivnih kupaca***. Datum isplate pogodnosti za dotični produkcijski mjesec može se videti nakon prijave na www.lyconet.com u području za preuzimanje pod "Production Dates".

Ukoliko Lyconet ponudi Marketeru druge alternative za isplatu njegovih pogodnosti, pored prenosa na njegov bankovni račun, one će biti prikazane na www.lyconet.com i Marketer može odabrati željenu opciju u svom ličnom profilu.

* Aktivni kupci Marketera su svi registrovani članovi Benefit Programa unutar njegove organizacije do sljedećeg Marketera, koji nisu sklopili Lyconet marketing ugovor i samim time nisu Marketeri i koji su dodatno generisali kupovni volumen od 20,00 BAM kod myWorld-a i/ili partnerske firme. Direktno preporučeni Marketeri kao i direktno preporučene partnerske firme, koji su ujedno članovi Benefit Programa, također se računaju kao aktivni kupci ukoliko su generisali kupovni volumen od 20,00 BAM kod myWorld-a i/ili partnerske firme.