

Приложение 1 към Lyconet Marketing
споразумение за независими Lyconet Marketers
Версия: 01/2021

LYCONET

COMPENSATION PLAN



1. Общо

Lyconet Marketing Agency Limited със седалище 3-ти етаж, 40 Bank Street, Лондон E14 5NR, Великобритания, заедно със своите дъщерни дружества (и двете наричани по-долу Lyconet), управлява международна Marketing Agency. Неговата задача е да подпомага оптимално независимите предприемачи в изграждането на успешен бизнес.

Lyconet си сътрудничи с myWorld International Limited със седалище 3-ти етаж, 40 Bank Street, Лондон E14 5NR, Великобритания, който управлява Benefit Program. Клиентите, които участват в Benefit Program, получават предимства като Cashback и Shopping Points при закупуване на стоки, услуги, пътувания и др. от myWorld Group и/или нейните Търговски партньори.

За да предлага ефективно предимствата на Benefit Program, myWorld International Limited си сътрудничи с Lyconet и Lyconet използва независими предприемачи - така наречените Lyconet Marketers (Marketer). Те придобиват нови клиенти и търговски партньори за Benefit Program и разпространяват или посредничат на продуктите и услугите от тази програма. Те се поддържат от Lyconet с добре обосновано ноу-хау и получават печалба за своите маркетингови и посреднически дейности въз основа на направените покупки и/или поръчки (посреднически продажби от Benefit Program).

В допълнение, Marketer може да придобие нови Marketers, които от своя страна да придобиват клиенти, търговски партньори и нови Marketers и да разпространяват и посредничат за продукти и услуги от Benefit Program.

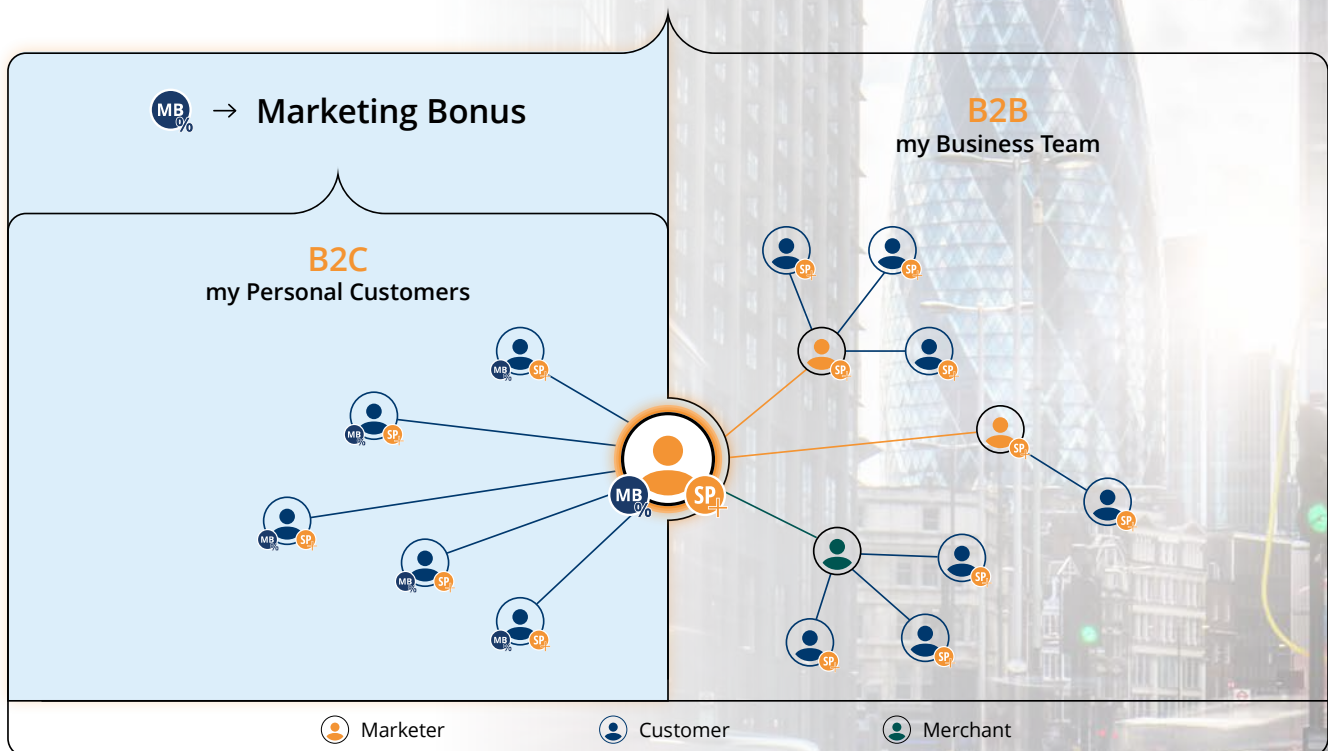
2. Бизнесът на Marketer

Чрез придобиването на нови клиенти, търговски партньори и Marketers, Marketer изгражда своята така наречена "Организация".

my Business

Organization Structure

SP₊ → Career Commission & Career Bonus



Personal Customers:

Клиентите на Marketer (лични) са членове на Benefit Program в рамките на организацията на Marketer (до следващия Marketer), които не са подписали Lyconet Marketing споразумение и следователно не са самите те Marketers.

Business Team:

Бизнес екипът на Marketer включва всички Marketers и търговски партньори (Търговец) в рамките на неговата организация.

Организацията на Marketer се състои от всички Marketers, търговски партньори или клиенти, които могат да бъдат приписани на него, както и техните препоръки.

За маркетинговите и посредническите дейности на Marketers в неговата организация, Marketer получава и бонификации въз основа на направените покупки и/или поръчки.

3. Изчисляване на бонификациите за работа като Marketer

Lyconet предоставя на своите Marketers няколко възможности за получаване на приходи от тяхната дейност. Те са обяснени по-подробно в следващите раздели.

Изчисляването на бонификациите се извършва в съответния производствен месец. Производствените месеци се определят ежегодно предварително и могат да се видят в Downloads в "Производствени дати", след като влезете с потребителски данни на www.lyconet.com. Производственият месец се състои от 4 или 5 производствени седмици, които са винаги от сряда до вторник.

4. Приходи въз основа на покупателния обем/ маркетингов бонус

Всеки Marketer получава приходи, които се основават на обема на покупките на техните (лични) клиенти:

Като компенсация за своите маркетингови и посреднически дейности, Marketer печели от всички покупки и поръчки, които клиентите му правят в myWorld и лоялни търговци. За тези покупки и поръчки той получава маркетингов бонус веднъж на производствен месец. Този маркетингов бонус обикновено възлиза на до 1% от обема на покупката на клиента. За определени продукти обаче може да се прилага и определен маркетинг бонус.

Ако самият Marketer е член на Benefit Program, той също ще получи до 1% маркетингов бонус за собствените си покупки и поръчки, направени в рамките на Benefit Program.

5. Приходи въз основа на Shopping Point+ обем / Career Bonus и Career Commission

Всеки Marketer получава приходи, които се основават на общия обем на покупките на цялата му организация:

Веднага щом се генерират Shopping Points за покупка от Benefit Program в рамките на организацията на Marketer, те се начисляват на Marketer под формата на Shopping Points+ (SP+). Освен това Marketer получава SP+ за определени продукти или услуги извън Benefit Program, които самият той или Marketers в неговата организация са закупили или поръчали.

Въз основа на броя на SP +, генерирани в организацията на Marketer за производствен месец, Marketer може да достигне ниво на кариера.



Marketer-ът ще получи следните месечни бонификации, когато достигне Career Level:

1. Career Bonus
2. Career Commission

Career Level, достигнат от Marketer, формира базата за изчисление за Career Commission, както и за Career Bonus.

Освен това Marketer получава статут на Premium Marketer, когато достигне ниво на кариера за първи път. Този статут е фиксиран за периода на продължителност на Lyconet Marketing споразумението, дори и Marketer вече да не се намира в Career Level.

5.1. Достигане на Career Level

За да достигне определен Career Level, Marketer-ът трябва да отговаря и на следните **две** изисквания:

Изискване 1:

Заедно с неговата организация Marketer-ът трябва да генерира общия брой SP+ (както е посочено в следващата таблица), необходими за всеки съответен Career Level в рамките на даден производствен месец. Всички генерирани SP+ в рамките на производствения месец ще бъдат отчетени.

Изискване 2

Заедно всички линии* в организацията на Marketer трябва да генерират минималния брой SP+, както е показано в таблицата по-долу. SP+ трябва да произлизат от поне три различни линии и само максималният брой на SP+ от всяка линия ще бъде начислен, както е посочено в таблицата по-долу. SP+, произтичащи от собствените покупки и поръчки на Marketer (лични SP+), няма да бъдат отчетени за изискване 2.

Изискване 1	
Career Level	Общ брой на SP+
1	600
2	1 600
3	6 000
4	20 000
5	50 000
6	200 000
7	500 000
8	1 250 000

Изискване 2			
Минимален брой SP+ от всички линии	Максимален брой SP+, начислени на линия		
	Линия 1	Линия 2	Линия 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

* Линия в рамките на организацията на Marketer се формира от всеки директно препоръчан Marketer и неговата организация.

Bonus Lines

В допълнение към линиите, които са резултат от Организацията на Marketer, всеки Marketer има 3 отделни Bonus Lines. Всички SP+, генерирани чрез покупки и поръчки, направени от клиентите на Marketer, са равномерно разпределени между тези 3 Bonus Lines. Допълнителните SP+, които също ще бъдат разделени по равно между тези Bonus Lines, ще бъдат показани отделно. Максималният брой SP+, отчетен на линия (както е показано в таблицата), не се отнася за 3-те Bonus Lines.

Пример 1:

Marketer в момента е в Career Level 1 и желае да достигне Career Level 2. В този производствен месец той и неговата организация са генерирали общо 1 630 SP+. Те се разпределят по следния начин:

Общ брой SP + (Изискване 1)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Линия 1	Линия 2	Линия 3	Линия 4	Линия 5	Допълнителни линии	Лични SP+	Общо (генерирани/необходими)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1 630/1 600	✓

Marketer-ът е генерирал необходимия общ брой SP+, като по този начин отговаря на първото изискване за Career Level 2.

Начислени SP+ (Изискване 2)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Линия 1	Линия 2	Линия 3	Линия 4	Линия 5	Допълнителни линии	Лични SP+	Общо (генерирани/необходими)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1 000/900	✓

Необходимият минимален брой SP+ е генериран в линиите на Marketer. Следователно Marketer е изпълнил и второто изискване и по този начин достига Career Level 2.

Пример 2:

Marketer в момента е в Career Level 2 и желае да достигне Career Level 3. В текущия производствен месец той и неговата организация са генерирали общо 6 800 SP+. Те се разпределят по следния начин:

Общ брой SP+ (Изискване 1)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Линия 1	Линия 2	Линия 3	Линия 4	Линия 5	Допълнителни линии	Лични SP+	Общо (генерирани/необходими)	
210	210	210	3 700	2 000	150	100	20	0	200	6 800/6 000	✓

Marketer-ът е генерирал необходимия общ брой SP+, като по този начин отговаря на първото изискване за Career Level 3.

Начислени SP+ (Изискване 2)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Линия 1	Линия 2	Линия 3	Линия 4	Линия 5	Допълнителни линии	Лични SP+	Общо (генерирани/необходими)	
210	210	210	1 000	1 000	150	100	20	0	0	2 900/3 000	X

Marketer-ът не изпълнява второто изискване и по този начин не достига ниво 3 на кариерата. За да отговори на второто изискване, неговите Линии трябва да генерират още 100 SP+ (с изключение на Линия 1 и 2, където максималният брой отчетени SP+ вече е достигнат).

Пример 3:

Понастоящем Marketer е на ниво 1 в кариерата и иска да достигне ниво 2 на кариерата. През текущия производствен месец той е генерирал общо 1 600 SP+ чрез своите Bonus Lines, както и личните си покупки и поръчки. Те се разпределят, както следва:

Общ брой SP+ (Изискване 1)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Линия 1	Линия 2	Линия 3	Линия 4	Линия 5	Допълнителни линии	Лични SP+	Общо (генерирани/необходими)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1 600/1 600	✓

Marketer-ът е генерирал необходимия общ брой SP+, като по този начин отговаря на първото изискване за Career Level 2.

Начислени SP+ (Изискване 2)

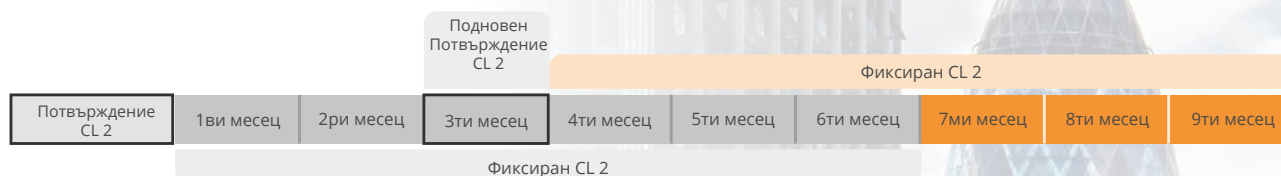
Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Линия 1	Линия 2	Линия 3	Линия 4	Линия 5	Допълнителни линии	Лични SP+	Общо (генерирани/необходими)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1 500/900	✓

Необходимият минимален брой SP+ е генериран в Bonus Lines на Marketer. Следователно Marketer-ът е изпълнил и второто изискване и така достига ниво 2 на кариерата.

Потвърждаване и фиксиране на Career Level

Ако Marketer-ът е генерирал необходимия брой SP+ за конкретен Career Level в рамките на производствен месец, то Career Level се потвърждава автоматично.

Ако Marketer-ът потвърди Career Level, то той се счита за фиксиран за следващите 6 производствени месеца. Ако Marketer-ът не потвърди Career Level отново в рамките на тези 6 месеца, по-долният Career Level е фиксиран за още 6 производствени месеца.



5.2. Career Bonus

За всеки производствен месец, в който **Marketer потвърждава ниво на кариера**, той има право на Career Bonus за съответното ниво на кариера. Стойността на Career Bonus може да бъде намерена в таблицата по-долу.

Career Bonus на Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Bonus	BGN 100	BGN 400	BGN 1 000	BGN 2 400	BGN 6 000	BGN 16 000	BGN 40 000	BGN 100 000

5.3. Career Commission

За всеки производствен месец, **в който Marketer потвърди или фиксира ниво на кариера**, той има право на Career Commission за съответното ниво на кариера. Това изчисление се основава на всички SP+ в организацията на Marketer, както и SP+ от личните му покупки и/или поръчки. Стойността на Career Commission на SP+ можете да намерите в таблицата по-долу.

Career Commission за Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Commission на SP+	BGN 0.05	BGN 0.065	BGN 0.075	BGN 0.085	BGN 0.095	BGN 0.105	BGN 0.115	BGN 0.125

SP+ от покупки и/или поръчки, направени от Marketer-а, клиентите на Marketer-а и всички Marketer-и в неговата организация без Career Level, както и от техните клиенти, се умножават по коефициента, приложим за Career Level, потвърден или фиксиран от Marketer-а (Career Commission умножена по броя на SP+).

SP+ от покупките и/или поръчките направени от Marketer-и от една директна линия, които са потвърдили или фиксирали Career Level, както и от тяхната организация, се умножават по намален коефициент (разлика между две нива на кариера). Коефициентът за по-ниския Career Level ще бъде изваден от коефициента за по-високия Career Level.

Пример:

Marketer-ът е потвърдил Career Level 6. Един от препоръчаните му Marketer-и е потвърдил Career Level 4 в същия производствен месец. SP+ от тази директна линия ще бъдат оценявани само за Marketer с Career Level 6 в размер на а 0.02 BGN на SP+. Тези BGN 0.02 са разликата в Career Commission за Career Level 6, която е достигната и Career Commission за Career Level 4 на неговия Marketer.

6. Изплащане на бонификации

Бонификациите, на които Marketer има право, ще бъдат натрупани и преведени по банковата сметка, посочена от Marketer, след като Marketer-ът достигне минимална стойност от **BGN 100** и има най-малко **5 активни клиенти*** към даден момент. Датата на изплащане на бонификациите за съответния производствен месец може да се види в Download Area в "Производствени дати" след влизане с потребителски данни на www.lyconet.com.

Ако Lyconet предложи на Marketer-а допълнителни алтернативни методи за получаване на бонификациите му (в допълнение към превод по банковата му сметка), те ще бъдат показани на www.lyconet.com. В този случай Marketer-ът може да избере желаната опция в личния си профил.

*Активен клиент е член на Benefit Program в рамките на организацията на Marketer до следващия Marketer, който не е подписал Lyconet Marketing споразумение и следователно самият той/тя не е Marketer и който е направил покупки за поне BGN 20 при myWorld и/или Търговски партньор. Директно препоръчаните Marketers, както и директно препоръчаните Търговски партньори (които също са членове на Benefit Program) се считат за активни клиенти, ако са направили покупки за поне BGN 20 при Търговски партньори.