

Anexo 1 do Acordo Lyconet Marketing
para Lyconet Marketers Independentes
Versão: 01/2021

LYCONET

PLANO DE COMPENSAÇÃO



1. Informações gerais

Lyconet Marketing Agency Limited com sede em 3rd Floor, 40 Bank Street, Londres E14 5NR, Reino Unido, juntamente com suas empresas subsidiárias (ambas doravante denominadas Lyconet), opera uma Marketing Agency internacional. Sua tarefa é apoiar da melhor forma empreendedores independentes na construção de um negócio de sucesso.

A Lyconet coopera com a myWorld International Limited com escritório registrado em 3rd Floor, 40 Bank Street, Londres E14 5NR, Reino Unido, que opera um Benefit Program. Os clientes que participam do Benefit Program recebem benefits como Cashback e Shopping Points ao comprar mercadorias, serviços, viagens, etc. do Grupo myWorld e / ou de suas Empresas Parceiras.

A fim de comercializar os benefits do Benefit Program de forma eficiente, myWorld International Limited colabora com a Lyconet e a Lyconet usa empreendedores independentes - os chamados Lyconet Marketers (Marketer). Estes adquirem novos clientes e Empresas Parceiras para o Benefit Program e distribuem ou medeiam os produtos e serviços deste programa. Eles são apoiados pela Lyconet com um know-how bem fundamentado e recebem ganhos por suas atividades de marketing e mediação com base nas compras e / ou pedidos realizados (vendas mediadas do Benefit Program).

Além disso, um Marketer pode adquirir novos Marketers, que por sua vez adquirem clientes, Empresas Parceiras e novos Marketers e distribuem e medeiam produtos e serviços do Benefit Program.

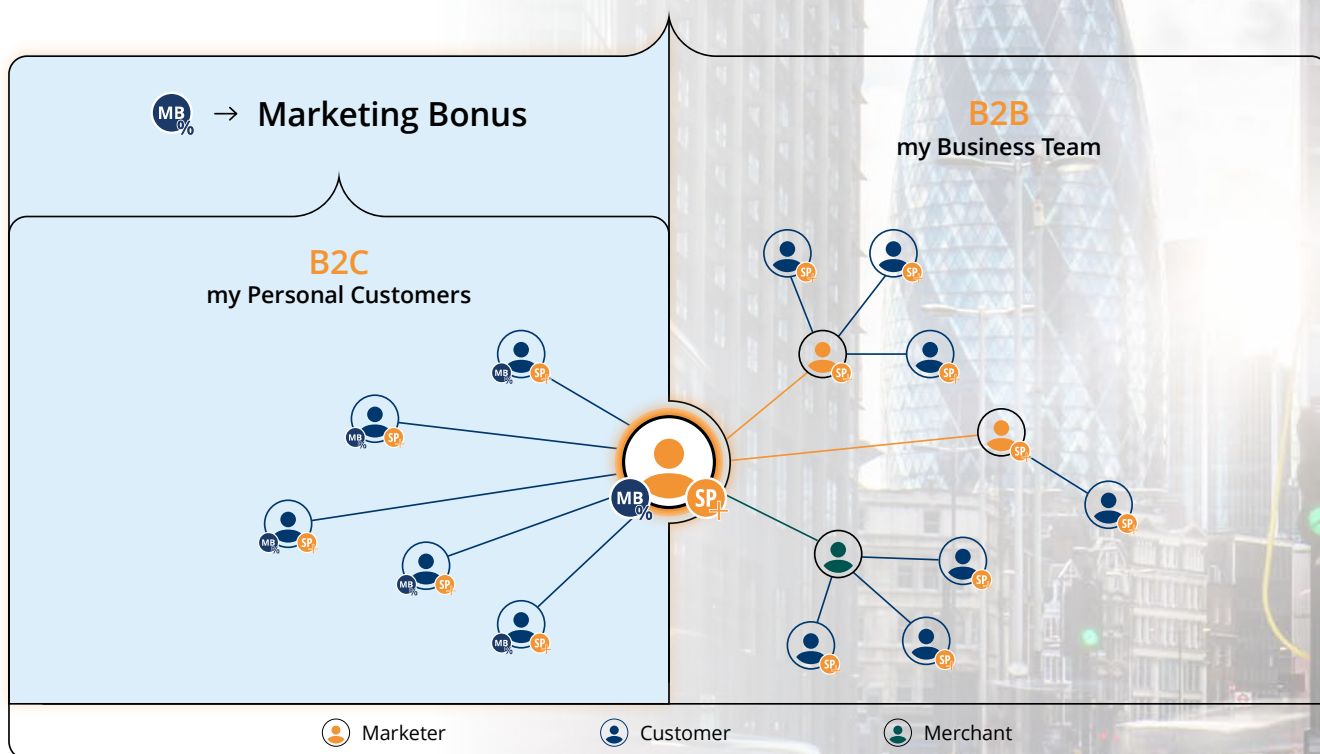
2. O Negócio de um Marketer

Através da aquisição de novos clientes, Empresas Parceiras e Marketers, um Marketer constrói sua chamada “**Organização**”.

my Business

Organization Structure

SP → Career Commission & Career Bonus



Personal Customers:

Os clientes (pessoais) de um Marketer são Afiliados do Benefit Program dentro da Organização do Marketer (até o próximo Marketer), que não assinaram um Acordo Lyconet Marketing e, portanto, não são os próprios Marketers.

Business Team:

O Time de Negócios de um Marketer inclui todos os Marketers e Empresas Parceiras (Empresas) de sua Organização.

A Organização de um Marketer consiste em todos os Marketers, Empresas Parceiras ou clientes que podem ser atribuídos a ele, bem como suas indicações.

Para as atividades de marketing e de mediação dos Marketers em sua Organização, o Marketer também recebe ganhos com base nas compras e / ou pedidos realizados.

3. Cálculo das compensações pela atuação como Marketer

A Lyconet oferece aos seus Marketers várias opções de recebimento de compensações por suas atividades. Elas são explicadas com mais detalhes nas seções a seguir.

As compensações são calculadas durante cada respectivo Mês de Produção. Os Meses de Produção são definidos anualmente com antecedência e podem ser visualizados na área de download em “Dados de produção” após o login em www.lyconet.com. Um Mês de Produção consiste em 4 ou 5 Semanas de Produção, que sempre acontecem de quarta a terça-feira.

4. Compensações com base no volume de compras / Bônus de Marketing

Cada Marketer recebe compensações com base no volume de compras de seus clientes (pessoais):

Como compensação por suas atividades de marketing e mediação, um Marketer se beneficia de todas as compras e pedidos que seus clientes fazem na myWorld e nas Empresas Parceiras. Por essas compras e pedidos, ele recebe um Bônus de Marketing uma vez por Mês de Produção. Esse Bônus de Marketing pode chegar a até 1% do volume de compras do cliente. Para certos produtos designados, no entanto, um Bônus de Marketing pré-estabelecido também pode ser aplicado.

Se o Marketer for um Afiliado do Benefit Program, ele também receberá até 1% de Bônus de Marketing por suas próprias compras e pedidos feitos dentro do Benefit Program.

5. Compensações baseadas no volume de Shopping Point+ / Bônus de Carreira & Prêmio de Carreira

Cada Marketer recebe compensações com base no volume de compras de toda a sua Organização:

Assim que os Shopping Points são gerados para uma compra do Benefit Program dentro da Organização do Marketer, eles são creditados ao Marketer na forma de Shopping Points+ (SP+). Além disso, o Marketer recebe SP+ para produtos ou serviços designados fora do Benefit Program que ele próprio ou os Marketers em sua Organização compraram ou solicitaram.

Com base no número de SP+ gerados na Organização do Marketer por Mês de Produção, o Marketer pode atingir um Nível de Carreira.



O Marketer receberá os seguintes ganhos mensais ao atingir um Nível de Carreira:

1. Bônus de Carreira
2. Prêmio de Carreira

O Nível de Carreira alcançado pelo Marketer constitui a base de cálculo para o Prêmio de Carreira, bem como para o Bônus de Carreira.

Além disso, o Marketer recebe o status de Premium Marketer quando atinge um Nível de Carreira pela primeira vez. Este status é fixo para a duração do Acordo Lyconet Marketing, mesmo se o Marketer não estiver mais em um Nível de Carreira.

5.1. Atingindo um Nível de Carreira

Para atingir um determinado Nível de Carreira, o Marketer deve atender a **ambos** os requisitos a seguir.

Requisito 1:

Junto com sua Organização, o Marketer deve gerar o número total de SP+ necessários (conforme demonstrado na tabela a seguir) para o Nível de Carreira específico no Mês de Produção determinado. Todos os SP+ gerados no Mês de Produção serão contados.

Requisito 2:

Juntas, todas as Linhas* dentro da Organização do Marketer devem gerar o número mínimo de SP+, conforme mostrado na tabela abaixo. O SP+ deve ser originado de pelo menos 3 Linhas e somente o número máximo de SP+ mostrado na tabela abaixo será contado para cada Linha. SP+ resultante das próprias compras e pedidos do Marketer (SP+ pessoal) não será contado para o requisito 2.

Requisito 1	
Nível de Carreira	Volume total de 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

Requisito 2			
Número mínimo de SP+ de todas as linhas	Número máximo de SP+ contado por linha		
	Linha 1	Linha 2	Linha 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

* Uma Linha dentro da Organização de um Marketer é formada por cada Marketer recomendado diretamente e sua Organização.

Linha Bônus

Além das Linhas que resultam da Organização do Marketer, cada Marketer tem 3 Linhas Bônus separadas. Todo SP+ gerado por meio de compras e pedidos feitos pelos clientes do Marketer são distribuídos uniformemente por essas 3 Linhas Bônus. SP+ adicionais, que também serão divididos igualmente entre essas Linhas Bônus, serão exibidos separadamente.

O número máximo de SP+ contado por Linha (conforme mostrado na tabela) não se aplica às 3 Linhas Bônus.

Exemplo 1:

Um Marketer está atualmente no Nível de Carreira 1 e deseja atingir o Nível de Carreira 2. No Mês de Produção atual, ele e sua Organização geraram um total de 1.630 SP+. Eles são distribuídos da seguinte forma:

Volume total de SP+ (Requisito 1)

Linha Bônus 1	Linha Bônus 2	Linha Bônus 3	Linha 1	Linha 2	Linha 3	Linha 4	Linha 5	Linhas Adicionais	SP+ Pessoais	Total (gerado/requerido)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1.630/1.600	✓

O Marketer gerou o número total necessário de SP+ e, portanto, atende ao primeiro requisito para o Nível de Carreira 2.

SP+ Considerados (Requisito 2)

Linha Bônus 1	Linha Bônus 2	Linha Bônus 3	Linha 1	Linha 2	Linha 3	Linha 4	Linha 5	Linhas Adicionais	SP+ Pessoais	Total (gerado/requerido)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1.000/900	✓

O número mínimo exigido de SP+ foi gerado nas linhas do Marketer. O Marketer, portanto, também atendeu ao segundo requisito e, assim, atingiu o Nível de Carreira 2.

Exemplo 2:

Um Marketer está atualmente no Nível de Carreira 2 e deseja atingir o Nível de Carreira 3. No Mês de Produção atual, ele e sua Organização geraram um total de 6.800 SP +. Eles são distribuídos da seguinte forma:

Volume total de SP+ (Requisito 1)

Linha Bônus 1	Linha Bônus 2	Linha Bônus 3	Linha 1	Linha 2	Linha 3	Linha 4	Linha 5	Linhas Adicionais	SP+ Pessoais	Total (gerado/requerido)	
210	210	210	3.700	2.000	150	100	20	0	200	6.800/6.000	✓

O Marketer gerou o número total necessário de SP + e, portanto, atende ao primeiro requisito para Nível de Carreira 3.

SP+ Considerados (Requisito 2)

Linha Bônus 1	Linha Bônus 2	Linha Bônus 3	Linha 1	Linha 2	Linha 3	Linha 4	Linha 5	Linhas Adicionais	SP+ Pessoais	Total (gerado/requerido)	
210	210	210	1.000	1.000	150	100	20	0	0	2.900/3.000	X

O Marketer não cumpre o segundo requisito e, portanto, não atinge o Nível de Carreira 3. Para atender ao segundo requisito, suas Linhas precisam gerar mais 100 SP + (com exceção da Linha 1 e 2, onde o número máximo de SP + contados já foi alcançado).

Exemplo 3:

Um Marketer está atualmente no Nível de Carreira 1 e deseja atingir o Nível de Carreira 2. No Mês de Produção atual, ele gerou um total de 1.600 SP + por meio de suas Linhas Bônus, bem como de suas compras e pedidos pessoais. Eles são distribuídos da seguinte forma:

Volume total de SP+ (Requisito 1)

Linha Bônus 1	Linha Bônus 2	Linha Bônus 3	Linha 1	Linha 2	Linha 3	Linha 4	Linha 5	Linhas Adicionais	SP+ Pessoais	Total (gerado/requerido)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1.600/1.600	✓

O Marketer gerou o número total necessário de SP + e, portanto, atende ao primeiro requisito para o Nível de Carreira 2.

SP+ Considerados (Requisito 2)

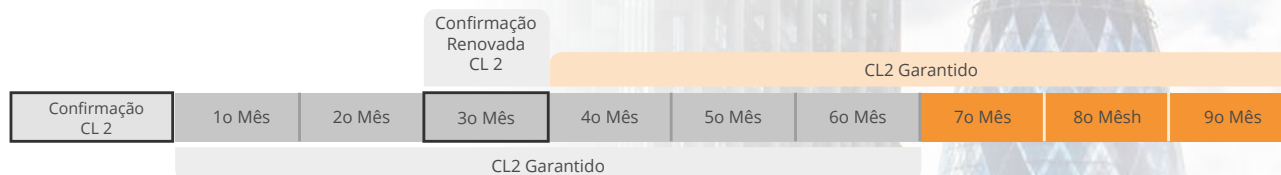
Linha Bônus 1	Linha Bônus 2	Linha Bônus 3	Linha 1	Linha 2	Linha 3	Linha 4	Linha 5	Linhas Adicionais	SP+ Pessoais	Total (gerado/requerido)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1.500/900	✓

O número mínimo exigido de SP+ foi gerado nas Linhas Bônus do Marketer. O Marketer, portanto, também atendeu ao segundo requisito e, assim, atingiu o Nível de Carreira 2.

Confirmando e garantindo um Nível de Carreira

Se um Marketer gerou o número necessário de SP+ para um Nível de Carreira específico em um Mês de Produção, o Nível de Carreira é automaticamente confirmado.

Se um Marketer confirmar um Nível de Carreira, ele será posteriormente garantido pelos próximos 6 Meses de Produção. Caso o Marketer não confirme o Nível de Carreira novamente dentro desses 6 Meses de Produção, o Nível de Carreira abaixo é garantido por mais 6 meses de produção.



5.2. Bônus de Carreira

Para cada Mês de Produção em **que o Marketer confirma um Nível de Carreira**, ele tem direito a um Bônus de Carreira para o Nível de Carreira correspondente. O valor do Bônus de Carreira pode ser encontrado na tabela abaixo.

Career Bonus per Career Level								
Nível de Carreira	1	2	3	4	5	6	7	8
Bônus de Carreira	BRL 225	BRL 900	BRL 2.250	BRL 5.400	BRL 13.500	BRL 36.000	BRL 90.000	BRL 225.000

5.3. Prêmio de Carreira

Para cada Mês de Produção em que o Marketer confirma ou garante um Nível de Carreira, ele tem direito a um Prêmio de Carreira para o Nível de Carreira correspondente. O cálculo para isso é baseado em todos os SP + dentro da Organização do Marketer, bem como o SP+ de suas compras e / ou pedidos pessoais. O valor do Prêmio de Carreira por SP+ pode ser encontrado na tabela abaixo.

Prêmio de Carreira por Nível de Carreira								
Nível de Carreira	1	2	3	4	5	6	7	8
Prêmio de Carreira por SP+	BRL 0,1125	BRL 0,14625	BRL 0,16875	BRL 0,19125	BRL 0,21375	BRL 0,23625	BRL 0,25875	BRL 0,28125

SP+ das compras e / ou pedidos feitos pelo Marketer, os clientes do Marketer e todos os Marketers dentro de sua Organização sem um Nível de Carreira, bem como seus clientes, são multiplicados pelo fator total aplicável para o Nível de Carreira confirmado ou garantido pelo Marketer (Prêmio de Carreira multiplicado pelo número de SP+).

SP+ das compras e / ou pedidos dos Marketers de uma Linha direta que confirmaram ou garantiram um Nível de Carreira, bem como de sua Organização, são multiplicados por um fator reduzido (diferença entre dois Níveis de Carreira). O fator do Nível de Carreira mais baixo é subtraído do fator do Nível de Carreira mais alto.

Exemplo:

Um Marketer confirmou o Nível de Carreira 6. Um de seus Marketers recomendados confirmou o Nível de Carreira 4 no mesmo Mês de Produção. Os SP+ desta Linha direta somente serão remunerados ao Marketer com Nível de Carreira 6 no valor de R\$ 0,045 por SP+. Esses R\$ 0,045 são a diferença entre o Prêmio de Carreira para o Nível de Carreira 6 que ele atingiu e o Prêmio de Carreira para o Nível de Carreira 4 de seu Marketer.

6. Pagamento das compensações

As compensações aos quais o Marketer tem direito serão acumulados e transferidos para a conta bancária especificada pelo Marketer assim que o Marketer atingir o valor mínimo de **R\$ 150** e tiver pelo menos **5 clientes ativos*** em um determinado momento. A data de pagamento para as compensações do respectivo Mês de Produção pode ser vista na área de download em "Datas de produção" após o login em www.lyconet.com.

Caso a Lyconet ofereça ao Marketer outros métodos alternativos para receber seus ganhos (além de uma transferência para sua conta bancária), eles serão exibidos em www.lyconet.com. Nesse caso, o Marketer pode selecionar a opção desejada em seu perfil pessoal.

* Um cliente ativo é um Afiliado do Benefit Program dentro da Organização do Marketer até o próximo Marketer, que não assinou um Acordo Lyconet Marketing e, portanto, não é um Marketer e que também gastou pelo menos R\$ 30 na myWorld e / ou Empresas Parceiras. Marketers recomendados diretamente, bem como Empresas Parceiras recomendadas, que também são Afiliados do Benefit Program, são contados como clientes ativos se tiverem gasto pelo menos R\$ 30 na myWorld e / ou Empresas Parceiras.