

Allegato 1 dell'Accordo Lyconet Marketing  
per gli Independent Lyconet Marketer  
Versione: 01/2021

# Lyconet

# COMPENSATION PLAN



 Lyconet

# 1. Generale

Lyconet Marketing Agency Limited, con sede nel Regno Unito, 3rd Floor, 40 Bank Street, London E14 5NR, gestisce, con le sue sussidiarie, una Marketing Agency (entrambe di seguito: Lyconet). Il suo compito è quello di supportare gli imprenditori indipendenti nella costruzione di un business di successo.

Lyconet collabora con myWorld International Limited con sede nel Regno Unito, 3rd Floor, 40 Bank Street, London E14 5NR, che gestisce un Benefit Program. I clienti che prendono parte al Benefit Program ricevono benefit come Cashback e Shopping Points quando acquistano beni, servizi, viaggi, ecc. dal gruppo myWorld e/o dalle sue Aziende Partner.

Per commercializzare i benefit del Benefit Program in modo efficiente, myWorld International Limited collabora con Lyconet, la quale si avvale di imprenditori indipendenti - i cosiddetti Lyconet Marketer (Marketer). Questi acquisiscono nuovi clienti e Aziende Partner per il Benefit Program e distribuiscono/ mediano i prodotti e i servizi derivanti da questo programma. Essi sono supportati da Lyconet con un know-how specifico e ricevono vantaggi per la loro attività di marketing e mediazione sulla base degli acquisti e/o degli ordini effettuati (acquisti intermediati dal Benefit Program).

Un Marketer, inoltre, può acquisire nuovi Marketer, che a loro volta acquisiscono clienti, Aziende Partner e nuovi Marketer e distribuiscono/ mediano prodotti e servizi derivanti dal Benefit Program.

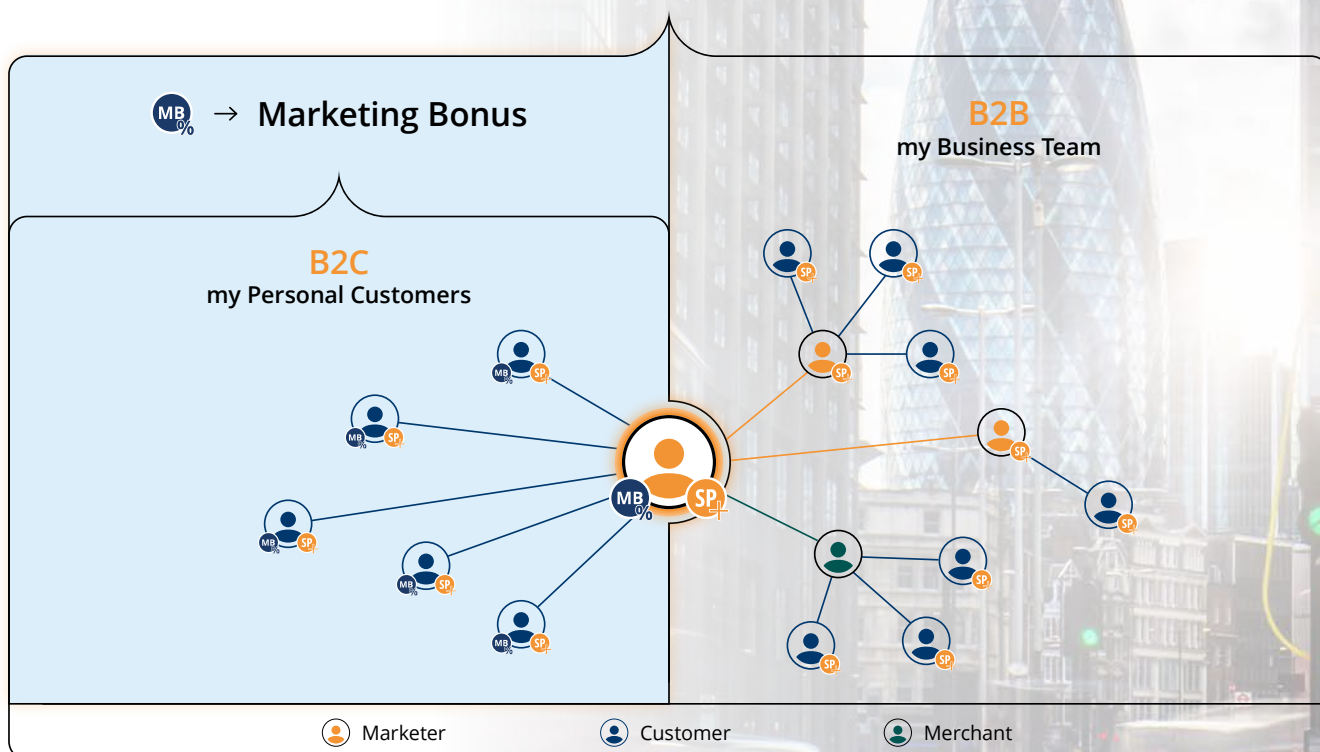
## 2. Il Business di un Marketer

Attraverso l'acquisizione di nuovi clienti, Aziende Partner e Marketer, un Marketer costruisce la propria "Struttura".

my Business

Organization Structure

SP<sub>+</sub> → Career Commission & Career Bonus



### Personal Customers:

Vengono definiti clienti (personali) di un Marketer tutti gli aderenti del Benefit Program che si trovano nella Struttura del Marketer (fino al Marketer successivo), che non hanno accettato l'Accordo Lyconet Marketing e pertanto non sono Marketer.

### Business Team:

Il Business Team di un Marketer raggruppa tutti i Marketer e le Aziende Partner (Aziende) all'interno della sua Struttura.

La Struttura di un Marketer è formata da tutti i Marketer, Aziende Partner o clienti che possono essere attribuiti a lui così come alle persone da lui sponsorizzate.

Per le attività di marketing e di mediazione, il Marketer riceve anche dei vantaggi basati sui suoi acquisti e/o ordini.

### **3. Calcolo dei vantaggi derivanti dall'attività di un Marketer**

Lyconet mette a disposizione dei suoi Marketer diverse modalità per ricevere vantaggi dalla loro attività. Tutto ciò è spiegato nel dettaglio nelle sezioni successive.

I vantaggi vengono calcolati all'interno di ogni Mese di Produzione. I Mesi di Produzione vengono stabiliti ogni anno in anticipo e possono essere visionati nell'area download alla voce "Production Dates" dopo aver effettuato il login su [www.lyconet.com](http://www.lyconet.com). Un Mese di Produzione è composto da 4 o 5 Settimane di Produzione, che vanno sempre dal mercoledì al martedì.

### **4. Vantaggi derivanti dal volume d'acquisto/ Marketing Bonus**

Ogni Marketer riceve dei vantaggi che sono basati sul volume d'acquisto dei suoi clienti (personali):

Come compenso per le sue attività di marketing e di mediazione, un Marketer trae beneficio da tutti gli acquisti e ordini che i suoi clienti fanno presso myWorld e presso le Aziende Partner. Per questi acquisti e ordini, egli riceve un Marketing Bonus una volta per ogni Mese di Produzione. Questo Marketing Bonus può arrivare fino all'1% del volume d'acquisto del cliente. Per alcuni prodotti selezionati, tuttavia, può essere applicato un Marketing Bonus fisso.

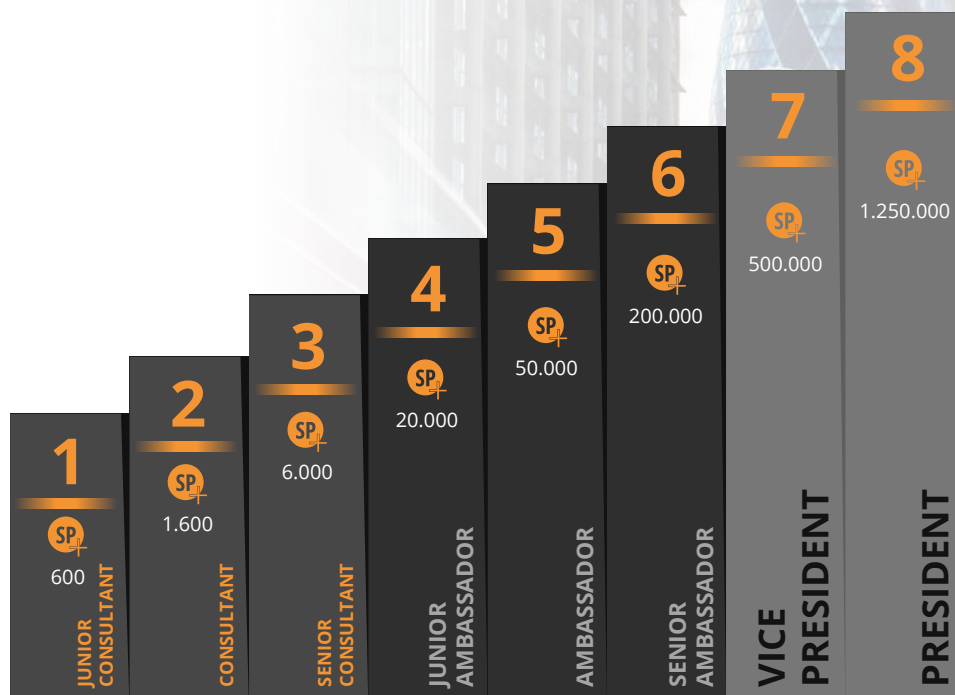
Se il Marketer è egli stesso un aderente del Benefit Program, riceverà fino all'1% di Marketing Bonus per i suoi acquisti e ordini personali effettuati all'interno del Benefit Program.

## 5. Vantaggi basati sul volume degli Shopping Points+ / Career Bonus & Career Commission

Ogni Marketer riceve dei vantaggi che sono basati sul volume d'acquisto della sua intera Struttura.

Nel momento in cui la Struttura del Marketer genera Shopping Points attraverso un acquisto derivante dal Benefit Program, questi verranno conteggiati al Marketer sotto forma di Shopping Points+ (SP+). Il Marketer, inoltre, riceve SP+ per determinati prodotti o servizi al di fuori del Benefit Program acquistati da lui stesso o da altri Marketer nella sua Struttura.

Il Marketer può raggiungere un Career Level in base al numero di SP+ generati dalla sua Struttura ogni Mese di Produzione.



Il Marketer riceverà pertanto i seguenti vantaggi mensili al raggiungimento di un Career Level:

1. Career Bonus
2. Career Commission

Il Career Level raggiunto dal Marketer costituisce la base di calcolo sia per la Career Commission che per il Career Bonus.

Il Marketer, inoltre, riceve lo Status di Premium Marketer quando raggiunge un Career Level per la prima volta. Lo Status viene mantenuto per tutta la durata dell'Accordo Lyconet Marketing, anche se il Marketer non si trova più in un Career Level.

## 5.1. Raggiungimento di un Career Level

Per raggiungere un determinato Career Level, il Marketer deve soddisfare **entrambi** i seguenti requisiti:

### Requisito 1:

Assieme alla propria Struttura, il Marketer deve generare il numero totale di SP+ necessari (come specificato nella tabella seguente) per uno specifico Career Level all'interno di un dato Mese di Produzione. Vengono conteggiati tutti gli SP+ generati all'interno del Mese di Produzione.

### Requisito 2:

Tutte le Linee\* (assieme) all'interno della Struttura del Marketer devono generare il numero minimo di SP+ necessari, come mostrato nella tabella seguente. Gli SP+ devono derivare da almeno 3 Linee e solo il numero massimo di SP+ indicato nella tabella seguente verrà conteggiato per ogni Linea. Gli SP+ derivanti dagli acquisti e dagli ordini del Marketer stesso (SP+ personali) non vengono conteggiati per il requisito 2.

Requisito 1	
Career Level	Numero totale di 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			
Numero minimo di SP+ da tutte le Linee	Numero massimo di SP+ conteggiati per Linea		
	Linea 1	Linea 2	Linea 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

\* Una Linea all'interno della Struttura di un Marketer è composta da ogni Marketer diretto e dalla sua rispettiva Struttura.

## Bonus Lines

In aggiunta alle Linee derivanti dalla Struttura del Marketer, ogni Marketer ha 3 Bonus Lines separate. Tutti gli SP+ generati attraverso gli acquisti e ordini effettuati dai clienti del Marketer vengono distribuiti in modo uniforme fra queste 3 Bonus Lines. SP+ aggiuntivi, anch'essi divisi uniformemente tra queste Bonus Lines, verranno mostrati separatamente. La regola del numero massimo di SP+ conteggiati per ogni Linea (come mostrato nella tabella) non vale per le 3 Bonus Lines.

### Esempio 1:

Un Marketer si trova nel Career Level 1 e desidera raggiungere il Career Level 2. Nell'attuale Mese di Produzione, lui e la sua Struttura hanno generato un totale di 1.630 SP+. Questi vengono distribuiti come segue:

#### Numero totale di SP+ (Requisito 1)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Linea 1	Linea 2	Linea 3	Linea 4	Linea 5	Linee aggiuntive	SP+ personali	Totale (generati/necessari)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1.630/1.600	✓

Il Marketer ha generato il totale di SP+ necessari e perciò soddisfa il primo requisito per il Career Level 2.

#### SP+ conteggiati (Requisito 2)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Linea 1	Linea 2	Linea 3	Linea 4	Linea 5	Linee aggiuntive	SP+ personali	Totale (generati/necessari)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1.000/900	✓

Le Linee del Marketer hanno generato il numero minimo di SP+ necessari. Il Marketer ha quindi soddisfatto anche il secondo requisito e perciò raggiunge il Career Level 2.

### Esempio 2:

Un Marketer si trova nel Career Level 2 e desidera raggiungere il Career Level 3. Nell'attuale Mese di Produzione, lui e la sua Struttura hanno generato un totale di 6.800 SP+. Questi vengono distribuiti come segue:

#### Numero totale di SP+ (Requisito 1)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Linea 1	Linea 2	Linea 3	Linea 4	Linea 5	Linee aggiuntive	SP+ personali	Totale (generati/necessari)	
210	210	210	3.700	2.000	150	100	20	0	200	6.800/6.000	✓

Il Marketer ha generato il totale di SP+ necessari e perciò soddisfa il primo requisito per il Career Level 3.

### SP+ conteggiati (Requisito 2)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Linea 1	Linea 2	Linea 3	Linea 4	Linea 5	Linee aggiuntive	SP+ personali	Totale (generati/necessari)	
210	210	210	1.000	1.000	150	100	20	0	0	2.900/3.000	X

Il Marketer non soddisfa il secondo requisito e perciò non raggiunge il Career Level 3. Per soddisfare il secondo requisito, le sue Linee devono generare ulteriori 100 SP+ (ad eccezione della Linea 1 e della Linea 2, dove il numero massimo conteggiabile di SP+ è già stato raggiunto).

### Esempio 3:

Un Marketer si trova nel Career Level 1 e desidera raggiungere il Career Level 2. Nell'attuale Mese di Produzione ha generato un totale di 1.600 SP+ sia attraverso le sue Bonus Lines che tramite i suoi acquisti e ordini personali. Questi vengono distribuiti come segue:

### Numero totale di SP+ (Requisito 1)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Linea 1	Linea 2	Linea 3	Linea 4	Linea 5	Linee aggiuntive	SP+ personali	Totale (generati/necessari)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1.600/1.600	✓

Il Marketer ha generato il totale di SP+ necessari e perciò soddisfa il primo requisito per il Career Level 2.

### SP+ conteggiati (Requisito 2)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Linea 1	Linea 2	Linea 3	Linea 4	Linea 5	Linee aggiuntive	SP+ personali	Totale (generati/necessari)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1.500/900	✓

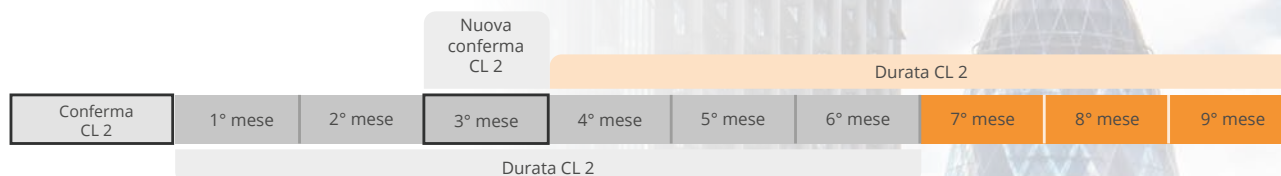
Le Bonus Lines del Marketer hanno generato il numero minimo di SP+ necessari. Il Marketer ha quindi soddisfatto anche il secondo requisito e perciò raggiunge il Career Level 2.



## Conferma e durata di un Career Level

Se un Marketer ha generato il numero di SP+ necessari per un determinato Career Level all'interno di un Mese di Produzione, questo Career Level viene automaticamente considerato confermato.

Se un Marketer conferma un Career Level, questo viene mantenuto per i successivi 6 Mesi di Produzione. Se durante questi 6 Mesi di Produzione il Marketer non riconferma il Career Level in questione, verrà assegnato il Career Level inferiore per altri 6 Mesi di Produzione.



## 5.2. Career Bonus

Per ogni Mese di Produzione **nel quale il Marketer conferma un Career Level**, egli ha diritto a ricevere il Career Bonus per il corrispettivo Career Level. Nella tabella seguente è indicato l'importo del Career Bonus.

Career Bonus per Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Bonus	75 CHF	300 CHF	750 CHF	1.800 CHF	4.500 CHF	12.000 CHF	30.000 CHF	75.000 CHF

## 5.3. Career Commission

Per ogni Mese di Produzione **nel quale il Marketer conferma o mantiene un Career Level**, egli ha diritto a ricevere la Career Commission per il corrispettivo Career Level. Il calcolo si basa su tutti gli SP+ derivanti dalla Struttura del Marketer, unitamente a quelli derivanti dai suoi acquisti e/o ordini personali. Nella tabella seguente è indicato l'importo della Career Commission per SP+ relativa a ogni Career Level.

Career Commission per Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Commission per SP+	0,0375 CHF	0,04875 CHF	0,05625 CHF	0,06375 CHF	0,07125 CHF	0,07875 CHF	0,08625 CHF	0,09375 CHF

Gli SP+ derivanti dagli acquisti/ ordini personali del Marketer, dei clienti del Marketer e di tutti i Marketer all'interno della sua Struttura che non hanno un Career Level, così come i loro clienti, vengono moltiplicati per il coefficiente intero applicabile per quel Career Level confermato o mantenuto dal Marketer (Career Commission moltiplicata per il numero di SP+).

Gli SP+ derivanti dagli acquisti/ ordini dei Marketer di una Linea diretta che hanno raggiunto un Career Level (confermato o mantenuto), così come quelli della loro rispettiva Struttura, verranno moltiplicati con un coefficiente ridotto (differenza tra i due Career Level). Ciò significa che il coefficiente del Career Level più basso verrà detratto da quello del Career Level più alto.

### **Esempio:**

Un Marketer ha confermato il Career Level 6. Nello stesso Mese di Produzione, un Marketer da lui sponsorizzato ha confermato il Career Level 4. Gli SP+ derivanti da questa Linea diretta verranno pagati al Marketer che si trova nel Career Level 6 solo nella misura di 0,015 CHF per SP+. 0,015 CHF rappresenta la differenza tra la Career Commission prevista per il Career Level 6 da lui raggiunto e la Career Commission per il Career Level 4 del suo Marketer.

## **6. Pagamento dei vantaggi**

I vantaggi a cui il Marketer ha diritto vengono accumulati e trasferiti sul conto corrente indicato dal Marketer nel momento in cui ha raggiunto un importo minimo di **50 CHF** e ha almeno **5 clienti\* diretti attivi**. La data di pagamento dei vantaggi del rispettivo Mese di Produzione può essere visualizzata nell'area download alla voce "Production Dates" dopo aver effettuato il login su [www.lyconet.com](http://www.lyconet.com).

Nel caso in cui Lyconet offrisse al Marketer metodi alternativi per l'accredito dei vantaggi (in aggiunta al trasferimento sul conto corrente), questi saranno visibili su [www.lyconet.com](http://www.lyconet.com). In questo caso, il Marketer può selezionare l'opzione desiderata direttamente nel suo profilo personale.

\* Si definisce cliente attivo un aderente del Benefit Program nella Struttura del Marketer (fino al Marketer successivo), il quale non ha accettato l'Accordo Lyconet Marketing (e non è, pertanto, un Marketer) e ha speso almeno 10 CHF presso myWorld e/o un'Azienda Partner. I Marketer e i referenti aziendali diretti (che siano anche Aderenti del Benefit Program) se hanno speso almeno 10 CHF presso myWorld e/o un'Azienda Partner, sono considerati anch'essi clienti attivi.