

Anexo 1 al Acuerdo Lyconet Marketing
Para Lyconet Marketers Independientes
Versión: 01/2021

PLAN DE COMPENSACIÓN DE LYCONET



1. Generalidades

Lyconet Marketing Agency Limited, con domicilio social en 3rd Floor, 40 Bank Street, London E14 5NR, Reino Unido, junto con sus empresas subsidiarias (ambas en lo sucesivo denominadas Lyconet), opera una Agencia de Marketing internacional. Su tarea es apoyar de manera óptima a los emprendedores independientes en la construcción de un negocio exitoso.

Lyconet coopera con myWorld International Limited con domicilio social en 3rd Floor, 40 Bank Street, London E14 5NR, Reino Unido, que opera un Benefit Program. Los clientes que participan en el Benefit Program reciben beneficios como Cashback y Shopping Points al comprar bienes, servicios, viajes, etc. del Grupo myWorld y/o sus Comercios Afiliados.

Con el fin de comercializar los beneficios del Benefit Program de manera eficiente, myWorld International Limited colabora con Lyconet y Lyconet utiliza empresarios independientes - los llamados Lyconet Marketers (Marketer). Estos adquieren nuevos clientes y Comercios Afiliados para el Benefit Program y distribuyen o median los productos y servicios de este programa. Cuentan con el apoyo de Lyconet con conocimientos bien fundados y reciben ganancias por sus actividades de marketing y mediación basadas en las compras y/o pedidos realizados (ventas mediadas del Benefit Program).

Además, un Marketer puede adquirir nuevos Marketers, que a su vez adquieren clientes, Comercios Afiliados y nuevos Marketers y distribuyen y median productos y servicios del Benefit Program.

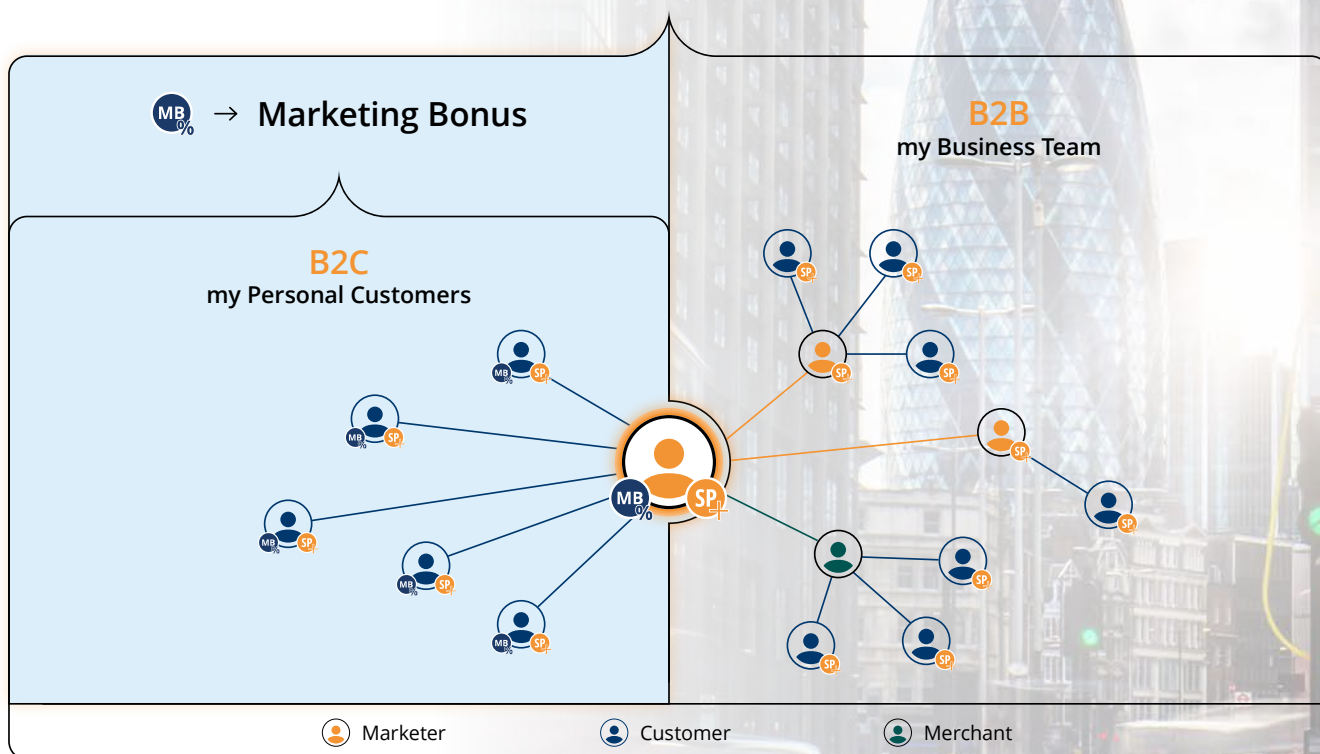
2. El Negocio de un Marketer

A través de la adquisición de nuevos clientes, Comercios Afiliados y Marketers, un Marketer construye su llamada **“Organización”**.

my Business

Organization Structure

SP₊ → Career Commission & Career Bonus



Personal Customers:

Los clientes (personales) de un Marketer son miembros del Benefit Program dentro de la Organización del Marketer (hasta el siguiente Marketer), que no han firmado un Acuerdo de Lyconet Marketing y, por lo tanto, no son Marketers en sí mismos.

Business Team:

El equipo de negocios de un Marketer incluye a todos los Marketers y Comercios Afiliados (Comercios) dentro de su Organización.

La Organización de un Marketer está formada por todos los Marketers, Comercios Afiliados o clientes que se le pueden atribuir, así como sus recomendaciones.

Por las actividades de marketing y mediación de los Marketers de su Organización, el Marketer también recibe ganancias basadas en las compras y/o órdenes realizadas.

3. Cálculo de las ganancias operando como Marketer

Lyconet ofrece a sus Marketers varias opciones para recibir ganancias por su actividad. Estas se explican con más detalle en las siguientes secciones.

Las ganancias se calculan durante cada Mes de Producción respectivo. Los Meses de Producción se definen anualmente por adelantado y se pueden ver en el área de descarga en "Fechas de Producción" después de iniciar sesión en www.lyconet.com. Un Mes de Producción consta de 4 o 5 Semanas de Producción, que siempre se ejecutan de miércoles a martes.

4. Ganancias basadas en el volumen de compras / Marketing Bonus

Cada Marketer recibe ganancias que se basan en el volumen de compra de sus clientes (personales):

Como compensación por sus actividades de marketing y mediación, un Marketer se beneficia de todas las compras y pedidos que sus clientes realizan en myWorld y en los Comercios Afiliados. Por estas compras y pedidos, recibe un Marketing Bonus una vez por Mes de Producción. Este Marketing Bonus generalmente asciende hasta el 1% del volumen de compras del cliente. Sin embargo, para ciertos productos específicos, también se puede aplicar un Marketing Bonus establecido.

Si el Marketer es un Miembro del Benefit Program, también recibirá hasta un 1% de Marketing Bonus por sus propias compras y pedidos realizados dentro del Benefit Program.

5. Ganancias basadas en el volumen de Shopping Point+ / Career Bonus & Career Commission

Cada Marketer recibe ganancias que se basan en todo el volumen de compras de su Organización:

Tan pronto como se generan Shopping Points por una compra en el Benefit Program dentro de la Organización del Marketer, estos se acreditan al Marketer en forma de Shopping Points+ (SP+). Además, el Marketer recibe SP+ por productos o servicios designados fuera del Benefit Program que él mismo o los Marketers de su Organización han comprado o pedido.

Basado en el número de SP+ generados en la Organización del Marketer por Mes de Producción, el Marketer puede alcanzar un Nivel de Carrera.



El Marketer recibirá las siguientes Ganancias mensuales al alcanzar un Nivel de Carrera:

1. Career Bonus
2. Career Commission

El Nivel de Carrera alcanzado por el Marketer forma la base de cálculo para la Career Commission, así como para el Career Bonus.

Además, el Marketer recibe el estatus de Premium Marketer cuando alcanza un Nivel de Carrera por primera vez. Este estado se fija durante la duración del Acuerdo Lyconet Marketing, incluso si el Marketer ya no está en un Nivel de Carrera.

5.1. Alcanzar un Nivel de Carrera

Para alcanzar un determinado Nivel de Carrera, el Marketer debe cumplir **ambos** de los siguientes requisitos:

Requisito 1:

Junto con su Organización, el Marketer debe generar el número total de SP+ necesarios (como se muestra en la siguiente tabla) para el Nivel de Carrera específico en el Mes de Producción dado. Todos los SP+ generados dentro del Mes de Producción se contarán.

Requisito 2:

Juntos, todas las líneas* dentro de la Organización del Marketer deben generar el número mínimo de SP+, como se muestra en la tabla siguiente. Los SP+ deben provenir de al menos 3 líneas y solo se contará un número máximo de SP+ por cada línea tal como se muestra en la tabla. Los SP+ resultantes de las compras personales y órdenes del Marketer (SP+ personales) no se contarán para el requisito 2.

Requisito 1	
Nivel de Carrera	Número 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 las líneas	Número máximo de SP+ contados por línea		
	Línea 1	Línea 2	Línea 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 línea dentro de una Organización del Marketer está formada por cada Marketer recomendado directamente y su Organización.

Bonus Lines

Además de las líneas que resultan de la Organización del Marketer, cada Marketer tiene 3 líneas de bonificación separadas. Todos los SP+ generados a través de compras y pedidos realizados por los clientes del Marketer se distribuyen uniformemente en estas 3 Bonus Lines. Los SP + adicionales también se dividirán en partes iguales entre estas Bonus Lines y se mostrarán por separado. El número máximo de SP+ contados por línea (como se muestra en la tabla) no se aplica a las 3 Bonus Lines.

Ejemplo 1:

Un Marketer se encuentra actualmente en el Nivel de Carrera 1 y desea alcanzar el Nivel de Carrera 2. En el Mes de Producción actual, él y su Organización han generado un total de 1,630 SP+. Estos se distribuyen de la siguiente manera:

Número total de SP+ (Requisito 1)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Líneas Adicionales	SP+ Personales	Total (generados/requeridos)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1,630/1,600	✓

El Marketer ha generado el número total requerido de SP+ y, por lo tanto, cumple con el primer requisito para el Nivel de Carrera 2.

SP+ Contados (Requisito 2)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Líneas Adicionales	SP+ Personales	Total (generados/requeridos)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1,000/900	✓

El número mínimo requerido de SP+ se ha generado en las líneas de Marketers. Por lo tanto, el Marketer también ha cumplido con el segundo requisito y, por lo tanto, alcanza el Nivel de Carrera 2.

Ejemplo 2:

Un Marketer se encuentra actualmente en el Nivel de Carrera 2 y desea alcanzar el Nivel de Carrera 3. En el mes de producción actual, él y su organización han generado un total de 6,800 SP+. Estos se distribuyen de la siguiente manera:

Número total de SP+ (Requisito 1)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Líneas Adicionales	SP+ Personales	Total (generados/requeridos)	
210	210	210	3,700	2,000	150	100	20	0	200	6,800/6,000	✓

El Marketer ha generado el número total requerido de SP+ y, por lo tanto, cumple con el primer requisito para el Nivel de Carrera 3.

SP+ Contados (Requisito 2)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Líneas Adicionales	SP+ Personales	Total (generados/requeridos)	
210	210	210	1,000	1,000	150	100	20	0	0	2,900/3,000	X

El Marketer no cumple con el segundo requisito y, por lo tanto, no alcanza el Nivel de Carrera. Para cumplir con el segundo requisito, sus líneas necesitan generar otros 100 SP+ (con la excepción de las líneas 1 y 2, donde ya se ha alcanzado el número máximo de SP+ contados).

Ejemplo 3:

Un Marketer está actualmente en el Nivel de Carrera 1 y desea alcanzar el Nivel de Carrera 2. En el Mes de Producción actual, ha generado un total de 1,600 SP+ a través de sus Bonus Lines, así como sus compras y pedidos personales. Estos se distribuyen de la siguiente manera:

Número total de SP+ (Requisito1)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Líneas Adicionales	SP+ Personales	Total (generados/requeridos)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1,600/1,600	✓

El Marketer ha generado el número total requerido de SP+ y así cumple con el primer requisito para el Nivel de Carrera 2.

SP+ Contados (Requisito 2)

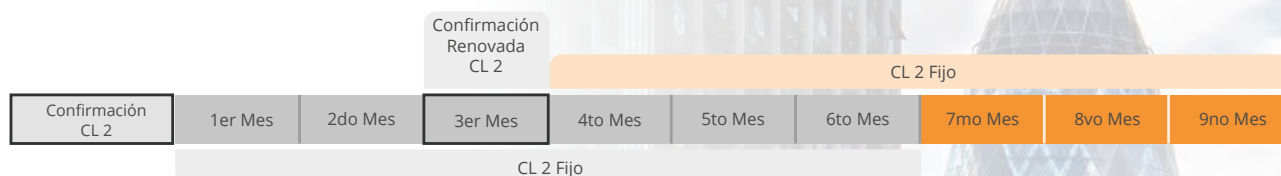
Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Líneas Adicionales	SP+ Personales	Total (generados/requeridos)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1,500/900	✓

La cantidad mínima requerida de SP+ se ha generado en las Bonus Lines del Marketer. Por lo tanto, el Marketer también ha cumplido el segundo requisito y, por lo tanto, alcanza el Nivel de Carrera 2.

Confirmar y Asegurar un Nivel de Carrera

Si un Marketer ha generado el número requerido de SP + para un Nivel de Carrera específico dentro de un Mes de Producción, el Nivel de Carrera se confirma automáticamente.

Si un Marketer confirma el Nivel de Carrera, posteriormente se asegura para los siguientes 6 Meses de Producción. En caso de que el Marketer no vuelva a confirmar el Nivel de Carrera dentro de estos 6 Meses de Producción, el Nivel de Carrera que le precede se asegura durante otros 6 Meses de Producción.



5.2. Career Bonus

Por cada Mes de Producción en el **que el Marketer confirma un Nivel de Carrera**, tiene derecho a un Career Bonus para el Nivel de Carrera correspondiente. El valor del Career Bonus se puede encontrar en la siguiente tabla

Career Bonus por Nivel de Carrera								
Nivel de Carrera	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Bonus	\$190,000 COP	\$760,000 COP	\$1,900,000 COP	\$4,560,000 COP	\$11,400,000 COP	\$30,400,000 COP	\$76,000,000 COP	\$190,000,000 COP

5.3. Career Commission

Por cada Mes de Producción en el **que el Marketer confirma o asegura un Nivel de Carrera**, tiene derecho a un Career Commission por el Nivel de Carrera correspondiente. El cálculo para esto se basa en todos los SP+ dentro de la Organización del Marketer, así como los SP+ de sus compras y / o pedidos personales. El valor del Career Commission por SP+ se puede encontrar en la siguiente tabla.

Career Commission por Nivel de Carrera								
Nivel de Carrera	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Commission por SP+	\$95.00 COP	\$123.50 COP	\$142.50 COP	\$161.50 COP	\$180.50 COP	\$199.50 COP	\$218.50 COP	\$237.50 COP

Los SP+ de las compras y/o órdenes realizadas por el Marketer, los Clientes del Marketer y todos los Marketers dentro de su Organización sin Nivel de Carrera, así como sus Clientes, se multiplican por el factor completo aplicable al Nivel de Carrera confirmado o asegurado por el Marketer (Career Commission multiplicado por el número de SP+).

Los SP+ de las compras y/o órdenes de los Marketers de una Línea directa, que han alcanzado un Nivel de Carrera (confirmado o fijo), así como de su Organización se multiplican por un factor reducido (diferencia entre dos Career Levels). El factor del Nivel de Carrera más bajo se resta del factor del Nivel de Carrera más alto.

Ejemplo:

Un Marketer ha confirmado el Nivel de Carrera 6. Uno de sus Marketers recomendados ha confirmado el Nivel de Carrera 4 en el mismo Mes de Producción. Los SP de esta Línea directa solo se evaluarán al Marketer en el Nivel de Carrera 6 por un monto de \$38.0 COP por SP. Estos \$38.0 COP son la diferencia ($\$199.5 - \$161.5 = \$38.0$) en la Career Commission entre el Nivel de Carrera 6 y el Nivel de Carrera 4.

6. Pago de Ganancias

Las ganancias a las que tiene derecho el Marketer se acumularán y transferirán a la cuenta bancaria especificada por el Marketer una vez que el Marketer haya alcanzado un valor mínimo de **\$175,000 COP** y haya tenido al menos **5 clientes activos*** en algún momento. La fecha de pago de las ganancias del Mes de Producción respectivo se puede ver en el área de descargas en "Fechas de Producción" después de iniciar sesión en www.lyconet.com.

Si Lyconet ofrece al Marketer otros métodos alternativos para recibir sus ganancias (además de una transferencia a su cuenta bancaria), estos se mostrarán en www.lyconet.com. En este caso, el Marketer puede seleccionar la opción deseada en su perfil personal.

* Un cliente activo es Miembro del Benefit Program dentro de la Organización del Marketer hasta el siguiente Marketer, que no ha firmado un Acuerdo Lyconet Marketing y, por lo tanto, no es un Marketer y que también ha gastado al menos \$35,000 COP en myWorld y / o Comercios Afiliados. Los Marketers recomendados directamente, así como los Comercios Afiliados recomendados directamente que también son miembros del Benefit Program, se cuentan como clientes activos si han gastado al menos \$35,000 COP en myWorld y / o Comercios Afiliados.