Anexo 1 ao Acordo Lyconet Marketing
para Independent Lyconet Marketers
Version: 08/2023

LYCONET COMPENSATION PLAN

Lyconet

1. Geral

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

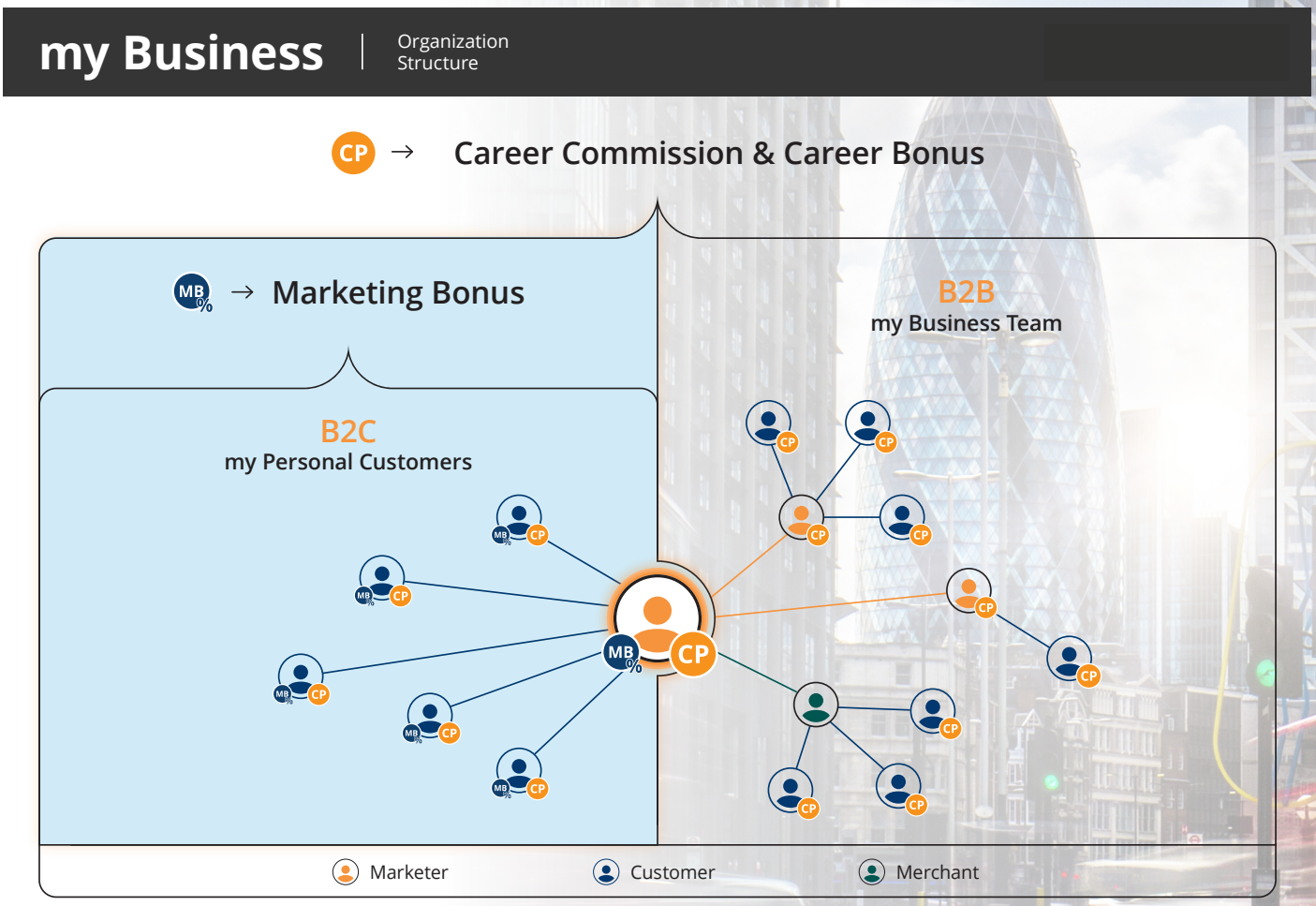
A Lyconet coopera com a myWorld International Limited, com escritório registado em 3rd Floor, 40 Bank Street, London E14 5NR, Reino Unido, que opera um Benefit Program. Os clientes que participam no Benefit Program recebem benefícios como Shopping Points quando compram bens, serviços, viagens, etc. do Grupo myWorld e/ou das suas Empresas Aderentes.

Para comercializar os benefícios do Benefit Program de forma eficiente, a myWorld International Limited colabora com a Lyconet e a Lyconet utiliza empreendedores independentes - os chamados Lyconet Marketers (Marketers). Estes adquirem novos clientes e Empresas Aderentes para o Benefit Program e, distribuem ou mediam os produtos ou serviços deste programa. Eles são apoiados pela Lyconet com um conhecimento bem fundamentado e recebem remunerações pelas suas atividades de marketing e mediação com base nas compras e/ou encomendas realizadas (mediação de vendas no Benefit Program).

Um Marketer também pode registar novos Marketers, que por sua vez adquirem clientes, Empresas Aderentes e novos Marketers e distribuem e mediam produtos e serviços do Benefit Program.

2. O Negócio do Marketer

Através da aquisição de novos clientes, Empresas Aderentes e Marketers, o Marketer constrói a chamada "**Organização**"



Clientes Pessoais
Os clientes (pessoais) de um Marketer são membros do Benefit Program dentro da Organização do Marketer (até ao próximo Marketer), que não assinaram o Acordo Lyconet Marketing e, portanto, não sejam Marketers eles próprios.

Business Team:
Uma Business Team de um Marketer inclui todos os Marketers e Empresas Aderentes dentro da sua Organização.

A Organização de um Marketer consiste em todos os Marketers, Empresas Aderentes ou clientes que lhes podem ser atribuídos, bem como às suas recomendações.

Para as atividades de marketing e mediação dos Marketers na sua Organização, o Marketer também recebe remunerações baseadas nas suas compras e/ou encomendas efetuadas.

3. Cálculo das remunerações de um Marketer

A Lyconet disponibiliza aos seus Marketers várias opções para receber as suas remunerações pela atividade que exercem. Isto está explicado em detalhe nas seguintes secções.

O cálculo das remunerações é efetuado durante o respetivo Mês de Produção. As datas dos Meses de Produção são definidas anualmente com antecedência e podem ser visualizadas na Área de Download no menu "Datas de Produção" após o login em www.lyconet.com Um Mês de Produção consiste em 4 ou 5 Semanas de Produção que decorrem de quarta a terça-feira.

4. Remunerações baseadas no volume de compras/ Marketing Bonus

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

Como compensação pela sua atividade de marketing e mediação, o Marketer beneficia de todas as compras e encomendas que os seus clientes façam na myWorld e nas Empresas Aderentes. Por estas compras e encomendas, ele recebe Marketing Bonus uma vez em cada Mês de Produção. Este Marketing Bonus é sempre de 1% do volume de compras dos seus clientes. Contudo, para produtos especificados e designados, também se pode aplicar Marketing Bonus.

Se um Marketer for ele próprio membro do Benefit Program, ele também receberá até 1% de Marketing Bonus das suas próprias compras e encomendas realizadas no Benefit Program.

5. Remunerações baseadas no volume de Career Point / Career Bonus & Career Commission

Cada Marketers recebe remunerações que são baseadas no volume de compras de toda a sua Organização:

A base para estas remunerações são os chamados Career Points. Estes são gerados assim que as compras no âmbito do Benefit Program, são feitas na Organização do Marketer. O número de Career Points concedidos pelas compras na myWorld ou na respetiva Empresa Aderente pode ser visto após o login em www.lyconet.com e depende das condições que a myWorld tenha acordado com a Empresa Aderente selecionada ou que a myWorld ofereça pelos seus próprios produtos, viagens e serviços.
Além disso, o Marketer recebe Career Points por produtos ou serviços designados, fora do Benefit Program que ele próprio ou os Marketers da sua Organização tenham adquirido ou encomendado.

Baseado no número de Career Points gerados na Organização do Marketer por Mês de Produção, este pode alcançar o Career Level.

O Marketer receberá as seguintes remunerações mensais quando alcançar o Career Level.
1. Career Bonus
2. Career Commission

O Career Level alcançado pelo Marketer forma a base de cálculo para a Career Commission bem como para o Career Bonus.

Além disso, o Marketer recebe o estatuto de Premium Marketer quando alcança pela primeira vez o Career Level. O estatuto de "Premium Marketer" é fixo durante o período do Acordo Lyconet Marketing, mesmo que o Marketer já não se encontre em nenhum Career Level.

5.1. Alcançar um Career Level

Para alcançar um determinado Career Level o Marketer deve preencher **ambos** os requisitos.

Requisito 1:
Juntamente com a sua Organização, o Marketer deve gerar o número total de Career Points necessários (conforme indicado na tabela a seguir) para um Career Level específico num determinado Mês de Produção. Todos os Career Points gerados num Mês de Produção são contabilizados.

Requisito 2:
Em conjunto, todas as Linhas* na Organização do Marketer devem gerar um número mínimo de Career Points, conforme indicado na tabela abaixo. Os Career Points devem resultar de pelo menos três Linhas e apenas o número máximo de Career Points indicado na tabela abaixo será contabilizado em cada Linha. Os Career Points resultantes das compras ou encomendas pessoais do Marketer (Career Points pessoais) não serão contabilizados para o requisito 2.

Requisito 1	
Career Level	**Total número de Career Points**
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 Career Points de todas as Linhas	**Número máximo de Career Points contabilizados 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 do Marketer é formada pelos Marketers diretos recomendados e pela sua Organização.

Bonus Lines

Além das Linhas que resultam da Organização do Marketer, cada Marketer tem 3 Bonus Lines separadas. Todos os Career Points gerados através das compras e encomendas feitas pelos clientes dos Marketers são distribuídos uniformemente por estas 3 Bonus Lines. Adicionalmente os Career Points, também serão divididos igualmente entre essas Bonus Lines, que serão exibidas separadamente. O número máximo de Career Points contabilizados por Linha (conforme indicado na tabela) não se aplicam às 3 Bonus Lines.

Exemplo 1:

Um Marketer que está no Career Level 1 e pretende alcançar o Career Level 2. No atual Mês de Produção, ele e a sua Organização geraram um total de 1.630 Career Points. Eles são distribuídos da seguinte forma:

Número total de Career Points (Requisito 1)

Bonus Linha 1	Bonus Linha 2	Bonus Linha 3	Linha 1	Linha 2	Linha 3	Linha 4	Linha 5	Linhas Adicio-nais	Pessoais Career Points	Total (gerados/ necessários)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1.630/1.600	✓

O Marketer gerou o número de Career Points necessários e assim preencheu o primeiro requisito para o Career Level 2.

Career Points Contabilizados (Requisito 2)

Bonus Linha 1	Bonus Linha 2	Bonus Linha 3	Linha 1	Linha 2	Linha 3	Linha 4	Linha 5	Linhas Adicio-nais	Pessoais Career Points	Total (gerados/ necessários)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1.000/900	✓

O número mínimo necessário de Career Points foram gerados nas Linhas do Marketer. O Marketer atingiu assim o segundo requisito e, assim alcança o Career Level 2.

Exemplo 2:

Um Marketer que está no Career Level 2 e pretende alcançar o Career Level 3. No atual Mês de Produção, ele e a sua Organização geraram um total de 6.800 Career Points. Eles são distribuídos da seguinte forma:

Número total de Career Points (Requisito 1)

Bonus Linha 1	Bonus Linha 2	Bonus Linha 3	Linha 1	Linha 2	Linha 3	Linha 4	Linha 5	Linhas Adicio-nais	Pessoais Career Points	Total (gerados/ necessários)	
210	210	210	3.700	2.000	150	100	20	0	200	6.800/6.000	✓

O Marketer gerou o número de Career Points necessários e assim preencheu o primeiro requisito para o Career Level 3.

Career Points Contabilizados (Requisito 2)

Bonus Linha 1	Bonus Linha 2	Bonus Linha 3	Linha 1	Linha 2	Linha 3	Linha 4	Linha 5	Linhas Adicio-nais	Pessoais Career Points	Total (gerados/ necessários)	
210	210	210	1.000	1.000	150	100	20	0	0	2.900/3.000	✗

O Marketer não preencheu o segundo requisito e assim não alcançou o Career Level 3. Para cumprir o segundo requisito, as suas Linhas tem de gerar mais 100 Career Points(com exceção da Linha 1 e da Linha 2, onde o número máximo de Career Points contabilizados já foi alcançado).

Exemplo 3:
Um Marketer que está no Career Level 1 e pretende alcançar o Career Level 2. No atual Mês de Produção, ele gerou um total de 1,600 Career Points, através das suas Bonus Lines bem como através das suas compras e encomendas pessoais. Eles são distribuídos da seguinte forma:

Bonus Linha 1	Bonus Linha 2	Bonus Linha 3	Linha 1	Linha 2	Linha 3	Linha 4	Linha 5	Linhas Adicio-nais	Pessoais Career Points	Total (gerados/ necessários)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1.600/1.600	✓

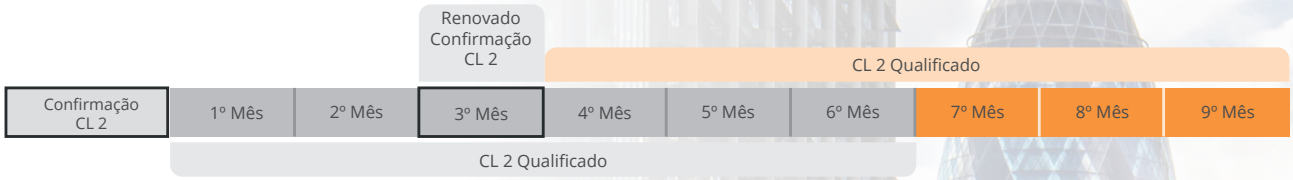
Número total de Career Points (Requisito 1)
O Marketer gerou o número de Career Points necessários e assim preencheu o primeiro requisito para o Career Level 2.

Bonus Linha 1	Bonus Linha 2	Bonus Linha 3	Linha 1	Linha 2	Linha 3	Linha 4	Linha 5	Linhas Adicio-nais	Pessoais Career Points	Total (gerados/ necessários)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1.500/900	✓

Career Points Contabilizados (Requisito 2)
O número mínimo necessário de Career Points foi gerado através das Bonus Lines do Marketer. O Marketer, também preencheu o segundo requisito e, assim, atingiu o Career Level 2.

Qualificação e Confirmação de um Career Level
Se o Marketer gerou o número de Career Points necessários para um Career Level específico dentro do Mês de Produção, o Career Level é automaticamente confirmado.

Se um Marketer confirmar o Career Level, este é então fixo por um período de 6 meses. Se o Marketer não conseguir confirmar o Career Level dentro destes 6 Meses de Produção, o Careel Level abaixo ficará fixo por mais 6 Meses de Produção.



5.2. Career Bonus

Por cada Mês de Produção em **que o Marketer confirmar um Career Level**, ficará elegível para o Career Bonus do respetivo Career Level. O valor referente ao Career Bonus pode ser encontrado na tabela abaixo.

Career Bonus para Career Level 2								
Career Level	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**
Career Bonus	**CVE 5 500**	**CVE 22 000**	**CVE 55 000**	**CVE 132 000**	**CVE 330 000**	**CVE 880 000**	**CVE 2 200 000**	**CVE 5 500 000**

5.3. Career Commission

Por cada Mês de Produção em **que o Marketer confirmar ou mantiver o Career Level**, ficará elegível para receber o Career Commission correspondente ao Career Level O cálculo é baseado em todos os Career Points da Organização do Marketer e os Career Points das suas compras e/ou encomendas pessoais. O valor da Career Commission por Career Point pode ser encontrado na tabela abaixo.

Career Commission por Career Level								
Career Level	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**
Career Commission por Career Point	**CVE 2,75**	**CVE 3,575**	**CVE 4,125**	**CVE 4,675**	**CVE 5,225**	**CVE 5,775**	**CVE 6,325**	**CVE 6,875**

Os Career Points de compras e/ou encomendas do Marketer, de compras e/ou encomendas de clientes do Marketer e de compras e/ou encomendas de todos os Marketers sem Career Level da sua Organização assim como dos seus clientes serão multiplicados pelo fator integral de cada Career Level confirmado ou fixo correspondente (Career Commission multiplicado pelo número de Career Points).

Os Career Points das compras e/ou encomendas dos Marketers numa linha direta, que confirmaram ou qualificaram um Career Level, assim como da sua Organização serão multiplicados por um fator reduzido (a diferença entre os dois Career Levels). Isto significa que o fator para o Career Level mais baixo será deduzido do fator para os Career Levels mais elevados.

Exemplo:
Um Marketer confirmou o Career Level 6. Um dos seus Marketers recomendados confirmou o Career Level 4 no mesmo Mês de Produção. Os Career Points desta linha direta só serão avaliados para o Marketer no Career Level 6 no valor de 1,1 CVE por Career Point.
Estes 1,1 CVE são a diferença do Career Commission entre o Career Level 6 que ele atingiu e o Career Level 4 do seu Marketer.

6. Pagamento das remunerações

As remunerações a que o Marketer tem direito serão acumuladas e transferidas para a conta bancária especificada pelo Marketer assim que este tiver pelo menos **5 clientes activos*** em algum momento e o montante mínimo especificado durante o registo da Lyconet tiver sido atingido.

A Lyconet reserva-se o direito de alterar este montante mínimo a qualquer momento. O montante mínimo atualmente aplicável, bem como a data de pagamento das remunerações do respetivo Mês de Produção podem ser vistos após o início de sessão em www.lyconet.com (este último pode ser encontrado na Área de Download em “Production Dates“).

Caso a Lyconet ofereça ao Marketer outros métodos alternativos para receber as suas remunerações (além de uma transferência para sua conta bancária), eles serão exibidos em www.lyconet.com. Nesse caso, o Marketer pode selecionar a opção pretendida no seu perfil pessoal.

* Um cliente ativo é um Membro do Benefit Program dentro da Organização do Marketer (até ao próximo Marketer), que não assinou um Acordo Lyconet Marketing e, portanto, não é um Marketer de si mesmo e que também gastou pelo menos 1.100 CVE numa Empresa Aderente. Os Marketers diretos recomendados, bem como as Empresas Aderentes diretas recomendadas que também são Membros do Benefit Program são contabilizados como clientes ativos, se gastaram pelo menos 1.100 CVE numa Empresa Aderente.