

Příloha 1 Lyconet Marketing dohody
pro nezávislé Lyconet Marketery
Znění: 01/2021

LYCONET

COMPENSATION PLAN



 Lyconet

1. Všeobecné

Lyconet Marketing Agency Limited se sídlem ve Spojeném království, 3rd Floor, 40 Bank Street, Londýn E14 5NR provozuje společně se svými koncernovými společnostmi (společně dále jen Lyconet) mezinárodní Marketing Agency a stanovila si jako úkol optimálně podporovat samostatné podnikatele při budování úspěšného podnikání. Lyconet spolupracuje se společností myWorld International Limited se sídlem ve Spojeném království, 3rd Floor, 40 Bank Street, Londýn E14 5NR, která provozuje Benefit Program. Zákazníci, kteří se účastní Benefit Programu, obdrží při nákupu zboží, služeb, služeb cestovního ruchu atd. skupiny myWorld a/nebo Partnerských společností výhody, jako například Cashback a Shopping Points.

Za účelem efektivní distribuce Benefit Programu na trh spolupracuje myWorld International Limited s Lyconet a Lyconet využívá samostatné podnikatele – tak zvané Lyconet Marketer (Marketer). Tito získávají nové zákazníky a Partnerské společnosti pro Benefit Program a prodávají, resp. zprostředkovávají produkty a služby z tohoto Programu. Lyconet je při tom podporuje fundovaným know-how a dostávají za svoji zprostředkovatelskou činnost odměny na základě uskutečněných nákupů, resp. objednávek (zprostředkované obraty z Benefit Programu).

Kromě toho může Marketer navíc získávat nové Marketer, kteří získávají opět další zákazníky, Partnerské společnosti a nové Marketer a prodávají a zprostředkovávají produkty a služby z Benefit Programu.

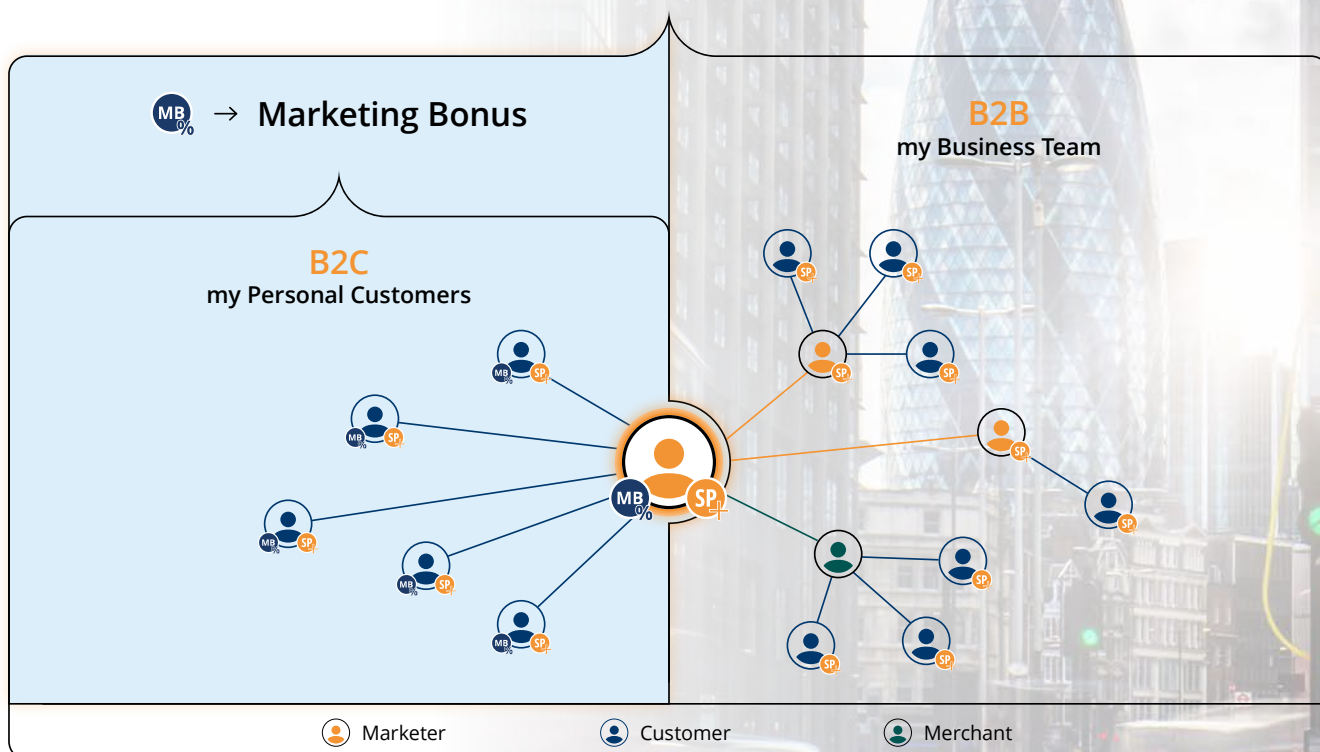
2. Činnost Marketera

Získáváním nových zákazníků, Partnerských společností a Marketerů si Marketer buduje svoji tak zvanou "Organizaci".

my Business

Organization
Structure

SP₊ → Career Commission & Career Bonus



Personal Customers:

Jako (osobní) zákazníci Marketera jsou označováni všichni registrovaní členové Benefit Programu v rámci jeho Organizace až do dalšího Marketera, kteří neuzavřeli Lyconet Marketing dohodu, a proto nejsou Marketeri.

Business Team:

Business Team Marketera zahrnuje všechny Marketeri a Partnerské společnosti (Merchant) v jeho Organizaci.

Organizace Marketera sestává ze všech Marketerů, Partnerských společností, příp. zákazníků, kteří jsou Marketerovi přiřazeni, a také jejich dalších doporučení.

Za zprostředkovatelskou činnost Marketera ve své Organizaci obdrží Marketer rovněž odměny, a to na základě uskutečněných nákupů, příp. objednávek.

3. Výpočet odměn za činnost Marketera

Lyconet poskytuje svým Marketerům více možností, jak získat odměny za svoji činnost. Ty budou blíže popsány v následujících odstavcích.

Výpočet odměn probíhá v rámci produkčních měsíců. Produkční měsíce jsou známy každý rok předem a je možné si je zobrazit po přihlášení na www.lyconet.com v oblasti Download pod bodem „Production Dates“. Produkční měsíc se skládá ze 4, příp. 5 produkčních týdnů, které trvají vždy od středy do úterý.

4. Odměny na základě nákupního objemu / Marketing Bonus

Každý Marketer obdrží odměny, které se zakládají na nákupním objemu jeho (osobních) zákazníků:

Jako kompenzaci za svoji zprostředkovatelskou činnost má Marketer profit ze všech nákupů a objednávek, které jeho zákazníci uskuteční u myWorld a Partnerských společností. Za tyto nákupy a objednávky obdrží jednou za produkční měsíc Marketing Bonus. Ten činí zpravidla až 1 % nákupního objemu zákazníků. Pro určité označené produkty však může platit také stanovený Marketing Bonus.

Pokud je Marketer sám členem Benefit Programu, obdrží dodatečně až 1% Marketing Bonus za své vlastní nákupy a objednávky v rámci Benefit Programu.

5. Odměny na základě objemu Shopping Point+ / Career Bonus & Career Commission

Každý Marketer obdrží odměny, které se zakládají na nákupním objemu jeho celkové Organizace:

Jakmile jsou v Organizaci Marketera prostřednictvím nákupu z Benefit Programu vygenerovány Shopping Points, budou tyto Marketerovi připsány ve formě Shopping Points+ (SP+). Navíc Marketer obdrží SP+ za vybrané produkty nebo služby v rámci Benefit Programu, které si on sám nebo Marketeři v jeho Organizaci zakoupili, resp. objednali.

Na základě množství SP+, které budou v Organizaci Marketera generovány, může Marketer dosáhnout Career Levelu.



Při dosažení příslušného Career Levelu vznikají Marketerovi následující měsíční odměny:

1. Career Bonus
2. Career Commission

Výše Career Bonusu a koeficient použitý pro výpočet Career Commission závisí na Career Levelu Marketera.

Navíc Marketer při prvním dosažení Career Levelu obdrží Premium Marketer Status. Ten zůstane zachován tak dlouho, dokud je platná Lyconet Marketing dohoda Marketera a také v případě, že se Marketer již nenachází na žádném Career Levelu.

5.1. Dosažení Career Levelu

Pro dosažení určitého Career Levelu musí Marketer splnit **oba** následující předpoklady:

Předpoklad 1:

Společně se svojí Organizací musí Marketer v příslušném produkčním měsíci generovat celkový požadovaný objem SP+ (jak je uvedeno v tabulce níže). Hodnoceny přitom budou všechny SP+ generované v odpovídajícím produkčním měsíci.

Předpoklad 2:

V Organizaci Marketera musí být vygenerován minimální počet SP+ ze všech Lines* Marketera, uvedený v tabulce níže. SP+ musí přitom pocházet minimálně ze 3 Lines a pro každou Line bude hodnocen pouze maximální počet SP+, uvedený v tabulce níže. SP+, které vznikly z vlastních nákupů a objednávek Marketera (osobní SP+), nebudou pro předpoklad 2 hodnoceny.

Předpoklad 1	
Career Level	Celkový objem 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

Předpoklad 2			
Minimální počet SP+ ze všech Lines	Maximální hodnocený počet SP+ na každou Line		
	Line 1	Line 2	Line 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

* Line v Organizaci Marketera tvoří každý přímý doporučený Marketer a jeho Organizace.

Bonus Lines

Dodatečně k Lines, které vyplývají z Organizace Marketera, disponuje každý Marketer 3 samostatnými Bonus Lines. Mezi tyto 3 Bonus Lines budou rovnoměrně rozděleny všechny SP+, které byly generovány nákupy a objednávkami zákazníků Marketera. Další SP+, které budou rovněž rovnoměrně rozděleny mezi tyto Bonus Lines, budou zobrazeny samostatně. Maximální hodnocené množství SP+ na každou Line (uvedené v tabulce) neplatí pro 3 Bonus Lines.

Příklad 1:

Marketer by chtěl dosáhnout Career Level 2. V aktuálním produkčním měsíci generoval společně se svojí Organizací celkem 1.630 SP+. Tyto se rozdělí následovně:

Celkový objem SP+ (Předpoklad 1)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Další Lines	Osobní SP+	Celkem (generováno/požadováno)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1.630/1.600	✓

Marketer dosáhl požadovaného celkového objemu SP+, a splňuje tak první předpoklad pro Career Level 2.

Hodnocené SP+ (Předpoklad 2)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Další Lines	Osobní SP+	Celkem (generováno/požadováno)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1.000/900	✓

V Lines Marketera byl generován požadovaný minimální počet SP+. Marketer proto splňuje také druhý předpoklad, a dosáhne tak Career Level 2.

Příklad 2:

Marketer by chtěl dosáhnout Career Level 3. V aktuálním produkčním měsíci generoval společně se svojí Organizací celkem 6.800 SP+. Tyto se rozdělí následovně:

Celkový objem SP+ (Předpoklad 1)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Další Lines	Osobní SP+	Celkem (generováno/požadováno)	
210	210	210	3.700	2.000	150	100	20	0	200	6.800/6.000	✓

Marketer dosáhl požadovaného celkového objemu SP+, a splňuje tak první předpoklad pro Career Level 3.

Hodnocené SP+ (Předpoklad 2)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Další Lines	Osobní SP+	Celkem (generováno/požadováno)	
210	210	210	1.000	1.000	150	100	20	0	0	2.900/3.000	X

Marketer nesplňuje druhý předpoklad, a proto nedosáhne na Career Level 3. Aby Marketer splnil předpoklad 2, musí být v jeho Lines generováno ještě dalších 100 SP+ (s výjimkou Lines 1 a 2, ve kterých již bylo dosaženo maximálního povoleného počtu hodnocených SP+).

Příklad 3:

Marketer by chtěl dosáhnout Career Level 2. V aktuálním produkčním měsíci generoval prostřednictvím svých Bonus Lines a osobních nákupů a objednávek celkem 1.600 SP+. Tyto se rozdělí následovně:

Celkový objem SP+ (Předpoklad 1)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Další Lines	Osobní SP+	Celkem (generováno/požadováno)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1.600/1.600	✓

Marketer dosáhl požadovaného celkového objemu SP+, a splňuje tak první předpoklad pro Career Level 2.

Hodnocené SP+ (Předpoklad 2)

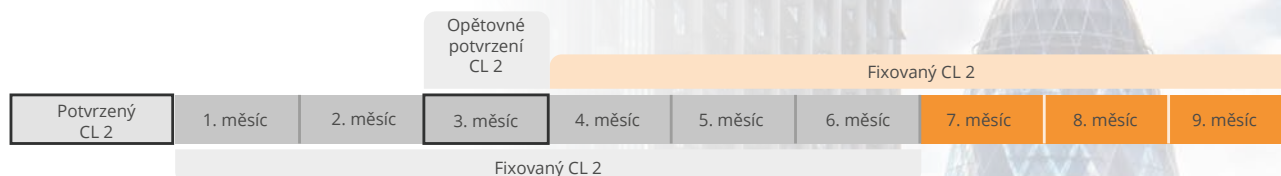
Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Další Lines	Osobní SP+	Celkem (generováno/požadováno)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1.500/900	✓

V Bonus Lines Marketera byl generován požadovaný minimální počet SP+. Marketer proto splňuje také druhý předpoklad, a dosáhne tak Career Level 2.

Potvrzení a fixace Career Levelu

Dosáhne-li Marketer v jednom produkčním měsíci počet SP+ požadovaný pro určitý Career Level, platí tento Career Level jako potvrzený.

Potvrdí-li Marketer Career Level, platí tento po dobu dalších 6 produkčních měsíců jako fixovaný. Pokud Marketer během těchto 6 produkčních měsíců fixovaný Career Level znovu nepotvrdí, platí na dalších 6 produkčních měsíců nižší Career Level jako fixovaný.



5.2. Career Bonus

V každém produkčním měsíci, **ve kterém Marketer potvrdil Career Level**, má nárok na Career Bonus pro odpovídající Career Level. Výše Career Bonusu je uvedena v tabulce níže.

Career Bonus pro Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Bonus	CZK 1.600	CZK 6.400	CZK 16.000	CZK 38.400	CZK 96.000	CZK 256.000	CZK 640.000	CZK 1.600.000

5.3. Career Commission

V každém produkčním měsíci, **ve kterém Marketer potvrdil, resp. fixoval Career Level**, má nárok na Career Commission pro odpovídající Career Level. Základem pro výpočet jsou celkové SP+ z Organizace Marketera a také z osobních nákupů, resp. objednávek. Výše Career Commission za SP+ je uvedena v tabulce níže.

Career Commission pro Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Commission za SP+	CZK 0,8	CZK 1,04	CZK 1,2	CZK 1,36	CZK 1,52	CZ 1,68	CZK 1,84	CZK 2

SP+ z nákupů/objednávek, které uskutečnil Marketer, jeho zákazníci, všichni Marketeři bez Career Levelu v jeho Organizaci, stejně jako jejich zákazníci, budou násobeny plným koeficientem příslušných potvrzených, příp. fixovaných Career Levelů (Career Commission krát počet SP+).

SP+ z nákupů/objednávek Marketerů z přímé Line, kteří se nacházejí na Career Levelu (potvrzeném nebo fixovaném), a také z jejich Organizace budou násobeny redukováným koeficientem (rozdíl mezi dvěma Career Levely). Přitom bude koeficient nižšího Career Levelu odečten od koeficientu vyššího Career Levelu.

Příklad:

Marketer potvrdil Career Level 6. Jeden jím doporučený Marketer potvrdil ve stejném produkčním měsíci Career Level 4. SP+ z této přímé Line budou Marketerovi s Career Levelem 6 vypočítány pouze ve výši CZK 0,32 CZK za SP+. Těchto 0,32 CZK představuje rozdíl mezi Career Commission pro jím dosažený Career Level 6 a Career Commission pro Career Level 4 jeho Marketera.

6. Výplata odměn

Veškeré odměny, na které má Marketer nárok, budou shromažďovány a převedeny na bankovní konto, které Marketer uvedl, a to jakmile bude dosaženo minimální částky ve výši **1.500 CZK** a Marketer měl aspoň jednu nejméně **5 aktivních zákazníků***. Datum výplaty odměn pro příslušný produkční měsíc je možné si zobrazit po přihlášení na www.lyconet.com v oblasti Download pod bodem "Production Dates".

Pokud by Lyconet nabídl Marketerovi pro získání jeho odměn ještě další alternativy (kromě převodu na bankovní konto), budou k zobrazení na www.lyconet.com a Marketer si může požadovanou možnost vybrat ve svém osobním profilu.

* Jako aktivní zákazníci Marketera budou označováni všichni registrovaní členové Benefit Programu v rámci jeho Organizace až do dalšího Marketera, kteří neuzavřeli Lyconet Marketing dohodu, a proto nejsou Marketeri, a kteří navíc uskutečnili u myWorld a/nebo Partnerských společností nákupní obrat ve výši minimálně CZK 300. Přímou doporučení Marketeři, stejně jako přímo doporučené Partnerské společnosti, jež jsou vždy také členy Benefit Programu, budou vždy hodnoceni také jako aktivní zákazníci, pokud u myWorld a/nebo Partnerských společností uskuteční nákupní obrat ve výši minimálně CZK 300.