

LYCONET

Kompensations- plan



1. Generelt

Lyconet Marketing Agency Limited med hjemsted på 3. sal, 40 Bank Street, London E14 5NR, Storbritannien, sammen med dets datterselskaber (begge i det følgende benævnt Lyconet), driver et internationalt Marketing Agency. Dens opgave er at optimere uafhængige iværksættere i opbygningen af en succesrig virksomhed.

Lyconet samarbejder med myWorld International Limited med hjemsted på 3rd Floor, 40 Bank Street, London E14 5NR, Storbritannien, som driver et Benefit Program. Kunder, der deltager i Benefit Program, modtager fordele såsom Cashback og Shopping Point, når de køber varer, tjenester, rejser osv. Fra myWorld-gruppen og/eller dens loyalitetshandlere.

For at markedsføre fordelene ved Benefit Program effektivt samarbejder myWorld International Limited med Lyconet, og Lyconet bruger uafhængige iværksættere - såkaldte Lyconet Marketers (Marketer). Disse erhverver nye kunder og loyalitetshandlere til Benefit Program og distribuerer eller formidler produkterne og tjenesterne fra dette program. De understøttes af Lyconet med velbegrundet know-how og modtager indtjening for deres marketing- og mæglingsaktiviteter baseret på de køb og/eller ordrer, der er foretaget (formidlet salg fra Benefit Program).

Derudover kan en Marketer erhverve nye Marketers, som igen erhverver kunder, loyalitetshandlere og nye Marketer og distribuerer og formidler produkter og tjenester fra Benefit Program.

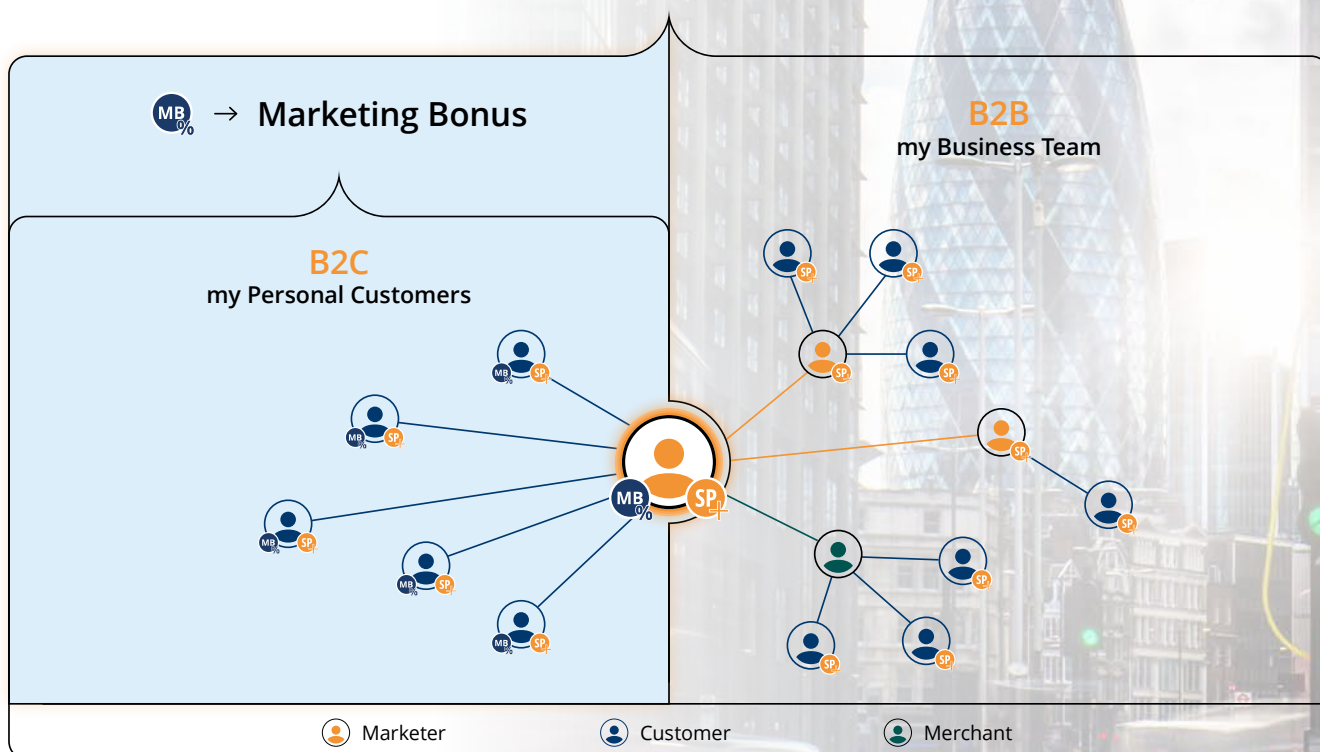
Marketers forretning

Gennem erhvervelse af nye kunder, Loyalty Merchants og Marketers, bygger en Marketer sin såkaldte "Organisation".

my Business

Organization Structure

SP₊ → Career Commission & Career Bonus



Personal Customers:

En Marketers (personlige) kunder er medlemmer af Benefit Program inden for Marketerens organisation (indtil den næste Marketer), der ikke har underskrevet en Lyconet Marketing-aftale og derfor ikke selv er Marketers.

Business Team:

Et Marketers forretningsteam inkluderer alle Marketers og loyalitetshandlere (handler) inden for hans organisation.

Organisationen af en Marketer består af alle Marketers, loyalitetshandlere eller kunder, der kan tilskrives ham, samt deres anbefalinger.

For markedsførings- og formidlingsaktiviteterne for Marketers i hans organisation modtager Marketeren også indtjening baseret på de køb og/eller ordrer, der er foretaget.

3. Beregning af indtjening for at fungere som Marketer

Lyconet giver sine Marketers flere muligheder for at modtage indtjening for deres aktivitet. Disse forklares mere detaljeret i de følgende afsnit.

Indtjeningen beregnes i løbet af hver produktionsmåned. Produktionsmånederne defineres årligt på forhånd og kan ses i downloadområdet under "Produktionsdatoer" efter login på www.lyconet.com. En produktionsmåned består af 4 eller 5 produktionsuger, som altid løber fra onsdag til tirsdag.

4. Indtjening baseret på købsvolumen/ marketingbonus

Hver Marketer modtager indtjening, der er baseret på deres (personlige) kunders indkøbsvolumen:

Som kompensation for hans marketing- og mæglingsaktiviteter drager en Marketer fordel af alle køb og ordrer som hans kunder foretager hos myWorld og loyalitetshandlere. For disse køb og ordrer modtager han en marketingbonus én gang pr. produktionsmåned. Denne marketingbonus udgør normalt op til 1% af kundens indkøbsvolumen. For bestemte udpegede produkter kan en bestemt marketingbonus dog også gælde.

Hvis Marketeren selv er medlem af Benefit Program, modtager han også op til 1% marketingbonus for sine egne køb og ordrer foretaget inden for Benefit Program.

5. Indtjening baseret på Shopping Point + volumen/ karrierebonus & karrierekommission

Hver Marketer modtager indtjening, der er baseret på hele hans organisations indkøbsvolumen:

Så snart der genereres Shopping Point til et køb fra Benefit Program inden for Marketerens organisation, krediteres disse Marketeren i form af Shopping Points + (SP+). Desuden modtager Marketer SP+ for udpegede produkter eller tjenester uden for Benefit Program som han selv, eller Marketers i hans organisation, har købt eller bestilt.

Baseret på antallet af SP+, der genereres i Marketerens organisation pr. produktionsmåned, kan Marketeren nå et karriereniveau.



Marketeren modtager følgende månedlige indtjening, når han når et karriereniveau:

1. Karrierebonus
2. Karrierekommission

Det karriereniveau, der opnås af Marketeren, udgør beregningsgrundlaget for karriereudvalget såvel som for karrierebonusen. Derudover modtager Marketeren Premium Marketing-status, når han for første gang når et karriereniveau. Denne status er fast i Lyconet Marketing-Aftalens varighed, selvom Marketeren ikke længere er på karriereplan.

5.1. At nå et karriereniveau

For at nå et bestemt karriereniveau skal Marketeren opfylde begge følgende krav:

Krav 1:

Sammen med sin organisation skal Marketeren generere det samlede antal behov for SP+ (som vist i nedenstående tabel) til det specifikke karriereniveau i den givne produktionsmåned. Alle SP+ genereret inden for produktionsmånedens tælles med.

Krav 2:

Tilsammen skal alle linjer* inden for Marketerens organisation generere et minimum antal SP+ som vist i nedenstående tabel. SP+ skal stamme fra mindst 3 linjer, og kun det maksimale antal SP+ vist i nedenstående tabel tælles for hver linje. SP+, der stammer fra Marketers egne indkøb og ordrer (personlig SP+), tælles ikke med i krav 2.

1. krav	
Karriereniveau	Samlet antal 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

2. krav			
Minimum antal af SP + fra alle linjer	Maksimalt antal SP+ der medregnes per linje		
	Linje 1	Linje 2	Linje 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

* En linje inden for en Marketers organisation dannes af hver direkte anbefalet Marketer og hans organisation.

Bonuslinjer

Ud over de linjer, der er resultatet af Marketerens organisation, har hver Marketer 3 separate bonuslinjer. Al SP+, der genereres gennem køb og ordrer foretaget af Marketerens kunder, fordeles jævnt over disse 3 bonuslinjer. Yderligere SP+, som også vil blive delt ligeligt mellem disse bonuslinjer, vises separat. Det maksimale antal SP+ optalt pr. linje (som vist i tabellen) gælder ikke for de 3 bonuslinjer.

Eksempel 1:

En Marketer er i øjeblikket på karriereniveau 1 og ønsker at nå karriereniveau 2. I den nuværende produktionsmåned har han og hans organisation genereret i alt 1.630 SP+. Disse fordeles som følger:

Samlet antal SP+ (krav 1)

Bonus Linje 1	Bonus Linje 2	Bonus Linje 3	Linje 1	Linje 2	Linje 3	linje 4	Linje 5	Yderligere Linjer	Personlig SP+	Total (genererede/påkrævede)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1.630/1.600	✓

Marketeren har genereret det krævede samlede antal SP+ og opfylder således det første krav til karriereniveau 2.

Talt SP+ (krav 2)

Bonus Linje 1	Bonus Linje 2	Bonus Linje 3	Linje 1	Linje 2	Linje 3	linje 4	Linje 5	Yderligere Linjer	Personlig SP+	Total (genererede/påkrævede)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1.000/900	✓

Det krævede mindste antal SP+ er genereret i Marketerens linjer. Marketeren har derfor også opfyldt det andet krav og når således Karriereniveau 2.

Eksempel 2:

En Marketer er i øjeblikket på karriereniveau 2 og ønsker at nå karriereniveau 3. I den nuværende produktionsmåned har han og hans organisation genereret i alt 6.800 SP+. Disse fordeles som følger:

Samlet antal SP+ (krav 1)

Bonus Linje 1	Bonus Linje 2	Bonus Linje 3	Linje 1	Linje 2	Linje 3	linje 4	Linje 5	Yderligere Linjer	Personlig SP+	Total (genererede/påkrævede)	
210	210	210	3.700	2.000	150	100	20	0	200	6.800/6.000	✓

Marketeren har genereret det krævede samlede antal SP+ og opfylder således det første krav til karriereniveau 3.

Talt SP+ (krav 2)

Bonus Linje 1	Bonus Linje 2	Bonus Linje 3	Linje 1	Linje 2	Linje 3	linje 4	Linje 5	Yderligere Linjer	Personlig SP+	Total (genererede/påkrævede)	
210	210	210	1.000	1.000	150	100	20	0	0	2.900/3.000	X

Marketeren opfylder ikke det andet krav og når således ikke karriereniveau 3. For at opfylde det andet krav skal hans linjer generere yderligere 100 SP+ (med undtagelse af linje 1 og 2, hvor det maksimale antal optalte SP+ allerede er nået).

Eksempel 3:

En Marketer er i øjeblikket på karriereniveau 1 og ønsker at nå karriereniveau 2. I den nuværende produktionsmåned har han genereret i alt 1.600 SP+ gennem sine bonuslinjer samt sine personlige indkøb og ordrer. Disse fordeles som følger:

Samlet antal SP+ (krav 1)

Bonus Linje 1	Bonus Linje 2	Bonus Linje 3	Linje 1	Linje 2	Linje 3	linje 4	Linje 5	Yderligere Linjer	Personlig SP+	Total (genererede/påkrævede)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1.600/1.600	✓

Marketeren har genereret det krævede samlede antal SP+ og opfylder således det første krav til karriereniveau 2.

Talt SP+ (krav 2)

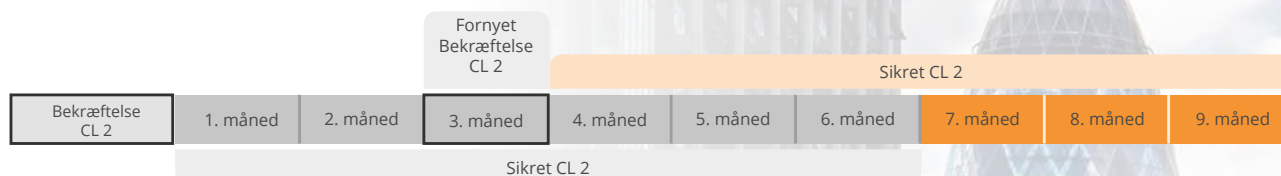
Bonus Linje 1	Bonus Linje 2	Bonus Linje 3	Linje 1	Linje 2	Linje 3	linje 4	Linje 5	Yderligere Linjer	Personlig SP+	Total (genererede/påkrævede)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1.500/900	✓

Det krævede mindste antal SP+ er genereret i Marketers bonuslinjer. Marketeren har derfor også opfyldt det andet krav og når således karriereniveau 2.

Bekræftelse og sikring af et karriereniveau

Hvis en Marketer har genereret det krævede antal SP+ for et specifikt Career Level inden for en Produktionsmåned, bekræftes det automatisk.

Hvis en Marketer bekræfter et Career Level, så er det sikret de næste 6 produktionsmåneder. Hvis Marketeren ikke bekræfter karriereniveauet igen inden for disse 6 produktionsmåneder, er nedenstående karriereniveau sikret i yderligere 6 produktionsmåneder.



5.2. Karrierebonus

For hver produktionsmåned, hvor Marketeren bekræfter et karriereniveau, har han ret til en karrierebonus for det tilsvarende karriereniveau. Værdien af karrierebonusen kan findes i nedenstående tabel.

Karrierebonus pr. karriereniveau								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Bonus	DKK 375	DKK 1.500	DKK 3.750	DKK 9.000	DKK 22.500	DKK 60.000	DKK 150.000	DKK 375.000

5.3. Karrierekommission

For hver produktionsmåned, hvor Marketeren bekræfter eller sikrer et karriereniveau, har han ret til en karrierekommission for det tilsvarende karriereniveau. Beregningen for dette er baseret på al SP+ inden for Marketers organisation såvel som SP+ fra hans personlige køb og/eller ordrer. Værdien af karrierekommission pr. SP+ kan findes i nedenstående tabel.

Karrierekommission per karriereniveau								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Commission per SP+	DKK 0,1875	DKK 0,24375	DKK 0,28125	DKK 0,31875	DKK 0,35625	DKK 0,39375	DKK 0,43125	DKK 0,46875

SP+ fra køb og/eller ordrer foretaget af Marketer, Marketerens kunder og alle Marketers inden for hans organisation uden et karriereniveau såvel som deres kunder, ganges med den fulde faktor, der gælder for det karriereniveau, der er bekræftet eller sikret Marketer (Karrierekommission ganget med antallet af SP+).

SP+ fra køb og/eller ordrer fra Marketers fra en direkte linje, der har bekræftet eller sikret et karriereniveau såvel som fra deres organisation, ganges med en reduceret faktor (forskel mellem to karriereniveauer). Faktoren for det lavere karriereniveau trækkes fra faktoren for det højere karriereniveau.

Eksempel:

En Marketer har bekræftet Career Level 6. En af hans anbefalede Marketers har bekræftet karriereniveau 4 i samme produktionsmåned. SP + fra denne direkte linje aflønnes kun til en Marketer med karriereniveau 6 i et beløb på 0,075 DKK pr. SP+. Disse 0,075 DKK er forskellen mellem karriereudvalget for karriereniveau 6 som han har nået, og karrierekommissionen for karriereniveau 4 for hans Marketer

6. Udbetaling af indtjening

Indtjening, som Marketeren har ret til, akkumuleres og overføres til den bankkonto, der er angivet af Marketeren, når Marketeren har nået en minimumsværdi på 400 DKK og har haft mindst 5 aktive kunder* på et tidspunkt. Udbetalingsdatoen for indtjeningen for den respektive produktionsmåned kan ses i downloadområdet under "Produktionsdatoer" efter login på www.lyconet.com.

Hvis Lyconet tilbyder Marketeren yderligere alternative metoder til at modtage sin indtjening (ud over en overførsel til hans bankkonto), vil disse blive vist på www.lyconet.com. I dette tilfælde kan Marketeren vælge den ønskede mulighed i sin personlige profil.

* En aktiv kunde er medlem af Benefit Program inden for Marketerens organisation indtil den næste Marketer, der ikke har underskrevet en Lyconet Marketing-aftale og derfor ikke selv er en Marketer, og som også har brugt mindst 80 DKK på myWorld og/eller loyalitetshandlere. Direkte anbefalede Marketers såvel som direkte anbefalede loyalitetshandlere, der også er medlemmer af Benefit Program, tælles som aktive kunder, hvis de har brugt mindst 80 DKK på myWorld og/eller loyalitetshandlere.