

Anexo 1 al Acuerdo Lyconet Marketing
para Lyconet Marketers independientes
Versión: 01/2021

LYCONET

COMPENSATION PLAN



 Lyconet

1. General

Lyconet Marketing Agency Limited con domicilio social en 3rd Floor, 40 Bank Street, London E14 5NR, Reino Unido, junto con sus empresas afiliadas (ambas referidas desde ahora como Lyconet), operan una Marketing Agency internacional. Su función es apoyar de forma óptima a los empresarios 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, quien opera un Benefit Program. Los Clientes que participan en el Benefit Program obtienen ventajas como el Cashback y los Shopping Points cuando compran productos, servicios, viajes, etc de myWorld Group y/o en sus establecimientos comerciales.

Con el objeto de comercializar los benefits del Benefit Program de una forma eficaz, myWorld International Limited colabora con Lyconet y Lyconet, a su vez, utiliza empresarios independientes llamados Lyconet Marketers (en adelante, Marketer). Estos consiguen nuevos clientes y establecimientos comerciales para el Benefit Program y distribuyen e intermedian los productos y servicios de este programa. Ellos reciben el apoyo y soporte de Lyconet gracias a sus conocimientos y obtienen bonificaciones por sus actividades de intermediación y marketing en función de las compras y/o pedidos realizados (ventas intermediadas del Benefit Program).

Además, un Marketer puede conseguir nuevos Marketers, quienes a su vez consiguen clientes, establecimientos comerciales y nuevos Marketers que distribuyen e intermedian productos y servicios del Benefit Program.

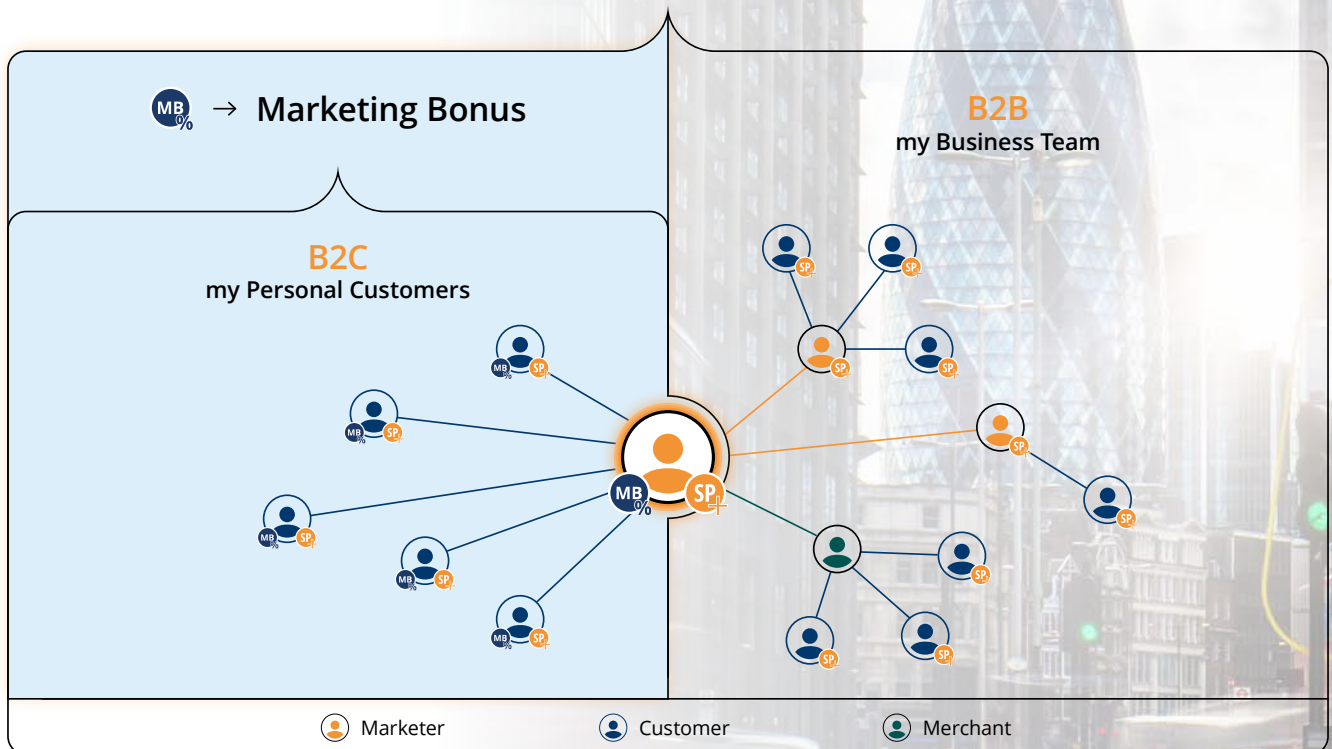
2. El negocio de un Marketer

A través del registro de nuevos clientes, establecimientos comerciales y Marketers, un Marketer construye su "Organización".

my Business

Organization Structure

SP₊ → Career Commission & Career Bonus



Personal Customers:

Los clientes (personales) del Marketer son afiliados al Benefit Program dentro de la Organización del Marketer (hasta el próximo Marketer), quienes no han firmado al Acuerdo Lyconet Marketing y, por lo tanto, no son Marketers.

Business Team:

El Business Team de un Marketer incluye todos los Marketers y establecimientos comerciales dentro de su Organización.

La Organización de un Marketer está formada por todos los Marketers, establecimientos comerciales o clientes que le puedan ser atribuidos a él, así como sus recomendaciones.

Por las actividades de marketing e intermediación de los Marketers en su Organización, el Marketer además recibe bonificaciones en función de las compras y/o pedidos realizados.

3. Cálculo de las bonificaciones por operar como un Marketer

Lyconet ofrece a los Marketers varias opciones para recibir sus bonificaciones por su actividad. Las mismas son explicadas detalladamente en los siguientes apartados.

Las bonificaciones son calculadas durante cada mes de producción correspondiente. Los meses de producción son determinados previamente de forma anual y pueden ser consultados en el área de Descargas en "Fechas de producción" después de haber accedido a su perfil personal en www.lyconet.com. Un mes de producción está formado por 4 ó 5 semanas de producción que van siempre de miércoles a martes.

4. Bonificaciones en función de los volúmenes de compra / Marketing Bonus

Cada Marketer recibe bonificaciones en función de los volúmenes de compra generados por sus clientes (personales):

Como compensación por sus actividades de marketing y de intermediación, un Marketer se beneficia de todas las compras y pedidos que sus clientes hayan realizado en myWorld y en sus establecimientos comerciales. Por estas compras y pedidos, él recibe el Marketing Bonus una vez cada mes de producción. Por lo general, el Marketing Bonus alcanza hasta un 1% de los volúmenes de compra de sus clientes. Sin embargo, para ciertos productos predefinidos, se podrá aplicar un tipo de Marketing Bonus establecido.

Si el propio Marketer es Afiliado al Benefit Program, él mismo recibirá hasta un 1% de Marketing Bonus por sus propias compras y pedidos realizados dentro del Benefit Program.

5. Bonificaciones en función del volumen de Shopping Points+ / Career Bonus y Career Commission

Cada Marketer recibe bonificaciones en función de los volúmenes de compra generados por su Organización:

En el momento que la Organización del Marketer genere Shopping Points al realizar una compra en el Benefit Program, estos serán contabilizados al Marketer en forma de Shopping Points+ (SP+). Además, el Marketer recibe SP+ por determinados productos o servicios designados fuera del Benefit Program que él o los Marketers de su Organización hayan comprado o pedido.

En función del número de SP+ generados por la Organización del Marketer en un determinado mes de producción, el Marketer puede alcanzar un Career Level.



El Marketer recibirá las siguientes bonificaciones cuando alcance un Career Level:

1. Career Bonus
2. Career Commission

El Career Level alcanzado por el Marketer determinará la base de cálculo para el Career Commission y para el Career Bonus.

Además, el Marketer recibe el Premium Marketer Status cuando alcanza un Career Level por primera vez. Este status es fijo durante la duración del Acuerdo Lyconet Marketing incluso, si no vuelve a alcanzar un Career Level.

5.1. Career Level alcanzado

Para alcanzar un determinado Career Level, el Marketer deberá cumplir **ambos** requisitos indicados a continuación:

Requisito 1:

Junto con su Organización, el Marketer debe de generar el número total de SP+ necesarios (como se muestra en la tabla adjunta) para cada respectivo Career Level dentro del mes de producción dado. Todos los SP+ generados dentro del mes de producción serán tenidos en cuenta.

Requisito 2:

Conjuntamente, todas las Lines* dentro de la Organización del Marketer deberán de generar el mínimo número de SP+, como se muestra en la tabla adjunta. Los SP+ deberán de provenir de tres diferentes Lines y como máximo los SP+ que se contabilizarán de cada Line serán los que se indican en la tabla a continuación. Los SP+ generados por las compras y pedidos del propio Marketer (SP+ personales) no serán tenidos en consideración para el Requisito 2.

Requisito 1	
Career Level	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 mis Lines	Número máximo de SP+ por cada 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

* Una Line dentro de la Organización de un Marketer está formada por cada Marketer directo recomendado y su Organización.

Bonus Lines

Además de las Lines que resultan de la Organización del Marketer, cada Marketer tiene 3 Bonus Lines independientes. Todos los SP+ generados a través de las compras y los pedidos de los clientes del Marketer son distribuidos uniformemente a través de las 3 Bonus Lines. Los SP+ adicionales, los cuales también serán distribuidos uniformemente entre estas Bonus Lines, serán mostrados separadamente. El máximo número de SP+ contabilizados por Line (como se muestra en la tabla adjunta) no son de aplicación para las 3 Bonus Lines.

Ejemplo 1:

Un Marketer se encuentra actualmente en Career Level 1 y desea alcanzar el Career Level 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	Lines adicionales	SP+ personales	Total (alcanzados/requeridos)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1.630/1.600	✓

El Marketer ha generado los SP+ necesarios y, por tanto, cumple con el primer requisito para alcanzar el Career Level 2.

Contabilizados SP+ (Requisito 2)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Lines adicionales	SP+ personales	Total (alcanzados/requeridos)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1.000/900	✓

El número mínimo de SP+ necesarios han sido generados por las Lines del Marketer. El Marketer cumple con el segundo requisito también, por lo tanto, ha alcanzado el Career Level 2.

Ejemplo 2:

Un Marketer se encuentra actualmente en Career Level 2 y desea alcanzar el Career Level 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	Lines adicionales	SP+ personales	Total (alcanzados/requeridos)	
210	210	210	3.700	2.000	150	100	20	0	200	6.800/6.000	✓

El Marketer ha generado los SP+ necesarios y, por tanto, cumple con el primer requisito para alcanzar el Career Level 3.

Contabilizados SP+ (Requisito 2)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Lines adicionales	SP+ personales	Total (alcanzados/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 tanto, no ha alcanzado el Career Level 3. Para haber cumplido con el segundo requisito, sus Lines hubiesen tenido que generar 100 SP+ más (con la excepción de la Line 1 y 2, donde se contabilizaron el número máximo de SP+).

Ejemplo 3:

Un Marketer se encuentra actualmente en Career Level 1 y desea alcanzar el Career Level 2. En el mes de producción actual, él ha generado un total de 1.600 SP+ a través de sus Bonus Lines y de sus compras y pedidos personales. 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	Lines adicionales	SP+ personales	Total (alcanzados/requeridos)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1.600/1.600	✓

El Marketer ha generado los SP+ necesarios y, por tanto, cumple con el primer requisito para alcanzar el Career Level 2.

Contabilizados SP+ (Requisito 2)

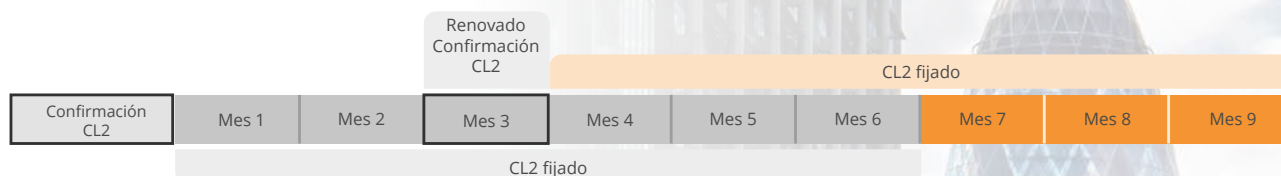
Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Lines adicionales	SP+ personales	Total (alcanzados/requeridos)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1.500/900	✓

El número mínimo de SP+ necesarios han sido generados por las Bonus Lines del Marketer. El Marketer cumple con el segundo requisito también, por lo tanto, ha alcanzado el Career Level 2.

Confirmación y fijación de un Career Level

Si el Marketer ha alcanzado el número de SP+ necesarios para un determinado Career Level dentro del mes de producción, el Career Level es confirmado automáticamente.

Si un Marketer confirma un Career Level, esto implica automáticamente que fija el Career Level durante los próximos 6 meses de producción. Si el Marketer no vuelve a confirmar el Career Level dentro del periodo de los siguientes 6 meses, el Career Level inmediatamente inferior es fijado durante los siguientes 6 meses.



5.2. Career Bonus

Por cada mes de producción **en el que el Marketer confirma un Career Level**, tiene derecho al Career Bonus para el Career Level correspondiente. El importe del Career Bonus lo podrá consultar en la tabla adjunta a continuación.

Career Bonus para cada Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Bonus	50 EUR	200 EUR	500 EUR	1.200 EUR	3.000 EUR	8.000 EUR	20.000 EUR	50.000 EUR

5.3. Career Commission

Por cada mes de producción **en el que el Marketer confirma o fija un Career Level**, tiene derecho al Career Commission para el Career Level correspondiente. El cálculo se basa en todos los SP+ generados por la Organización del Marketer, así como por los SP+ de sus propias compras y/o pedidos. El importe del Career Commission por SP+ lo podrá consultar en la tabla adjunta a continuación.

Career Commission por cada Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Commission por SP+	0,0250 EUR	0,0325 EUR	0,0375 EUR	0,0425 EUR	0,0475 EUR	0,0525 EUR	0,0575 EUR	0,0625 EUR

Los SP+ de compras y/o pedidos realizados por el Marketer, los clientes del Marketer, así como de todos los Marketers sin Career Level de su Organización y de sus clientes se multiplican por el factor entero del correspondiente Career Level confirmado o fijado por el Marketer (Career Commission multiplicado por el número de SP+)

Los SP+ de compras o pedidos de los Marketers de una línea directa que han confirmado o fijado un Career Level así como también los de su Organización se multiplican por un factor reducido (diferencia entre los dos Career Levels). El factor del Career Level inferior se reducirá del factor del Career Level superior.

Ejemplo:

Un Marketer ha confirmado el Career Level 6. Uno de sus Marketers recomendados ha confirmado el Career Level 4 en el mismo mes de producción. Los SP+ de esta línea directa serán contabilizados para el Marketer con el Career Level 6 alcanzado por la cantidad de 0,01 EUR por SP+. Estos 0,01 EUR son la diferencia en el Career Commission entre el Career Level 6 que ha alcanzado él y el Career Level 4 alcanzado por su Marketer.

6. Pago de las bonificaciones

Las bonificaciones a las que tiene derecho el Marketer se acumularán y transferirán a la cuenta bancaria especificada por el Marketer una vez el Marketer haya acumulado un mínimo importe de **50 EUR** y tenga al menos **5 clientes activos*** en ese momento. Las fechas de pago de las bonificaciones del respectivo mes de producción pueden ser consultadas en el área de Descargas en "Fechas de producción" después de haber accedido a su perfil personal en www.lyconet.com

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

* Se denomina cliente activo a todo aquel afiliado al Benefit Program dentro de la Organización del Marketer hasta llegar al siguiente Marketer, que no ha firmado el Acuerdo Lyconet Marketing y, por tanto, no es Marketer y que además haya realizado al menos una compra por valor de 10 EUR en myWorld o en un establecimiento comercial. Los Marketers recomendados directamente y los establecimientos comerciales recomendados directamente que también son afiliados del Benefit Program también se considerarán clientes activos siempre que hayan realizado una compra por valor de 10 EUR en myWorld o en un establecimiento comercial.