

Bilaga 1 till Lyconet Marketing-avtalet  
för oberoende Lyconet Marketers  
Version: Januari 2021

# LYCONET

# COMPENSATION PLAN (KOMPENSATIONSPLAN)



# 1. Allmän information

Lyconet Marketing Agency med säte i Storbritannien (3rd Floor, 40 Bank Street, London E14 5NR) bedriver tillsammans med sina koncernbolag en global Marketing Agency (båda i det följande: "Lyconet") och har gjort det till sin uppgift att på ett optimalt sätt stötta egenföretagare i arbetet med att bygga upp en framgångsrik verksamhet.

Lyconet samarbetar med myWorld International Limited med säte i Storbritannien (3rd Floor, 40 Bank Street, London E14 5NR) som driver ett Benefit Program. Kunderna som deltar i Benefit Program erhåller förmåner som till exempel Cashback och Shopping Points vid köp av varor, tjänster, resor etcetera från myWorld-koncernen och/eller Lojalitetsföretagen.

För att effektivt marknadsföra förmånerna i Benefit Program samarbetar myWorld International Limited med Lyconet och Lyconet använder sig av egenföretagare - de så kallade Lyconet Marketers. Dessa värvar nya kunder och Lojalitetsföretag till Benefit Program samt marknadsför och förmedlar produkter och tjänster från detta program. De stötts av Lyconet och väl beprövad kunskap och erhåller provisioner för sina marknadsföring och förmedlingsaktiviteter baserat på de köp och/eller beställningar som görs (förmedlade försäljningar från Benefit Program).

Dessutom kan en Marketer värva nya Marketers som i sin tur värvar kunder, Lojalitetsföretag och nya Marketers samt distribuerar och förmedlar produkter och tjänster från Benefit Program.

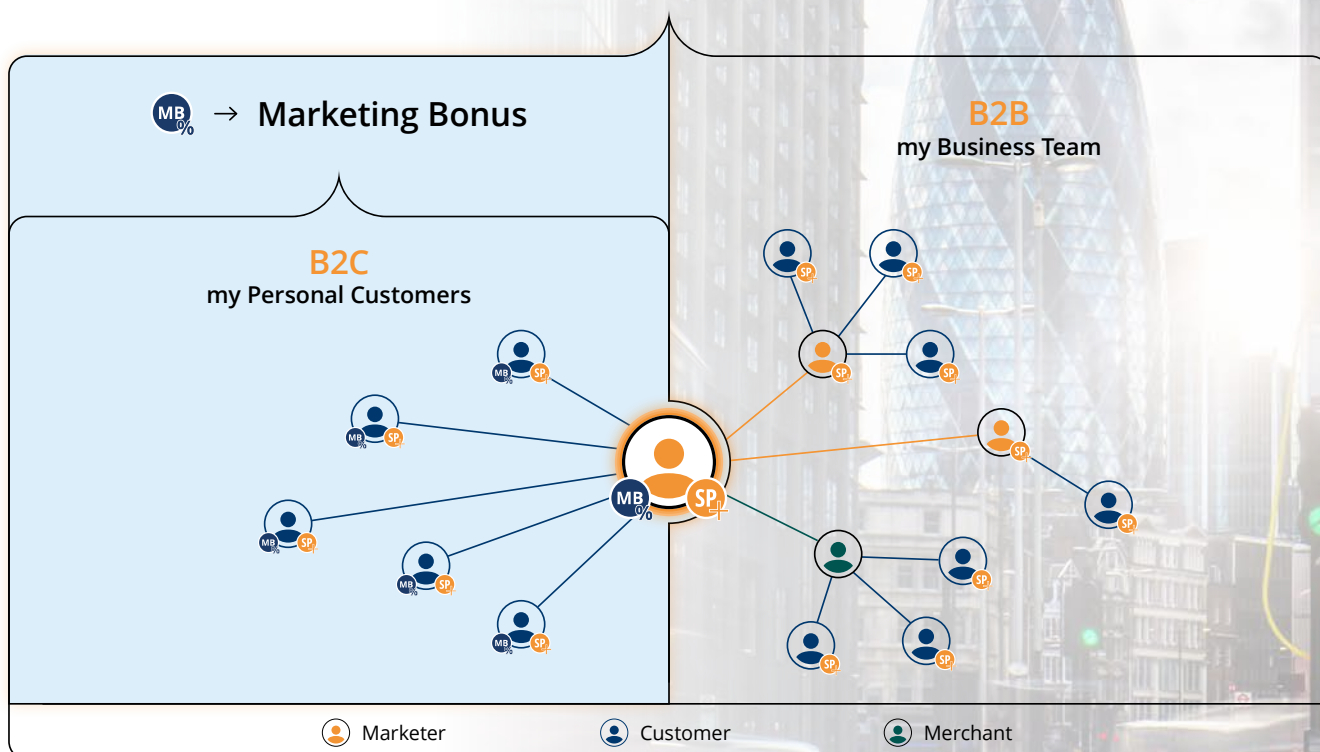
## 2. Marketersns verksamhet

Genom att värva nya kunder, Lojalitetsföretag och Marketers bygger Marketeren upp sin så kallade "**Organisation**".

my Business

Organization  
Structure

SP<sub>+</sub> → Career Commission & Career Bonus



### Personal Customers:

En Marketers personliga kunder är alla medlemmar i Benefit Program inom Marketersns Organisation till och med nästa Marketer, Lyconet Marketing-avtalet och därför inte själva är Marketers.

### Business Team:

En Marketers Business Team inkluderar alla Marketers och Lojalitetsföretag (Merchants) inom dennes Organisation.

En Marketers Organisation består av alla Marketers, Lojalitetsprogram och kunder som kan tillskrivas henne eller honom liksom deras rekommendationer.

För de marknadsförings- och förmedlingsaktiviteter som utförs av andra Marketer i i dennes Organisation, erhåller Marketeren också provisioner baserat på de köp och/eller beställningar som görs.

### 3. Provisionsberäkning för Marketer-verksamheten

Lyconet erbjuder sina Marketers flera olika alternativ för att erhålla provisioner för sina aktiviteter. Dessa förklaras mer ingående i de följande avsnitten.

Uträkningen för provisioner sker efter varje produktionsmånad. Produktionsmånaderna definieras årligen i förväg och kan visas i nedladdningsområdet under "Production dates" när Marketern loggar in på [www.lyconet.com](http://www.lyconet.com). En produktionsmånad består av 4 eller 5 produktionsveckor, vilka alltid löper från onsdag till tisdag.

### 4. Provisioner baserade på köpvolymer / Marketing Bonus

Alla Marketers erhåller provisioner som baseras på deras (personliga) kunders köpvolymer.

Som kompensation för sina marknadsförings- och förmedlingsaktiviteter gynnas Marketern av alla köp och beställningar som hennes eller hans kunder gör från myWorld och Lojalitetsföretagen. För dessa köp och beställningarna får Marketern en Marketing Bonus per produktionsmånad. Denna bonus uppgår normalt till upp till 1 procent av kundernas samlade köpvolymer. För vissa utvalda produkter kan dock en fast Marketing Bonus också utgå.

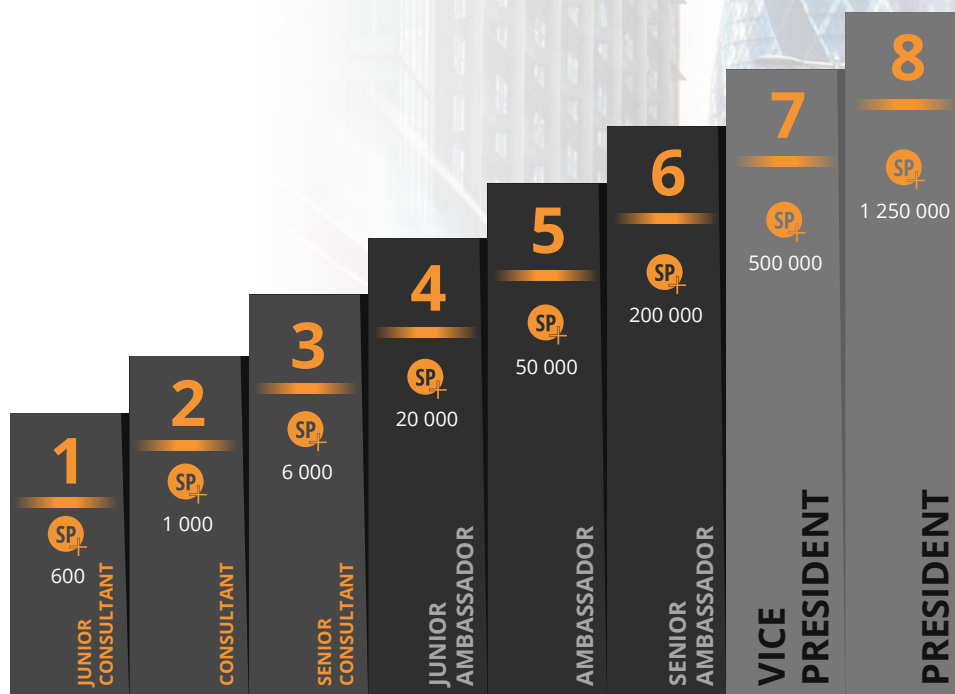
Om Marketern själv är medlem i Benefit Program, erhåller hon eller han också upp till 1 procent Marketing Bonus för sina egna köp och beställningar inom ramen för Benefit Program.

## 5. Provisioner baserade på Shopping Point+ volymen / Career Bonus & Career Commission

Alla Marketers erhåller provisioner som baseras på deras samlade Organisations köpvolymer.

Så fort Marketers organisation skapar Shopping Points genom köp från Benefit Program, utvärderas dessa för Marketeren i form av Shopping Points+ (SP+). Dessutom erhåller Marketeren SP+ för utvalda produkter och tjänster utanför Benefit Program som denne eller andra Marketers i dennes organisation har köpt eller beställt.

Baserat på antalet SP+ som genereras i Marketers Organisation per produktionsmånad kan Marketeren uppnå en Career Level.



Marketeren kan erhålla följande månads provisioner när hon eller han når en Career Level:

1. Career Bonus
2. Career Commission

Den Career Level som uppnås av Marketeren utgör grunden för beräkningen av såväl Career Commission som Career Bonus.

Dessutom erhåller Marketeren Premium Marketer-status när hon eller han når en Career Level för första gången. Premium Marketer-statusen behålls så länge Marketers Lyconet Marketing-avtal löper, oavsett om man fortfarande är i en Career Level.

## 5.1. Uppnå en Career Level

För att nå en särskild Career Level måste Marketeren uppfylla **båda** förutsättningarna nedan:

### Förutsättning 1:

Tillsammans med sin Organisation måste Marketeren generera det totala antal SP+ som (enligt nedanstående tabell) krävs specifikt för en Career level under en given produktionsmånad. För detta ändamål värderas alla SP+ som har genererats under respektive produktionsmånad.

### Förutsättning 2:

Tillsammans måste alla Linjer\* inom Marketerens Organisation generera det minsta antal SP+ som (enligt nedanstående tabell) krävs. Dessa SP+ måste härstamma från minst 3 Linjer och endast det maximala antal SP+ som visas i tabellen nedan räknas för respektive Linje. Sp+ som genereras genom Marketerens egna köp och beställningar (personliga SP+) räknas inte för förutsättning

Förutsättning 1	
Career Level	SP+ totalt volym
1	600
2	1 600
3	6 000
4	20 000
5	50 000
6	200 000
7	500 000
8	1 250 000

Förutsättning 2			
Minsta antal +SP från samtliga linjer	Maximalt antal värderade SP+ 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 inom en Marketers organisation utgörs av alla direkt rekommenderade Marketers och deras organisationer.

## Bonuslinjer

I tillägg till linjerna som uppstår från Marketerns Organisation, har varje Marketer 3 separata Bonuslinjer. Alla SP+ som genereras genom Marketerns kunders köp och beställningar fördelas jämnt mellan dessa 3 bonuslinjer. Ytterligare SP+, vilka också fördelas jämnt mellan dessa tre Bonuslinjer, visas separat. Det maximala antal SP+ som räknas per Linje (som framgår av tabellen nedan) gäller inte dessa 3 Bonuslinjer.

### Exempel 1:

En Marketer är för nuvarande i Career Level 1 och önskar nå Career Level 2. Marketeren har tillsammans med sin Organisation genererat sammanlagt 1 630 SP+ under den aktuella produktionsmånaden. Dessa fördelas enligt följande:

#### Totalvolym SP+ (Förutsättning 1)

Bonus-linje 1	Bonus-linje 2	Bonus-linje 3	Linje 1	Linje 2	Linje 3	Linje 4	Linje 5	Ytterligare Linjer	Personliga SP+	Totalt (genererat/krävs)	
100	100	100	850	2 000	150	500	0	0	80	1 630/1 600	✓

Marketeren har uppnått den totala volymen SP+ som krävs och uppfyller därmed den första förutsättningen för Career Level 2.

#### Räknade SP+ (Förutsättning 2)

Bonus-linje 1	Bonus-linje 2	Bonus-linje 3	Linje 1	Linje 2	Linje 3	Linje 4	Linje 5	Ytterligare Linjer	Personliga SP+	Totalt (genererat/krävs)	
100	100	100	300	2 000	150	500	0	0	0	1 000/900	✓

I Marketerns Linje har det nödvändiga minsta antalet SP+ genererats. Marketeren uppfyller därigenom också den andra förutsättningen och når därmed Career Level 2.

### Exempel 2:

En Marketer är för nuvarande i Career Level 2 och önskar nå Career Level 3. Marketeren har tillsammans med sin Organisation genererat sammanlagt 6 800 SP+ under den aktuella produktionsmånaden. Dessa fördelas enligt följande:

#### Totalvolym SP+ (Förutsättning 1)

Bonus-linje 1	Bonus-linje 2	Bonus-linje 3	Linje 1	Linje 2	Linje 3	Linje 4	Linje 5	Ytterligare Linjer	Personliga SP+	Totalt (genererat/krävs)	
210	210	210	3 700	2 000	150	100	20	0	2 000	6 800/6 000	✓

Marketeren har uppnått den totala volymen SP+ som krävs och uppfyller därmed den första förutsättningen för Career Level 3.

### Räknade SP+ (Förutsättning 2)

Bonuslinje 1	Bonuslinje 2	Bonuslinje 3	Linje 1	Linje 2	Linje 3	Linje 4	Linje 5	Ytterligare Linjer	Personliga SP+	Totalt (genererat/krävs)	
210	210	210	1 000	1 000	150	100	20	0	0	2 900/3 000	X

Marketeren uppfyller därmed inte den andra förutsättningen och når därmed inte Career Level 3. För att också uppfylla den andra förutsättningen, måste det i Marketerens Linje genereras totalt ytterligare 100 SP+ (med undantag av Linje 1 och Linje 2, där det högsta antalet tillåtna räknade SP+ redan har uppnåtts).

### Exempel 3:

En Marketer är för nuvarande i Career Level 1 och önskar nå Career Level 2. Marketeren har under den aktuella produktionsmånaden genererat 1 600 SP+ genom sina Bonuslinjer samt sina personliga köp och beställningar. Dessa fördelas enligt följande:

### Totalvolym SP+ (Förutsättning 1)

Bonuslinje 1	Bonuslinje 2	Bonuslinje 3	Linje 1	Linje 2	Linje 3	Linje 4	Linje 5	Ytterligare Linjer	Personliga SP+	Totalt (genererat/krävs)	
5 000	5 000	5 000	0	0	0	0	0	0	100	1 600/1 600	✓

Marketeren har uppnått den totala volymen SP+ som krävs och uppfyller därmed den första förutsättningen för Career Level 2.

### Räknade SP+ (Förutsättning 2)

Bonuslinje 1	Bonuslinje 2	Bonuslinje 3	Linje 1	Linje 2	Linje 3	Linje 4	Linje 5	Ytterligare Linjer	Personliga SP+	Totalt (genererat/krävs)	
5 000	5 000	5 000	0	0	0	0	0	0	0	1 500/900	✓

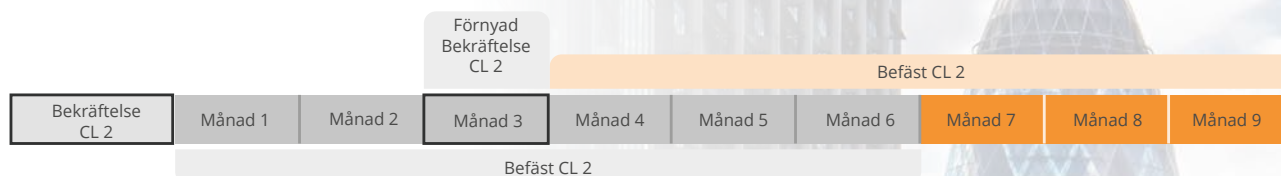
I Marketerens Bonuslinjer har det nödvändiga minsta antalet SP+ genererats. Marketeren uppfyller därmed också den andra förutsättningen och når därmed Career Level 2.



## Bekräfta och befästa en Career Level

Om en Marketer har uppnått det antalet SP+ som krävs för en specifik Career Level under en produktionsmånad, bekräftas denna nya Career Level.

Om en Marketer bekräftar en Career Level, befästs den under de kommande 6 produktionsmånaderna. Uppnår Marketeren inte poängen igen inom dessa 6 produktionsmånader befäster denne sin underliggande Career Level i ytterligare 6 månader.



## 5.2. Career Bonus

För varje produktionsmånad **under vilken Marketeren bekräftar en Career Level**, är denne berättigad till en Career Bonus för motsvarande Career Level. Antalet SP som krävs för respektive Career Level framgår av tabellen nedan.

Career Bonus per Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Bonus	EUR 50	EUR 200	EUR 500	EUR 1 200	EUR 3 000	EUR 8 000	EUR 20 000	EUR 50 000

## 5.3. Career Commission

För varje produktionsmånad **under vilken Marketeren bekräftar eller befäster en Career Level**, är denne berättigad till en Career Commission för motsvarande Career Level. Beräkningsunderlaget är det totala antalet SP+ från en Marketers Organisation samt Marketerens personliga inköp och beställningar. Beloppet Career Commission per SP+ framgår av nedanstående tabell.

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

SP+ från köp och beställningar som har gjorts av Marketeren själv, dennes kunder, alla Marketers utan Career Level i dennes Organisation liksom deras kunder multipliceras med hela faktorn för respektive bekräftad eller befäst Career Level (Career Level Commission multiplicerat med antalet SP+),

SP+ från köp och beställningar som har gjort av Marketers från en direkt Lina vilka befinner sig på en bekräftad eller befäst Career Level liksom av deras Organisation multipliceras med en minskad faktor (skillnaden mellan dessa två Career Levels) Därvid subtraheras den lägre liggande Career Levels faktor från den högre liggande Career Levels faktor.

### **Exempel:**

En Marketer har bekräftat Career Level 6. En av dennes rekommenderade Marketers har under samma produktionsmånad bekräftat Career Level 4. SP+ från denna direkta Lina ger endast 0,01 EUR per Shopping Point för den Marketer som har uppnått Career Level 6. Dessa 0,01 EUR utgör skillnaden mellan Career Commission Career Level 6 som denna har uppnått och Career Commission för Career Level för Career Level 4 som dennes Marketer har uppnått.

## **6. Utbetalning av provisioner**

Samtliga provisioner som Marketeren har rätt till överförs till det av Marketeren angivna bankkontonumret så fort ett minsta belopp på **50 EUR** har uppnåtts och Marketeren vid minst ett tillfälle har haft **5 aktiva kunder\***. Datumet då provisionerna utbetalas för respektive produktionsmånad finns i inloggningsområdet på [www.lyconet.com](http://www.lyconet.com) under "Production dates".

I händelse av att Lyconet erbjuder Marketeren andra utbetalningsalternativ för dennes provisioner än överföring till det angivna bankkontot framgår dessa på [www.lyconet.com](http://www.lyconet.com) och Marketeren kan välja önskat alternativ i sin personliga profil.

\* En Marketers aktiva kunder är alla medlemmar inom Benefit Program i Marketerens Organisation (till och med nästa Marketer) som inte har undertecknat Lyconet-avtalet och därför inte själva är Marketers och som dessutom har gjort ett köp på minst 10 EUR från myWorld och/eller Lojalitetsföretagen. Direkt rekommenderade Marketers liksom direkt rekommenderade Lojalitetsföretag, som också är medlemmar i Benefit Program, räknas också som aktiva kunder om de har gjort ett köp på minst 10 EUR från myWorld och/eller Lojalitetsföretagen.