

1. pielikums Lyconet Mārketinga līgumam
neatkarīgiem Lyconet Marketeriem
Redakcija: 01/2021

LYCONET

KOMPENSĀCIJU PLĀNS



 Lyconet

1. Vispārīga informācija

Lyconet Marketing Agency Limited ar juridisko adresi 3rd Floor, 40 Bank Street, London E14 5NR, United Kingdom, kopā ar tā meitas uzņēmumiem (turpmāk - Lyconet), organizē starptautisku Marketing Agency. Tās uzdevums ir optimāli atbalstīt neatkarīgus uzņēmējus veiksmīga biznesa veidošanā.

Lyconet sadarbojas ar myWorld International Limited ar juridisko adresi 3rd Floor, 40 Bank Street, London E14 5NR, United Kingdom, kas organizē Benefit Programmu. Klienti, kuri piedalās Benefit Programmā, saņem tādas priekšrocības kā Cashback un Shopping Points, iegādājoties preces, pakalpojumus, ceļojumus utt. no myWorld Group un / vai tās lojalitātes partneriem.

Lai efektīvi reklamētu Benefit Programmas priekšrocības, myWorld International Limited sadarbojas ar Lyconet, un Lyconet izmanto neatkarīgus uzņēmējus - tā sauktos Lyconet Marketerus (Marketers). Viņi piesaista jaunus klientus un lojalitātes partnerus Benefit Programmai un izplata vai darbojas kā starpnieki attiecībā uz šīs programmas produktiem un pakalpojumiem. Viņi izmanto Lyconet atbalstu un saņem kompensācijas par mārketinga un starpniecības aktivitātēm, pamatojoties uz veiktajiem pirkumiem un / vai pasūtījumiem (starpniecība no Benefit Programmas pārdošanas).

Turklāt Marketers var piesaistīt jaunus Marketerus, kuri savukārt piesaista pircējus, lojalitātes partnerus un jaunus Marketerus, kā arī izplata vai darbojas kā starpnieki attiecībā uz Benefit Programmas produktiem un pakalpojumiem.

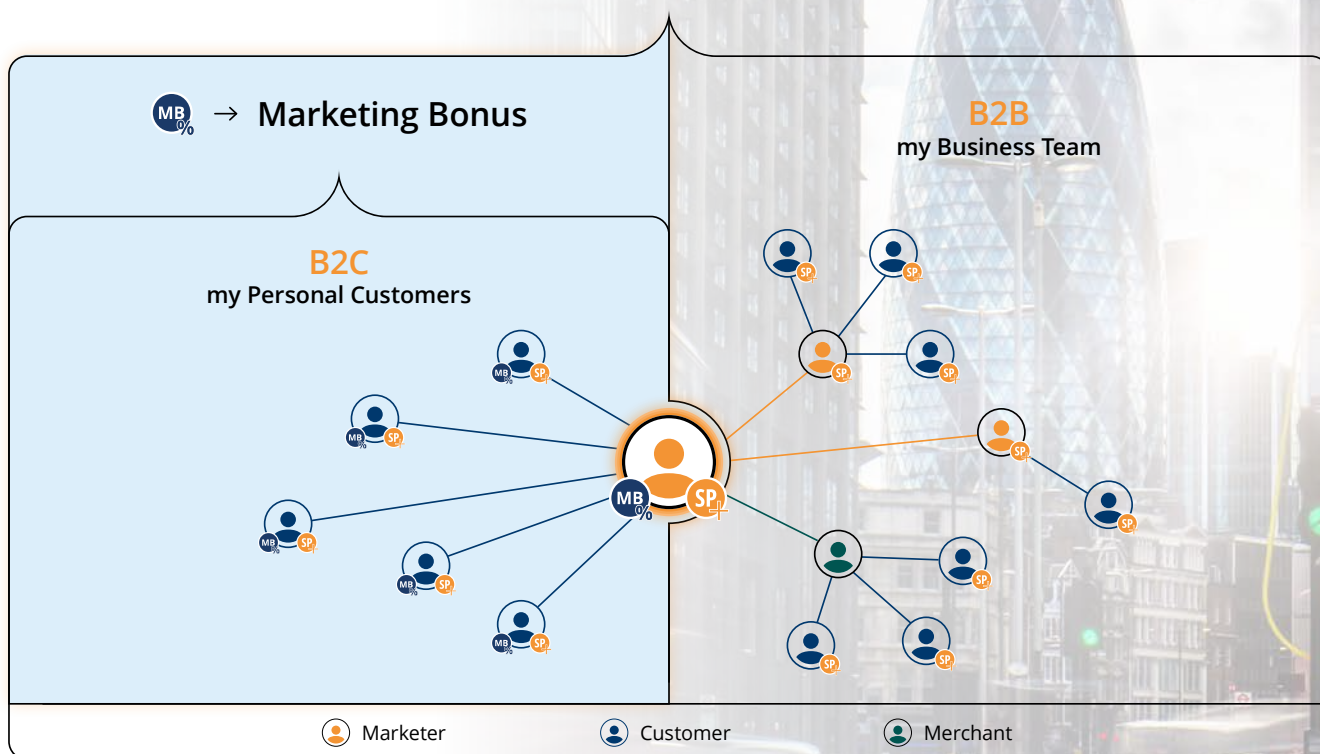
2. Marketera bizness

Piesaistot jaunus pircējus, lojalitātes partnerus un jaunus Marketerus, Marketers izveido savu tā saukto “organizāciju”.

my Business

Organization
Structure

SP₊ → Career Commission & Career Bonus



Personal Customer:

Marketera Pircēji ir Benefit Programmas dalībnieki Marketera organizācijas ietvaros (līdz nākamajam Marketeram), kuri nav noslēguši Lyconet Mārketinga līgumu un tāpēc nav Marketeri.

Business Team:

Marketera biznesa komandā ietilpst visi viņa organizācijā esošie Marketeri un lojalitātes partneri.

Marketera organizāciju veido visi Marketeri, lojalitātes partneri un pircēji, kuri ir viņam piesaistīti, kā arī viņu ieteikumi.

Par Marketeru mārketinga un starpniecības darbībām viņa organizācijā Marketers saņem arī kompensācijas, pamatojoties uz veiktajiem pirkumiem un / vai pasūtījumiem.

3. Kompensāciju aprēķināšana par Marketera darbību

Lyconet sniedz Marketeriem vairākas iespējas, kā saņemt kompensācijas par savu darbību. Tās ir izskaidrotas sīkāk nākamajās nodaļās.

Kompensācijas tiek aprēķināta par katru attiecīgo darba mēnesi. Darba mēneši tiek noteikti katru gadu iepriekš, un tos var apskatīt lejupielādēs pie "Darba datumi", pieslēdzoties vietnē www.lyconet.com. Darba mēnesis sastāv no 4 vai 5 darba nedēļām, kas vienmēr ilgst no trešdienas līdz otrdienai.

4. Kompensācijas, pamatojoties uz iepirkšanās apjomu / Mārketinga Bonusu

Katrs Marketers saņem kompensācijas, pamatojoties uz viņu (personīgo) pircēju iepirkšanās apjomu:

Kā kompensāciju par mārketinga un starpniecības aktivitātēm Marketers gūst labumu no visiem pirkumiem un pasūtījumiem, ko viņa pircēji veic pie myWorld un lojalitātes partneriem. Par šiem pirkumiem un pasūtījumiem viņš saņem Mārketinga Bonusu reizi darba mēnesī. Mārketinga Bonuss parasti sasniedz līdz 1% no pircēja iepirkšanās apjoma. Par noteiktiem, izraudzītiem produktiem tomēr var tikt piemērots atšķirīgs Mārketinga Bonus.

Ja Marketers pats ir Benefit Programmas dalībnieks, viņš arī saņems līdz 1% Mārketinga Bonusu par saviem pirkumiem un pasūtījumiem Benefit Programmas ietvaros.

5. Kompensācijas, pamatojoties uz Shopping Point+ apjomu/ Career Bonus un Career Commission

Katrs Marketers saņem kompensācijas, pamatojoties uz viņa visas organizācijas iepirkšanās apjomu:

Tiklīdz Marketera organizācijā tiek radīti Shopping Points no pirkuma Benefit Programmas ietvaros, tie tiek ieskaitīti Marketeram Shopping Points+ (SP+) veidā. Turklāt Marketers saņem SP+ par izraudzītiem produktiem vai pakalpojumiem ārpus Benefit Programmas, kurus viņš pats vai Marketeri no viņa organizācijas ir iegādājušies vai pasūtījuši.

Pamatojoties uz SP+ skaitu, kas ģenerēts Marketera organizācijā vienā darba mēnesī, Marketers var sasniegt karjeras līmeni.



Sasniedzot karjeras līmeni, Marketers saņems sekojošas ikmēneša kompensācijas:

1. Career Bonus
2. Career Commission

Sasniegtais karjeras līmenis ir pamats Career Commission un Career Bonus aprēķināšanai.

Turklāt, pirmo reizi sasniedzot karjeras līmeni, Marketers saņem Premium Marketera statusu. Šis statuss ir spēkā visu Lyconet Mārketinga līguma darbības laiku, pat ja Marketers vairs nav karjeras līmenī.

5.1. Karjeras līmeņa sasniegšana

Lai sasniegtu noteiktu karjeras līmeni, Marketeram ir jāatbilst **abām** sekojošajām prasībām:

1. prasība:

Marketeram kopā ar savu organizāciju ir jārada attiecīgajam karjeras līmenim nepieciešamais SP+ kopējais skaits (kā norādīts sekojošajā tabulā) attiecīgajā darba mēnesī. Viss darba mēneša laikā radītais SP+ tiks ieskaitīts.

2. prasība:

Marketera organizācijas visām līnijām* kopā ir jāģenerē minimālais SP+ skaits, kā norādīts zemāk redzamajā tabulā. SP+ ir jānāk no vismaz 3 līnijām, un no katras līnijas tiks ieskaitīts tikai maksimālais SP+ skaits, kas norādīts zemāk redzamajā tabulā. SP+ no Marketera pirkumiem un pasūtījumiem (personīgie SP+), netiek ieskaitīti 2. prasībai.

1. prasība	
Karjeras līmenis	Kopējais SP+ skaits
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. prasība			
Minimālais SP+ skaits no visām līnijām	Maksimālais ieskaitīto SP+ skaits no līnijas		
	1. līnija	2. līnija	3. līnija
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

* Līniju Mārķetera organizācijā veido katrs tiešais ieteiktais Mārķeters un viņa organizācija.

Bonusa līnijas

Papildus līnijām, kas izriet no Marketera organizācijas, katram Marketeram ir 3 atsevišķas Bonusa līnijas. Visi SP+, kas iegūti no Marketera pircēju veiktajiem pirkumiem un pasūtījumiem, tiek vienmērīgi sadalīti starp šīm 3 Bonusa līnijām. Papildu SP+, kas arī tiks vienādi sadalīti starp šīm Bonusa līnijām, tiks parādīti atsevišķi. Maksimālais SP+ skaits, kas var tikt ieskaitīts no katras līnijas (kā parādīts tabulā), neattiecas uz 3 Bonusa līnijām.

1. piemērs:

Marketers šobrīd ir 1. karjeras līmenī un vēlas sasniegt 2. karjeras līmeni. Šajā darba mēnesī viņš un viņa organizācija kopā ir ģenerējuši 1 630 SP+. Tie ir sadalīti šādi:

Kopējais SP+ skaits (1. prasība)

Bonusa 1. līnija	Bonusa 2. līnija	Bonusa 3. līnija	1. līnija	2. līnija	3. līnija	4. līnija	5. līnija	Papildu līnijas	Personīgie SP+	Kopā (iegūts/nepieciešams)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1 630/1 600	✓

Marketers ir sasniedzis nepieciešamo kopējo SP+ skaitu, tādējādi izpildījis 2. karjeras līmeņa pirmo prasību.

Ieskaitītie SP+ (2. prasība)

Bonusa 1. līnija	Bonusa 2. līnija	Bonusa 3. līnija	1. līnija	2. līnija	3. līnija	4. līnija	5. līnija	Papildu līnijas	Personīgie SP+	Kopā (iegūts/nepieciešams)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1 000/900	✓

Marketera līnijas ir ģenerējušas nepieciešamo minimālo SP+ skaitu. Marketers ir izpildījis arī otro prasību un sasniedz 2. karjeras līmeni.

2. piemērs:

Marketers šobrīd ir 2. karjeras līmenī un vēlas sasniegt 3. karjeras līmeni. Šajā darba mēnesī viņš un viņa organizācija kopā ir ģenerējuši 6 800 SP+. Tie ir sadalīti šādi:

Kopējais SP+ skaits (1. prasība)

Bonusa 1. līnija	Bonusa 2. līnija	Bonusa 3. līnija	1. līnija	2. līnija	3. līnija	4. līnija	5. līnija	Papildu līnijas	Personīgie SP+	Kopā (iegūts/nepieciešams)	
210	210	210	3 700	2 000	150	100	20	0	200	6 800/6 000	✓

Marketers ir sasniedzis nepieciešamo kopējo SP+ skaitu, tādējādi tas atbilst 3. karjeras līmeņa pirmajai prasībai.

Ieskaitītie SP+ (2. prasība)

Bonusa 1. līnija	Bonusa 2. līnija	Bonusa 3. līnija	1. līnija	2. līnija	3. līnija	4. līnija	5. līnija	Papildu līnijas	Personīgie SP+	Kopā (iegūts/nepieciešams)	
210	210	210	1 000	1 000	150	100	20	0	0	2 900/3 000	X

Marketers neizpilda otro prasību un tādējādi nerasniedz 3. karjeras līmeni. Lai izpildītu otro prasību, viņa līnijām jābūt vēl 100 SP+ (izņemot 1. līniju un 2. līniju, kurās jau ir sasniegts maksimālais ieskaitīto SP+ skaits).

3. piemērs:

Marketers šobrīd ir 1. karjeras līmenī un vēlas sasniegt 2. karjeras līmeni. Šajā darba mēnesī viņš kopā ar Bonusa līnijām, kā arī ar saviem personīgajiem pirkumiem un pasūtījumiem ir ģenerējis 1 600 SP+. Tie ir sadalīti šādi:

Kopējais SP+ skaits (1. prasība)

Bonusa 1. līnija	Bonusa 2. līnija	Bonusa 3. līnija	1. līnija	2. līnija	3. līnija	4. līnija	5. līnija	Papildu līnijas	Personīgie SP+	Kopā (iegūts/nepieciešams)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1 600/1 600	✓

Marketers ir sasniegjis nepieciešamo kopējo SP+ skaitu, tādējādi izpildījis 2. karjeras līmeņa pirmo prasību.

Ieskaitītie SP+ (2. prasība)

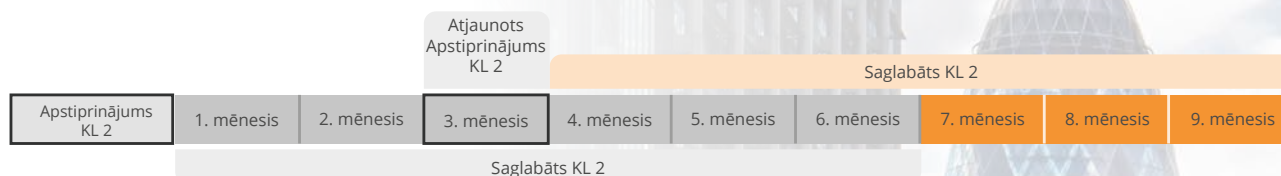
Bonusa 1. līnija	Bonusa 2. līnija	Bonusa 3. līnija	1. līnija	2. līnija	3. līnija	4. līnija	5. līnija	Papildu līnijas	Personīgie SP+	Kopā (iegūts/nepieciešams)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1 500/900	✓

Marketera Bonusa līnijas ir ģenerējušas nepieciešamo minimālo SP+ skaitu. Marketers ir izpildījis arī otro prasību un sasniedz 2. karjeras līmeni.

Karjeras līmeņa apstiprināšana un saglabāšana

Ja Marketers darba mēneša laikā ir sasniedzis noteiktam karjeras līmenim nepieciešamo SP+ skaitu, karjeras līmenis tiek automātiski apstiprināts.

Ja Marketers apstiprina karjeras līmeni, tas tiek saglabāts nākamos 6 darba mēnešus. Ja šo 6 darba mēnešu laikā Marketers vēlreiz neapstiprina karjeras līmeni, vienu līmeni zemāks karjeras līmenis tiek saglabāts nākamos 6 darba mēnešus.



5.2. Career Bonus

Par katru darba mēnesi, **kurā Marketers apstiprina karjeras līmeni**, viņam ir tiesības uz Career Bonus par attiecīgo karjeras līmeni. Career Bonus vērtību var atrast zemāk esošajā tabulā.

Career Bonus par karjeras līmeni								
Karjeras līmenis	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

Par katru darba mēnesi, **kurā Marketers apstiprina vai saglabā karjeras līmeni**, viņam ir tiesības uz Career Commission par attiecīgo karjeras līmeni. Šajā aprēķinā tiek ņemti vērā visi SP+ no Marketera organizācijas, kā arī SP+ no viņa personīgajiem pirkumiem un/vai pasūtījumiem. Career Commission vērtību par vienu SP+ var atrast zemāk esošajā tabulā.

Career Commission par karjeras līmeni								
Karjeras līmenis	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Commission par 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+ no pirkumiem un/vai pasūtījumiem, ko veicis Marketers, Marketera pircēji un visi Marketeri viņa organizācijas ietvaros, kam nav karjeras līmeņa, kā arī viņu pircēji, tiek reizināti ar koeficientu, kas piemērojams Marketera apstiprinātajam vai saglabātajam karjeras līmenim (Career Commission koeficients reizināts ar SP+ skaitu).

SP+ no pirkumiem un/vai pasūtījumiem, ko veikuši Marketeri no vienas tiešās līnijas, kas ir apstiprinājuši vai saglabājuši karjeras līmeni, kā arī no viņu organizācijas, tiek reizināti ar samazinātu koeficientu (starpība starp attiecīgajiem karjeras līmeņiem). Zemākā karjeras līmeņa koeficients tiek atņemts no augstākā karjeras līmeņa koeficienta.

Piemērs:

Marketers ir apstiprinājis 6. karjeras līmeni. Viens no viņa ieteiktajiem Marketeriem ir apstiprinājis 4. karjeras līmeni tajā pašā darba mēnesī. SP+ no šīs tiešās līnijas tiks atlīdzināti Marketeram 6. karjeras līmenī EUR 0,01 apmērā par vienu SP+. Šie EUR 0,01 ir starpība starp Career Commission 6. karjeras līmenim, kuru Marketers ir sasniedzis un Career Commission 4. karjeras līmenim, kurā ir viņa Marketers.

6. Kompensāciju izmaksāšana

Kompensācijas, kas pienākas Marketeram, tiks uzkrātas un pārskaitītas uz Marketera norādīto bankas kontu, tiklīdz Marketers būs sasniedzis minimālo vērtību **EUR 50** un viņam vienā brīdī ir bijuši vismaz **5 aktīvi pircēji***. Attiecīgā darba mēneša kompensāciju izmaksas datums ir redzams lejupielādēs pie "Darba datumi", pieslēdzoties vietnē www.lyconet.com.

Ja Lyconet piedāvās Marketeram citas alternatīvas metodes viņa kompensāciju saņemšanai (papildus pārskaitījumam uz viņa bankas kontu), tās tiks parādītas vietnē www.lyconet.com. Sajā gadījumā Marketers var izvēlēties vēlamo opciju savā personīgajā profilā.

* Aktīvs pircējs ir Benefit Programmas dalībnieks Marketera organizācijas ietvaros (līdz nākamajam Marketeram), kurš nav noslēdzis Lyconet līgumu un tādējādi pats nav Marketers, un kurš ir iepircies vismaz 10 EUR apmērā pie myWorld un / vai lojalitātes partneriem. Tieši ieteiktie Marketeri, kā arī tieši ieteiktie lojalitātes partneri, kuri ir arī Benefit Programmas dalībnieki, tiks uzskatīti par aktīvajiem pircējiem, ja viņi būs iepirkušies vismaz 10 EUR apmērā pie myWorld un / vai lojalitātes partneriem.