

Anexa 1 la Convenția de Marketing Lyconet
pentru Marketeri Lyconet independenți
Versiunea: 01/ 2021

LYCONET

Planul de retribuții



 Lyconet

1. Informații generale

Lyconet Marketing Agency Limited cu sediul social la 3rd Floor, 40 Bank Street, Londra E14 5NR, Marea Britanie, operează la nivel mondial împreună cu filialele sale (ambele în cele ce urmează Lyconet) o Agenție de marketing ("Marketing Agency") și și-a stabilit sarcina de a sprijini în mod optim antreprenorii independenți în construirea unei afaceri de succes.

Lyconet cooperează cu myWorld International Limited cu sediul în Marea Britanie, 3rd Floor, 40 Bank Street, Londra E14 5NR, care operează un Benefit Program. Clienții care iau parte la Benefit Program primesc avantaje precum Cashback și Shopping Points atunci când cumpără bunuri, servicii, călătorii etc. de la grupul myWorld și / sau parteneri comerciali.

Pentru a comercializa în mod eficient avantajele Benefit Program, myWorld International Limited cooperează cu Lyconet, iar Lyconet folosește antreprenori independenți - așa-numiți Marketeri Lyconet (Marketer). Aceștia câștigă noi clienți și parteneri comerciali pentru Benefit Program și comercializează sau intermediază produsele și serviciile din acest program. Aceștia sunt susținuți de Lyconet cu un know-how bine întemeiat și primesc remunerație pentru activitatea lor de brokeraj pe baza achizițiilor sau comenzilor efectuate (vânzări intermediare din Benefit Program).

În plus, un Marketer poate câștiga noi Marketeri, care la rândul lor câștigă noi clienți, parteneri comerciali și noi Marketeri și comercializează sau intermediază produse și servicii din Benefit Program.

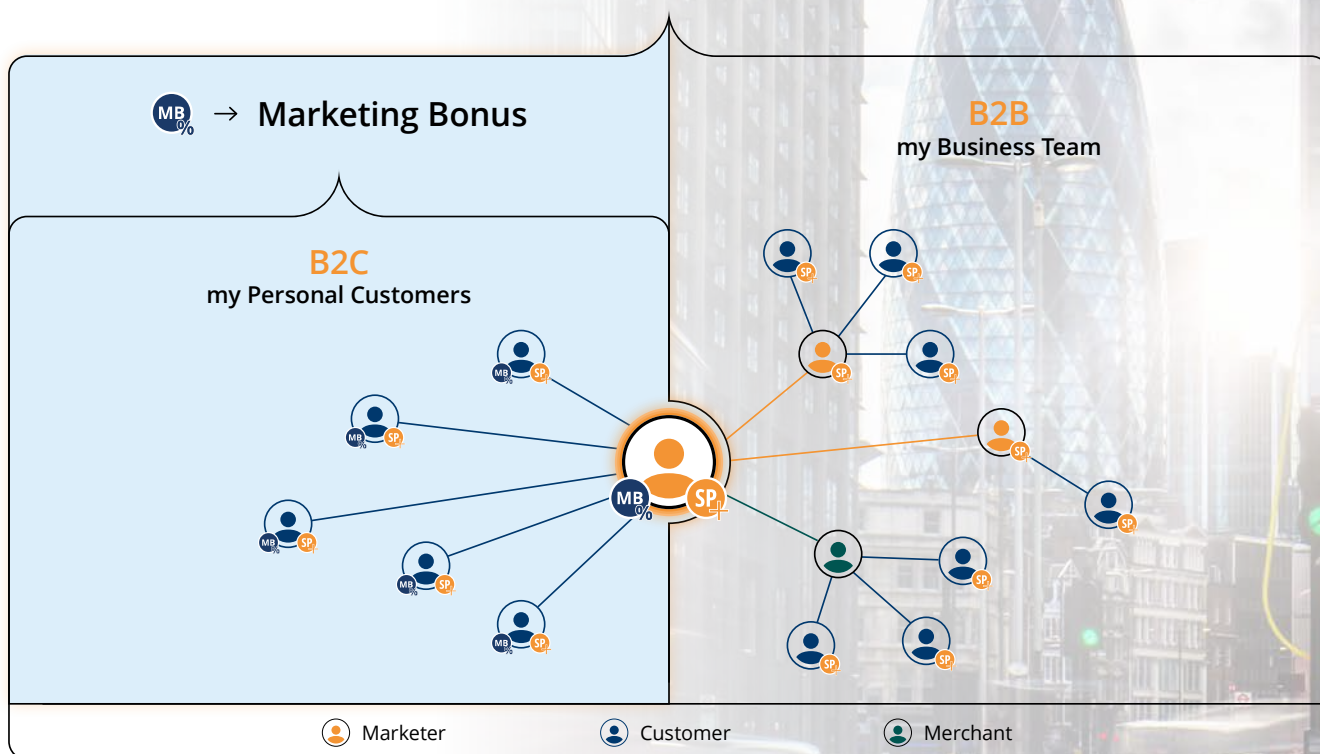
2. Afacerea unui Marketer

Prin câștigarea de noi clienți, parteneri comerciali și Marketeri un Marketer își construiește așa-numita "Organizație".

my Business

Organization
Structure

SP₊ → Career Commission & Career Bonus



Personal Customers:

Clienții (personal) ai unui Marketer sunt toți membrii înregistrați ai Benefit Program din cadrul organizației sale până la următorul Marketer, care nu au încheiat o Convenție de Marketing Lyconet și prin urmare nu sunt Marketeri.

Business Team:

Echipa de afaceri (Business Team) a unui Marketer cuprinde toți Marketerii și partenerii comerciali (Merchant) din organizația sa.

Organizația unui Marketer este alcătuită din toți Marketerii, partenerii comerciali sau clienții care pot fi atribuiți Marketerului, precum și recomandărilor lor ulterioare.

Pentru activitatea de mediere a Marketerului din organizația sa, Marketerul primește, de asemenea, o remunerație pe baza achizițiilor sau comenzilor efectuate.

3. Calcularea remunerațiilor pentru activitatea de Marketer

Lyconet oferă Marketerilor săi mai multe opțiuni pentru a primi remunerații pentru munca lor. Acestea sunt explicate mai detaliat în următoarele secțiuni.

Retribuțiile sunt calculate în cadrul lunilor de producție. Lunile de producție sunt făcute publice anual, în avans și pot fi vizualizate după login pe www.lyconet.com în secțiunea de descărcări la "Date de producție". O lună de producție constă din 4 sau 5 săptămâni de producție, care durează de miercuri până marți.

4. Remunerații în baza volumului de cumpărături / Marketing Bonus

Fiecare Marketer primește remunerații pe baza volumului de cumpărare al clienților săi (personali):

În schimbul activităților sale de mediere și marketing, un Marketer beneficiază de toate achizițiile și comenzile pe care clienții săi le efectuează la myWorld și la partenerii comerciali. Pentru aceste cumpărături și comenzi el va primi o dată per lună de producție un Marketing Bonus. Acesta se ridică de obicei până la 1% din volumul de cumpărare al clientului. Cu toate acestea, pentru anumite produse desemnate, se poate aplica și un Marketing Bonus fix.

Dacă Marketerul însuși este membru al Benefit Program, el va primi, de asemenea, până la 1% Marketing Bonus pentru propriile achiziții și comenzi, ca parte a Benefit Program.

5. Remunerații în baza volumului de Shopping Point+ / Career Bonus & Career Commission

Fiecare Marketer primește remunerații pe baza volumului de cumpărare al întregii sale organizații:

De îndată ce organizația Marketerului generează Shopping Points (SP) din Benefit Program atunci când face o achiziție, acestea sunt creditate Marketerului sub formă de Shopping Points+ (SP+). În plus, Marketerul primește SP+ pentru produse sau servicii desemnate din afara Benefit Program pe care el sau Marketerii din organizația sa le-au cumpărat sau le-au comandat.

Pe baza numărului de SP+, care sunt generate în organizația Marketer-ului per lună de producție, Marketerul poate atinge un nivel de carieră.



Odată cu atingerea Career Level respectiv pentru Marketer reies următoarele retribuții lunare:

1. Career Bonus
2. Career Commission

Valoarea Career Bonus cât și factorul care se va lua în considerare pentru calcularea Career Commission, depind de Career Level al Mareketer-ului.

În plus, Marketerul primește statutul de Premium Marketer odată cu atingerea pentru prima oară a unui nivel de carieră. Acest statut se menține atâta timp cât este valabilă Convenția de Marketing Lyconet, chiar dacă Marketer-ul nu se mai află la niciun nivel de carieră.

5.1. Fixarea unui Career Level

Pentru a putea atinge un anumit Career Level, Marketer-ul trebuie să îndeplinească **deodată** următoarele condiții:

Condiția 1

Marketer-ul trebuie să genereze împreună cu organizația sa, în luna de producție relevantă, volumul total de SP+ necesar conform valorilor stipulate în tabelul următor. Vor fi valorificate toate SP+ generate în luna de producție corespunzătoare.

Condiția 2:

În organizația Marketer-ului trebuie ca din toate liniile* Marketer-ului în total să fie generată cantitatea minimă de SP+ stipulată în următorul tabel. SP+ trebuie să provină din cel puțin 3 linii iar pentru fiecare linie se va valorifica doar numărul maxim de SP+ conform tabelului următor. Nu vor fi valorificate pentru Condiția 2 acele SP+, care au rezultat din cumpărăturile și comenzile proprii ale Marketerului (SP+ personale).

Condiția 1	
Career Level	SP+ Volum total
1	600
2	1.600
3	6.000
4	20.000
5	50.000
6	200.000
7	500.000
8	1.250.000

Condiția 2			
Număr minim de SP+ din toate liniile	Număr maxim de SP+ per linie luate în considerare		
	Linia 1	Linia 2	Linia 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

* O linie este formată în organizația unui Marketer de către fiecare Marketet direct recomandat și organizația sa.

Linii de bonus

În plus, pe lângă liniile care rezultă din organizația Marketer-ului, fiecare Marketer dispune de 3 linii de bonus separate. De exemplu, toate SP+ generate din achizițiile și comenzile clienților Marketerului sunt distribuite uniform pe aceste 3 linii bonus. Alte SP+, care sunt, de asemenea, împărțite în mod egal între aceste linii bonus, sunt prezentate separat. Numărul maxim de SP+ pe linie prezentat în tabel nu se aplică celor 3 linii bonus.

Exemplul 1:

Un Marketer dorește să atingă Career Level 2. El a generat în luna de producție actuală împreună cu organizația sa în total 1.630 SP+. Acestea se distribuie după cum urmează:

Volum total SP+ (Condiția 1)

Linie de bonus 1	Linie de bonus 2	Linie de bonus 3	Linia 1	Linia 2	Linia 3	Linia 4	Linia 5	Alte linii	SP+ personale	Total (generate/necesare)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1.630/1.600	✓

Marketer-ul a realizat numărul total necesar de SP+ și îndeplinește astfel prima condiție pentru Career Level 2.

SP+ valorificate (Condiția 2)

Linie de bonus 1	Linie de bonus 2	Linie de bonus 3	Linia 1	Linia 2	Linia 3	Linia 4	Linia 5	Alte linii	SP+ personale	Total (generate/necesare)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1.000/900	✓

În liniile Marketer-ului s-a generat numărul minim necesar de SP+. Marketer-ul îndeplinește astfel și cea de-a doua condiție și atinge astfel Career Level 2.

Exemplul 2:

Un Marketer dorește să atingă Career Level 3. El a generat în luna de producție actuală împreună cu organizația sa în total 6.800 SP+. Acestea se distribuie după cum urmează:

Volum total SP+ (Condiția 1)

Linie de bonus 1	Linie de bonus 2	Linie de bonus 3	Linia 1	Linia 2	Linia 3	Linia 4	Linia 5	Alte linii	SP+ personale	Total (generate/necesare)	
210	210	210	3.700	2.000	150	100	20	0	200	6.800/6.000	✓

Marketer-ul a realizat numărul total necesar de SP+ și îndeplinește astfel prima condiție pentru Career Level 3.

SP+ valorificate (Condiția 2)

Linie de bonus 1	Linie de bonus 2	Linie de bonus 3	Linia 1	Linia 2	Linia 3	Linia 4	Linia 5	Alte linii	SP+ personale	Total (generate/ necesare)	
210	210	210	1.000	1.000	150	100	20	0	0	2.900/3.000	X

Marketer-ul nu îndeplinește astfel și cea de-a doua condiție și în consecință nu atinge Career Level 3. Pentru a îndeplini cea de-a 2. condiție, ar trebui ca în liniile sale să mai fie generate însumat încă 100 SP+ (exceptând linia 1 și 2, în care s-a atins deja numărul maxim admisibil de SP+ valorificate).

Exemplul 3:

Un Marketer dorește să atingă Career Level 2. El a generat în luna de producție curentă un total de 1.600 SP+ prin liniile sale de bonus și cumpărături și comenzi proprii. Acestea se distribuie după cum urmează:

Volum total SP+ (Condiția 1)

Linie de bonus 1	Linie de bonus 2	Linie de bonus 3	Linia 1	Linia 2	Linia 3	Linia 4	Linia 5	Alte linii	SP+ personale	Total (generate/ necesare)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1.600/1.600	✓

Marketer-ul a realizat numărul total necesar de SP+ și îndeplinește astfel prima condiție pentru Career Level 2.

SP+ valorificate (Condiția 2)

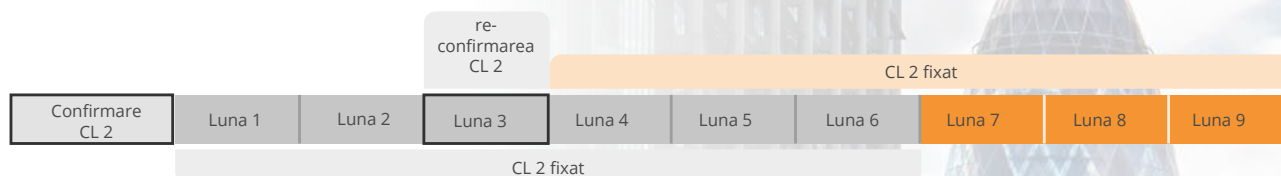
Linie de bonus 1	Linie de bonus 2	Linie de bonus 3	Linia 1	Linia 2	Linia 3	Linia 4	Linia 5	Alte linii	SP+ personale	Total (generate/ necesare)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1.500/900	✓

În liniile de bonus ale Marketer-ului s-a generat numărul minim necesar de SP+. Marketer-ul îndeplinește astfel și cea de-a doua condiție și atinge astfel Career Level 2.

Confirmarea și fixarea unui nivel de carieră (Career Level)

Atunci când un Marketer atinge într-o lună de producție numărul necesar de SP+ pentru un anumit Career Level, atunci acest Career Level este considerat a fi confirmat.

Atunci când un Marketer confirmă un Career Level, acesta va fi considerat a fi fixat pentru următoarele 6 luni de producție. În cazul în care Marketer-ul nu confirmă din nou în decursul acestor 6 luni de producție Career Level fixat, atunci Career Level inferior acestuia este considerat a fi fixat pentru încă 6 luni de producție.



5.2. Career Bonus

În fiecare lună de producție **în care Marketerul a confirmat un nivel de carieră**, el are dreptul la un Career Bonus pentru nivelul de carieră respectiv. Valoarea Career Bonus poate fi găsită în tabelul de mai jos.

Career Bonus în funcție de Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Bonus	MDL 1.000	MDL 4.000	MDL 10.000	MDL 24.000	MDL 60.000	MDL 160.000	MDL 400.000	MDL 1.000.000

5.3. Career Commission

În fiecare lună de producție **în care Marketerul a confirmat sau a fixat un nivel de carieră**, el are dreptul la un comision de carieră (Career Commission) pentru nivelul de carieră corespunzător. Baza de calcul o reprezintă numărul total de SP+ din organizația Marketer-ului cât și din cumpărăturile și comenzile proprii. Valoarea Career Commission per SP+ poate fi găsită în tabelul de mai jos.

Career Commission în funcție de Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Commission per SP+	0,5 MDL	0,65 MDL	0,75 MDL	0,85 MDL	0,95 MDL	1,05 MDL	1,15 MDL	1,25 MDL

SP+ din cumpărăturile, respectiv comenzile proprii, din cumpărăturile, respectiv comenzile clienților, precum și din cumpărăturile, respectiv comenzile tuturor Marketer-ilor fără Career Level din organizația sa și ale clienților acestora vor fi multiplicat cu întregul factor al respectivului Career Level confirmat, respectiv fixat (Career Commission multiplicat cu numărul de SP+).

SP+ din cumpărăturile, respectiv comenzile Marketer-ilor dintr-o linie directă care se află pe un Career Level (confirmat sau fixat), cât și ale organizației acestora vor fi multiplicat cu un factor redus (diferența dintre două niveluri de carieră). Factorul nivelului de carieră inferior este scăzut din factorul nivelului de carieră superior.

Exemplu:

Un Marketer a confirmat Career Level 6. Un Marketer recomandat de acesta a confirmat Career Level 4 în aceeași lună de producție. SP+ din această linie directă vor fi retribuite Marketer-ului cu Career Level 6 doar în cuantum de 0,2 MDL per SP+. Acești 0,2 MDL reprezintă diferența dintre Career Commission pentru Career Level 6 atins de acesta și Career Commission pentru Career Level 4 al Marketer-ului său.

6. Plata retribuițiilor

Orice recompensă la care are dreptul Marketerul va fi acumulată și transferată în contul bancar specificat de Marketer o dată cu o sumă minimă de **1.000 MDL** iar Marketerul are pentru prima oară cel puțin **5 clienți activi***. Data plății remunerației pentru luna de producție respectivă poate fi văzută după conectarea la www.lyconet.com în zona de descărcare sub "Date de producție".

În cazul în care Lyconet va oferi Marketerului alte alternative pentru primirea remunerației sale în plus față de transferul în contul bancar, acestea pot fi văzute pe www.lyconet.com iar Marketerul poate selecta opțiunea dorită în profilul său personal.

* Ca și clienți activi ai unui Marketer sunt considerați toți membrii înregistrați ai Benefit Program în cadrul organizației sale până la următorul Marketer, care nu au încheiat o Convenție de Marketing Lyconet și prin urmare nu sunt Marketeri și care în plus au efectuat cumpărături de minim 200 MDL la myWorld și/sau parteneri comerciali. Marketerii recomandați direct cât și partenerii comerciali recomandați direct, care sunt la rândul lor și membri ai Benefit Program, vor fi de asemenea considerați a fi clienți activi cu condiția să fi efectuat cumpărături de minim 200 MDL la myWorld și/sau un partener comercial.