

Anexo 1 del 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 subsidiarias (ambas en lo sucesivo denominadas Lyconet), opera una Agencia de Marketing internacional. Su tarea es apoyar de manera óptima a los emprendedores 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, que opera un Benefit Program. Los clientes que participan en el Benefit Program reciben beneficios (Benefits) como Cashback y Shopping Points al comprar bienes, servicios, viajes, etc. del Grupo myWorld y/o sus comercios afiliados.

Con el fin de comercializar los beneficios del Benefit Program de manera eficiente, myWorld International Limited colabora con Lyconet y Lyconet cuenta con empresarios independientes - llamados Lyconet Marketers (Marketer). Estos adquieren nuevos clientes y comercios afiliados para el Benefit Program y distribuyen o median los productos y servicios de este programa. Ellos son apoyados por Lyconet con conocimientos sólidos y reciben ganancias por sus actividades de marketing y mediación basadas en las compras y/o pedidos realizados (ventas mediadas del Benefit Program).

Además, un Marketer puede adquirir nuevos Marketers, que a su vez adquieren clientes, Comercios Afiliados y nuevos Marketers, y distribuyen y median productos y servicios del Benefit Program.

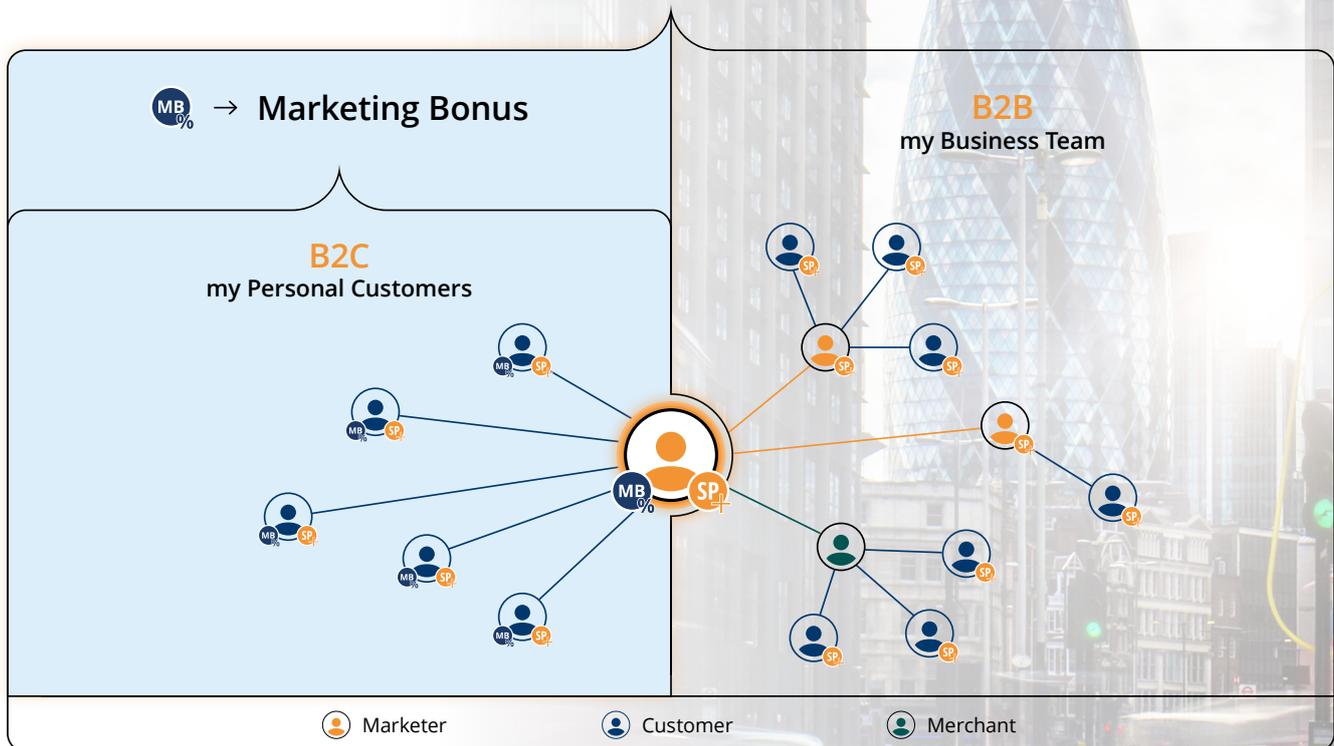
2. El Negocio de un Marketer

A través de la adquisición de nuevos clientes, Comercios Afiliados y Marketers, un Marketer construye su "Organización".

my Business

Organization Structure

SP₊ → Career Commission & Career Bonus



Personal Customers:

Los clientes (personales) de un Marketer son los miembros del Benefit Program dentro de la Organización del Marketer (hasta el siguiente Marketer), que no han firmado el Acuerdo Lyconet Marketing, y por lo tanto, no son Marketers.

Business Team:

El equipo de negocio de un Marketer incluye a todos los Marketers y Comercios Afiliados (Merchant) dentro de su Organización.

La Organización de un Marketer incluye a todos los Marketers, Comercios Afiliados o Clientes que se le puedan atribuir a él, así como sus referidos.

Por las actividades de marketing y mediación de los Marketers en su Organización, el Marketer también recibe ganancias basadas en las compras y/u órdenes realizadas.

3. Cálculo de los ganancias por operar como un Marketer

Lyconet ofrece a sus Marketers varias opciones para recibir ganancias por su actividad. Estas se explican con más detalle en las secciones siguientes.

Las ganancias se calculan durante cada Mes de Producción respectivo. Los Meses de Producción se definen anualmente con anticipación y se pueden ver en el área de descargas en el documento PDF "Production Dates 2021" después de iniciar sesión en www.lyconet.com/mx. Un Mes de Producción consta de 4 o 5 Semanas de Producción, que siempre van de miércoles a martes.

4. Ganancias basadas en el volumen de compras / Marketing Bonus

Cada Marketer recibe ganancias que se basan en el volumen de compra de sus clientes (personales):

Como compensación por sus actividades de marketing y mediación, un Marketer se beneficia de todas las compras y pedidos que sus clientes realizan en myWorld y en los Comercios Afiliados. Por estas compras y pedidos, recibe un Marketing Bonus una vez por Mes de Producción. Este Marketing Bonus generalmente asciende hasta el 1% del volumen de compras del cliente. Sin embargo, para ciertos productos designados, también se puede aplicar un Marketing Bonus establecido.

Si el Marketer es Miembro del Benefit Program, también recibirá hasta un 1% de Marketing Bonus por sus propias compras y pedidos realizados dentro del Benefit Program.

5. Ganancias con base en el volumen de Shopping Points+ / Career Bonus y Career Commission

Cada Marketer recibe ganancias que se basan en todo el volumen de compras de su Organización:

Tan pronto como se generan Shopping Points por una compra en el Benefit Program dentro de la Organización del Marketer, estos se acreditan al Marketer en forma de Shopping Points+ (SP+). Además, el Marketer recibe SP+ por productos o servicios designados fuera del Benefit Program que él mismo o los Marketers en su Organización han comprado o pedido.

Según el número de SP+ generados en la Organización del Marketer por Mes de Producción, el Marketer puede alcanzar un Nivel de Carrera.



El Marketer recibirá los siguientes ingresos mensuales al alcanzar un nivel de carrera:

1. Career Bonus
2. Career Commission

El Nivel de Carrera alcanzado por el Marketer constituye la base de cálculo para la Career Commission, así como para el Career Bonus.

Adicionalmente, el Marketer recibe el estatus de Premium Marketer cuando alcanza un Nivel de Carrera por primera vez. Este estatus permanece fijo durante la duración del Acuerdo Lyconet Marketing, incluso si el Marketer ya no está en un Nivel de Carrera.

5.1. Alcanzar un Nivel de Carrera

Para alcanzar un cierto Nivel de Carrera, el Marketer debe cumplir **con ambos requisitos**:

Requisito 1:

Junto con su Organización, el Marketer debe generar el número total de SP+ necesarios (como se muestra en la siguiente tabla) para el Nivel de Carrera específico en el Mes de Producción dado. Todos los SP+ generados dentro del Mes de Producción serán contabilizados.

Requisito 2:

Juntas, todas las líneas* dentro de la organización del Marketer deben generar el número mínimo de SP+, como se muestra en la tabla siguiente. Los SP+ deben provenir de al menos 3 líneas y solo se contará el número máximo de SP+ que se muestra en la tabla siguiente para cada línea. Los SP+ resultantes de las propias compras y órdenes del Marketer (SP+ Personales) no se contarán para el requisito 2.

Requisito 1	
Nivel de Carrera	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 las líneas	Número Máximo de SP+ contabilizados por Línea		
	Línea 1	Línea 2	Línea 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 Línea dentro de la Organización de un Marketer está formada por cada Marketer recomendado directo y su Organización.

Bonus Lines

Además de las líneas que resultan de la organización del Marketer, cada Marketer tiene 3 Bonus Lines separadas. Todos los SP+ generados a través de compras y pedidos realizados por los clientes del Marketer se distribuyen uniformemente a través de estas 3 Bonus Lines. Los SP+ adicionales, que también se dividirán a partes iguales entre estas Bonus Lines, se mostrarán por separado. El número máximo de SP+ contabilizados por línea (como se muestra en la tabla) no se aplica a las 3 Bonus Lines.

Ejemplo 1:

Un Marketer está actualmente en el Nivel de Carrera 1 y desea alcanzar el Nivel de Carrera 2. En el actual Mes de producción, 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	Líneas Adicionales	SP+ Personales	Total (generados/requeridos)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1,630/1,600	✓

El Marketer ha generado el número total requerido de SP+ y cumple así con el primer requisito para el Nivel de Carrera 2.

SP+ contabilizados (Requisito 2)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Líneas Adicionales	SP+ Personales	Total (generados/requeridos)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1,000/900	✓

El número mínimo requerido de SP+ se ha generado en las Líneas del Marketer. Por lo tanto, el Marketer también ha cumplido con el segundo requisito y alcanza el Nivel de Carrera 2.

Ejemplo 2:

Un Marketer está actualmente en el Nivel de Carrera 2 y desea alcanzar el Nivel de Carrera 3. En el actual Mes de producción, 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	Líneas Adicionales	SP+ Personales	Total (generados/requeridos)	
210	210	210	3,700	2,000	150	100	20	0	200	6,800/6,000	✓

El Marketer ha generado el número total requerido de SP+ y cumple así con el primer requisito para el Nivel de Carrera 3.

SP+ contabilizados (Requisito 2)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Líneas Adicionales	SP+ Personales	Total (generados/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 lo tanto, no alcanza el Nivel de Carrera 3. Para cumplir con el segundo requisito, sus líneas necesitan generar otros 100 SP+ (con excepción de las líneas 1 y 2, donde ya se ha alcanzado el número máximo de SP+ contabilizados).

Ejemplo 3:

Un Marketer está actualmente en el Nivel de Carrera 1 y desea alcanzar el Nivel de Carrera 2. En el mes de producción actual, ha generado un total de 1,600 SP+ a través de sus Bonus Lines, así como 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	Líneas Adicionales	SP+ Personales	Total (generados/requeridos)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1,600/1,600	✓

El Marketer ha generado el número total requerido de SP+ y por lo tanto cumple con el primer requisito para el Nivel de Carrera 2.

SP+ Contabilizados (Requisito 2)

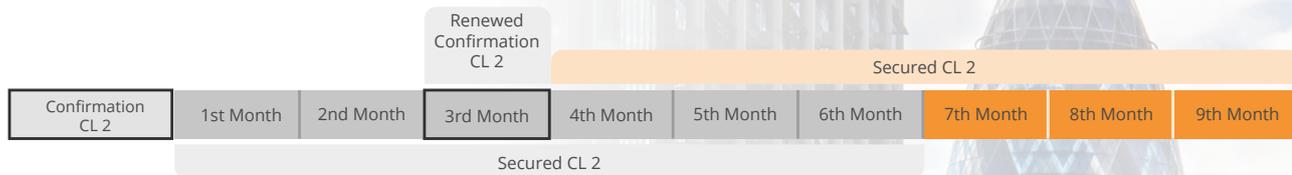
Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Líneas Adicionales	SP+ Personales	Total (generados/requeridos)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1,500/900	✓

El número mínimo requerido de SP+ se ha generado en las Bonus Lines del Marketer. Por lo tanto, el Marketer también ha cumplido con el segundo requisito y alcanza el Nivel de Carrera 2.

Confirmación y Aseguramiento de un Nivel de Carrera

Si un Marketer ha generado el número requerido de SP+ para un Nivel de Carrera específico dentro de un Mes de Producción, el Nivel de Carrera se confirma automáticamente.

Si un Marketer confirma un Nivel de Carrera, éste se asegura para los próximos 6 Meses de Producción. En caso de que el Marketer no confirme el Nivel de Carrera nuevamente durante estos 6 Meses de Producción, el Nivel de Carrera menor a este está asegurado para otros 6 Meses de Producción.



5.2. Career Bonus

Por cada Mes de Producción **en el que el Marketer confirme un Nivel de Carrera**, tiene derecho a un Career Bonus para el Nivel de Carrera correspondiente. El valor del Career Bonus se puede encontrar en la siguiente tabla.

Career Bonus por Nivel de Carrera								
Nivel de Carrera	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Bonus	MXN 1,250	MXN 5,000	MXN 12,500	MXN 30,000	MXN 75,000	MXN 200,000	MXN 500,000	MXN 1,250,000

5.3. Career Commission

Por cada Mes de Producción **en el que el Marketer confirme o asegure un Nivel de Carrera**, tiene derecho a una Career Commission para el Nivel de Carrera correspondiente. El cálculo para éste, se basa en todos los SP+ dentro de la Organización del Marketer, así como los SP+ de sus compras personales y / u órdenes. El valor de la Career Commission por SP+ se puede encontrar en la siguiente tabla.

Career Commission per Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Commission per SP+	MXN 0.625	MXN 0.8125	MXN 0.9375	MXN 1.0625	MXN 1.1875	MXN 1.3125	MXN 1.4375	MXN 1.5625

Los SP+ de las compras y/o pedidos realizados por el Marketer, los clientes del Marketer y todos los Marketers dentro de su Organización sin un Nivel de Carrera, así como por sus clientes, se multiplican por el factor completo aplicable al Nivel de Carrera confirmado o asegurado por el Marketer (Career Commission multiplicado por el número de SP+).

Los SP+ de las compras y/u órdenes de los Marketers de una Línea directa que han confirmado o asegurado un Nivel de Carrera, así como de su Organización, se multiplican por un factor reducido (diferencia entre dos Niveles de Carrera). El factor del Nivel de Carrera más bajo se resta del factor del Nivel de Carrera más alto.

Ejemplo:

Un Marketer ha confirmado el Nivel de Carrera 6. Uno de sus Marketers referidos ha confirmado el Nivel de Carrera 4 en el mismo Mes de Producción. Los SP+ de esta línea directa solo serán remunerados al Marketer con Nivel de Carrera 6 por un monto de 0.250 MXN por SP+. Estos 0.250 MXN son la diferencia entre la Career Commission para el Nivel de Carrera 6 que ha alcanzado y la Career Commission para el Nivel de Carrera 4 de su Marketer.

6. Pago de ganancias

Las ganancias a las que tenga derecho el Marketer se acumularán y transferirán a la cuenta bancaria especificada por el Marketer una vez que el Marketer haya alcanzado un monto mínimo de **1,000 MXN** y haya tenido al menos **5 clientes activos*** en un momento dado. La fecha de pago de las ganancias del mes de producción respectivo se pueden ver en el área de descargas en el documento PDF "Production Dates 2021" después de iniciar sesión en www.lyconet.com/mx.

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

* Un cliente activo es un miembro del Benefit Program dentro de la Organización del Marketer hasta el siguiente Marketer, que no ha firmado un Acuerdo Lyconet Marketing y, por lo tanto, no es un Marketer y que también ha gastado al menos 200 MXN en myWorld y/o Comercios Afiliados. Los Marketers recomendados directos, así como los Comercios Afiliados directos recomendados que también son Miembros del Benefit Program, se cuentan como clientes activos si han gastado al menos 200 MXN en myWorld y/o Comercios Afiliados.