

Lampiran 1 Perjanjian Marketeran Lyconet untuk
Lyconet Marketer Bebas
Versi: 01/2021

LYCONET

COMPENSATION PLAN



1. Maklumat Am

Lyconet Marketing Agency Limited dengan pejabat berdaftar di Tingkat 3, 40 Bank Street, London E14 5NR, United Kingdom, bersama dengan anak syarikatnya (kedua-duanya selanjutnya disebut sebagai Lyconet), mengendalikan sebuah Agensi Marketeran Antarabangsa. Tugasnya adalah untuk menyokong usahawan bebas dalam membina perniagaan yang berjaya.

Lyconet bekerjasama dengan myWorld International Limited dengan pejabat berdaftar di Tingkat 3, 40 Bank Street, London E14 5NR, United Kingdom, yang mengendalikan Benefit Program. Pelanggan yang mengambil bahagian didalam Benefit Program akan mendapat faedah seperti Cashback dan Shopping Points ketika membuat pembelian barangan, perkhidmatan, perlancongan, dan lain-lain dari Kumpulan myWorld dan / atau Loyalty Merchantnya.

Untuk memasarkan faedah Benefit Program dengan teratur, myWorld International Limited bekerjasama dengan Lyconet dan Lyconet menggunakan usahawan bebas - yang disebut Lyconet Marketer (Marketer). Pelanggan dan Loyalty Merchant baru untuk Benefit Program dan mengedarkan atau mengantara produk dan perkhidmatan dari program ini. Mereka disokong oleh Lyconet dengan pengetahuan yang baik dan menerima pampasan untuk aktiviti Marketeran dan pengantaraan mereka berdasarkan pembelian dan / atau pesanan yang dibuat (pengantara penjualan dari Benefit Program).

Sebagai tambahan, Marketer dapat memperoleh Marketer baru, yang juga memperoleh pelanggan, Loyalty Merchant dan Marketer baru dan mengedarkan dan sebagai pengantara produk dan perkhidmatan dari Benefit Program.

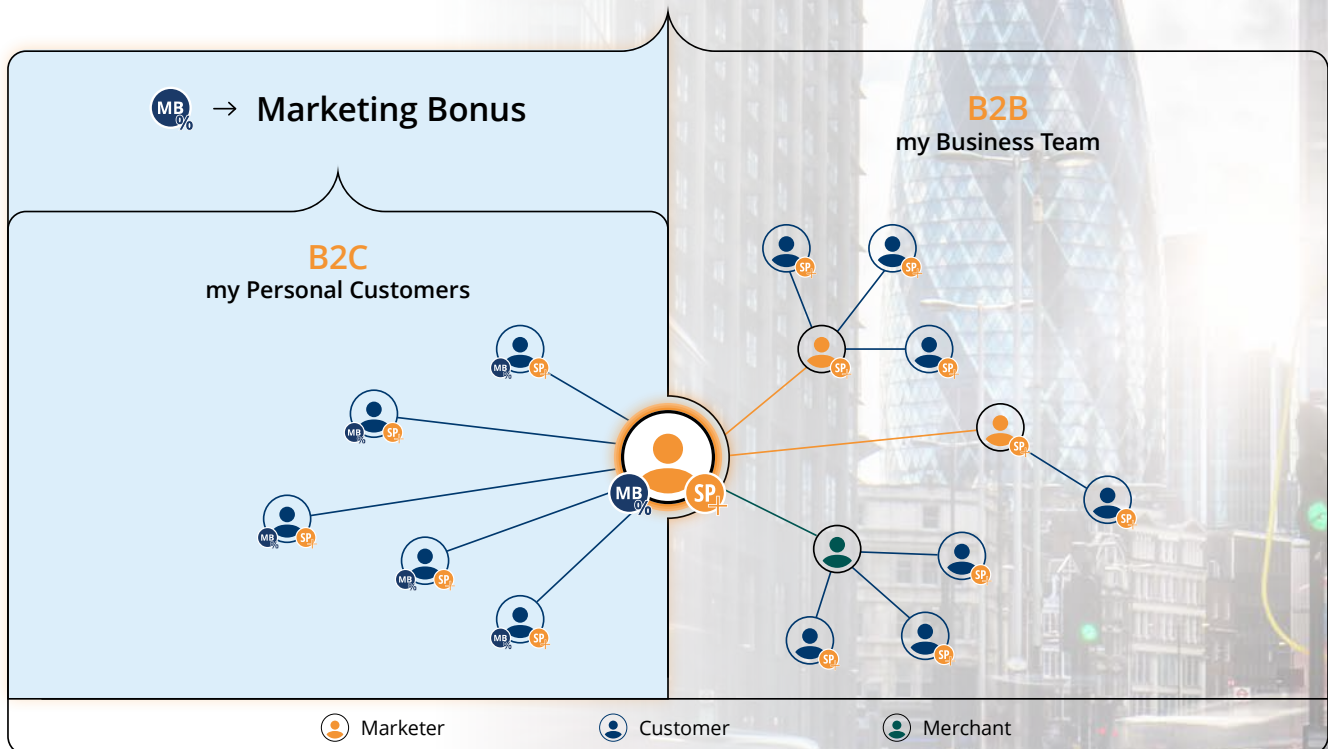
2. Perniagaan Marketer

Melalui pelanggan baru, Loyalty Merchant dan Marketer, seorang Marketer membangunkan apa yang disebut sebagai **"Organisasi"**.

my Business

Organization Structure

SP₊ → Career Commission & Career Bonus



Personal Customers:

Pelanggan Marketer (peribadi) adalah ahli Benefit Program dalam Organisasi Marketer (sehingga Marketer berikutnya), yang belum menandatangani Perjanjian Pemasaran Lyconet dan oleh itu bukan adalah bukan seorang Marketer.

Business Team:

Pasukan Perniagaan Pemasar merangkumi semua Marketer dan Loyalty Merchants (Merchant) dalam Organisasinya.

Organisasi Marketer terdiri daripada semua Marketer, Loyalty Merchant atau pelanggan yang dapat dikaitkan dengannya, serta cadangan mereka.

Untuk aktiviti pemasaran dan mediasi Marketer dalam Organisasinya, Marketer juga menerima penghasilan berdasarkan pembelian dan / atau pesanan yang dibuat.

3. Pengiraan pendapatan untuk beroperasi sebagai Marketer

Lyconet menyediakan Marketernya dengan beberapa pilihan untuk menerima pendapatan untuk aktiviti mereka. Ini dijelaskan dengan lebih terperinci di bahagian berikut.

Pendapatan dikira pada setiap Bulan Pengeluaran (Production Month) masing-masing. Bulan-bulan Pengeluaran ditentukan setiap tahun lebih awal dan dapat dilihat di Kawasan Muat turun di bawah "Tarikh Pengeluaran" (Production Dates) setelah log masuk di www.lyconet.com. Bulan Pengeluaran terdiri dari 4 atau 5 Minggu Pengeluaran, yang selalu berlangsung dari hari Rabu hingga Selasa.

4. Pendapatan berdasarkan jumlah pembelian / Marketing Bonus

Setiap Marketer menerima pendapatan berdasarkan jumlah pembelian pelanggan (peribadi) mereka:

Sebagai pampasan untuk aktiviti pemasaran dan mediasinya, seorang Marketer mendapat imbuhan dari semua pembelian dan pesanan yang dibuat oleh pelanggannya di myWorld dan Loyalty Merchants. Untuk pembelian dan pesanan ini, dia menerima Marketing Bonus sekali pada setiap Bulan Pengeluaran. Marketing Bonus ini secara amnya berjumlah sehingga 1% daripada jumlah pembelian pelanggan. Walau bagaimanapun, untuk produk-produk tertentu, Marketing Bonus yang telah ditetapkan juga mungkin berlaku.

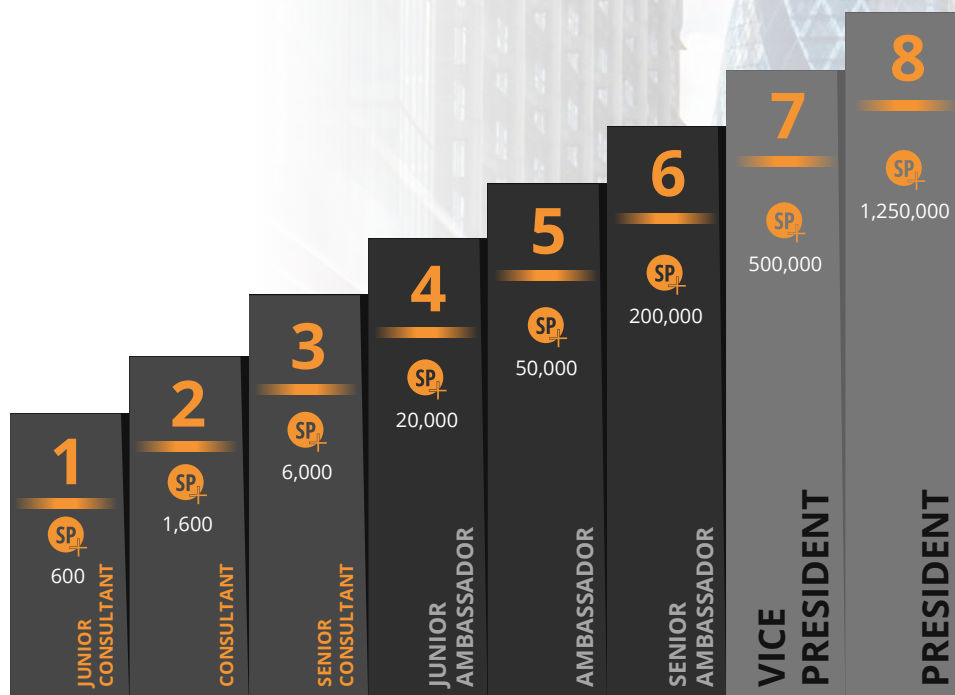
Sekiranya Marketer adalah ahli Benefit Program sendiri, dia juga akan menerima Marketing Bonus sehingga 1% untuk pembelian dan pesannya sendiri yang dibuat didalam Benefit Program.

5. Pendapatan berdasarkan Shopping Point + Jumlah keseluruhan / Career Bonus & Career Commission

Setiap Marketer menerima pendapatan berdasarkan jumlah pembelian Organisasinya:

Sebaik sahaja Shopping Points dihasilkan untuk pembelian dari Benefit Program dalam Organisasi Marketer, ini dikreditkan ke Marketer dalam bentuk Shopping Points (SP+). Selanjutnya, Marketer juga menerima SP+ untuk pembelian produk atau perkhidmatan tertentu di luar Benefit Program yang dia sendiri atau Marketer di Organisasinya.

Berdasarkan jumlah SP+ yang dihasilkan dalam Organisasi Marketer pada Bulan Pengeluaran, Marketer boleh mencapai Tahap Kerjaya (Career Level).



Marketer akan menerima pendapatan bulanan berikut apabila mencapai suatu Tahap Kerjaya :

1. Bonus Kerjaya (Career Bonus)
2. Komisyen Kerjaya (Career Commission)

Tahap Kerjaya (Career Level) yang dicapai oleh Marketer membentuk asas pengiraan untuk Career Commission dan juga Career Bonus.

Selain itu, Marketer juga menerima Status Premium Marketer apabila dia pertama kali mencapai Tahap Kerjaya. Status ini ditetapkan selama Perjanjian Marketeran Lyconet, walaupun Marketer tidak lagi berada di Tahap Kerjaya.

5.1. Mencapai Tahap Kerjaya

Untuk mencapai Tahap Kerjaya tertentu, Marketer mesti memenuhi **kedua-dua** syarat berikut:

Syarat 1:

Bersama Organisasinya, Marketer harus menghasilkan jumlah SP+ yang diperlukan (seperti yang ditunjukkan dalam jadual berikut) untuk Tahap Kerjaya tertentu pada Bulan Pengeluaran yang diberikan. Semua SP+ yang dihasilkan didalam Bulan Pengeluaran akan dikira.

Syarat 2:

Bersama-sama, semua talian* dalam Organisasi Marketer mesti menghasilkan bilangan minimum SP +, seperti yang ditunjukkan dalam jadual di bawah. SP+ mesti berasal dari sekurang-kurangnya 3 talian dan hanya bilangan maksimum SP+ yang ditunjukkan dalam jadual di bawah akan dihitung untuk setiap talian. SP+ yang dihasilkan dari pembelian dan pesanan Marketer sendiri (SP+ peribadi) tidak akan dikira untuk Syarat 2.

Syarat 1	
Tahap Kerjaya	Jumlah 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

Syarat 2			
SP+ minimum dari semua talian	Bilangan maksimum SP+ dikira dari setiap Talian		
	Talian 1	Talian 2	Talian 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

* Talian dalam Organisasi Marketer dibentuk secara langsung oleh setiap Marketer yang disyorkan dan Organisasinya.

Talian Bonus

Sebagai tambahan kepada talian yang dihasilkan dari Organisasi Marketer, setiap Marketer mempunyai 3 Talian Bonus yang berasingan. Semua SP+ yang dihasilkan melalui pembelian dan pesanan yang dibuat oleh pelanggan Marketer akan diedarkan secara sekata di 3 Talian Bonus ini. SP+ tambahan juga akan dibahagikan sama antara Talian Bonus ini, akan dipaparkan secara berasingan. Pengiraan maksimum SP+ yang dikira setiap talian (seperti yang ditunjukkan dalam jadual) tidak terpakai untuk 3 Talian Bonus.

Contoh 1:

Seorang Marketer kini berada di Tahap Kerjaya 1 dan ingin mencapai Tahap Kerjaya 2. Pada Bulan Pengeluaran semasa, dia dan Organisasinya telah menghasilkan sejumlah 1,630 SP+ lanya diedarkan seperti berikut:

Jumlah SP+ (Syarat 1)

Talian Bonus 1	Talian Bonus 2	Talian Bonus 3	Talian 1	Talian 2	Talian 3	Talian 4	Talian 5	Talian Tambahan	SP+ Peribadi	Jumlah (dijana/diperlukan)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1,630/1,600	✓

Marketer telah menghasilkan jumlah SP+ yang diperlukan dan memenuhi syarat pertama untuk layak ke Tahap Kerjaya 2.

SP+ Terkira (Syarat 2)

Talian Bonus 1	Talian Bonus 2	Talian Bonus 3	Talian 1	Talian 2	Talian 3	Talian 4	Talian 5	Talian Tambahan	SP+ Peribadi	Jumlah (dijana/diperlukan)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1,000/900	✓

Bilangan minimum SP+ yang diperlukan telah dihasilkan di Talian Marketer. Oleh itu, Marketer juga telah memenuhi syarat kedua dan dengan itu mencapai Tahap Kerjaya 2.

Contoh 2:

Seorang Marketer kini berada di Tahap Kerjaya 2 dan ingin mencapai Tahap Kerjaya 3. Pada Bulan Pengeluaran semasa, dia dan organisasinya telah menghasilkan sejumlah 6,800 SP+ lanya diedarkan seperti berikut:

Jumlah SP+ (Syarat 1)

Talian Bonus 1	Talian Bonus 2	Talian Bonus 3	Talian 1	Talian 2	Talian 3	Talian 4	Talian 5	Talian Tambahan	SP+ Peribadi	Jumlah (dijana/diperlukan)	
210	210	210	3,700	2,000	150	100	20	0	200	6,800/6,000	✓

Marketer telah menghasilkan jumlah SP+ yang diperlukan dan memenuhi syarat pertama untuk Tahap Kerjaya 3.

SP+ Terkira (Syarat 2)

Talian Bonus 1	Talian Bonus 2	Talian Bonus 3	Talian 1	Talian 2	Talian 3	Talian 4	Talian 5	Talian Tambahan	SP+ Peribadi	Jumlah (dijana/diperlukan)	
210	210	210	1,000	1,000	150	100	20	0	0	2,900/3,000	X

Marketer tidak memenuhi syarat kedua dan dengan itu tidak mencapai Tahap Kerjaya 3. Untuk memenuhi syarat kedua, Taliannya perlu menghasilkan 100 SP+ tambahan (kecuali SP+ dari Talian 1 dan 2, di mana jumlah maksimum SP+ yang diambil kira telah pun tercapai).

Contoh 3:

Seorang Marketer kini berada di Tahap Kerjaya 1 dan ingin mencapai Tahap Kerjaya 2. Pada Bulan Pengeluaran semasa, dia telah menghasilkan sejumlah 1.600 SP+ melalui Bonus Lines serta pembelian dan pesanan peribadinya. Ini diedarkan seperti berikut:

Jumlah SP + (Syarat 1)

Talian Bonus 1	Talian Bonus 2	Talian Bonus 3	Talian 1	Talian 2	Talian 3	Talian 4	Talian 5	Talian Tambahan	SP+ Peribadi	Jumlah (dijana/diperlukan)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1,600/1,600	✓

Marketer telah menghasilkan jumlah SP+ yang diperlukan dan memenuhi syarat pertama untuk Tahap Kerjaya 2.

Dikira SP + (Syarat 2)

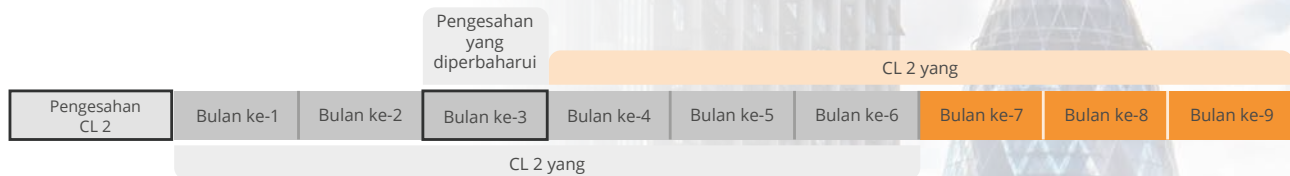
Talian Bonus 1	Talian Bonus 2	Talian Bonus 3	Talian 1	Talian 2	Talian 3	Talian 4	Talian 5	Talian Tambahan	SP+ Peribadi	Jumlah (dijana/diperlukan)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1,500/900	✓

Bilangan minimum SP+ yang diperlukan telah dihasilkan di Talian Bonus Marketer. Oleh itu, Marketer juga telah memenuhi syarat kedua dan dengan itu mencapai Tahap Kerjaya 2.

Mengesahkan Tahap Kerjaya

Sekiranya Marketer telah menghasilkan bilangan SP+ yang diperlukan untuk Tahap Kerjaya tertentu dalam Bulan Pengeluaran, Tahap Kerjaya akan disahkan secara automatik.

Sekiranya seorang Marketer mengesahkan Tahap Kerjaya, ianya dijamin untuk 6 Bulan Pengeluaran seterusnya. Sekiranya Marketer gagal mengesahkan lagi Tahap Kerjaya dalam tempoh 6 Bulan Pengeluaran ini, Tahap Kerjaya di bawah dijamin selama 6 Bulan Pengeluaran yang selanjutnya.



5.2. Bonus Kerjaya (Career Bonus)

Untuk setiap Bulan Pengeluaran **di mana Marketer mengesahkan Tahap Kerjaya**, dia berhak mendapat Bonus Kerjaya untuk Tahap Kerjaya tersebut. Nilai Bonus Kerjaya boleh didapati dalam jadual di bawah.

Bonus Kerjaya setiap Tahap								
Tahap Kerjaya	1	2	3	4	5	6	7	8
Bonus Kerjaya	MYR 230	MYR 920	MYR 2,300	MYR 5,520	MYR 13,800	MYR 36,800	MYR 92,000	MYR 230,000

5.3. Komisyen Kerjaya (Career Commission)

Untuk setiap Bulan Pengeluaran **di mana Marketer mengesahkan atau memperoleh Tahap Kerjaya**, dia berhak mendapat Komisyen Kerjaya untuk Tahap Kerjaya yang sesuai. Pengiraannya dibuat berdasarkan kesemua SP+ dalam Organisasi Marketer dan juga SP+ dari pembelian dan/atau pesanan peribadinya. Nilai Komisyen Kerjaya bagi setiap SP+ boleh didapati dalam jadual di bawah.

Komisen Kerjaya setiap Tahap								
Tahap Kerjaya	1	2	3	4	5	6	7	8
Komisen Kerjaya bagi setiap SP+	MYR 0.1150	MYR 0.1495	MYR 0.1725	MYR 0.1955	MYR 0.2185	MYR 0.2415	MYR 0.2645	MYR 0.2875

Kesemua SP+ daripada pembelian dan/atau pesanan yang dibuat oleh Marketer, pelanggan Marketer dan semua Marketer dalam Organisasinya yang tidak mempunyai Tahap Kerjaya serta pelanggan mereka, dikalikan dengan faktor penuh yang berlaku untuk Tahap Kerjaya yang disahkan untuk Marketer (Komisyen Kerjaya dikalikan dengan jumlah SP+).

SP+ dari pembelian dan/atau pesanan Marketer dari Talian langsung yang telah disahkan Tahap Kerjayanya dan juga dari Organisasi mereka dikalikan dengan faktor yang dikurangkan (perbezaan antara dua Tahap Kerjaya). Faktor Tahap Kerjaya yang lebih rendah dikurangkan dari faktor Tahap Kerjaya yang lebih tinggi.

Contoh:

Seorang Marketer telah mengesahkan Tahap Kerjaya 6. Salah seorang Marketer yang disyorkannya telah mengesahkan Tahap Kerjaya 4 pada Bulan Pengeluaran yang sama. SP+ dari Talian langsung ini hanya akan dibayar kepada Marketer dengan Tahap Kerjaya 6 dalam jumlah MYR 0.046 untuk setiap SP+. Nilai MYR 0.046 ini adalah perbezaan antara Komisyen Kerjaya untuk Tahap Kerjaya 6 yang telah dicapai dan Komisen Kerjaya untuk Tahap 4 Kerjaya Marketernya.

6. Pembayaran pendapatan

Pendapatan yang layak dimiliki oleh Marketer akan dikumpulkan dan dipindahkan ke akaun bank yang ditentukan oleh Marketer setelah Marketer mencapai nilai minimum **MYR 200** dan mempunyai sekurang-kurangnya **5 pelanggan aktif** * pada satu ketika. Tarikh pembayaran untuk pendapatan Bulan Pengeluaran masing-masing dapat dilihat di Kawasan Muat turun di bawah "Tarikh Pengeluaran" setelah log masuk di www.lyconet.com.

Sekiranya Lyconet menawarkan kaedah alternatif kepada Marketer untuk menerima pendapatannya (selain pindahan ke akaun banknya), kaedah ini akan dipaparkan di www.lyconet.com. Dalam kes ini, Marketer dapat memilih pilihan yang diinginkan dalam profil peribadinya.

* Pelanggan aktif adalah Ahli Benefit Program dalam Organisasi Marketer sehingga Marketer berikutnya, yang belum menandatangani Perjanjian Marketeran Lyconet dan oleh itu bukan seorang Marketer dan juga telah berbelanja sekurang-kurangnya MYR 40 di myWorld dan/atau di Loyalty Merchant. Marketer yang disyorkan secara langsung serta Loyalty Merchant yang disyorkan secara langsung yang juga Anggota Benefit Program dikira sebagai pelanggan aktif jika mereka telah berbelanja sekurang-kurangnya MYR 40 di myWorld dan/atau Loyalty Merchant.