

Bijlage 1 bij de Lyconet Marketingovereenkomst
voor onafhankelijke Lyconet Marketers
Versie: januari 2021

LYCONET

COMPENSATION PLAN



 Lyconet

1. Algemeen

Lyconet Marketing Agency Limited, een onderneming gevestigd aan Bank Street 40, 3e verdieping, Londen E14 5NR, Verenigd Koninkrijk en haar dochterondernemingen (hierna beide "Lyconet" genoemd) exploiteren samen een internationale Marketing Agency. Het is haar taak om onafhankelijke ondernemers optimaal te ondersteunen bij het opbouwen van een succesvolle onderneming.

Lyconet werkt samen met myWorld International Limited, een onderneming gevestigd aan Bank Street 40, 3e verdieping, Londen E14 5NR, Verenigd Koninkrijk, die een Benefit Program exploiteert. Klanten die deelnemen aan het Benefit Program ontvangen voordelen zoals Cashback en Shopping Points bij het aankopen van goederen, diensten, reizen, etc. bij de myWorld-groep en/of bij Loyalty Partners.

Om de voordelen van het Benefit Program efficiënt te kunnen vermarkten, werkt myWorld International Limited samen met Lyconet en maakt Lyconet gebruik van onafhankelijke ondernemers - zogenaamde Lyconet Marketers (Marketer). Deze Marketers werven nieuwe klanten en Loyalty Partners voor het Benefit Program en distribueren of bemiddelen producten en diensten van dit programma.

Ze worden door Lyconet met uitgebreide knowhow ondersteund en ontvangen vergoedingen voor hun marketing- en bemiddelingsactiviteiten op basis van het aantal aankopen en/of bestellingen dat wordt gedaan (bemiddelde verkopen van het Benefit Program).


Daarnaast kan een Marketer nieuwe Marketers werven die op hun beurt weer klanten, Loyalty Partners en nieuwe Marketers werven en producten en diensten van het Benefit Program distribueren en bemiddelen.

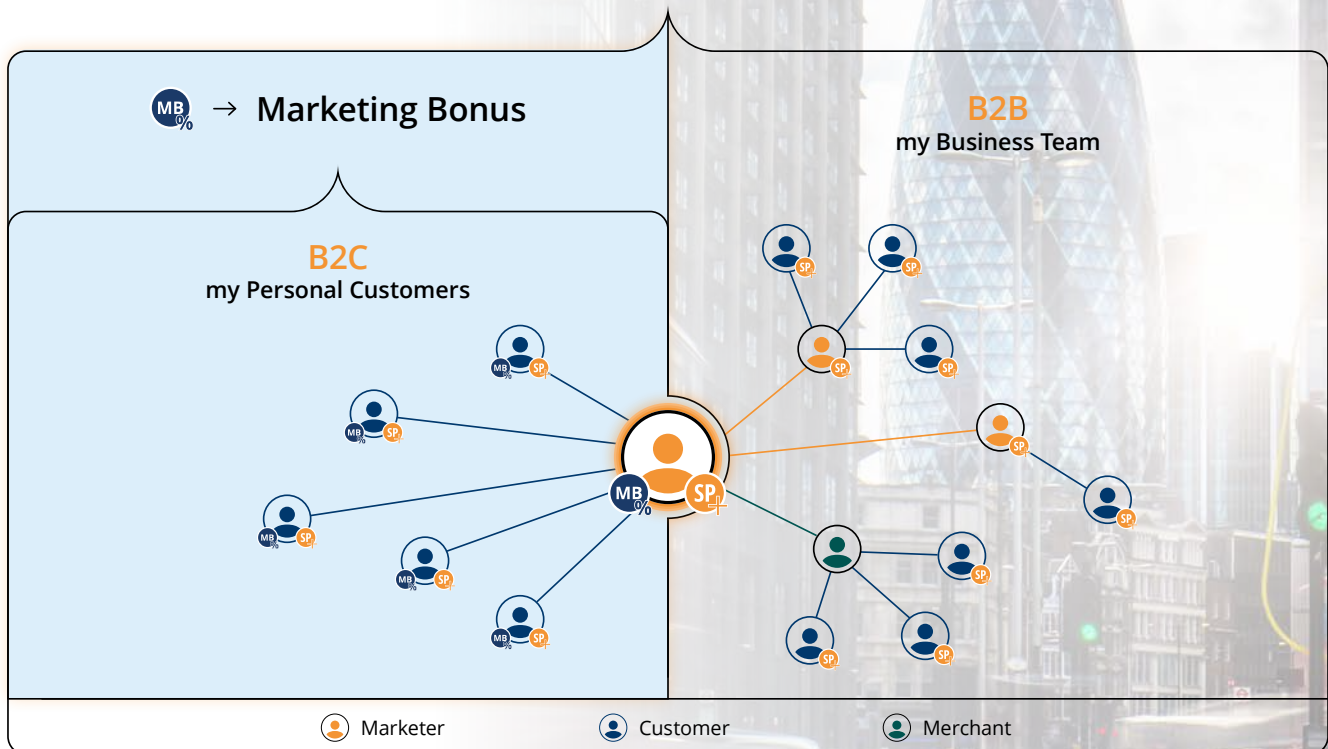
2. Het werk van een Marketer

Door het werven van nieuwe klanten, Loyalty Partners en Marketers bouwt een Marketer zijn/haar zogenaamde **"Organisatie"** op.

my Business

Organization Structure

 → Career Commission & Career Bonus



Personal Customers:

De (persoonlijke) klanten van een Marketer zijn leden van het Benefit Program binnen de Organisatie van de Marketer (tot aan de volgende Marketer), die geen Lyconet Marketingovereenkomst hebben getekend en dus zelf geen Marketers zijn.

Business Team:

Het Business Team van een Marketer bestaat uit alle Marketers en Loyalty Partners (Partner) binnen zijn/haar Organisatie.

De Organisatie van een Marketer bestaat uit alle Marketers, Loyalty Partners of klanten die aan hem/haar kunnen worden toegeschreven en zijn/haar aanbevelingen.

De Marketer ontvangt ook vergoedingen voor de marketing- en bemiddelingsactiviteiten van de Marketers in zijn/haar Organisatie op basis van het aantal aankopen en/of bestellingen dat wordt gedaan.

3. Berekening van de vergoedingen voor het werk als Marketer

Lyconet biedt haar Marketers verschillende mogelijkheden om vergoedingen te ontvangen voor hun activiteiten. Deze worden in de volgende secties nader toegelicht.

Vergoedingen worden per productiemaand berekend. De productiemaanden worden jaarlijks van tevoren bepaald en kunnen worden bekeken in het downloadgedeelte onder "Productiedata" als je bent ingelogd op www.lyconet.com. Een productiemaand bestaat uit 4 of 5 productieweken die altijd van woensdag tot en met dinsdag lopen.

4. Vergoedingen op basis van het aankoopvolume/ Marketing Bonus

Iedere Marketer ontvangt vergoedingen op basis van het aankoopvolume van zijn/haar (persoonlijke) klanten:

Als compensatie voor zijn/haar marketing- en bemiddelingsactiviteiten profiteert een Marketer van alle aankopen en bestellingen die zijn/haar klanten doen bij myWorld en Loyalty Partners. Hij/zij ontvangt één keer per productiemaand een Marketing Bonus voor deze aankopen en bestellingen. Deze Marketingbonus bedraagt over het algemeen tot 1% van het aankoopvolume van de klant. Voor bepaalde aangewezen producten kan er echter ook een vaste Marketing Bonus gelden.

Als de Marketer zelf een Member van het Benefit Program is, ontvangt hij/zij ook tot 1% Marketing Bonus voor zijn/haar eigen aankopen en bestellingen binnen het Benefit Program. Marketing Bonus for his own purchases and orders made within the Benefit Program.

5. Vergoedingen op basis van het Shopping Point+ -volume/Career Bonus & Career Commission

Iedere Marketer ontvangt vergoedingen op basis van het aankoopvolume van zijn/haar gehele Organisatie:

Zodra er binnen de Organisatie van de Marketer Shopping Points worden gegenereerd voor een aankoop in het Benefit Program worden deze aan de Marketer toegekend in de vorm van Shopping Points+ (SP+). Daarnaast ontvangt de Marketer SP+ voor aangewezen producten of diensten buiten het Benefit Program die hij/zij zelf of de Marketers in zijn/haar Organisatie hebben gekocht of besteld.

Op basis van het aantal SP+ dat per productiemaand wordt gegenereerd in de Organisatie van de Marketer, kan de Marketer een Career Level bereiken.



Bij het bereiken van een Career Level ontvangt de Marketer de volgende maandelijkse vergoedingen:

1. Career Bonus
2. Career Commission

Het Career Level dat is bereikt door de Marketer vormt de basis voor de berekening van de Career Commission en de Career Bonus.

Daarnaast krijgt de Marketer de Premium Marketer Status als hij/zij voor de eerste keer een Career Level bereikt. Deze status staat vast zolang de Lyconet overeenkomst van de Marketer geldig is, ook al zit de Marketer niet meer op een Career Level.

5.1. Een Career Level bereiken

Om een bepaald Career Level te bereiken, moet de Marketer aan beide onderstaande voorwaarden voldoen:

Voorwaarde 1:

Samen met zijn/haar Organisatie moet de Marketer binnen de gegeven productiemaand het totale aantal benodigde SP+ genereren (zoals de onderstaande tabel laat zien) voor het betreffende Career Level. Alle SP+ die binnen de productiemaand worden gegenereerd, tellen mee.

Voorwaarde 2:

Alle lijnen* binnen de Organisatie van de Marketer moeten samen het minimale aantal SP+ genereren (zoals de onderstaande tabel laat zien). De SP+ moeten van minstens 3 verschillende lijnen afkomstig zijn en er is een maximaal aantal SP+ dat meetelt per lijn, zoals de onderstaande tabel laat zien. SP+ uit de eigen aankopen en bestellingen van de Marketer (persoonlijke SP+) worden niet meegeteld voor voorwaarde 2.

Voorwaarde 1	
Career Level	Totale aantal 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

Voorwaarde 2			
Minimale aantal SP+ van alle lijnen	Maximale aantal SP+ dat meetelt per lijn		
	Line 1	Line 2	Line 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

* Elke lijn binnen de Organisatie van de Marketer staat voor een direct aanbevolen Marketer en zijn/haar Organisatie.

Bonuslijnen

Naast de lijnen in de Organisatie van de Marketer heeft elke Marketer ook 3 aparte bonuslijnen. Alle SP+ die worden gegenereerd door aankopen en bestellingen van de klanten van de Marketer worden evenredig over deze 3 bonuslijnen verdeeld. Extra SP+, die ook evenredig over deze 3 bonuslijnen worden verdeeld, worden apart weergegeven. Het maximale aantal SP+ dat meetelt per lijn (zoals de tabel liet zien) geldt niet voor de 3 bonuslijnen.

Voorbeeld 1:

Een Marketer heeft momenteel Career Level 1 behaald en wil graag Career Level 2 bereiken. In de huidige productiemaand hebben de Marketer en zijn/haar Organisatie in totaal 1,630 SP+ gegenereerd. Deze zijn als volgt verdeeld:

Totale aantal SP+ (Voorwaarde 1)

Bonus lijn 1	Bonus lijn 2	Bonus lijn 3	Lijn 1	Lijn 2	Lijn 3	Lijn 4	Lijn 5	Extra lijnen	Persoonlijke SP+	Totaal (ge-genereerd/ benodigd)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1,630/1,600	✓

De Marketer heeft het benodigde totale aantal SP+ gegenereerd en voldoet dus aan de eerste voorwaarde voor Career Level 2.

Aantal SP+ dat meetelt (Voorwaarde 2)

Bonus lijn 1	Bonus lijn 2	Bonus lijn 3	Lijn 1	Lijn 2	Lijn 3	Lijn 4	Lijn 5	Extra lijnen	Persoonlijke SP+	Totaal (ge-genereerd/ benodigd)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1,000/900	✓

Het benodigde minimale aantal SP+ is in de lijnen van de Marketer gegenereerd. De Marketer voldoet dus ook aan de tweede voorwaarde en bereikt daarmee Career Level 2.

Voorbeeld 2:

Een Marketer heeft momenteel Career Level 2 behaald en wil graag Career Level 3 bereiken. In de huidige productiemaand hebben de Marketer en zijn/haar Organisatie in totaal 6,800 SP+ gegenereerd. Deze zijn als volgt verdeeld:

Totale aantal SP+ (Voorwaarde 1)

Bonus lijn 1	Bonus lijn 2	Bonus lijn 3	Lijn 1	Lijn 2	Lijn 3	Lijn 4	Lijn 5	Extra lijnen	Persoonlijke SP+	Totaal (ge-genereerd/ benodigd)	
210	210	210	3,700	2,000	150	100	20	0	200	6,800/6,000	✓

De Marketer heeft het benodigde totale aantal SP+ gegenereerd en voldoet dus aan de eerste voorwaarde voor Career Level 3.

Aantal SP+ dat meetelt (Voorwaarde 2)

Bonus lijn 1	Bonus lijn 2	Bonus lijn 3	Lijn 1	Lijn 2	Lijn 3	Lijn 4	Lijn 5	Extra lijnen	Persoonlijke SP+	Totaal (ge-geneereerd/ benodigd)	
210	210	210	1,000	1,000	150	100	20	0	0	2,900/3,000	X

De Marketer voldoet niet aan de tweede voorwaarde en bereikt dus niet Career Level 3. Om aan de tweede voorwaarde te voldoen, moeten zijn/haar lijnen samen nog 100 SP+ genereren (Deze mogen niet in lijn 1 of 2 worden gegenereerd omdat daar het maximale aantal SP+ dat meetelt al bereikt is).

Voorbeeld 3:

Een Marketer heeft momenteel Career Level 1 behaald en wil graag Career Level 2 bereiken. In de huidige productiemaand heeft de Marketer in totaal 1,600 SP+ gegenereerd via zijn/haar bonuslijnen en persoonlijke aankopen en bestellingen. Deze zijn als volgt verdeeld:

Totale aantal SP+ (Voorwaarde 1)

Bonus lijn 1	Bonus lijn 2	Bonus lijn 3	Lijn 1	Lijn 2	Lijn 3	Lijn 4	Lijn 5	Extra lijnen	Persoonlijke SP+	Totaal (ge-geneereerd/ benodigd)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1,600/1,600	✓

De Marketer heeft het benodigde totale aantal SP+ gegenereerd en voldoet dus aan de eerste voorwaarde voor Career Level 2.

Aantal SP+ dat meetelt (Voorwaarde 2)

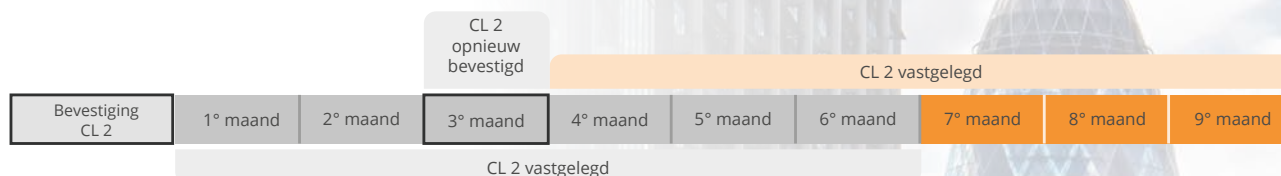
Bonus lijn 1	Bonus lijn 2	Bonus lijn 3	Lijn 1	Lijn 2	Lijn 3	Lijn 4	Lijn 5	Extra lijnen	Persoonlijke SP+	Totaal (ge-geneereerd/ benodigd)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1,500/900	✓

Het benodigde minimale aantal SP+ is in de bonuslijnen van de Marketer gegenereerd. De Marketer voldoet dus ook aan de tweede voorwaarde en bereikt daarmee Career Level 2.

Bevestigen en vastleggen van een Career Level

Als een Marketer binnen een productiemaand het benodigde aantal SP+ heeft gegenereerd voor een bepaald Career Level wordt dat Career Level automatisch bevestigd.

Als een Marketer een Career Level bevestigt, wordt dit Career Level vervolgens voor de volgende 6 productiemaanden vastgelegd. Bevestigt de Marketer het vastgelegde Career Level niet opnieuw binnen deze 6 productiemaanden, dan wordt het daaronder liggende Career Level voor 6 productiemaanden vastgelegd.



5.2. Career Bonus

Voor iedere productiemaand **waarin de Marketer een Career Level bevestigt**, heeft hij/zij recht op een Career Bonus voor het betreffende Career Level. De onderstaande tabel laat de hoogte van de Career Bonus zien per Career Level.

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

Voor iedere productiemaand **waarin de Marketer een Career Level bevestigt**, heeft hij/zij recht op een Career Commission voor het betreffende Career Level. De Career Commission wordt berekend op basis van het aantal SP binnen de Organisatie van de Marketer en het aantal SP uit zijn/haar persoonlijke aankopen en/of bestellingen. De onderstaande tabel laat de hoogte van de Career Commission zien per SP.

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+ De SP+ uit de aankopen en/of bestellingen die zijn gedaan door de Marketer, de klanten van de Marketer en door alle Marketers binnen zijn/haar Organisatie zonder Career Level en door hun klanten, worden vermenigvuldigd met de volledige factor die van toepassing is op het Career Level dat door de Marketer is bevestigd of vastgelegd (Career Commission vermenigvuldigd met het aantal SP+).

De SP+ uit de aankopen en/of bestellingen die zijn gedaan door de Marketers uit een directe lijn, die een Career Level hebben behaald (bevestigd of vastgelegd), en uit hun Organisatie, worden vermenigvuldigd met een gereduceerde factor (verschil tussen twee Career Levels). De factor van het lagere Career Level wordt afgetrokken van de factor van het hogere Career Level.

Voorbeeld:

Een Marketer heeft Career Level 6 bevestigd. Eén van zijn/haar aanbevolen Marketers heeft in dezelfde productiemaand Career Level 4 bevestigd. De SP uit deze directe lijn worden aan de Marketer met Career Level 6 slechts voor EUR 0.01 per SP+ vergoed. Dit bedrag van EUR 0.01 is het verschil tussen de Career Commission voor Career Level 6 dat door hem/haar behaald is en de Career Commission voor Career Level 4 dat door zijn/haar Marketer behaald is.

6. Uitbetaling van de vergoedingen

Zodra de Marketer de minimale waarde van **EUR 50** heeft bereikt en op een bepaald moment tenminste **5 actieve klanten*** heeft gehad, worden de vergoedingen waar de Marketer recht op heeft geaccumuleerd en overgemaakt naar de bankrekening die is opgegeven door de Marketer. De uitbetalingsdatum van de vergoedingen vind je in het downloadgedeelte onder "Productiedata" als je bent ingelogd op www.lyconet.com.

Mocht Lyconet de Marketer alternatieve manieren aanbieden om zijn/haar vergoedingen te ontvangen (naast een bankoverboeking), dan wordt dit op www.lyconet.com weergegeven. In dat geval kan de Marketer de gewenste optie selecteren in zijn/haar persoonlijke profiel.

* Een actieve klant is een Member van het Benefit Program binnen de Organisatie van de Marketer tot aan de volgende Marketer, dat geen Lyconet Marketingovereenkomst heeft getekend en daarom zelf geen Marketer is en dat tenminste 10 EUR bij myWorld en/of bij Loyalty Partners heeft besteed. Marketers en Loyalty Partners die direct door de Marketer zijn aanbevolen en die ook Members van het Benefit Program zijn, tellen ook mee als actieve klanten als zij tenminste 10 EUR bij myWorld en/of bij Loyalty Partners hebben besteed.