

Vedlegg 1 til Lyconet Marketing-avtalen
for uavhengige Lyconet Marketers
Versjon: 01/2021

LYCONET

Kompensasjonsplan



 Lyconet

1 Generelt

Lyconet Marketing Agency Limited med hovedkontor i 3. etasje, 40 Bank Street, London E14 5NR, Storbritannia, sammen med datterselskapene (begge heretter kalt Lyconet), driver et internasjonalt Marketing byrå. Oppgaven er å hjelpe uavhengige entreprenører optimalt i å bygge en vellykket virksomhet.

Lyconet samarbeider med myWorld International Limited med hovedkontor på 3rd Floor, 40 Bank Street, London E14 5NR, Storbritannia, som driver Benefit Program. Kunder som deltar i Benefit Program mottar Benefits som Cashback og Shopping Points når de kjøper varer, tjenester, reiser osv. fra myWorld-gruppen og/eller dens Partnere

For å effektivt markedsføre fordelene med Benefit Program samarbeider myWorld International Limited med Lyconet, som bruker uavhengige gründere - såkalte Lyconet Marketers (Marketer). Disse skaffer nye kunder og Partnere til Benefit Program og distribuerer eller formidler produktene og tjenestene fra dette programmet. De får hjelp i form av kyndig kompetanse fra Lyconet, og mottar inntjening for markedsføring og formidlingsaktiviteter basert på kjøp og/eller bestillinger (formidlet salg fra Benefit Program).

I tillegg kan en Marketer skaffe seg nye Marketers, som igjen skaffer seg kunder, Partnere og nye Marketers som distribuerer og formidler produkter og tjenester fra Benefit Program.

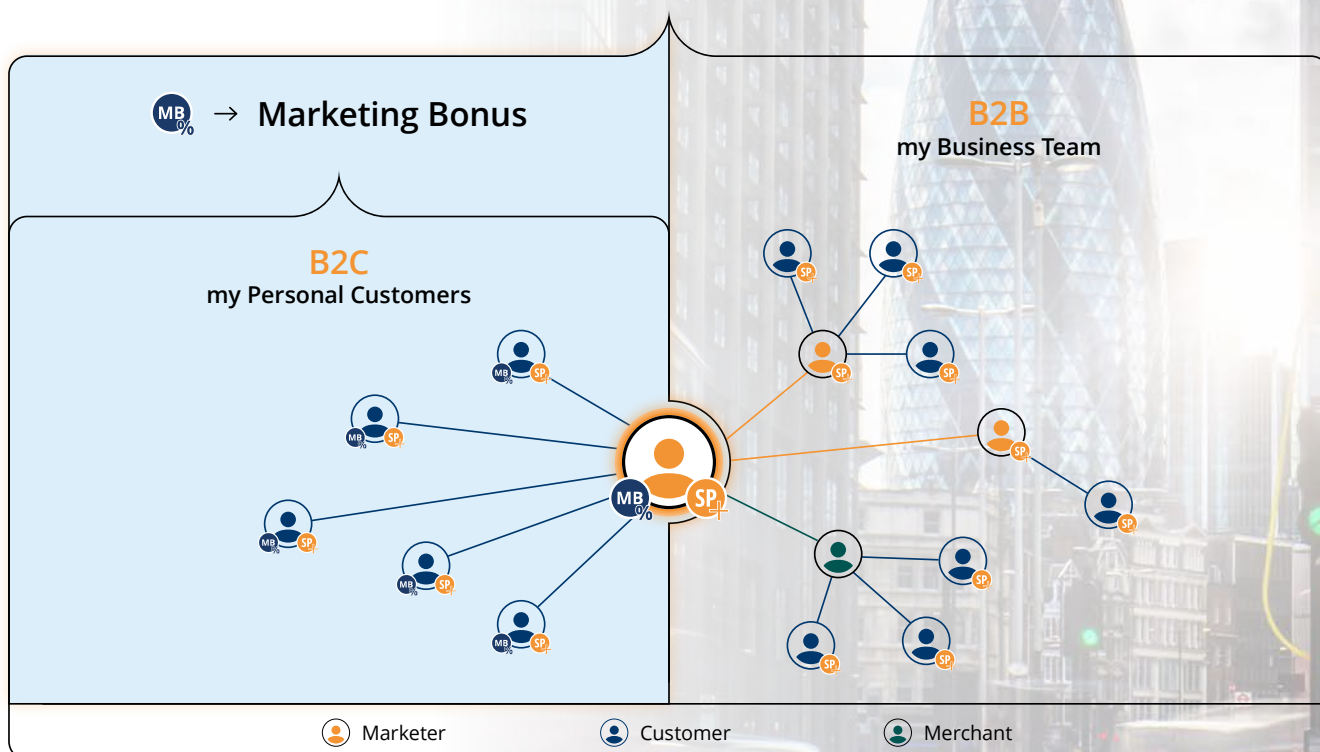
2. Marketers Business

Gjennom anskaffelsen av nye kunder, Partnere og Marketers, bygger Marketer sin "organisasjon".

my Business

Organization Structure

SP₊ → Career Commission & Career Bonus



Personal Customers:

Marketers (personlige) kunde er et Benefit Program medlem i Marketers organisasjon (frem til neste Marketer), som ikke har signert en Lyconet Marketing-avtale og derfor ikke selv er Marketer.

Business Team:

Marketers Business Team inkluderer alle Marketers og Partnere i hans organisasjon.

Marketers organisasjon består av alle Marketerne, Partnere eller kunder som kan tilskrives ham, samt deres anbefalinger.

For markedsførings- og formidlingsaktivitetene i organisasjonen, mottar Marketer også inntjening basert på kjøp og/eller bestillinger.

3. Beregning av inntjening for Marketers

Lyconet tilbyr sine Marketers flere muligheter for inntjening for deres aktivitet. Disse forklares nærmere detaljert i avsnittene under.

Inntjeningen beregnes i løpet av hver produksjonsmåned. Produksjonsmånedene defineres årlig på forhånd og er tilgjengelig i nedlastingsområdet under "Produksjonsdatoer" når innlogget på www.lyconet.com. En produksjonsmåned består av 4 eller 5 produksjonsuker, som alltid varer fra onsdag til tirsdag.

4. Inntjening basert på kjøpsvolum / Marketing Bonus

Hver Marketer mottar inntjening som er basert på deres (personlige) kunders kjøpsvolum:

Som kompensasjon for markedsførings- og formidleraktiviteter har Marketer fordel av alle kjøp og bestillinger som hans kunder foretar hos myWorld og Partnere. For disse kjøp og bestillinger mottar han Marketing Bonus en gang per produksjonsmåned Marketing Bonus utgjør vanligvis opptil 1% av kundens kjøpsvolum. En fastsatt Marketing Bonus kan imidlertid også gjelde for visse produkter.

Er Marketer selv Benefit Program medlem, vil han også motta opptil 1% Marketing Bonus for egne kjøp og bestillinger som gjøres i Benefit Program.

5. Inntjening basert på Shopping Point+ volum / Career Bonus & Career Commission

Hver Marketer mottar inntjening som er basert på hele organisasjonens kjøpsvolum:

Så snart Shopping Points genereres i Marketers organisasjon for kjøp i Benefit Program blir disse kreditert Marketer i form av Shopping Points+ (SP+). Marketer mottar videre SP+ for utpekte produkter eller tjenester utenfor Benefit Program, som enten han eller Marketers i organisasjonen har kjøpt eller bestilt.

Marketer når et Career Level basert på antall SP+ som genereres i Marketers organisasjon per produksjonsmåned.



Marketer vil motta følgende månedlige inntjening ved å oppnå et Career Level:

1. Career Bonus
2. Career Commission

Det oppnådde Career Level danner grunnlag for beregning av Career Commission og Career Bonus.

Marketer får i tillegg status Premium Marketer når han oppnår et Career Level for første gang. Premium Marketer status er sikret så lenge Lyconet Marketing-avtalen er gyldig, selv om Marketer ikke lenger skulle oppfylle kravene for et Career Level

5,1. Oppnå et Career Level

For å nå et bestemt Career Level må Marketer oppfylle begge kravene under:

Krav 1:

Marketer må sammen med sin organisasjon generere det totale antall påkrevde SP+ (vist i tabellen nedenfor) for det spesifikke Career Level i den gitte produksjonsmåneden. All SP+ som er generert i løpet av produksjonsmåneden telles.

Krav 2:

Alle linjene* i Marketers organisasjon må til sammen generere minimum antall SP+, som vist i tabellen nedenfor. SP+ må stamme fra minst 3 linjer og kun et maksimalt antall SP+ (vises i tabellen nedenfor) telles for hver linje. SP+ fra Marketers egne kjøp og bestillinger (Personlige SP+) teller ikke med for krav 2.

Krav 1	
Career Level	Totalt antall 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

Krav 2			
Minimum antall SP+ fra alle linjer	Maksimalt antall tellende SP+ per Linje		
	Linje 1	Linje 2	Linje 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

* En linje i Marketers organisasjon er direkte anbefalte Marketer og hans organisasjon.

Bonus Lines

I tillegg til linjene som kommer fra Marketers organisasjon har hver Marketer tre separate Bonus Lines. Alle SP+ som genereres gjennom kjøp og bestillinger fra Marketers kunder, fordeles jevnt over disse 3 Bonus Lines. Ekstra SP+, som også blir delt likt mellom disse Bonus Lines, vises separat. Maksimalt antall SP+ som telles per linje (som vist i tabellen) gjelder ikke de 3 Bonus Lines.

Eksempel 1:

En Marketer er for øyeblikket på Career Level 1 og ønsker å nå Career Level 2. Han og hans organisasjon har generert totalt 1 630 SP+ i nåværende produksjonsmåned. Disse er fordelt som følger:

Totalt antall SP+ (Krav 1)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Additional Lines	Personlige SP+	Totalt (generert/påkrevd)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1 630/1 600	✓

Marketer har generert det nødvendige totale antall SP+ og oppfyller dermed det første kravet til Career Level 2.

Tellende SP+ (Krav 2)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Additional Lines	Personlige SP+	Totalt (generert/påkrevd)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1 000/900	✓

Påkrevd minimum antall SP+ er generert i Marketers linjer.

Marketer har derfor også oppfylt det andre kravet og oppnår dermed Career Level 2.

Eksempel 2:

En Marketer er på Career Level 2 og ønsker å nå Career Level 3. Han og hans organisasjon har generert totalt 6 800 SP+ i nåværende produksjonsmåned. Disse er fordelt som følger:

Totalt antall SP+ (Krav 1)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Additional Lines	Personlige SP+	Totalt (generert/påkrevd)	
210	210	210	3 700	2 000	150	100	20	0	200	6 800/6 000	✓

Marketer har generert det nødvendige totale antall SP+ og oppfyller dermed det første kravet til Career Level 3.

Tellende SP+ (Krav 2)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Additional Lines	Personlige SP+	Totalt (generert/påkrevd)	
210	210	210	1 000	1 000	150	100	20	0	0	2 900/3 000	X

Marketer innfrir ikke det andre kravet og når dermed ikke Career Level 3. For å oppfylle det andre kravet må linjene generere ytterligere 100 SP+ (med unntak av linje 1 og 2, hvor maksimalt antall tellende SP+ allerede er nådd).

Eksempel 3:

Marketer er på Career Level 1 og ønsker å oppnå Career Level 2. Han har generert totalt 1 600 SP+ gjennom Bonus Lines og egne kjøp og bestillinger i nåværende produksjonsmåned. Disse er fordelt som følger:

Totalt antall SP+ (Krav 1)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Additional Lines	Personlige SP+	Totalt (generert/påkrevd)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1 600/1 600	✓

Marketer har generert det nødvendige totale antall SP+ og oppfyller dermed det første kravet til Career Level 2.

Tellende SP+ (Krav 2)

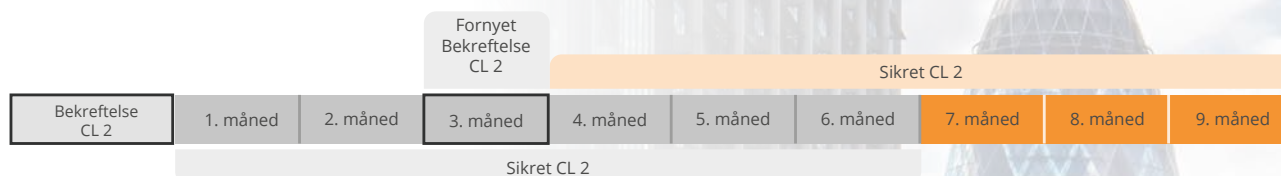
Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Additional Lines	Personlige SP+	Totalt (generert/påkrevd)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1 500/900	✓

Påkrevd minimum antall SP+ er generert i Marketers Bonus Lines. Marketer har derfor også oppfylt det andre kravet og oppnår dermed Career Level 2

Bekreftede og sikre et Career Level

Har en Marketer generert det nødvendige antall SP+ for et Career Level i løpet av en produksjonsmåned bekreftes Career Level automatisk.

Hvis en Marketer bekrefter et Career Level blir dette sikret de neste 6 produksjonsmånedene. Skulle ikke Marketer klare å bekrefte Career Level igjen i løpet av de 6 månedene, blir Career Level under sikret for de neste 6 produksjonsmånedene.



5.2. Career Bonus

For hver produksjonsmåned der Marketer bekrefter et Career Level, har han rett til Career Bonus for aktuelle Career Level. Verdien av Career Bonus finner du i tabellen nedenfor.

Career Bonus per Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Bonus	NOK 500	NOK 2 000	NOK 5 000	NOK 12 000	NOK 30 000	NOK 80 000	NOK 200 000	NOK 500 000

5.3. Career Commission

For hver produksjonsmåned der Marketer bekrefter eller sikrer et Career Level, har han rett til Career Commission for aktuelle Career Level. Beregningen er basert på alle SP+ i Marketers organisasjon, samt SP+ fra hans personlige kjøp og/eller ordrer. Verdien av Career Commission per SP+ finner du i tabellen nedenfor.

Career Commission per Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Provisjon per SP+	NOK 0.2500	NOK 0.3250	NOK 0.3750	NOK 0.4250	NOK 0.4750	NOK 0.5250	NOK 0.5750	NOK 0.6250

SP+ fra kjøp og/eller bestillinger gjort av Marketer, Marketers kunder og alle Marketers i hans organisasjon uten Career Level, så vel som deres kunder, multipliseres med den fullstendige faktoren som gjelder for Career Level som er bekreftet eller sikret av Marketer (Career Commission multiplisert med antall SP+).

SP+ fra kjøp og/eller ordre fra Marketers fra en direkte linje som har bekreftet eller sikret et Career Level så vel som fra deres organisasjon, multipliseres med en redusert faktor (differansen mellom to Career Level). Faktoren for det laveste Career Level trekkes fra faktoren for det høyeste Career Level.

Eksempel:

En Marketer har bekreftet Career Level 6 og en av hans anbefalte Marketers har bekreftet Career Level 4 i samme produksjonsmåned. SP+ fra denne direkte linjen vil bare bli godtgjort Marketer med Career Level 6 til et beløp på NOK 0,1 per SP+. Disse NOK 0,1 er differansen mellom Career Commission for Career Level 6 som han selv har oppnådd, og Career Commission for Career Level 4 som hans Marketer oppnådde.

6. Utbetaling av inntjening

Inntjening som Marketer har krav på vil akkumuleres og overføres til bankkontoen som er angitt når Markeder har nådd et minimumsbeløp på **NOK 500** og har hatt **minst 5 aktive kunder** * på ett tidspunkt. Utbetalingsdato for den respektive produksjonsmåned kan sees i nedlastingsområdet under "Produksjonsdatoer" når innlogget på www.lyconet.com.

Hvis Lyconet tilbyr Marketer andre alternativer for mottak av inntjeningen (i tillegg til overføring til bankkonto), vil disse vises på www.lyconet.com. I dette tilfellet kan Marketer velge ønsket alternativ i sin personlige profil.

* En aktiv kunde er et Benefit Program medlem i Marketers organisasjon til neste Marketer, som ikke har signert en Lyconet Marketing-avtale og derfor ikke selv er Marketer, og som også har brukt minst NOK 100 hos myWorld og/eller Partnere. Direkte anbefalte Marketers så vel som direkte anbefalte Partnere som også er Benefit Program medlemmer regnes som aktive kunder hvis de har brukt minst NOK 100 hos myWorld og/eller Partnere.