

Załącznik nr 1 do Umowy Marketingowej Lyconet
dla niezależnych Marketerów Lyconet
Wersja: 01/2021

LYCONET

COMPENSATION PLAN



 Lyconet

1. Informacje ogólne

Lyconet Marketing Agency Limited z siedzibą w Wielkiej Brytanii, 3rd Floor, 40 Bank Street, Londyn E14 5NR, prowadzi wraz z jej spółkami zależnymi międzynarodową Marketing Agency (dalej łącznie: Lyconet). Jej zadaniem jest optymalne wsparcie samodzielnych przedsiębiorców w budowie skutecznego biznesu.

Lyconet współpracuje z myWorld International Limited z siedzibą w Wielkiej Brytanii, 3rd Floor, 40 Bank Street, Londyn E14 5NR, która prowadzi Benefit Program. Klienci, uczestniczący w Benefit Program, przy nabyciu towarów, usług, podróży itd. od Grupy myWorld i / lub Partnerów Handlowych otrzymują korzyści, takie jak na przykład Cashback i Shopping Points.

Aby skutecznie promować korzyści płynące z Benefit Program, myWorld International Limited współpracuje z Lyconet, a Lyconet korzysta z usług samodzielnych, prowadzących działalność gospodarczą przedsiębiorców - tzw. Marketerów Lyconet (Marketerów). Pozyskują oni do Benefit Program nowych Klientów oraz Partnerów Handlowych i dystrybuują wzgl. pośredniczą w dystrybucji towarów i usług z tego Programu. Są wspierani przez Lyconet z ugruntowanym know-how i otrzymują wynagrodzenia za swoje pośrednictwo i działania marketingowe, na podstawie dokonanych zakupów lub zamówień (transakcje z Benefit Program w wyniku pośrednictwa).

Ponadto Marketer może pozyskiwać nowych Marketerów, którzy z kolei pozyskują Klientów, Partnerów Handlowych i nowych Marketerów dystrybuujących wzgl. pośredniczących w dystrybucji towarów i usług z Benefit Program.

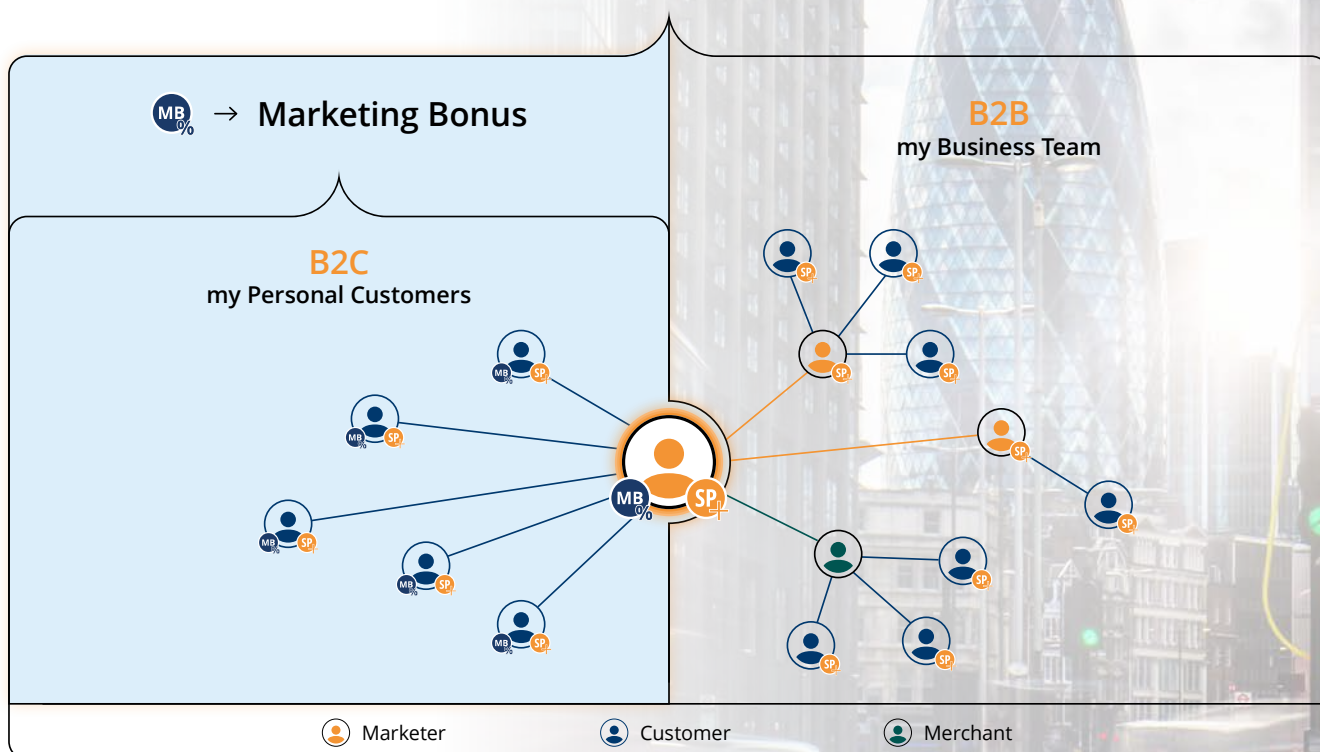
2. Biznes Marketera

Pozyskując nowych Klientów, Partnerów Handlowych i Marketerów, Marketer buduje tzw. "Organizację".

my Business

Organization
Structure

SP₊ → Career Commission & Career Bonus



Personal Customers:

(Osobiści) Klienci Marketera to wszyscy zarejestrowani Uczestnicy Benefit Program wewnątrz jego Organizacji (aż do kolejnego Marketera), którzy nie zawarli Umowy Marketingowej Lyconet, a zatem nie są Marketerami.

Business Team:

Business Team Marketera obejmuje wszystkich Marketerów i Partnerów Handlowych (Merchant) w jego Organizacji.

Organizacja Marketera składa się ze wszystkich Marketerów, Partnerów Handlowych czy Klientów, którzy przypisani są Marketerowi, a także ich dalszych rekomendacji.

Za pośrednictwo i działania marketingowe w swojej Organizacji Marketer otrzymuje także wynagrodzenia na podstawie dokonanych zakupów wzgl. zamówień.

3. Obliczanie wynagrodzeń za działalność jako Marketer

Lyconet oferuje swoim Marketerom kilka możliwości otrzymywania wynagrodzenia za ich działalność. Zostały one wyjaśnione bardziej szczegółowo w kolejnych punktach.

Obliczanie wynagrodzeń odbywa się w ramach miesięcy produkcyjnych. Informacje na temat miesięcy produkcyjnych są przekazywane corocznie z wyprzedzeniem i wgląd do nich można uzyskać po zalogowaniu na stronie www.lyconet.com w obszarze Pliki do pobrania pod "Production Dates". Miesiąc produkcyjny składa się z 4 lub 5 tygodni produkcyjnych, które zawsze trwają od środy do wtorku.

4. Wynagrodzenia na podstawie wolumenu zakupowego / Marketing Bonus

Każdy Marketer otrzymuje wynagrodzenia, które bazują na wolumenie zakupowym jego (Osobistych) Klientów.

W zamian za swoje pośrednictwo i działania marketingowe Marketer uzyskuje korzyści ze wszystkich zakupów i zamówień dokonywanych przez jego Klientów w myWorld i u Partnerów Handlowych. Za te zakupy i zamówienia otrzymuje raz w miesiącu produkcyjnym Marketing Bonus. Z reguły stanowi on do 1% wolumenu zakupowego Klienta. W przypadku niektórych, wyznaczonych produktów może jednak obowiązywać ustalony Marketing Bonus.

Jeśli Marketer jest uczestnikiem Benefit Program, otrzymuje dodatkowo do 1% Marketing Bonus za swoje własne zakupy i zamówienia w ramach Benefit Program.

5. Wynagrodzenia na podstawie wolumenu Shopping Point+ / Career Bonus & Career Commission

Każdy Marketer otrzymuje wynagrodzenia, które bazują na wolumenie zakupowym jego całej Organizacji:

Gdy tylko Organizacja Marketera wygeneruje Shopping Points, dokonując zakupu w ramach Benefit Program, zostaną one przypisane Marketerowi w formie Shopping Points+ (SP+). Dodatkowo Marketer otrzymuje SP+ za wyznaczone produkty lub usługi spoza Benefit Program, które on sam lub Marketerzy w jego Organizacji kupili lub zamówili.

Na podstawie liczby SP+ wygenerowanej w Organizacji Marketera w miesiącu produkcyjnym, Marketer może osiągnąć Career Level.



Po osiągnięciu danego Career Level, Marketer otrzymuje następujące wynagrodzenia miesięczne:

1. Career Bonus
2. Career Commission

Wysokość Career Bonus, jak również współczynnik, który jest brany pod uwagę przy obliczaniu Career Commission, są określone na podstawie Career Level Marketera.

Dodatkowo wraz z uzyskaniem przez Marketera po raz pierwszy Career Level otrzymuje on status Premium Marketera. Status ten zostaje zachowany na cały czas trwania Umowy Marketingowej Lyconet, także w przypadku, gdy Marketer nie znajduje się już na żadnym Career Level.

5.1. Uzyskanie Career Level

Aby uzyskać określony Career Level, Marketer musi spełniać **łącznie** następujące warunki:

Warunek 1:

Marketer musi wspólnie ze swoją Organizacją wygenerować w danym miesiącu produkcyjnym wskazany w poniższej tabeli łączny wolumen SP+. Będą przy tym wyceniane wszystkie SP+ wygenerowane w odpowiednim miesiącu produkcyjnym.

Warunek 2:

W Organizacji Marketera ze wszystkich linii* Marketera łącznie musi zostać wygenerowana wskazana w tabeli poniżej minimalna liczba SP+. SP+ muszą pochodzić z przynajmniej 3 linii i dla każdej linii wyceniana będzie tylko maksymalna liczba SP+ wskazana w tabeli poniżej. SP+ powstałe poprzez zakupy i zamówienia złożone przez samego Marketera (osobiste SP+) nie są wyceniane do warunku 2.

Warunek 1	
Career Level	SP+ wolumen łączny
1	600
2	1 600
3	6 000
4	20 000
5	50 000
6	200 000
7	500 000
8	1 250 000

Warunek 2			
Minimalna liczba SP+ ze wszystkich linii	Maksymalnie wyceniana liczba SP+ na linię		
	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

* Linia w Organizacji Marketera jest tworzona przez każdego bezpośrednio zarekomendowanego Marketera i jego Organizację.

Bonus Lines

Dodatkowo do linii wynikających z Organizacji Marketera, każdy Marketer ma 3 oddzielne Bonus Lines. Na te 3 Bonus Lines równomiernie rozdzielane są na przykład wszystkie SP+, generowane poprzez zakupy i zamówienia Klientów Marketera. Dodatkowe SP+, które także są równo rozdzielane na wspomniane Bonus Lines, są wyszczególnione oddzielnie. Wskazana w tabeli maksymalna liczba SP+ na linię nie dotyczy 3 Bonus Lines.

Przykład 1:

Marketer chce osiągnąć Career Level 2. Wspólnie ze swoją Organizacją wygenerował w aktualnym miesiącu produkcyjnym łącznie 1 630 SP+. Rozdzielane są one następująco:

Łączny wolumen SP+ (warunek 1)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Linia 1	Linia 2	Linia 3	Linia 4	Linia 5	Kolejne linie	Osobiste SP+	Łącznie (wygenerowano/wymagane)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1 630/1 600	✓

Marketer uzyskał łączny wolumen wymaganych SP+ i dzięki temu spełnia pierwszy warunek do Career Level 2.

Wycenione SP+ (warunek 2)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Linia 1	Linia 2	Linia 3	Linia 4	Linia 5	Kolejne linie	Osobiste SP+	Łącznie (wygenerowano/wymagane)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1 000/900	✓

W liniach Marketera wygenerowano wymaganą liczbę minimalną SP+. Marketer spełnia zatem także drugi warunek i uzyskuje przez to Career Level 2.

Przykład 2:

Marketer chce osiągnąć Career Level 3. Wspólnie ze swoją Organizacją wygenerował w aktualnym miesiącu produkcyjnym łącznie 6 800 SP+. Rozdzielane są one następująco:

Łączny wolumen SP+ (warunek 1)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Linia 1	Linia 2	Linia 3	Linia 4	Linia 5	Kolejne linie	Osobiste SP+	Łącznie (wygenerowano/wymagane)	
210	210	210	3 700	2 000	150	100	20	0	200	6 800/6 000	✓

Marketer uzyskał łączny wolumen wymaganych SP+ i dzięki temu spełnia pierwszy warunek do Career Level 3.

Wycenione SP+ (warunek 2)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Linia 1	Linia 2	Linia 3	Linia 4	Linia 5	Kolejne linie	Osobiste SP+	Łącznie (wygenerowano/wymagane)	
210	210	210	1 000	1 000	150	100	20	0	0	2 900/3 000	X

Marketer nie spełnia drugiego warunku i nie uzyskuje przez to Career Level 3. Aby spełnić 2. warunek, w jego liniach musiałyby zostać wygenerowanych jeszcze kolejnych 100 SP+ (z wyjątkiem linii 1 oraz 2, w których osiągnięto już maksymalną liczbę wycenionych SP+).

Przykład 3:

Marketer chce osiągnąć Career Level 2. W aktualnym miesiącu produkcyjnym wygenerował dzięki swoim Bonus Lines i osobistym zakupom oraz zamówieniom łącznie 1 600 SP+. Rozdzielają się one następująco:

Łączny wolumen SP+ (warunek 1)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Linia 1	Linia 2	Linia 3	Linia 4	Linia 5	Kolejne linie	Osobiste SP+	Łącznie (wygenerowano/wymagane)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1 600/1 600	✓

Marketer uzyskał łączny wolumen wymaganych SP+ i dzięki temu spełnia pierwszy warunek do Career Level 2.

Wycenione SP+ (warunek 2)

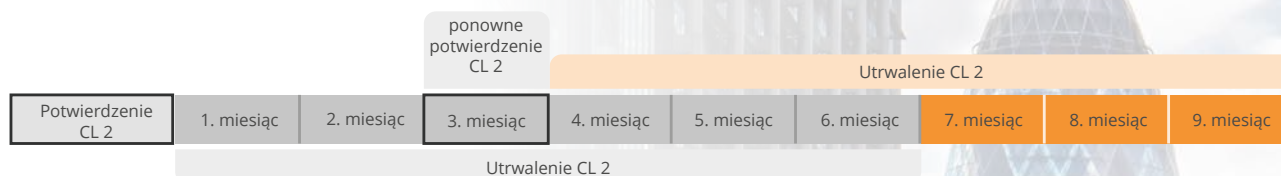
Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Linia 1	Linia 2	Linia 3	Linia 4	Linia 5	Kolejne linie	Osobiste SP+	Łącznie (wygenerowano/wymagane)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1 500/900	✓

W Bonus Lines Marketera wygenerowano wymaganą liczbę minimalną SP+. Marketer spełnia zatem także drugi warunek i uzyskuje przez to Career Level 2.

Potwierdzenie i utrwalenie Career Level

Jeśli Marketer w miesiącu produkcyjnym osiągnie wymaganą dla określonego Career Level liczbę SP+, to Career Level jest traktowany jako potwierdzony.

Jeżeli Marketer potwierdzi dany Career Level, przez następne 6 miesięcy produkcyjnych jest on traktowany jako utrwalony. Jeżeli w ciągu tych 6 miesięcy produkcyjnych nie potwierdzi ponownie utrwalonego Career Level, to jako utrwalony Career Level obowiązuje przez kolejne 6 miesięcy produkcyjnych Career Level o stopień niższy.



5.2. Career Bonus

W każdym miesiącu produkcyjnym, **w którym Marketer potwierdził Career Level**, ma on prawo do Career Bonus za odpowiedni Career Level. Wysokość Career Bonus można znaleźć w poniższej tabeli.

Career Bonus za Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Bonus	PLN 225	PLN 900	PLN 2 250	PLN 5 400	PLN 13 500	PLN 36 000	PLN 90 000	PLN 225 000

5.3. Career Commission

W każdym miesiącu produkcyjnym, **w którym Marketer potwierdził czy utrwalił Career Level**, ma on prawo do Career Commission za odpowiedni Career Level. Podstawą obliczeń są wszystkie SP+ z Organizacji Marketera, uzyskane dzięki osobistym zakupom wzgl. zamówieniom. Wysokość Career Commission za SP+ można znaleźć w poniższej tabeli.

Career Commission za Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Commission za SP+	PLN 0,1125	PLN 0,14625	PLN 0,16875	PLN 0,19125	PLN 0,21375	PLN 0,23625	PLN 0,25875	PLN 0,28125

SP+ z zakupów lub zamówień samego Marketera, jego Klientów, wszystkich Marketerów bez Career Level w jego Organizacji i ich Klientów są mnożone przez współczynnik danego potwierdzonego lub utrwalonego Career Level (SP+ pomnożone przez Career Commission).

SP+ z zakupów bądź zamówień Marketerów z bezpośredniej linii, znajdujących się na danym Career Level (potwierdzonym lub utrwalonym), jak również z ich Organizacji są mnożone z zastosowaniem współczynnika zredukowanego (różnica pomiędzy dwoma Career Levels). Współczynnik niższego Career Level jest odejmowany od współczynnika wyższego Career Level.

Przykład:

Marketer potwierdził Career Level 6. Zarekomendowany przez niego Marketer potwierdził w tym samym miesiącu produkcyjnym Career Level 4. SP+ z tej bezpośredniej linii są więc wynagradzane Marketerowi z Career Level 6 w wysokości 0,045 PLN za każdy SP+. 0,045 PLN stanowi różnicę pomiędzy Career Commission za osiągnięty przez niego Career Level 6 i Career Commission za Career Level 4 jego Marketera.

6. Wypłata wynagrodzeń

Wszelkie wynagrodzenia przysługujące Marketerowi zostaną skumulowane i przelane na rachunek bankowy wskazany przez Marketera, gdy tylko zostanie osiągnięta minimalna kwota **200 PLN** i Marketer będzie miał co najmniej **5 aktywnych Klientów***. Datę wypłaty wynagrodzenia za dany miesiąc produkcyjny można sprawdzić po zalogowaniu się na stronie www.lyconet.com w sekcji Pliki do pobrania w zakładce "Production Dates".

Jeśli Lyconet oferuje Marketerowi inne możliwości otrzymania wynagrodzenia oprócz przelewu na konto bankowe, są one widoczne na www.lyconet.com, a Marketer może wybrać żadaną opcję w swoim osobistym Profilu.

* Aktywni Klienci Marketera to wszyscy zarejestrowani Uczestnicy Benefit Program wewnątrz jego Organizacji aż do kolejnego Marketera, którzy nie zawarli Umowy Marketingowej Lyconet, a zatem nie są Marketerami i zrobili obrót zakupowy w myWorld i/lub u Partnera Handlowego w wysokości 40 PLN. Bezpośrednio zarekomendowani Marketerzy, a także bezpośrednio zarekomendowani Partnerzy Handlowi, którzy są również Uczestnikami Benefit Program, będą także uważani za aktywnych klientów, pod warunkiem, że zrobili obrót zakupowy w myWorld i/lub u Partnera Handlowego w wysokości 40 PLN.