

Anexo 1 ao Acordo Lyconet Marketing
para Independent Lyconet Marketers
Version: 01/2021

LYCONET

COMPENSATION PLAN



 Lyconet

1. Geral

A Lyconet Marketing Agency Limited com sede social em 3rd Floor, 40 Bank Street, London E14 5NR, Reino Unido, juntamente com as suas empresas subsidiárias (ambas doravante denominadas Lyconet), operam uma Marketing Agency internacional. A sua função é apoiar da melhor forma empreendedores independentes na construção de um negócio de sucesso.

A Lyconet coopera com a myWorld International Limited com escritório registado em 3rd Floor, 40 Bank Street, London E14 5NR, Reino Unido, que opera um Benefit Program. Os Clientes que participam no Benefit Program recebem benefícios como Cashback e Shopping Points quando compram bens, serviços, viagens, etc. do Grupo myWorld e/ou das suas Empresas Aderentes.

Para comercializar os benefícios do Benefit Program de forma eficiente, a myWorld International Limited colabora com a Lyconet e a Lyconet utiliza empreendedores independentes - os chamados Lyconet Marketers (Marketer). Estes adquirem novos clientes e Empresas Aderentes para o Benefit Program e, distribuem ou mediam os produtos ou serviços deste programa. Eles são apoiados pela Lyconet com um know-how bem fundamentado e recebem remunerações pelas suas atividades de marketing e mediação com base nas compras e/ou encomendas realizadas (mediação de vendas no Benefit Program).

Além disso um Marketer pode registar novos Marketer's, que por sua vez adquirem clientes, Empresas Aderentes e novos Marketer's e distribuem e mediam produtos e serviços do Benefit Program.

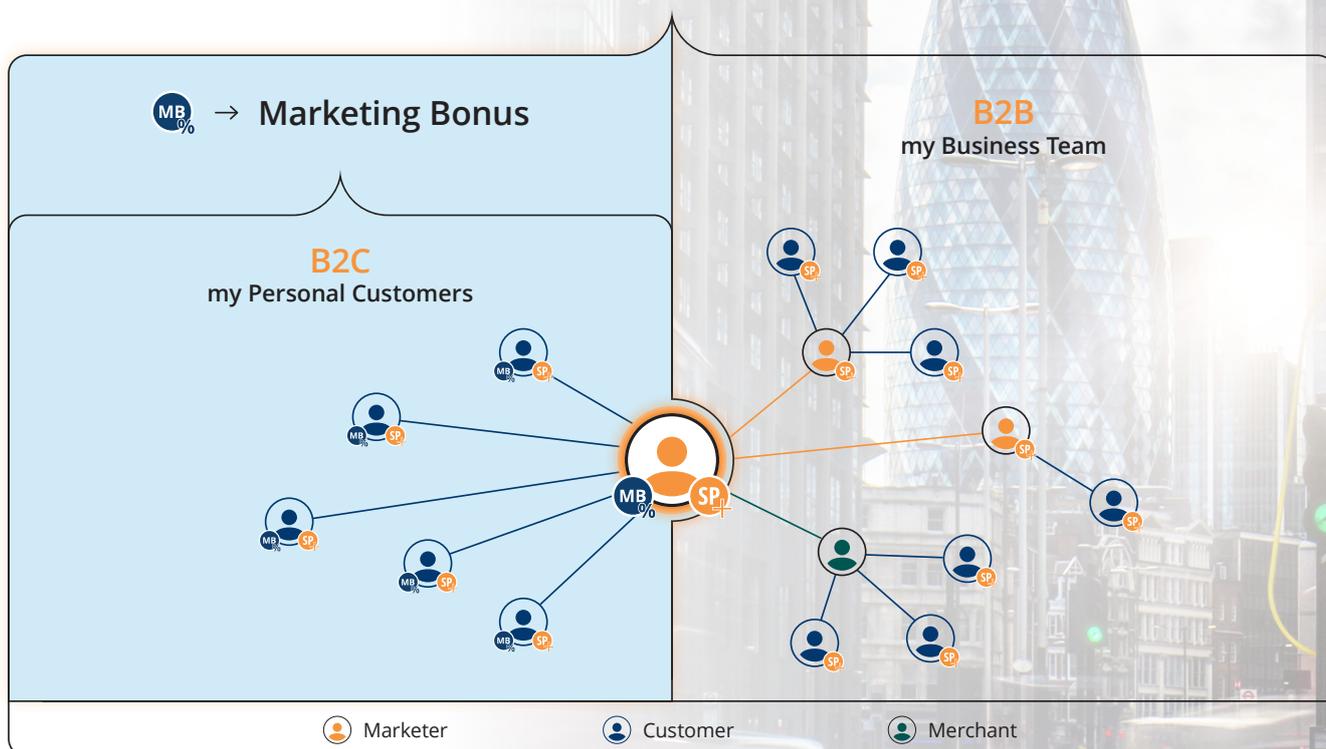
2. O Papel do marketer

Através da aquisição de novos clientes, Empresas Aderentes e Marketer's, o Marketer constrói a chamada "**Organização**"

my Business

Organization Structure

SP₊ → Career Commission & Career Bonus



Personal Customers:

Os clientes (pessoais) de um Marketer são membros do Benefit Program dentro da Organização do Marketer (até ao próximo Marketer), que não assinaram o Acordo de Lyconet Marketing e, portanto, não sejam Marketer's eles próprios.

Business Team:

Uma Business Team de um Marketer inclui todos os Marketer's e Empresas Aderentes dentro da sua Organização.

A Organização de um Marketer consiste em todos os Marketers, Empresas Aderentes ou clientes que podem ser atribuídos a eles, bem como às suas recomendações.

Para as atividade de marketing e mediação dos Marketers na sua Organização, o Marketer também recebe remunerações baseadas nas suas compras e/ou encomendas efetuadas.

3. Cálculo de remunerações de um Marketer

A Lyconet disponibiliza aos seus Marketers várias opções para receber as suas remunerações pela sua atividade. Isto está explicado em detalhe nas seguintes secções.

O cálculo das remunerações é calculado durante o respetivo Mês de Produção. As datas dos Meses de Produção são definidas anualmente com antecedência e podem ser visualizadas na Área de Download no menu "Production Dates" após o login em www.lyconet.com. Um Mês de Produção consiste em 4 ou 5 semanas de produção que decorrem de quarta a terça-feira.

4. Remunerações baseadas no volume de compras

Cada Marketer recebe remunerações com base no volume de compras dos seus clientes (pessoais):

Como compensação pela a sua atividade de marketing e mediação, o Marketer beneficia de todas as compras e encomendas que os seus clientes façam na myWorld e nas Empresas Aderentes. Por estas compras e encomendas, ele recebe Marketing Bonus uma vez por Mês de Produção. Este Marketing Bonus é até 1% do volume de compras dos seus clientes. Para certos e determinados produtos, no entanto, um conjunto de Marketing Bonus também pode ser aplicado.

Se um Marketer for ele próprio membro do Benefit Program, ele também receberá até 1% de Marketing Bonus das suas próprias compras e encomendas realizadas no Benefit Program.

5. Remunerações baseadas no volume de Shopping Point+ / Career Bonus & Career Commission

Cada Marketer recebe remunerações que são baseadas no volume de compras de toda a sua Organização:

Assim que a Organização do Marketer gerar Shopping Points (SP) ao fazer uma compra no Benefit Program, eles serão contabilizados para o Marketer como Shopping Points+ (SP+). Além disso, o Marketer recebe SP+ para determinados produtos ou serviços fora do Benefit Program, que o Marketer ou a Organização compraram ou encomendaram.

Baseado no número de SP+ gerados na Organização do Marketer por Mês de Produção, o Marketer pode alcançar o Career Level.



O Marketer receberá as seguintes remunerações mensais quando alcançar o Career Level.

1. Career Bonus
2. Career Commission

O Career Level alcançado pelo Marketer forma a base de cálculo para a Career Commission bem como para o Career Bonus.

Além disso, o Marketer recebe o estatuto de Premium Marketer quando alcança pela primeira vez o Career Level. O estatuto de "Premium Marketer" é fixo durante o período do Acordo Lyconet Marketing, mesmo que o Marketer já não se encontre em nenhum Career Level.

5.1. Alcançar um Career Level

Para alcançar um determinado Career Level o Marketer deve preencher **ambos** os requisitos.

Requisito 1:

Juntamente com a sua Organização, o Marketer deve gerar o número total de SP+ (conforme indicado na tabela a seguir) necessários para um Career Level específico num determinado Mês de Produção. Todos os SP+ gerados num Mês de Produção são contabilizados.

Requisito 2:

Junto, todas as Linhas* na Organização do Marketer devem gerar um número mínimo de SP+, conforme indicado na tabela abaixo. Os SP+ devem resultar de pelo menos três linhas diferentes e apenas o número máximo de SP+ indicado na tabela abaixo será contabilizado para cada Linha. Os SP+ resultantes das compras ou encomendas pessoais do Marketer (SP+ pessoais) não serão contabilizados para o requisito 2.

Requisito 1	
Career Level	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			
Mínimo Número mínimo de SP+ de todas as Linhas	Número máximo de SP+ contabilizados por Linha		
	Linha 1	Linha 2	Linha 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

* Uma linha dentro da Organização do Marketer é formada por cada Marketer direto recomendado e pela sua Organização

Bonus Lines

Além das Linhas que resultam da Organização do Marketer, cada Marketer tem 3 Bonus Lines separadas. Todos os SP+ gerados através das compras e encomendas feitas pelos clientes dos Marketers são distribuídos uniformemente por estas 3 Bonus Lines. Adicionalmente os SP+, também serão divididos igualmente entre essas Bonus Lines, que serão exibidas separadamente. O número máximo de SP+ contabilizados por linha (conforme indicado na tabela) não se aplica às 3 Bonus Lines.

Exemplo 1:

Um Marketer que está no Career Level 1 e pretende alcançar o Career Level 2. No atual Mês de Produção, ele e a sua Organização geraram um total de 1.630 SP+. Estes são distribuídos da seguinte forma:

Número total de SP+ (Requisito 1)

Bonus Linha 1	Bonus Linha 2	Bonus Linha 3	Linha 1	Linha 2	Linha 3	Linha 4	Linha 5	Linhas Adicionais	SP+ Pessoais	Total (gerados/necessários)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1.630/1.600	✓

O Marketer gerou o número de SP+ necessários e assim preencheu o primeiro requisito para o Career Level 2.

SP+ Contabilizados (Requisito 2)

Bonus Linha 1	Bonus Linha 2	Bonus Linha 3	Linha 1	Linha 2	Linha 3	Linha 4	Linha 5	Linhas Adicionais	SP+ Pessoais	Total (gerados/necessários)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1.000/900	✓

O número mínimo necessário de SP+ foram gerados nas Linhas do Marketer. O Marketer atingiu assim o segundo requisito alcançando o Career Level 2.

Exemplo 2:

Um Marketer que está no Career Level 2 e pretende alcançar o Career Level 3. No atual Mês de Produção, ele e a sua Organização geraram um total de 6.800 SP+. Eles são distribuídos da seguinte forma:

Número total de SP+ (Requisito 1)

Bonus Linha 1	Bonus Linha 2	Bonus Linha 3	Linha 1	Linha 2	Linha 3	Linha 4	Linha 5	Linhas Adicionais	SP+ Pessoais	Total (gerados/necessários)	
210	210	210	3.700	2.000	150	100	20	0	200	6.800/6.000	✓

O Marketer gerou o número total de SP+ necessários e assim preencheu o primeiro requisito para o Career Level 3.

SP+ Contabilizados (Requisito 2)

Bonus Linha 1	Bonus Linha 2	Bonus Linha 3	Linha 1	Linha 2	Linha 3	Linha 4	Linha 5	Linhas Adicionais	SP+ Pessoais	Total (gerados/necessários)	
210	210	210	1.000	1.000	150	100	20	0	0	2.900/3.000	X

O Marketer não preencheu o segundo requisito e assim não alcançou o Career Level 3. Para cumprir o segundo requisito, as suas Linhas tem de gerar mais 100 SP+(com exceção da Linha 1 e da Linha 2, onde o número máximo de SP+ contabilizados já foi alcançado).

Exemplo 3:

Um Marketer que está no Career Level 1 e pretende alcançar o Career Level 2. No atual Mês de Produção, ele gerou um total de 1.600 SP+, através das suas Bonus Lines bem como através das suas compras e encomendas pessoais. Estes são distribuídos da seguinte forma:

Número total de SP+ (Requisito 1)

Bonus Linha 1	Bonus Linha 2	Bonus Linha 3	Linha 1	Linha 2	Linha 3	Linha 4	Linha 5	Linhas Adicionais	SP+ Pessoais	Total (gerados/necessários)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1.600/1.600	✓

O Marketer gerou o número de SP+ necessários e assim preencheu o primeiro requisito para o Career Level 2.

SP+ Contabilizados (Requisito 2)

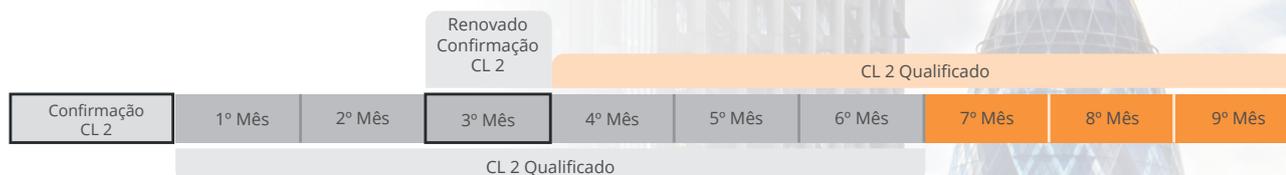
Bonus Linha 1	Bonus Linha 2	Bonus Linha 3	Linha 1	Linha 2	Linha 3	Linha 4	Linha 5	Linhas Adicionais	SP+ Pessoais	Total (gerados/necessários)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1.500/900	✓

O número mínimo necessário de SP+ foi gerado através das Bonus Lines do Marketer. O Marketer, também preencheu o segundo requisito e, assim, atingiu o Career Level 2.

Qualificação e Confirmação de um Career Level

Se o Marketer gerou o número de SP+ necessários para um Career Level específico dentro do Mês de Produção, o Career Level é automaticamente confirmado.

Se um Marketer confirmar o Career Level, este é então fixo por um período de 6 meses. Se o Marketer não confirmar o Career Level dentro destes 6 meses, o Career Level abaixo ficará fixo por mais 6 meses.



5.2. Career Bonus

Por cada Mês de Produção em **que o Marketer confirme um Career Level**, ficará elegível para o Career Bonus do respetivo Career Level. O valor referente ao Career Bonus pode ser encontrado na tabela abaixo.

Career Bonus para Career Level 2								
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

Por cada Mês de Produção em **que o Marketer confirme ou mantenha o Career Level**, ficará elegível a receber o Career Commission correspondente ao Level. O cálculo é baseado em todos os SP+ da Organização do Marketer e os SP+ das suas compras e/ou encomendas pessoais. O valor da Career Commission por SP+ pode ser encontrado na tabela abaixo.

Career Commission por Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Commission por SP+	0,0250 EUR	0,0325 EUR	0,0375 EUR	0,0425 EUR	0,0475 EUR	0,0525 EUR	0,0575 EUR	0,0625 EUR

Os SP+ de compras e/ou encomendas do Marketer, de compras e/ou encomendas de clientes do Marketer e de compras e/ou encomendas de todos os Marketers sem Career Level da sua Organização e dos seus Clientes serão multiplicados pelo fator integral de cada Career Level confirmado ou fixo correspondente (Career Commission multiplicado pelo número de SP+).

Os SP+ das compras e/ou encomendas dos Marketers numa linha direta, que confirmaram ou qualificaram um Career Level, assim como os SP+ das compras e/ou encomendas da sua Organização serão multiplicados por um fator reduzido (a diferença entre os dois Career Levels). Isto significa que o fator para o Career Level mais baixo será deduzido do fator para os Career Levels mais elevados.

Exemplo:

Um Marketer confirmou o Career Level 6. Um dos seus Marketers recomendados confirmou o Career Level 4 no mesmo Mês de Produção. Os SP+ desta linha direta só serão avaliados para o Marketer no Career Level 6 no valor de 0,01 EUR por SP+. Estes 0,01 EUR são a diferença do Career Commission entre o Career Level 6 e o Career Level 4 do seu Marketer.

6. Pagamento das remunerações

As remunerações que o Marketer está ilegível a receber serão acumuladas e transferidas para a sua conta bancária, assim que o Marketer atingir um valor mínimo de **50 EUR** e ter pelo menos **5 clientes* ativos** num determinado ponto. A data de pagamento das remunerações de cada respetivo Mês de Produção pode ser encontrada na Área de Downloads no menu Meses de Produção após o login em www.lyconet.com.

Caso a Lyconet ofereça ao Marketer outros métodos alternativos para receber as suas remunerações (além de uma transferência para sua conta bancária), eles serão exibidos em www.lyconet.com. Nesse caso, o Marketer pode selecionar a opção pretendida no seu perfil pessoal.

* Um cliente ativo é um Membro do Benefit Program dentro da Organização do Marketer (até ao próximo Marketer), que não assinou um Acordo Lyconet Marketing e, portanto, não é um Marketer de si mesmo e que também gastou pelo menos 10 EUR numa Empresa Aderente. Os Marketers diretos recomendados, bem como as Empresas Aderentes diretas recomendadas (que também são Membros do Benefit Program são contabilizados como clientes ativos, se gastaram pelo menos 10 EUR numa Empresa Aderente.