

Приложение 1 к Соглашению Lyconet Marketing
для независимых Marketers Lyconet
Версия: 11/2021

LYCONET

КОМПЕНСАЦИОН- НЫЙ ПЛАН



 Lyconet

1. Общая информация

Lyconet Marketing Agency Limited, расположенная по юридическому адресу 3rd Floor, 40 Bank Street, London E14 5NR, United Kingdom (Великобритания), совместно со своими дочерними компаниями, в том числе ООО «Лайконет», ОГРН 1217700333245 (каждая из которых в дальнейшем именуется Lyconet) управляет деятельностью международного Marketing Agency. Его задача — обеспечить оптимальную поддержку независимых предпринимателей в создании успешного бизнеса.

Lyconet сотрудничает с myWorld International Limited, расположенной по юридическому адресу 3rd Floor, 40 Bank Street, London E14 5NR, United Kingdom (Великобритания), которая осуществляет Benefit Program. Клиенты, принимающие участие в Benefit Program, получают такие преимущества, как Cashback и Shopping Points, при покупке товаров, услуг и т. д. у myWorld Group и/или ее Лояльных Партнеров.

Чтобы эффективно продвигать преимущества Benefit Program, myWorld International Limited сотрудничает с Lyconet, а Lyconet пользуется услугами независимых предпринимателей, так называемых Lyconet Marketers (Marketer). Они привлекают новых клиентов и Лояльных Партнеров для участия в Benefit Program, распространяют информацию и выступают посредниками в распространении соответствующих продуктов и услуг в рамках этой программы.

Lyconet поддерживает Marketers предоставляя им необходимые подкрепленные и основанные на знаниях, опыте и инновациях информацию, решения и ноу-хау (know-how) и Marketers получают доход от своей маркетинговой и посреднической деятельности рассчитываемый на основе информации о совершенных покупках и/или выполненных заказах явившихся следствием деятельности Marketer (опосредованные продажи в рамках Benefit Program).

Кроме того, Marketer может привлекать новых Marketers, которые, в свою очередь, привлекают клиентов, Лояльных Партнеров и новых Marketers, а также распространяют информацию и являются посредниками в распространении продуктов и услуг в рамках Benefit Program.

2. Бизнес Marketer

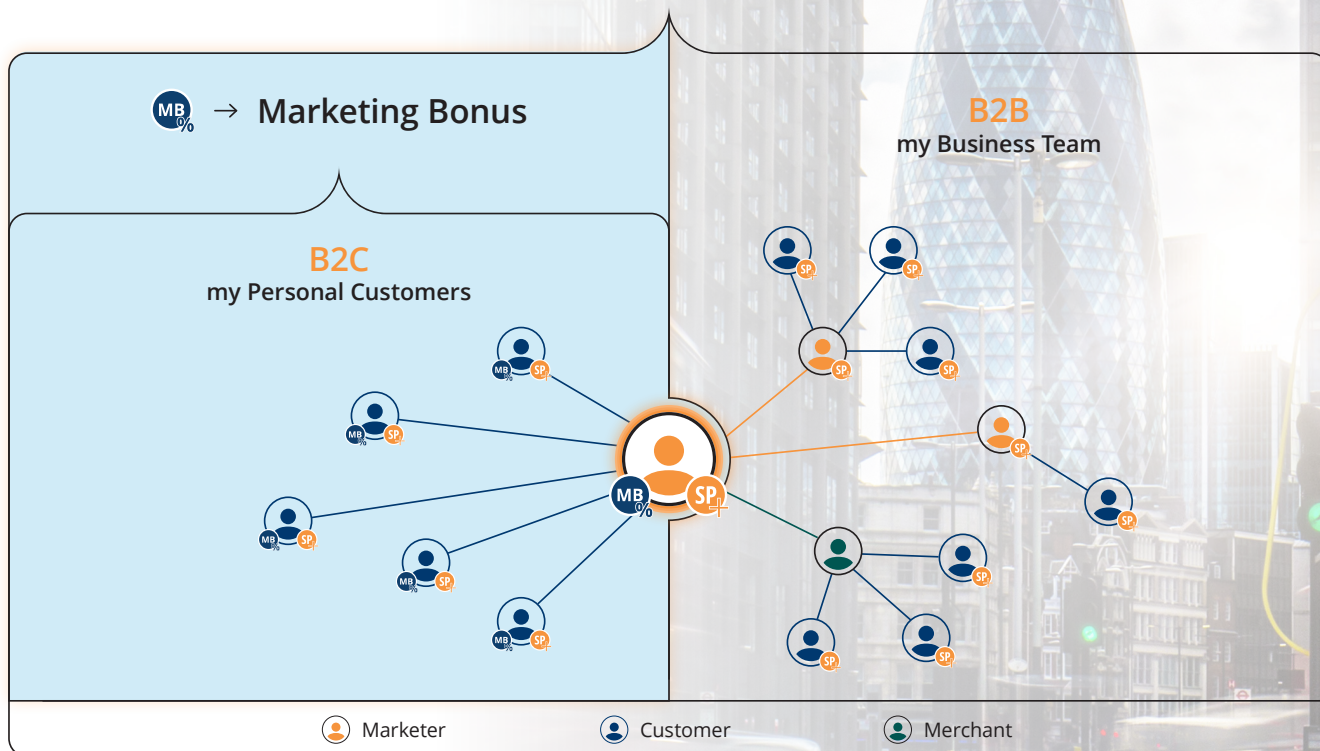
За счет привлечения новых клиентов, Лояльных Партнеров и Marketers, Marketer строит свою так называемую «Организацию».

my Business

Organization
Structure



Career Commission & Career Bonus



Personal Customers:

(Личные) клиенты Marketer являются участниками Benefit Program в рамках Организации Marketer (до следующего Marketer), которые не заключили Соглашение Lyconet Marketing и, следовательно, сами не являются Marketers.

Business Team:

В состав Business Team Marketer входят все Marketers и Лояльные Партнеры (Лояльный Партнер) в его Организации.

Организация Marketer состоит из всех Marketers, Лояльных Партнеров или клиентов, которых можно считать привлеченными им, а также рекомендованных ими клиентов.

Marketer также получает прибыль за маркетинговую и посредническую деятельность Marketers в своей Организации рассчитываемую на основании совершенных покупок и/или выполненных заказов.

3. Расчет дохода за работу в качестве Marketer

Lyconet предоставляет своим Marketers несколько вариантов получения дохода за свою деятельность. Подробное объяснение представлено в следующих разделах.

Доходы рассчитывают в течении каждого соответствующего Производственного месяца. Производственные месяцы определяются заранее ежегодно, информацию о них можно получить в разделе загрузок под заголовком «Production Dates» («Производственные даты») после входа в систему через личный кабинет на www.lyconet.ru (lyconet.com/ru). Производственный месяц состоит из 4 или 5 Производственных недель, которые всегда длятся со среды по вторник.

4. Доход в зависимости от объема покупок/ Marketing Bonus

Каждый Marketer получает доход, основанный на объеме покупок его (личных) клиентов:

В качестве компенсации за свою маркетинговую и посредническую деятельность Marketer получает преимущества от всех покупок и заказов, которые его клиенты делают в myWorld и у Лояльных Партнеров. Он получает Marketing Bonus за эти покупки и заказы один раз за Производственный месяц. Такой Marketing Bonus обычно составляет до 1 % от объема покупок клиента. Однако для определенных продуктов может применяться фиксированный Marketing Bonus.

Если Marketer сам является участником Benefit Program, он также получает до 1 % Marketing Bonus за собственные покупки и заказы, совершенные в рамках Benefit Program.

5. Доход на основе количества Shopping Point+/ Карьерный бонус и Карьерная комиссия

Каждый Marketer получает доход, основанный на объеме покупок всей его Организации:

Как только за покупку генерируются Shopping Points в рамках Benefit Program в Организации Marketer, они зачисляются Marketer в форме Shopping Points+ (SP+). Кроме того, Marketer получает SP+ за определенные продукты или услуги, не входящие в Benefit Program, которые приобрел или заказал он сам или Marketers в его Организации.

На основании количества SP+, сгенерированных Организацией Marketer за Производственный месяц, Marketer может достичь Карьерного уровня.



При достижении Карьерного уровня Marketer получает следующие ежемесячные доходы:

1. Карьерный бонус
2. Карьерная комиссия

Карьерный уровень, достигнутый Marketer, формирует основу для расчета Карьерной комиссии, а также Карьерного бонуса.

Кроме того, Marketer получает статус Premium Marketer, когда впервые достигает Карьерного уровня. Статус сохраняется на время действия Соглашения Lyconet Marketing, даже если Marketer больше не находится на соответствующем Карьерном уровне.

5.1. Достижение Карьерного уровня

Чтобы достичь определенного Карьерного уровня, Marketer должен выполнить следующие требования:

Требование 1:

Совместно со своей Организацией Marketer должен сгенерировать общее количество SP+, необходимое (как показано в следующей таблице) для определенного Карьерного уровня в конкретном Производственном месяце. Учитываются все SP+, сгенерированные в течение Производственного месяца.

Требование 2:

Совместно все Lines* в рамках Организации Marketer должны сгенерировать минимальное количество SP+, как показано в таблице ниже. SP+ должны быть получены минимум от 3 Lines, и для каждой Line будет учтено только максимальное количество SP+, указанное в таблице ниже. SP+, полученные в результате собственных покупок и заказов Marketer (личные SP+), не будут учитываться для выполнения условий требования 2.

Требование 1	
Карьерный уровень	Общее количество 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

Требование 2			
Минимальное количество SP+ от всех Lines	Максимальное количество SP+, учитываемое за Line		
	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

* Line в рамках Организации Marketer формирует каждый напрямую рекомендованный Marketer и его Организация.

Bonus Lines

В дополнение к Lines, которые являются следствием деятельности Организации Marketer, у каждого Marketer есть 3 отдельные Bonus Lines. Все SP+, сгенерированные в результате покупок и заказов клиентов Marketer, равномерно распределяются по этим 3 Bonus Lines. Дополнительные SP+, которые также будут поровну распределены между этими Bonus Lines, будут отображаться отдельно. Максимальное количество SP+, учитываемое за каждую линию Line (как показано в таблице выше), не применяется к 3 Bonus Lines.

Пример 1:

В настоящее время Marketer находится на Карьерном уровне 1 и желает достичь Карьерного уровня 2. В текущем Производственном месяце он и его Организация сгенерировали в общей сложности 1,630 SP+. Они будут распределены следующим образом:

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Дополнительные Lines	Личные SP+	Итого (сгенерировано/необходимо)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1,630/1,600	✓

Общее количество SP+ (Требование 1)

Marketer сгенерировал необходимое общее количество SP+ и, следовательно, соответствует первому требованию для получения Карьерного уровня 2.

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Дополнительные Lines	Личные SP+	Итого (сгенерировано/необходимо)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1,000/900	✓

Засчитываемые SP+ (Требование 2)

Необходимое минимальное количество SP+ было сгенерировано на Lines Marketer. Таким образом, Marketer также выполнил второе требование и, следовательно, достиг Карьерного уровня 2.

Пример 2:

В настоящее время Marketer находится на Карьерном уровне 2 и желает достичь Карьерного уровня 3. В текущем Производственном месяце он и его Организация сгенерировали в общей сложности 6,800 SP+. Они будут распределены следующим образом:

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Дополнительные Lines	Личные SP+	Итого (сгенерировано/необходимо)	
210	210	210	3,700	2,000	150	100	20	0	200	6,800/6,000	✓

Общее количество SP+ (Требование 1)

Marketer сгенерировал необходимое общее количество SP+ и, следовательно,

соответствует первому требованию для получения Карьерного уровня 3.

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Дополнительные Lines	Личные SP+	Итого (сгенерировано/необходимо)	
210	210	210	1,000	1,000	150	100	20	0	0	2,900/3,000	✗

Засчитываемые SP+ (Требование 2)

Marketer не выполняет второе требование и, следовательно, не достигает Карьерного уровня 3. Чтобы выполнить второе требование, его Lines должны сгенерировать еще 100 SP+ (за исключением Line 1 и 2, где уже достигнуто максимальное количество засчитываемых SP+).

Пример 3:

В настоящее время Marketer находится на Карьерном уровне 1 и желает достичь Карьерного уровня 2. В текущем Производственном месяце он сгенерировал в общей сложности 1,600 SP+ за счет своих Bonus Lines, а также личных покупок и заказов. Они будут распределены следующим образом:

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Дополнительные Lines	Личные SP+	Итого (сгенерировано/необходимо)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1,600/1,600	✓

Общее количество SP+ (Требование 1)

Marketer сгенерировал необходимое общее количество SP+ и, следовательно, соответствует первому требованию для получения Карьерного уровня 2.

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Дополнительные Lines	Личные SP+	Итого (сгенерировано/необходимо)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1,500/900	✓

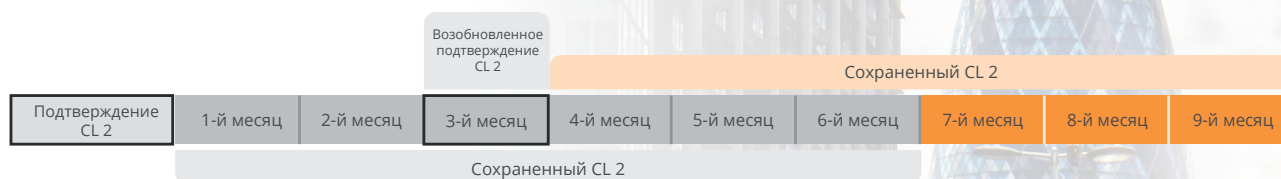
Засчитываемые SP+ (Требование 2)

Необходимое минимальное количество SP+ было сгенерировано на Bonus Lines Marketer. Таким образом, Marketer также выполнил второе требование и, следовательно, достиг Карьерного уровня 2.

Подтверждение и сохранение Карьерного уровня

Если Marketer сгенерировал необходимое количество SP+ для определенного Карьерного уровня в течение Производственного месяца, Карьерный уровень автоматически подтверждается.

Если Marketer подтверждает Карьерный уровень, то он впоследствии сохраняется на следующие 6 Производственных месяцев. Если Marketer не подтверждает Карьерный уровень снова в течение таких следующих 6 Производственных месяцев, Карьерный уровень сохраняется на одну ступень ниже на последующие 6 Производственных месяцев.



5.2. . Карьерный бонус

За каждый Производственный месяц, **в котором Marketer подтверждает Карьерный уровень**, он имеет право на получение Карьерного бонуса за соответствующий Карьерный уровень. Размер Карьерного бонуса представлена в таблице ниже.

Карьерный бонус за Карьерный уровень								
Карьерный уровень	1	2	3	4	5	6	7	8
Карьерный бонус	РУБ 4 500	РУБ 18 000	РУБ 45 000	РУБ 108 000	РУБ 270 000	РУБ 720 000	РУБ 1 800 000	РУБ 4 500 000

5.3. Карьерная комиссия

За каждый Производственный месяц, **в котором Marketer подтверждает или сохраняет Карьерный уровень**, он имеет право на получение Карьерной комиссии за соответствующий Карьерный уровень. Этот расчет основан на всех SP+ в рамках Организации Marketer, а также SP+, полученных в результате его личных покупок и/или заказов. Величина Карьерной комиссии за SP+ представлена в таблице ниже.

Карьерная комиссия за Карьерный уровень								
Карьерный уровень	1	2	3	4	5	6	7	8
Карьерная комиссия за SP+	РУБ 2,25	РУБ 2,925	РУБ 3,375	РУБ 3,825	РУБ 4,275	РУБ 4,725	РУБ 5,175	РУБ 5,625

SP+ от покупок и/или заказов, сделанных Marketer, клиентами Marketer и всеми Marketers в рамках его Организации без Карьерного уровня, а также их клиентов, умножаются на полный коэффициент, применимый к Карьерному уровню, подтвержденному или сохраненному Marketer (Карьерная комиссия умножается на количество SP+).

SP+ от покупок и/или заказов, сделанных Marketers на одной прямой Line, которые подтвердили или сохранили Карьерный уровень, а также от их Организации, умножаются на уменьшенный коэффициент (разница между двумя Карьерными уровнями). Коэффициент для более низкого Карьерного уровня вычитается из коэффициента для более высокого Карьерного уровня.

Пример:

Marketer подтвердил Карьерный уровень 6. Один из рекомендованных им Marketers подтвердил Карьерный уровень 4 в том же Производственном месяце. SP+ из этой прямой Line будут зачислены только для Marketer с Карьерным уровнем 6 в размере 0,900 РУБ за SP+. Эти 0,900 РУБ составляют разницу между Карьерной комиссией за Карьерный уровень 6, которого он достиг, и Карьерной комиссией за Карьерный уровень 4 его Marketer.

6. Выплата дохода

Доход, на который Marketer имеет право, будет накапливаться и будет переведен на банковский счет, указанный Marketer после того, как Marketer достигнет минимальной суммы в **4 500 РУБ** и у него будет не менее **5 активных клиентов*** одновременно. Дату выплаты дохода за соответствующий Производственный месяц можно просмотреть в разделе загрузок под заголовком «Production Dates» («Производственные даты») после входа в систему через личный кабинет на сайте www.lyconet.ru (www.lyconet.com/ru).

Если Lyconet придет к выводу о наличии у него возможности предложить Marketer дополнительные альтернативные методы получения дохода (в дополнение к переводу на его банковский счет), они будут представлены в личном кабинете Marketer на сайте www.lyconet.ru (lyconet.com/ru). В этом случае Marketer может выбрать желаемый вариант в своем профиле в личном кабинете.

* Активный клиент является участником Benefit Program в рамках Организации Marketer до следующего Marketer, который не подписал Соглашение Lyconet Marketing и, следовательно, сам не является Marketer, и который также потратил не менее 900 РУБ в myWorld и/или у Лояльных Партнеров. Напрямую рекомендованные Marketers, а также напрямую рекомендованные Лояльные Партнеры, которые также являются участниками Benefit Program, также считаются активными клиентами, если они потратили не менее 900 РУБ в myWorld и/или у Лояльных Партнеров.