

Aneks št. 1 k pogodbi Lyconet Marketing
za neodvisne Lyconet Marketerje
Različica: 01/2021

LYCONET

KOMPENZACIJSKI NAČRT



Lyconet

1 Splošno

Družba Lyconet Marketing Agency Limited s sedežem v 3. nadstropju, 40 Bank Street, London E14 5NR, Združeno kraljestvo, skupaj s hčerinskimi družbami (v nadaljevanju Lyconet) upravlja mednarodno Marketing Agency. Njena naloga je optimalno podpirati samostojne podjetnike pri gradnji uspešnega poslovanja.

Lyconet sodeluje z družbo myWorld International Limited s sedežem v 3. nadstropju, 40 Bank Street, London E14 5NR, Združeno kraljestvo, ki izvaja Benefit Program. Stranke, ki sodelujejo v Benefit Programu, prejmejo ugodnosti, kot so Cashback in točke Shopping Points, pri nakupu blaga, storitev, potovanj itd. pri družbi myWorld in / ali njenih partnerskih podjetjih.

Za učinkovito trženje Benefit Programa družba myWorld International Limited sodeluje z Lyconetom, Lyconet pa sodeluje z neodvisnimi podjetniki - tako imenovanimi Lyconet Marketerji (Marketer). Ti pridobivajo nove stranke in partnerska podjetja za Benefit Program ter distribuirajo ali posredujejo izdelke in storitve iz tega programa. Lyconet jih pri tem podpira z dobro utemeljenim znanjem; za svoje marketinške aktivnosti in posredniško dejavnost prejemajo povračila, ki temeljijo na podlagi opravljenih nakupov in / ali naročil (posredovana prodaja iz naslova Benefit Programa).

Poleg tega lahko Marketer pridobi nove Marketerje, ki nato pridobijo stranke, partnerska podjetja in nove Marketerje ter distribuirajo in posredujejo izdelke in storitve iz Benefit Programa.

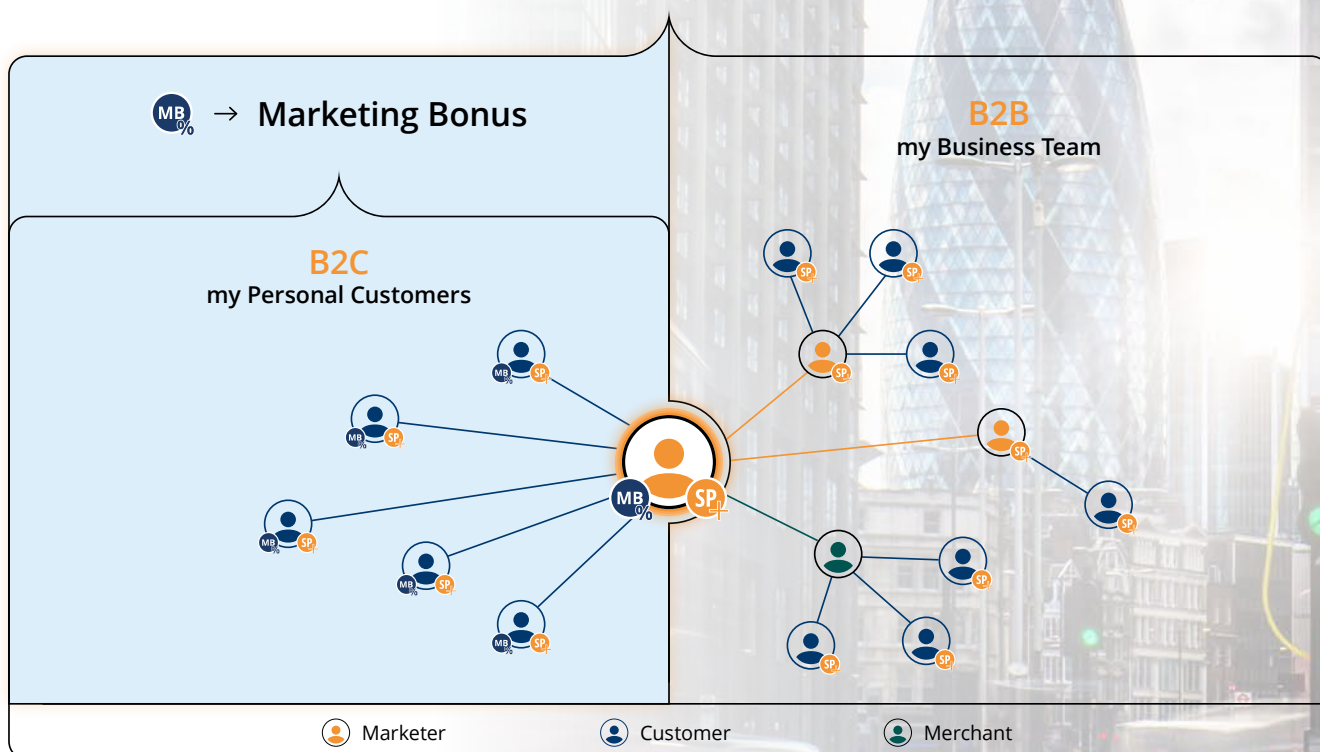
2. Posel Marketerja

S pridobivanjem novih strank (customerjev), partnerskih podjetij in Marketerjev, Marketer gradi svojo tako imenovano "organizacijo".

my Business

Organization
Structure

SP₊ → Career Commission & Career Bonus



Personal Customers:

Marketerjeve osebne stranke (customerji) so člani Benefit Programa v okviru Marketerjeve organizacije (do naslednjega Marketerja), ki niso podpisali pogodbe Lyconet Marketing in zato sami niso Marketerji.

Business Team:

Marketerjev Business Team vključuje vse Marketerje in partnerska podjetja (Merchant) znotraj Organizacije.

Organizacijo Marketerja sestavljajo vsi Marketerji, partnerska podjetja ali člani, ki mu jih je mogoče pripisati, prav tako pa tudi njihova nadaljnja priporočila.

Za marketinške aktivnosti in posredovanje Marketerjev v njegovi organizaciji, prejme Marketer tudi povračila na podlagi opravljenih nakupov in / ali naročil.

3. Izračun povračil za Marketerja

Lyconet svojim Marketerjem ponuja več možnosti povračil za opravljanje njihove dejavnosti. Te so podrobneje razložene v naslednjih poglavjih.

Povračila so obračunana v sklopu produkcijskih mesecev. Produkcijski meseci so določeni vsako leto vnaprej in si jih lahko ogledate v območju za prenos datotek pod "Produkcijski meseci" po prijavi v osebno spletno pisarno na www.lyconet.com. Produkcijski mesec sestoji iz 4 oz. 5 produkcijskih tednov.

4. Povračila na podlagi obsega nakupov / Marketing Bonus

Vsak Marketer prejme povračilo, ki temelji na obsegu (osebnih) nakupov:

Kot nadomestilo za svoje marketinške in posredniške dejavnosti prejme Marketer ugodnosti iz naslova vseh nakupov in naročil, ki jih njegovi člani opravijo pri myWorld in partnerskih podjetjih. Za te nakupe in naročila prejme Marketing Bonus enkrat na produkcijski mesec. Marketing Bonus je vedno v višini do 1 % od nakupovalnega volumna člana. Za nekatere določene izdelke pa lahko velja tudi drugače določen Marketing Bonus.

Marketer bo prav tako prejel do 1 % Marketing Bonusa za lastne nakupe in naročila v okviru Benefit Programa.

5. Povračilo na podlagi obsega točk SP+ / Career Bonus & Career Commission

Vsak Marketer prejme povračilo, ki temelji na celotnem obsegu nakupov njegove organizacije:

Takoj ko Marketerjeva organizacija ustvari točke Shopping Points (SP) z nakupi v Benefit Programu, se te štejejo v karierni program Marketerja v obliki Shopping Points+ (SP+) Poleg tega Marketer prejme SP+ tudi za določene izdelke ali storitve zunaj Benefit Programa, ki so jih on ali Marketerji v njegovi organizaciji kupili ali naročili.

Glede na število SP +, ustvarjenih v Marketerjevi organizaciji v določenem produkcijskem mesecu, lahko Marketer doseže karierno stopnjo.



Marketer lahko prejme naslednja izplačila, ko doseže karierno stopnjo:

1. Career Bonus (karierni bonus)
2. Career Commission (karierno provizijo)

Osnova za obračunavanje karierne provizije, kakor tudi kariernega bonusa, je dosežena karierna stopnja Marketerja.

Poleg tega Marketer prejme status Premium Marketerja, ko prvič doseže karierno stopnjo. Ta status je določen za čas veljavnosti pogodbe Lyconet Marketer, tudi če Marketer ni več v karierni stopnji.

5,1. Karijerne stopnje

Za doseg določene karijerne stopnje mora Marketer izpolnjevati naslednji dve zahtevi:

Zahteva 1:

Marketer mora skupaj s svojo organizacijo v določenem produkcijskem mesecu ustvariti skupno število točk SP+, potrebnih za vsako posamezno karierno stopnjo. Vrednotene bodo vse generirane točke SP+ v enem produkcijskem mesecu.

Zahteva 2:

Vse linije* znotraj Marketerjeve organizacije morajo skupaj ustvariti najmanjše število SP+, kot je prikazano v spodnji tabeli. SP+ morajo izhajati iz najmanj 3 linij in iz vsake linije se vrednoti maksimalno število SP+, kot je prikazano v spodnji tabeli. SP+, ki izhajajo iz lastnih nakupov in naročil Marketerja (osebni SP+), pri zahtevi 2 ne bodo upoštevani.

Zahteva 1	
Karierna stopnja	Skupno število 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

Zahteva 2			
Minimum št. SP+ iz vseh linij	Maksimalno vrednoteno število točk SP+ po liniji		
	Linija 1	Linija 2	Linija 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

* Linijo znotraj Marketerjeve organizacije oblikuje vsak neposredno priporočeni Marketer in njegova organizacija.

Bonus linije (Bonus Lines)

Vsak Marketer ima poleg linij, ki izhajajo iz Marketerjeve organizacije, 3 ločene Bonus Linije. Vsi SP+, ustvarjeni z nakupi in naročili osebnih strank Marketerja, so enakomerno porazdeljeni med te 3 Bonus Linije. Dodatni SP+, ki bodo prav tako enakomerno razdeljeni med te Bonusne Linije, bodo prikazani ločeno. Največje vrednoteno število SP+ na linijo (kot je prikazano v tabeli), ne velja za 3 Bonusne Linije.

Primer 1:

Marketer je trenutno v karierni stopnji 1 in želi doseči karierno stopnjo 2. V tekočem produkcijskem mesecu je skupaj s svojo organizacijo ustvaril 1.630 SP+. Te so porazdeljene sledeče:

Skupno število SP+ (Zahteva 1)

Bonusa Linija 1	Bonusa Linija 2	Bonusa Linija 3	Linija 1	Linija 2	Linija 3	Linija 4	Linija 5	Dodatne linije	Osebne SP+	Skupno (generirano/zahtevano)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1.630/1.600	✓

Marketer je ustvaril zahtevano skupno število SP+ in tako izpolnjuje prvo zahtevo za 2. karierno stopnjo.

Štete SP+ (Zahteva 2)

Bonusa Linija 1	Bonusa Linija 2	Bonusa Linija 3	Linija 1	Linija 2	Linija 3	Linija 4	Linija 5	Dodatne linije	Osebne SP+	Skupno (generirano/zahtevano)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1.000/900	✓

V Marketerjevih linijah je bilo ustvarjeno zahtevano minimalno število SP+. Marketer je torej izpolnil tudi drugo zahtevo in tako dosega karierno stopnjo 2.

Primer 2:

Marketer je trenutno v karierni stopnji 2 in želi doseči karierno stopnjo 3. V tekočem produkcijskem mesecu je skupaj s svojo organizacijo ustvaril 6.800 SP+. Te so porazdeljene sledeče:

Skupno število SP+ (Zahteva 1)

Bonusa Linija 1	Bonusa Linija 2	Bonusa Linija 3	Linija 1	Linija 2	Linija 3	Linija 4	Linija 5	Dodatne linije	Osebne SP+	Skupno (generirano/zahtevano)	
210	210	210	3.700	2.000	150	100	20	0	200	6.800/6.000	✓

Marketer je ustvaril zahtevano skupno število SP+ in tako izpolnjuje prvo zahtevo za 3. karierno stopnjo.

Štete SP+ (Zahteva 2)

Bonusa Linija 1	Bonusa Linija 2	Bonusa Linija 3	Linija 1	Linija 2	Linija 3	Linija 4	Linija 5	Dodatne linije	Osebne SP+	Skupno (generirano/zahtevano)	
210	210	210	1.000	1.000	150	100	20	0	0	2.900/3.000	X

Marketer ne izpolnjuje druge zahteve in tako ne doseže karierne stopnje 3. Za izpolnitev druge zahteve morajo njegove linije ustvariti še 100 SP+ (z izjemo linije 1 in 2, kjer je največje število štetih SP+ že doseženo).

Primer 3:

Marketer je trenutno v karierni stopnji 1 in želi doseči karierno stopnjo 2. V tekočem produkcijskem mesecu je s svojimi bonusnimi linijami ter osebnimi nakupi in naročili ustvaril skupno 1.600 SP+. Te so porazdeljene sledeče:

Skupno število SP+ (Zahteva 1)

Bonusa Linija 1	Bonusa Linija 2	Bonusa Linija 3	Linija 1	Linija 2	Linija 3	Linija 4	Linija 5	Dodatne linije	Osebne SP+	Skupno (generirano/zahtevano)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1.600/1.600	✓

Marketer je ustvaril zahtevano skupno število SP+ in tako izpolnjuje prvo zahtevo za 2. karierno stopnjo.

Štete SP+ (Zahteva 2)

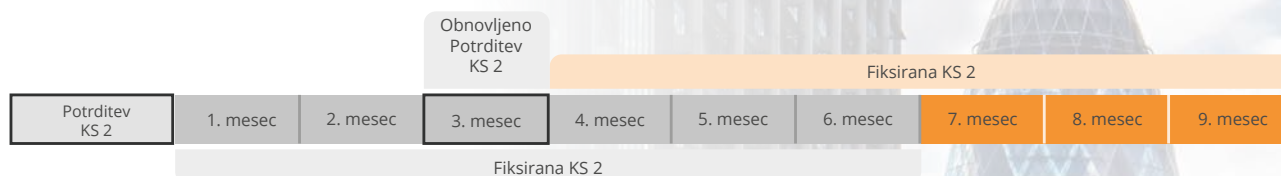
Bonusa Linija 1	Bonusa Linija 2	Bonusa Linija 3	Linija 1	Linija 2	Linija 3	Linija 4	Linija 5	Dodatne linije	Osebne SP+	Skupno (generirano/zahtevano)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1.500/900	✓

Zahtevano minimalno število SP+ je bilo ustvarjeno v Marketerjevih Bonus Linijah. Marketer je torej izpolnil tudi drugo zahtevo in tako dosegel 2. karierno stopnjo.

Potrjevanje in fiksiranje karierne stopnje

Če je Marketer ustvaril potrebno število SP+ za določeno karierno stopnjo v določenem produkcijskem mesecu, se karierna stopnja samodejno potrdi.

Če Marketer potrdi določeno karierno stopnjo, je le-ta naslednjih 6 mesecev fiksirana. Če Marketer v roku teh 6 mesecev fiksirane karierne stopnje ne potrdi ponovno, s tem za 6 mesecev fiksira naslednjo nižjo karierno stopnjo.



5.2. Karierni bonus (Career Bonus)

Za vsak produkcijski mesec, **v katerem Marketer potrdi karierno stopnjo**, je upravičen do kariernega bonusa za ustrezno karierno stopnjo. Vrednost kariernega bonusa najdete v spodnji tabeli.

Karierni bonus po kariernih stopnjah								
Karierna stopnja	1	2	3	4	5	6	7	8
Karierni bonus	EUR 50	EUR 200	EUR 500	EUR 1.200	EUR 3.000	EUR 8.000	EUR 20.000	EUR 50.000

5.3. Karierna provizija (Career Commission)

Za vsak produkcijski mesec, **v katerem Marketer potrdi ali si fiksira karierno stopnjo**, je upravičen do karierne provizije za ustrezno karierno stopnjo. Osnova za obračunavanje so zbrane SP+ Marketerjeve organizacije in iz njegovih osebnih nakupov oz. naročil. Vrednost karierne provizije na SP+ najdete v spodnji tabeli.

karierna provizija po kariernih stopnjah								
Karierna stopnja	1	2	3	4	5	6	7	8
Karierna provizija na 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

SP+ iz nakupov in/ali naročil s strani Marketerja, njegovih osebnih strank in vseh Marketerjev v organizaciji brez karierne stopnje in njihovih osebnih strank se pomnožijo s celotnim faktorjem, ki velja za karierno stopnjo, ki jo je Marketer potrdil ali fiksiral (Career Commission, pomnožena s številom SP+).

SP+ iz nakupov in/ali naročil Marketerjev direktne linije ali iz njihove organizacije, ki so potrdili ali fiksirali karierno stopnjo, se pomnožijo z zmanjšanim faktorjem (razlika med dvema kariernima stopnjama). To pomeni, da se faktor nižje karierne stopnje odšteje od faktorja višje karierne stopnje.

Primer:

Marketer je potrdil karierno stopnjo 6. Eden od priporočenih marketerjev je v istem produkcijskem mesecu potrdil karierno stopnjo 4. SP+ iz njegove direktne linije bodo obračunane le za Marketerja v karierni stopnji 6 v znesku 0,01 EUR na SP+. Teh 0,01 EUR je razlika med v Career Commission za karierno stopnjo 6, ki jo je Marketer dosegel in karierno stopnjo 4, ki jo je dosegel njegov Marketer.

6. Izplačilo povračil

Povračilo, do katerega je Marketer upravičen, se bo zbralo in nakazalo na bančni račun, ki ga je določil Marketer in ko bo sočasno doseglo minimalno vrednost **50 EUR** in imel **5 aktivnih strank (customerjev)***. Datum izplačila povračil v posameznem produkcijskem mesecu si lahko ogledate v območju za prenos pod "Produkcijski meseci" po prijavi v osebno spletno pisarno na www.lyconet.com.

Če bo Lyconet Marketerju ponudil nadaljnje alternativne načine prejemanja svojega zaslužka (poleg nakazila na njegov bančni račun), bodo ti prikazani na www.lyconet.com. V tem primeru lahko Marketer izbere želeno možnost v svojem osebnem profilu.

*Aktivna stranka (Customer) je član Benefit Programa, ki je vpisan v Marketerjevo organizacijo (med Marketerjem in naslednjim Marketerjem v liniji) in nima sklenjene pogodbe Lyconet Marketing, torej ni Marketer, je pa pri myWorldu in/ali pri partnerskem podjetju naredil nakup za vsaj 10 EUR. Neposredno priporočeni Marketerji kot tudi neposredno priporočena partnerska podjetja, ki so člani Benefit Programa, bodo tudi upoštevani kot aktivne stranke, v kolikor bodo opravili nakup pri myWorldu in/ali partnerskem podjetju v višini vsaj 10 EUR.