

Додаток 1 до Маркетингової угоди Lyconet для
Незалежних Lyconet Marketers
Версія: 02/2021

LYCONET

ПЛАН КОМПЕНСАЦІЙ



Lyconet

1. Загальні положення

Компанія „Lyconet Marketing Agency Limited“, зареєстрований офіс якої знаходиться за адресою: 3rd Floor, 40 Bank Street, Лондон E14 5NR, Велика Британія, разом із її дочірніми компаніями (всі надалі іменуються як „Lyconet“), веде діяльність як міжнародне маркетингове агентство. Його завдання надавати оптимальну підтримку для незалежних підприємців у створенні успішного бізнесу.

Lyconet співпрацює з компанією „myWorld International Limited“, зареєстрований офіс якої знаходиться за адресою: 3rd Floor, 40 Bank Street, Лондон E14 5NR, Сполучене Королівство, яка оперує Benefit Program. Клієнти, які беруть участь у Benefit Program, отримують переваги в якості Cashback та Shopping Points під час купівлі товарів, послуг, оплати поїздок тощо від myWorld Group та/або її Торговців-учасників програми лояльності.

Для більш ефективного просування на ринку переваг Benefit Program, myWorld International Limited співпрацює з Lyconet, причому Lyconet залучає незалежних підприємців, так званих Lyconet Marketers (надалі - „Marketer“). Вони залучають нових клієнтів та Торговців-учасників програми лояльності для Benefit Program та розподіляють або виступають посередником у розподілі товарів та послуг за цією програмою. Вони підтримуються Lyconet з використанням обґрунтованих ноу-хау та отримують заробітки за їхню маркетингову та посередницьку діяльність на підставі покупок та/або розміщених замовлень (опосередковані продажі від Benefit Program).

Окрім цього, Marketer може залучати нових Marketers, які у свою чергу залучають клієнтів, Торговців-учасників програми лояльності та нових Marketers і розподіляють та виступають посередником товарів та послуг за Benefit Program.

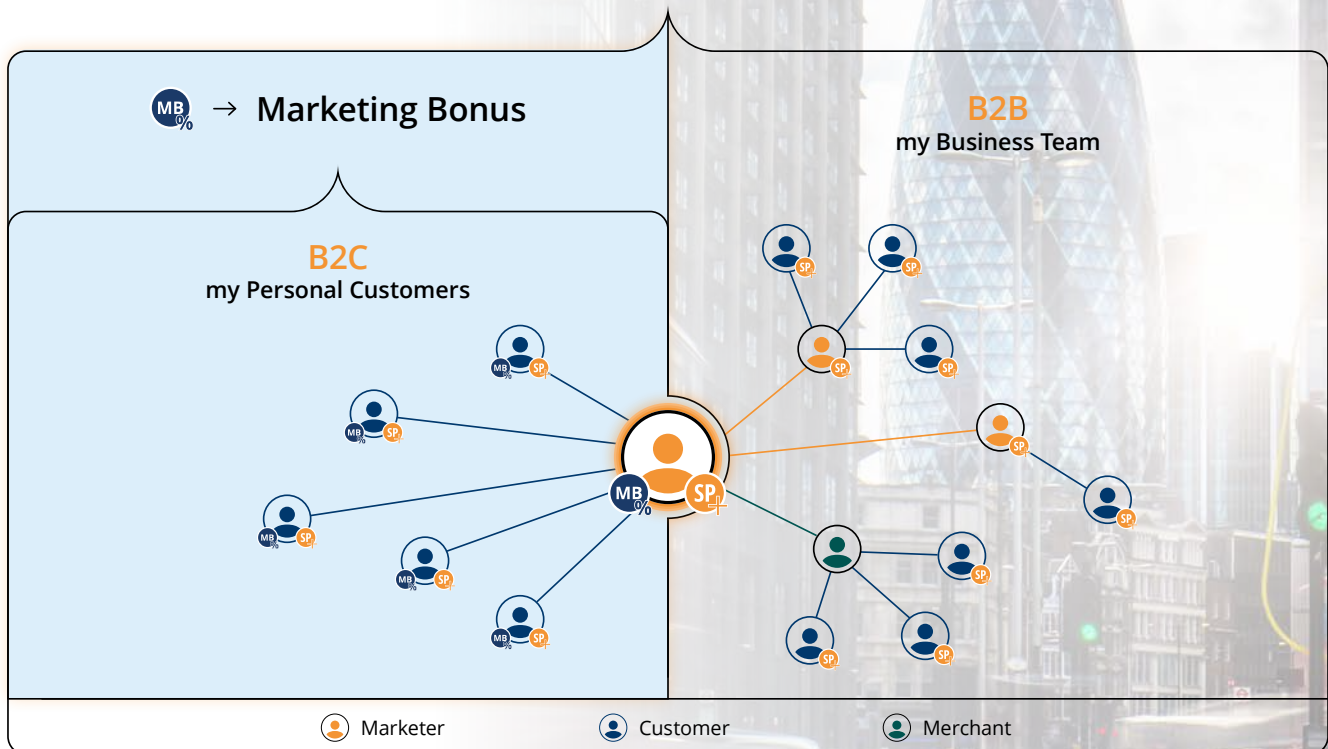
2. Діяльність Marketer

Внаслідок залучення нових клієнтів, Торговців-учасників програми лояльності та Marketers, Marketer створює свою власну так звану "Організацію".

my Business

Organization
Structure

SP₊ → Career Commission & Career Bonus



Personal Customers:

(Персональні) Клієнти Marketer є учасниками Benefit Program в рамках Організації Marketer (до наступного Marketer), які не підписали Маркетингову угоду Lyconet і таким чином самі не є Marketers.

Business Team:

Business Team Marketer включає всіх Marketers та Торговців-учасників програми лояльності в межах його Організації.

Організація Marketer складається з усіх Marketers, Торговців-учасників програми лояльності або клієнтів, які можуть відноситися до нього, а також їхніх рекомендацій.

За маркетингову та посередницьку діяльність Marketers в їхній Організації, Marketer також отримує заробітки, що базуються на зроблених покупках та/або замовленнях.

3. Підрахунок заробітків за ведення діяльності Marketer

Lyconet надає своїм Marketers деякі опції отримання заробітків за їхню діяльність. Ці опції більш детально описані у наступних розділах.

Заробітки підраховуються кожного відповідного Місяця виробництва. Місяці виробництва визначаються заздалегідь щорічно і їх можна переглянути в Зоні завантаження у папці „Дати виробництва“ після входу до www.lyconet.com. Місяць виробництва складається з 4 або 5 Тижнів виробництва, які завжди йдуть від середи до вівторка.

4. Заробітки, що базуються на обсязі покупок/ Marketing Bonus

Кожен Marketer отримує заробітки, які базуються на обсягах покупок їхніх (персональних) клієнтів:

В якості компенсації за свою маркетингову та посередницьку діяльність, Marketer отримує вигоду від усіх покупок та замовлень, що його клієнти розміщують через myWorld або у Торговців-учасників програми лояльності. За такі покупки та замовлення він отримує Marketing Bonus один раз на Місяць виробництва. Цей Marketing Bonus як правило становить 1% від обсягу покупок клієнта. Однак для певних обраних товарів Marketing Bonus може застосовуватися на фіксованому рівні.

Якщо Marketer сам є Учасником Benefit Program, він також отримає до 1% Marketing Bonus за його покупки та замовлення, зроблені за Benefit Program.

5. Заробітки, що базуються на обсягах Shopping Point+/Комісії Career Bonus & Career

Кожен Marketer отримує заробітки, які базуються на обсягах покупок всієї його Організації:

Як тільки Shopping Points згенеровані внаслідок покупки за Benefit Program в межах Організації Marketer, вони зараховуються Marketer у формі Shopping Points+ (SP+). Крім того, Marketer отримує SP за визначені товари або послуги поза Benefit Program, які він або Marketers в його Організації придбали або замовили.

На підставі кількості SP+, що були згенеровані в Організації Marketer за Місяць виробництва, Marketer може досягти Рівня кар'єри.



Marketer отримає наступний щомісячний Заробіток при досягненні Рівня кар'єри:

1. Бонус Career
2. Комісія Career

Рівень кар'єри, досягнутий Marketer, становить основу розрахунку для Комісії Career, а також для Career Bonus.

Окрім цього, Marketer отримує Статус Premium Marketer, коли він вперше досягає Рівня кар'єри. Цей статус фіксується на термін Маркетингової угоди Lyconet, навіть якщо Marketer вже не відповідає Рівню кар'єри.

5.1. Досягнення Рівня кар'єри

Для досягнення певного Рівня кар'єри Marketer повинен відповідати **обом** наступним вимогам:

Вимога 1:

Разом із своєю Організацією Marketer має генерувати загальну кількість SP+, що необхідна (як це показано у наступній таблиці) для конкретного Рівня кар'єри у певний Місяць виробництва. Всі SP+, згенеровані протягом Місяця виробництва, будуть враховані.

Вимога 2:

Всі Lines* разом в межах Організації Marketer повинні генерувати мінімальну кількість SP+ як це показано у таблиці нижче. SP+ повинні походити від принаймні 3 Lines, при цьому лише максимальна кількість SP+, зазначена у таблиці нижче, буде враховуватися для кожної Line. SP+, що походять від власних покупок та замовлень Marketer (personal SP+), не будуть враховуватися для цілей вимоги 2.

Вимога 1	
Рівень кар'єри	Загальна кількість 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

Вимога 2			
Мінімальна кількість SP+ від усіх Lines	Максимальна кількість SP+, підрахованих 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 межах Організації Marketer формується кожним прямим рекомендованим Marketer та його Організацією.

Bonus Lines

На додаток до Lines, які походять з Організації Marketer, кожен Marketer має 3 окремі Bonus Lines. Всі SP+, що згенеровані через покупки та замовлення, зроблені клієнтами Marketer, порівну розподіляються між цими 3 Bonus Lines. Додаткові SP+, що також будуть порівну розподілені між Bonus Lines, відобразатимуться окремо. Максимальна кількість SP+, що враховується за Line (як це показано у таблиці), не застосовується до 3 Bonus Lines.

Приклад 1:

Marketer на цей момент відповідає Рівню кар'єри 1 та бажає досягти Рівень кар'єри 2. У поточному Місяці виробництва він та його Організація згенерували загалом 1 630 SP+. Вони розподіляються таким чином:

Загальна кількість SP+ (Вимога 1)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Додаткові Lines	Особисті SP+	Загалом (згенеровано/вимагається)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1,630/1,600	✓

Marketer згенерував загальну необхідну кількість SP+, і це відповідає першій вимозі для Рівня кар'єри 2.

Враховані SP+ (Вимога 2)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Додаткові Lines	Особисті SP+	Загалом (згенеровано/вимагається)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1,000/900	✓

Необхідна мінімальна кількість SP+ була згенерована Lines, які належать Marketer. Marketer, таким чином, також виконав другу вимогу і отже досягає Рівня кар'єри 2.

Приклад 2:

Marketer на цей момент відповідає Рівню кар'єри 2 та бажає досягти Рівень кар'єри 3. У поточному Місяці виробництва він та його Організація згенерували загалом 6 800 SP+. Вони розподіляються таким чином:

Загальна кількість SP+ (Вимога 1)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Додаткові Lines	Особисті SP+	Загалом (згенеровано/вимагається)	
210	210	210	3,700	2,000	150	100	20	0	200	6,800/6,000	✓

Marketer згенерував загальну необхідну кількість SP+, і це відповідає першій

Враховані SP+ (Вимога 2)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Додаткові Lines	Особисті SP+	Загалом (згенеровано/вимагається)	
210	210	210	1,000	1,000	150	100	20	0	0	2,900/3,000	✗

Marketer не виконує другу вимогу і, таким чином, не досягає Рівня кар'єри 3. Для виконання другої вимоги його Lines повинні згенерувати наступні 100 SP+ (за винятком Line 1 та 2, де максимальна кількість врахованих SP+ вже була досягнута).

Приклад 3:

Marketer на цей момент відповідає Рівню кар'єри 1 та бажає досягти Рівня кар'єри 2. У поточному Місяці виробництва він згенерував загалом 1600 SP+ через його Bonus Lines, а також завдяки його персональним покупкам та замовленням. Вони розподіляються таким чином:

Загальна кількість SP+ (Вимога 1)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Додаткові Lines	Особисті SP+	Загалом (згенеровано/вимагається)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1,600/1,600	✓

Marketer згенерував загальну необхідну кількість SP+, і це відповідає першій вимозі для Рівня кар'єри 2.

Враховані SP+ (Вимога 2)

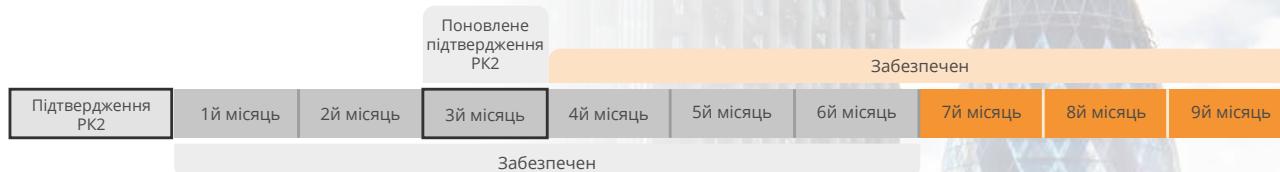
Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Додаткові Lines	Особисті SP+	Загалом (згенеровано/вимагається)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1,500/900	✓

Необхідна мінімальна кількість SP+ була згенерована Bonus Lines, які належать Marketer. Marketer, таким чином, також виконав другу вимогу і отже досягає Рівня кар'єри 2.

Підтвердження та забезпечення Рівня кар'єри

Якщо Marketer згенерував необхідну кількість SP+ за конкретний Рівень кар'єри протягом Місяця виробництва, Рівень кар'єри підтверджується автоматично.

Якщо Marketer підтверджує Рівень кар'єри, то цей рівень згодом забезпечується на наступні 6 Місяців виробництва. Якщо Marketer не підтвердить Рівень кар'єри знову протягом цих 6 Місяців виробництва, то нижчий Рівень кар'єри буде забезпечений ще на 6 Місяців виробництва.



5.2. Бонус Career

За кожен Місяць виробництва, в **якому Marketer підтверджує Рівень кар'єри**, він має право на Бонус Career за відповідний Рівень кар'єри. Значення Бонуса Career можна знайти в таблиці, що наведена нижче.

Бонус Career за Рівень кар'єри								
Рівень	1	2	3	4	5	6	7	8
кар'єри	UAH 1 750	UAH 7 000	UAH 17 500	UAH 42 000	UAH 105 000	UAH 280 000	UAH 700 000	UAH 1 750 000
Бонус Career								

5.3. Комісія Career

За кожен Місяць виробництва, в **якому Marketer підтверджує або забезпечує Рівень кар'єри**, він має право на Комісію Career за відповідний Рівень кар'єри. Відповідний розрахунок стосовно цього ґрунтується на всіх SP+, що накопичила Організація Marketer, а також SP+ з його особистих покупок та/або замовлень. Значення Комісія Career по SP+ можна знайти в таблиці, що наведена нижче.

Комісія Career за Рівень кар'єри								
Рівень	1	2	3	4	5	6	7	8
кар'єри	UAH 0,875	UAH 1,1375	UAH 1,3125	UAH 1,4875	UAH 1,6625	UAH 1,8375	UAH 2,0125	UAH 2,1875
Комісія Career за SP+								

SP+ за покупки та/або замовлення, зроблених Marketer, клієнтами Marketer та всіма Marketers в його Організації без Рівня кар'єри, а також їх клієнтами, множаться на повний коефіцієнт, застосовний до Рівня кар'єри, підтвердженого або забезпеченого Marketer (Комісія Career помножена на кількість SP+).

SP+ за покупки та/або замовлення Marketer з прямої Line, які досягли Рівня кар'єри, а також від їх Організації множаться на знижений коефіцієнт (різниця між двома Рівнями кар'єри). Коефіцієнт нижчого Рівня кар'єри віднімається з коефіцієнта вищого Рівня кар'єри.

Приклад:

Marketer підтвердив Рівень кар'єри 6. Один з Marketers, якого він рекомендував, підтвердив рівень кар'єри 4 в тому ж Місяці виробництва. SP+ з цієї прямої Line виплачуватимуться лише на користь Marketer з Рівнем кар'єри 6 в розмірі 0,35 UAH за один SP+. Ці 0,35 UAH є різницею між Комісією Career за рівень кар'єри 6, якого він досяг, і Комісією Career за рівень кар'єри 4, який має його Marketer.

6. Виплата заробітків

Заробітки, на які Marketer має право, накопичуватимуться та переказуватимуться на вказаний Marketer банківський рахунок, якщо Marketer досягнув мінімальної суми **1 750 UAH** та мав принаймні мав **5 активних клієнтів*** в якийсь певний момент. Дата виплати заробітків за відповідний Місяць виробництва може відображатися в Зоні завантаження у „Дати виробництва“ після входу в систему www.lyconet.com.

Якщо Lyconet пропонує Marketer подальші альтернативні методи отримання його заробітків (на додаток до переказу на його банківський рахунок), це буде відображатися на www.lyconet.com. У цьому разі, Marketer може обрати бажану опцію у своєму персональному профілі.

* Активний клієнт є Учасником Benefit Program в межах Організації Marketer до наступного Marketer, який не підписав Маркетингову угоду Lyconet і таким чином сам не є Marketer, і який також витратив принаймні 350 UAH на myWorld або/або у Торговців-учасників програми лояльності. Прямі рекомендовані Marketers, а також прямі рекомендовані Торговці-учасники програми лояльності, які є також Учасниками, враховуються активними клієнтами, якщо вони витратили принаймні 350 UAH на myWorld та/або у Торговців-учасників програми лояльності.