

LYCONET COMPENSATION PLAN



Преамбула

Lyconet Marketing Agency Limited, с зарегистрированным офисом в C/O Price & Accountants Ltd, 1 Fore Street, EC2Y 9DT, London, England, United Kingdom, управляет вместе со своими дочерними компаниями (обе в дальнейшем именуются как Lyconet) международным Маркетинговым Агентством. Его задача — оказать оптимальную поддержку независимым предпринимателям в построении успешного бизнеса.

Успешная на международном уровне бизнес-модель уже зарекомендовала себя более чем в 50 странах.

Lyconet создает оптимальную основу для устойчивой карьеры в качестве самозанятых предпринимателей для своих коммерчески активных деловых партнеров (Lyconet Marketer). Важной частью сотрудничества между договаривающимися сторонами является посредничество в продажах для myWorld Benefit Program через Lyconet.

Основное внимание в нашем сотрудничестве уделяется увеличению продаж для myWorld Benefit Program, которая продвигает широкий спектр товаров, услуг, путешествий и других предложений от myWorld Group и ее Партнерских компаний.

Наши независимые, коммерчески активные деловые партнеры играют в этом решающую роль: они занимаются маркетингом и посредничеством в реализации этих продуктов и услуг и тем самым вносят значительный вклад в успех и рост нашей сети.

Compensation Plan был специально разработан для наших Lyconet Marketer'ов и служит для прозрачного представления принципов и структур различных вариантов получения дохода. Наши Marketer'ы получают выгоду посредством динамичной и гибкой модели оплаты труда, которая вознаграждает не только их индивидуальную работу, но и коллективную работу в рамках их Организации.

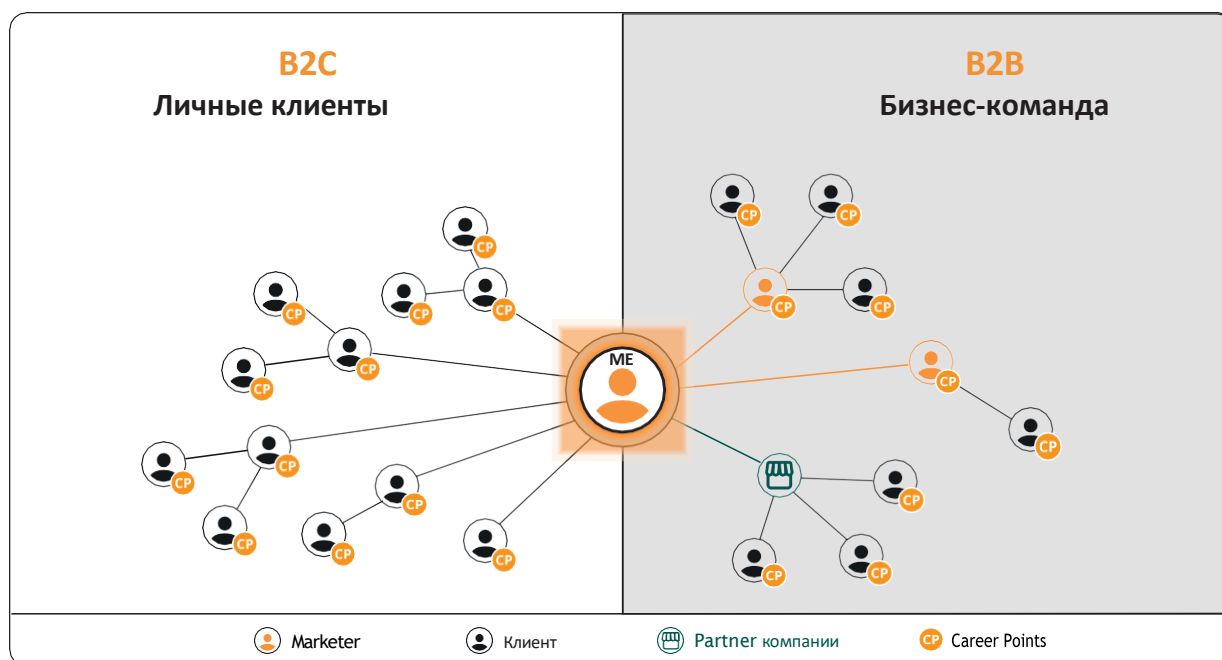
Этот Compensation Plan подробно описывает требования для достижения Career Level, соответствующие доходы и механизмы расчета и распределения этих доходов.

1. Терминология

Lyconet Marketer	Lyconet Marketer'ы являются лицами, которые имеют договорные отношения с Lyconet. Они действуют как независимые, коммерчески активные торговые агенты.
Клиент	Клиент Marketer'а является участником myWorld Benefit Program в пределах Организации Marketer'а (до следующего Marketer'а). Клиенты — это участники, которые не имеют договорных отношений с Lyconet.
Лояльный партнер myWorld / Продавец / Партнерская компания	Розничный продавец, подписавший контракт с myWorld и предлагающий преимущества при покупке участникам myWorld Benefit Program. Также называется Лояльным партнером myWorld.
Организация	Все клиенты, Партнерские компании и Marketer'ы, которых Marketer успешно рекомендует, а также их собственные рекомендации.
Shopping Points	Shopping Points это баллы, которые можно собирать при покупках в myWorld и/или у его Партнерских компаний, они могут быть использованы в том числе для покупок.
Career Points	Marketer'ы получают Career Points через объем покупок, достигнутый в рамках их Организации (включая их собственный покупки).
Career Level	Соответствующий уровень в пределах Lyconet Compensation Plan, который Marketer может достичь при генерации определенного числа Career Points.
Объем покупок	Объем покупок показывает объем продаж, который Организация Marketer'а достигла с помощью myWorld и/или ее Партнерских компаний в течение производственного месяца.
Производственный Месяц	Период, установленный заранее для календарного года, который используется для расчета дохода.

Career Bonus	Доход, выплачиваемый Marketer'у, если он выполнит соответствующие требования, изложенные в Compensation Plan.
Career Commission	Доход, выплачиваемый Marketer'у, если он выполнит соответствующие требования, изложенные в Compensation Plan.
Линия	Каждый напрямую привлеченный Lyconet Marketer и его Организация образуют отдельную Линию.
Сохранение Career Level	Соответствующий Career Level достигнутый Marketer'ом будет закреплен еще на 6 месяцев.

2. Организация Marketer'a



Организация Marketer'a состоит из всех **Marketer'ов, Партнерских компаний и Клиентов**, которых Marketer рекомендовал сам, так же как и их собственные рекомендации, которые сами являются Marketer'ами, Партнерскими компаниями или Клиентами. Таким образом, Организация состоит из Marketer'a, его личных клиентов (B2C) и его бизнес-команды (B2B).

За посредническую деятельность в рамках его Организации Marketer получает доход, основанный на покупках или размещенных заказах.

Личные клиенты:

(Личные) клиенты Marketer'a — все зарегистрированные участники Benefit Program в рамках его Организации (до следующего Marketer'a), которые сами не находятся в договорных отношениях с Lyconet и поэтому сами не являются Marketer'ами.

Бизнес-команда:

Бизнес-команда Marketer'a состоит из всех Marketer'ов и Партнерских компаний в рамках его Организации.

3. Lyconet Career Program

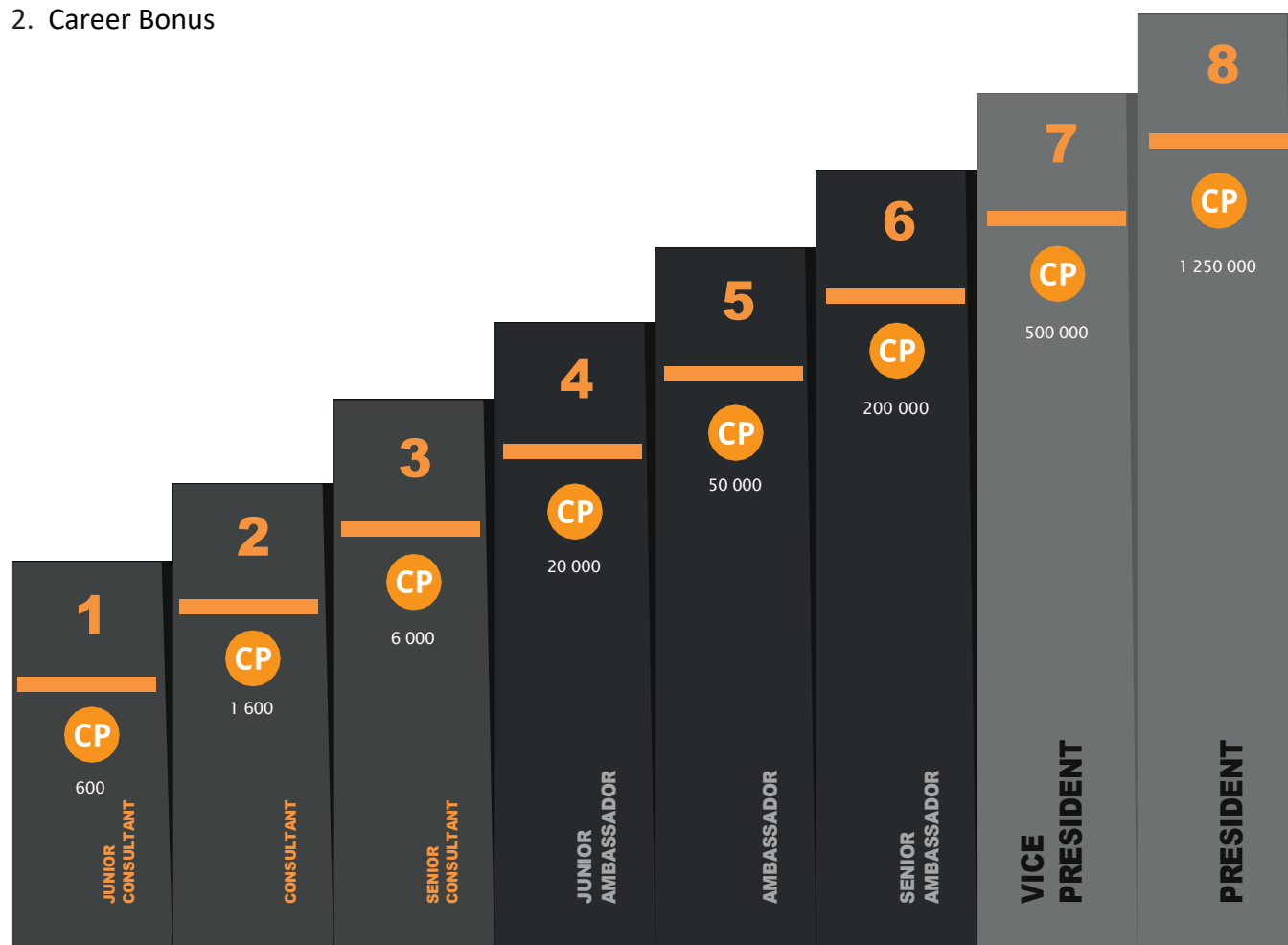
Lyconet обеспечивает своих Marketer'ов возможностью получать доход для их деятельности в рамках Career Program. Каждый Marketer получает доход основанный на объеме покупок всей своей Организации:

Основой этих доходов являются так называемые Career Points. Они возникают, как только совершаются покупки в Организации Marketer'а в рамках Benefit Program. Число Career Points присуждается за покупки, сделанные в myWorld или у соответствующих Партнерских компаний, они могут быть увиденными на www.lyconet.com.

На основании числа Career Points, сгенерированных Организацией Marketer'а в течение Производственного Месяца, Marketer может достичь Career Level.

Marketer может получить следующий заработок при достижении Career Level:

1. Career Commission
2. Career Bonus



Доходы рассчитываются в течение **Производственного Месяца**.

Производственные Месяцы определяются ежегодно заранее и могут быть найдены на www.lyconet.com или после входа в личный кабинет в разделе «СМИ» -> «Production Dates». Производственный месяц состоит из **4 или 5 производственных недель**.

3.1. Достижение Career Level

Чтобы достичь определенный Career Level Marketer должен выполнить оба следующих требования:

Первое требование - общее число Career Points:

Вместе со своей Организацией, Marketer должен генерировать определенное общее количество Career Points в данном Производственном Месяце (как показано в следующей таблице).

Все Career Points, сгенерированные в пределах Производственного Месяца, будут засчитаны.

Первое требование	
Career Level	Общее количество Career Points
1	600
2	1 600
3	6 000
4	20 000
5	50 000
6	200 000
7	500 000
8	1 250 000

Второе требование - распределение Career Points:

В пределах Организации Marketer'a минимальное количество Career Points, как указано в таблице ниже, должно быть сгенерировано из всех Линий Marketer'a. Каждый, напрямую рекомендованный Marketer и его Организация, образуют отдельную Линию.

Второе требование				
Career Level	Минимальное количество Career Points со всех линий	Максимальное количество Career Points подсчитанное по Линии		
		Линия 1	Линия 2	Линия 3
1	300	100	100	100
2	900	300	300	300
3	3 000	1 000	1 000	1 000
4	9 000	3 000	3 000	3 000
5	30 000	10 000	10 000	10 000
6	90 000	30 000	30 000	30 000
7	300 000	100 000	100 000	100 000
8	900 000	300 000	300 000	300 000

Career Points должны происходить как минимум из 3 Линий и для каждой Линии будет учитываться только максимальное количество Career Points, указанное в таблице.

Career Points, полученные в результате **собственных покупок и заказов** Marketer'a, **не будут учитываться** для этого требования (они учитываются только при выполнении первого требования).

Бонус Линии:

В дополнение к Линиям из его Организации, Marketer имеет **3 отдельные Бонусные Линии**. Все Career Points **сгенерированные через покупки, сделанные собственными Клиентами Marketer'a, (до следующего Marketer'a)** равномерно распределяются по этим 3 Бонусным Линиям. Максимальное количество Career Points на Линию (как показано в таблице для второго требования) не распространяется на 3 Бонусные Линии.

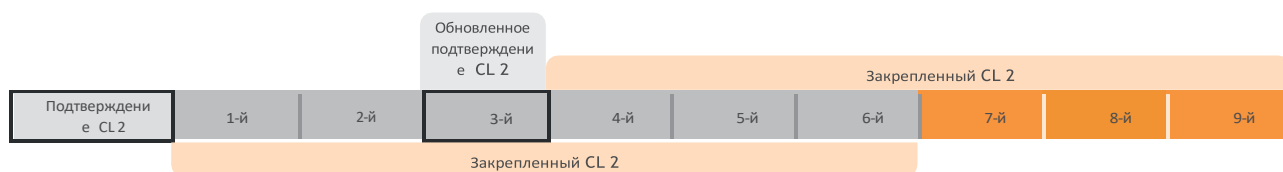
Целью Бонусных Линий является позволить Marketer'у достичь **Career Level**, **даже если у него нет 3 требуемых прямых Линий Marketer'ов**, но вместо этого у него есть Клиенты. Кроме того, Career Points накопленные на этих Бонусных Линиях, компенсируют недостающие требуемые Career Points из прямых Линий Marketer'a (см. пример № 1).

Достижение и Подтверждение Career Level

Если Marketer подтверждает Career Level, впоследствии он закрепляется на **следующие 6 Производственных Месяцев**. Это означает, что Marketer'у нужно только подтвердить Career Level один раз, чтобы получить преимущества от Career Commission еще на 6 месяцев.

Если Marketer **не подтвердит повторно Career Level** в течение этих 6 Производственных Месяцев, **то Career Level ниже сохраняется еще на 6 Производственных Месяцев**.

Пример:



Пример 1:

Marketer желает достичь Career Level 2. Вместе со своей Организацией он сгенерировал в общей сложности 1 630 Career Points в текущем Производственном Месяце. Они распределяются следующим образом:

Общее число Career Points (первое требование)

Бонус Линия 1	Бонус Линия 2	Бонус Линия 3	Линия 1	Линия 2	Линия 3	Линия 4	Линия 5	Дополнительные Линии	Личные Career Points	Сумма (сгенерировано / необходимые)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1 630/1 600	✓

Marketer сгенерировал необходимое общее количество Career Points, что соответствует первому требованию для достижения Career Level 2.

Подсчитанные Career Points (второе требование)

Бонус Линия 1	Бонус Линия 2	Бонус Линия 3	Линия 1	Линия 2	Линия 3	Линия 4	Линия 5	Дополнительные Линии	Личные Career Points	Сумма (сгенерировано / необходимые)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1 000/900	✓

Необходимое минимальное количество Career Points сгенерировано в Линиях Marketer'а. Таким образом, Marketer также выполнил второе требование и, соответственно, достигает Career Level 2.

Пример 2:

Marketer желает достичь Career Level 3. Вместе со своей Организацией он сгенерировал в общей сложности 6 800 Career Points в текущем производственном месяце. Они распределяются следующим образом:

Общее количество Career Points (первое требование)

Бонус Линия 1	Бонус Линия 2	Бонус Линия 3	Линия 1	Линия 2	Линия 3	Линия 4	Линия 5	Дополнительные Линии	Личные Career Points	Сумма (сгенерировано / необходимо)	
210	210	210	3 700	2 000	150	100	20	0	200	6 800/6 000	✓

Marketer сгенерировал необходимое общее количество Career Points, что соответствует первому требованию для достижения Career Level 3.

Подсчитанные Career Points (второе требование)

Бонус Линия 1	Бонус Линия 2	Бонус Линия 3	Линия 1	Линия 2	Линия 3	Линия 4	Линия 5	Дополнительные Линии	Личные Career Points	Сумма (сгенерировано / необходимо)	
210	210	210	1 000	1 000	150	100	20	0	0	2 900/3 000	✗

Marketer не выполняет второе требование и, поэтому, не достигает Career Level 3. Для выполнения второго требования Marketer'у необходимо сгенерировать еще 100 Career Points (за исключением линий 1 и 2, где максимально допустимое количество Career Points уже достигнуто).

Пример 3:

Marketer хочет достичь Career Level 2. В текущем производственном месяце он сгенерировал в общей сложности 1 600 Career Points через его Бонусные Линии, так же, как и через личные покупки и заказы. Они распределены следующим образом:

Общее число Career Points (первое требование)

Бонус Линия 1	Бонус Линия 2	Бонус Линия 3	Линия 1	Линия 2	Линия 3	Линия 4	Линия 5	Дополнительные Линии	Личные Career Points	Сумма (сгенерировано / необходимо)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1 600/1 600	✓

Marketer сгенерировал необходимое общее количество Career Points и, что соответствует первому требованию для достижения Career Level 2.

Подсчитанные Career Points (второе требование)

Бонус Линия 1	Бонус Линия 2	Бонус Линия 3	Линия 1	Линия 2	Линия 3	Линия 4	Линия 5	Дополнительные Линии	Личные Career Points	Сумма (сгенерировано / необходимо)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1 500/900	✓

Необходимое минимальное количество Career Points было сгенерировано в Бонусных Линиях Marketer'a. Таким образом, Marketer также выполнил второе требование и, соответственно, достиг Career Level 2.

3.2. Career Commission

Для каждого Производственного Месяца, в котором Marketer **подтверждает или сохраняет Career Level**, он имеет право на **Career Commission для соответствующего Career Level**. Расчет делается на основе всех Career Points в пределах Организации Marketer'a, а также Career Points из его личных покупок и/или заказов. Сумму Career Commission за Career Point можно увидеть в следующей таблице.

Career Commission за Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Commission за Career Point	BYN 0,0875	BYN 0,11375	BYN 0,13125	BYN 0,14875	BYN 0,16625	BYN 0,18375	BYN 0,20125	BYN 0,21875

Пример 4:

В Производственном Месяце январе, я достиг Career Level 4 и 20 000 Career Points сгенерировано со всей моей Организации.

500 из этих Career Points были сгенерированы одним из моих рекомендованных Marketer'ов «M1», который не достиг Career Level в Производственном Месяце январе.

Поэтому, я получу следующую Career Commission:

$20\,000 \text{ Career Points} \times 0,14875 \text{ (Комиссия CL 4)} = 2\,975 \text{ BYN}$

Так как не было Marketer'а с Career Level в моей Организации, я получу полную Career Commission для Level 4 за все сгенерированные Career Points.

Пример 5:

В Производственном Месяце марте, я достиг Career Level 4 и сгенерировано 45 000 Career Points со всей моей Организации.

10 000 из этих Career Points были созданы одним из моих рекомендованных Marketer'ов «M1», который достиг Career Level 3 в этом Производственном Месяце.

Поэтому, я получу следующую Career Commission:

$35\,000 \text{ Career Points} \times 0,14875 \text{ (Комиссия CL 4)} = 5\,206,25 \text{ BYN}$

+

$10\,000 \text{ Career Points} \times 0,0175 \text{ (Комиссия CL 4 – Комиссия CL3)} = 175 \text{ BYN}$

= 5 381,25 BYN всего Career Commission

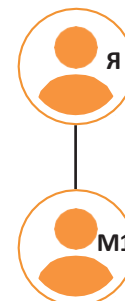
Поскольку M1 является частью моей Организации, я буду получать только разницу между Career Commission для Career Level 4 достигнутого мной и Career Commission для Career Level 3 достигнутого M1 для Career Points сгенерированные M1 (см. "Career Commission за Career Level" диаграмма для точных цифр).

Право на Career Commission в течение Производственного Месяца возникает, когда Marketer, включая его личных Клиентов, достигает минимум 875 SP в течение этого Производственного Месяца. Исключением из этого правила являются Shopping Points за поощрения, маркетинговые мероприятия и распределение Shopping Point.

Производственный месяц -
январь



Производственный месяц -
Март



3.3. Career Bonus

За каждый Производственный Месяц, в котором **Marketer подтверждает Career Level**, он имеет право на Career Bonus для соответствующего Career Level. Количество Career Bonus можно увидеть в таблице ниже.

Career Bonus за Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Bonus	BYN 175	BYN 700	BYN 1 750	BYN 4 200	BYN 10 500	BYN 28 000	BYN 70 000	BYN 175 000

Пример 6:

Marketer достигает Career Level 2 в Производственном Месяце январь и, следовательно, ему начисляется Career Bonus в размере 700 BYN. Затем эта сумма переводится на его банковский счет в дату, указанную в производственном календаре.

Право на Career Bonus в течение Производственного Месяца возникает, когда Marketer, включая его личных Клиентов, достигает минимум 875 SP в течение этого Производственного Месяца. Исключением из этого правила являются Shopping Points за поощрения, за маркетинговые мероприятия и распределение Shopping Point.

4. Выплата дохода

Вознаграждение, на которое имеет право Marketer, будет накоплено и переведено на банковский счет, указанный Marketer'ом, как только Marketer наберет **5 активных Клиентов*** и достигнет минимального значения выплат, указанного в личном кабинете.

Lyconet оставляет за собой право изменить эту минимальную сумму в любое время. Текущую действительную минимальную сумму выплаты, а также дату выплаты дохода за соответствующий Производственный Месяц можно найти на www.lyconet.com или в личном кабинете Marketer'а в разделе «СМИ» -> «Production Dates».

Если Lyconet предлагает Marketer'у другие альтернативы для получения выплат (помимо банковских переводов), эти способы оплаты можно увидеть на www.lyconet.com и Marketer может выбирать желаемую опцию в своем личном профиле. По вопросам, касающимся Compensation Plan, пожалуйста, свяжитесь с International.support@lyconet.com.

* Активными Клиентами Marketer'а являются все зарегистрированные участники Benefit Program в пределах его Организации вплоть до следующего Marketer'а, которые не состоят в договорных отношениях с Lycoent и, следовательно, не являются Marketer'ами сами, а также те, кто совершил покупку на сумму не менее 35 BYN у myWorld и/или у ее Партнерских компаний. Напрямую рекомендованные Marketer'ы и напрямую рекомендованные Партнерские компании, которые тоже являются участниками Benefit Program также считаются активными Клиентами при условии, что они совершили покупку на сумму не менее 35 BYN в myWorld и/или у ее Партнерских компаний.