

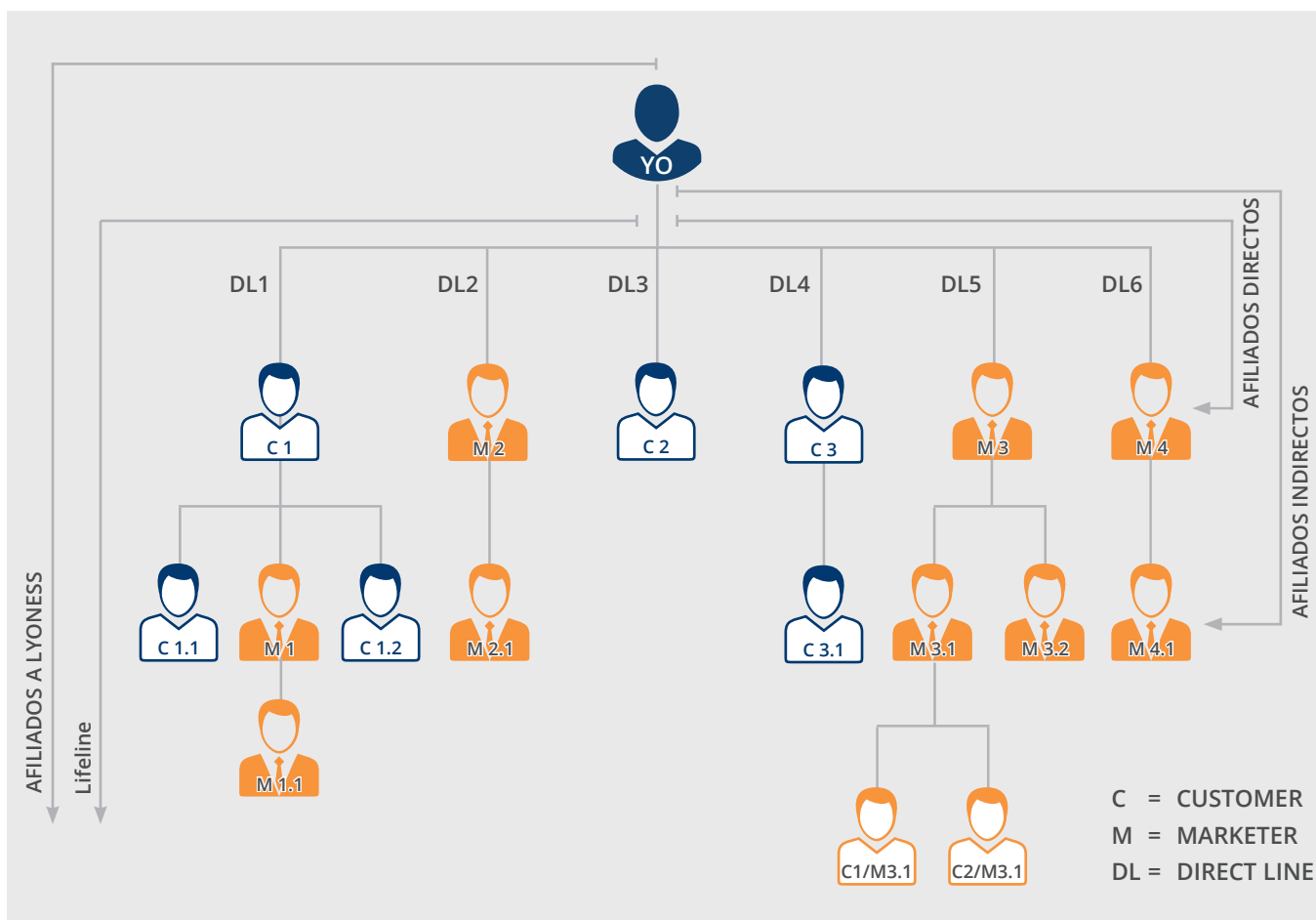
LYCONET COMPENSATION PLAN



ÍNDICE

TIPOS DE AFILIADO	3
ESQUEMA DE PROGRAMAS	4
PROGRAMA DE FIDELIZACIÓN LYONESS	5
Cashback	5
Shopping Points	5
Bono Amigo	5
LYCONET MARKETING PROGRAM	6
Balance Program	6
Career Program	6
BALANCE PROGRAM	7
Bonificaciones	7
Derecho a bonificación	8
Tipos de Units	8
RESERVA EN EL BALANCE PROGRAM	10
Categories y Balances Personal, National, Continental e International	10
Balance Commission	11
Balance Bonus	11
Bonus Units	12
Transfer Unit	14
Coach Bonus y Senior Coach Bonus	15
CAREER PROGRAM	17
Career Commission	18
Career Bonus	19

TIPOS DE AFILIADO



AFILIADO LYONESS (Member)

Se denomina afiliado Lyoness a todo aquel que está registrado en Lyoness y ha aceptado las Condiciones Generales de Lyoness.

CLIENTE LYONESS (Customer)

Se denomina cliente de un Marketer a todo aquel afiliado Lyoness, hasta llegar al siguiente Marketer, que no ha firmado el Acuerdo Lyconet y, por tanto, no es Marketer. En el gráfico anterior, "C 1", "C 1.1", "C 1.2", "C 2", "C 3" y "C 3.1" son clientes (Customer) del Marketer "YO". Por tanto, "C1/M3.1" y "C2/M3.1" son clientes (Customer) del Marketer "M 3.1".

LYCONET MARKETER INDEPENDIENTE (Independent Lyconet Marketer)

Se denomina Lyconet Marketer Independiente (abreviado como "Marketer") a todo aquel afiliado que realiza una actividad comercial sobre la base del Acuerdo Lyconet.








ASESOR DE COMPRAS LYCONET

Se denomina Asesor de Compras a todo aquel Marketer que no ha estado nunca en ningún Career Level.

LYCONET PREMIUM MARKETER

Se denomina Premium Marketer a todo aquel Marketer que ha alcanzado un Career Level. La categoría "Premium Marketer" se conserva mientras continúe vigente el Acuerdo Lyconet del Marketer, aunque este ya no se encuentre en ningún Career Level.

ESQUEMA DE PROGRAMAS

	 LYONESS PROGRAMA DE FIDELIZACIÓN			 Lyonet MARKETING PROGRAM	
	 Cashback	 Bono amigo	 Deals	 Cálculo de SP en el Balance Program	 Cálculo de SP en el Career Program
Compras con CB Card (en establecimientos comerciales Lyonesse)	✓	✓	✓	✓	✓
Compras con Prepaid Lyonesse MasterCard® (en todos los establecimientos comerciales Lyonesse, que participan en el Lyonesse Mastercard Program)	✓	✓	✓	✓	✓
Compras online (en los establecimientos comerciales Lyonesse)	✓	✓	✓	✓	✓
Compras con vales (en establecimientos comerciales Lyonesse)	✓	✓	✓	✓	✓
Por 100€ de compra con Prepaid Lyonesse MasterCard® (en todos los puntos de aceptación de Mastercard)	✗	✗	✓	✗	✗
Loyalty Program*	✗	✗	✗	✗	✓
Promotion & Incentives**	✗	✗	✓	✗	✗

* Recibido por el SME Marketer por conseguir una nueva pyme (SME).

** En el marco de promociones especiales (p. ej., el Welcome Bonus) y del Programa de Fidelización, Lyonesse da Shopping Points, que los afiliados pueden canjear por "Deals".



PROGRAMA DE FIDELIZACIÓN LYONESS

Todos los Marketers son también afiliados Lyoness registrados y obtienen las ventajas habituales conforme a las Condiciones Generales para clientes:

→ CASHBACK

En cada compra realizada en establecimientos comerciales Lyoness, cuyas tiendas o, en su caso, Online Shops participen en el Programa de Fidelización Lyoness, el afiliado obtiene hasta un 5% del volumen de compra en forma de Cashback. El Cashback se transfiere a la cuenta bancaria o a la Prepaid Lyoness MasterCard® del afiliado.



→ SHOPPING POINTS

En cada compra realizada en establecimientos comerciales Lyoness, cuyas tiendas o, en su caso, Online Shops participen en el Programa de Fidelización Lyoness, el afiliado acumula Shopping Points (SP). Estos Shopping Points pueden canjearse por interesantes Shopping Point Deals y atractivos descuentos para determinados productos en el Loyalty Mall, que se encuentra en Lyoness.com.



→ BONO AMIGO

Si a un afiliado le entusiasman las ventajas Lyoness, puede recomendárselas a sus amigos y familiares. En función del volumen de compras de los afiliados recomendados (generado por las compras realizadas en establecimientos comerciales Lyoness, cuyas tiendas o, en su caso, Online Shops participan en el Programa de Fidelización Lyoness), Lyoness otorga hasta un 0,5% de Bono Amigo directo y hasta un 0,5% de Bono Amigo indirecto. El Bono Amigo se transfiere, junto al Cashback, directamente a la cuenta bancaria o a la Prepaid Lyoness MasterCard® del afiliado.



LYCONET MARKETING PROGRAM

Todos los Marketers participan en el Lyconet Marketing Program, que está compuesto por el Balance Program y el Career Program. El Lyconet Marketing Program ofrece al Marketer la posibilidad de obtener bonificaciones semanales o, en su caso, mensuales, en el marco del Acuerdo Lyconet.

El cálculo de las bonificaciones se realiza por semanas o meses de producción. Una semana de producción abarca de lunes a domingo. Los meses de producción se dan a conocer anualmente y por anticipado. Pueden consultarse en Lyconet.com, con su sesión iniciada, en el área de descargas, en la sección "Fechas de producción". Un mes de producción consta de 4 o 5 semanas de producción.

La base de cálculo para todas las bonificaciones del Lyconet Marketing Program la forman los Shopping Points contados para el Balance Program y para el Career Program respectivamente.

Lyconet MARKETING PROGRAM

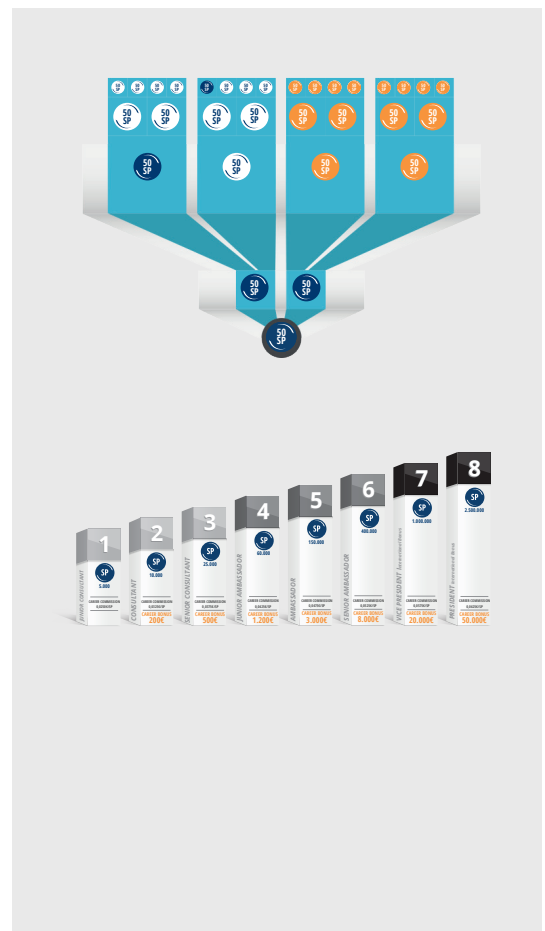
	Cálculo de SP en el Balance Program	Cálculo de SP en el Career Program
Compras con CB Card (en establecimientos comerciales Lyoness)	✓	✓
Compras con Prepaid Lyoness MasterCard® (en todos los establecimientos comerciales Lyoness, que participan en el Lyoness Mastercard Program)	✓	✓
Compras online (en los establecimientos comerciales Lyoness)	✓	✓
Compras con vales (en establecimientos comerciales Lyoness)	✓	✓
Por 100€ de compra con Prepaid Lyoness MasterCard® (en todos los puntos de aceptación de Mastercard)	✗	✗
Loyalty Program	✗	✓
Promotion & Incentives	✗	✗

→ BALANCE PROGRAM








Los Shopping Points de todo el Shopping Network de un Marketer (es decir, de toda su lifeline –v. gráfico de pág. 3–, así como de sus pedidos y compras personales) contados para el Balance Program se convierten en unidades (Units), se abonan semanalmente y se contabilizan en el Balance Program. Las Units contabilizadas pueden generar bonificaciones semanales para el Marketer.

→ CAREER PROGRAM

Los Shopping Points de todo el Shopping Network de un Marketer (es decir, de toda su lifeline, así como de sus pedidos y compras personales) contados para el Career Program se abonan mensualmente y se contabilizan en el Career Program. De este modo, pueden generarse bonificaciones mensuales para el Marketer.



BALANCE PROGRAM

	 LYONESS PROGRAMA DE FIDELIZACIÓN			 Lyconet MARKETING PROGRAM	
	 Cashback	 Bono amigo	 Deals	 Cálculo de SP en el Balance Program	 Cálculo de SP en el Career Program
Compras con CB Card (en establecimientos comerciales Lyonesse)	✓	✓	✓	✓	✓
Compras con Prepaid Lyonesse MasterCard® (en todos los establecimientos comerciales Lyonesse, que participan en el Lyonesse Mastercard Program)	✓	✓	✓	✓	✓
Compras online (en los establecimientos comerciales Lyonesse)	✓	✓	✓	✓	✓
Compras con vales (en establecimientos comerciales Lyonesse)	✓	✓	✓	✓	✓
Por 100€ de compra con Prepaid Lyonesse MasterCard® (en todos los puntos de aceptación de Mastercard)	✗	✗	✓	✗	✗
Loyalty Program	✗	✗	✗	✗	✓
Promotion & Incentives	✗	✗	✓	✗	✗

➔ BONIFICACIONES

Los Shopping Points de todo el Shopping Network de un Marketer (es decir, de toda su lifeline, así como de sus pedidos y compras personales) contados para el Balance Program se convierten en unidades (Units), se abonan semanalmente y se contabilizan en el Balance Program. Asimismo, al Marketer se le abonan Bonus Units y Transfer Units para su contabilización. Las Units contabilizadas pueden generar las siguientes bonificaciones semanales para el Marketer:

- Balance Commission
- Balance Bonus
- Coach y Senior Coach Bonus

Estas bonificaciones pueden lograrse, mediante las Units contabilizadas en el Balance Program, del modo que se describe a continuación.



→ DERECHO A BONIFICACIÓN

Para cualquiera de las bonificaciones del Balance Program, así como para la bonificación de Bonus Units y Transfer Units en el marco del Balance Program, el Marketer necesita alcanzar, anualmente, la categoría de derecho a bonificación. Dicha categoría puede alcanzarse de dos formas:

1. 350 Shopping Points contados en el Balance Program:

Se tienen en cuenta los Shopping Points de los clientes Lyonesse del Marketer, así como los Shopping Points personales de compras y pedidos del propio Marketer completamente pagados.

2. **O bien:** 5 diferentes líneas directas del Marketer con 150 Shopping Points cada una de ellas, que se cuentan en el Balance Program.

		mín. un total de 350 SP alcanzados		mín. 350 SP alcanzados de nuevo	
mes 1	mes 2	mes 3	Derecho a bonificación para 12 meses	8. mes	Derecho a bonificación para 12 meses
100 SP	150 SP	300 SP			

Una vez que el Marketer ha obtenido el derecho a bonificación, las eventuales bonificaciones procedentes de Units generadas hasta ese momento, a excepción del Coach Bonus y del Senior Coach Bonus, se abonan retroactivamente. Esto significa que la Balance Commission y el Balance Bonus generados a partir de las Units contabilizadas se abonan en la semana de producción en que se obtiene el derecho a bonificación. Esa misma semana se abonan, para su contabilización, las Bonus Units y Transfer Units resultantes. El Coach Bonus y el Senior Coach Bonus no se abonan retroactivamente. El derecho a Coach Bonus y a Senior Coach Bonus se produce tras la obtención del derecho a bonificación.

→ TIPOS DE UNITS

Los distintos tipos de Units resultan de los Shopping Points contados para el Balance Program:

	50 SP		= 1 UNIT EN BALANCE CATEGORY 1
	150 SP		= 1 UNIT EN BALANCE CATEGORY 2
	400 SP		= 1 UNIT EN BALANCE CATEGORY 3
	1.200 SP		= 1 UNIT EN BALANCE CATEGORY 4
	4.000 SP		= 1 UNIT EN BALANCE CATEGORY 5

Las Units Personales se generan a partir de los Shopping Points de las compras y pedidos personales del Marketer.

Las Bonus Units que se abonan para el Balance Program se generan cuando una Unit contabilizada (de cualquier tipo) alcanza el número indicado (izquierda/derecha) de Units Sucesivas* contabilizadas. Las Bonus Units se generan en las Balance Categories 1-5 y están a disposición del Marketer mientras siga vigente el Acuerdo contractual Lyconet. (Véase páginas 12 y 13)

* Units Sucesivas son todos los tipos de Units contabilizadas en la correspondiente Balance Category, es decir, Units Personales y Customer Units, así como Units de todos los Coaching Levels, Bonus Units y Transfer Units atribuibles a alguna Unit del Marketer.

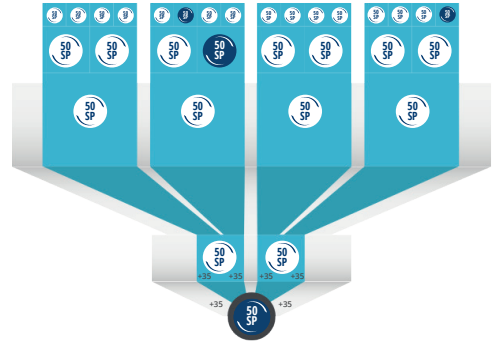


Las Transfer Units que se abonan para el Balance Program se generan cuando se alcanza el número previamente indicado (izquierda/derecha) de Units Sucesivas contabilizadas. Las Transfer Units se generan en las Balance Categories 1-4 y están a disposición del Marketer en la correspondiente Balance Category inmediatamente superior mientras siga vigente el Acuerdo contractual Lyconet. (Véase páginas 14 y 15)

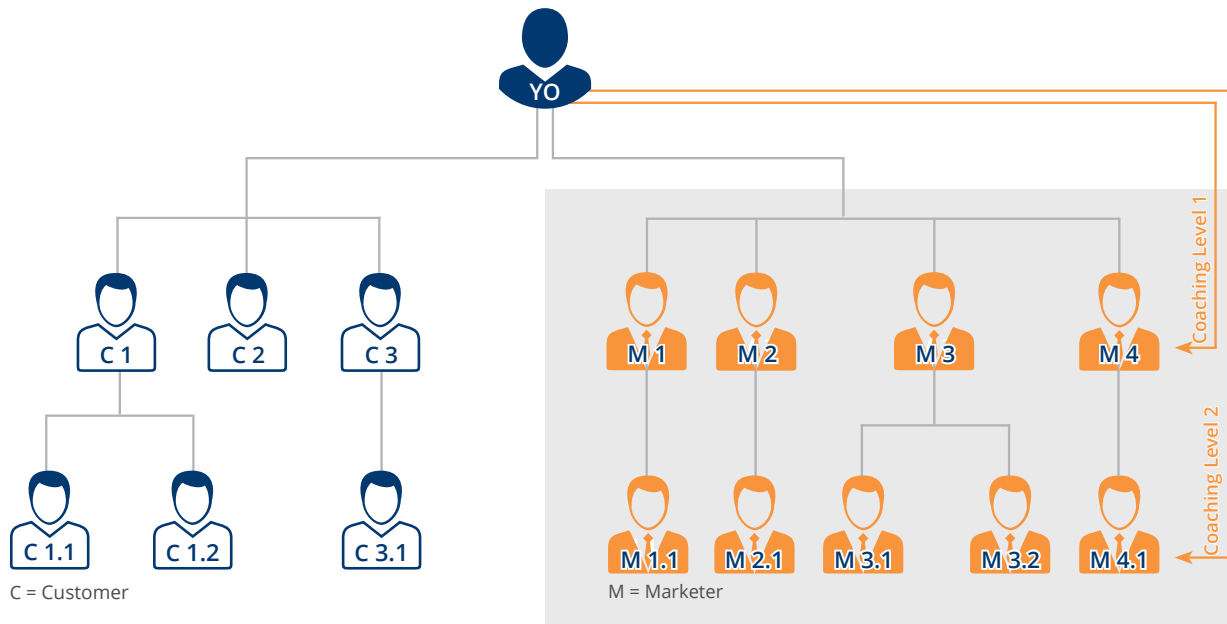


Las Customer Units se generan a partir de los Shopping Points procedentes de compras o pedidos de los clientes atribuibles al Marketer (afiliados Lyoness de la Lifeline de un Marketer hasta llegar al siguiente Marketer).

La primera y undécima Customer Unit, así como cada décima Customer Unit a partir de ahí, están a disposición del Marketer, con pleno derecho a bonificación (como las Units Personales) mientras siga vigente el Acuerdo Lyconet.



Las Units de un Marketer del Coaching Level 1 (es decir, para quien el Marketer es Coach) se generan a partir de los Shopping Points resultantes de las compras y pedidos personales del Marketer del Coaching Level 1, así como de las compras y pedidos de sus clientes.



Las Units de un Marketer del Coaching Level 2 (es decir, para quien el Marketer es Senior Coach) se generan a partir de los Shopping Points resultantes de las compras y pedidos personales del Marketer del Coaching Level 2, así como de las compras y pedidos de sus clientes.



Las Units de un Marketer del Coaching Level 3 o de una más profunda se generan a partir de los Shopping Points resultantes de las compras y pedidos personales del Marketer del Coaching Level 3 o más profunda, así como de las compras y pedidos de sus clientes.

RESERVA EN EL BALANCE PROGRAM

La primera Unit de un Marketer a contabilizar en el Personal Balance se reserva en todas las Balance Categories (es decir, en las Balance Categories 1-5), en cada una de ellas sobre una Unit contabilizada del Coach o del Senior Coach. Esta Unit constituye el punto de partida de cada una de las Balance Categories, a partir del cual se contabilizarán todas las demás Units del Marketer y de su lifeline.

Todas las Units generadas se contabilizan semanalmente. En el Personal Balance, las Units se reservan de forma dual, es decir, sobre cada Unit contabilizada pueden contabilizarse otras dos Units. En los Balances National, Continental e International, las Units siempre se contabilizan de forma lineal.

→ CATEGORIES Y BALANCES PERSONAL, NATIONAL, CONTINENTAL E INTERNATIONAL

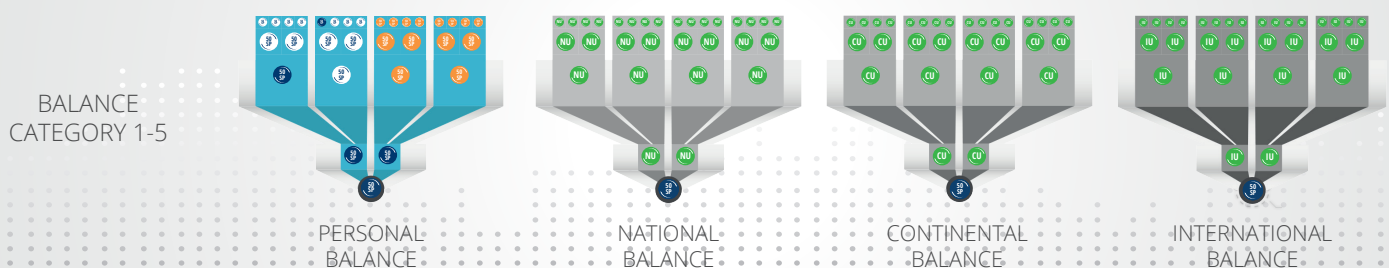
En el Balance Program se distingue entre Balance Category 1-5, así como entre Personal, National, Continental e International Balance.

Personal Balance: En el Personal Balance se contabilizan Units Personales y Customer Units, así como las Units de todos los Coaching Levels de los Marketers de la lifeline y Transfer Units

National Balance: Se contabilizan las Bonus Units nacionales de todos los Marketers de un país, así como las Transfer Units. De este modo, los Marketers pueden beneficiarse del volumen total de compras del país gracias a la colaboración nacional.

Continental Balance: Se contabilizan las Bonus Units continentales de todos los Marketers de un continente, así como las Transfer Units. De este modo, los Marketers pueden beneficiarse del volumen total de compras del continente gracias a la colaboración continental.

International Balance: Se contabilizan las Bonus Units internacionales de los Marketers de todos los países, así como las Transfer Units. De este modo, los Marketers pueden beneficiarse de la totalidad del volumen de compras internacional gracias a la colaboración internacional.



→ BALANCE COMMISSION

La Balance Commission se calcula semanalmente sobre la base de las Units contabilizadas en el periodo a calcular. El Marketer puede obtener Balance Commission a partir de las siguientes Units:

	Balance Commission
Unit Personal	✓
Bonus Unit	✓
Transfer Unit	✓

Existe derecho a Balance Commission cuando una Unit Personal, Bonus Unit o Transfer Unit contabilizada y atribuible al Marketer alcanza el número previamente indicado (izquierda/derecha) de Units Sucesivas contabilizadas. La tabla muestra las Units Sucesivas necesarias en cada Balance Category (BC) y la Balance Commission resultante:

	3/3 izquierda/ derecha	5/5 izquierda/ derecha	10/10 izquierda/ derecha	15/15 izquierda/ derecha	20/20 izquierda/ derecha	25/25 izquierda/ derecha
BC 1	6€	10€	14€	22€	26€	32€
BC 2	18€	30€	42€	66€	78€	96€
BC 3	60€	100€	140€	220€	260€	320€
BC 4	180€	300€	420€	660€	780€	960€
BC 5	600€	1.000€	1.400€	2.200€	2.600€	3.200€

Periodo de cálculo:
Semanal

BALANCE COMMISSION

Base de cálculo:
Units contabilizadas

Requisito:
Derecho a bonificación

Bonificación en forma de:
Transferencia a la cuenta
bancaria o a la Prepaid
Lyoness MasterCard®



→ BALANCE BONUS

El Balance Bonus se calcula semanalmente sobre la base de las Units contabilizadas en el periodo a calcular. El Marketer puede obtener Balance Bonus por las siguientes Units:

	Balance Bonus
Unit Personal	✓
Bonus Unit	✗
Transfer Unit	✗

Existe derecho a Balance Bonus cuando una Unit Personal contabilizada y atribuible al Marketer alcanza el número previamente indicado (izquierda/derecha) de Units Sucesivas contabilizadas. La tabla muestra las Units Sucesivas necesarias en cada Balance Category (BC) y el Balance Bonus resultante:

	25 / 25 izquierda/derecha	30 / 30 izquierda/derecha	35 / 35 izquierda/derecha
BC 1	-	-	400€
BC 2	-	850€	-
BC 3	1.600€	-	-
BC 4	4.800€	-	-
BC 5	16.000€	-	-

Periodo de cálculo:
Semanal

BALANCE BONUS

Base de cálculo:
Units contabilizadas

Requisito:
Derecho a bonificación

Bonificación en forma de:
Vale de Lyoness en "Mis
vales" (para comprar
en establecimientos
comerciales)



➔ BONUS UNITS

Las Bonus Units se calculan semanalmente sobre la base de las Units contabilizadas en el periodo a calcular y están a disposición del Marketer mientras siga vigente el Acuerdo contractual Lyconet. El Marketer puede obtener Bonus Units a partir de las siguientes Units:

	Bonus Unit
Unit Personal	✓
Bonus Unit	✓
Transfer Unit	✓

Periodo de cálculo:
Semanal

BONUS UNITS

Base de cálculo:
Units contabilizadas

Requisito:
Derecho a bonificación

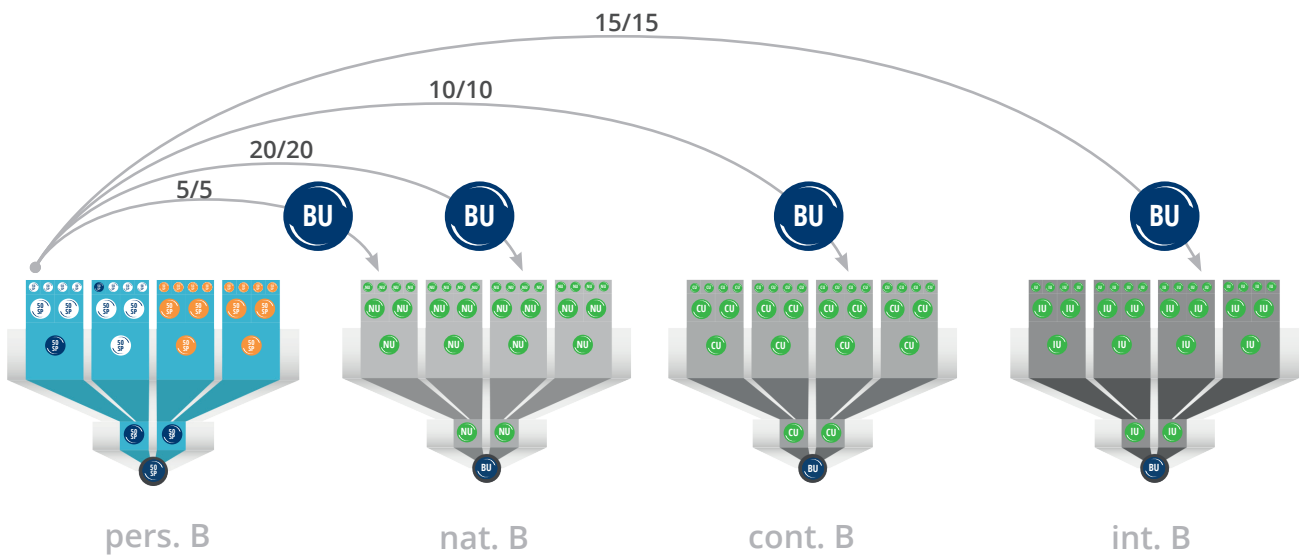
Reserva:
National Balance
Continental Balance
International Balance



Existe derecho a Bonus Units cuando una Unit Personal, Bonus Unit o Transfer Unit contabilizada y atribuible al Marketer alcanza el número previamente indicado (izquierda/derecha) de Units Sucesivas contabilizadas. La siguiente tabla y los gráficos muestran las Units Sucesivas necesarias, idénticas en todas las Balance Categories, así como las Bonus Units resultantes y su contabilización:

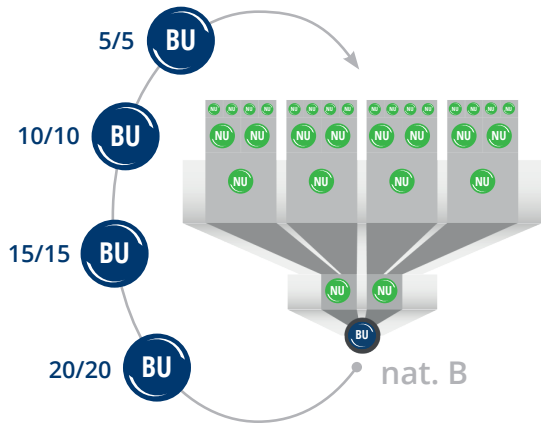
CONTABILIZACIÓN DE BONUS UNITS GENERADAS A PARTIR DE UNITS CONTABILIZADAS EN EL PERSONAL BALANCE

Cada Unit contabilizada en el Personal Balance, con la cantidad indicada (izquierda/derecha) de Units Sucesivas	5 / 5 izquierda/derecha	10 / 10 izquierda/derecha	15 / 15 izquierda/derecha	20 / 20 izquierda/derecha
	Bonus Unit: National Balance	Bonus Unit: Continental Balance	Bonus Unit: International Balance	Bonus Unit: National Balance



CONTABILIZACIÓN DE BONUS UNITS GENERADAS A PARTIR DE UNITS CONTABILIZADAS EN EL NATIONAL BALANCE

Cada Unit contabilizada en el nacional Balance, con la cantidad indicada (izquierda/derecha) de Units Sucesivas	5 / 5 izquierda/derecha	10 / 10 izquierda/derecha	15 / 15 izquierda/derecha	20 / 20 izquierda/derecha
	Bonus Unit: National Balance	Bonus Unit: National Balance	Bonus Unit: National Balance	Bonus Unit: National Balance

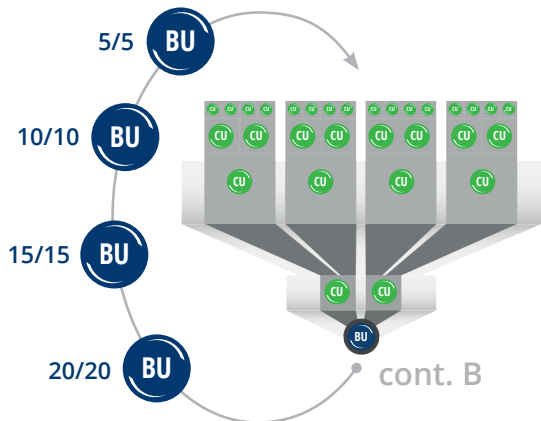


Las Bonus Units nacionales se contabilizan en el correspondiente National Balance de izquierda a derecha.

EJEMPLO: Si el Lyconet Marketer es austriaco, sus Bonus Units se reservan en el National Balance austriaco.

CONTABILIZACIÓN DE BONUS UNITS GENERADAS A PARTIR DE UNITS CONTABILIZADAS EN EL CONTINENTAL BALANCE

Cada Unit contabilizada en el Continental Balance, con la cantidad indicada (izquierda/derecha) de Units Sucesivas	5 / 5 izquierda/derecha	10 / 10 izquierda/derecha	15 / 15 izquierda/derecha	20 / 20 izquierda/derecha
	Bonus Unit: Continental Balance	Bonus Unit: Continental Balance	Bonus Unit: Continental Balance	Bonus Unit: Continental Balance

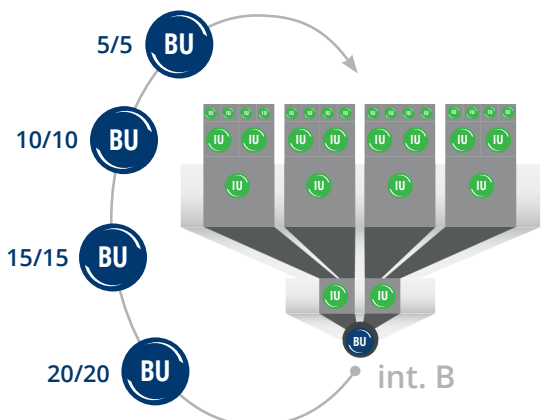


Las Bonus Units continentales se contabilizan en el correspondiente Continental Balance de izquierda a derecha.

EJEMPLO: Si el Lyconet Marketer es tailandés, la Bonus Unit continental se reserva en el Continental Balance asiático.

CONTABILIZACIÓN DE BONUS UNITS GENERADAS A PARTIR DE UNITS CONTABILIZADAS EN EL INTERNATIONAL BALANCE

Cada Unit contabilizada en el Internacional Balance, con la cantidad indicada (izquierda/derecha) de Units Sucesivas	5 / 5 izquierda/derecha	10 / 10 izquierda/derecha	15 / 15 izquierda/derecha	20 / 20 izquierda/derecha
	Bonus Unit: International Balance	Bonus Unit: International Balance	Bonus Unit: International Balance	Bonus Unit: International Balance



Las Bonus Units internacionales de todos los Lyconet Marketer del mundo se reservan en el International Balance.

Existe derecho a Balance Commission cuando una Bonus Unit contabilizada y atribuible al Marketer alcanza el número previamente indicado (izquierda/derecha) de Units Sucesivas contabilizadas. La tabla muestra las Units Sucesivas necesarias en cada Balance Category (BC) y la Balance Commission resultante por las Bonus Units:

	3/3 izquierda/ derecha	5/5 izquierda/ derecha	10/10 izquierda/ derecha	15/15 izquierda/ derecha	20/20 izquierda/ derecha	25/25 izquierda/ derecha
BC 1	6€	10€	14€	22€	26€	32€
BC 2	18€	30€	42€	66€	78€	96€
BC 3	60€	100€	140€	220€	260€	320€
BC 4	180€	300€	420€	660€	780€	960€
BC 5	600€	1.000€	1.400€	2.200€	2.600€	3.200€

Por las Bonus Units existe un derecho a Transfer Units y a Bonus Units. No existe derecho a Balance Bonus por las Bonus Units.

➔ TRANSFER UNIT

Las Transfer Units se calculan semanalmente sobre la base de las Units contabilizadas en el periodo a calcular y están a disposición del Marketer mientras siga vigente el Acuerdo contractual Lyconet. El Marketer puede obtener Transfer Units a partir de las siguientes Units:


	Transfer Unit
Unit Personal	✓
Bonus Unit	✓
Transfer Unit	✓

Periodo de cálculo: Semanal TRANSFER UNIT

Base de cálculo: Units contabilizadas

Requisito: Derecho a bonificación

Bonificación en forma de: En la Balance Category inmediatamente superior

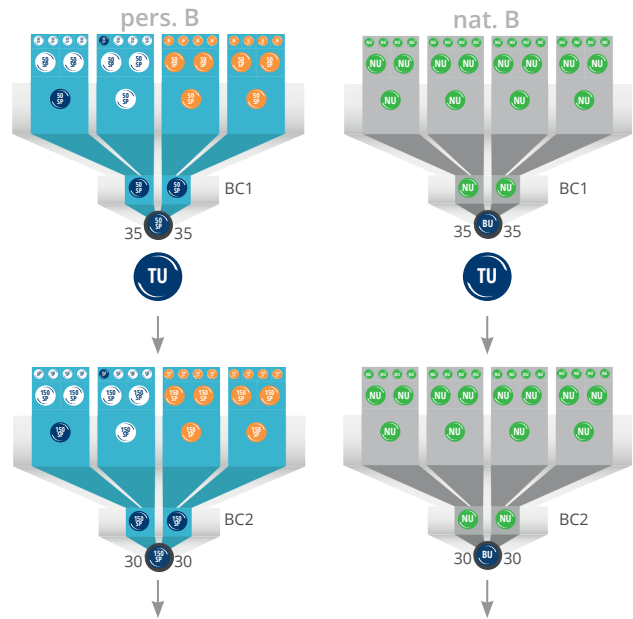


Existe derecho a Transfer Units cuando una Unit Personal, Bonus Unit o Transfer Unit contabilizada y atribuible al Marketer alcanza el número previamente indicado (izquierda/derecha) de Units Sucesivas contabilizadas. La siguiente tabla y los gráficos muestran las Units Sucesivas necesarias, así como las Transfer Units resultantes y su contabilización:

	25 / 25 izquierda/derecha	30 / 30 izquierda/derecha	35 / 35 izquierda/derecha
BC 1	-	-	Transfer Unit en BC 2
BC 2	-	Transfer Unit en BC 3	-
BC 3	Transfer Unit en BC 4	-	-
BC 4	Transfer Unit en BC 5	-	-
BC 5	-	-	-

RESERVA DE LAS TRANSFER UNITS

- Las Transfer Units generadas en el Personal Balance se contabilizan en la categoría del Personal Balance inmediatamente superior.
- Las Transfer Units generadas en el National Balance se contabilizan en la categoría del National Balance inmediatamente superior.
- Las Transfer Units generadas en el Continental Balance se contabilizan en la categoría del Continental Balance inmediatamente superior.
- Las Transfer Units generadas en el International Balance se contabilizan en la categoría del International Balance inmediatamente superior.



Existe derecho a Balance Commission cuando una Transfer Unit contabilizada y atribuible al Marketer alcanza el número previamente indicado (izquierda/derecha) de Units Sucesivas contabilizadas. La tabla muestra las Units Sucesivas necesarias en cada Balance Category (BC) y la Balance Commission resultante por las Transfer Units:

	3/3 izquierda/ derecha	5/5 izquierda/ derecha	10/10 izquierda/ derecha	15/15 izquierda/ derecha	20/20 izquierda/ derecha	25/25 izquierda/ derecha
BC 1	-	-	-	-	-	-
BC 2	18€	30€	42€	66€	78€	96€
BC 3	60€	100€	140€	220€	260€	320€
BC 4	180€	300€	420€	660€	780€	960€
BC 5	600€	1.000€	1.400€	2.200€	2.600€	3.200€

Por las Transfer Units existe un derecho a Bonus Units y a Transfer Units. No existe derecho a Balance Bonus por las Transfer Units.

→ COACH BONUS Y SENIOR COACH BONUS

El Coach Bonus y el Senior Coach Bonus se calculan semanalmente sobre la base de las Units contabilizadas en el periodo a calcular y de las Balance Commissions resultantes. El Marketer puede obtener el Coach Bonus o, en su caso, el Senior Coach Bonus, por las siguientes bonificaciones de los Marketers del Coaching Level 1 y del Coaching Level 2:

	Coach Bonus y Senior Coach Bonus
Balance Commission	✓
Balance Bonus	✗

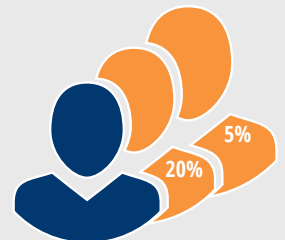
Periodo de cálculo:
Semanal

Base de cálculo:
Balance Commission de los Coaching Levels 1 + 2

Requisito:
Derecho a bonificación

Bonificación en forma de:
Transferencia a la cuenta bancaria o a la Prepaid Lyoness MasterCard®

COACH BONUS Y SENIOR COACH BONUS



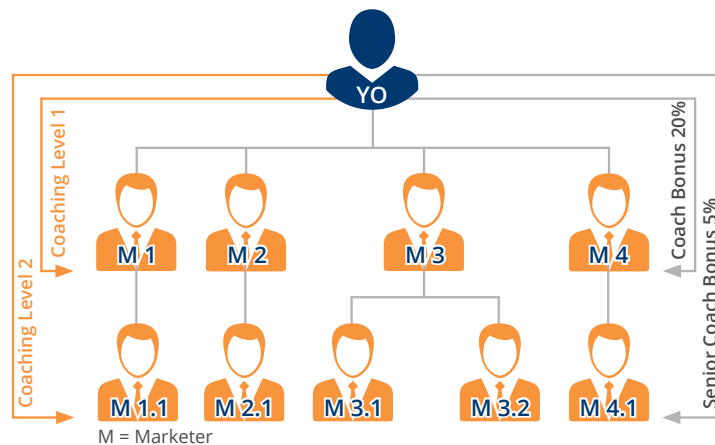
Existe derecho a Coach Bonus y a Senior Coach Bonus cuando los Marketers directos (Coaching Level 1) obtienen Balance Commissions o cuando los Marketers indirectos (Coaching Level 2) obtienen Balance Commissions.

EL MARKETER OBTIENE LOS SIGUIENTES COACH BONUS Y SENIOR COACH BONUS

La base de cálculo para el Coach Bonus es la suma de las Balance Commissions de todos los Marketers directos (Coaching Level 1) en una semana de producción. Sobre esta base de cálculo, Lyconet bonifica al Marketer con un 20% adicional de Coach Bonus.

La base de cálculo para el Senior Coach Bonus es la suma de las Balance Commissions de todos los Marketers indirectos (Coaching Level 2) en una semana de producción. De esta base de cálculo, Lyconet bonifica al Marketer con un 5% adicional de Senior Coach Bonus.

Ejemplo: Sus Marketers directos (Coaching Level 1) obtienen esta semana una Balance Commission que asciende a 1.000€. Adicionalmente, Lyconet le da a usted un 20% de Coach Bonus, que asciende a 200€.










Sus Marketers indirectos (Coaching Level 2) obtienen esta semana una Balance Commission que asciende a 5.000€. Adicionalmente, Lyconet le da a usted un 5% de Senior Coach Bonus, que asciende a 250€.

El resto de bonificaciones de la lifeline (véase gráfico página 3) del Marketer no generan derecho a Coach Bonus ni a Senior Coach Bonus, es decir, ni con el Balance Bonus, ni con la Career Commission o el Career Bonus.



CAREER PROGRAM

	 LYONESS PROGRAMA DE FIDELIZACIÓN			 Lyconet MARKETING PROGRAM	
	 Cashback	 Bono amigo	 Deals	 Cálculo de SP en el Balance Program	 Cálculo de SP en el Career Program
Compras con CB Card (en establecimientos comerciales Lyonesse)	✓	✓	✓	✓	✓
Compras con Prepaid Lyonesse MasterCard® (en todos los establecimientos comerciales Lyonesse, que participan en el Lyonesse Mastercard Program)	✓	✓	✓	✓	✓
Compras online (en los establecimientos comerciales Lyonesse)	✓	✓	✓	✓	✓
Compras con vales (en establecimientos comerciales Lyonesse)	✓	✓	✓	✓	✓
Por 100€ de compra con Prepaid Lyonesse MasterCard® (en todos los puntos de aceptación de Mastercard)	✗	✗	✓	✗	✗
Loyalty Program	✗	✗	✗	✗	✓
Promotion & Incentives	✗	✗	✓	✗	✗

Los Shopping Points de todo el Shopping Network de un Marketer (es decir, de su lifeline, así como de sus pedidos y compras personales) contados para el Career Program se abonan mensualmente y se acreditan en el Career Program, aplicando la regla del 50% para la cualificación, confirmación y fijación de un Career Level.

Por tanto, se tienen en cuenta los Shopping Points personales de las propias compras o pedidos y los Shopping Points de compras o pedidos de los clientes del Marketer, así como los Shopping Points de las compras o pedidos de los Marketers de todos los Coaching Levels y de sus clientes. De este modo pueden generarse las siguientes bonificaciones mensuales para el Marketer:

• Career Commission

• Career Bonus



CUALIFICACIÓN/CONFIRMACIÓN/FIJACIÓN DE UN CAREER LEVEL

El Career Level alcanzado es la base de cálculo tanto para la Career Commission como para el Career Bonus. Para alcanzar un Career Level, el Marketer debe haber cualificado antes el Career Level que persigue y confirmarlo el mes siguiente.

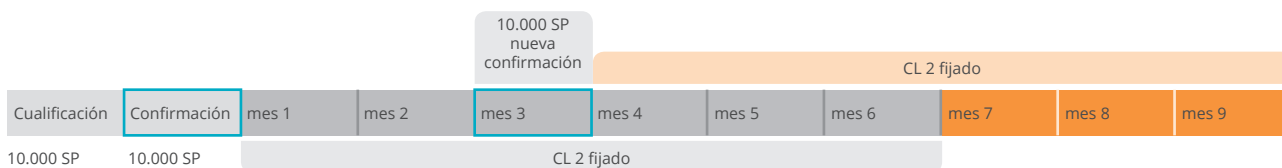
1. **Cualificación de un Career Level:**
Si en un mes de producción el Marketer alcanza los Shopping Points necesarios de un Career Level (observando la regla del 50%), el Career Level correspondiente se considerará cualificado.
2. **Confirmación de un Career Level:**
Si en el siguiente mes de producción, el Marketer alcanza de nuevo los Shopping Points necesarios del Career Level correspondiente (aplicando la regla del 50%), dicho Career Level se considerará confirmado.

EJEMPLO:

Para el Career Level 2 necesita 10.000 Shopping Points en un mes de producción. Usted alcanza los puntos indicados en el mes de producción de enero. Cualificando así el Career Level 2. En febrero, vuelve a alcanzar los Shopping Points necesarios, confirmando el Career Level 2.

Fijación de un Career Level:

Si el Marketer confirma un Career Level, este se considera fijado para los siguientes 6 meses. Si en esos 6 meses el Marketer confirma de nuevo los Shopping Points necesarios para ese Career Level, este se considerará fijado por otros 6 meses más. Si en esos 6 meses el Marketer no confirma de nuevo el Career Level fijado, se considerará fijado por 6 meses el Career Level inmediatamente inferior.



REGLA DE CÁLCULO DEL 50%

De una misma línea directa se tendrán en cuenta como máximo el 50% de los Shopping Points necesarios para la cualificación, confirmación y fijación de cada Career Level (v. gráfico de pág. 3). Los Shopping Points personales del Marketer y los Shopping Points de sus clientes (véase gráfico en página 9) se cuentan al 100%.

→ CAREER COMMISSION

La Career Commission se calcula mensualmente sobre la base de los Shopping Points contabilizados en el periodo a calcular.

Existe derecho a Career Commission cuando se confirma un Career Level, y dicho derecho se mantiene mientras dure la fijación (6 meses).

Periodo de cálculo:
Mensual

CAREER COMMISSION

Base de cálculo:
Shopping Points

Requisito:
Career Level confirmado o fijado



Bonificación en forma de:
Transferencia a la cuenta bancaria o en la Prepaid Lyoness MasterCard®

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

La base de cálculo es la totalidad de Shopping Points del Shopping Network, es decir, de la lifeline del Marketer y de las compras o pedidos personales (sin aplicar la regla del 50%).

Los Shopping Points de compras o pedidos propios y de compras o pedidos de clientes, así como de compras o pedidos de todos los Marketers (sin Career Level) de la lifeline y de sus clientes se multiplican por el factor entero del correspondiente Career Level confirmado o fijado (Career Commission multiplicado por el número de Shopping Points).

Los Shopping Points de compras o pedidos de los Marketers de una línea directa que se encuentran en un Career Level (confirmado o fijado) se multiplican por un factor reducido (diferencia entre dos Career Levels), restando el factor de Career Level inferior al factor del Career Level superior.

Los Shopping Points personales y los Shopping Points de los clientes del Marketer se bonifican conforme a la base de cálculo del Career Level actual (confirmado o fijado).

EJEMPLO: En el mes anterior, usted ha cualificado el Career Level 3 y ahora, con su Shopping Network, ha vuelto a alcanzar los 25.000 Shopping Points. Confirmando el Career Level 3.

Además, gracias a su ayuda, un Marketer de su network, recomendado por usted, ha alcanzado el Career Level 1.

Los Shopping Points de esa línea directa se le bonifican a 0,0125€ por Shopping Point. Estos 0,0125€ representan la diferencia entre el Career Level 3 que ha alcanzado usted y el Career Level 1 de su Marketer.



→ CAREER BONUS

El Career Bonus se calcula mensualmente sobre la base de los Shopping Points contabilizados en el periodo a calcular.

Existe derecho a Career Bonus los meses en que se alcance el número de Shopping Points (aplicando la regla del 50%) necesario para la confirmación del Career Level.

La base de cálculo es la totalidad de Shopping Points del Shopping Network, es decir, de la lifeline del Marketer y de las compras o pedidos personales.

La siguiente tabla muestra los Shopping Points necesarios para cada Career Level y el Career Bonus correspondiente:

Periodo de cálculo: Mensual

Base de cálculo: Shopping Points que se tienen en cuenta en el Career Program

Requisito: Career Level confirmado

Bonificación en forma de: Transferencia a la cuenta bancaria o en la Prepaid Lyonesse MasterCard®

CAREER BONUS

Career Bonus por Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
SP necesarios	5.000	10.000	25.000	60.000	150.000	400.000	1.000.000	2.500.000
Career Bonus	-	200€	500€	1.200€	3.000€	8.000€	20.000€	50.000€