

# LYCONET COMPENSATION PLAN

(PLAN DE BONIFICACIONES DE LYCONET)

Anexo 1 del Acuerdo Lyconet  
para Lyconet Marketers independientes  
Responsable del medio y editor:

**Lyconet International AG**

**Orbi Tower**

**Thomas-Klestil-Platz 13**

**1030 Viena, Austria**

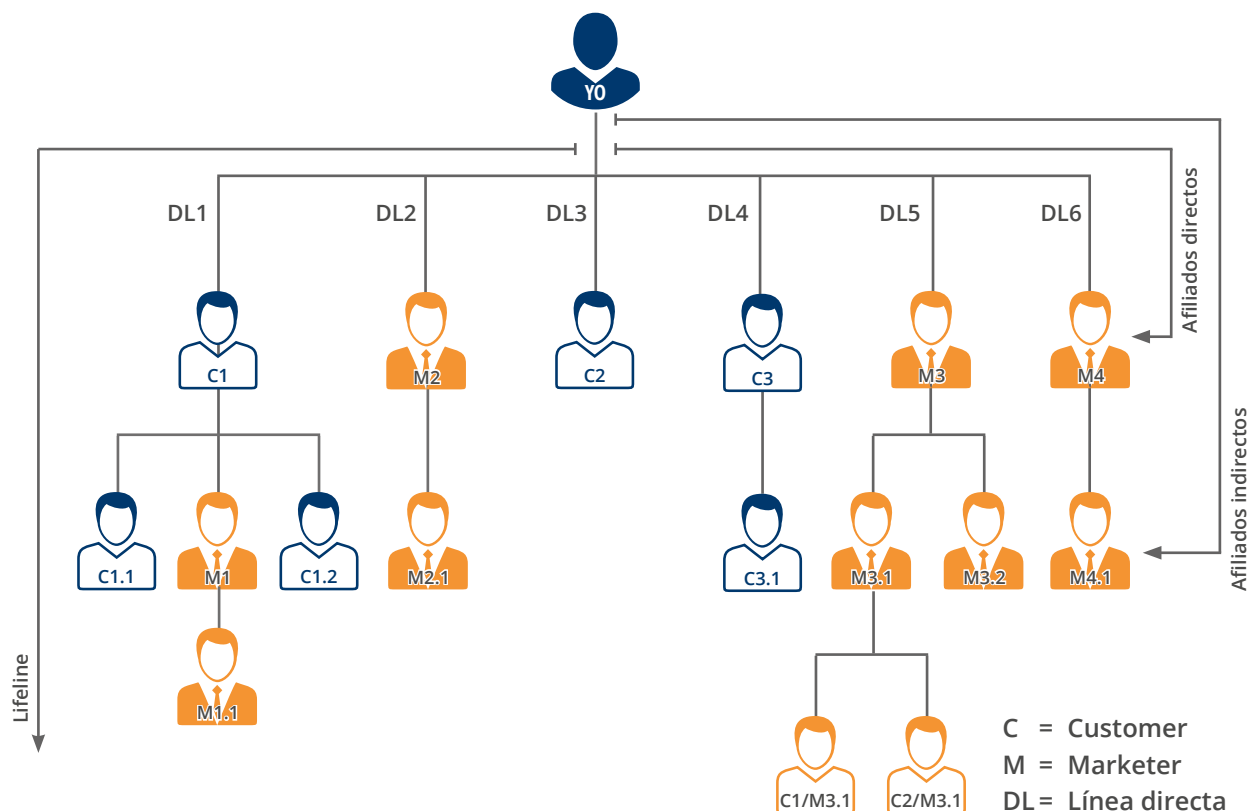
inscrita en el Registro Mercantil de Viena con el número FN 503414s

VERSIÓN DEL 05/09/2019

# ÍNDICE

<b>TIPOS DE AFILIADO</b>	<b>3</b>
<b>ESQUEMA DE PROGRAMAS</b>	<b>4</b>
<b>CASHBACK WORLD PROGRAM</b>	<b>4</b>
Cashback	4
Shopping Points	4
<b>LYCONET MARKETING PROGRAM</b>	<b>5</b>
Balance Program	5
Career Program	5
Derecho a bonificación y derecho al abono de las bonificaciones	6
<b>BALANCE PROGRAM</b>	<b>7</b>
Bonificaciones	7
Tipos de Unidades	7
<b>RESERVAS EN EL BALANCE PROGRAM</b>	<b>9</b>
Categorías y Balances Personal, Nacional, Continental e Internacional	9
Balance Commission	10
Balance Bonus	10
Bonus Units	11
Transfer Unit	13
Coach Bonus y Senior Coach Bonus	14
<b>CAREER PROGRAM</b>	<b>16</b>
Career Commission	17
Career Bonus	18

# TIPOS DE AFILIADO



## CLIENTES DEL CASHBACK WORLD (CUSTOMER)

Se denomina cliente de un Marketer a todo aquel afiliado del Cashback World, hasta llegar al siguiente Marketer, que no ha firmado el Acuerdo Lyconet y, por tanto, no es Marketer. En el gráfico anterior "C1", "C1.1", "C1.2", "C2", "C3" y "C3.1" son clientes (Customers) del Marketer "YO". Por lo tanto "C1/M3.1" y "C2/M3.1" son clientes (Customers) del Marketer "M3.1".

## LYCONET MARKETER INDEPENDIENTE (INDEPENDENT LYCONET MARKETER)

Se denomina Lyconet Marketer Independiente (abreviado como "Marketer") a todo aquel afiliado que realiza una actividad comercial de acuerdo con lo dispuesto en el Acuerdo Lyconet.







### ASESOR DE COMPRAS LYCONET

Se denomina Asesor de compras a todo aquel Marketer que no ha alcanzado nunca ningún Career Level.

### LYCONET PREMIUM MARKETER

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

# ESQUEMA DE LOS PROGRAMAS

	 <b>CASHBACK WORLD</b>	<b>PROGRAM</b>	 <b>LYCONET</b>	<b>MARKETING PROGRAM</b>
	 Cashback	 Deals	 Cálculo de SP en el Balance Program	 Cálculo de SP en el Career Program
Compras con la Cashback Card (en los establecimientos comerciales del CBW)	✓	✓	✓	✓
Compras online (en los establecimientos comerciales del CBW)	✓	✓	✓	✓
Compras con vales (en los establecimientos comerciales del CBW)	✓	✓	✓	✓
Recomendación de programas de fidelización de clientes a establecimientos comerciales potenciales de CBW	✗	✗	✗	✓
Promoción e incentivos*	✗	✓	✗	✗

\* En el marco de promociones especiales (como el Welcome Bonus) dentro del Cashback World Program, se asignan Shopping Points que los afiliados del Cashback World pueden canjear por Deals.

## CASHBACK WORLD PROGRAM

Los marketers que se registran en el Cashback World Program disfrutan de las siguientes ventajas en base a las Condiciones Generales para afiliados del Cashback World:

### ➔ CASHBACK

El afiliado del Cashback World recibe hasta un 5% del importe de las compras en forma de Cashback al comprar en los establecimientos comerciales online y offline del Cashback World que participan en el Cashback World Program. El Cashback se transfiere a la cuenta bancaria del afiliado.



### ➔ SHOPPING POINTS

Al comprar en los establecimientos comerciales online y offline del Cashback World que participan en el Cashback World Program, el afiliado acumula Shopping Points (SP). Estos Shopping Points pueden canjearse por atractivos Shopping Point Deals.



# 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 miércoles a martes. Los meses de producción se dan a conocer anualmente y por anticipado. Pueden consultarse en [www.lyconet.com](http://www.lyconet.com), una vez iniciada la sesión, en el área de descargas. 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.

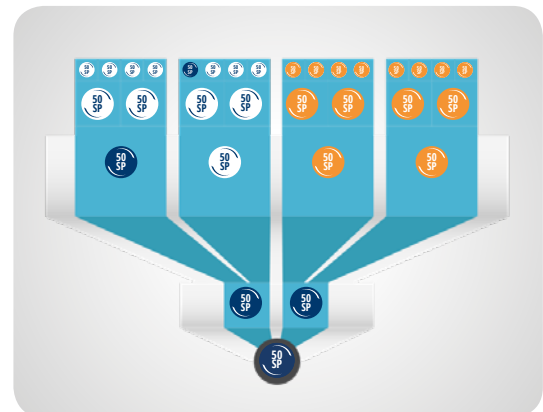
## Lyconet MARKETING PROGRAM

	Cálculo de SP en el Balance Program	Cálculo de SP en el Career Program
Compras con la Cashback Card (en los establecimientos comerciales del CBW)	✓	✓
Compras online (en los establecimientos comerciales del CBW)	✓	✓
Compras con vales (en los establecimientos comerciales del CBW)	✓	✓
Recomendación de programas de fidelización de clientes a establecimientos comerciales potenciales de CBW	✗	✓
Promoción e incentivos*	✗	✗

\* En el marco de promociones especiales (como el Welcome Bonus) del Cashback World Program se asignan Shopping Points que los afiliados del Cashback World pueden canjear por Deals.

## → 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 ello pueden generarse bonificaciones mensuales para el Marketer.



## ➔ DERECHO A BONIFICACIÓN Y DERECHO AL ABONO DE LAS BONIFICACIONES

El derecho a bonificación es requisito para acceder a todas las bonificaciones del Lyconet Marketing Program. Este derecho a bonificación se adquiere cuando el Marketer ha generado al menos 50 Shopping Points para el Balance Program en la semana actual y durante un máximo de cinco semanas subsiguientes. Se contabilizarán los Shopping Points de los clientes propios o de afiliados de Cashback World, así como los Shopping Points acumulados por las compras propias (requisito: aceptación de las Condiciones Generales para afiliados de Cashback World) y por los pedidos.

Si el Marketer obtiene los 50 SP con los requisitos indicados anteriormente, adquirirá el derecho a bonificación para la **semana actual + 5 semanas sucesivas inmediatas**.

### EJEMPLO 1:

SEMANA 1	9	SP	🔒
Semana 2	7	SP	🔒
Semana 3	16	SP	🔒
Semana 4	8	SP	🔒
Semana 5	0	SP	🔒
<b>Semana 6</b>	<b>10</b>	<b>SP</b>	<b>🔓</b>
Semana 7	-	SP	🔓
Semana 8	-	SP	🔓
Semana 9	-	SP	🔓
Semana 10	-	SP	🔓
Semana 11	-	SP	🔓



### EJEMPLO 2:

Semana 1	30	SP	🔒
Semana 2	15	SP	🔒
<b>Semana 3</b>	<b>5</b>	<b>SP</b>	<b>🔓</b>
Semana 4	-	SP	🔓
Semana 5	-	SP	🔓
Semana 6	-	SP	🔓
Semana 7	-	SP	🔓
Semana 8	-	SP	🔓

Si el Marketer no tiene derecho a bonificación, las bonificaciones ni se acumularán ni podrán ser abonadas posteriormente.





### EJEMPLO DE DERECHO A BONIFICACIÓN

Semana de producción	Derecho a bonificación	Balance Commission Balance Bonus	Bonus Unit Transfer Unit	Career Commission Career Bonus	Coach & Senior Coach Bonus
Semana 1	🔒	✗	✗	✗	✗
Semana 2	🔒	✗	✗	✗	✗
Semana 3	🔓	✓	✓	✓	✓
Semana 4	🔓	✓	✓	✓	✓
Semana 5	🔓	✓	✓	✓	✓
Semana 6	🔓	✓	✓	✓	✓
Semana 7	🔓	✓	✓	✓	✓
Semana 8	🔓	✓	✓	✓	✓

Para que las bonificaciones acumuladas de un Marketer con derecho a bonificación puedan ser abonadas, el Marketer debe adquirir el derecho a abono de las mismas. Para tener el derecho a abono, el Marketer debe tener al menos una vez 5 clientes activos\*.

\* Se denomina cliente activo de un Marketer a todo aquel afiliado registrado en el Cashback World Program dentro de su Lifeline, hasta llegar al siguiente Marketer, que no ha firmado el Acuerdo Lyconet y, por tanto, no es Marketer y que además haya realizado al menos una compra por valor de 10€ en un establecimiento comercial. Los Marketers recomendados directamente y los establecimientos comerciales recomendados directamente que también son afiliados del Cashback World Program también se considerarán clientes activos siempre que hayan realizado una compra por valor de 10€ en un establecimiento comercial. Las compras de los eVouchers se equiparán en este sentido a las compras realizadas en los establecimientos comerciales.

# BALANCE PROGRAM

	cb cashback world	PROGRAM	Lyconet	MARKETING PROGRAM
	 Cashback	 Deals	 Cálculo de SP en el Balance Program	 Cálculo de SP en el Career Program
Compras con la Cashback Card (en los establecimientos comerciales del CBW)	✓	✓	✓	✓
Compras online (en los establecimientos comerciales del CBW)	✓	✓	✓	✓
Compras con vales (en los establecimientos comerciales del CBW)	✓	✓	✓	✓
Recomendación de programas de fidelización de clientes a establecimientos comerciales potenciales de CBW	✗	✗	✗	✓
Promoción e incentivos*	✗	✓	✗	✗

\* En el marco de promociones especiales (como el Welcome Bonus) dentro del Cashback World Program se asignan Shopping Points que los afiliados del Cashback World pueden canjear por Deals.\*

## ➔ 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.

## ➔ 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.

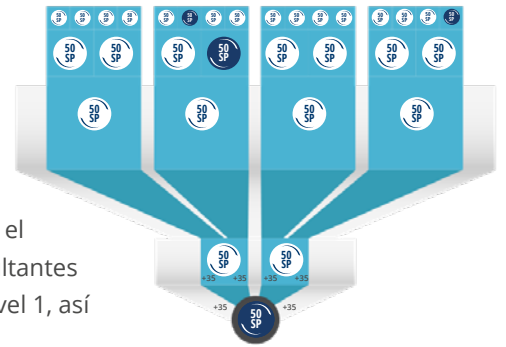


Las Transfer Units que se abonan para el Balance Program se generan cuando se alcanza el número previamente indicado (izquierda/derecha) de Units sucesivas contabilizadas. Las Transfer Units se generan en las Balance Categories 1-4 y están a disposición del Marketer en la correspondiente Balance Category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

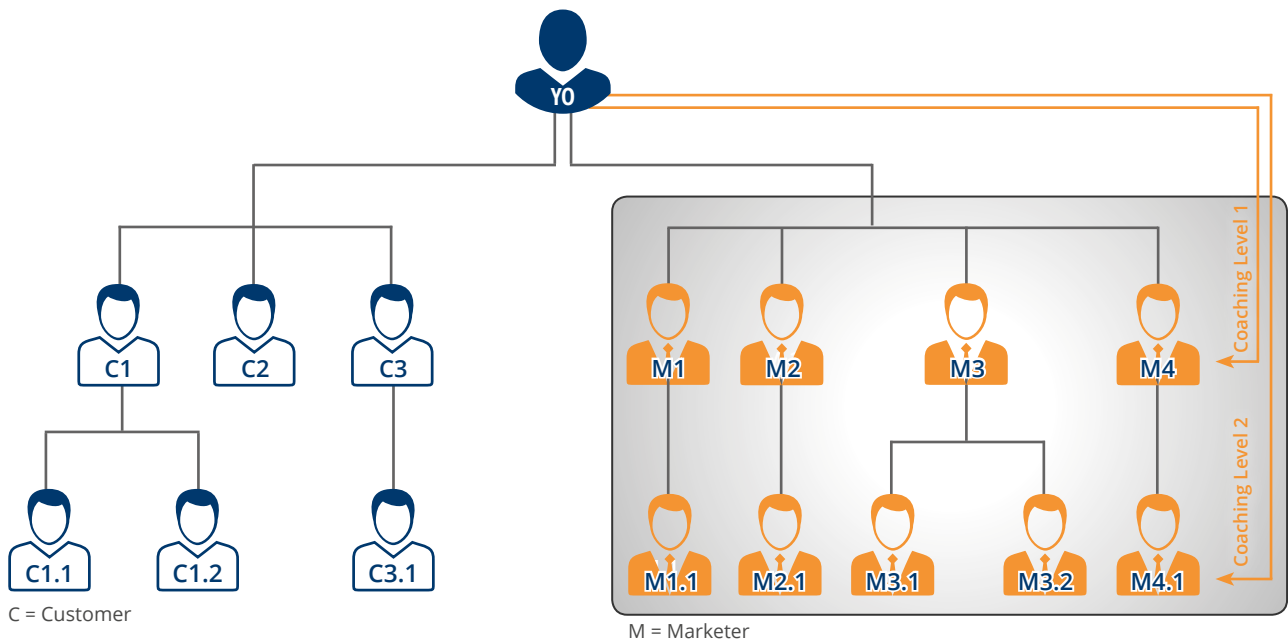


Las Customer Units se generan a partir de los Shopping Points procedentes de compras o pedidos de los clientes atribuibles al Marketer (afiliados de Cashback World de la Lifeline de un Marketer hasta llegar al siguiente Marketer).

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 o mayor (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 o mayor, así como de las compras y pedidos de sus clientes.



Las Units de un Marketer fuera de la Lifeline se generan a partir de los Shopping Points resultantes de las compras y pedidos personales del Marketer fuera de la Lifeline, 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 Coacho del Upline. 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.

## → CATEGORÍAS 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.

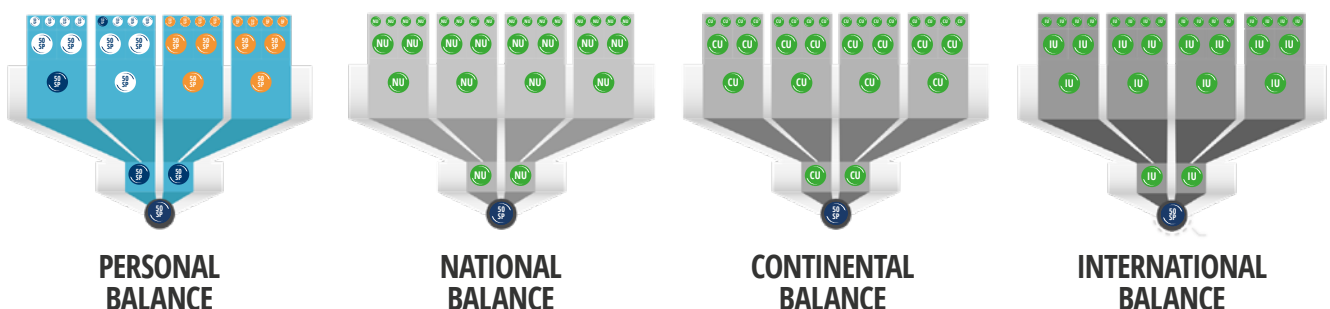
### CONTINENTAL BALANCE:

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 CATEGORY 1-5



## → 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	✓

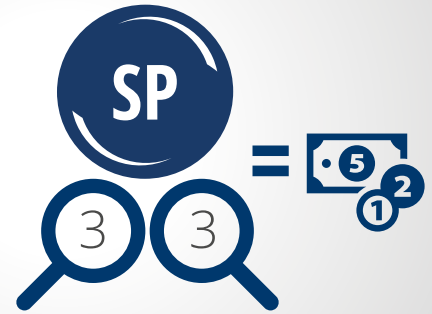
Periodo de cálculo:  
Semanal

Base de cálculo:  
Units contabilizadas

Requisito:  
Derecho a bonificación

Bonificación en forma de:  
Transferencia a la cuenta  
bancaria personal

## BALANCE COMMISSION



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€

## → 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	✗

Periodo de cálculo:  
Semanal

Base de cálculo:  
Units contabilizadas

Requisito:  
Derecho a bonificación

Bonificación en forma de:  
Vales

## BALANCE BONUS



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€	-	-

## ➔ 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

Base de cálculo:  
Units contabilizadas

Requisito:  
Derecho a bonificación

Reserva:  
National Balance  
Continental Balance  
International Balance

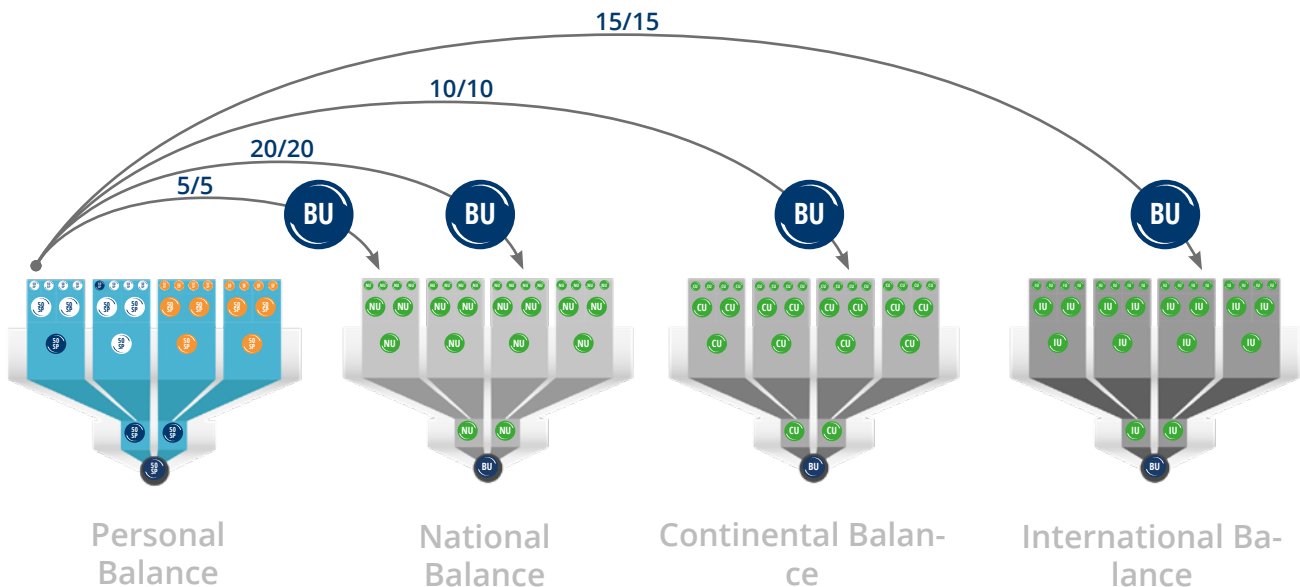
**BONUS UNITS**



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:

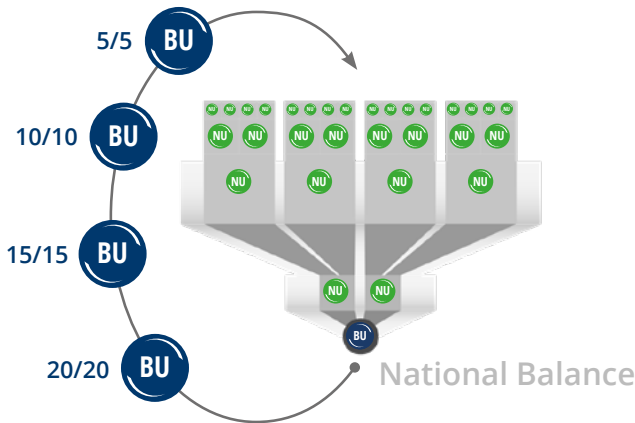
### CONTABILIZACIÓN DE BONUS UNITS GENERADAS A PARTIR DE UNITS CONTABILIZADAS EN EL PERSONAL BALANCE

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 National 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

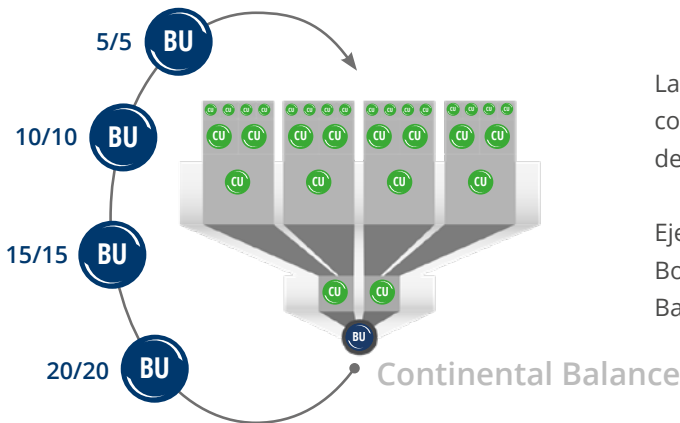


Las Bonus Units nacionales se contabilizan en el correspondiente National Balance de izquierda a derecha.

Ejemplo: si el Lyconet Marketer tiene ID española, sus Bonus Units se reservan en el National Balance español.

### 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

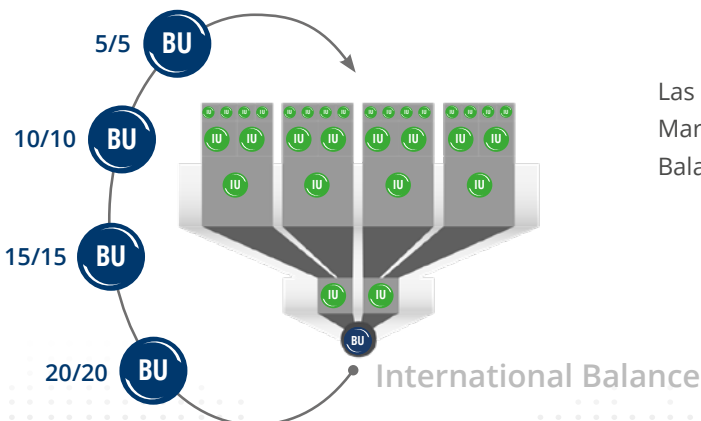


Las Bonus Units continentales se contabilizan en el correspondiente Continental Balance de izquierda a derecha.

Ejemplo: si el Lyconet Marketer tiene ID tailandesa, 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/de- recha	5/5 izquierda/de- recha	10/10 izquierda/de- recha	15/15 izquierda/de- recha	20/20 izquierda/de- recha	25/25 izquierda/de- recha
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 derecho a Transfer Units y a Bonus Units. No existe derecho a Balance Bonus por las Bonus Units.

## ➔ TRANSFER UNITS

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	✓

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	-	-	-

Periodo de cálculo:  
Semanal

Base de cálculo:  
Units contabilizadas

Requisito:  
Derecho a bonificación

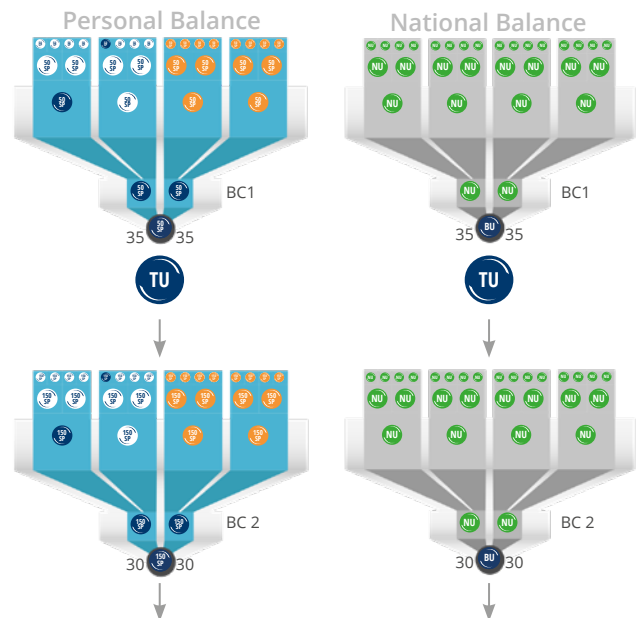
Reserva:  
En la inmediatamente superior  
Balance Category

## TRANSFER UNITS



## 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 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	✗

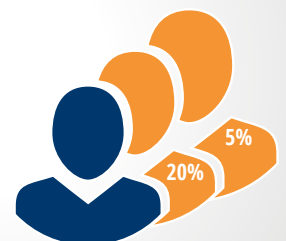
Periodo de cálculo:  
Semanal

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

Requisito:  
Derecho a bonificación

Bonificación en forma de:  
Transferencia a la cuenta bancaria personal

## COACH Y SENIOR COACH BONUS



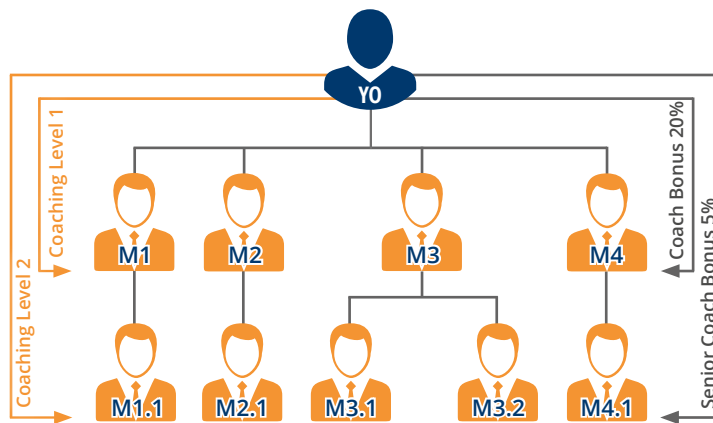
Existe derecho a Coach Bonus y a Senior Coach Bonus cuando los Marketers directos (Coaching Level 1) obtienen Balance Commissions o cuando los Marketers indirectos (Coaching Level 2) obtienen Balance Commissions.

## 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€.







M = Marketer

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 el Balance Bonus, ni la Career Commission o el Career Bonus.

# CAREER PROGRAM

	cb cashback world	PROGRAM	Lyconet	MARKETING PROGRAM
	 Cashback	 Deals	 Cálculo de SP en el Balance Program	 Cálculo de SP en el Career Program
Compras con la Cashback Card (en los establecimientos comerciales del CBW)	✓	✓	✓	✓
Compras online (en los establecimientos comerciales del CBW)	✓	✓	✓	✓
Compras con vales (en los establecimientos comerciales del CBW)	✓	✓	✓	✓
Recomendación de programas de fidelización de clientes a establecimientos comerciales potenciales de CBW	✗	✗	✗	✓
Promoción e incentivos*	✗	✓	✗	✗

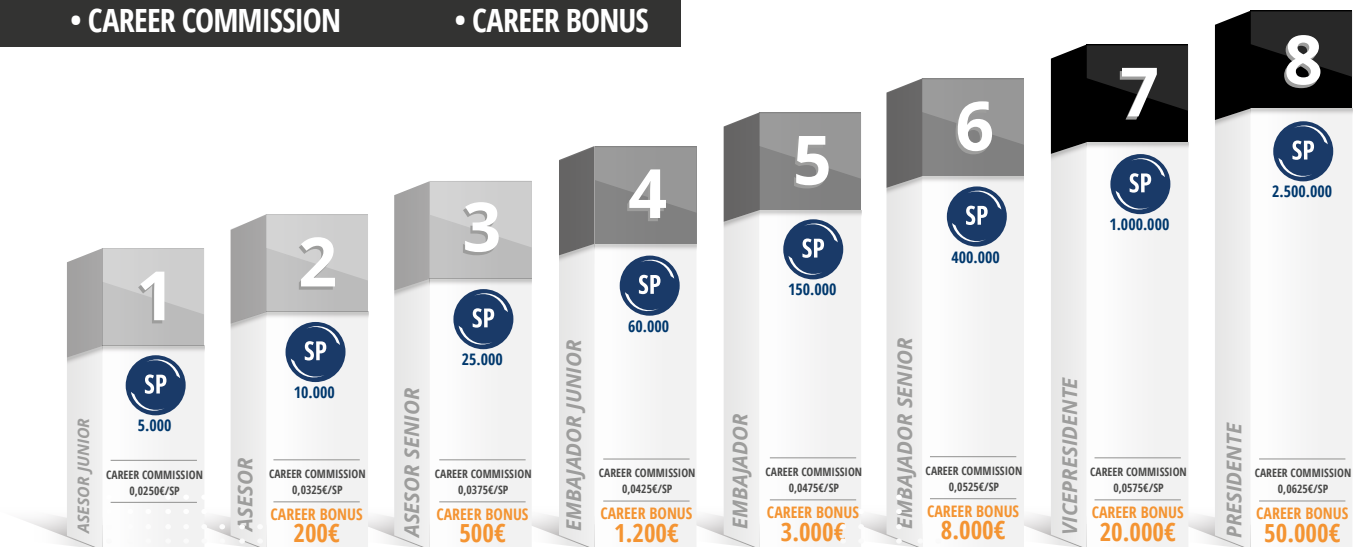
\* Los Shopping Points se asignan el marco de promociones especiales (como el Welcome Bonus) dentro del Cashback World Program que los afiliados del Cashback World pueden canjear por Deals.

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:

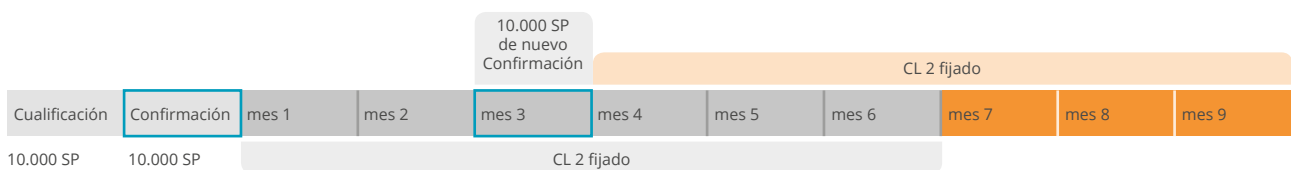
Si en el siguiente mes de producción, el Marketer alcanza de nuevo los Shopping Points necesarios del Career Level correspondiente (aplicando la regla del 50%), dicho Career Level se considerará confirmado.

## 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:  
mensualmente

Base de cálculo:  
Shopping Points

Requisito:  
\* Derecho a bonificación  
\* Career Level confirmado

Bonificación en forma de:  
Transferencia a la cuenta bancaria personal

CAREER COMMISSION



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 los 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.

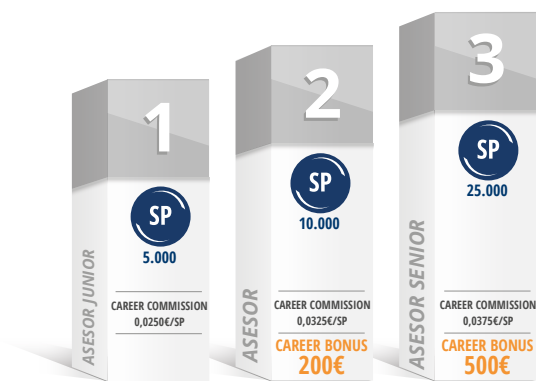
Los Shopping Points personales y los Shopping Points de los clientes del Marketer se bonifican conforme a la base de cálculo del Career Level actual (confirmado o fijado).

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:

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€

**Periodo de cálculo:**  
mensualmente

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

**Requisito:**  
\* Derecho a bonificación  
\* Career Level confirmado

**Bonificación en forma de:**  
Transferencia a la cuenta bancaria personal

## CAREER BONUS

