

LYCONET

PLAN de

COMPENSACIÓN



Preámbulo

Lyconet Marketing Agency Limited, con domicilio social en C/O Price & Accountants Ltd, Wework, 3 Waterhouse Square, 138-142 Holborn, Londres, Inglaterra, EC1N 2SW, Reino Unido, opera junto con sus empresas afiliadas (ambas denominadas en lo sucesivo Lyconet) una Agencia de Marketing internacional. Su tarea consiste en apoyar de forma óptima a empresarios independientes en la construcción de un negocio de éxito.

El modelo empresarial de éxito internacional ya se ha establecido en más de 50 países.

Lyconet crea la base óptima para una carrera sostenible como empresario para sus socios autónomos, comercialmente activos (Lyconet Marketers). Una parte esencial de la cooperación entre las partes contratantes es la mediación de ventas para el myWorld Benefit Programa través de Lyconet.

Nuestra colaboración se centra en generar ventas para el myWorld Benefit Program, que promociona una amplia gama de bienes, servicios, viajes y otras ofertas del Grupo myWorld y sus empresas asociadas.

Nuestros independientes, parceros de negocios y comercialmente activos desempeñan un papel decisivo: comercializan e intermedian estos productos y servicios y contribuyen así de forma significativa al éxito y al crecimiento de nuestra red.

Este Plan de Compensación ha sido diseñado específicamente para nuestros Lyconet Marketers y sirve para presentar de forma transparente los principios y estructuras de las distintas opciones de beneficios. Nuestros Marketers se benefician de un modelo de compensación dinámico y flexible que recompensa no sólo su rendimiento individual, sino también el rendimiento colectivo dentro de su Organización.

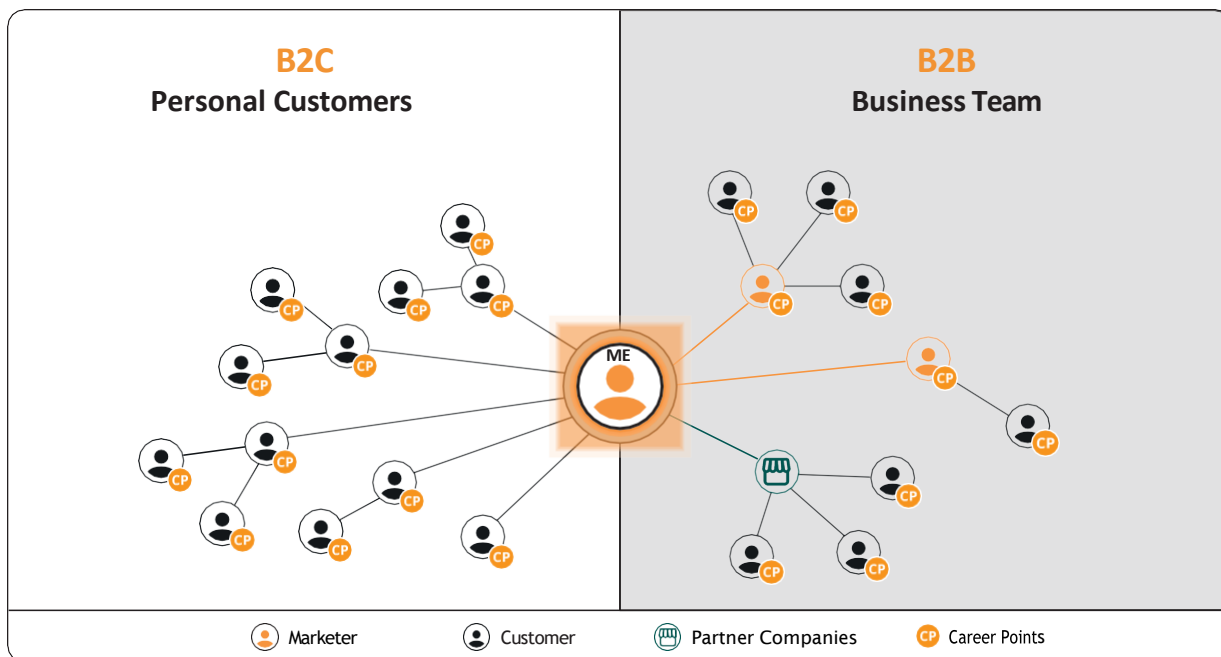
Este Plan de Compensación establece en detalle los requisitos para alcanzar un Career Level, las ganancias asociadas y los mecanismos para calcular y distribuir estas ganancias.

1. Terminología

Lyconet Marketer	Los Lyconet Marketers son personas que tienen una relación contractual con Lyconet. Actúan como agentes de ventas independientes y comercialmente activos.
Cliente	Un Cliente del Marketer es un miembro del Benefit Program de myWorld dentro de la Organización del Marketer (hasta el Marketer siguiente). Los clientes son miembros que no tienen una relación contractual con Lyconet.
myWorld Partner empresa /Merchant	Minorista que ha firmado un contrato con myWorld y ofrece ventajas de compra a los miembros del myWorld Benefit Program. También llamado myWorld Partner.
Organización	Todos los clientes, empresas asociadas y vendedores que un Marketer ha patrocinado con éxito, así como sus propios patrocinios.
Shopping Points	Shopping Points son puntos que se pueden acumular comprando en myWorld y/o en sus empresas asociadas y que se pueden canjear, entre otras cosas, por compras.
Career Points	Los Marketers reciben Career Points a través del volumen de compras alcanzado dentro de su Organización (incluyendo sus propias compras).
Career Level	El nivel respectivo dentro del Plan de Compensación de Lyconet que un Comercializador puede alcanzar generando un cierto número de Career Points.
Volumen de compras	El volumen de compras indica la cantidad de ventas que una Organización de Marketing ha conseguido con myWorld y/o sus empresas Asociadas dentro de un Mes de Producción.
Mes de producción	Periodo fijado de antemano para el año natural que se utiliza para calcular las bonificaciones.

Career Bonus	Ganancias que se pagan al Marketer si cumple con los requisitos correspondientes establecidos en el Plan de Compensación.
Career Comissions	Ganancias que se pagan al Marketer si cumple con los requisitos correspondientes establecidos en el Plan de Compensación.
Línea	Cada Marketer de Lyconet reclutado directamente y su Organización forman una Línea independiente.
Asegurar un nivel de carrera	El respectivo Career Level que alcance un Marketer se mantendrá durante 6 meses más.

2. La organización de un Marketer



La Organización de un Marketer está formada por todos los **Marketers, Empresas Asociadas y Clientes** que el propio Marketer ha patrocinado, así como por sus propios patrocinados, que a su vez son Marketers, Empresas Asociadas o clientes. Por lo tanto, la Organización se compone de los clientes personales del Marketers (B2C) y su equipo de negocios (B2B)

Por las actividades de **mediación del Marketer dentro de su Organización**, el Marketer recibe **bonificaciones basados en las compras o pedidos realizados**.

Personal Customers:

Los clientes (personales) de un Marketer son todos los miembros afiliados al Benefit Program dentro de su Organización (hasta el siguiente Marketer) que no están ellos mismos en una relación contractual con Lyconet y, por lo tanto, no son Marketers ellos mismos.

Business Team:

La Equipo de Negocios de un Marketer incluye todos los Marketers y establecimientos comerciales dentro de su Organización.

3. Lyconet Career Program

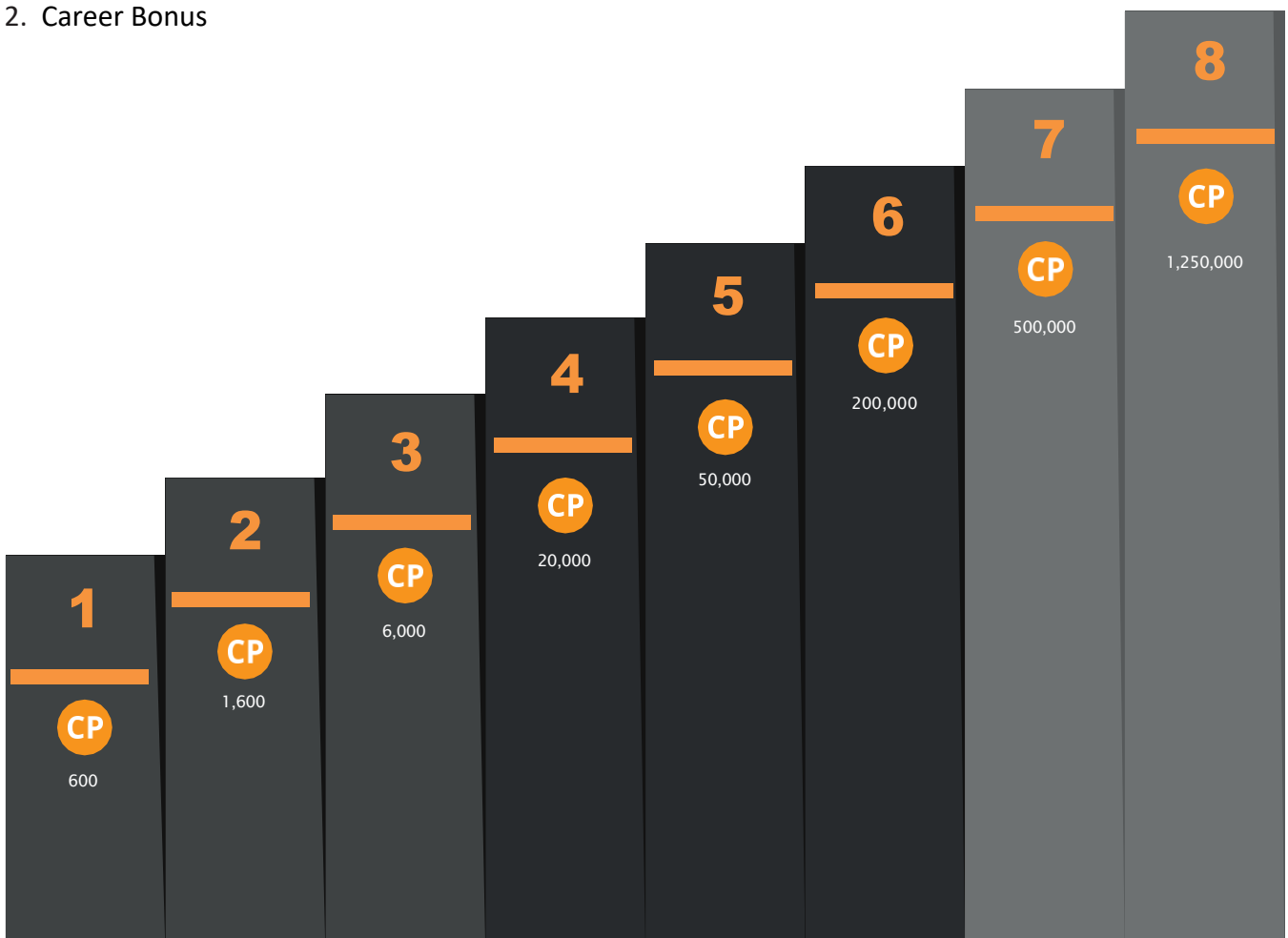
Lyconet ofrece a sus Marketers la oportunidad de recibir bonificaciones por sus actividades dentro del Career Program. Cada Marketer recibe bonificaciones en función de los volúmenes de compras generados por toda su organización:

La base de estas bonificaciones son los llamados Career Points. Estos se obtienen en cuanto se realizan compras en la Organización del Marketers dentro del Benefit Program. El número de Career Points obtenidos por las compras realizadas en myWorld o en la empresa asociada correspondiente puede consultarse en www.lyconet.com.

En función del número de Career Points generados en la Organización del Marketer en un determinado Mes de Producción, el Marketer puede alcanzar un Career Level.

El Marketer puede recibir las siguientes bonificaciones al alcanzar un Career Level:

1. Career Commission
2. Career Bonus



Las bonificaciones se calculan dentro de un **Mes de Producción**.

Los Meses de Producción se definen anualmente por adelantado y pueden consultarse en www.lyconet.com o tras iniciar sesión en el back office en «Media» ->«Production Dates». Un mes de producción consta de **4 ó 5 semanas de producción**.

3.1. Alcanzar un Career Level

Para **alcanzar un determinado Career Level** el Marketer debe cumplir **los dos siguientes requisitos:**

Primero Requisito - número total de Career Points:

Junto con su Organización, el Marketer debe generar el número total de Career Points nun dado Mes de Producción (como se demuestra en la siguiente tabla).

Se contabilizarán todos los Career Points generados dentro del Mes de Producción.

Segundo requisito: distribución de los Career Points

Dentro de la Organización del Marketer, el número mínimo de Career Points como se muestra en la tabla de abajo, debe ser generado por todas las Líneas del Marketer. Cada Marketer directamente patrocinado y su Organización forman una Línea separada.

Primero requisito	
Career Level	Número total de 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

Segundo requisito				
Career Level	Número mínimo de Career Points de todas las líneas	Número máximo de Career Points contabilizados por Línea		
		Line 1	Line 2	Line 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

Los Career Points deben proceder de al menos **3 Líneas** y sólo se contabilizarán el número máximo de Career Points, tal y como se indica en la tabla, será contabilizado por cada Línea.

Los Career Points resultantes de las **propias compras y pedidos del Marketer no se contabilizarán** para este requisito (sólo cuentan para el primer requisito).

Bonus Lines:

Además de las Líneas de su Organización, un Marketer tiene **3 Bonus Lines independientes**. Todos los Career Points **generados a través de las compras realizadas por los propios clientes del Marketer (hasta el siguiente Marketer)** se distribuyen uniformemente a través de estas 3 Bonus Lines. El número máximo de Career Points por Línea (como se muestra en la tabla para el segundo requisito) no se aplica a las 3 Bonus Lines.

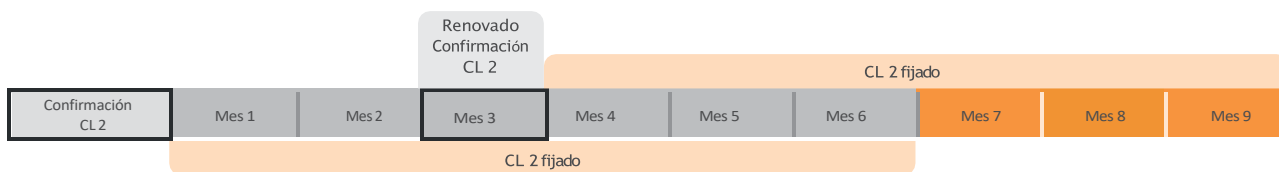
El propósito de las Bonus Lines es permitir al Marketer alcanzar un **Career Level, incluso si no tiene las 3 Líneas requeridas de Marketers directos**, pero tiene clientes en su lugar. Además, los Career Points acumulados en estas Bonus Lines compensan la falta de Career Points requeridos de las Líneas directas del Marketer (ver ejemplo nº 1).

Confirmación y fijación de un Career Level

Si un Marketer confirma un Career Level, éste queda asegurado para los **6 Meses de Producción siguientes**. Esto significa que el Marketer sólo tiene que confirmar un Career Level una vez para recibir los beneficios de la Career Commission durante otros 6 meses.

En caso de que el Marketer **no reconfirme el Career Level** dentro de los 6 meses de producción, **el Career Level inmediatamente inferior es fijado durante los siguientes 6 Meses de Producción**.

Ejemplo:



Ejemplo 1:

Un Marketer desea alcanzar el Career Level 2. Junto con su Organización, ha generado un total de 1.630 Career Points en el Mes de Producción actual. Estos se distribuyen de la siguiente manera:

Número total de Career Points (primer requisito)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Lines adicionales	Career Points Personales	Total (generated/required)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1,630/1,600	✓

El Marketer ha generado el número total requerido de Career Points y por lo tanto cumple el primer requisito para alcanzar el Career Level 2.

Career Points contados (segundo requisito)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Lines adicionales	Career Points Personales	Total (alcanzados/requeridos)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1,000/900	✓

El número mínimo de Career Points necesarios han sido generados por las Lines del Marketer. El Marketer cumple con el segundo requisito también, por lo tanto, ha alcanzado el Career Level 2

Ejemplo 2:

Un Marketer desea alcanzar el Career Level 3. Junto con su Organización, ha generado un total de 6.800 Career Points en el Mes de Producción actual. Estos se distribuyen de la siguiente manera:

Total number of Career Points (first requirement)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Lines adicionales	Career Points Personales	Total (alcanzados/requeridos)	
210	210	210	3,700	2,000	150	100	20	0	200	6,800/6,000	✓

El Marketer ha generado los Career Points necesarios y, por tanto, cumple con el primer requisito para alcanzar el Career Level 3.

Counted Career Points (second requirement)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Lines adicionales	Career Points Personales	Total (alcanzados/requeridos)	
210	210	210	1,000	1,000	150	100	20	0	0	2,900/3,000	✗

El Marketer no cumple con el segundo requisito y, por tanto, no ha alcanzado el Career Level 3. Para haber cumplido con el segundo requisito, el Marketer necesita generar 100 Career Points más (a excepción de las Líneas 1 y 2, en las que ya se ha alcanzado el número máximo permitido de Career Points).

Ejemplo 3:

Un Marketer desea alcanzar el Career Level 2. En el Mes de Producción actual, ha generado un total de 1.600 Career Points a través de sus Bonus Lines, así como de compras y pedidos personales. Estos se distribuyen de la siguiente manera:

Número total de Career Points (primer requisito)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Lines adicionales	Career Points Personales	Total (alcanzados/requeridos)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1,600/1,600	✓

El Marketer ha generado el número total requerido de Career Points y por lo tanto cumple el primer requisito para alcanzar el Career Level 2.

Career Points contados (segundo requisito)

Bonus Line 1	Bonus Line 2	Bonus Line 3	Line 1	Line 2	Line 3	Line 4	Line 5	Lines adicionales	Career Points Personales	Total (alcanzados/requeridos)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1,500/900	✓

Se ha generado el número mínimo requerido de Career Points en las Bonus Lines del Marketer. Por lo tanto, el Marketer también ha cumplido el segundo requisito y alcanza el Career Level 2.

3.2. Career Commission

Por cada mes de producción en que el Marketer **confirma o fija un Career Level**, tiene derecho al **Career Commission para el Career Level correspondiente**. El cálculo se **basa en todos los Career Points generados por la Organización del Marketer**, así como por los Career Points de sus propias compras y/o pedidos. El **importe de Career Commission** por Career Point puede verse en la siguiente tabla.

Career Commission por Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Commission por Career Point	EUR 0.0250	EUR 0.0325	EUR 0.0375	EUR 0.0425	EUR 0.0475	EUR 0.0525	EUR 0.0575	EUR 0.0625

Ejemplo 4:

En el Mes de Producción de enero, **alcancé el Career Level 4** y generé **20.000 Career Points con toda mi Organización.**

500 de estos Career Points fueron generados por uno de mis Marketers Patrocinado «M1» que **no alcanzó un Career Level** en el Mes de Producción de enero

Por lo tanto, recibiré la siguiente Career Commission:

$20.000 \text{ Career Points} \times 0.0425 \text{ (CL 4 Commission)} = 850 \text{ EUR}$

Como no había ningún Marketer con Career Level en mi organización, recibiré la comisión completa de Career Level 4 por todos los Career Points generados.

Ejemplo 5:

En el Mes de Producción de marzo, **alcancé el Career Level 4** y generé **45.000 Career Points con toda mi Organización**

De estos 10,000 Career Points fueron generados por uno de mis Marketers patrocinados «M1» que alcanzó el Career 3 en este Mes de Producción.

Por lo tanto, recibiré la siguiente Career Commission:

$35,000 \text{ Career Points} \times 0,0425 \text{ (CL 4 Commission)} = 1487,50 \text{ EUR}$

+

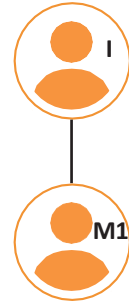
$10.000 \text{ Career Points} \times 0,005 \text{ (CL 4 Commission - CL3 Commission)} = 50 \text{ EUR}$

= 1537,50 Career Commission totales.

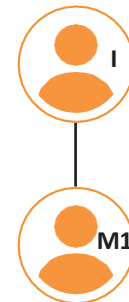
Como M1 forma parte de mi Organización, sólo recibiré la diferencia entre la Career Commission para el Career Level 4 alcanzada por mí y la Career Commission para el Career Level 3 alcanzada por M1 por los Career Points generados por M1 (véase el cuadro "**Career Commission per Career Level**" para conocer las cifras exactas) .

El derecho a una Career Commission dentro de un Mes de Producción se origina cuando el Marketer, incluyendo sus clientes personales, alcanza un mínimo de 500 SP dentro de ese Mes de Producción. No se consideran los Shopping Points procedentes de incentivos, actividades de marketing y asignaciones Shopping Points.

PM - Enero



PM - Marzo



3.3. Career Bonus

Por cada Mes de Producción en el que el Marketer confirme un Career Level, tendrá derecho a un Career Bonus para el Career Level correspondiente. El importe de la Career Bonus puede verse en la siguiente tabla.

Career Bonus por Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Bonus	EUR 50	EUR 200	EUR 500	EUR 1,200	EUR 3,000	EUR 8,000	EUR 20,000	EUR 50,000

Ejemplo 6:

Un Marketer alcanza el Career Level 2 en el mes de producción de enero y, por tanto, recibe una Career Bonus de 200 euros. Esta cantidad se transfiere a su cuenta bancaria en la fecha especificada en el calendario de producción.

El derecho a una Career Bonus dentro de un Mes de Producción se origina cuando el Marketer, incluidos sus clientes personales, alcanza un mínimo de 500 SP dentro de ese Mes de Producción. No se consideran los Shopping Points procedentes de incentivos, actividades de marketing y asignaciones de Shopping Points.

4. Pago de las bonificaciones

Las bonificaciones a la que tiene derecho el Marketer se acumularán y transferirán a la cuenta bancaria especificada por el Marketer, una vez que el Marketer tenga **5 clientes activos*** y haya alcanzado el valor mínimo de pago especificado en la cuenta del backoffice.

Lyconet se reserva el derecho a modificar este importe mínimo en cualquier momento. La cantidad mínima de pago vigente, así como la fecha de pago de las bonificaciones para el respectivo mes de producción se pueden encontrar en www.lyconet.com o en el backoffice del vendedor en «Medios» --> «Fechas de producción».

Si Lyconet ofrece al Marketer otras alternativas para recibir sus pagos (aparte de las transferencias bancarias), estos métodos de pago se pueden encontrar en www.lyconet.com y el Marketer puede seleccionar la opción deseada en su perfil personal. Si tiene preguntas sobre el Plan de Compensación, póngase en contacto con international.support@lyconet.com.

* Se denomina cliente activo a todo aquel afiliado al Benefit Program dentro de la Organización del Marketer hasta llegar al siguiente Marketer, que no ha firmado el Acuerdo Lyconet Marketing y, por tanto, no es Marketer y que además haya realizado al menos una compra por valor de 10 EUR en myWorld o en un establecimiento comercial. Los Marketers patrocinados directamente y los establecimientos comerciales patrocinados directamente que también son afiliados del Benefit Program también se considerarán clientes activos siempre que hayan realizado una compra por valor de 10 EUR en myWorld o en un establecimiento comercial.