

Приложение 1 к Соглашению Lyconet Marketing  
для независимых Marketers Lyconet  
Версия: 07/2021

# LYCONET

# КОМПЕНСАЦИОН- НЫЙ ПЛАН



 Lyconet



# 1. Общая информация

Lyconet Marketing Agency Limited, расположенная по юридическому адресу 3rd Floor, 40 Bank Street, London E14 5NR, United Kingdom (Великобритания), вместе со своими дочерними компаниями (обе в дальнейшем именуемые Lyconet) управляет международным Marketing Agency. Его задача — обеспечить оптимальную поддержку независимых предпринимателей в создании успешного бизнеса.

Lyconet сотрудничает с myWorld International Limited, расположенной по юридическому адресу 3rd Floor, 40 Bank Street, London E14 5NR, United Kingdom (Великобритания), которая осуществляет Benefit Program. Клиенты, принимающие участие в Benefit Program, получают такие преимущества, как Cashback и Shopping Points, при покупке товаров, услуг и т. д. у myWorld Group и/или ее Лояльных Партнеров.

Чтобы эффективно продвигать преимущества Benefit Program, myWorld International Limited сотрудничает с Lyconet, а Lyconet использует независимых предпринимателей, так называемых Lyconet Marketers (Marketer). Они привлекают новых клиентов и Лояльных Партнеров для Benefit Program, распространяют и выступают посредниками в распространении соответствующих продуктов и услуг в рамках этой программы. Lyconet поддерживает их с помощью хорошо обоснованных знаний, опыта и инноваций и Marketers получают доход от своей маркетинговой и посреднической деятельности на основе совершенных покупок и/или заказов (опосредованные продажи в рамках Benefit Program).

Кроме того, Marketer может привлекать новых Marketers, которые, в свою очередь, привлекают клиентов, Лояльных Партнеров и новых Marketers, а также распространяют и являются посредниками в распространении продуктов и услуг в рамках Benefit Program.



## 2. Бизнес Marketer

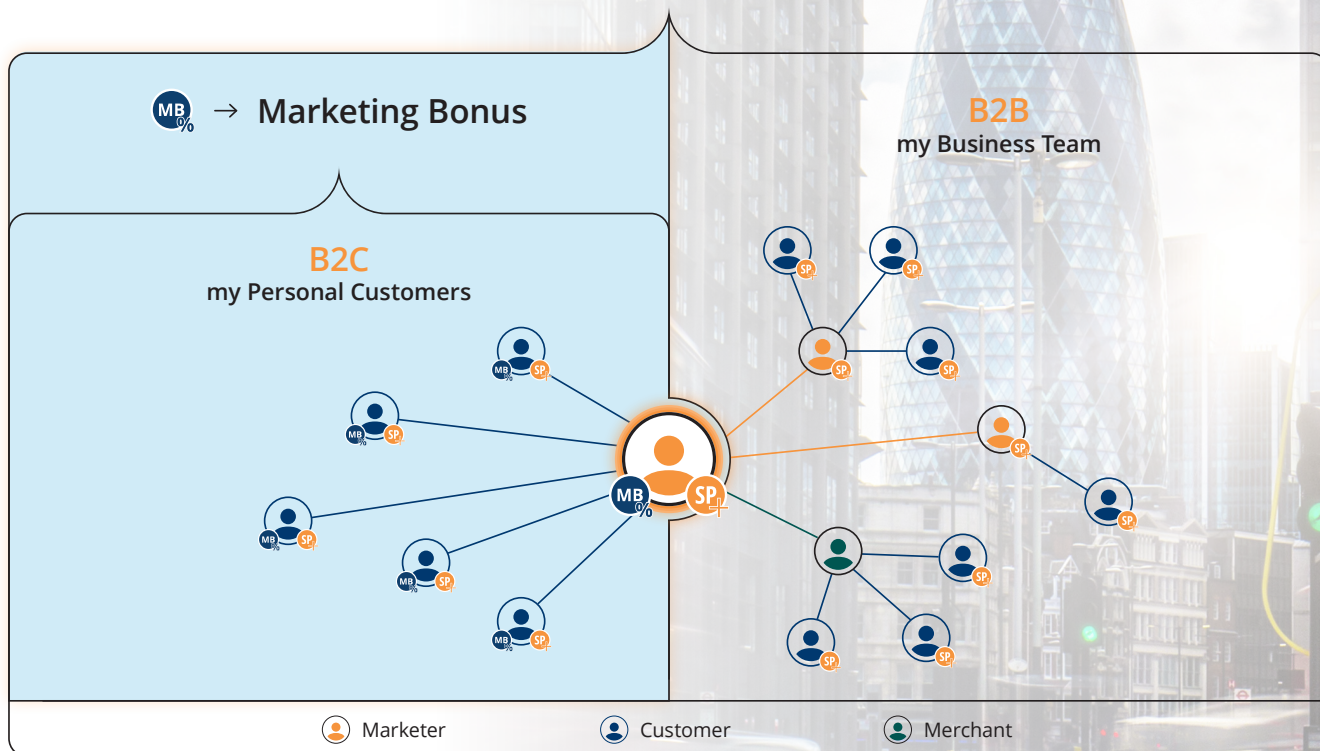
За счет привлечения новых клиентов, Лояльных Партнеров и Marketers, Marketer строит свою так называемую «Организацию».

my Business

Organization  
Structure



Career Commission & Career Bonus



### Personal Customers:

(Личные) клиенты Marketer являются участниками Benefit Program в рамках Организации Marketer (до следующего Marketer), которые не подписали Соглашение Lyconet Marketing и, следовательно, сами не являются Marketers.

### Business Team:

В состав Business Team Marketer входят все Marketers и Лояльные Партнеры (Лояльный Партнер) в его Организации.

Организация Marketer состоит из всех Marketers, Лояльных Партнеров или клиентов, которых можно отнести к нему, а также рекомендованных ими клиентов.

Marketer также получает прибыль за маркетинговую и посредническую деятельность Marketers в своей Организации на основании совершенных покупок и/или выполненных заказов.



### 3. Расчет дохода за работу в качестве Marketer

Lyconet предоставляет своим Marketers несколько вариантов получения дохода за свою деятельность. Подробное объяснение представлено в следующих разделах.

Доходы рассчитывают в течении каждого соответствующего Производственного месяца. Производственные месяцы определяются заранее ежегодно, их можно просмотреть в разделе загрузок под заголовком «Production Dates» (Производственные даты) после входа в систему на сайте [www.lyconet.com](http://www.lyconet.com). Производственный месяц состоит из 4 или 5 Производственных недель, которые всегда длятся со среды по вторник.

### 4. Доход в зависимости от объема покупок/ Marketing Bonus

Каждый Marketer получает прибыль, основанную на объеме покупок его (личных) клиентов:

В качестве компенсации за свою маркетинговую и посредническую деятельность Marketer получает преимущества от всех покупок и заказов, которые его клиенты делают в myWorld и у Лояльных Партнеров. Он получает Marketing Bonus за эти покупки и заказы один раз за Производственный месяц. Этот Marketing Bonus обычно составляет до 1 % от объема покупок клиента. Однако для определенных продуктов может применяться фиксированный Marketing Bonus.

Если Marketer сам является участником Benefit Program, он также получает до 1 % Marketing Bonus за собственные покупки и заказы, совершенные в рамках Benefit Program.



## 5. Доход на основе количества Shopping Point+/ Карьерный бонус и Карьерная комиссия

Каждый Marketer получает доход, основанный на объеме покупок всей его Организации:

Как только за покупку генерируются Shopping Points в рамках Benefit Program в Организации Marketer, они зачисляются Marketer в форме Shopping Points+ (SP+). Кроме того, Marketer получает SP+ за определенные продукты или услуги, не входящие в Benefit Program, которые приобрел или заказал он сам или Marketers в его Организации.

На основании количества SP+, сгенерированных Организацией Marketer за Производственный месяц, Marketer может достичь Карьерного уровня.



При достижении Карьерного уровня Marketer получает следующие ежемесячные доходы:

1. Карьерный бонус
2. Карьерная комиссия

Карьерный уровень, достигнутый Marketer, формирует основу для расчета Карьерной комиссии, а также Карьерного бонуса.

Кроме того, Marketer получает статус Premium Marketer, когда впервые достигает Карьерного уровня. Статус сохраняется на время действия Соглашения Lyconet Marketing, даже если Marketer больше не находится на соответствующем Карьерном уровне.



## 5.1. Достижение Карьерного уровня

Чтобы достичь определенного Карьерного уровня, Marketer должен выполнить следующих требования:

### Требование 1:

Вместе со своей Организацией Marketer должен сгенерировать общее количество SP+, необходимое (как показано в следующей таблице) для определенного Карьерного уровня в конкретном Производственном месяце. Учитываются все SP+, сгенерированные в течение Производственного месяца.

### Требование 2:

Вместе все Lines\* в рамках Организации Marketer должны сгенерировать минимальное количество SP+, как показано в таблице ниже. SP+ должны быть получены минимум от 3 Lines, и для каждой Line будет учтено только максимальное количество SP+, указанное в таблице ниже. SP+, полученные в результате собственных покупок и заказов Marketer (личные SP+), не будут учитываться в соответствии с требованием 2.

| Требование 1      |                      |
|-------------------|----------------------|
| Карьерный уровень | Общее количество SP+ |
|                   |                      |
| 1                 | 600                  |
| 2                 | 1,600                |
| 3                 | 6,000                |
| 4                 | 20,000               |
| 5                 | 50,000               |
| 6                 | 200,000              |
| 7                 | 500,000              |
| 8                 | 1,250,000            |

| Требование 2                             |                                                  |         |         |
|------------------------------------------|--------------------------------------------------|---------|---------|
| Минимальное количество SP+ от всех Lines | Максимальное количество SP+, учитываемое за Line |         |         |
|                                          | Line 1                                           | Line 2  | Line 3  |
| 300                                      | 100                                              | 100     | 100     |
| 900                                      | 300                                              | 300     | 300     |
| 3,000                                    | 1,000                                            | 1,000   | 1,000   |
| 9,000                                    | 3,000                                            | 3,000   | 3,000   |
| 30,000                                   | 10,000                                           | 10,000  | 10,000  |
| 90,000                                   | 30,000                                           | 30,000  | 30,000  |
| 300,000                                  | 100,000                                          | 100,000 | 100,000 |
| 900,000                                  | 300,000                                          | 300,000 | 300,000 |

\* Line в рамках Организации Marketer формирует каждый напрямую рекомендованный Marketer и его Организация.



## Bonus Lines

В дополнение к Lines, которые создает Организация Marketer, у каждого Marketer есть 3 отдельные Bonus Lines. Все SP+, сгенерированные в результате покупок и заказов клиентов Marketer, равномерно распределяются по этим 3 Bonus Lines. Дополнительные SP+, которые также будут поровну распределены между этими Bonus Lines, будут отображаться отдельно. Максимальное количество SP+, учитываемое за линию (как показано в таблице), не применяется к 3 Bonus Lines.

### Пример 1:

В настоящее время Marketer находится на Карьерном уровне 1 и желает достичь Карьерного уровня 2. В текущем Производственном месяце он и его Организация сгенерировали в общей сложности 1,630 SP+. Они будут распределены следующим образом:

#### Общее количество SP+ (Требование 1)

| Bonus Line 1 | Bonus Line 2 | Bonus Line 3 | Line 1 | Line 2 | Line 3 | Line 4 | Line 5 | Дополнительные Lines | Личные SP+ | Итого (сгенерировано/необходимо) |   |
|--------------|--------------|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|----------------------|------------|----------------------------------|---|
| 100          | 100          | 100          | 850    | 200    | 150    | 50     | 0      | 0                    | 80         | 1,630/1,600                      | ✓ |

Marketer сгенерировал необходимое общее количество SP+ и, следовательно, соответствует первому требованию для получения Карьерного уровня 2.

#### Засчитываемые SP+ (Требование 2)

| Bonus Line 1 | Bonus Line 2 | Bonus Line 3 | Line 1 | Line 2 | Line 3 | Line 4 | Line 5 | Дополнительные Lines | Личные SP+ | Итого (сгенерировано/необходимо) |   |
|--------------|--------------|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|----------------------|------------|----------------------------------|---|
| 100          | 100          | 100          | 300    | 200    | 150    | 50     | 0      | 0                    | 0          | 1,000/900                        | ✓ |

Необходимое минимальное количество SP+ было сгенерировано на Lines Marketer. Таким образом, Marketer также выполнил второе требование и, следовательно, достиг Карьерного уровня 2.

### Пример 2:

В настоящее время Marketer находится на Карьерном уровне 2 и желает достичь Карьерного уровня 3. В текущем Производственном месяце он и его Организация сгенерировали в общей сложности 6,800 SP+. Они будут распределены следующим образом:

#### Общее количество SP+ (Требование 1)

| Bonus Line 1 | Bonus Line 2 | Bonus Line 3 | Line 1 | Line 2 | Line 3 | Line 4 | Line 5 | Дополнительные Lines | Личные SP+ | Итого (сгенерировано/необходимо) |   |
|--------------|--------------|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|----------------------|------------|----------------------------------|---|
| 210          | 210          | 210          | 3,700  | 2,000  | 150    | 100    | 20     | 0                    | 200        | 6,800/6,000                      | ✓ |

Marketer сгенерировал необходимое общее количество SP+ и, следовательно, соответствует первому требованию для получения Карьерного уровня 3.



### Засчитываемые SP+ (Требование 2)

| Bonus Line 1 | Bonus Line 2 | Bonus Line 3 | Line 1 | Line 2 | Line 3 | Line 4 | Line 5 | Дополнительные Lines | Личные SP+ | Итого (сгенерировано/необходимо) |   |
|--------------|--------------|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|----------------------|------------|----------------------------------|---|
| 210          | 210          | 210          | 1,000  | 1,000  | 150    | 100    | 20     | 0                    | 0          | 2,900/3,000                      | ✗ |

Marketer не выполняет второе требование и, следовательно, не достигает Карьерного уровня 3. Чтобы выполнить второе требование, его Lines должны сгенерировать еще 100 SP+ (за исключением Line 1 и 2, где уже достигнуто максимальное количество засчитываемых SP+).

### Пример 3:

В настоящее время Marketer находится на Карьерном уровне 1 и желает достичь Карьерного уровня 2. В текущем Производственном месяце он сгенерировал в общей сложности 1,600 SP+ за счет своих Bonus Lines, а также личных покупок и заказов. Они будут распределены следующим образом:

### Общее количество SP+ (Требование 1)

| Bonus Line 1 | Bonus Line 2 | Bonus Line 3 | Line 1 | Line 2 | Line 3 | Line 4 | Line 5 | Дополнительные Lines | Личные SP+ | Итого (сгенерировано/необходимо) |   |
|--------------|--------------|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|----------------------|------------|----------------------------------|---|
| 500          | 500          | 500          | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0                    | 100        | 1,600/1,600                      | ✓ |

Marketer сгенерировал необходимое общее количество SP+ и, следовательно, соответствует первому требованию для получения Карьерного уровня 2.

### Засчитываемые SP+ (Требование 2)

| Bonus Line 1 | Bonus Line 2 | Bonus Line 3 | Line 1 | Line 2 | Line 3 | Line 4 | Line 5 | Дополнительные Lines | Личные SP+ | Итого (сгенерировано/необходимо) |   |
|--------------|--------------|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|----------------------|------------|----------------------------------|---|
| 500          | 500          | 500          | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0                    | 0          | 1,500/900                        | ✓ |

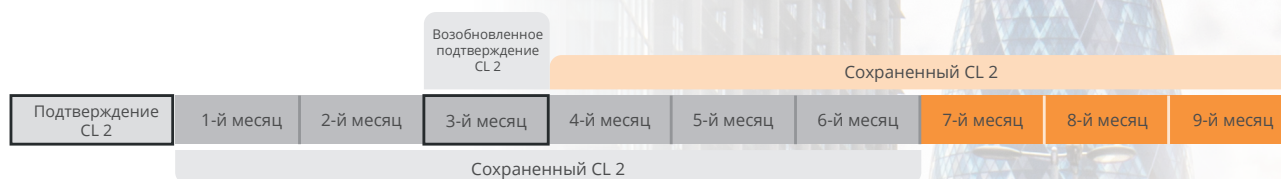
Необходимое минимальное количество SP+ было сгенерировано на Bonus Lines Marketer. Таким образом, Marketer также выполнил второе требование и, следовательно, достиг Карьерного уровня 2.



## Подтверждение и сохранение Карьерного уровня

Если Marketer сгенерировал необходимое количество SP+ для определенного Карьерного уровня в течение Производственного месяца, Карьерный уровень автоматически подтверждается.

Если Marketer подтверждает Карьерный уровень, то он впоследствии сохраняется на следующие 6 Производственных месяцев. Если Marketer не подтверждает Карьерный уровень снова в течение этих 6 Производственных месяцев, Карьерный уровень сохраняется на одну ступень ниже на последующие 6 Производственных месяцев.



## 5.2. . Карьерный бонус

За каждый Производственный месяц, **в котором Marketer подтверждает Карьерный уровень**, он имеет право на получение Карьерного бонуса за соответствующий Карьерный уровень. Величина Карьерного бонуса представлена в таблице ниже.

| Карьерный бонус за Карьерный уровень |           |            |            |             |             |             |               |               |
|--------------------------------------|-----------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|---------------|---------------|
| Карьерный уровень                    | 1         | 2          | 3          | 4           | 5           | 6           | 7             | 8             |
| Карьерный бонус                      | RUB 4 500 | RUB 18 000 | RUB 45 000 | RUB 108 000 | RUB 270 000 | RUB 720 000 | RUB 1 800 000 | RUB 4 500 000 |

## 5.3. Карьерная комиссия

За каждый Производственный месяц, **в котором Marketer подтверждает или сохраняет Карьерный уровень**, он имеет право на получение Карьерной комиссии за соответствующий Карьерный уровень. Этот расчет основан на всех SP+ в рамках Организации Marketer, а также SP+, полученных в результате его личных покупок и/или заказов. Величина Карьерной комиссии за SP+ представлена в таблице ниже.

| Карьерная комиссия за Карьерный уровень |          |           |           |           |           |           |           |           |
|-----------------------------------------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Карьерный уровень                       | 1        | 2         | 3         | 4         | 5         | 6         | 7         | 8         |
| Карьерная комиссия за SP+               | RUB 2,25 | RUB 2,925 | RUB 3,375 | RUB 3,825 | RUB 4,275 | RUB 4,725 | RUB 5,175 | RUB 5,625 |



SP+ от покупок и/или заказов, сделанных Marketer, клиентами Marketer и всеми Marketers в рамках его Организации без Карьерного уровня, а также их клиентов, умножаются на полный коэффициент, применимый к Карьерному уровню, подтвержденному или сохраненному Marketer (Карьерная комиссия умножается на количество SP+).

SP+ от покупок и/или заказов, сделанных Marketers на одной прямой Line, которые подтвердили или сохранили Карьерный уровень, а также от их Организации, умножаются на уменьшенный коэффициент (разница между двумя Карьерными уровнями). Коэффициент для более низкого Карьерного уровня вычитается из коэффициента для более высокого Карьерного уровня.

#### Пример:

Marketer подтвердил Карьерный уровень 6. Один из рекомендованных им Marketers подтвердил Карьерный уровень 4 в том же Производственном месяце. SP+ из этой прямой Line будут зачислены только для Marketer с Карьерным уровнем 6 в размере 0,900 RUB за SP+. Эти 0,900 RUB составляют разницу между Карьерной комиссией за Карьерный уровень 6, которого он достиг, и Карьерной комиссией за Карьерный уровень 4 его Marketer.

## 6. Выплата дохода

Доход, на который Marketer имеет право, будет накапливаться и будет переведен на банковский счет, указанный Marketer после того, как Marketer достигнет минимальной суммы в **4 500 RUB** и у него будет не менее **5 активных клиентов\*** одновременно. Дату выплаты дохода за соответствующий Производственный месяц можно просмотреть в разделе загрузок под заголовком «Production Dates» (Производственные даты) после входа в систему на сайте [www.lyconet.com](http://www.lyconet.com).

Если Lyconet решит предложить Marketer дополнительные альтернативные методы получения дохода (в дополнение к переводу на его банковский счет), они будут представлены на [www.lyconet.com](http://www.lyconet.com). В этом случае Marketer может выбрать желаемый вариант в своем профиле.

\* Активный клиент является участником Benefit Program в рамках Организации Marketer до следующего Marketer, который не подписал Соглашение Lyconet Marketing и, следовательно, сам не является Marketer, и который также потратил не менее 900 RUB в myWorld и/или у Лояльных Партнеров. Напрямую рекомендованные Marketers, а также напрямую рекомендованные Лояльные Партнеры, которые также являются участниками Benefit Program, также считаются активными клиентами, если они потратили не менее 900 RUB в myWorld и/или у Лояльных Партнеров.