

THE LYCONET EARNINGS PLAN (LYCONET 收入计划)

独立 Lyconet Marketer 的 Lyconet 协议附件 1
媒体持有人及出版社：
Lyconet Malaysia Sdn. Bhd.
Menara Maxis, 36th Floor, Kuala Lumpur City Centre,
50088 Kuala Lumpur, Malaysia
公司注册号: 1333600-A

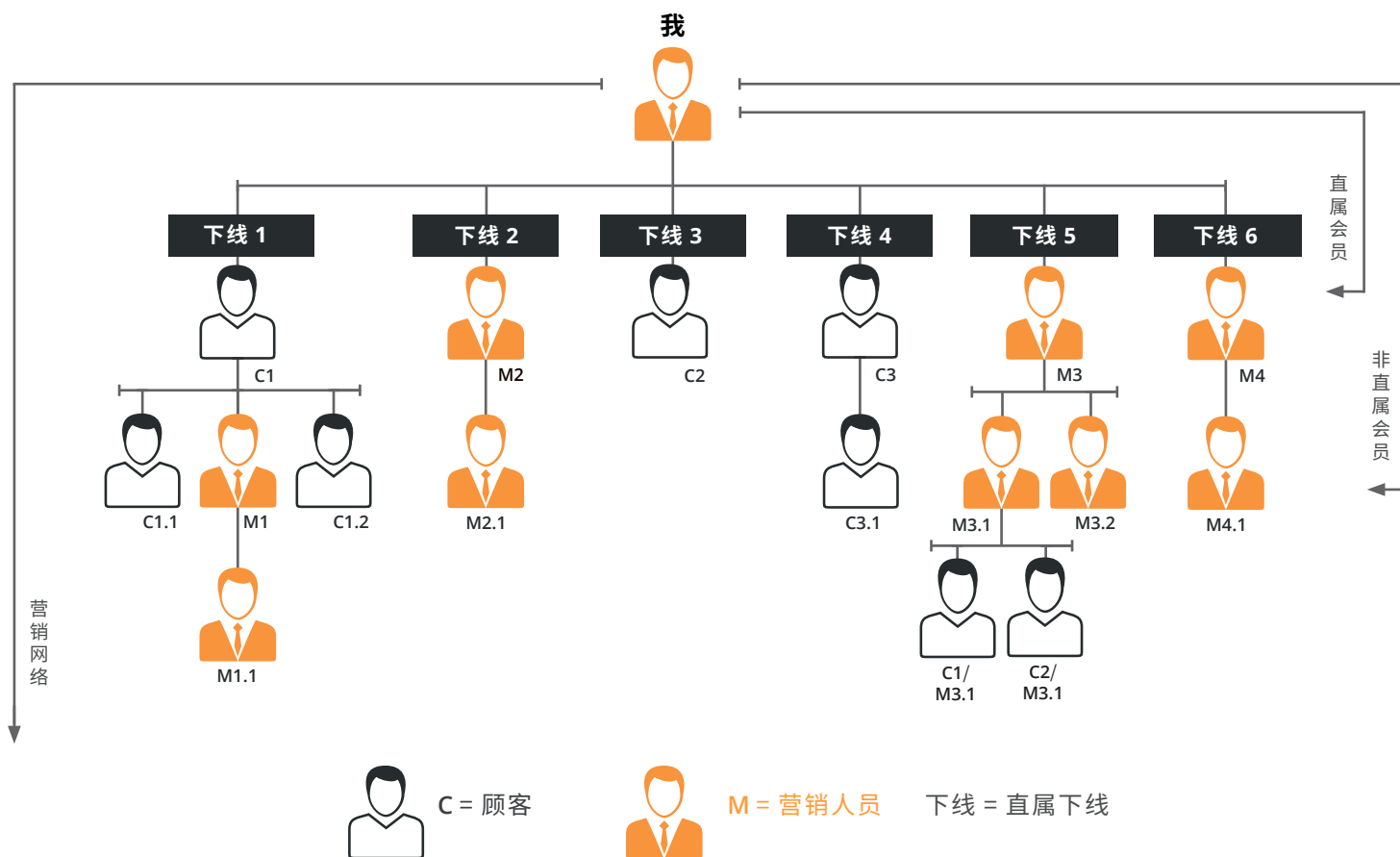
此文件原文以英文撰写。
如英文、马来西亚文及中文版本有任何歧义，概以英文版本为准。

01/07/2020 版本

目录

会员种类	3
计划概述	4
CASHBACK WORLD PROGRAM	4
Cashback（现金回赠）	4
Shopping Points（消费积分）	4
LYCONET MARKETING PROGRAM（营销计划）	5
Career Boost Program（事业推进计划）	5
Earnings Entitlement（赚取收入资格）	6
Payout Entitlement（获发收入资格）	6
CAREER BOOST PROGRAM（事业推进计划）	7
确认事业等级	9
固定事业等级	9
来自 Career Boost Program 的收入	9
Career Bonus（事业计划奖金）	9
Career Commission（事业计划佣金）	10
BALANCE PROGRAM（平衡计划）	11

会员种类



CASHBACK WORLD CUSTOMER (顾客)

营销人员所注册的 Cashback World 会员会被视为其顾客，但只限至其营销网络内下一位营销人员止。顾客并没有签订 Lyconet 协议，因此并不是营销人员。参阅上图，C1, C1.1, C1.2, C2, C3, C3.1 均为营销人员（「我」）的顾客；而 C1/M3.1, C2/M3.1 为营销人员 M3.1 的顾客。

INDEPENDENT LYCONET MARKETER (独立 LYCONET 营销人员)

独立的 Lyconet Marketer（「营销人员」）指已签订 Lyconet 协议的人士，其根据条款及细则进行活动。




→ LYCONET SHOPPING ADVISOR (LYCONET 购物顾问)

购物顾问指未达到任何一个事业等级的营销人员。

→ LYCONET PREMIUM MARKETER (LYCONET 高级营销人员)

高级营销人员指已达到其中一个事业等级的营销人员。「高级营销人员」的身份于 Lyconet 协议生效期间固定不变，即使营销人员不再达到任何事业等级的要求，「高级营销人员」的身份亦不受影响。

计划概述

	cb cashback world 计划	消费积分	Lyconet 营销计划
	 现金回赠 现金回赠	 换赏 换赏	 纳入 Lyconet 营销计划的消费积分 纳入 Lyconet 营销计划的消费积分
于 Cashback World 合作商户的消费	✓	✓	✓
向有潜力的合作商户推介 Cashback World Partner Program	✗	✗	✓
推广及奖赏*	✗	✓	✗

* 作为特别优惠的一部分，Cashback World Program 内会分发消费积分，Cashback World 会员可兑换这些消费积分换取 Shopping Point Deals（消费积分换赏）。

CASHBACK WORLD PROGRAM

注册参加 Cashback World Program 的每位营销人员将根据 Cashback World 会员一般条款及细则，获得以下的奖赏：

➔ CASHBACK（现金回赠）

Cashback World 会员在 Cashback World 的合作商户的实体店及网店消费，可享高达消费金额百分之 5（5%）的现金回赠。



➔ SHOPPING POINTS（消费积分）

会员每次于 Cashback World 的合作商户的网店及实体店消费，可累积消费积分（SP）。消费积分可用于兑换吸引人的 Shopping Point Deals（消费积分换赏）。



LYCONET MARKETING PROGRAM (营销计划)

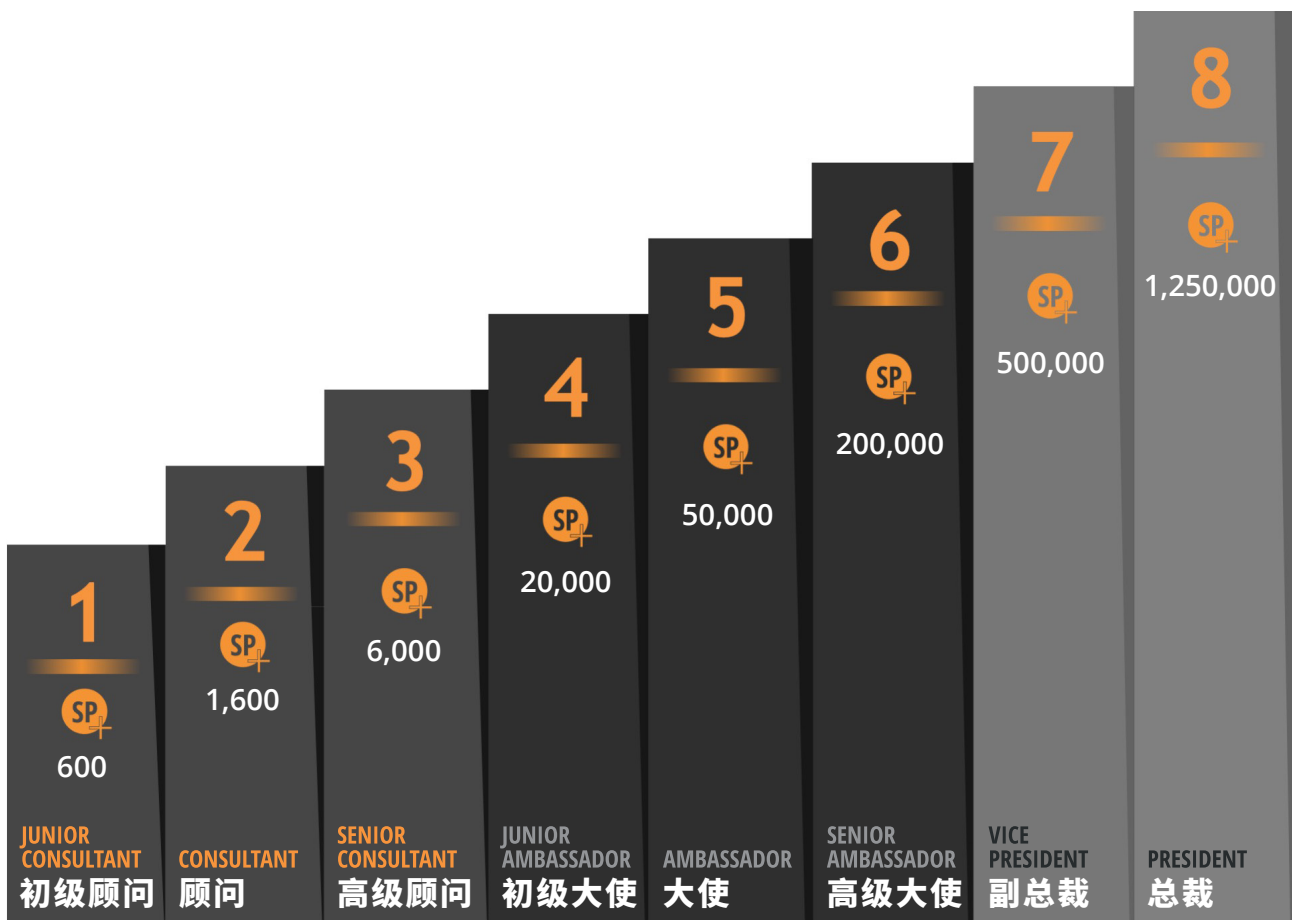
每位营销人员都参与 Lyconet Marketing Program，其中包括 Career Boost Program（事业推进计划），Lyconet Marketing Program 使营销人员可以根据 Lyconet 协议获得收入。

收入按「有效生产星期」或「有效生产月份」计算。有效生产星期指星期三至星期二。有效生产月份则于每年提早界定，详情可于登入 www.lyconet.com 后在下载区查阅。有效生产月份由 4 或 5 个有效生产星期组成。

Lyconet Marketing Program 内的所有收入按 Career Boost Program 内的 Shopping Points+ (SP+) 的价值计算。

➔ CAREER BOOST PROGRAM（事业推进计划）

营销人员整个购物网络所产生的 SP+（指来自他的营销网络以及他个人消费及／订单的所有 SP+）将纳入及每月存入 Career Boost Program，为营销人员带来每月的收入。



➔ EARNINGS ENTITLEMENT (赚取收入资格)

营销人员必需拥有赚取收入资格，以获得 Lyconet Marketing Program 的任何收入。为符合资格赚取收入，营销人员必须于当前星期以及先前连续 5 星期内在 Career Boost Program 累积 25 SP+。其包括由营销人员的顾客（如 Cashback World 会员）、营销人员本人已全数支付的消费（前题为其已接受 Cashback World 会员一般条款及细则）、及/或营销人员本人的订单所产生的 SP+。

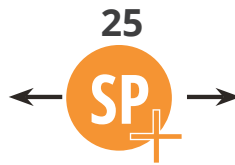
如营销人员通过满足上述条件而获得 25 SP+，他在 **当前周 + 随后连续 5 周** 便符合资格获得收入。

范例 1：

第 1 周	5	SP	🔒
第 2 周	4	SP	🔒
第 3 周	7	SP	🔒
第 4 周	4	SP	🔒
第 5 周	0	SP	🔒
第 6 周	5	SP	🔓
第 7 周	-	SP	🔓
第 8 周	-	SP	🔓
第 9 周	-	SP	🔓
第 10 周	-	SP	🔓
第 11 周	-	SP	🔓

范例 2：

第 1 周	16	SP	🔒
第 2 周	4	SP	🔒
第 3 周	5	SP	🔓
第 4 周	-	SP	🔓
第 5 周	-	SP	🔓
第 6 周	-	SP	🔓
第 7 周	-	SP	🔓
第 8 周	-	SP	🔓



如营销人员并未获得赚取收入资格，其将无权累积或获发任何收入。

范例：赚取收入资格

有效生产星期	赚取收入资格	平衡计划佣金 平衡计划奖金
第 1 周	🔒	✗
第 2 周	🔒	✗
第 3 周	🔓	✓
第 4 周	🔓	✓
第 5 周	🔓	✓
第 6 周	🔓	✓
第 7 周	🔓	✓
第 8 周	🔓	✓

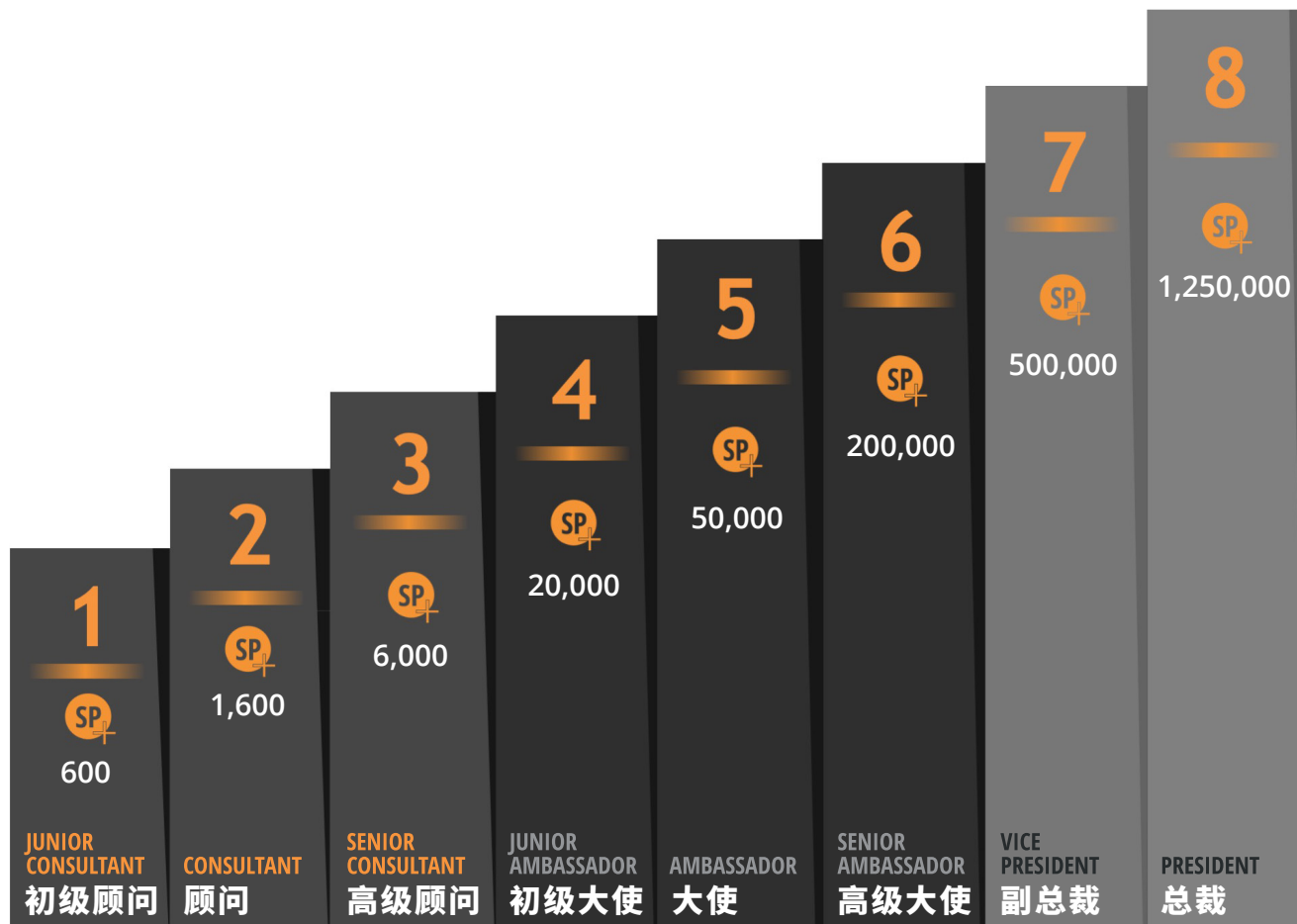
➔ PAYOUT ENTITLEMENT (获发收入资格)

营销人员亦需要取得获发收入资格，才会获发已累积的收入。为符合获发收入资格，营销人员需于当时拥有 5 位活跃顾客*。

*活跃顾客指营销人员的营销网络内的 Cashback World Program 会员（计算至下一位营销人员止），他们并未签订 Lyconet 协议因此并非营销人员，而他们亦在合作商户消费达 MYR 40。获直接推荐的营销人员以及获直接推荐的合作商户（他们亦属于 Cashback World Program 会员）在合作商户消费达 MYR 40，亦会被列入活跃顾客。购买 eVoucher 等同在合作商户消费。

CAREER BOOST PROGRAM (事业推进计划)

营销人员整个营销网络所产生的 SP+（指来自他的营销网络以及他个人消费及/订单的所有 SP+）将纳入及每月存入 Career Boost Program。



为通过事业推进计划达到指定事业等级，营销人员必须同时满足以下两个规定：

- 1.) 营销人员连同他的营销网络，必须在指定的有效生产月份内产生事业等级所需的 SP+ 的总数。计算期内全部已产生的 SP+ 将被计算在内。
- 2.) 下表说明营销人员的营销网络内需产生的 SP+ 的最低数量，然而，SP+ 必须至少来自三条不同下线，而每下线计入的 SP+ 上限如下。

规定 1	
事业等级	SP+ 总数
1	600
2	1,600
3	6,000
4	20,000
5	50,000
6	200,000
7	500,000
8	1,250,000

规定 2			
来自所有下线的 SP+ 最小数量	每下线的 SP+ 最高数量		
	下线 1	下线 2	下线 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

范例 1：

一位营销人员希望达到事业等级 2。在此范例中，营销人员与他的营销网络产生的 SP+ 如下：

规定 1	下线 1	下线 2	下线 3	下线 4	下线 5	其他下线	个人 SP+	合计 (已产生/所需)	
SP+ 总数	900	300	300	0	0	0	100	1,600/1,600	✓

规定 2	下线 1	下线 2	下线 3	下线 4	下线 5	其他下线	个人 SP+	合计 (已产生/所需)	
已计算 SP+	300	300	300	0	0	0	0	900/900	✓

该营销人员满足所有规定，因此达到事业等级 2。

范例 2：

一位营销人员希望达到事业等级 3。在此范例中，营销人员与他的营销网络产生的 SP+ 如下：

规定 1	下线 1	下线 2	下线 3	下线 4	下线 5	其他下线	个人 SP+	合计 (已产生/所需)	
SP+ 总数	4,000	1,300	400	300	100	100	200	6,400/6,000	✓

营销人员与他的营销网络已产生所需的 SP+ 的总数，因此符合事业等级 3 的首个规定。

规定 2	下线 1	下线 2	下线 3	下线 4	下线 5	其他下线	个人 SP+	合计 (已产生/所需)	
已计算 SP+	1,000	1,000	400	300	100	100	0	2,900/3,000	✗

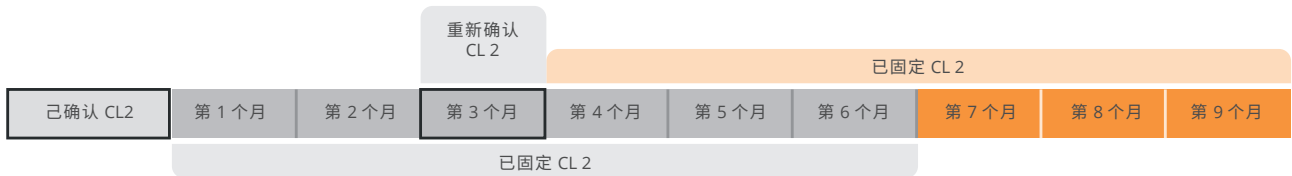
为符合第二个规定，他的下线需要再产生额外的 100 SP+（不包括已经达到 SP+ 计算上限的下线 1 及下线 2）。

➔ CONFIRMING A CAREER LEVEL (确认事业等级)

如营销人员在一个有效生产月份内，达到特定事业等级所要求的 SP+ 数目，事业等级将自动获确认。

➔ SECURING A CAREER LEVEL (固定事业等级)

如营销人员已确认事业等级，事业等级将维持 6 个有效生产月。如营销人员在此 6 个月内再次确认事业等级，事业等级将进一步固定 6 个月。如营销人员在此 6 个月内未能确认事业等级，以下事业等级的有效期将维持 6 个月。



➔ 来自 CAREER BOOST PROGRAM 的收入

当营销人员达到事业等级时，可以获得以下收入：

- Career Bonus (事业计划奖金)
- Career Commission (事业计划佣金)

由营销人员达到的事业等级将成为事业计划佣金以及事业计划奖金的计算标准。

CAREER BONUS

事业计划奖金根据结算周期内的已登记 SP+ 每月结算一次。

营销人员在达到确认该事业等级所要求的 SP+ 数目的各个月份，符合资格获取事业计划奖金。

营销人员的购物网络（即来自其营销网络及其个人购物及/或订单的 SP+）内的所有 SP+ 会全数纳入计算其可获得的事业计划奖金。

结算周期：
每月

结算基准：
计入 Career Boost Program 的 SP+

规定：

- 已确认事业等级
- 赚取收入资格

事业计划奖金



各事业等级可获得的事业计划奖金

事业等级	1	2	3	4	5	6	7	8
事业计划奖金	MYR 230	MYR 920	MYR 2,300	MYR 5,520	MYR 13,800	MYR 36,800	MYR 92,000	MYR 230,000

CAREER COMMISSION (事业计划佣金)

事业计划佣金根据结算周期内的已登记 SP+ 每月结算一次。

如营销人员已确认事业等级 4 或以上，他在事业等级固定的 6 个月期间会被视为符合资格获得事业计划佣金。来自营销人员的营销网络及其个人购物及/或订单的 SP+ 会全数纳入计算其可获得的事业计划佣金。

事业计划佣金

结算周期：
每月

结算基准：
计入 Career Boost Program 的 SP+

规定：

- 已确认或已固定的事业等级
- 赚取收入资格



各事业等级可获得的事业计划佣金								
事业等级	1	2	3	4	5	6	7	8
事业计划佣金	每 SP+ MYR 0.1150 *	每 SP+ MYR 0.1495 *	每 SP+ MYR 0.1725 *	每 SP+ MYR 0.1955	每 SP+ MYR 0.2185	每 SP+ MYR 0.2415	每 SP+ MYR 0.2645	每 SP+ MYR 0.2875

由营销人员本人、营销人员的顾客、及营销网络内所有并无事业等级的营销人员及他们的顾客进行的消费及/或订购所累积的 SP+，将会乘以营销人员已确认或已固定的事业等级的适用系数（即事业计划佣金乘以 SP+ 数目），以计算其可获得的事业计划佣金。

直接下线内已确认或已固定事业等级的营销人员所进行的消费及/或订购所得的 SP+，以及其顾客的消费及/或订购所得的 SP+，将乘以已扣减系数（即两者事业等级的差异），以计算其可获得的事业计划佣金。换言之，较高事业等级的系数将会减去较低事业等级的系数。

范例：

一位营销人员已确认事业等级 6。他所推荐的营销人员在相同的有效生产月份已经确认事业等级 4。对事业等级 6 的营销人员而言，来自这直接下线的每 SP+ 将乘以系数 MYR 0.0460。MYR 0.0460 是事业等级 6 及事业等级 4 之间的事业计划佣金的差额。

* 达到事业等级 1, 2 或 3 的营销人员并不符合资格获取事业计划佣金。表明这些系数只作计算用途，以计算在同一直接下线内已确认或已固定事业等级的营销人员所进行的消费及/或订购所得的 SP+ 需扣减的 SP+，以及其顾客的消费及/或订购所得的 SP+ 需扣减的 SP+。

BALANCE PROGRAM (平衡计划) *

通过 Career Boost Program 达到事业等级 1, 2 或 3 的营销人员将获得 Balance Program (平衡计划) 的 SP, 作为额外的奖赏。

Balance Program 是奖励计划, 其功能详述于 Balance Program 的参与条款及细则, 文件在 www.lyconet.com 营销人员的下载区可供查阅。营销人员整个购物网络 (指营销人员整个营销网络及其个人购物及/或订单) 所产生的 Shopping Point (消费积分) 将会纳入 Balance Program 计算。为参与 Balance Program, 营销人员需在 Balance Program 达到最少 50 个 Shopping Point。

计算作为额外奖赏的 Balance Program SP			
事业等级	1	2	3
每 SP+ 的 SP 总额	0.1150	0.1495	0.1725

如营销人员已达到事业等级 1, 2 或 3, 由营销人员本人、营销人员的顾客、及营销网络内所有并无事业等级的营销人员及他们的顾客进行的消费及/或订购所累积的 SP+, 将会乘以营销人员已确认或已固定的事业等级的适用系数全数, 并以 Balance Program SP 形式分配。

直接下线内已确认或已固定事业等级的营销人员所进行的消费及/或订购所得的 SP+, 以及其顾客的消费及/或订购所得的 SP+, 将乘以已扣减系数 (即两者事业等级的差异)。换言之, 较高事业等级的系数将会减去较低事业等级的系数。

范例：

一位营销人员已确认事业等级 3。他所推荐的营销人员在相同的有效生产月份已经确认事业等级 1。对已确认事业等级 3 的营销人员而言, 来自这直接下线的 SP+ 将乘以系数 0.0575。0.0575 是事业等级 3 及事业等级 1 之间的差额。

* Lyconet 保留权利修改获取作为额外奖赏的 Balance Program SP 的规定, 或在未来随时撤销此额外奖赏, 而无需提出任何原因。