

GROW
YOUR **WAY**

Būkite sėkmingi su „Oriflame“

Mes norime, kad jūs turėtumėte ilgą ir sėkmingą „Oriflame“ kelionę. Kurdami savo karjerą, svarbu, kad suprastumėte verslo partnerio pagrindus, kurie nuves jus link sėkmės.

Jūsų „Oriflame“ kelionė suskirstyta į tris etapus: verslo partneris, lyderis ir direktorius. Visos kelionės metu ugdysite savo įgūdžius, kurie leis augti ir siekti naujų tikslų. Šie įgūdžiai papildys vienas kitą ir padės susikurti stiprią bei ilgalaikę karjerą. Trys pagrindiniai įgūdžiai: gaminių rekomendavimas, komandos formavimas ir mentorystė.



Gaminių rekomendavimas

Pagrindinis verslo partnerio tikslas yra išsiugdyti įprotį reguliariai naudoti, rekomenduoti ir parduoti gaminius tiek internetu, tiek asmeniškai bei dalintis „Oriflame“ galimybėmis. Verslo kūrimas skaitmeninėje erdvėje yra jūsų raktas į sėkmę.



Komandos formavimas

Jūsų kaip lyderio pagrindinis tikslas - plėsti savo jau sukurtą verslą. Tai reiškia, kad ir toliau turėtumėte rekomenduoti ir parduoti gaminius ir aktyviai kviešti naujus verslo partnerius prisijungti prie savo komandos.



Mentorystė

Jūsų, kaip direktoriaus, pagrindinis dėmesys - tęsti veiksmus, kurie davė geriausius rezultatus. Jūsų pagrindinė užduotis - būti mentoriumi ir ugdyti Direktorius savo komandoje naudojant mentorystę. Tai užtikrins ilgai išliekantį jūsų verslo klestėjimą.

Pasidalinkite savo asmeninės rekomendacijos nuoroda ir uždirbkite iki

30 %
nuo pardavimų

Pakvieskite kitus ir pradėkite uždirbti pinigus nuo savo komandos pardavimų



Padėkite kitiems pasiekti aukštesnius titulus ir gauti papildomą 30 % nuolaidą nuo savo komandos pardavimų



Tobulinkite savo įgūdžius naudodamiesi nemokama e-mokymosi platforma, grožio ir verslo mokymais



Gaukite iki **30 %** nuolaidą asmeniniams užsakymams

Gaukite papildomą premiją už savo pasiekimus



Mėgaukitės mūsų pagrindiniais verslo įrankiais ir programėlėmis



Dalyvaukite mūsų programose, kad pasiektumėte greitesnių rezultatų



Atraskite socialinės medijos medžiagą, kurią sukūrėme kad jums padėtų



Ar jums patinka grožis?

Ar jaučiate aistrą grožiui ir odos priežiūrai? Ar jums patinka sveikas gyvenimo būdas, kai spindesys sklinda iš vidaus? Tada jūs esate tinkamoje vietoje!

Prisijungę prie „Oriflame“ turėsite galimybę dirbti su aukštos kokybės gaminiais ir uždirbti pinigų. Jūs patys pasirenkate, ką norite pasiekti, o mes jus visapusiškai palaikome.

Tapkite „Oriflame“ verslo partneriu šiandien!

Rekomenduoti „Oriflame“ gaminius paprasta ir smagu! Jums nereikia būti grožio ar sveikos gyvensenos ekspertu, kad galėtumėte dalintis ir reklamuoti gaminius bei uždirbti pinigų. Jei norite tobulėti ir sužinoti daugiau apie grožį, mielai jums padėsime ir pasidalinsime nemokamais mokymais.

Rekomenduokite savo draugams

Jei jums patinka mūsų gaminiai, kodėl gi jų nerekomendavus kitiems? Būdami verslo partneriais, galite dalintis savo rekomendacijomis naudodami „Dalinkis ir uždirbk“ nuoroda, kurią gausite tik prisijungę, kaip savo narystės dalį. „Oriflame“ rūpinasi visa administracine veikla. Mokėjimus, pristatymą ir priežiūrą palikite mums! Tiesiog dalinkitės ir rekomenduokite mūsų gaminius bei uždirbkite. Kuo daugiau dalinsitės, tuo daugiau turėsite VIP klientų, tuo daugiau uždirbsite!

Tapkite verslo partneriu

Jei domitės grožiu, galite tapti verslo partneriu. Būdami verslo partneriu turėsite prieigą prie nemokamų mokymų ir pagilinsite žinias apie grožį. Galėsite surengti odos priežiūros sesijas ir padidinti savo pardavimus demonstruodami mūsų gaminius. Odos priežiūros sesijos arba „Wellness“ pristatymai gali padidinti jūsų pardavimus ir pritraukti naujų klientų.





Uždirbkite ir taupykite pinigus su „Oriflame“

Verslo partneriams garantuojama 20 % nuolaida perkant gaminius sau ir savo šeimai, sumokėjus narystės mokestį. Taip pat galite mėgautis verslo galimybėmis, parduodami ir kviesdami kitus prisijungti.

Klientų paieška - geriausias būdas užsidirbti pinigų, jei esate naujokas šiame versle. Todėl, mes siūlome verslo partneriams galimybę gauti 20 % ir 30 % nuolaidą nuo VIP klientų ir jų pačių užsakymų, tai vadinama Asmeninės nuolaidos privalumu. Asmeninės nuolaidos privalumą sudaro asmeninė nuolaida ir VIP kliento premija.

Asmeniniai premijiniai taškai (PBP)

Kiekvienas jūsų arba jūsų VIP klientų užsakymas suteikia asmeninius premijinius taškus (PBP). Premijiniai taškai (BPs) priskiriami kiekvienam gaminiui, atsižvelgiant į jo kainą (daugiau informacijos ieškokite terminų žodyne). Asmeniniai premijiniai taškai - bendras BP kiekis, surinktas iš jūsų asmeninių ir VIP klientų užsakymų.

| PBP intervalas | Asmeninė nuolaida |
|--------------------|-------------------|
| 0-99 PBP | 20% |
| 100 PBP-219 PBP | 25% |
| 220 PBP ar daugiau | 30% |

Asmeninė nuolaida

Asmeninė nuolaida susideda iš tiesioginės nuolaidos ir lojalumo nuolaidos. Bet kuris registruotas verslo partneris turi teisę į tiesioginę 20 % nuolaidą bet kokios vertės užsakymui. Priklausomai nuo PBP lygio galima gauti papildomą 5 % ar 10 % nuolaidą. Papildoma lojalumo nuolaida gali būti panaudota būsimiems užsakymams.

Kaip tai veikia:

- Kampanijos pabaigoje asmeninės nuolaidos lygis yra apskaičiuojamas remiantis pasiektu PBP kiekiu.
- Vykstančios kampanijos laikotarpiu yra suteikiama 20 % nuolaida asmeniniam užsakymui.
- Papildoma 5% ar 10% nuolaida yra lojalumo nuolaida, apskaičiuojama kaip skirtumas tarp pasiektos asmeninės nuolaidos lygio (20%, 25%, or 30%) ir tiesioginės 20 % nuolaidos.
- Lojalumo nuolaida gali būti panaudota su kitos kampanijos metu pateiktu užsakymu. Lojalumo nuolaida negali viršyti 50 % jūsų esamo asmeninio užsakymo.
- Lojalumo nuolaida galios kitos kampanijos laikotarpiu iki kampanijos pabaigos.



| PBP intervalas | Tiesioginė nuolaida | Lojalumo nuolaida | Visa asmeninė nuolaida |
|--------------------|---------------------|-------------------|------------------------|
| 0-99 PBP | 20% | 0% | 20% |
| 100 PBP-219 PBP | 20% | 5% | 25% |
| 220 PBP ar daugiau | 20% | 10% | 30% |

Pavyzdys: asmeninė nuolaida

Vienos kampanijos metu pateikėte 200 € vertės užsakymą. Jūsų PBP apimtis yra 203. Jūs garantuotai gaunate 20 % nuolaidą iš karto (40 €) ir taip pat papildomą 5 % lojalumo nuolaidą (10 €), kurią galėsite panaudoti kitos kampanijos metu.

VIP klientų premija

Dalį savo asmeninės nuolaidos gausite nuo VIP kliento premijos už kiekvieną VIP klientų užsakymą. VIP klientų premija svyruoja nuo 20 % iki 30 % užsakymo vertės, priklausomai nuo jūsų PBP.

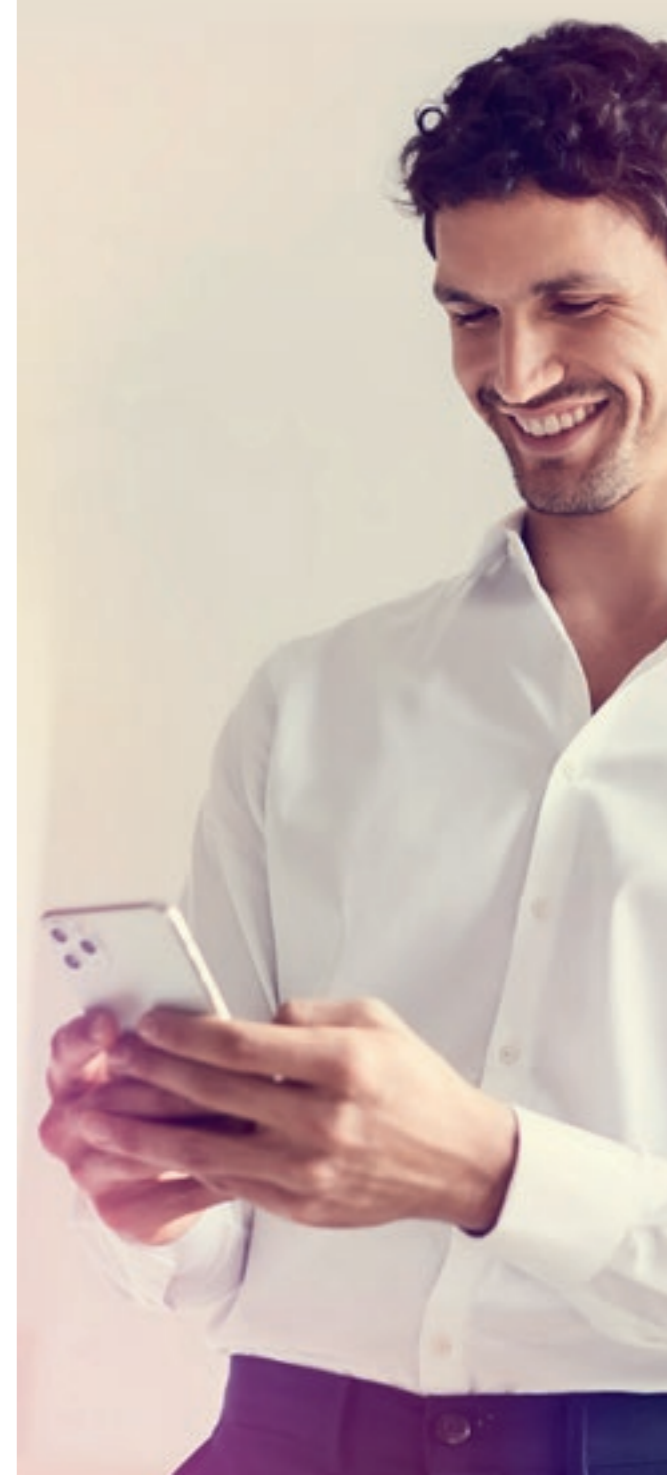
Kaip tai veikia?

Kiekvienos kampanijos pabaigoje VIP klientų premija apskaičiuojama pagal bendrą VIP klientų pirkinių vertę, neįskaitant PVM. Kuo daugiau VIP klientų turėsite ir kuo daugiau jie pirs, tuo didesnę procentą ir sumą gausite. VIP kliento premija turi būti sumokėta kaip sėkmės plano premijos dalis kitos kampanijos pradžioje.

| PBP intervalas | VIP klientų premija |
|--------------------|---------------------|
| 0-99 PBP | 20% |
| 100 PBP-219 PBP | 25% |
| 220 PBP ar daugiau | 30% |

Pavyzdys: VIP klientų nuolaida

Jūs buvote labai aktyvus socialinėje medijoje ir pakvietėte 5 žmones. Jie užsiregistravo kaip VIP klientai ir kiekvienas iš jų pateikė užsakymą už 80 €. Jų užsakymų suma - 400 €. Visa jūsų VIP kliento premija yra 99,17 € - 30 % nuo VIP klientų užsakymų ($400/1,21 \cdot 30\% = 99,17\text{ €}$)



Pasidalinkite verslo galimybėmis

Ar norėtumėte tapti sėkmingu „Oriflame“ lyderiu? Siūlome leisti į kelionę ir tobulėti kartu. Pateikiame 3 etapus „Oriflame“ kelionėje:

Verslo partneris:

Užsiregistruokite ir tapkite „Oriflame“ verslo partneriu. Mokėdami narystės ir narystės atnaujinimo mokesį, turėsite teisę naudotis visomis verslo partnerio privilegijomis. Būdami verslo partneriu pirmiausia turėtumėte atkreipti dėmesį į gaminių naudojimą ir mėgavimąsi jais, pardavimus ir kitų kvietimą prisijungti prie „Oriflame“.

Kai esi sėkmingas, pasitikėjimas savimi auga. Verslo partneriai taip pat gali įsigyti gaminių su 20 % nuolaida sau ir savo šeimai.

Lyderis:

Kitas jūsų „Oriflame“ kelionės etapas – lyderio titulas. Pagrindinis lyderio dėmesys yra skirtas mokyti savo struktūrą, kaip tapti sėkmingais verslo partneriais, parduoti gaminius ir kviešti kitus prisijungti ir parduoti. Lyderiai rodo pavyzdį kaip parduoti ir kviešti kitus prisijungti. Kuo labiau auga jūsų komanda, tuo daugiau turite skirti laiko verslo partnerių mokymams.

Direktorius:

Kitas žingsnis – tapti direktoriumi, daugiausia dėmesio skiriant lyderių ir kitų direktorių mokymui. Tačiau vis tiek svarbu rodyti pavyzdį ir toliau vykdyti verslo partnerio ir lyderio vaidmenis - parduodant, kviečiant kitus prisijungti bei parduoti. Jūsų galimybės - neribotos!

Lentelė parodo rekomenduojamą veiklą skirti laiką, veiksmus pagal lygius

| | Verslo partneriai | Lyderiai | Direktoriai |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Praleistas laikas | 1-5 valandas per savaitę | 6-15 valandų per savaitę | 16+ valandų per savaitę |
| Pardavimai | Mokytis | Mokyti ir siekti daugiau | Mokyti ir siekti daugiau |
| Rekrutavimas | Mokytis | Mokyti ir siekti daugiau | Mokyti ir siekti daugiau |
| Komandos kūrimas | - | Mokytis | Mokyti ir siekti daugiau |
| Mentorystė | - | - | Mokytis ir mokyti |

Lygių premija (UB)

Atlygis už dalijimąsi verslo galimybėmis, kviečiant kitus prisijungti ir parduoti, suteikia jums teisę į lygių premiją, kuri apskaičiuota pagal jūsų struktūros pirkimus. Ši premija gali būti priskaičiuota jau nuo pirmojo jūsų rekruto pirkimo! Kuo didesnę struktūrą susikursite ir kuo daugiau pirsite, tuo didesnę bus jūsų lygių premija. Pasiekus aukštesnius titulus, jūsų lygių premija didės, priklausomai nuo jūsų lygių gylio.

Jūsų struktūra - visi verslo partneriai, esantys bet kuriame struktūros lygyje.

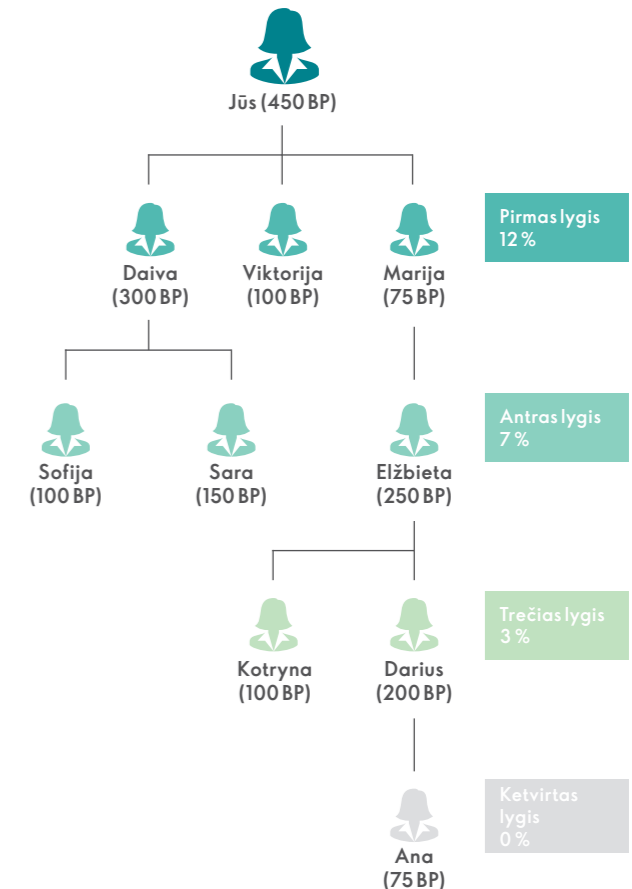
Lygių Premija skaičiuojama nuo žemiau esančių verslo partnerių verslo apyvartos (BV) iki 5 lygių į gylį. Daugiau apie BV skaičiavimą žiūrėkite žodyne. Lygis yra verslo partnerio vieta, struktūroje.

Pavyzdys: Lygių premijos % nuo 1-ojo Verslo partnerių lygio

| Titulai | Lygių premijos % nuo 1-ojo Verslo partnerių lygio |
|-----------------------------|---|
| Bronzinis verslo partneris | 8% |
| Sidabrinis verslo partneris | 9% |
| Auksinis verslo partneris | 10% |
| Platininis verslo partneris | 11% |
| Komandos lyderis | 12% |

Pavyzdys: lygių premija

Jūs užregistravote tris verslo partnerius. Jie pradėjo uždirbti naudodami DALINKIS IR UŽDIRBK rekomendacijos nuorodą ir užregistruodami kelis savo draugus kaip verslo partnerius. Šiame pavyzdyje turite tris premijos atšakas ir struktūros premijinius taškus (DBP), kurie padeda pasiekti komandos lyderio titulą, taigi jūs gaunate lygių premiją iki trečiojo lygio verslo partnerio. Jūsų visa lygių premija sieks 57,57 €. Norėdami sužinoti daugiau apie lygių premijų procentus, žiūrėkite lentelę puslapyje „Kaip kvalifikuotis“.





Mentorystė

Kaip minėjome anksčiau, direktorius pirmiausia turėtų sutelkti dėmesį į lyderių ir direktorių ugdymą. Todėl mentorystė yra raktas į tvarų „Oriflame“ verslą. Kaip premiją už komandos vystymą bei lyderių ugdymą gausite kartos premiją.

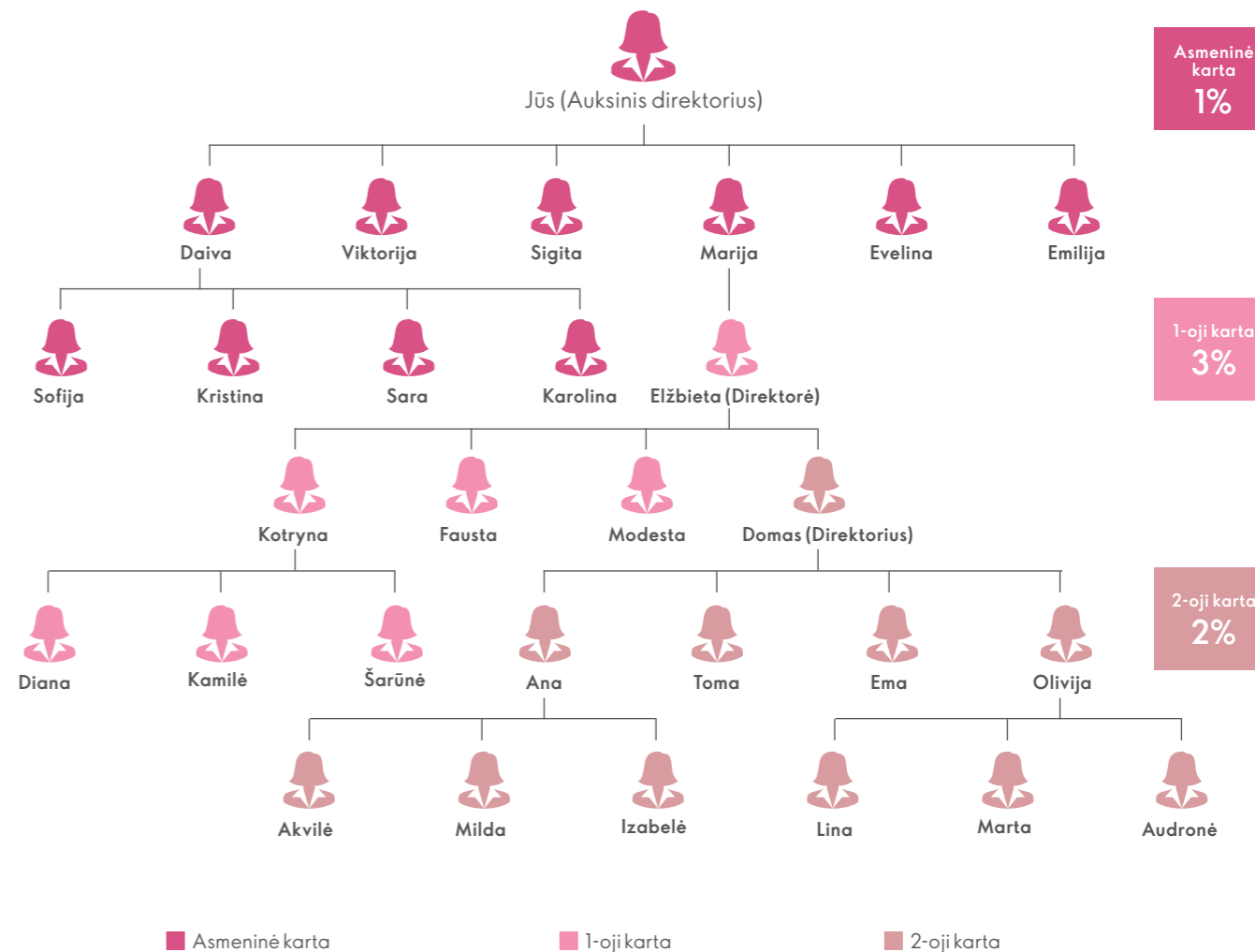
Kartos premija (GB)

Jūsų komandos augimas atveria jums visiškai naują premijų grupę. Kai pasieksite Direktorius titulą, be visų kitų pajamų, gausite ir kartų premiją. Kai turėsite direktoriaus ar aukštesnį titulą, gausite papildomą 1% premiją nuo asmeninės grupės BV. Kai pasieksite auksinio direktoriaus ar aukštesnį titulą uždirbsite kartų premiją nuo žemiau esančių direktorių kartų.

Kuo aukštesnį titulą pasieksite, tuo daugiau kartų premijos nuo struktūros gylio jūs uždirbsite. Kartų premija mokama net iki 5 lygio, o tai reiškia, kad uždirbsite nuo didesnio kiekio žmonių pardavimų. Kartų premiją galite gauti papildomai su lygių premija, nes jos dažnai sutampa. Karta - grupė, susidariusi žemesnėje verslo partnerio struktūroje, pradedant nuo verslo partnerio žemesnėje struktūroje, kuris turi direktoriaus ar aukštesnį karjeros titulą ir įskaitant visą žemiau esančią struktūrą iki kito direktoriaus karjeros titulą ar aukščiau turinčio lyderio.

Pavyzdys: jūsų mentorystė

Tęsdami pardavimus ir kviesdami kitus prisijungti ir parduoti, jūs rodote pavyzdį savo apatinei struktūrai. Jūs patobulėjote abiejose srityse ir dabar galite mokyti bei ugdyti savo apatinę struktūrą. Tai paskatino jų pačių augimą ir jie tapo direktoriais. Dabar uždirbsite 1% iš savo asmeninės grupės ir 3% papildomai iš Elžbietos kartos, kuri yra jūsų 1-ojo lygio karta. Dabar jūsų tikslas - pasiekti Safyrinio direktoriaus titulą. Kaip tik jį pasieksite, papildomai gausite 2% nuo visos Domo kartos, kuris yra jūsų 2-ojo lygio karta. Norėdami sužinoti daugiau apie kartos premijų procentus žiūrėkite lentelę puslapyje „Kaip kvalifikuotis“



Kvalifikacijos ir premijos

„Oriflame“ sukūrė sistemą, kuri leidžia lengviau suprasti ir pasiekti titulus. Sistema skatina komandos stabilumą ir jūsų pačių sėkmę.

Veiklos titulas:

Jūsų veiklos titulas lemia, kiek uždirbate. Jis pagrįstas dabartinės kampanijos rezultatais, todėl gali skirtis bet kuriuo kampanijos laikotarpiu. Kiekvienai kampanijai pasibaigus jūsų veiklos titulas yra tas, kurį turite kampanijos uždarymo metu. Veiklos titulas yra asmeniškasis, jį žinote tik jūs ir jūsų aukščiau esanti struktūra, jis nebus viešinamas kitiems verslo partneriams.

Karjeros titulas:

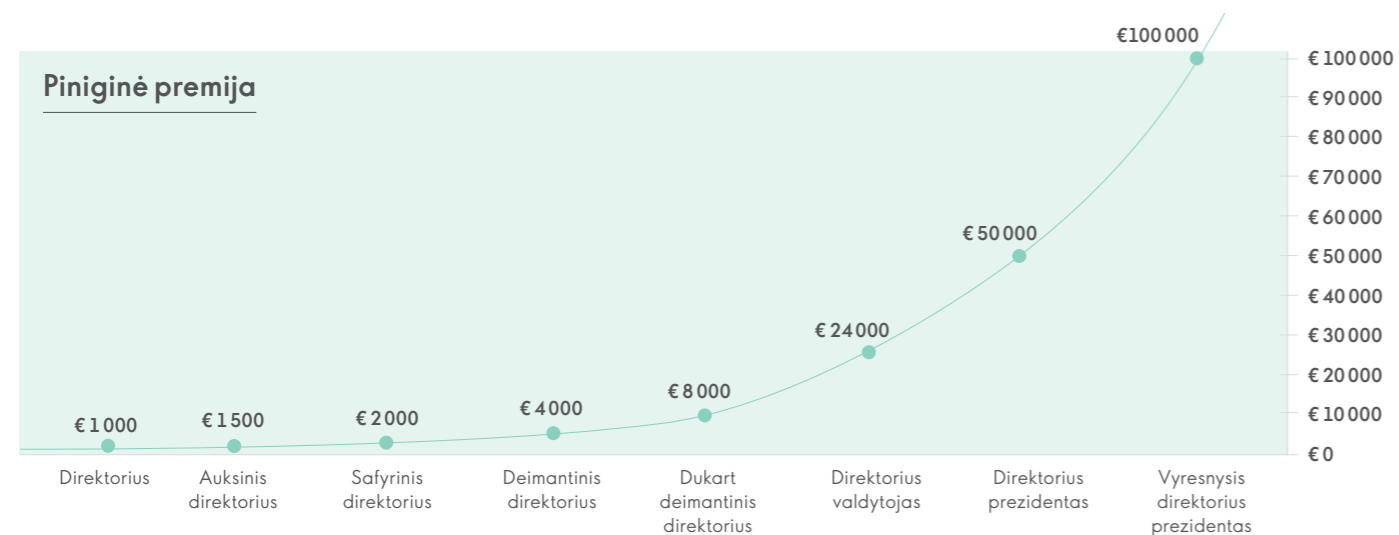
Jūsų karjeros titulas dažnai nesikeis ir bus naudojamas apdovanojimams ir kartų premijai. Karjeros titulą mato visa jūsų komanda. Kai pirmą kartą pasieksite naują karjeros titulą, jis galios nuo pirmosios kampanijos dienos, kurios metu buvo pasiektas.

Karjeros titulo išlaikymas:

Jei turite verslo partnerį, turintį vyresniojo komandos lyderio titulą, jūsų veiklos titulas kiekvienoje kampanijoje gali skirtis, tačiau jūsų karjeros titulas visada išliks toks pat. Kai pasieksite aukštesnį titulą nei vyresnysis komandos lyderis, turėsite išlaikyti rezultatą bent 4 iš 9 kampanijų, kad išlaikytumėte karjeros titulą arba prarastė šį titulą, kol vėl jį užsidirbsite. Galite ir vėl susigrąžinti savo karjeros titulą pasiekę veiklos titulą, atitinkantį norimą karjeros titulą 4 iš 9 kampanijų.

Piniginės premijos:

Jūs turite teisę gauti pinigines premijas, kai pirmą kartą pasieksite direktoriaus arba aukštesnį karjeros titulą. Piniginė premija - vienkartinė premija, padalinta į du mokėjimus. Pirmasis mokėjimas bus atliktas kai pasieksite titulą, o antrasis - kai išlaikote naują titulą arba pasieksite aukštesnį per pirmąjį kvalifikacijos laikotarpį. Jei kvalifikacijos metu pasieksite aukštesnį naują titulą, jums bus išmokėtos piniginės premijos už abu titulus.



Pavyzdys: jūsų titulas

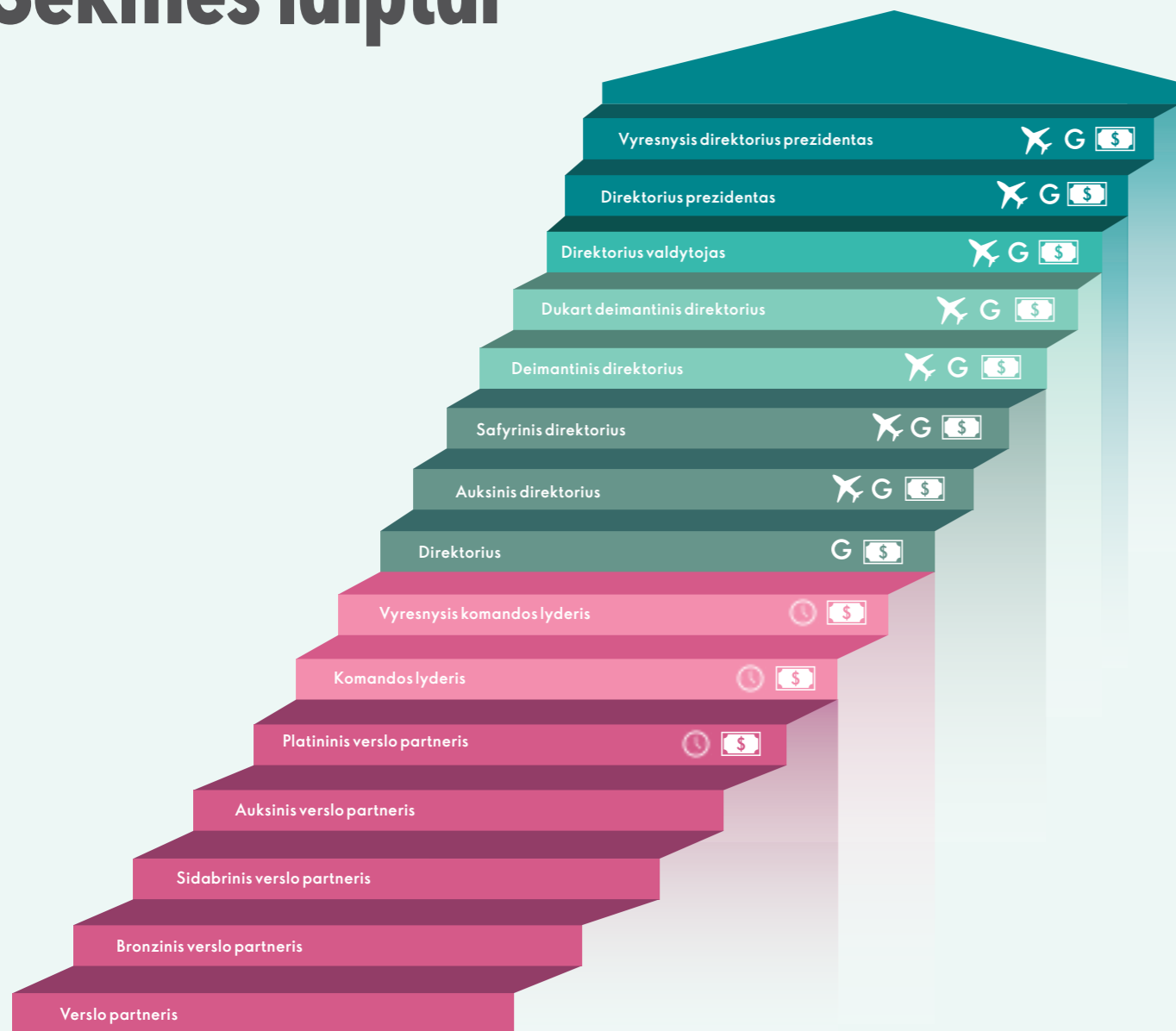
17 kampanijos laikotarpiu pirmą kartą pasiekėte auksinio direktoriaus titulą. Norint išlaikyti savo karjeros titulą, jums reikia, kad jūsų Auksinio direktoriaus veiklos titulas būtų išlaikytas 4 kampanijas iš 9. Kampanija, kurios metu pasiekėte šį titulą, taip pat įskaičiuojama.

Šiame pavyzdyje jūsų veiklos titulas sutampa su Auksinio direktoriaus karjeros titulu 5 iš 9 kampanijų. Tai reiškia, kad jūsų Auksinio direktoriaus karjeros titulas bus patvirtintas 9 kataloge. Po 9 kampanijos uždarymo, visada skaičiuosime 9 kampanijas atgal.

Sveikiname, uždirbote visą pinigines premijas! Uždirbote 750 € premiją pasibaigus 17 kampanijai ir dar 750 € 5 kampanijoje, patvirtintus titulą.

| Kampanija | C16 | C17 | C1 | C2 | C3 | C4 | C5 | C6 | C7 | C8 | C9 | C10 |
|-------------------------|-------------|------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Veiklos titulas | Direktorius | Auksinis direktorius (1-as kartas) | Direktorius | Direktorius | Auksinis direktorius | Auksinis direktorius | Auksinis direktorius | Direktorius | Direktorius | Auksinis direktorius | Direktorius | Direktorius |
| Karjeros titulas | Direktorius | Auksinis direktorius | Auksinis direktorius | Auksinis direktorius | Auksinis direktorius | Auksinis direktorius | Auksinis direktorius | Auksinis direktorius | Auksinis direktorius | Auksinis direktorius | Auksinis direktorius | Auksinis direktorius |

Sėkmės laiptai



6 faktai apie „Oriflame“ karjeros titulus

- 1 Kai pirmą kartą kvalifikuojatės naujam karjeros titului, šis titulus įsigalioja atgaline data nuo pirmosios kampanijos dienos, kurios metu jis buvo pasiektas.
- 2 Jei jūsų titulus yra vyresnysis lyderis ir žemiau, jūs išlaikysite tą patį karjeros titulą ir nereikės persikvalifikuoti tol, kol būsite aktyvus „Oriflame“. Jūsų veiklos titulus gali kisti priklausomai nuo kiekvienos kampanijos rezultato.
- 3 Direktorius titului ir aukščiau, tą patį išsaugosite karjeros titulą 9 kampanijas (įskaitant titulo gavimo kampaniją). Per šį laikotarpį turite pasiekti veiklos titulą 4 iš 9 kampanijų žvelgiant atgal, t.y. dabartinė kampanija ir ankstesnės 8 kampanijos. Tai bus besitęsiantis procesas, kurio pagrindas 9 kampanijos.
- 4 Jei direktoriui ar aukščiau nepavyksta persikvalifikuoti karjeros titului, jam nemokama, nes nepavyko pasiekti titulo per 4 iš 9 kampanijų, tada jo karjeros titulus bus aukščiausias karjeros titulus kurį pasiekė kvalifikuojantis 4 iš 9 kampanijų, bet ne žemesnis nei vyresnysis komandos lyderis.
- 5 Verslo partneriams, kurie buvo pasiekę direktoriaus ar aukštesnį karjeros titulą ir vėliau prarado jį, turi būti mokama už šį titulą bent 4 iš 9 kampanijų, iki jiems pasiekiant tą karjeros titulą 2-ą (ar vėlesnį) kartą. Per šį laikotarpį jiems bus mokama už titulą j kurį jie kvalifikuojasi, o tai reiškia, kad jie gali turėti veiklos titulą aukštesnį, nei jų karjeros titulus.
- 6 Tai reiškia, kad vienu metu galite persikvalifikuoti arba nukristi daugiau nei vienu titulu, priklausomai nuo pasiekto aukščiausiojo veiklos titulo, kurį pasiekėte 4 kartus per ankstesnes 9 kampanijas.

Jūsų titulus priklausys nuo daugelio veiksnių

Asmeniniai premijiniai taškai (PBP):

Bendras BP kiekis, surinktas iš jūsų, kaip verslo partnerio ir VIP klientų užsakymų.

Premijos atšaka:

Tai grupė, kurioje yra bent vienas kvalifikuotas verslo partneris (pasiekęs 100 PBP ar daugiau) bet kurioje grupėje. Jis gali būti labai giliai.

Titulo atšaka:

Titulo atšaka (pavyzdžiui, direktoriaus atšaka) yra atšaka, kurioje yra bent vienas veiklos titulus kažkur toje atšakoje. Jis gali būti labai giliai.

Struktūros premijiniai taškai (DBP):

Tai bendra visų verslo partnerių sukaupta asmeninių premijinių taškų (PBP) suma verslo partnerių struktūroje, gali būti neribotai giliai. Struktūros premijiniai taškai - bendro struktūros dydžio matas.

Stipriausios atšakos taisyklė:

Ne daugiau kaip 50 % titului reikalingų struktūros DBP taškų gali būti skaičiuojama iš asmeninių PBP arba iš bet kurios atskiros atšakos. Ši taisyklė taikoma tik direktoriams ir aukščiau, ir padeda kurti solidžią struktūrą su stabiliais pardavimais visose atšakose.

Asmeninės kartos BP:

Jei norite pasiekti direktoriaus titulą ir aukštesnį, visada turite turėti minimalų BP lygį savo asmeninėje grupėje. Ši taisyklė skatina jus toliau ugdyti naujus lyderius savo asmeninėje kartoje.

Naujas Direktorius + karta (NDG):

Bent kartą per 17 kampanijų, būdami direktoriumi valdytoju ar aukščiau, turite turėti naują direktoriaus titulą iš savo asmeninės kartos. Tam nereikalaujama naujos direktoriaus atšakos ir galima toliau ugdyti savo komandą siekiant ilgalaikės sėkmės.

Visus aprašymus rasite terminų žodyne

Kaip kvalifikuotis

Lentelėse matote skirtingus reikalavimus, kuriuos turite vykdyti, siekdami Titulo, Lygių ar Kartų premijų.

Titulai:

| | Titulai | Asmeniniai premijiniai taškai (PBP) | Struktūros premijiniai taškai | Stipriausios atšakos taisyklė | Asmeninės kartos BP | Premijos atšakos | Titulo atšaka | Naujas Direktorius (kas 17 kampanijų) |
|------------------|------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|---------------------|------------------|---|---------------------------------------|
| Direktoriai | Vyresnysis direktorius prezidentas | 300 | 700 000 | 350 000 | 3000 | 8 | 5 Direktoriai + ir 3 Safyriniai direktoriai+ | 1 |
| | Direktorius prezidentas | 300 | 320 000 | 160 000 | 3000 | 8 | 6 Direktoriai + ir 2 Safyriniai direktoriai+ | 1 |
| | Direktorius valdytojas | 300 | 160 000 | 80 000 | 3000 | 8 | 7 Direktoriai + ir 1 Safyrinis direktorius+ | 1 |
| | Dukart deimantinis direktorius | 300 | 80 000 | 40 000 | 3000 | 6 | 6 Direktoriai + | - |
| | Deimantinis direktorius | 300 | 40 000 | 20 000 | 3000 | 4 | 4 Direktoriai + | - |
| | Safyrinis direktorius | 300 | 22 000 | 11 000 | 3000 | 4 | 2 Direktoriai + | - |
| | Auksinis direktorius | 300 | 12 500 | 6 250 | 3000 | 4 | 1 Platininis verslo partneris + ir 1 Direktorius+ | - |
| | Direktorius | 300 | 7 000 | 3 500 | 3000 | 4 | 2 Platininiai verslo partneriai+ | - |
| Lyderiai | Vyresnysis komandos lyderis | 300 | 3 500 | - | - | 4 | 1 Sidabrinis verslo partneris + ir 1 Platininis verslo partneris+ | - |
| | Komandos lyderis | 250 | 1 800 | - | - | 3 | 2 Sidabriniai verslo partneriai+ | - |
| Verslo partneris | Platininis verslo partneris | 200 | 1 000 | - | - | - | - | - |
| | Auksinis verslo partneris | 150 | 500 | - | - | - | - | - |
| | Sidabrinis verslo partneris | 125 | 300 | - | - | - | - | - |
| | Bronzinis verslo partneris | 100 | 200 | - | - | - | - | - |
| | Verslo partneris | - | - | - | - | - | - | - |

Lygių premijos:

| | Titulai | 1 lygis | 2 lygis | 3 lygis | 4 lygis | 5 lygis |
|------------------|------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Direktoriai | Vyresnysis direktorius prezidentas | 12% | 9% | 5% | 2% | 1% |
| | Direktorius prezidentas | 12% | 9% | 5% | 2% | 1% |
| | Direktorius valdytojas | 12% | 9% | 5% | 2% | 1% |
| | Dukart deimantinis direktorius | 12% | 9% | 5% | 2% | 1% |
| | Deimantinis direktorius | 12% | 9% | 5% | 2% | 1% |
| | Safyrinis direktorius | 12% | 9% | 5% | 2% | 1% |
| | Auksinis direktorius | 12% | 9% | 5% | 2% | - |
| | Direktorius | 12% | 9% | 5% | 2% | - |
| Lyderiai | Vyresnysis komandos lyderis | 12% | 8% | 4% | - | - |
| | Komandos lyderis | 12% | 7% | 3% | - | - |
| Verslo partneris | Platininis verslo partneris | 11% | 6% | - | - | - |
| | Auksinis verslo partneris | 10% | 5% | - | - | - |
| | Sidabrinis verslo partneris | 9% | - | - | - | - |
| | Bronzinis verslo partneris | 8% | - | - | - | - |
| | Verslo partneris | - | - | - | - | - |

Kartų Premijos:

| | Titulai | Asmeninė karta | Direktorius + 1 Karta | Direktorius + 2 Karta | Direktorius + 3 Karta | Direktorius + 4 Karta | Direktorius + 5 Karta |
|------------------|------------------------------------|----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Direktoriai | Vyresnysis direktorius prezidentas | 1% | 3% | 2% | 1% | 1% | 1% |
| | Direktorius prezidentas | 1% | 3% | 2% | 1% | 1% | 1% |
| | Direktorius valdytojas | 1% | 3% | 2% | 1% | 1% | 1% |
| | Dukart deimantinis direktorius | 1% | 3% | 2% | 1% | 1% | - |
| | Deimantinis direktorius | 1% | 3% | 2% | 1% | - | - |
| | Safyrinis direktorius | 1% | 3% | 2% | - | - | - |
| | Auksinis direktorius | 1% | 3% | - | - | - | - |
| | Direktorius | 1% | - | - | - | - | - |
| Lyderiai | Vyresnysis komandos lyderis | - | - | - | - | - | - |
| | Komandos lyderis | - | - | - | - | - | - |
| Verslo partneris | Platininis verslo partneris | - | - | - | - | - | - |
| | Auksinis verslo partneris | - | - | - | - | - | - |
| | Sidabrinis verslo partneris | - | - | - | - | - | - |
| | Bronzinis verslo partneris | - | - | - | - | - | - |
| | Verslo partneris | - | - | - | - | - | - |

TERMINŲ ŽODYNAS

AKTYVUS VERSLO PARTNERIS

Verslo partneris, turintis asmeninių premijinių taškų konkrečią kampanijos laikotarpį. Asmeniniai premijiniai taškai gali būti kaupiami nuo verslo partnerių asmeninių užsakymų ir susijusių VIP klientų užsakymų.

AKTYVUMAS

Narių dalis procentais, turinčių asmeninių premijinių taškų dabartiniu kampanijos laikotarpiu.

PREMIJOS

Premijos – atlygis, kurį galima gauti dalijantis verslo galimybėmis su kitais kviečiant prisijungti prie „Oriflame“ ir ugdat lyderius.

PREMIJINIAI TAŠKAI (BP)

Kiekvienas gaminy turi premijinius taškus. Kuo brangesnis gamins ar rinkinys tuo daugiau BP jis turi. Premijiniai taškai apskaičiuojami padalinus verslo apyvartą iš BV/BP santykio. BV/BP santykis gali būti iš naujo nustatytas pagal rinkos sąlygas. Naujaisią BV/BP santykio vertę galima rasti „Oriflame“ svetainėje, esančiame mobiliajame biure (prisijungus), kartu su skirtingais BP variantais pagal skirtingus gaminių segmentus.

KVALIFIKUOTAS VERSLO PARTNERIS

Kvalifikuotas verslo partneris - verslo partneris, kuris kampanijos metu sukaupe 100 PBP. Asmeniniam užsakymui netaikomi jokie reikalavimai, todėl verslo partneris gali būti kvalifikuotas premijai net jei jis/ji nepateikė jokio asmeninio užsakymo, o 100 PBP reikalavimą įvykdo jo VIP klientų užsakymai.

PREMIJOS ATŠAKA

Premijos atšaka - tai atšaka, kurioje yra bent vienas kvalifikuotas verslo partneris (100 PBP ar daugiau) bet kurioje atšakoje (jis gali būti labai giliai).

VERSLO APIMTIS (BV)

Piniginė gaminių pardavimo vertė su maksimalia 30% nuolaida, minusavus PVM ir kitus mokesčius. Premijų suma bus skaičiuojama kaip procentas nuo bendros verslo apimties BV. Verslo apimtis gali būti skaičiuojama skirtingai, atsižvelgiant į skirtingus gaminių segmentus, šiuos skirtumus galite rasti „Oriflame“ svetainėje.

PINIGINĖ PREMIJA

Vienkartinė piniginė premija gaunama už pasiektą naują titulą „Oriflame“ sėkmės plane, pradedant nuo direktoriaus titulo.

PAGRINDINĖ KOMANDA

Pagrindinę komandą sudaro verslo partneriai, įsipareigoję tapti lyderiais. Paprastai ją sudaro 3-5 verslo partneriai, direktoriaus ar lyderio grupėje.

KLIENTAS

Asmuo perkantis iš jūsų gaminius arba iš bet kurio „Oriflame“ verslo partnerio.

KLIENTO KAINA

Kaina, kurią klientas jums moka už gaminius.

DEIMANTINĖ KOMANDA

Pasiekusieji deimantinio direktoriaus ir dukart deimantinio direktoriaus titulus.

DIREKTORIŲ KOMANDA

Pasiekusieji direktoriaus, aukšnio direktoriaus ir safrinio direktoriaus titulus.

STRUKTŪRA

Visi verslo partneriai esantys žemiau jūsų tinkle.

STRUKTŪROS PREMIJINIAI TAŠKAI (DBP)

Tai bendra visų verslo partnerių sukaupta asmeninių premijinių taškų (PBP) suma verslo partnerių struktūroje, gali būti neribotai giliai. Struktūros premijiniai taškai - bendro struktūros dydžio matas.

KAMPANIJA

Kampanijos laikotarpis paprastai yra 21 diena. Kampanijos galiojimo laikotarpis naudojamas apibrėžti premijas, titulo kvalifikaciją, konferencijų kvalifikaciją ir katalogo pasiūlymus.

KARJEROS TITULAS

Naudojama premijoms ir titulams nustatyti. Tai titulas, kurį pasiekiate kartu su komanda. Kai pirmą kartą pasiekiate naują karjeros titulą, šis naujasis karjeros titulas įsigalioja nuo tos kampanijos, kurios metu buvo pasiektas.

DIREKTORIŲ VALDYTOJŲ KOMANDA

Pasiekusieji direktoriaus valdytojo karjeros titulą.

PIRMO LYGIO VERSLO PARTNERIAI

Verslo partneriai, kuriuos asmeniškai rekrutuojate ir tiesiogiai remiate.

KARTA

Tai grupė, susiformavusi verslo partnerio struktūroje, pradedant nuo verslo partnerio jo struktūroje, turinčio direktoriaus karjeros titulą arba aukščiau, ir įtraukiant visus, esančius žemiau struktūroje, bet neįtraukiant kito direktoriaus karjeros titulo ar aukščiau. Kai jūsų asmeninės kartos verslo partneris pasiekia direktoriaus karjeros titulą, jis palieka jūsų asmeninę kartą ir kartu su savo verslo partneriais tampa atskira karta.

NEAKTYVUS VERSLO PARTNERIS

Tai verslo partneris neturintis asmeninių premijinių taškų (PBP) konkrečios kampanijos laikotarpiu. Verslo partneris gali būti neaktyvus 1-ą (turėjo PBP prieš tai galiojančios kampanijos metu), neaktyvus 2 (turėjo PBP prieš dvi kampanijas), neaktyvus 3 (turėjo PBP prieš 3 kampanijas ir bus išbrauktas iš aktyvių narių pasibaigus dabartinei kampanijai, nebent turės PBP).

NEPRIKLAUSOMAS „ORIFLAME“ VERSLO PARTNERIS

Dažnai vadinamas - verslo partneris. Asmuo, verslo partneris, lyderis ar direktorius, kuris užsiregistruoja ir sumoka „Oriflame“ registracijos mokestį.

NEPRIKLAUSOMAS „ORIFLAME“ DIREKTORIUS

Dažnai vadinamas tiesiog „direktorius“. Tai visus lygius apimantis išsireiškimas nuo direktoriaus ir aukščiau iki aukščiausiojo vyresniojo direktoriaus prezidento titulo.

NEPRIKLAUSOMAS „ORIFLAME“ LYDERIS

Dažnai vadinamas tiesiog „lyderis“. Šis išsireiškimas apima komandos lyderį ir vyresnįjį komandos lyderį.

LYDERIS

Šis išsireiškimas apibrėžia „Oriflame“ verslo partnerius, kurie remia kitus verslo partnerius. Jis naudojamas apibrėžti visiems lygiams nuo komandos lyderio iki aukščiausiojo vyresniojo direktoriaus prezidento titulo.

ATŠAKA

Atšaką sudaro pirmo lygio verslo partneriai ir visa jų struktūra.

LYGIS

Jūsų asmeninės grupės pirmo lygio verslo partneriai esantys žemiau jūsų yra skaičiuojami lygiais.

LYDERIŲ KOMANDA

Šis išsireiškimas apima komandos lyderį ir vyresnįjį komandos lyderį.

NARIAI

Visi nariai (verslo partneriai ir VIP klientai), kurie turi asmeninių premijinių taškų per paskutinius 3 katalogo laikotarpius. VIP klientams asmeniniai premijiniai taškai skaičiuojami nuo jų užsakymų. Verslo partneriams asmeniniai premijiniai taškai skaičiuojami nuo asmeninių ir VIP klientų užsakymų.

NAUJAS DIREKTORIUS + KARTA

Bent kartą per 17 kampanijų, būdami direktoriumi valdytoju ar aukščiau, turite turėti naują direktoriaus titulą iš savo asmeninės kartos. Tam nereikalaujama naujos direktoriaus atšakos, ir galima toliau ugdyti savo komandą siekiant ilgalaikės sėkmės.

TINKLAS

„Oriflame“ sėkmės plane šis terminas reiškia visus verslo partnerius jūsų struktūroje, įskaitant direktoriaus karjeros titulus ar aukštesnius ir jų struktūras.

VEIKLOS TITULAS

Nustato, ką uždirbsite; jis pagrįstas dabartinės kampanijos rezultatu, todėl gali skirtis kampanijos laikotarpiu. Kiekvienos kampanijos pabaigoje jūsų veiklos titulas bus toks, kokį turėsite kampanijos uždarymo metu.

ASMENINIAI PREMIJINIAI TAŠKAI (PBP)

PBP yra bendra visų BP taškų suma, kurios sukaupė verslo partneris ir visi jo VIP klientai vienoje kampanijoje.

ASMENINĖS KARTOS BP

Jei norite pasiekti direktoriaus titulą ir aukštesnį, visada turite turėti minimalų BP lygį savo asmeninėje kartoje. Ši taisyklė skatina jus toliau ugdyti naujus lyderius savo asmeninėje kartoje.

ASMENINĖ KARTA (PG)

Jūsų asmeninę kartą sudaro visi verslo partneriai, kuriuos tiesiogiai remiate (jūsų pirmasis lygis), taip pat jų struktūros, bet ne verslo partneriai, kurie patys yra pasiekę direktoriaus ar aukštesnį karjeros titulą ir jų struktūra. Taip pat gali būti vadinama asmenine grupe.

PREZIDENTŲ KOMANDA

Grupė asmenų pasiekusių direktoriaus prezidento ir vyresniojo direktoriaus prezidento titulus.

DALINKIS IR UŽDIRBK rekomendacijos nuoroda Unikalus visiems verslo partneriams prieinamas internetinės rinkodaros įrankis - specialiai sukurta nuoroda, kuria pasidalinę jie turės galimybę pakviesti naujus VIP klientus, padidinti savo uždarbį iš internetinių pardavimų, taip pat galės pasidalinti „Oriflame“ verslo galimybėmis.

RĖMĖJAS

Rėmėjas supažindina naujus verslo partnerius su „Oriflame“, moko bei remia jų veiklą. Esate savo pirmo lygio verslo partnerių rėmėjas.

STIPRIAUSIOS ATŠAKOS TAISYKLĖ

Ne daugiau kaip 50 % titului reikalingų struktūros DBP taškų gali būti skaičiuojama iš asmeninių PBP arba iš bet kurios atskiros atšakos. Ši taisyklė taikoma tik direktoriams ir aukščiau, ir padeda kurti solidžių struktūrą su stabiliais pardavimais visose atšakose.

STRUKTŪROS REIKALAVIMAI

Norint sukurti tvirtą verslą, taikomi dviejų tipų struktūros reikalavimai: premijos atšaka ir titulo atšaka.

TITULO ATŠAKA

Titulo atšaka (pavyzdžiui, direktoriaus atšaka) yra atšaka, kurioje yra bent vienas veiklos titulas kažkur toje atšakoje. Jis gali būti labai giliai.

AUKŠČIAU ESANTI STRUKTŪRA

Jūsų rėmėjas arba visi verslo partneriai esantys aukščiau jūsų rėmėjo.

VIP KLIENTAS

Asmuo, kuris užsiregistruoja kaip „Oriflame“ klientas be registracijos mokesčio ir ketina pirkti „Oriflame“ gaminius internetu.

TIESIOGINĖ NUOLAIDA

Esant verslo partnerių jums garantuojama 20 % nuolaida nuo katalogo kainos perkant prekes sau ir savo šeimai, kol mokėsite narystės mokestį ir mokesčius.

LOJALUMO NUOLAIDA

Papildoma 5% arba 10% nuolaida apskaičiuojama kaip skirtumas tarp pasiektos asmeninės nuolaidos lygio (20%, 25% arba 30%) ir iš karto taikomos 20% nuolaidos. Lojalumo nuolaida gali būti panaudota su kitos kampanijos metu pateiktu užsakymu. Lojalumo nuolaida negali viršyti 50% jūsų realaus asmeninio užsakymo. Lojalumo nuolaida galios kitos kampanijos laikotarpiu iki jos pabaigos.

LYGIŲ PREMIJA

Lygių premija skaičiuojama nuo žemiau esančių verslo partnerių verslo apyvartos (BV) iki 5 lygių į gylį.

ASMENINĖ NUOLAIDA

Asmeninė nuolaida susideda iš tiesioginės nuolaidos ir lojalumo nuolaidos.

KARTŲ PREMIJOS

Kai lyderis pasiekia direktoriaus titulą ar aukštesnį, jam suteikiama kartų premija šalia jau kitų esamų pajamų. Kartų Premija mokama papildomai prie lygių premijos ir tai įprasta, kad šios premijos sutampa.

VIP KLIENTŲ PREMIJOS

Dalį savo asmeninės nuolaidos gausite nuo VIP kliento premijos nuo kiekvieno VIP klientų užsakymo. VIP klientų premija svyruoja nuo 20 % iki 30 % užsakymo vertės, priklausomai nuo jūsų PBP.

Čia pateikti teiginiai ir pavyzdžiai yra skirti tik iliustracijai. „Oriflame“ nesuteikia jokių garantijų dėl uždarbio. Nepriklausomų „Oriflame“ verslo partnerių finansiniai rezultatai gali skirtis ir būti paveikti tokių veiksnių kaip kiekvieno verslo partnerio įgūdžiai, verslo patirtis, individualūs gebėjimai, pastangos ir investuotas laikas.



Elgesio principai: Etikos kodeksas ir elgesio taisyklės

Svarbu perskaityti „Oriflame“ etikos kodeksą (toliau – Kodeksas) ir elgesio taisykles (toliau – Taisyklės), nes jos yra neatskiriama verslo partnerio paraiškos formos sąlygų dalis. „Oriflame“ verslo partneris privalo laikytis Kodekso ir Taisyklių bei jų pakeitimų, kurie buvo išsiųsti naujienlaiškiu ar kitaip perduoti „Oriflame“ verslo partneriui.

„Oriflame“ pasilieka teisę bet kuriuo metu ir nedelsiant nutraukti bet kurio „Oriflame“ verslo partnerio, kuris pateikė melagingą informaciją pildydamas verslo partnerio paraiškos formą arba pažeidė Kodeksą ar Taisykles,

narystę. Terminuoti „Oriflame“ verslo partneriai praranda visas teises ir privilegijas, susijusias su naryste, įskaitant jų verslo tinklą. Kodeksas ir Taisyklės yra sukurtos siekiant užtikrinti jūsų apsaugą, kad visi „Oriflame“ verslo partneriai laikytųsi tų pačių aukštų standartų. Vadovaujantis „Oriflame“ etikos standartais, tikimasi, kad „Oriflame“ verslo partneriai laikysis visų „Oriflame“ veiklos vykdymo teisinių reikalavimų, įskaitant šalies, kurioje vykdo savo veiklą, teisinius reikalavimus, net jei tam tikri įsipareigojimai Kodekse ar Taisyklėse nėra paminėti.

„Oriflame“ elgesio taisyklės

Kaip „Oriflame“ verslo partneris,
sutinku vykdyti savo „Oriflame“ verslą
pagal šiuos principus:

1. Aš laikysiuosi ir vadovausiuosi taisyklėmis, išdėstytomis šiame oficialiame „Oriflame“ elgsenos vadove ir kitoje „Oriflame“ literatūroje. Vykdsiu ne tik tai, kas parašyta, bet ir laikysiuosi šių taisyklių diktuojamų moralės normų.
2. Būdamas „Oriflame“ verslo partneriu vadovausiuosi principu – elkis su kitu taip, kaip norėtum, kad būtų elgiamasi su tavimi.
3. Sąžiningai ir teisingai informuosiu apie „Oriflame“ gaminius, uždarbio galimybes, su verslu susijusius mokymus ir kitas galimybes bei kompanijos siūlomus privalumus savo pirkėjams ir verslo partneriams. Nesvarbu, žodžiu ar raštu, pateiksiu tik tokią su gaminiais susijusią informaciją, pajamomis ir kitomis galimybėmis, kurios yra paminėtos oficialioje „Oriflame“ literatūroje (įskaitant 1 priedą).
4. Būsiu mandagus ir paslaugus aptarnaudamas savo pirkėjus bei reaguodamas į jų skundus. Laikysiuosi oficialioje „Oriflame“ literatūroje aprašytų procedūrų, susijusių su gaminių pakeitimu.
5. Įsipareigoju laikytis „Oriflame“ literatūroje pateiktų reikalavimų verslo partneriams, o tapęs rėmėju ar pasiekęs direktoriaus (ar aukštesnį) titulą – atitinkamų reikalavimų rėmėjui ar direktoriui.
6. Įsipareigoju vadovautis aukščiausiais dorumo, sąžiningumo ir atsakomybės principais.
7. Įsipareigoju jokiais aplinkybėmis nesinaudoti „Oriflame“ tinklu kitų kompanijų gaminių pardavimui. Įsipareigoju gerbti tiesioginės prekybos principą ir niekada neparduoti „Oriflame“ gaminių mažmeninėse prekybos vietose.
8. Gerbsiu savo šalies, kurioje vykdsiu „Oriflame“ verslą, bei tos šalies, kurioje kursiu tarptautinį tinklą, įstatymus bei kitus teisės aktus.
9. Suprantu, kad šio Kodekso ir Taisyklių laikymasis yra mano narystės „Oriflame“ sąlyga.

„Oriflame“ elgesio taisyklės

1. TERMINAI

- A. „Oriflame“ verslo partneriu šiame dokumente laikomas bet kuris „Oriflame“ verslo partneris, nepriklausomai nuo jo lygio ar titulo (lyderis, direktorius ir aukščiau).
- B. DALINKIS IR UŽDIRBK rekomendacijos nuoroda: unikalus internetinės rinkodaros įrankis, leidžiantis visiems verslo partneriams kviešti naujus VIP klientus ir taip padidinti savo pajamas iš jų pardavimų, bei pasidalinti su jais „Oriflame“ verslo galimybėmis pasirinktose rinkose.
- C. Šiame dokumente „Oriflame“ – tai Lietuvoje registruotas juridinis asmuo „ORIFLAME HOLDINGS B.V“, kurioje užpildėte verslo partnerio registracijos formą.
- D. Rėmimo grandis apima „Oriflame“ verslo partnerį, jo rėmėją, Rėmimo grandis baigiasi „Oriflame“.
- E. Asmeninė grupė - tai visi „Oriflame“ verslo partneriai, kuriuos tiesiogiai ar netiesiogiai remia „Oriflame“ verslo partneris, bet neapima lyderių ar jų žemesnės struktūros.
- F. Grupė - reiškia visą žemiau esančių struktūrą, įskaitant visus „Oriflame“ verslo partnerius, lyderius ir jų struktūrą.
- G. „Oriflame“ literatūra - tai Sėkmės planas, (kuriame yra šis elgsenos vadovas), gaminių katalogai, naujienlaiškis ir bet kokia kita spausdinta ar oficialioje „Oriflame“ svetainėje paskelbta informacija.
- H. Rėmėjas - asmuo rekrutuojantis naujus žmones bei supažindinantis juos su „Oriflame“.
- Kiti terminai, kurie čia nėra nurodyti, turi tuos apibrėžimus, kurie išspausdinti „Sėkmės plane“.

2. NARYSTĖ

- 2.1 Bet kurį būsimą „Oriflame“ verslo partnerį turi remti jau registruotas „Oriflame“ verslo partneris. Tam tikromis aplinkybėmis „Oriflame“ gali priskirti būsimą „Oriflame“ verslo partnerį bet kuriam tinklui.
- 2.2 Asmuo gali būti registruotas „Oriflame“ verslo partneriu tik vieną kartą – tiek tiesiogiai, tiek ir netiesiogiai. Netiesioginė registracija yra, pavyzdžiui, kompanijos akcijų, kurios registruotos „Oriflame“ vardu, turėjimas.
- 2.3 „Oriflame“ pasilieka teisę neregistruoti arba neregistruoti naujo asmens.
- 2.4 Pareiškėjas turi būti pilnametis. 16-18 metų asmenis registruojame su raštišku tėvų / globėjų sutikimu.
- 2.5 Narystė gali būti suteikta tik asmenims arba ribotos atsakomybės bendrovei ar bendrijai, kai šalys yra sutuoktiniai arba tėvai ir vaikai pagal "Oriflame" patvirtintą verslo proceso perdavimą. Juridinis asmuo turi nurodyti asmens, įgalioto veikti jo vardu, vardą ir pavardę, taip pat visus jo įgaliojimo apribojimus. Partneriai yra abipusiai atsakingi, o "Oriflame" gali susigrąžinti visus mokesčius iš bet kurio arba abiejų mokesčių nemokumo atveju.

- 2.6 „Oriflame“ verslo partneriai gali atsisakyti savo narystės per 30 dienų nuo prisijungimo ir susigrąžinti iš „Oriflame“ visus pinigus, sumokėtus kaip narystės sąlyga, taip pat visas reikalingas pradines medžiagas ir gaminius.
- 2.7 „Oriflame“ verslo partneriai gali atsistatydinti iš savo narystės bet kurio metu po 30 dienų nuo prisijungimo, apie tai raštu pranešdami "Oriflame". Tokiais atvejais „Oriflame“ nėra įpareigota grąžinti 2.6 punkte nurodytų grąžinimų, išskyrus visus būtinus mokesčius, kuriuos verslo partneris sumokėjo tam, kad tapti ar išlikti verslo partneriu per 30 dienų iki nutraukimo.
- 2.8 „Oriflame“ verslo partnerio narystė baigiasi praėjus metams po registracijos.
- 2.9 Narystę galima atnaujinti sumokėjus metinį mokesį, įtrauktą į pirmąją sąskaitą po registracijos sukakties.
- 2.10 Jeigu „Oriflame“ Verslo partnerio sutuoktinis, nori tapti verslo partneriu, abu sutuoktiniai turi būti bendrai remiami pagal tą pačią narystę (ribotos atsakomybės bendrovės ar bendrijos forma), jeigu atskirai - žemiau žmonos ar vyro, priklausomai, kuris pirmas tapo „Oriflame“ verslo partneriu. Jeigu sutuoktinis prisijungia pagal atskirą narystę, bet koks sutuoktinio uždirbtas piniginis prizas bus išskaičiuotas iš didesnio piniginio apdovanojimo, kurį uždirba sutuoktinis, kuris prisijungė pirmasis, jei toks piniginis apdovanojimas yra sutuoktinio, prisijungusio vėliau narystės nutraukimo be jokios priežasties rezultatas.
- 2.11 Buvęs verslo partneris (arba buvusių „Oriflame“ verslo partnerių sutuoktiniai) gali kreiptis dėl naujos narystės šiomis sąlygomis:
- a) Praėjus mažiausiai šešiems mėnesiams nuo ankstesnės narystės nutraukimo (nebent su „Oriflame“ būtų susitarta kitaip).
- b) Naujojoje paraiškoje turi būti nurodyta, kad ji pateikiama pagal šią taisyklę.
- c) Buvęs „Oriflame“ verslo partneris gali vėl teikti paraišką tapti verslo partneriu, nenurodydamas, kad jis buvęs „Oriflame“ verslo partneris, jei jis mažiausiai 12 mėnesių buvo neaktyvus ir jo narytė nutrūko jos neatnaujinus.
- 2.12 „Oriflame“ turi teisę terminuoti „Oriflame“ verslo partnerį dėl bet kokio Etikos kodekso ir / ar Elgesio taisyklių pažeidimo.
- 2.13 „Oriflame“ pasilieka teisę sustabdyti „Oriflame“ verslo partnerio narystę iki 12 mėnesių, kol tiriamas taisyklių pažeidimo atvejis.

3. STABILUMĄ PALAIKANČIOS PRIEMONĖS

- 3.1 „Oriflame“ verslo partneriams leidžiama persiregistruoti tik į kitą grupę, jei jie atšaukia savo narystę ir kreipiasi dėl naujos registracijos (atitinkant 2.11 punkto sąlygas). Jei jie persiregistruoja, visa grupė prarandama ir perduodama jų pradiniam rėmėjui.
- 3.2 Perėjimas iš vieno rėmėjo grupės į kito rėmėjo grupę leidžiamas tik ypatingais atvejais „Oriflame“ kompanijos sprendimu.
- 3.3 Verslo partneris, pateikęs prašymą raštu, gali perleisti savo narystę artimiausiam giminaičiui (kompanijai pritarus). Laiškas, kuriame prašoma atlikti tokį perdavimą, turi būti nusiųstas „Oriflame“. „Oriflame“ verslo partneriai, perdavę savo narystę pagal šią taisyklę, gali vėl kreiptis dėl narystės, jei nuo paskutinės narystės perkėlimo praėjo ne mažiau kaip šeši mėnesiai.

- 3.4 „Oriflame“ verslo partnerio mirties atveju narystė bus nutraukta per tris mėnesius nuo mirties dienos, jei kitas giminaitis pagal 6.4 punktą nepateikia prašymo perimti narystę. Nutraukus sutartį, visi laukiantys mokėjimai mirusiam „Oriflame“ verslo partneriui atliekami įgaliotajam „Oriflame“ verslo partnerio įpėdiniui (-ams). „Oriflame“ pasilieka teisę prašyti dokumentų, įrodančių įpėdinio (-ų) teisėtumą kaip mokėjimo sąlyga.
- 3.5 Asmeninės grupės (ar jos dalies) perkėlimas nėra leidžiamas.

4. VERSLO PARTNERIO PAREIGOS

- 4.1 „Oriflame“ verslo partneriai turi laikytis visų įstatymų, taisyklių ir praktikos kodeksų, taikomų jų narystei, įskaitant visus mokesčių įstatymus ir kitus teisės aktus, susijusius su mokesčių registravimu ir pateikimu. „Oriflame“ verslo partneriai neužsiimti veikla, kuri galėtų pakenkti jų arba „Oriflame“ reputacijai.
- 4.2 „Oriflame“ verslo partneriai turi imtis atitinkamų veiksmų, kad užtikrintų klientų, potencialių klientų, kitų „Oriflame“ verslo partnerių asmeninės informacijos apsaugą pagal privatumo ir duomenų apsaugos įstatymus.
- 4.3 „Oriflame“ verslo partneris negali naudoti klaidinančios, apgaulingos ar nesąžiningos pardavimo praktikos.
- 4.4 Nuo pat bendravimo su klientu pradžios „Oriflame“ verslo partneris turi prisistatyti ir paaiškinti savo kreipimosi tikslą. „Oriflame“ verslo partneris turi užtikrinti visišką savo, kaip „Oriflame“ verslo partnerio, tapatybės skaidrumą bet kokiame tokio pobūdžio komunikacijoje el. paštu, socialinės žiniasklaidos puslapyje ir kt. Žodis „Nepriklausomas“ visada turi būti pridėtas prieš „Oriflame“ verslo partneris“ bet kioje tapatybės reprezentacijoje, pvz., el. laiško paraše, vizitinėje kortelėje, socialinės žiniasklaidos puslapyje ir pan.
- 4.5 „Oriflame“ verslo partneris savo klientams turi pateikti tikslį ir išsamią informaciją apie gaminius ir jų kainas ir, jei taikoma, apie išankstinio apmokėjimo sąlygas, mokėjimo sąlygas; apsisprendimo laikotarpį, įskaitant grąžinimo politiką; garantijos sąlygas; aptarnavimą po pardavimo; ir pristatymo datas. „Oriflame“ turi pateikti tikslus ir suprantamus atsakymus į visus klientų klausimus.
- 4.6 Kalbėdamas apie gaminio savybes, „Oriflame“ verslo partneris pateikia tik tuos žodinius ar rašytinius teiginius apie gaminį, kuriuos pateikia pati „Oriflame“ kompanija.
- 4.7 Visiems gaminių pardavimams savo klientams „Oriflame“ verslo partneriai pateikia arba suteikia prieigą prie gaminių užsakymo formos, kurioje nurodoma kompanijos pavadinimas „Oriflame“, parduodantis „Oriflame“ verslo partneris, įskaitant jo vardą, adresą ir telefono numerį, visas esmines pardavimo sąlygas, garantijos sąlygas ir (arba) garantiją, išsamią informaciją ir apribojimus arba garantinį aptarnavimą, garantijos trukmę ir klientui prieinamą taisymo laikotarpį.

- 4.8 „Oriflame“ verslo partneriai neturi naudoti jokių teiginių, kurie yra nepatvirtinti, pasenę ar kitaip netaikomi, nesusiję su pasiūlymu arba naudojami bet kokiū būdu, galinčiu suklaidinti klientą.
- 4.9 „Oriflame“ verslo partneris negali naudoti klaidinančių palyginimų. Lyginamieji punktai grindžiami faktais, kurie gali būti pagrįsti. „Oriflame“ verslo partneriai negali tiesiogiai ar netiesiogiai šmeižti bet kurios kitos įmonės, verslo ar gaminio. „Oriflame“ verslo partneriai negali nesąžiningu būdu naudotis kito prekės ženklo ar kitos kompanijos simboliu, siekdami pasinaudoti jų gera reputacija.
- 4.10 „Oriflame“ verslo partneriai turi leisti savo klientams atšaukti užsakymą per taikytiną atsisakymo laikotarpį ir grąžinti pinigus už jau pristatytas prekes, kurios gali būti parduodamos kaip naujos. Jei kliento netenkina „Oriflame“ gaminio kokybė, Verslo partneris įsipareigoja grąžinti pinigus arba pakeisti gaminių tokiu pačiu ar kitu „Oriflame“ gaminiu. Klientai turi būti aiškiai informuoti apie apsigalvojimo laikotarpį ir „Oriflame“ pasitenkinimo garantiją.
- 4.11 „Oriflame“ verslo partneris asmeniškai kontaktuodamas su klientu elektroniniu laišku ar telefonu turi elgtis pagarbiai, susisiekti tinkamu laiku, vengti landumo. „Oriflame“ Verslo partneris privalo nutraukti gaminio demonstraciją ar pardavimų prezentaciją vos klientui paprašius.
- 4.12 Informaciją, kurią „Oriflame“ verslo partneris suteikia vartotojui, turi būti pateikiama aiškiai ir suprantamai, tinkamai atsižvelgiant į komercinių sandorių sąžiningumo principus ir principus, reglamentuojančius tų asmenų apsaugą, kurie pagal nacionalinius teisės aktus negali suteikti sutikimo, pavyzdžiui, nepilnamečius.
- 4.13 „Oriflame“ verslo partneris neturi piktnaudžiauti vartotojų pasitikėjimu ir turi gerbti jų komercinės patirties stoką, nesinaudoti vartotojo amžiaus, ligos, psichinės ar fizinės negalios, patikimumo, supratimo stokos ar kalbos žinių trūkumu.
- 4.14 „Oriflame“ verslo partneris neturi skatinti asmens įsigyti gaminių, grįsdamas tuo, kad klientas gali sumažinti ar susigrąžinti pirkimo kainą, nukreipdamas būsimus klientus į „Oriflame“ verslo partnerį panašius apsipirkimams, jei toks sumažinimas ar susigrąžinimas nenumatytas tam tikro būsimą įvykio.
- 4.15 „Oriflame“ verslo partneriai turi pateikti kliento užsakymus laiku.
- 4.16 „Oriflame“ verslo partneris negali pervilioti būsimų naujokų iš kitų „Oriflame“ verslo partnerių ar trukdyti kitiems „Oriflame“ verslo partneriams remti savo „Oriflame“ verslo partnerių.
- 4.17 „Oriflame“ verslo partneris negali iškreipti faktinio ar galimo „Oriflame“ Verslo partnerio pardavimo ar pelno. Bet kokių pajamų pateikimas ir pardavimų duomenys turi būti: (a) teisingi, tikslūs ir pateikti teisingu ir aiškiai suprantamu būdu, ir (b) paremti dokumentais ir pagrįsti atitinkamais rinkos faktais. Potencialūs „Oriflame“ verslo partneriai privalo: (c) būti informuoti, kad faktinis darbo užmokestis ir pardavimai kiekvienam asmeniui skirsis ir priklausys nuo pardavėjo įgūdžių, laiko ir pastangų bei kitų veiksnių; (d) būti pakankamai informuotas, kad galėtų tinkamai įvertinti galimybę uždirbti.

4.18 „Oriflame“ verslo partneris negali apmokestinti kitų verslo partnerių ar būsimų verslo partnerių mokesčiais už bet kurias ne „Oriflame“ sukurtas / sankcionuotas medžiagas ar paslaugas, išskyrus mokesčius, skirtus išlaidoms, tiesiogiai susijusioms su neprivalomu mokymu ar susitikimais, kuriuos vykdo „Oriflame“ verslo partneris. Visa verslo partnerių parengta rinkodaros medžiaga turi atitikti „Oriflame“ politiką ir procedūras. „Oriflame“ verslo partneriai, kurie parduoda patvirtintas, teisiškai leidžiamas reklaminio ar mokomojo pobūdžio medžiagas kitiems „Oriflame“ verslo partneriams:

(i) siūlo tik tuos pačius standartus atitinkančią medžiagą, kurios laikosi „Oriflame“, (ii) draudžiama pirkti tokią medžiagą kitų „Oriflame“ verslo partnerių reikalavimu; (iii) turi siūlyti pardavimus remiančią medžiagą pagrįstomis ir teisingomis kainomis, be jokio didelio pelno „Oriflame“ verslo partneriui, o siūloma įsigyti medžiaga turi būti panaši į kitas rinkoje siūlomas medžiagas ir (iv) turi siūlyti raštišką grąžinimo politiką, kuri yra tokia pati kaip „Oriflame“ grąžinimo politika.

4.19 „Oriflame“ verslo partneris kontaktuojamas su kitu „Oriflame“ verslo partneriu turi elgtis pagarbiai, susisiekti tinkamu laiku, vengti landumo.

4.20 „Oriflame“ nėra nustačiusi jokio minimalaus užsakymo dydžio, minimalaus užsakomų gaminių kiekio ar vertės. Atitinkamai ir verslo partneris negali versti savo remiami verslo partnerių užsakinėti nurodyto minimalaus dydžio užsakymo ar kaupti gaminių atsargas. Visi verslo partneriai turi teisę užsisakyti bet kokius gaminių kiekius iš „Oriflame“, tačiau užsakymo ir pristatymo mokesčių dydis skiriasi priklausomai nuo užsakymų dydžio. Kiekvienas verslo partneris pats nusprendžia, ar jam reikalingos kokios nors gaminių atsargos.

4.21 „Oriflame“ verslo partneriai negali reikalauti ar skatinti kitų „Oriflame“ verslo partnerių įsigyti nepagrįstų atsargų ar pardavimus skatinančios medžiagos. „Oriflame“ verslo partneris neturėtų įsigyti daugiau atsargų nei gali pagrįstai tikėtis parduoti ar suvartoti.

4.22 „Oriflame“ verslo partneriai negali naudoti „Oriflame“ verslo tinklo rinkodaros medžiagai, gaminiams ar schemoms, kurios nėra oficialiai patvirtintos „Oriflame“ ir kurios neatitinka „Oriflame“ politikos ir procedūrų.

4.23 „Oriflame“ verslo partneriai negali sistemingai vilioti ar kalbinti kitos tiesioginių pardavimų kompanijos pardavėju.

4.24 „Oriflame“ verslo partneriai negali nesąžiningai šmeižti kitos įmonės gaminių, pardavimų ir rinkodaros plano ar kitų įmonės savybių.

4.25 „Oriflame“ verslo partneriai negali nepasirašo darbo sutarties su „Oriflame“. Pristatant „Oriflame“ verslo galimybes kitiems „Oriflame“ verslo partneriams, turi būti aiškiai pateiktas nepriklausomas šio verslo pobūdis ir tai, kad verslo partneris netampa „Oriflame“ darbuotoju.

4.26 Verslo partneris neturi teisės įpareigoti ar prisiimti įsipareigojimų „Oriflame“ vardu. Jie privalo atlyginti „Oriflame“ išlaidas ar nuostolius, atsiradusius dėl šių taisyklių nesilaikymo.

4.27 Verslo partneris negali pateikti užsakymų kito „Oriflame“ verslo partnerio vardu be išankstinio raštiško „Oriflame“ verslo partnerio sutikimo.

4.28 Kurdamis savo asmeninę grupę, „Oriflame“ Verslo partneriai turi užtikrinti, kad visi nauji „Oriflame“ verslo partneriai laikytųsi vėlesnio apmokėjimo galimybes sąlygų, jei bus pasiūlyta tokia galimybė.

4.28 Tapdamas rėmėju, verslo partneris turi užtikrinti, kad jis mokys ir motyvuos asmeniškai remiamus verslo partnerius.

4.29 Negavęs išankstinio rašytinio „Oriflame“ sutikimo, verslo partneris įsipareigoja neduoti interviu susijusio su „Oriflame“, bet kokiame žiniasklaidoje, nesvarbu, ar tai būtų televizija, internetas, radijas, žurnalai ir kt. bei nenaudoti jokios reklamos priemonės (įskaitant virusinę reklamą kaip SMS, internetas ir t.t.), „Oriflame“ verslo reklamavimo tikslais.

4.30 „Oriflame“ verslo partneriai neturėtų dalyvauti socialinių tinklų diskusijose, kuriose klaidinama arba pateikiama neteisinga informacija apie „Oriflame“ kompaniją, jos gaminius ar teikiamas paslaugas arba kurios gali pakenkti „Oriflame“ reputacijai.

5. KITOS TAISYKLĖS IR PRINCIPAI

5.1 Pagal „Oriflame“ politiką nėra išskirtinių teritorijų ar franšizių. Nė vienas „Oriflame“ verslo partneris neturi teisės suteikti, parduoti ar perduoti tokią teritoriją ar franšizę. Kiekvienas „Oriflame“ verslo partneris gali laisvai vykdyti savo veiklą bet kurioje šalyje, kurioje registravosi, vietoje.

5.2 „Oriflame“ verslo partneris turi gerbti, kad „Oriflame“ veikia tam tikrose rinkose, o ne visose pasaulio šalyse, griežtai laikydamasis savo įsipareigojimų, susijusių su gaminių sauga, registracija, importo ir kitomis taisyklėmis, kurios gali būti taikomos prekybai atitinkamose šalyse. „Oriflame“ neprisiima jokios atsakomybės už bet kokią žalą, ginčus ar pretenzijas, kylančius iš šios veiklos arba susijusių su tarpvalstybine prekyba, verslo partnerių vykdoma rinkose šalyje, kuriose nėra „Oriflame“ atstovybės. Tokiu būdu „Oriflame“ verslo partneris visiškai atsakingais sprendžiant tokio pobūdžio klausimus.

5.3 Verslo partneris nėra „Oriflame“ kompanijos darbuotojas. Vizitinėje kortelėje, spausdintame leidinyje ar el. pašto korespondencijoje verslo partneris gali save pristatyti taip: „Nepriklausomas verslo partneris“ arba „Nepriklausomas „Oriflame“ verslo partneris“; jei pasiektas tam tikras titulas: „Nepriklausomas „Oriflame“ lyderis“ arba „Nepriklausomas „Oriflame“ direktorius“.

5.4 Reklaminė medžiaga, Dalinkis ir Uždirbk rekomendacijos nuoroda ir visos „Oriflame“ teikiamos socialinės medijos programos gali būti naudojamos kaip nurodyta be atskiro kompanijos patvirtinimo. Suprantama, kad verslo partneris negali registruoti ar įkurti internetinės svetainės pavadinimu, kuriame būtų žodis „Oriflame“. Verslo partneris gali komentuoti, diskutuoti oficialiose „Oriflame“ interneto svetainėse, elektroniniuose dienoraščiuose ir pan. „Oriflame“ pasilieka teisę iš anksto patvirtinti medžiagą, kuri bus publikuojama. „Oriflame“ verslo partnerių elgesio skaitmeninėje erdvėje taisyklės yra pateiktos šiame dokumente (2 priedas).

5.5 „Oriflame“ prekes ženklas, logotipai ir pavadinimai yra „Oriflame Cosmetics“ S.A. nuosavybė ir negali būti naudojami „Oriflame“ verslo partnerių nei spausdintoje, nei publikuojamoje medžiagoje, nei internete be išankstinio raštiško „Oriflame“ leidimo. Jei yra būtinybė, prekės ženklai, logotipai turi būti naudojami tiksliai taip, kaip nurodyta korporatyviniuose nuostatuose.

5.6 Jei „Oriflame“ verslo partneris ketina naudoti „Oriflame“ prekės ženklą ar logotipą bet kokiame pobūdžio spausdintoje ar internetu skelbiamoje medžiagoje, vienintelis galimas šio pobūdžio informacijos šaltinis yra „Oriflame“ ir naudoti jį galima tik gavus raštišką kompanijos sutikimą.

5.7 Visa „Oriflame“ spausdinta medžiaga, vaizdo įrašai, nuotraukos, dizainas yra saugomi autorių teisių ir negali būti visiškai ar iš dalies atkurti nė vieno asmens, nei spausdintoje medžiagoje, nei skelbiant internete, be išankstinio raštiško „Oriflame“ sutikimo. Kai autorių teisių saugoma medžiaga yra teisėtai naudojama, „Oriflame“ autorystė turi būti aiškiai matoma ir neabejotina.

5.8 „Oriflame“ verslo partneris negali perparduoti, demonstruoti ar rodyti „Oriflame“ gaminių jokioje mažmeninės prekybos parduotuvėje, interneto parduotuvėje, aukciono platformoje, pvz., „Ebay“ ar pan. „Oriflame“ literatūra taip pat negali būti parduodama ar rodoma tokiose parduotuvėse. Įstaigos, kurios techniškai nėra mažmeninės prekybos vietos, pvz., grožio salonai, gali būti naudojamos kaip vietos, kuriose galima rodyti, bet ne parduoti gaminius..

5.9 „Oriflame“ svetainių turinys, pvz., tekstas, grafikos elementai, nuotraukos, dizainas ir su programavimu susijusi dalis taip pat saugomi autorių teisių ir negali būti naudojami komercinei paskirčiai be išankstinio raštiško „Oriflame“ sutikimo. 5.10 Šiam būdu siunčiamas (piktavaizdinėms elektroninių pranešimų sistemoms, kad būtų galima atsilitikine tvarka siųsti nepageidaujamas žinutes) yra griežtai draudžiamas. „Oriflame“ verslo partneris turi apriboti galutiniais klientams siunčiamų reklaminių laiškų skaičių, kad kiekvienas gavėjas per savaitę gautų ne daugiau vieną pranešimą. Šie pranešimai negali būti siunčiami „Oriflame“ vardu, todėl visišką atsakomybę už siunčiamą turinį prisiima siuntėjas.

5.11 Jokiomis aplinkybėmis jokiam asmeniui, nėra leidžiama perpačiuoti ar kitaip pakeisti gaminių pakuočių bei ženklinių „Oriflame“ gaminių turi būti parduodami tik originalioje pakuotėje.

5.12 „Oriflame“ gaminiai nekenkia sveikatai, jeigu jie yra naudojami pagal nurodytą paskirtį. „Oriflame“ kompanija garantuoja aukštą savo gaminių kokybę ir yra pasiruošusi atlyginti žalą, patirtą dėl nekokybiško gaminio. Žala, atsiradusi dėl neteisingo ar nerūpestingo gaminio naudojimo, neatlyginama.

5.13 „Oriflame“ pasilieka teisę iš verslo partnerio skirtos mėnesio nuolaidos ar piniginių premijos išskaityti pinigų sumą, kurią verslo partneris skolingas kompanijai.

5.14 „Oriflame“ pasilieka teisę be išankstinio įspėjimo keisti kainas ir asortimentą. Kompanija nekompensuos dėl šių aplinkybių bei dėl gaminių trūkumo, prarastų nuolaidų, kainos pasikeitimo, premijų ar kitokių pajamų.

5.15 Jei prašoma nutraukti verslo partnerio narystę, „Oriflame“ sutinka:

(a) atpirkti gaminius iš verslo partnerių. Turi būti įvykdytos visos šios sąlygos, kad „Oriflame“ suteiktų grąžinimą:

- grąžinimas turi būti įvykdytas per 12 mėnesių nuo gaminių įsigijimo datos; - bus grąžinama 90 % pradinės grynosios kainos, sumokėtos atėmus suteiktas veiklos nuolaidas, premijas ar piniginius apdovanojimus; - grąžinamos prekės turi būti šiuo metu parduodamos „Oriflame“ inventoriuje, įskaitant visas „Oriflame“ pagamintas reklamines medžiagas, pardavimo priemones ar rinkinius.

Taikant šio punkto (a) papunktį, šiuo metu parduodamas „Oriflame“ inventorių – tai gaminiai, kurie:

- jokių būdu nebuvo panaudoti, atidaryti ar sugadinti; - nėra pasibaigęs galiojimo terminas; - jie vis dar parduodami „Oriflame“ kataloguose.

5.17 Jei „Oriflame“ verslo partneris bet koku būdu teisiškai ar kitaip dalyvauja bet kokiame ginče ar veikloje, kuri gali neigiamai paveikti „Oriflame“ reputaciją, toks „Oriflame“ verslo partneris privalo nedelsdamas informuoti „Oriflame“.

5.18 „Oriflame“ pasilieka teisę papildyti ir keisti „Sėkmės planą“, kvalifikacijos kriterijus, „Oriflame“ Etikos kodeksą ir Elgesio taisykles.

6. DIREKTORIAUS IR AUKŠTESNIŲ TITULŲ PAREIGOS

Be pirmiau išdėstytų bendrųjų taisyklių, taikomų visiems „Oriflame“ verslo partneriams, šios taisyklės taikomos specialiai direktoriams. Jei bus pažeistos bet kurios iš šių specialių taisyklių, bus nedelsiant prarastas direktorių (ir aukščiau) statusas ir visos pagrindinės privilegijos, įskaitant visus susijusius atlyginimus, ir netgi gali netekti narystės.

6.1 Būdamas direktoriumi (ar aukštesnio lygio verslo partneriu) turite dirbti su savo asmenine grupe kiekvieno katalogo galiojimo metu ir jai vadovauti:

a) Registruoti naujus verslo partnerius ir ugdyti savo asmeninę grupę.

b) Padėti, patarti ir motyvuoti savo verslo partnerius.

c) Reguliariai organizuoti mokomuosius ir motyvacinus susitikimus, kelti tikslus ir sekti jų įgyvendinimą.

d) Mokyti savo žemesnės grandies verslo partnerius kaip įmanoma geriau vystyti savo „Oriflame“ verslą.

e) Palaikyti dažną komunikaciją, informuoti apie susitikimus, renginius, gaminių naujienas, mokymų sesijas ir t.t..

f) Dalyvauti visuose „Oriflame“ organizuojamuose seminaruose ir susirinkimuose.

g) Būti pavyzdžiu: laikytis Etikos kodekso bei Elgesio taisyklių.

h) Dalyvauti visuose „Oriflame“ verslo susitikimuose, į kuriuos jus kviečia jūsų regiono vadybininkai.

6.2 Direktorius (ar aukštesnio lygio lyderis) negali atstovauti kitai tiesioginio pardavimo kompanijai be rašytinio „Oriflame“ sutikimo.

6.3 Jei direktoriaus (ar aukštesnio lygio lyderis) sutuoktinis ar sutuoktinė atstovauja kitai tiesioginės prekybos kompanijai, tai tas sutuoktinis(-ė) negali dalyvauti „Oriflame“ kompanijos veikloje ir reklamuoti savo kompanijos „Oriflame“ verslo partneriams. Direktorius (ar aukščiau) privalo informuoti „Oriflame“, jei sutuoktinis atstovauja kitai tiesioginės prekybos kompanijai.

6.4 Direktorius (ar aukštesnio lygio lyderio) mirties atveju narystė gali būti pavaldėta direktoriaus (ar aukštesnio lygio lyderis) artimiausioje giminėje pagal atitinkamos šalies įstatymus. Rašytinis prašymas dėl narystės turi būti pateiktas per 3 mėnesius nuo mirties dienos. Nesant tokių prašymų, narystė bus nutraukta. Siekiant aiškumo, teisinis narystės gavėjas turi sutikti ir laikytis verslo partnerio nuostatų ir sąlygų.

6.5 Direktorius (ar aukštesnio lygio lyderis) privalo laikytis bet kokių papildomų taisyklių ar nurodymų, kuriuos „Oriflame“ laikas nuo laiko pateikia raštu.

SKUNDŲ NAGRINĖJIMO TVARKA

Bet koks skundas, grindžiamas Etikos kodekso ar Elgesio taisyklių pažeidimu, turi būti adresuotas Oriflame Holdings B.V. atstovybės Lietuvoje vadovui. Skundų nagrinėjimo institucija kiekvienoje „Oriflame“ rinkoje vadovaujama vietos „Oriflame“ atstovybės vadovu.

1 Priedas

Bendravimo vadovas

Kai bendraujate su pirkėju ar potencialiu „Oriflame“ verslo partneriu:

Ką daryti:

- Pristatykite save ir „Oriflame“.
- Paaiškinkite „Oriflame“ tikslus ir papasakokite apie gaminius.
- Pasistenkite į visus klausimus atsakyti teisingai, nuoširdžiai ir suprantamai.
- Tvirtinkite informaciją tik apie tuos gaminius, kuriuos leido naudoti Oriflame“. Supažindinkite su „Oriflame“ svetainėje esančiais kontaktais, kur jie gali daugiau sužinoti apie gaminius ir pretenzijas.
- Gerbkite asmens privatumą ir kitus asmeninius apribojimus (pvz., laiką, vietą, amžių, fizinę būklę).
- Nustokite pasakoti jeigu esate paprašytas to nebedaryti.
- Rinkite ir (arba) saugokite klientų ar potencialių klientų asmeninius duomenis tik tada, kai to reikia, ir įsitikinkite, kad tvarkote ir saugote tuos asmeninius duomenis pagal vietinius įstatymus dėl privatumo ir asmens duomenų apsaugos.
- Parduodant „Oriflame“ gaminius:
 - Informuokite savo klientus apie gaminių kainas, apmokėjimo sąlygas ir pristatymo laiką.
 - Pateikite klientui rašytinę užsakymo formą pardavimo metu.
 - Informuokite klientą apie sutarties atsisakymo laikotarpį, kurio metu jis gali atšaukti užsakymą, taip pat grąžinimo teisę.
 - Informuokite klientą apie „Oriflame“ gaminio garantiją, garantinio aptarnavimo ar skundų nagrinėjimo procedūrą.

- Pristatant gaminius potencialiam verslo partneriui:
 - Informuokite, kad tikrasis uždarbis gali skirtis ir priklausyti nuo kiekvieno pardavėjo įgūdžių, skirto laiko ir pastangų bei kitų veiksnių.
 - Pateikite pagrįstą informaciją apie galimybę užsidirbti.

Nedvejodami priminkite savo klientams, kad „Oriflame“ patikima tiesioginio pardavimo įmonė, orientuota į novatoriškų produktų kūrimą tvariu būdu. „Oriflame“ siūlo kokybiškus gaminius ir galimybę kurti verslą. Verslo galimybė – savarankiškas ir įdomus būdas norint pagerinti savo finansinę būklę, tuo pačiu pagerinant sugebėjimus ir savivertę.

Ko nedaryti:

- Versti klientą prisijungti ar pirkti – viskas gerai jeigu jis to nenori, galbūt ateityje klientas pats į jus kreipsis jei paliksite profesionalų įspūdį ir tinkamai su juo elgsitės.
- Pervertinsite produkto savybes – sąžiningai ir nuoširdžiai pristatysite savo patirtį naudojant gaminius. Visada remkitės gaminio informaciniu lapeliu ir įmonės pateikta informacija.
- Pervertinsite, bet kokius faktus apie:
 - „Oriflame“ gaminių naudojimą, ypatybes ir savybes.
 - „Oriflame“ suteikiamas pajamų galimybes, pvz. laiką ir lygių pasiekiamumą, uždirbtas sumas kiekviename lygyje ir sėkmės tikimybę. Atminkite, kad viskas priklauso nuo laiko ir pastangų, kuriuos žmogus įdeda ir, žinoma, nuo asmeninių įgūdžių.
 - Neteisinga „Oriflame“ verslo partnerio sėkmės istorija arba klaidinga informacija.
- Meluoti, klaidinti ar apgauti, būti agresyviu, įkyriu ir nepagarbiu kito atžvilgiu.
- Jei neesate įsitikinę teisingu atsakymu į užduotus klausimus, apsilankykite „Oriflame“ svetainėje ir išsiaiškinę klausimą grįžkite su teisingu ir tikslu atsakymu.
- Neteisingai arba be leidimo naudoti klientų, kitų „Oriflame“ verslo partnerių arba potencialių klientų asmeninius duomenis.

- Naudoti palyginimui kitas įmones ar faktus, kurie nėra pagrįsti ir patikrinti.
- Sugadinti kitos įmonės reputaciją ar nesąžiningai gauti informaciją apie pardavimą skatinančius būdus.
- Įtikinti pirkti gaminius tvirtinant, kad asmuo galės sumažinti arba susigražinti išleistą sumą, jei nukreips kitus klientus į jus dėl gaminių pardavimo.

2 Priedas

Elgesio taisyklės internete

Ši politika skirta paaiškinti, kaip nepriklausomi „Oriflame“ verslo partneriai gali formuoti savo buvimą internete netrukdydami „Oriflame“ prekės ženklo kūrimo veiklai nepažeisdami autorių teisių, įstatymų, taisyklių ir susitarimų.

1. PAGRINDAS

„Oriflame“ siūlo verslo partneriams galimybę sukurti DALINKIS IR UŽDIRBK rekomendacijos nuorodą, taip pat įvairius kitus įrankius, skirtus rekomenduoti „Oriflame“ gaminius ir verslo galimybes internete. Šios programos šiandien yra vieninteliai patvirtinti skaitmeniniai įrankiai, kuriais verslo partneriai gali pasiūlyti, parduoti gaminius, taip pat rodyti vaizdus ir logotipus, kurių teisės priklauso „Oriflame“.

Verslo partneriams leidžiama susikurti asmenines svetaines, kuriose jie gali komunikuoti apie „Oriflame“ kompaniją, gaminius ir galimybes. Tačiau svarbu, kad nebūtų jokių abejonių, jog tai nėra oficiali „Oriflame“ svetainė ir tuo pat metu turi būti labai aišku, kieno tai svetainė ir kontaktiniai duomenys. Verslo partneriai gali naudoti „Oriflame“ tekstus, aiškiai nurodydami šaltinį.

Verslo partneriams neleidžiama kurti komercinių svetainių, kuriose būtų parduodami gaminiai.

2. DOMENO PAVADINIMAS

Verslo partneriai negali registruoti domeno, kurio pavadinime yra žodis „Oriflame“. Verslo partneriai negali registruoti socialinės žiniasklaidos puslapio su vardu ar paveikslu, kuris gali suklaidinti vartotojus ir leisti jiems manyti, kad puslapis yra oficialus „Oriflame“ puslapis/grupė:

- Socialinio tinklo (pvz., „Facebook“, „Instagram“) puslapio/grupės pavadinimas ir paveikslas turi atspindėti, kad tai yra

asmeninis, pvz., „Anos „Oriflame“ komandos“ profilis/grupė ar paveikslas.

- Socialinių tinklų puslapis, grupės pavadinimas negali būti įvardijamas pvz. „Oriflame“ Casablanca su oficialiu „Oriflame“ atvaizdu pvz. „Oriflame“ logotipas ar vaizdai.

3. PRISISTATYMAS

Verslo partneriai, sukūrę savo asmenines svetaines, kuriose mini, kad yra „Oriflame“ dalis (jei verslo partneris turi svetainę, kurioje „Oriflame“ neminama, ši taisyklė, žinoma, negalioja), turėtų pateikti labai aišką informaciją, kad yra:

- a) nepriklausomas „Oriflame“ verslo partneris
- b) nepriklausomas „Oriflame“ partneris

Ši informacija turi būti labai aiškiai pateikta svetainės pagrindiniame puslapyje ar žymoje, kuri yra matoma visuose svetainės puslapiuose. Vardas ir kontaktinė informacija turi būti pateikta prie svetainės ar socialinio tinklapio informacijos. Jei verslo partneris turi asmeninę svetainę, nesusijusią su „Oriflame“, šios taisyklės, žinoma, negalioja.

4. TURINYS IR RYŠYS SU „ORIFLAME“

Joks verslo partnerio svetainės turinys negali būti nukopijuotas nuo oficialiosios „Oriflame“ svetainės ir paskelbtas savo vardu. Jei verslo partneris savo svetainėje pateikia nuorodą į oficialiąją „Oriflame“ svetainę, tai turi būti aiškiai įvardyta.

5. NUOTRAUKOS

Verslo partneris negali jokių nuotraukų kopijuoti iš oficialiosios „Oriflame“ svetainės ir skelbti internete savo vardu. Visos „Oriflame“ nuotraukos yra apsaugotos autorinių teisių ir tik kompanija turi visas teises į jas. Šios teisės negalioja nepriklausomiems verslo partneriams.

- Animuoti paveikslėliai, vaizdo medžiaga ir pan.: - ja gali būti dalijamasi kur ir kada reikia. Dalijimosi funkcija nurodo betarpišką medžiagos ryšį su oficialiosiomis svetainėmis, profiliais ir puslapiais.
- Modelių ir asmenų nuotraukos: - gali būti dalijamasi kur ir kada reikia. Dalijimosi funkcija nurodo betarpišką medžiagos ryšį su oficialiosiomis svetainėmis, profiliais ir puslapiais.
- „Oriflame“ gaminių nuotraukos: gali būti naudojamos su ar be dalijimosi funkcijos, tačiau būtina nurodyti oficialųjį šaltinį, pavyzdžiui (šaltinis: www.oriflame.lt 2012).

Bet kokie trečiosios šalies nusiskundimai, pateikti „Oriflame“, bus perduoti verslo partneriui.

6. „ORIFLAME“ LOGOTIPAS

„Oriflame“ logotipas gali būti naudojamas tokiais formatais, kuriuos galima rasti oficialiose „Oriflame“ svetainėse. Logotipas negali būti keičiamas ar animuojamas ir gali būti naudojamas tik kaip puslapio antraštė arba poraštė, taip pat el. pašto parašuose originaliu formatu.

7. SOCIALINIAI TINKLAI

„Oriflame“ skatina tinklaraščių, socialinių tinklalapių ir pan. veiklą. Verslo partneriai yra skatinami rašyti tinklaraščius ir palikti komentarus apie „Oriflame“ gaminius ten, kur jiems atrodo tikslinga atsižvelgiant į 1.3 punktą. Kiek įmanoma labiau mes rekomenduojame „Oriflame“ verslo partneriams naudoti kompanijos siūlomomis informacijos dalijimosi funkcijomis tam, kad skelbiamos ar komentuojamos informacijos turinys būtų kuo mažiau iškraipytas.

8. PAIEŠKOS RINKODARA

Verslo partneriai gali vykdyti paieškos rinkodarą, tokią kaip Google Adwords, jei yra laikomasi „Oriflame“ nustatytų elgesio skaitmeninėje erdvėje taisyklių. Papildomai:

- paieškos sistema turi aiškiai nurodyti, kad ji buvo sukurta nepriklausomo verslo partnerio;
- pavadinimas negali atrodyti taip, lyg tai priklausytų „Oriflame“ ar kaip kitaip būtų kontroliuojama „Oriflame“;
- draudžiama naudoti žodį „Oriflame“. Prašome atsižvelgti į tai, kad kiekvienas pirkėjas, pvz., AdWords, yra išimtinai atsakingas savininkui už bet kokį kito prekės ženklo pažeidimą.

9. MOKYMŲ MOKESČIAI

Verslo partneriai negali imti papildomą mokesčių už internetinius mokymus ir seminarus, išskyrus, tai kas aprašyta „Oriflame“ elgesio taisyklėse.

10. PARDAVIMAI INTERNETU

Verslo partneriams leidžiama internetu parduoti „Oriflame“ gaminius tik per patvirtintas programas, kaip pvz., asmeninę grožio parduotuvę.

Verslo partneriai negali parduoti „Oriflame“ gaminių per kitas mažmeninės prekybos svetaines ar internetines platformas.

11. NEPAGEIDAUJAMA INFORMACIJA

Per dažnas nepageidaujama informacinių pranešimų siuntimas yra griežtai draudžiamas.

GROW
YOUR WAY

ORIFLAME
— SWEDEN —

Kodas: 143495.1



BŪKITE SĖKMINGI

ORIFLAME
— SWEDEN —