



1 Skyrius: Apie „Oriflame“

Mūsų švedišką požiūrį, gaminiai, kultūra ir filosofija.

4 – 11 puslapiai



2 Skyrius: Kaip užsidirbti su „Oriflame“

4 išsamūs būdai, kaip užsidirbti su „Oriflame“.

12 – 25 puslapiai



3 Skyrius: Lyderių komanda

Sužinokite kaip organizuoti veiklą su verslo partneriais, į kurią turėtumėte sutelkti dėmesį.

26 – 39 puslapiai



4 Skyrius: Direktorių komanda

Sužinokite kaip susikurti komandą, kaip veikia „Oriflame“ premijų sistema ir kaip kvalifikuotis, kad gautumėte 6 % direktoriaus premiją.

2 % auksinę premiją ir 0,5 % safyrinę premiją.

40 – 57 puslapiai



5 Skyrius: Deimantinė direktorių komanda

Sužinokite deimantinės komandos naudą, kaip kvalifikuotis, kad gautumėte 0,25 % deimantinę premiją ir 0,125 % dukart deimantinę premiją.

58 – 71 puslapiai



6 Skyrius: Direktorių valdytojų komanda

Sužinokite apie privalumus, konferencijas ir piniginius apdovanojimus, kuriuos galite gauti kvalifikuojantis į direktorių valdytojų komandą ir apie 0,0625 % valdytojo premiją.

72 – 83 puslapiai



7 Skyrius: Prezidento komanda

Susipažinkite su titulais Prezidento komandoje ir sužinokite apie aukščiausiojo titulo apdovanojimą šiame plane.

84 – 93 puslapiai



Pasaulinė lyderių taryba ir šlovės salė

Top 15 lyderių kasmet susitinka su įmonės vadovais Stokholme.

94 – 97 puslapiai



Verslo partnerių grožio bendruomenės plano žinynas

„Oriflame“ taisyklės, apibrėžimai ir terminai, etikos kodeksas, verslo partnerio elgesio taisyklės internete ir kita reikalinga informacija.

98 – 129 puslapiai



„Aš prisijungiau prie „Oriflame“, nes norėjau verslo, kuris leistų man pačiai nusistatyti savo pajamas, turėčiau finansinę laisvę ir gyvenčiau taip, kaip noriu aš!“

Susan Nguevese Chilagor
Vyresnioji deimantinė direktorė
iš Nigerijos



„Dėl galimybės kurti savo verslą internete. Ir žinoma, nes galiu planuoti savo laiką pats.“

Milan Matis
Lyderis iš Slovakijos



Kodėl prisijungėte prie „Oriflame“?

„Visada tikėjau sėkminga „Oriflame“ ateitimi. Man patiko grožio filosofija kaip gyvenimo būdas!“

Ariunzul Gotov
Lyderė iš Mongolijos



„Prie „Oriflame“ prisijungiau būdama studentė, kad užsidirbčiau papildomų pinigų. Aš niekada nesitikėjau rasti verslo partnerio visam gyvenimui.“

Katarzyna Hołodowska
Vyresnioji auksinė direktorė iš Lenkijos

1 SKYRIUS

Mūsų istorija

Mes rimtai vertiname grožį, verslo galimybes, o svarbiausia – nuolat džiaugiamės savo klientais – žmonėmis, tokiais kaip jūs, kurie pradėjo savo nuosavą verslą, pakeitė savo gyvenimą ir siekia savo svajonių!

Grožis prasideda nuo geros savijautos

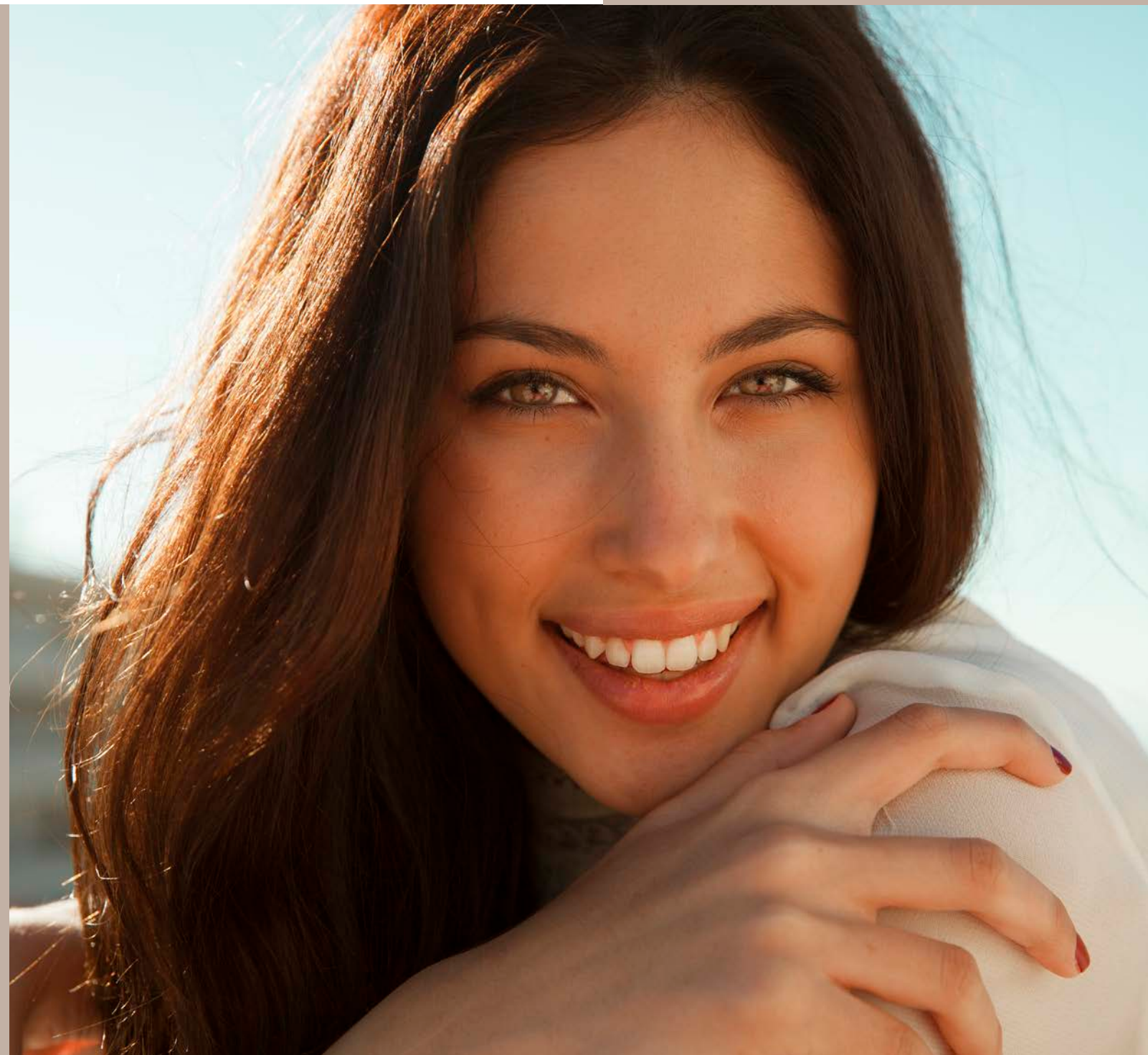
**Mes tikime, kad norint pasiekti subalansuotą gyvenimą
reikia laikytis holistinio mąstymo.**

Gyvenimas, kuriame rūpiniesi savimi, savo kūnu ir protu. Jūsų ambicijas palaiko geresnis miegas, judėjimas ir mityba. Kur patiriate mažiau streso gyvendami savo norimą gyvenimą. Kur jaučiatės palaikomas ir padiršinamas žmonių bendruomenės, kuri dalijasi ambicijomis.

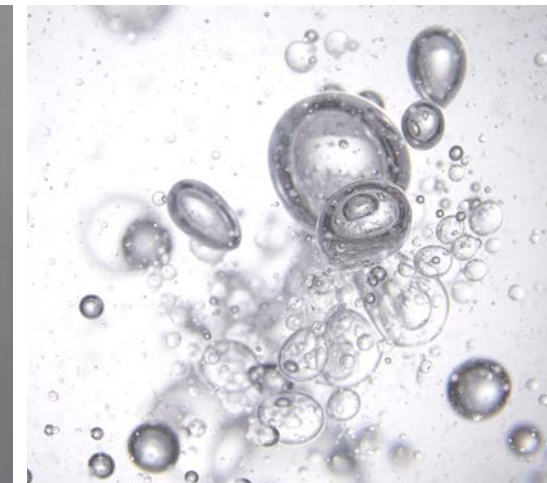
**Tikime, kad kasdieniai sveiki įpročiai ir maži žingsneliai
kasdien sukuria teigiamus pokyčius rytojui.**

Kaip jūsų partneris, mes palaikome jus jūsų kelionėje ir kartu einame toliau.

Mūsų holistinės geros savijautos apibrėžimas
- kai jaučiatės sveikas, laimingas ir pasitikite savimi.



Mūsų top gaminiai





DAUGIAU NEI
2 milijonai

Verslo partnerių veikia 60 pasaulio šalių, dalinasi ir parduoda „Oriflame“ grožio ir sveikatingumo gaminius



100 %

mikroorganizmų suskaidoma sudėtis naujuose odos priežiūros ir kūno bei plaukų priežiūros nuskalaujamuose gaminiuose



ĮKURTA
1967

Švedijoje prieš daugiau nei 55 metus brolių af Jochnick veikianti tiesioginių pardavimų principu



100 %

mūsų kosmetikos ir „Wellosohy“ ingredientų yra patikrinti, kad būtų tvariai pagaminti, saugūs naudoti ir aukščiausios kokybės



Išskirtinė grožio kompanija

Nuo mažo biuro Stokholmo centre iki pasaulinės grožio kompanijos, esančios daugiau nei 60 pasaulio šalių, „Oriflame“ tapo didžiausia Europinės kilmės tiesioginio pardavimo kompanija.

Viskas prasidėjo 1967 m., nedideliame dviejų kambarių biure Stokholmo centre. Du broliai Jonas ir Robertas af Jochnick, jų draugas Bengtas Hellsten susėdo ir ėmė kalbėtis apie savo svajones. Jie norėjo sukurti kitokią įmonę, kuri siūlytų kitokius, aukštos kokybės gaminius įkvėptus Švedijos gamtos ir prieinamus kiekvienam. Robertas ir Jonas af Jochnick spinduliavo meilę ir pagarbą gamtai, kuri nuo pirmos dienos tapo „Oriflame“ paveldo dalimi – mes buvome viena iš pirmųjų tiesioginio pardavimo kompanijų, kurių gaminių sudedamosios dalys gaunamos tiesiai iš gamtos.

Šiandien mes ir toliau naudojame augalų ekstraktus ir atliekame naujausius mokslinius tyrimus, kurdami saugius gaminius su ekologiškais ir patikrintais ingredientais. Kaip kompanija esame pasiryžusi siekti tvarumo ir sumažinti mūsų pėdsaką gamtoje.

Tiesioginiai pardavimai grindžiami pasitikėjimu ir rekomendacijų galia. Mes tikime dalinimosi galia su žmonėmis, kurie mus rekomendavo, ir taip jau daugiau nei 50 metų suteikiame žmonėms iš viso pasaulio galimybę įgyvendinti savo svajones ir kurti nuosavą verslą.

Vienybė, Aistra ir Dvasia

Nuo pat pradžių „Oriflame“ pasaulinę bendruomenę jungė 3 pagrindinės vertybės: vienybė, aistra ir dvasia. Mes tikime, kad žmonės, kurie dalinasi tais pačiais tikslais, pasiekia didesnių rezultatų. Mūsų bendruomenė susideda iš žmonių, kurie turi kovos dvasią ir dega aistra keisti savo ir kitų gyvenimus.

Kartu mes galime keisti

Mes esame socialiai atsakingi prieš savo verslo partnerius, lojalūs klientus ir vartotojus. Mes tikime, kad plėsdami savo socialinę atsakomybę už savo įmonės ribų ir padėdami vaikams ir moterims, kurie yra labiausiai pažeidžiami šiame pasaulyje, suteikiame jiems šansą savo svajones paversti realybe.

„Oriflame“ fondas – organizacija kurią jungia labdara ir socialinė atsakomybė. „Oriflame“ taip pat viena iš **Pasaulinio vaikų fondo** įkūrėjų, kuris padeda labiausiai atstumtiems vaikams visame pasaulyje.



**ORIFLAME
FOUNDATION**
EMPOWERING CHILDREN

„Kai mano komandos žmonės apdovanojami scenoje ir galiu jiems paploti.“

Marcelina Kostrzycka
Deimantinė Direktorė iš Lenkijos



„Buvo neįtikėtina, kai gavau sparčiausiai augančio lyderio apdovanojimą Indonezijoje!“

Cindy Silmina
Direktorė valdytoja iš Indonezijos

Kokie jūsų gražiausi prisiminimai su „Oriflame“?



„Kiekvieną kartą lankydami konferencijose, matome žmones apdovanotus už sėkmę. Akivaizdu, kad pagrindinė „Oriflame“ vertybė - žmonės!“

Irina and Yaroslav Tukalo
Safyriniai direktoriai iš Ukrainos



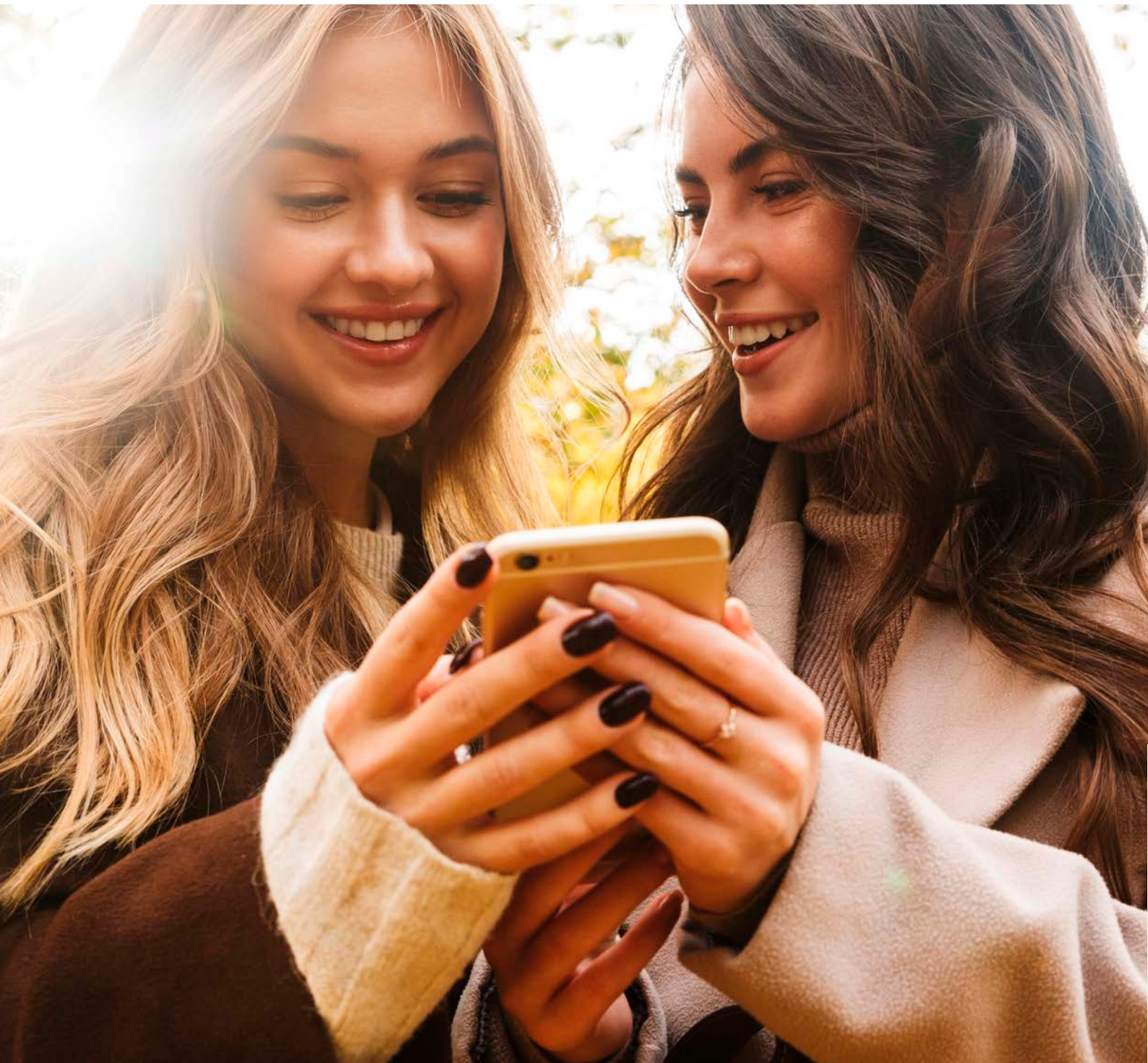
„Sakydama savo pirmąją kalbą aš jaučiausi tikrai puikiai. Gavau tiek daug teigiamų atsiliepimų, kad negalėjau tuo patikėti. Jaučiausi įvertinta.“

Oriana Craciun
Direktorė iš Rumunijos

2 SKYRIUS

Nuolaidos ir uždarbis su „Oriflame“

Sužinokite daugiau apie „Oriflame“ siūlomas galimybes ir 4 būdus kaip užsidirbti.



Gaukite naudos šiandien ir kurkite verslą rytoj

Prieš išsamiau išsiaiškinant, kaip užsidirbti pinigų su „Oriflame“ apžvelkime 4 skirtingus uždarbio būdus.



1. Tiesioginis pelnas

Tai ką uždirbsite pardavę gaminius.



2. Struktūros premija

Pakvieskite kitus prisijungti ir uždirbti struktūros premiją iš užsakymų.



3. Direktorius premijos

Galite užsidirbti premijas, jeigu padėsite lyderiams tobulėti ir tapti sėkmingais.



4. Piniginė premija

Jūs gaunate vienkartinę piniginę premiją už pasiektą naują titulą „Oriflame“ verslo partnerių privalumų plane, pradedant nuo Direktorius titulo.

Skaičiavimai

Būdami nepriklausomas „Oriflame“ verslo partneriais, galėsite matyti uždarbį savo asmeninėje paskyroje. Skaičiavimai atliekami automatiškai, todėl jums niekada nereikės skaičiuoti pačiam, nebent pats to norite.

Šiame skyriuje ir kituose pateiksime visus apskaičiavimus, kurie yra atliekami. Prisiminkite, kad tikrasis uždarbis gali skirtis ir priklausyti nuo kiekvieno turimų įgūdžių, skirto laiko ir pastangų bei kitų veiksnių.





1. Tiesioginis pelnas

Jūs uždirbate skirtumą nuo katalogo kainos (kaina kataloge ar internete) ir verslo partnerio kainos (kainą, kurią mokate).

Kaip veikia tiesioginis pelnas?

Būdami verslo partneriu tampate „Oriflame“ grožio bendruomenės dalimi. Sužinokite apie mūsų gaminius ir grožio pasaulį bei pasinaudokite savo patirtimi rekomenduodami gaminius savo šeimai, draugams, kolegoms ar pažįstamiems.

Tiesioginio pelno apskaičiavimas

Yra du būdai kaip apskaičiuoti tiesioginį pelną. Tai skirtumas, kurį gaunate iš verslo partnerio kainos atėmus katalogo kainą arba padauginus kliento kainą iš 20 %.

Pavyzdys užsakant vieną gaminį

Jūs užsisakote vieną „Novage+ Multi-Active Anti-Ageing“ lengvą dieninį kremą su SPF 30.



Kliento kaina: 20 €

Tiesioginis pelnas:
20 € x 20 % = 4 €

Pavyzdys užsakant odos priežiūros rinkinį

Jūs užsisakote vieną „Novage+ Wrinkle Smooth“ rinkinį.



Kliento kaina: 100 €

Tiesioginis pelnas:
100 € x 20 % = 20 €



Rinkinių rekomendavimas

Rinkinių rekomendavimas - tobula sprendimas klientams, kurie rūpinasi savo sveikata, grožiu ir odos priežiūra. Rinkiniai taip pat verti 20 % daugiau BP, o jų pardavimas padeda užsidirbti daugiau pinigų.



2. Struktūros premija

Toliau plėskite savo komandą, kviesdami verslo partnerius ir klientus pirkti gaminius, jūsų verslo bendruomenės tinklas išsiplės, o jūs taip pat galėsite padidinti savo uždarbio galimybes.

Jūs galite uždirbti nuo **3 %-23 %** Struktūros premiją nuo asmeninės grupės užsakymų.

Kad galėtumėte gauti Struktūros premiją, turite turėti bent 100 BP taškų, iš kurių 75 BP bus gaunami iš jūsų asmeninių užsakymų, o likę 25 BP iš jūsų asmeninių užsakymų arba iš jūsų pirmosios eilės klientų, išskyrus remiamus verslo partnerius.

Jūsų Struktūros premiją lemia trys dalykai:

1 BP

Premijiniai taškai (BP) - kiekvienas gaminytis turi premijinius taškus atitinkančius kainą. Aukštesne kaina gaminiai arba rinkiniai turi daugiau BP.

Kiekvieno periodo metu „Oriflame“ sumuoja jūsų ir remiamų verslo partnerių bei asmeninių grupių* užsakymų premijinius taškus. Bendras BP skaičius nusako struktūros premijos lygį kiekvieno katalogo periodo metu.

BP yra konvertuojami į struktūros premijos lygį pagal žemiau pateiktą lentelę.

BP skaičiavimo schema:

BP	Struktūros premija
7 500+	23%
5 000 – 7 499	18%
3 000 – 4 999	15%
1 800 – 2 999	12%
900 – 1 799	9%
450 – 899	6%
200 – 449	3%
0 – 199	0%

* Jūsų asmeninę grupę sudaro visi verslo partneriai ir klientai, kuriuos tiesiogiai remiate jūs, taip pat žemesnį lygį, bet ne verslo partneriai, kurie patys pasiekė 23 % struktūros premijos lygį ar žemesnį.

2 Struktūros premijos lygis

Jūs galite uždirbti nuo 3 %-23 % Struktūros premiją nuo asmeninės grupės užsakymų. **Jūs visada uždirbate didžiausią sumą lyginant 10 % Struktūros premiją nuo neto užsakymo vertės nuo pirmojo lygio tiesiogiai remiamų verslo partnerių ir narių užsakymų ir 3-23% struktūros premiją nuo visos grupės** užsakymų verslo apimtį 10 % Struktūros premiją pirmame lygyje užtikrina stiprų ir nuspėjamą uždarbį iš naujų klientų ir verslo partnerių pražioje. Kai jūsų komanda pradeda augti, galite uždirbti nuo 3-23% Struktūros premiją nuo visų grupės užsakymų, apskaičiuotų pagal verslo apimtį.

Struktūros premija yra pagrįsta jūsų pirmo lygio arba grupės užsakymais, jūs visada uždirbate didžiausią sumą iš dviejų.

Jūs	Pirmas lygis	Struktūros premija % pirmame lygyje	Struktūros premija % nuo grupės užsakymų
	1 200 BP = 9 %	10%	12% - 9% = 3%
	400 BP = 3 %	10%	12% - 3% = 9%
	650 BP = 6 %	10%	12% - 6% = 6%

** Pirmo lygio verslo partneriai ir klientai kuriuos tiesiogiai remiate. Žemiau esantys verslo partneriai nurodyti lygiais. Pirmo lygio remiami verslo partneriai vadinami antru lygiu, tie, kuriuos remia jūsų antrasis lygis yra jūsų trečiasis lygis ir t.t.
***Pastaba: Jūs negausite Struktūros premijos už gaminius be BP taškų, pvz., mokesčiai, spausdinta medžiaga ir mėginėliai.

3 Neto užsakymo vertė ir verslo apimtis***

Neto užsakymo vertė yra pinigine gaminio pardavimo vertė minusavus 20 %, PVM ir kitus mokesčius. Pirmojo lygio struktūros premijos suma bus skaičiuojama kaip procentas nuo bendros neto užsakymo vertės.

Verslo apimtis yra pinigine gaminio pardavimo vertė iš kliento kainos minusavus nuolaidų vidurkį įskaitant tiesioginį pelną ir kitas susijusias nuolaidas, PVM ir kitus mokesčius. Jūsų struktūros premijos suma už grupinius užsakymus bus skaičiuojama procentais nuo verslo apimtį (BV). Kai kurių gaminių BV yra sumažinta arba visai nėra, pavyzdžiui, pardavimo įrankiai ir aksesuarai, šiuos skirtumus galite rasti „Oriflame“ svetainėje.

Pavyzdys: rinkinio „Novage+ Wrinkle Smooth“ verslo apimtį ir neto užsakymo vertės skaičiavimas.

Gaminys	Neto užsakymo vertė ir verslo apimtis***
	100 € (Kliento kaina) padauginta iš 0,77 (23 % Nuolaidų vidurkio) ir padalinta iš 1,21 (21 % PVM) ~ 64 € „Novage+ Wrinkle Smooth“ rinkinio neto užsakymo vertė ir verslo apimtis ~ 66 €

1 PAVYZDYS:

Uždirbkite 50 €

Šis pavyzdys parodo, kaip pakvietus penkis žmones tapti verslo partneriais ir juos išmokinus parduoti gaminius, galite padidinti savo pajamas.

Pavyzdyje, kiekvienas naujas verslo partneris ir jūs parduodate už **100 BP**.

1

Struktūros premija nuo pirmo lygio skaičiuojama taip **10 % x 100 € x 5 = 50 €**

2

Surenkate užsakymą už **100 BP**.

3

Bendras grupės BP skaičius yra: **100** (jūsų BP) + **500** (jūsų grupės BP) = **600** taškų, kurie konvertuojasi į 6 % Struktūros premijos lygį.

4

100 BP iš jūsų pirmo lygio konvertuojasi į 0 % struktūros premijos lygį.

5

Skirtumas tarp jūsų Struktūros premijos lygio ir pirmo lygio 6 % - 0 % = 6 %, tai reiškia jūs uždirbate Struktūros premiją iš grupės užsakymų 6 % verslo apimtį 6 % x 100 € x 5 = 30 €.

6

Jūsų Struktūros premija pirmame lygyje yra didesnė negu jūsų Struktūros premija apskaičiuota nuo grupės užsakymų (50 € > 30 €), taigi jūs uždirbsite didesnę sumą **50 €**.

2

100 BP

3

600 BP = 6 %

4

100 BP = 0 %

100 BP = 0 %

100 BP = 0 %

100 BP = 0 %

100 BP = 0 %

Viso: 5 x 100 = 500 BP

1			5		
Struktūros premija pirmame lygyje			Struktūros premija iš grupės pardavimų		
Struktūros premija %	Neto užsakymo vertė	Struktūros premija pirmame lygyje	Struktūros premijos lygio skirtumas	Verslo apimtis	Struktūros premija iš grupės pardavimų
10%	x €100	= €10	6%	x €100	= €6
10%	x €100	= €10	6%	x €100	= €6
10%	x €100	= €10	6%	x €100	= €6
10%	x €100	= €10	6%	x €100	= €6
10%	x €100	= €10	6%	x €100	= €6
Iš viso = 5 x 10 € = 50 €			>	Iš viso = 5 x 6 € = 30 €	

6 Visa struktūros premijos suma: 50 €

Pavyzdžiuiose:
1 BP = 1 € verslo apimtis = 1 € neto užsakymo vertė

Kaip apskaičiuoti struktūros premiją:

1

Apskaičiuokite struktūros premiją, kurią gausite už savo pirmą lygį – padauginkite savo pirmo lygio neto užsakymo vertę iš 10 %.

2

Suskaičiuokite už kiek BP taškų iš viso pardavėte.

3

Sudėkite savo BP taškus prie asmeninės grupės verslo partnerių ir klientų premijinių taškų ir nustatykite bendrus jūsų asmeninės grupės premijinius taškus. Sužinokite savo struktūros premijos lygį, remdamiesi lentele esančia žemiau.

4

Tada paimkite pirmo lygio verslo partnerių ir klientų asmeninių grupių premijinius taškus, ir remdamiesi lentele konvertuokite pirmo lygio verslo partnerio premijinius taškus į struktūros premijos lygį.

5

Atimkite kiekvieno pirmo lygio kliento ir verslo partnerio struktūros premiją % iš savo struktūros premijos lygio. Skirtumas yra struktūros premijos lygis, kurį uždirbsite iš savo pirmo lygio verslo partnerių ir klientų grupės. Padauginkite tai iš pirmo lygio klientų ir verslo partnerių ir asmeninių grupių verslo apimtį.

6

Palyginkite struktūros premiją, apskaičiuotą pirmo lygio su struktūros premija, apskaičiuota pagal grupės užsakymus. Kadangi jūs visada uždirbate didesnę sumą, jei jūsų pirmo lygio apskaičiuota struktūros premija yra didesnė nei struktūros premija, apskaičiuota pagal grupės užsakymus, jūsų uždirbama suma bus lygi pirmajai ir atvirkščiai.

BP skaičiavimo schema:

BP	Struktūros premijos lygis
7 500+	23%
5 000 – 7 499	18%
3 000 – 4 999	15%
1 800 – 2 999	12%
900 – 1 799	9%
450 – 899	6%
200 – 449	3%
0 – 199	0%



3. Direktoriaus premijos

Direktoriaus premija – tai premija už darbą, kurį atlikote palaikydami, mokydami ir augindami savo verslo partnerius iki 23 %.

Šiame verslo partnerio privalumų plane rasite šešias Direktoriaus premijas. Jūsų premijos nustatomos pagal tai kiek turite 23 % atsiskyrusių pirmo lygio grupių.

Iš pradžių premijų dydžiai procentais atrodo maži, tačiau pritaikius juos savo grupėje*, suma tampa tikrai reikšminga.

*Grupė susideda iš visų verslo partnerių esančių žemiau, įskaitant ir 23 % lygio atsiskyrusias grupes.

Užsidirbkite premiją nuo 23 % atsiskyrusių grupių

Kai pirmo lygio verslo partneriai pasiekia 23 % Struktūros premijos lygį, jie atsiskiria ir tampa nepriklausomais pogrupiais kartu su savo verslo partneriais - jie vadinami 23 % atsiskyrusiomis grupėmis. Nuo šio momento jūs kaip remėjas, nustojate gauti struktūros premiją už šių verslo partnerių pardavimus ir vietoj to pradodate pretenduoti į Direktoriaus premijas.

Nuo šiol jūsų tikslas – kuo didesniame savo pirmo lygio verslo partnerių kiekiui padėti pasiekti 23 % struktūros premijos lygį

Schemoje žemiau pateikta informacija apie Direktoriaus premijas.

„Oriflame“ Direktoriaus premijos		
Premija	Reikalingas 23 % atsiskyrusių grupių kiekis pirmame lygyje	Užsidirbkite
6% Direktoriaus premija	1	Tik nuo 23 % pirmo lygio grupių
2% Auksinė premija	2	Nuo 23 % antro lygio ir žemesnių grupių veiklos, iki kito auksinės premijos gavėjo
0,5 % Safyrinė premija	4	Nuo 23 % trečio lygio ir žemesnių grupių iki safyrinei premijai besikvalifikuojančio gavėjo antro lygio grupių veiklos
0,25 % Deimantinė premija	6	Nuo 23 % ketvirto ir žemesnių lygių grupių veiklos iki kito deimantinės premijos gavėjo trečio lygio grupių veiklos
0,125 % Dukart Deimantinė premija	10	Nuo 23 % penkto ir žemesnių lygių grupių veiklos iki kito dukart deimantinės premijos gavėjo penkto lygio grupių veiklos
0,0625 % Valdytojo premija	12	Nuo 23 % šešto ir žemesnių lygių grupių veiklos iki kito valdytojo premijos gavėjo penkto lygio grupių veiklos



4. Piniginė premija

Kai tik pasieksite naują Verslo partnerio privalumų plano titulą, jūs gausite vienkartinę piniginę premiją nuo 1 000 € (Direktorius) iki 1 000 000 € (Deimantinis direktorius prezidentas).

Kas yra piniginė premija ir kaip ji veikia?

Piniginė premija yra premija už naujo titulo pasiekimą, mokama per du kartus. Pirmasis mokėjimas bus atliktas tuo metu, kai išlaikysite titulą 4-ias kampanijas iš 9-ių. Antrasis mokėjimas, kai vėl pasieksite tą patį (arba aukštesnį) titulą 4-ias kampanijas iš 9-ių. Jei būsite paaukštintas iki aukštesnio Direktoriaus karjeros titulo, tačiau vis dar atitiksate žemesnio titulo reikalavimus, vis tiek uždirbsite dalį už žemesnį titulą, galėsite gauti abi pinigines premijas. Daugiau informacijos apie kvalifikacijas ir reikalavimus bei pinigines premijas galite rasti kituose skyriuose.



„Pripažinimas ir
galimybė nuvykti į pirmąją
pasaulinę konferenciją su
komandos draugais.“

Denisa Filagová
Lyderė iš Slovakijos



„Nemokami mokymai,
padedantys tobulėti,
pasiekti naujus lygius
ir titulus bei uždirbti
daugiau pinigų.“

Kinga Staniek
Lyderė iš Lenkijos

**Kokie
privalumai
atsiranda tapus
Lyderiu?**



„Bėgalinis savęs
tobulinimas. Smagu matyti
kaip Lyderiai auga
ir tobulėja.“

Marlen Rebassoo
Lyderė iš Estijos



„Geriausia dalis – darbas
su komanda. Galite
suteikti laimę kitiems
būdamas lyderiu, o tai
gana geras pasiekimas.“

Sadhana Dey
Vyresnioji konsultantė iš Indijos

3 SKYRIUS

Lyderių komanda

Palaikykite klientus, remkite verslo partnerius
ir kurkite savo verslą.



Lyderių komandos titulai

Palaikykite savo verslo partnerius ir tobulėkite kartu

Lyderio lygis – svarbus karjeros žingsnis, nes dabar ne tik dirbate savarankiškai, bet remiate ir padeda įgyvendinti savo tikslus ir svajones kitiems.

Jūs padedate naujiems verslo partneriams dirbti, mokote ir palaikote juos darbe bei įkvepiate siekti aukštesnių tikslų. Tačiau svarbu būti pavyzdžiu, naudoti ir rekomenduoti gaminius, rekrutuoti ir aktyviai padėti naujiems verslo partneriams. Visas jūsų darbas – nuo anketavimo iki rekrutavimo turi būti pavyzdys verslo partneriams, nes jeigu jiems pasiseks, seksis ir jums.

Prisiminkite, kad jūsų rėmėjas ir aukščiau esantis Direktorius, bei „Oriflame“ darbuotojai visada parems jūsų kaip nepriklausomo „Oriflame“ lyderio vaidmenį.

Privalumai būnant Lyderiu

Kaip nepriklausomas „Oriflame“ lyderis turėsite daug privalumų. Be to, kad padidinsite savo uždarbio galimybes, galėsite susitikti su „Oriflame“ grožio bendruomenės nariais, lankysite mokymus, taip pat išmoksite naujų profesinių įgūdžių – ir gausite visą reikiamą paramą, norėdami pasiekti dar didesnių rezultatų.

Keli konkretūs dalykai, kurie laukia jūsų:

- sulauksite pripažinimo, švęsite savo pasiektus naujus titulus ir būsite apdovanoti;
- jums bus suteikta teisė dalyvauti profesionaliuose mokymuose, kurie padės pagilinti verslo žinias ir padės tobulėti kaip Lyderiui;
- taip pat galėsite dalyvauti Lyderių seminaruose ir konferencijose ar kitose paskatinimo programose.

12 % Lyderis

Kvalifikacijos reikalavimai:
1 800 – 2 999 BP asmeninėje grupėje

Privalumai:
- galimybė dalyvauti Lyderių konferencijoje

15 % Lyderis

Kvalifikacijos reikalavimai:
3 000 – 4 999 BP asmeninėje grupėje

Privalumai:
- galimybė dalyvauti Lyderių konferencijoje

18 % Lyderis

Kvalifikacijos reikalavimai:
5 000 – 7 499 BP asmeninėje grupėje

Privalumai:
- galimybė dalyvauti Lyderių konferencijoje

Vyresnysis verslo partneris

Kvalifikacijos reikalavimai:
Mažiausiai 7 500 BP asmeninėje grupėje arba viena 23 % atsiskyrusi grupė pirmame lygyje ir asmeninė grupė mažiausiai su 3 000 BP.

Privalumai:
- galimybė dalyvauti Lyderių konferencijoje



Trys pagrindiniai sėkmingų Lyderių veiksmai

- 1 Anketavimas ir rekrutavimas
- 2 Rezultatų sekimas ir darbas su savo komanda
- 3 Verslo partnerių komandos formavimas ir vadovavimas jai

Apie tai daugiau
sužinokite kituose
puslapiuose

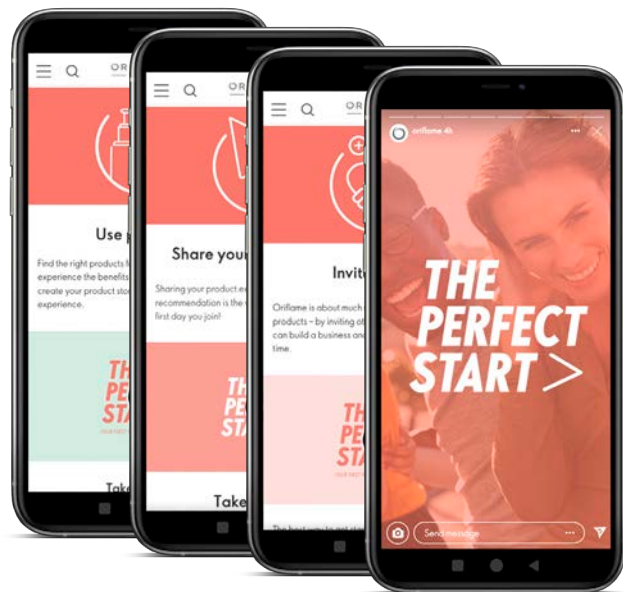


1

SĖKMINGŲ LYDERIŲ PAGRINDINĖ VEIKLA

Anketavimas ir rekrutavimas

Gerų anketavimo ir rekrutavimo įgūdžių lavinimas yra būtinas sėkmingam verslo augimui.



✓ Išplėskite savo kontaktų sąrašą ir to paties paprašykite padaryti **verslo partnerių**. Išmokykite savo verslo partnerius pirmiausia ieškoti kontaktų savo mobiliuose telefonuose, socialiniuose tinkluose, prašyti draugų rekomendacijų. Patarkite jiems pirmiausia paklausti „Kas norėtų pamatyti naujus „Oriflame“ gaminius ir išgirsti apie uždarbio galimybes?“

✓ Kasdien kalbėkite mažiausiai su trimis naujais žmonėmis. Kuo daugiau, tuo geriau, bet ne mažiau negu trys. Papasakokite jiems apie „Oriflame“ gaminius ir Verslo partnerio privalumų plano galimybes. Lai kasdienis trijų naujų žmonių kalbinimas tampa jūsų visos komandos tikslu. Prisiminkite - jūs esate pavyzdys kitiems. Jeigu anketuosite kiekvieną dieną, jūsų verslo partneriai darys tą patį.

✓ Organizuokite galimybių susitikimus 2-3 kartus per savaitę. Svarbu reguliariai juos rengti jūsų verslo partneriams, kad jie būtų nuolatos motyvuojami. Skatinkite naujokus pateikti pirmuosius užsakymus - ir būtinai pakvieskite juos į kitą susitikimą ar mokymus.

Patarimas organizuojant „Oriflame“ galimybių susitikimus ir stiprinant verslo partnerių komandą

[traukite savo pagrindinę komandą į „Oriflame“ galimybių susitikimus. Pakvieskite juos surengti dalį „Oriflame“ galimybių pristatymo arba paruošti gaminių demonstraciją. Tai geras būdas dalytis praktinėmis žiniomis ir išmokyti pagrindinę komandą, kaip organizuoti savo susirinkimus.]



2

SĖKMINGŲ LYDERIŲ PAGRINDINĖ VEIKLA

Klientų ir verslo partnerių rezultatų sekimas ir darbas

Svarbu, kad jūsų klientai ir verslo partneriai būtų aktyvūs ir pateiktų užsakymus kiekvieno katalogo galiojimo laikotarpiu.

- ✓ Palaikykite ryšį su savo verslo partneriais ir klientais, pasidomėkite apie jų pardavimus ir rekrutavimą. Rekomenduokite naujus gaminius ir pasiūlymus bei pakvieskite juos į renginius ir mokymus.
- ✓ Susisiekite su klientais ir verslo partneriais, kurie praėjusio katalogo laikotarpiu nepateikė užsakymų. Informuokite juos apie specialius pasiūlymus, skatinamąsias programas ir pakvieskite juos prisijungti prie jūsų pokalbių grupės socialinėje erdvėje.
- ✓ Reklamuokite mokymus, kurie bus naudingi verslo partneriams pardavimo ir rekrutavimo įgūdžių tobulinimui.
- ✓ Sukurkite pokalbių grupes socialiniuose tinkluose. Naudokite grupes pasidžiaugti savo verslo partnerių pasiekimais – tokiais kaip pirmojo užsakymo pateikimas, rekrutavimas ar naujo titulo pasiekimas. Taip pat galite pasidalinti sėkmės istorijomis, kad juos motyvuotumėte, skelbkite įdomią informaciją apie gaminius ir pasiūlymus. Apsvarstykite galimybę sukurti grupę ir klientams.

3

SĖKMINGŲ LYDERIŲ PAGRINDINĖ VEIKLA

Pagrindinės komandos formavimas ir vadovavimas jai

Pagrindinė komanda susideda mažiausiai iš 5-ių verslo partnerių, kurie nusprendė ne tik pirkti ir parduoti, bet ir tapti lyderiais.

Komandinis darbas daug įdomesnis ir veiksmingesnis, o patirtis parodė, kad naudojant pagrindinės komandos koncepciją **Lyderiai auga greičiau**, todėl svarbu įdėti nemažai pastangų.

Norėdami suformuoti pagrindinę komandą, papasakokite savo verslo partneriams apie savo planus ir **pakvieskite visus, kurie nori augti ir būti pagrindinės komandos dalimi**. Papasakokite apie darbo privalumus ir augimo galimybes, anketavimo ir rekrutavimo procesus, specialius mokymus, dalyvavimą renginiuose ir, žinoma, abipusę paramą vienas kitam norint pasiekti individualių tikslų.

Svarbu žinoti, kad pagrindinės komandos dalimi gali būti bet kurie **asmeninės grupės nariai, ne tik pirmojo lygio**. Vienintelis kriterijus – **motyvacija** ir **atsidavimas** darbui.

Susitikimo su pagrindine komanda metu aptarkite taisykles ir pareigas, įsitikinkite, kad kiekvienas narys su jomis sutinka. **Pagrindinis tikslas įsitikinti**, kad visi dirba siekdami to paties tikslo – augti ir sėkmingai dirbti.

Nepamirškite visada būti pavyzdžiu ir siekti tikslų, kuriuos išsikėlėte kartu su savo pagrindine komanda. Tai paruoš jūsų komandos narius, kai jiems ateis laikas vadovauti savo komandoms, dirbti ir vadovauti būnant lyderiais.



Ko nepamiršti vadovaujant pagrindinei komandai:

- ✓ Palaikyti nuolatinį ryšį su komandos nariais, dalintis vizija, tikslais ir parama.
- ✓ Kartu nustatyti ilgalaikius ir trumpalaikius tikslus bei stebėti rezultatus ir kiekvieno progresą.
- ✓ Mokyti savo komandą būtinų verslo, anketavimo, rekrutavimo, rėmimo ir pristatymo įgūdžių.
- ✓ Pripažinti pasiekimus. Jūsų pagrindinės komandos nariai yra jūsų komandos dalis, nes jie nori sėkmingai augti kartu su „Oriflame“, todėl kiekvienas pasiekimas vertas švęsti!
- ✓ Rengti anketavimo ir rekrutavimo mokymus ir skirti užduotis kitiems komandos nariams.



Judėkite pirmyn

Toliau skirkite dėmesį savo pagrindinei komandai ir parodykite rekrutavimo ir savo komandos kūrimo privalumus.

Kai jūsų pagrindinė komanda pradės vadovauti savo pačių komandai, jūsų tinklas tik dar labiau išaugs ir lengviau pasieksite naujus titulus.

„Aš rodau gerą pavyzdį kitiems. Čia mano atsidavimas, aistra, empatija, sąžiningumas.“

Okafor Valentina Chidimma
Direktorė iš Nigerijos



„Svarbiausia būti savimi. Būti pavyzdžiu, kuriuo jie gali sekti ir parodyti, kad manim visada gali pasitikėti.“

Kevin Vergara
Direktorius iš Peru

Kas jus daro geru Lyderiu?



„Lyderis turi būti pavyzdys. Įkvėpti komandą su pozityvia energija ir pabrėžti, kad niekada nereikia pasiduoti.“

Rengthangpuii Sailo
Direktorė iš Indijos



„Žmogus, kuris yra tikras pavyzdys, pilnas energijos ir viską daro su aistra“.

Andrea Huljaková
Direktorė iš Slovakijos

4 SKYRIUS

Direktorių komanda

Pakelkite savo verslą į aukštesnį lygį.

Direktoriaus titulas

Jei pasiekėte Direktorių titulą vadinasi perėjote daugybę etapų. Pirmą kartą gaunate teisę pasinaudoti visomis nuolaidomis ir pelnu pagal Verslo partnerio privalumų planą, pirmą kartą gausite piniginę premiją ir būsite pakviesti į Auksinę konferenciją. Visa tai gaunate mėgaudamiesi darbu su kitais žmonėmis, įkvėpdami juos tapti Lyderiais ir motyvuodami siekti aukštesnių tikslų.

Direktoriaus komandos titulai



Direktorius	Vyresnysis direktorius	Auksinis direktorius	Vyresnysis auksinis direktorius	Safyrinis direktorius
Kvalifikacijos reikalavimai: Mažiausiai 7 500 BP asmeninėje grupėje, arba viena 23 % atsiskyrusi grupė pirmame lygyje ir mažiausiai 3 000 BP asmeninėje grupėje, 4-is periodus iš 9-ų. Privalumai: - 1,000 € pinigine premija* - Direktoriaus premijos**	Kvalifikacijos reikalavimai: Mažiausiai 7 500 BP asmeninėje grupėje ir viena 23 % atsiskyrusi grupė pirmame lygyje, 4-is periodus iš 9-ų. Privalumai: - 1 500 € pinigine premija* - Direktoriaus premijos**	Kvalifikacijos reikalavimai: Dvi pirmame lygyje 23 % atsiskyrusios grupės ir mažiausiai 3 000 BP asmeninėje grupėje, 4-is periodus iš 9-ų. Privalumai: - 2 000 € pinigine premija* - galimybė dalyvauti tarptautinėje Auksinėje konferencijoje - Direktoriaus premijos**	Kvalifikacijos reikalavimai: Trys pirmame lygyje 23 % atsiskyrusios grupės ir ne mažiau 3 000 BP asmeninėje grupėje, 4-is periodus iš 9-ų. Privalumai: - 3 000 € pinigine premija* - galimybė dalyvauti tarptautinėje Auksinėje konferencijoje - Direktoriaus premijos**	Kvalifikacijos reikalavimai: Ketrios pirmame lygyje 23 % atsiskyrusios grupės ir mažiausiai 3 000 BP jūsų asmeninėje grupėje, 4-is periodus iš 9-ų. Privalumai: - 4 000 € pinigine premija* - galimybė dalyvauti tarptautinėje Auksinėje konferencijoje - Direktoriaus premijos**

* Piniginė premija yra premija už naujo titulo pasiekimą, mokama per du kartus. Pirmasis mokėjimas bus atliktas tuo metu, kai išlaikysite titulą 4-ias kampanijas iš 9-ų. Antrasis mokėjimas, kai vėl pasieksite tą patį (arba aukštesnį) titulą 4-ias kampanijas iš 9-ų.

**Direktorių premijos nepriklauso nuo titulo. Juos lemia turimų 23 % atsiskyrusių grupių skaičius pirmame lygyje. Daugiau informacijos 46-49, 62-63 ir 102-107 p.



Privalumai tapus Direktoriumi

Kaip nepriklausomas „Oriflame“ Direktorius, augant verslui ne tik džiaugsitės didesnėmis pajamomis, bet ir turėsite galimybę keliauti į svajonių šalis ir gausite pinigines premijas.

Keli konkretūs dalykai, kurie laukia jūsų:

- gausite vienkartinę premiją – nuo 1 000 € iki 4 000 € pasiekus naują Direktorių titulo lygį.
- galėsite kvalifikuotis į metinę tarptautinę Auksinę konferenciją.
- turėsite galimybę dalyvauti Lyderių akademijos mokymuose, taip pat vietiniuose mokymuose.
- galėsite dalyvauti savo regiono renginiuose ir konferencijose.
- turėsite galimybę uždirbti Direktorius premiją priklausomai nuo savo 23 % atsiskyrusių grupių skaičiaus pirmame lygyje.

Direktoriaus premija

Dabar galite pasinaudoti visomis „Oriflame“ verslo partnerio privalumų plano nuolaidomis ir uždarbiais – tiesioginiu pelnu, struktūros premija, direktoriaus premijomis ir piniginėmis premijomis.

Premijos sudaro reikšmingiausią pajamų dalį pradedant nuo Direktoriaus titulo ir kylant aukščiau, todėl labai svarbu suprasti „Oriflame“ premijų sistemą ir žinoti kaip jomis pasinaudoti.

Direktorių premijos

Direktorių komandoje yra trys premijos – 6 % direktoriaus premija, 2 % auksinė premija ir 0,5 % safyrinė premija. Premija, kurią galite gauti priklauso nuo pirmo lygio 23 % atsiskyrusių grupių skaičiaus, nepriklausomai nuo pasiekto titulo.

2-ame skyriuje skaitėte, kad pirmojo lygio verslo partneriai, pasiekę 23 % struktūros premijos lygį, atsiskiria nuo jūsų asmeninės grupės ir tampa 23 % atsiskyrusi grupė. Nuo šio momento jūs nustojate uždirbti struktūros premiją nuo šių verslo partnerių grupės pardavimų, o pradedate uždirbti direktoriaus premijas nuo pardavimų.

Diektorių premijos ir jūsų komanda

6 % Direktoriaus premija mokama direktorių atsiskyrusioms grupėms, tačiau visos kitos premijos pradedant nuo, 2 % Auksinės premijos gali būti mokamos į gylį, nuo žemesnio už pradinį lygį, kol nėra grupės, kuriančios premiją kitam žemesniam premijos gavėjui.

Minimali garantija

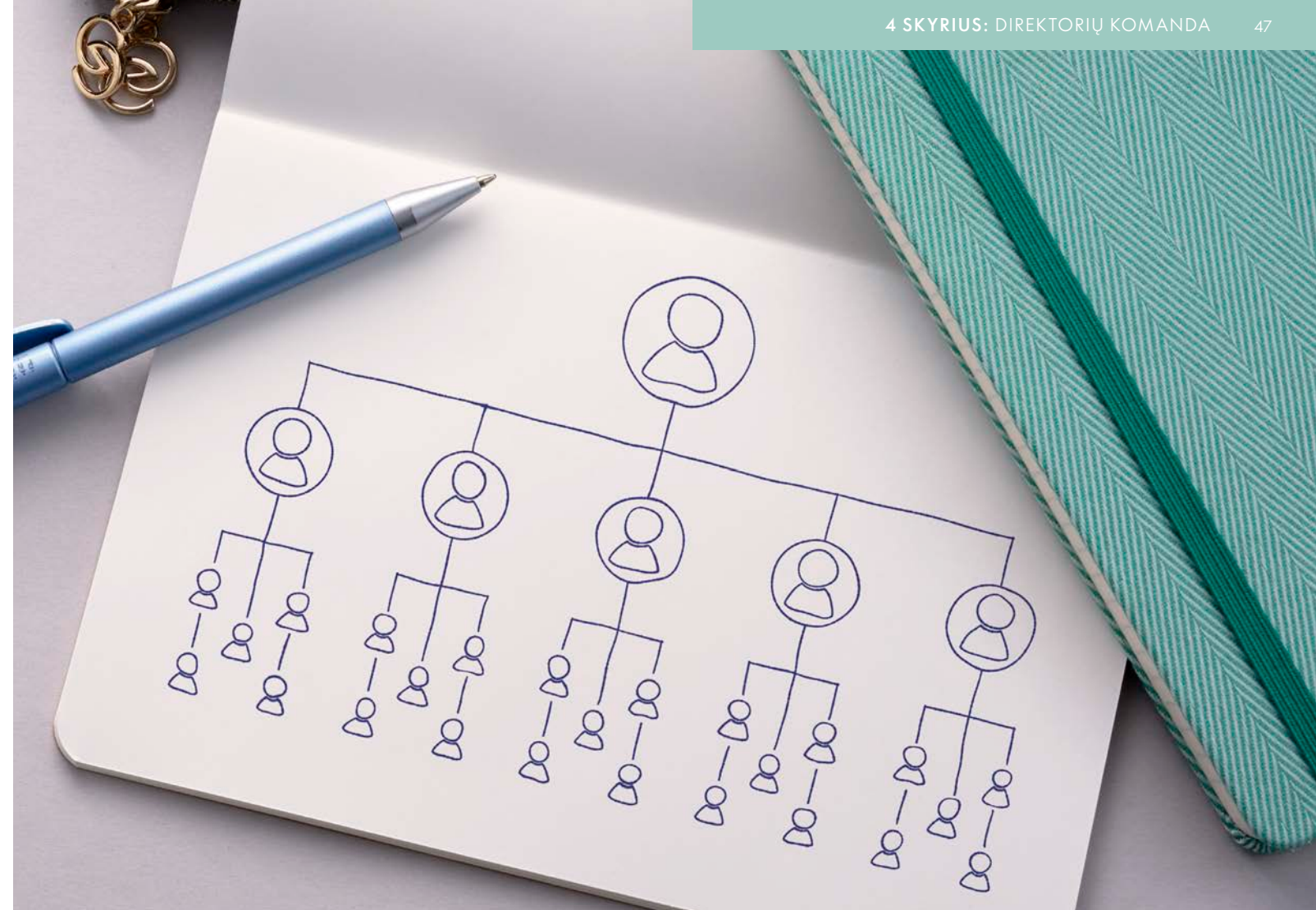
Minimali garantija yra premijų koregavimo būdas, kad visi grupės nariai būtų teisingai apdovanoti už pastangas remiant verslo partnerius ir padedant jiems tapti Lyderiais.

Jei premijos kriterijus neatitiko minimalios premijos taškų sumos, reikalingos norint gauti visą premiją, atliekamas koregavimas, paskirstantis dalį tos premijos kitam kvalifikuojančiam asmeniui.

Kaip pavyzdį galite naudoti 6 % direktoriaus premiją, jei turite:

- 7 500 BP ar daugiau savo asmeninėje grupėje, uždirbsite visą premiją.
- 3 000 – 7 499 savo asmeninėje grupėje, uždirbsite dalį premijos, o likusi dalis atiteks kitam 6 % direktoriaus premijos gavėjui.
- 3 000 BP ar mažiau, jūs negausite premijos.

Daugiau apie minimalią garantiją ir premijas skaitykite 106 puslapyje.



Norint gauti Direktoriaus premiją taikomos šios 3 pagrindinės taisyklės

Reikalavimai:

- Viena pirmo lygio **23 % atsiskyrusi** grupė
- **200 BP** iš jūsų asmeninių taškų, kurių minimaliai 100 BP taškai turi būti gauti iš asmeninių užsakymų, ir likę 100 BP gali būti iš asmeninių užsakymų arba iš pirmojo lygio klientų, ne verslo partnerių.
- **3000 BP** asmeninės grupės pardavimai*

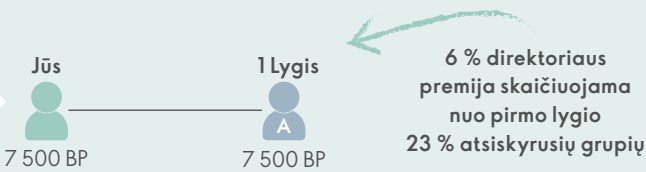
*Jei turite bent 6 x 23 % atsiskyrusias grupes pirmame lygyje, tada asmeninės grupės pardavimų reikalavimas netaikomas. Tačiau, Minimali garantija taikoma.

Reikalavimai:
Asmeninių pardavimų apimtis: mažiausiai 200 BP*
Asmeninės grupės pardavimai: ne mažiau kaip 3 000 BP
Reikalingos 23 % atsiskyrusios grupės: 1
Minimali garantija: jūsų asmeninė grupė turi surinkti 7 500 BP, kad gautumėte visą 6 % direktoriaus premiją. Jeigu mažiau, tada taikoma minimalios garantijos taisyklė, dalis premijos pervedama kitam aukščiau esančiam 6 % direktoriaus premijos gavėjui. Daugiau apie Minimalią garantiją skaitykite 106 puslapyje.

6 % Direktorius premija

6 % Direktorius premija gaunama nuo 23 % atsiskyrusių grupių verslo apimties (BV).

Pavyzdžiuose:
1 BP = 1 € verslo apimtis



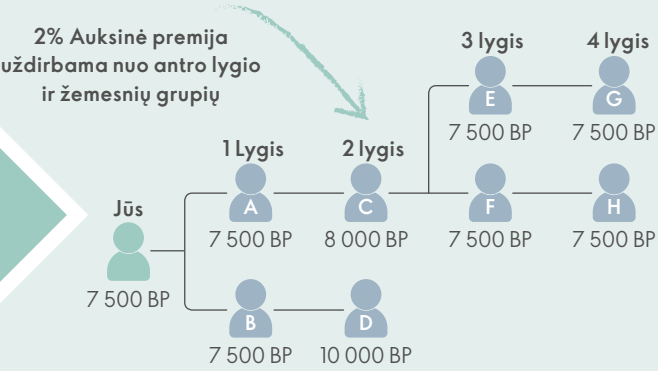
Jūs turite vieną pirmo lygio 23 % atsiskyrusių grupę ji pažymėta A raide pavyzdyje. Jūs uždirbsite 6 % Direktorius premijos nuo A verslo apimties.

Jūsų 6 % Direktorius premijos uždarbis:
 $6\% \times 7\,500 = 450\text{ €}$

Reikalavimai:
Asmeninių pardavimų apimtis: mažiausiai 200 BP*
Asmeninės grupės pardavimai: ne mažiau kaip 3 000 BP
Reikalingos 23 % atsiskyrusios grupės: 2
Minimali garantija: jūsų pirmo lygio 23 % atsiskyrusių grupė turi surinkti 7 500 BP, kad gautumėte visą 2 % Auksinę premiją. Jeigu mažiau, tada taikoma minimalios garantijos taisyklė, dalis premijos pervedama kitam aukščiau esančiam 2 % Auksinės premijos gavėjui. Daugiau apie Minimalią garantiją skaitykite 106 puslapyje.

2 % Auksinė premija

2 % Auksinė premija gaunama nuo antro lygio 23 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių verslo apimties (BV), iki kito aukštinės premijos gavėjo pirmo lygio.



Jūs uždirbsite 2% Auksinę premiją nuo C, D, E ir F. Jūs neuždirbsite 2 % Auksinės premijos nuo G ir H, todėl, kad ta pati premija negali būti mokama du kartus už tuos pačius pardavimus ir C jau kvalifikuojasi gauti 2 % Auksinę premiją nuo G ir H.

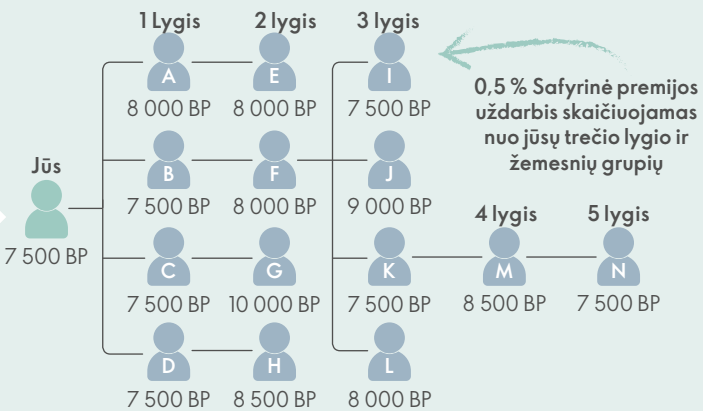
Jūsų 2 % Auksinės premijos uždarbis:
 $2\% \times (8\,000 + 10\,000 + 7\,500 + 7\,500) = 660\text{ €}$

Pastaba: Jūs taip pat uždirbsite 6 % Direktorius premiją (900 €), taigi iš viso jūsų premijos uždarbis bus $900 + 660 = 1\,560\text{ €}$

Reikalavimai:
Asmeninių pardavimų apimtis: mažiausiai 200 BP*
Asmeninės grupės pardavimai: ne mažiau kaip 3 000 BP
Reikalingos 23 % atsiskyrusios grupės: 4
Minimali garantija: jūsų antrojo lygio 23 % atsiskyrusių grupė turi surinkti 7 500 BP, kad gautumėte visą 0,5 % Safyrinę premiją. Jeigu mažiau, tada taikoma minimalios garantijos taisyklė, dalis premijos pervedama kitam aukščiau esančiam 0,5 % Safyrinės premijos gavėjui. Daugiau apie Minimalią garantiją skaitykite 106 puslapyje.

0,5 % Safyrinė premija

0,5 % Safyrinė premija gaunama nuo trečio lygio 23 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių verslo partnerių verslo apimties (BV), iki kito safyrinės premijos gavėjo antro lygio.



Jūs uždirbsite 0,5 % Safyrinę premiją nuo I, J, K, L ir M. Jūs negausite premijos nuo N, nes F kvalifikuojasi gauti 0,5 % Safyrinę premiją nuo N.

Jūsų 0,5 % Safyrinės premijos uždarbis:
 $0,5\% \times (7\,500 + 9\,000 + 7\,500 + 8\,000 + 8\,500) = 202\text{ €}$

Pastaba: Jūs taip pat uždirbsite 6 % Direktorius premiją (1 830 €) ir 2 % Auksinę premiją (1 330 €) taigi iš viso jūsų premijos uždarbis bus $1\,830 + 1\,330 + 202 = 3\,362\text{ €}$

Iš kurių mažiausiai 100 BP taškų turi būti gaunami iš asmeninio užsakymo, likusieji 100 BP taškų gali būti gauti iš pirmo lygio narių

Trys pagrindiniai sėkmingo Direktoriaus veiksmai

1

Anketavimas ir rekrutavimas

2

Aktyvus darbas su grupe

3

Pagrindinės komandos
ir lyderių ugdymas

1

SĖKMINGŲ DIREKTORIŲ PAGRINDINĖ VEIKLA

Anketavimas ir rekrutavimas

Rekrutavimas yra jūsų verslo esmė, todėl ten turėtų būti pagrindinis dėmesys. Toliau patys rekrutuokite naujus verslo partnerius ir vykdykite anketavimo veiksmus kartu su pagrindine komanda.

Konkretūs veiksmai:

- ✓ Prisiminkite, kad esate pavyzdys kitiems – rekrutavimas turi tapti kasdieniu įpročiu ir pavyzdžiu kitiems kaip dirbti.
- ✓ Įsitikinkite, kad Lyderiai tinkamai atlieka anketavimo ir rekrutavimo darbus su naujais klientais ir verslo partneriais, ir pagrindine komanda.
- ✓ Dirbkite su savo pagrindine komanda, nustatykite rekrutavimo tikslus kiekvienam katalogui, aptarkite rekrutavimo veiksmų planus ir dalyvaukite jų rekrutavimo susitikimuose.
- ✓ Priminkite remėjams ir Lyderiams apie mokymus naujokams po kiekvieno rekrutavimo susitikimo ir supažindinkite su Pasveikinimo programa.

2

SĖKMINGŲ DIREKTORIŲ PAGRINDINĖ VEIKLA

Aktyvus darbas su grupe

Renginiai, susitikimai ir mokymai – geriausi būdai išlaikyti verslo partnerius aktyvius ir motyvuotus, o tai gali turėti didelę įtaką ir jūsų verslo sėkmei.

Daugelis verslo partnerių prisijungia prie „Oriflame“ neturėdami jokių specialių įgūdžių ar žinių - taigi, jūsų, kaip Direktoriaus vaidmuo yra labai svarbus norint nustatyti verslo partnerių poreikius.

Veiksmai, kuriuos privalote reguliariai atlikti savo asmeninėje grupėje:

- ✓ **Katalogo pristatymo susitikimai**
Paskutinę ar pirmąją katalogo galiojimo savaitę renkite susitikimus. Jų metu pristatykite naujus gaminius, mokymus ar specialius pasiūlymus, apdovanokite verslo partnerius už jų pasiektus rezultatus.
- ✓ **Grožio ir sveikatingumo renginiai**
Organizuokite renginius savo verslo partneriams ir klientams, informuokite juos apie naujus gaminius, reklamuokite ir „Wellosofija“ režimus, pripažinkite klientus ir verslo partnerius.
- ✓ **Mokymai**
Įsitikinkite, kad visi gauna gaminių ir verslo mokymus, kurių jiems reikia norint tobulėti ir sėkmingai siekti karjeros „Oriflame“.
- ✓ **Tikslinės pokalbių grupės**
Susikurkite pokalbių grupę socialiniame tinkle ir dalinkitės aktualia informacija su skirtingomis verslo partnerių grupėmis. Pavyzdžiui: grupė naujokams apie tai kaip pradėti dirbti su „Oriflame“.



Patarimas – įtraukite savo Lyderius į visus renginius...

...tai puiki proga jiems ugdyti savo įgūdžius atliekant darbus. Aptarkite renginio veiksmų planą ir paskirkite užduotis – tokias kaip priėmimo organizavimas, sąrašų sudarymas ir dovanų supakavimas, dalyvavimas naujų gaminių pristatyme ar „Oriflame“ galimybių pristatyme, atsiliėpimų rinkimas.



SĖKMINGŲ DIREKTORIŲ PAGRINDINĖ VEIKLA

3

Pagrindinės komandos ir lyderių ugdymas

Toliau plėskite savo komandą, pakviesdami naujus verslo partnerius, kurie jūsų manymu turi potencialą kurti savo verslą. Jūs jau žinote, kaip suburti verslo partnerių komandą ir jai vadovauti, o dabar jūsų pagrindinis vaidmuo – būti geru Lyderiu ir ugdyti naujus Direktorius.

Konkretūs veiksmai:

- ✓ Motyvuokite savo Lyderius ir skatinkite juos toliau augti, mokykite juos tinkamai atlikti Lyderio užduotis. Paskatinkite juos dalyvauti specialiuose Lyderių akademijos mokymuose ir organizuoti reguliarius savo grupės Lyderių mokymus.
- ✓ Organizuokite savaitines verslo planavimo sesijas su savo Lyderiais. Jų metu nusistatykite ilgalaikius ir trumpalaikius tikslus, aptarkite veiksmų planą jiems pasiekti, stebėkite rezultatus, pasidalinkite praktiniais pavyzdžiais ir, žinoma, pagirkite už pasiekimus.
- ✓ Palaikykite savo Lyderius dalyvaudami jų rekrutavimo renginiuose pasidalindami savo sėkmės istorija ar istorija apie kompanijos gaminius.
- ✓ Reguliariai palaikykite ryšį su savo Lyderiais - stebėkite jų pažangą, duokite grįžtamąjį ryšį ir lavinkite pagrindinius įgūdžius.



Priimkite iššūkius

Pradėjote jaudinančią karjerą su „Oriflame“ ir dabar keliaujate link kito svarbaus iššūkio – Deimantinės komandos, kur laukia dar didesnės piniginės premijos, apdovanojimai ir išskirtinės tarptautinės konferencijos.

„Mums patiko
apdovanojimų dalis.
Mes mėgavomės ir
džiaugiamės už kitų
lyderių pasiektus titulus.“

Nguyen Loc ir Hai Ly
Vyr. Deimantiniai direktoriai
iš Vietnamo



„Švęsti kartu su
aukščiausius titulus
pasiekusiais lyderiais
įkvepia ir suteikia jėgų
toliau augti.“

Marta ir Przemysław Bilewicz
Dukart deimantiniai direktoriai
iš Lenkijos



**Koks jūsų
smagiausias
Deimantinės
konferencijos
prisiminimas?**



„Mano mėgstamiausias
Deimantinės konferencijos
prisiminimas yra iš 2018
m. Tokijuje, kai buvau
apdovanota kaip
greičiausiai auganti
Rumunijos lyderė.“

Loredana Iordache
Deimantinis direktorius iš Rumunijos

„Nepamirštama
savaitė Los Andžele,
kur buvome apdovanoti
už pastangas.“

Daniela Rojas ir Gonzalo Montero
Deimantiniai direktoriai iš Čilės

5 SKYRIUS

Deimantinio direktoriaus komanda

Būkite pavyzdžiu kitiems.

Vadovaukitės įkvėpimu

Pasiekę Deimantinės komandos lygį tapsite pilnaverčiu „Oriflame“ Lyderiu ir užimsite svarbią vietą tarp Lyderių.

Tai reiškia jog padėjote išugdyti mažiausiai 6 Direktorius ar netgi daugiau. Dabar atėjo metas pasidalinti pasiekimais, žiniomis ir įgūdžiais bei patirti kaip visko pasiekėte su visa struktūra.

Už jūsų kaip Deimantinio direktoriaus įdėtas pastangas, norime jus apdovanoti didesnėmis piniginėmis premijomis, Direktorius premijomis bei suteikti galimybę keliauti ir dalyvauti tarptautinėse konferencijose du kartus per metus.

Deimantinės komandos uždarbis

Būdami Deimantiniu direktoriumi galėsite uždirbti iš tiesioginio pelno, direktoriaus premijos ir piniginės premijos. Didžiąją dalį uždarbio sudarys direktoriaus premijos.

Be 6 % Direktorius premijos, 2 % Auksinės premijos ir 0,5 % Safyrinės premijos, dabar galėsite kvalifikuotis į dar dvi Direktorius premijas – 0,25 % Deimantinę premiją ir 0,125 % Dukart deimantinę premiją.

Deimantinės
komandos titulai



Deimantinis direktorius

Kvalifikacijos reikalavimai:

Šešios pirmame lygyje 23 % atsiskyrusios grupės, 4-is periodus iš 9-ų.

Privalumai:

- 6 000 € piniginė premija*
- Galimybė dalyvauti tarptautinėje Deimantinėje konferencijoje
- Auksinė konferencija
- Direktorius premijos**

* Piniginė premija yra premija už naujo titulo pasiekimą, mokama per du kartus. Pirmasis mokėjimas bus atliktas tuo metu, kai išlaikysite titulą 4-ias kampanijas iš 9-ų. Antrasis mokėjimas, kai vėl pasieksite tą patį (arba aukštesnį) titulą 4-ias kampanijas iš 9-ų.

Vyresnysis deimantinis direktorius

Kvalifikacijos reikalavimai:

Aštuonios pirmame lygyje 23 % atsiskyrusios grupės, 4-is periodus iš 9-ų.

Privalumai:

- 8 000 € piniginė premija*
- Galimybė dalyvauti tarptautinėje Deimantinėje konferencijoje
- Auksinė konferencija
- Direktorius premijos**

**Direktorių premijos nepriklauso nuo titulo. Juos lemia turimų 23 % atsiskyrusių grupių skaičius pirmame lygyje. Daugiau informacijos 46-49, 62-63 ir 102-107 p.

Dukart deimantinis direktorius

Kvalifikacijos reikalavimai:

Dešimt pirmame lygyje 23 % atsiskyrusių grupių, 4-is periodus iš 9-ų.

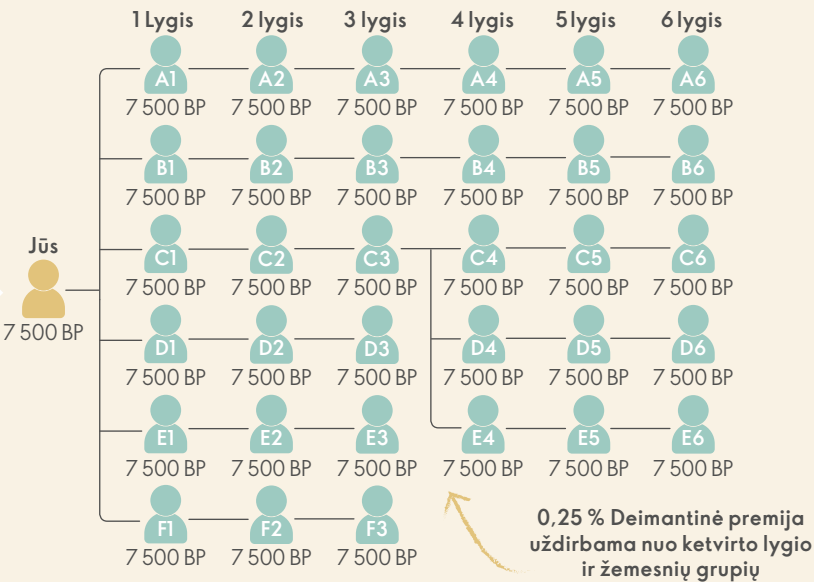
Privalumai:

- 10 000 € piniginė premija*
- Galimybė dalyvauti tarptautinėje Deimantinėje konferencijoje
- Auksinė konferencija
- Direktorius premijos**

Reikalavimai:
Asmeninių pardavimų apimtis: mažiausiai 200 BP*
Asmeninės grupės pardavimai: nėra reikalavimų
Reikalingos 23 % atsiskyrusios grupės: 6
Minimali garantija: Kad gautumėte visą 0,25 % Deimantinę premiją, jūsų trečio lygio 23 % atsiskyrusios grupės pardavimai turi būti ne mažesni negu 7 500 BP. Jeigu mažiau, tada taikoma minimalios garantijos taisyklė ir dalis premijos pervedama kitam 0,25 % Deimantinės premijos gavėjui. Daugiau apie Minimalią garantiją skaitykite 106 puslapyje.

0,25 % Deimantinė premija

0,25% Deimantinė premija gaunama 23 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių verslo apimties (BV), iki kito Deimantinės premijos gavėjo trečio lygio.



Pavyzdžiuose:
1 BP = 1 € verslo apimtis

Jūs uždirbsite 0,25 % Deimantinę premiją nuo savo 4 lygio grupių veiklos:
A4 – E4, viso 5 lygio:
A5 – E5 ir viso 6 lygio: A6 – E6.

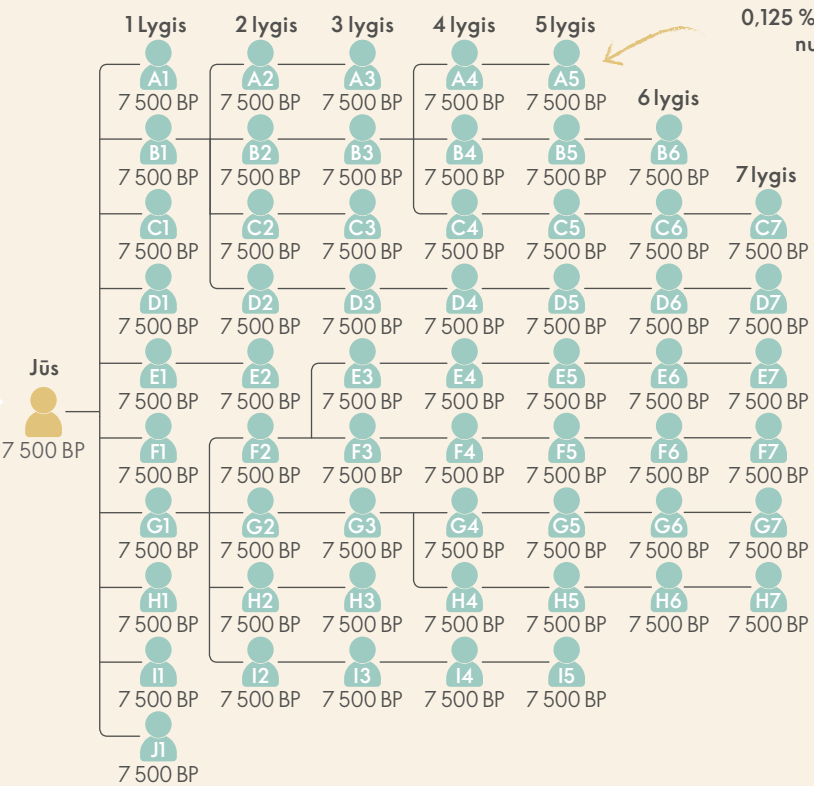
Jūsų 0,25 % Deimantinės premijos uždarys:
 $0,25\% \times (15 \times 7\,500) = 281 \text{ €}$

Pastaba: Jūs taip pat uždirbsite 6 % Direktorius premiją (2 700 €), 2 % Auksinę premiją (3 150 €) ir 0,5 % Safyrinę premiją (788 €), taigi iš viso jūsų premijos uždarys bus $2\,700 + 3\,150 + 788 + 281 = 6\,919 \text{ €}$

Reikalavimai:
Asmeninių pardavimų apimtis: mažiausiai 200 BP*
Asmeninės grupės pardavimai: nėra reikalavimų
Reikalingos 23 % atsiskyrusios grupės: 10
Minimali garantija: Kad gautumėte visą 0,125 % Dukart deimantinę premiją, jūsų ketvirtą lygį 23 % atsiskyrusios grupės pardavimai turi būti ne mažesni negu 7 500 BP. Jeigu mažiau, tada taikoma minimalios garantijos taisyklė ir dalis premijos pervedama kitam 0,125 % Dukart deimantinės premijos gavėjui. Daugiau apie Minimalią garantiją skaitykite 106 puslapyje.

0,125 % Dukart deimantinė premija

0,125% Dukart deimantinė premija gaunama iš penkto lygio 23 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių verslo apimties (BV), iki kito Dukart deimantinės premijos gavėjo ketvirtą lygį.



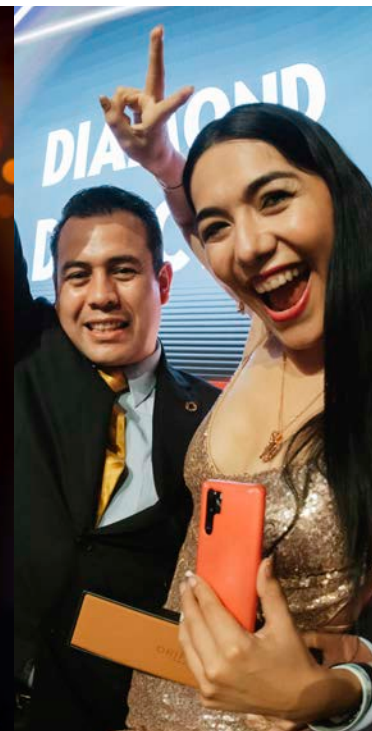
0,125 % Dukart deimantinė premija uždirbama nuo penkto lygio ir žemesnių grupių

Jūs uždirbsite 0,125 % Dukart deimantinę premiją nuo savo 5 lygio grupių veiklos: A5 – I5, viso 6 lygio: B6 – H6 ir viso 7 lygio: C7 – H7.

Jūsų 0,125 % Dukart deimantinės premijos uždarys:
 $0,125\% \times (22 \times 7\,500) = 206 \text{ €}$

Pastaba: Jūs taip pat uždirbsite 6 % Direktorius premiją (4 500 €), 2 % Auksinę premiją (1 350 €), 0,5 % Safyrinę premiją (338 €) ir 0,25 % Deimantinę premiją (581 €), tai iš viso jūsų premijos uždarys bus $4\,500 + 1\,350 + 338 + 581 + 206 = 6\,975 \text{ €}$

Iš kurių mažiausiai 100 BP taškų turi būti gaunami iš asmeninio užsakymo, likusieji 100 BP taškų gali būti gauti iš pirmo lygio narių

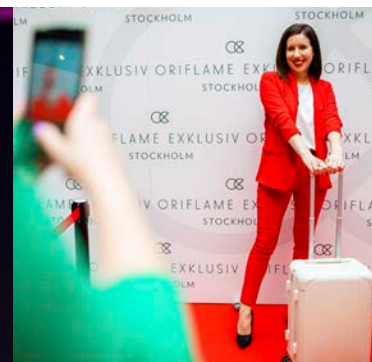


Privalumai tapus Deimantiniu direktoriumi

Jūs ne tik turėsite teisę į daugiau premijų ir didesnius piniginius apdovanojimus, bet ir kaip Deimantinis direktorius galėsite dalyvauti kasmetinėje tarptautinėje Auksinėje ir Deimantinėje konferencijose. Deimantinė konferencija skirta sėkmingiausiems „Oriflame“ lyderiams, o numatoma konferencijos vieta, gali būti bet kur. Abi konferencijos suteikia jums galimybę pasidalyti patirtimi su aukšto lygio kolegomis, sužinoti daugiau apie naujus gaminius ir programas, lankyti profesionalius kursus, patirti unikalias akimirkas ar pramogas, mėgautis išskirtinėmis šventinėmis vakarienėmis ir žinoma švęsti savo pasiekimus.

Keli konkretūs dalykai, kurie laukia jūsų:

- vienkartinė piniginė premija nuo 6 000 € iki 10 000 € už pasiektą naują titulą Deimantinėje komandoje.
- kvietimas dalyvauti kasmetinėje Deimantinėje konferencijoje.
- galimybė dalyvauti tarptautinėje Auksinėje konferencijoje/
- galimybė užsidirbti Direktorius premiją nuo 23 % atsiskyrusių grupių skaičiaus pirmame lygyje.



Trys pagrindiniai sėkmingų Deimantinių direktorių veiksmai

1

Rekrutuokite, aktyvuokite
ir ugdykite naujus Lyderius

2

Vadovaukite Lyderiams

3

Būkite pavyzdžiu visai savo grupei

1

SĖKMINGŲ DEIMANTINIŲ DIREKTORIŲ PAGRINDINĖ VEIKLA

Rekrutuokite, aktyvuokite ir ugdykite naujus Lyderius

Norint plėsti ir stiprinti savo verslą, svarbu toliau ieškoti ir rekrutuoti naujų verslo partnerių, priimti naujus Lyderius į savo asmeninę grupę – taip, kaip ir darėte anksčiau



Reguliariai renkite rekrutavimo susitikimus ir priimkite naujus verslo partnerius į savo struktūrą.



Organizuokite susitikimus ir papasakokite apie kompanijos naujienas, organizuojamus mokymus ir nuolat atnaujinkite komunikacijos kanalus.



Tęskite naujų Lyderių ugdymą organizuodami mokymus, nustatydami tikslus, stebėdami jų pažangą ir pasveikindami už pasiekimus.



2

SĖKMINGŲ DEIMANTINIŲ DIREKTORIŲ PAGRINDINĖ VEIKLA

Vadovaukite Lyderiams

Būdami Deimantiniu direktoriumi turėtumėte ne tik palaikyti verslo partnerius savo asmeninėje grupėje, bet ir Lyderius visame tinkle – padėti jiems pasiekti naujo Direktorius ar aukštesnio titulo.

- ✓ Planuokite ir organizuokite visos struktūros renginius, tokius kaip:
 - Verslo renginiai apie kompanijos naujienas, pasiūlymus, konferencijas ir seminarus.
 - Smagūs, motyvuojantys renginiai ir komandinės veiklos, sukuriančios glaudesnius ryšius. Visada apdovanokite verslo partnerius už jų pasiekimus ir laimėjimus šių renginių metu.
- ✓ Planuokite ir atlikite gaminių ir verslo mokymus visai savo struktūrai.
- ✓ Palaikykite ir toliau ugdykite savo struktūros Lyderius - reguliariai organizuokite verslo planavimo sesijas (BPS), stebėkite Direktorių pažangą. Patikrinkite ar jie turi užsibrėžę trumpalaikius ir ilgalaikius tikslus, turi įgūdžių ir žinių juos pasiekti.

3

SĖKMINGŲ DEIMANTINIŲ DIREKTORIŲ PAGRINDINĖ VEIKLA

Būkite pavyzdžiu visai savo grupei

Pasiekėte aukštesnį lyderystės lygį, kuriame esate sektinu pavyzdžiu kitiems. Dar didesnę sėkmę galite pasiekti patys, pasidalinę savo žiniomis, plėtodami ir motyvuodami visą savo struktūrą, ir mokydami kitus siekti sėkmės.



- ✓ Jūs tapote sektinu pavyzdžiu Lyderiams. Toliau atlikite veiksmus, kurie padėjo jums pasiekti aukštumų, o Lyderiai seks jūsų pavyzdžiu.
- ✓ Būkite „Oriflame“ ambasadoriumi ir mokykite savo struktūrą apie „Oriflame“ kultūrą, vertybes ir istoriją.
- ✓ Įkvėpkite ir motyvuokite kitus bei parodykite jiems, kaip atrodo sėkmė - jie turės realų vaizdą ir žinos, ko siekia.



Siekite dar daugiau

Toliau plėskite savo verslą ir siekite aukštesnio Valdytojo titulo, kur galėsite keliauti ir dalyvauti tarptautinėse konferencijose tris kartus per metus, gausite didesnę piniginę premiją bei tarptautinį pripažinimą.

„Turėti solidžią komandą su unikalia vizija ir būti Šlovės salės dalimi. Tai padeda pažadinti daugelio Peru žmonių sąmonę ir laimėjimo dvasią.“

Graciela Caviedes ir Victor Luna
Safyrinis direktorius valdytojas iš Peru



„Dalyvauti verslo konferencijoje, Japonijoje buvo nuostabu. Supratau su kiek daug žmonių aš susipažinau dėka „Oriflame“ ir kaip ši kompanija keičia gyvenimus.“

Reyna Mendoza ir Homero Serrano
Direktorius valdytojas iš Meksikos



Kas labiausiai stebina būnant Direktoriumi Valdytoju?

„Mano komanda mane maloniai nustebino, kai tapau Direktoriumi Valdytoju. Tai mane labai nudžiugino ir sujaudino.“

Oktavianus Yudistira
Direktorius valdytojas iš Indonezijos



„Viename renginyje Lisabonoje Robert af Jochnick papasakojo, kokį įspūdį jam padarė mano pasiekimai. Toks pripažinimas manęs nenustoja stebinti ir motyvuoti.“

Florina Serban
Aukšinis direktorius valdytojas iš Rumunijos



6 SKYRIUS

Direktorių Valdytojų komanda

Metas pokyčiams.



Ugdykite Lyderius ir plėskite savo struktūrą

**Jūs sukūrėte sėkmingą verslą
ir žinote kaip „Oriflame“ pakeitė
ne tik jūsų, bet ir jūsų šeimos gyvenimą.**

Direktoriaus valdytojo komanda jums suteiks dar daugiau naudos – galite gauti iki 132 000 € piniginių premijų, dalyvauti išskirtinėse konferencijose visame pasaulyje, sulaukti tarptautinio pripažinimo.

Šis sėkmingas etapas pavers jus ne tik pavyzdžiu asmeninėje grupėje, bet ir visiems „Oriflame“ verslo partneriams ir lyderiams jūsų struktūroje. Plečiantis tinklui augs ir jūsų vaidmuo – jūs tapsite tikru yderiu ir būsite „Oriflame“ ambasadorius.

Norėdami pasiekti Direktorių valdytojų komandą, turėsite panaudoti savo įgūdžius, žinias ir patirtį kurdami savo auksinės atšakos struktūrą. Auksinė atšaka - atšaka su verslo partneriu, bet kuriame lygyje su 2 ar daugiau 23 % atsiskyrusiomis grupėmis.

Direktoriaus Valdytojo komandos uždarbis

Būdamas Direktoriumi valdytoju galėsite uždirbti iš tiesioginio pelno, struktūros premijos, direktoriaus premijos ir piniginių premijos. Didžiąją dalį uždarbio sudarys direktoriaus premijos.

Jūs taip pat galėsite gauti visas „Oriflame“ siūlomas Direktoriaus premijas: – 6 % Direktoriaus premija, 2 % Auksinė premija 0,5 % Safyrinė premija, 0,25 % Deimantinė premija, 0,125 % Dukart deimantinė premija, taip pat ir naują premiją – 0,0625 % Valdytojo premiją.

Direktorius valdytojas

Kvalifikacijos reikalavimai:

Dvylika pirmo lygio 23 % atsiskyrusių grupių, 4-is periodus iš 9-ų.

Privalumai:

- 24 000 € piniginių premija*
- Galimybė dalyvauti tarptautinėje Deimantinėje ir Valdytojų konferencijose
- Auksinė konferencija
- Direktoriaus premijos**

Auksinis direktorius valdytojas

Kvalifikacijos reikalavimai:

Dvylika pirmo lygio 23 % atsiskyrusių grupių, plius 6 auksinės atšakos*** 4-is periodus iš 9-ų.

Privalumai:

- 30 000 € piniginių premija*
- Galimybė dalyvauti tarptautinėje Deimantinėje ir Valdytojų konferencijose
- Auksinė konferencija
- Direktoriaus premijos**

Safyrinis direktorius valdytojas

Kvalifikacijos reikalavimai:

Dvylika pirmo lygio 23 % atsiskyrusių grupių, plius 9 auksinės atšakos*** 4-is periodus iš 9-ų.

Privalumai:

- 36 000 € piniginių premija*
- Galimybė dalyvauti tarptautinėje Deimantinėje ir Valdytojų konferencijose
- Auksinė konferencija
- Direktoriaus premijos**

Deimantinis direktorius valdytojas

Kvalifikacijos reikalavimai:

Dvylika pirmo lygio 23 % atsiskyrusių grupių, plius 12 auksinių atšakų*** 4-is periodus iš 9-ų.

Privalumai:

- 42 000 € piniginių premija*
- Galimybė dalyvauti tarptautinėje Deimantinėje ir Valdytojų konferencijose
- Auksinė konferencija
- Direktoriaus premijos**

*Piniginė premija yra premija už naujo titulo pasiekimą, mokama per du kartus. Pirmasis mokėjimas bus atliktas tuo metu, kai išlaikysite titulą 4-ias kampanijas iš 9-ų. Antrasis mokėjimas, kai vėl pasieksite tą patį (arba aukštesnį) titulą 4-ias kampanijas iš 9-ų.

** Direktorių premijos nepriklauso nuo titulo. Juos lemia turimų 23 % atsiskyrusių grupių skaičius pirmame lygyje. Daugiau informacijos 46-49, 62-63, 76-77 ir 102-107 puslapiuose.

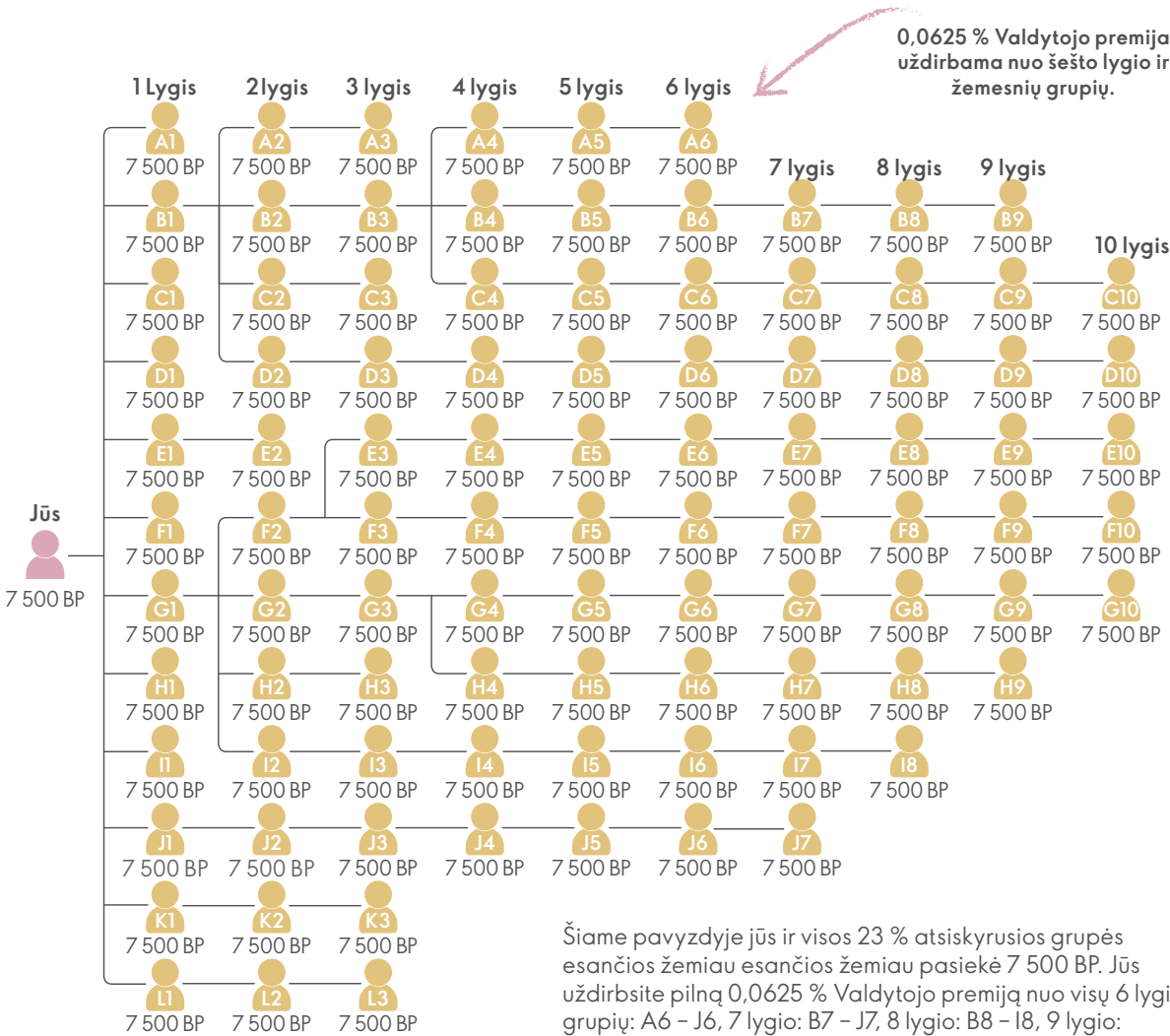
*** Auksinė atšaka su verslo partneriu, bet kuriame lygyje su 2 ar daugiau 23 % atsiskyrusiomis grupėmis.

Reikalavimai:
Asmeninių pardavimų apimtis: mažiausiai 200 BP*
Asmeninės grupės pardavimai: nėra reikalavimų
Reikalingos 23 % atsiskyrusios grupės: 12
Minimali garantija: Kad gautumėte visą 0,0625 % Valdytojo premiją, jūsų penkto lygio 23 % atsiskyrusių grupių pardavimai turi būti ne mažesni negu 7 500 BP. Jeigu mažiau, tada taikoma minimalios garantijos taisyklė, dalis premijos perduama kitam aukščiau esančiam 0,0625 % Valdytojo premijos gavėjui. Daugiau apie Minimalią garantiją skaitykite 106 puslapyje.

0,0625 % Valdytojo premija

0,0625 % Valdytojo premija gaunama nuo šešto lygio 23 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių verslo apimties (BV), iki kito Valdytojo premijos gavėjo penkto lygio grupių.

*Iš kurių mažiausiai 100 BP taškų turi būti gaunami iš asmeninio užsakymo, likusieji 100 BP taškų gali būti gauti iš pirmojo lygio narių *



Šiame pavyzdyje jūs ir visos 23 % atsiskyrusios grupės esančios žemiau esančios žemiau pasiekė 7 500 BP. Jūs uždirbsite pilną 0,0625 % Valdytojo premiją nuo visų 6 lygio grupių: A6 – J6, 7 lygio: B7 – J7, 8 lygio: B8 – I8, 9 lygio: B9 – H9 ir 10 lygio: C10 – G10.

Jūsų 0,0625 % Valdytojo premijos uždarbis:
 $0,0625 \% \times (39 \times 7\,500) = 183 \text{ €}$

Pastaba: Jūs taip pat uždirbsite 6 % Direktoriaus premiją (5 400 €), 2 % Auksinę premiją (2 850 €) ir 0,5 % Safyrinę premiją (600 €), 0,25 Deimantinę premiją (1 106 €) ir 0,125 % Dukart Deimantinę premiją (459 €), taigi iš viso jūsų uždarbis iš premijų bus $5\,400 + 2\,800 + 600 + 1\,106 + 459 + 183 = 10\,598 \text{ €}$



Privalumai tapus Direktoriumi Valdytoju

Nuo šiol turite teisę ne tik į šešias Direktoriaus premijas ir keturis piniginius apdovanojimus, kurie siekia 132 000 €, bet ir turite galimybę gauti 4-is bilietus ir dalyvauti Valdytojų ir Deimantinėje konferencijose. Čia galėsite susitikti ir keistis žiniomis su aukščiausiais „Oriflame“ lyderiais jūsų regione, kompanijos vadovais, dalyvausite priimant sprendimus, kurie yra svarbūs jūsų verslui.

Keli konkretūs dalykai, kurie laukia jūsų:

- vienkartinė pinigine premija nuo 24 000 € iki 42 000 € už pasiektą naują titulą Direktorių Valdytojų komandoje.
- galimybė gauti keturis bilietus į kasmetinę Valdytojų konferenciją. Šios konferencijos jau vyko Bankoke, Omane, Mauricijaus saloje, Japonijoje.
- galimybė gauti keturis bilietus į kasmetinę Deimantinę konferenciją, rengiamą visame pasaulyje.
- galimybė gauti du bilietus į kasmetinę Auksinę konferenciją, rengiamą visame pasaulyje.



Trys pagrindiniai sėkmingo Direktorius Valdytojo veiksmai

Jūs jau patyrėte visus etapus, būtinus pasiekti Direktorius Valdytojo titulą. Dabar turėtumėte susikonsoliduoti į savo struktūros plėtrą ir padėti kitiems tobulinti savo įgūdžius bei pasiekti aukštesnių titulų

1

Rekrutuokite, palaikykite grupės aktyvumą ir ugdykite naujus Lyderius savo asmeninėje grupėje

- ✓ Reguliariai renkite rekrutavimo susitikimus ir priimkite naujus verslo partnerius į savo struktūrą.
- ✓ Organizuokite verslo planavimo sesijas su potencialiais lyderiais, kad padėtumėte jiems pasiekti auksinį ar deimantinį lygį, stebėdami jų pažangą ir pasveikindami už pasiekimus.
- ✓ Organizuokite susitikimus ir papasakokite apie kompanijos naujienas, organizuojamus mokymus ir nuolat atnaujinkite komunikacijos kanalus.
- ✓ Dalyvaukite pagrindinėje lyderių verslo veikloje ir pasinaudokite savo žiniomis, įgūdžiais ir patirtimi, kad dar labiau pagerintumėte jų veiklą.

2

Ugdykite Lyderius visoje struktūroje

- ✓ Planuokite ir organizuokite viso tinklo renginius, tokius kaip:
 - Verslo renginiai apie kompanijos naujienas, pasiūlymus, konferencijas ir seminarus.
 - Smagūs, motyvuojantys renginiai ir komandinės veiklos, sukuriančios glaudesnius ryšius.
- ✓ Planuokite ir darykite mokymus visai savo struktūrai. Palaikykite ir toliau ugdykite savo struktūros Lyderius - reguliariai organizuokite verslo planavimo sesijas (BPS), stebėkite Direktorių pažangą.

3

Būkite pavyzdžiu ir ambasadoriumi kitiems

- ✓ Nuolat dalinkitės savo „Oriflame“ patirtimi, kad pritrauktumėte naujų verslo partnerių.
- ✓ Tęskite naujų Lyderių ugdymą organizuodami mokymus, nustatydami tikslus, stebėdami jų pažangą ir pasveikindami už pasiekimus.
- ✓ Organizuokite susitikimus ir papasakokite apie kompanijos naujienas, organizuojamus mokymus ir nuolat atnaujinkite komunikacijos kanalus.



Siekite aukščiausio

Turite visus įgūdžius ir sukaupėte reikiamos patirties pakilti į aukščiausią „Oriflame“ Verslo partnerio privalumų plano lygį ir būti vienu iš geriausių „Oriflame“

Lyderių. Išlikite motyvuoti ir toliau su ta pačia aistra plėskite savo verslą – jūsų didžiausios svajonės jau ranka pasiekiamos.

„Būdama Direktore
- prezidente galiu mėgautis
visais privalumais
ir konferencijomis.“

Vonita Bermana
Direktorė Prezidentė iš Indonezijos



„Galimybė dalyvauti
Lyderių taryboje
Švedijoje, kaip ir galimybė
rinktis patiems kaip
leisti savo laiką.“

Julieta Guzmán ir Ramón Corral
Auksiniai direktoriai prezidentai
iš Meksikos



**Kas labiausiai
patinka būnant
Direktoriumi
Prezidentu?**



„Būdami Direktoriais
Prezidentais ir vieni iš Lyderių
tarybos narių, džiaugiamės,
kad esame „Oriflame“ sėkmės
dalimi. Mes didžiuojamės,
kad savo pasiekimais
pagerbėme šalį.“

Nguyen Hai ir Chau Hien
Vyr. direktoriai prezidentai iš Vietnamo



„Pamatyti pasaulį
su „Oriflame“ ir keliauti
į nuostabias konferencijų
vietas bei sulaukti
pripažinimo.“

Özgül Cingil
Vyr. Direktorė Prezidentė iš Turkijos

7 SKYRIUS

Direktoriaus Prezidento komanda

Pasiekėte aukščiausią sėkmės lygį.



Direktoriaus Prezidento komandos titulai ir reikalavimai

Direktorius prezidentas	Vyresnysis direktorius prezidentas	Auksinis direktorius prezidentas	Safyrinis direktorius prezidentas	Deimantinis direktorius prezidentas
Kvalifikacijos reikalavimai: Dvylika pirmo lygio 23 % atsiskyrusios grupės, plius 9 Auksinės atšakos*** ir 3 Deimantinės atšakos**** 4-is periodus iš 9-ų. Privalumai: – 100 000 € piniginei premija* – galimybė dalyvauti Deimantinėje, Auksinėje ir Valdytojų konferencijose – „Oriflame“ mašinos programa – Direktorius premijos**	Kvalifikacijos reikalavimai: Dvylika pirmo lygio 23 % atsiskyrusios grupės, plius 6 Auksinės atšakos*** ir 6 Deimantinės atšakos**** 4-is periodus iš 9-ų. Privalumai: – 200 000 € piniginei premija* – galimybė dalyvauti Deimantinėje, Auksinėje ir Valdytojų konferencijose – Direktorius premijos**	Kvalifikacijos reikalavimai: Dvylika pirmo lygio 23 % atsiskyrusios grupės, plius 3 Auksinės atšakos*** ir 9 Deimantinės atšakos**** 4-is periodus iš 9-ų. Privalumai: – 300 000 € piniginei premija* – galimybė dalyvauti Deimantinėje, Auksinėje ir Valdytojų konferencijose – „Oriflame“ mašinos programa – Direktorius premijos**	Kvalifikacijos reikalavimai: Dvylika pirmo lygio 23 % atsiskyrusios grupės, plius 12 Deimantinių atšakų**** 4-is periodus iš 9-ų. Privalumai: – 400 000 € piniginei premija* – Galimybė dalyvauti Deimantinėje, Auksinėje ir Valdytojų konferencijose – „Oriflame“ mašinos programa – Direktorius premijos**	Kvalifikacijos reikalavimai: Dvylika pirmo lygio 23 % atsiskyrusios grupės, plius 6 Deimantinės atšakos**** ir 6 Direktorius valdytojo atšakos***** 4-is periodus iš 9-ų. Privalumai: – 1 000 000 € piniginei premija* – Galimybė dalyvauti Deimantinėje, Auksinėje ir Valdytojų konferencijose – Direktorius premijos**

* Piniginė premija yra premija už naujo titulo pasiekimą, mokama per du kartus. Pirmasis mokėjimas bus atliktas tuo metu, kai išlaikysite titulą 4-ias kampanijas iš 9-ų. Antrasis mokėjimas, kai vėl pasieksite tą patį (arba aukštesnį) titulą 4-ias kampanijas iš 9-ų.

**Direktorių premijos nepriklauso nuo titulo. Juos lemia turimų 23 % atsiskyrusių grupių skaičius pirmame lygyje. Daugiau informacijos 46-49, 62-63, 76-77 ir 102-107 puslapiuose.

Pasaulinė lyderystė

Jūs pasiekėte aukščiausią „Oriflame“ verslo partnerio privalumų plano lygį.

Be apdovanojimų, kuriais mėgaujatės, jūs taip pat išugdėte daugybę sėkmingų Lyderių ir pakeitėte tūkstančių žmonių gyvenimus. Dėl to esate tikras pavyzdys ir įkvėpimas kitiems „Oriflame“ Lyderiams visame pasaulyje bei tapote tarptautiniu „Oriflame“ ambasadoriumi.

Prisijungus prie Direktorius Prezidento komandos suteikia jums išskirtinumo, o jūsų unikalios žinios ir patirtis yra labai svarbios mūsų kompanijai. Direktoriai Prezidentai glaudžiai bendradarbiauja su „Oriflame“ vadovybe, dalyvauja strategijos kūrime ir užtikrina gyvybiškai svarbų grįžtamąjį ryšį kompanijos vadovams.

Norėdami pasiekti patį aukščiausią verslo partnerio privalumų plano lygį, turite toliau tobulinti savo įgūdžius, žinias ir patirtį kurdami deimantines ir direktorių valdytojų atšakas savo komandoje. Deimantinė atšaka yra atšaka su verslo partneriu, bet kuriame lygyje su 6 ar daugiau 23 % atsiskyrusiomis grupėmis. Direktorius valdytojo atšaka yra atšaka su verslo partneriu, bet kuriame lygyje su 12 ar daugiau 23 % atsiskyrusių grupių.

Direktorius Prezidento komandos uždarbis

Būdami Prezidentų komandoje galėsite uždirbti iš tiesioginio pelno, struktūros premijos, direktoriaus premijos ir piniginės premijos. Didžiąją dalį uždarbio sudarys direktoriaus premijos.

***Auksinė atšaka su verslo partneriu, bet kuriame lygyje su 2 ar daugiau 23 % atsiskyrusiomis grupėmis.

****Deimantinė atšakas su verslo partneriu, bet kuriame lygyje su 6 ar daugiau 23 % atsiskyrusiomis grupėmis.

*****Direktorius valdytojo atšaka su verslo partneriu, bet kuriame lygyje su 12 ar daugiau 23 % atsiskyrusiomis grupėmis.



Privalumai esant Direktoriaus Prezidento komandoje

Penki Direktorius Prezidento titulai suteikia galimybę gauti vienkartinę piniginę premiją nuo 100 000 € iki 1 000 000 €, taigi pasiekę visus penkis komandos titulus galite gauti 2 000 000 €.

Keli konkretūs dalykai, kurie laukia jūsų:

- vienkartinė piniginė premija nuo 100 000 € iki 1 000 000 € už pasiektą naują titulą Direktorius Prezidento komandoje. Bendra premijų suma siekia 2 000 000 €.
- galimybė gauti keturis bilietus į Valdytojų konferenciją. Šios konferencijos jau vyko Bankoke, Omane, Mauricijaus saloje.
- galimybė gauti keturis bilietus į Deimantinę konferenciją.
- galimybė gauti du bilietus į kosmetinę Auksinę konferenciją.
- galimybė dalyvauti mašinos programoje pasiekus Direktorius prezidento, Aukšinio direktoriaus prezidento ir Safyrinio direktoriaus prezidento titulus.

**Taikomos specialios taisyklės*



Trys pagrindiniai sėkmingo Direktorius Prezidento veiksmai

1

Ugdykite naujus
Deimantinius direktorius

2

Vadovaukite Lyderiams

3

Būkite pavyzdžiu
ir ambasadoriumi kitiems

1

SĖKMINGO DIREKTORIAUS PREZIDENTO PAGRINDINĖ VEIKLA

Ugdykite naujus Deimantinius direktorius

Norėdami sustiprinti savo pozicijas ir toliau tobulėti bei pasiekti naujus titulus Direktorius Prezidento komandoje, turėtumėte sutelkti dėmesį į naujų Deimantinių Direktorių ugdymą bet kuriame savo struktūros lygyje.



Konkretūs veiksmai:

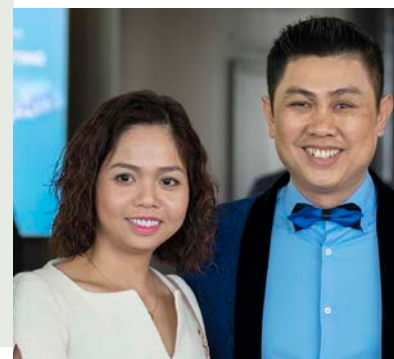
- ✓ Atraskite potencialius lyderius bet kurioje savo struktūros vietoje ir įkvėpkite juos pasiekti Deimantinio ir Direktorius valdytojo lygį.
- ✓ Organizuokite verslo planavimo sesijas su potencialiais lyderiais, kad padėtumėte jiems pasiekti deimantinio ir prezidento lygius. Stebėkite jų pažangą ir mokykite juos siekti sėkmės.
- ✓ Dalyvaukite pagrindinėje lyderių verslo veikloje ir pasinaudokite savo žiniomis, įgūdžiais ir patirtimi, kad dar labiau pagerintumėte šią veiklą.

2

SĖKMINGO DIREKTORIAUS PREZIDENTO PAGRINDINĖ VEIKLA

Vadovaukite Lyderiams

- ✓ Planuokite ir organizuokite visos struktūros renginius, tokius kaip:
 - Verslo renginiai apie kompanijos naujienas, pasiūlymus, konferencijas ir seminarus.
 - Smagūs, motyvuojantys renginiai ir komandinės veiklos, sukuriančios glaudesnius ryšius.
- ✓ Planuokite mokymus visai savo struktūrai. Palaikykite ir toliau ugdykite savo struktūros Lyderius - reguliariai organizuokite verslo planavimo sesijas (BPS), stebėkite Direktorių pažangą.
- ✓ Planuokite mokymus visai savo struktūrai.



3

SĖKMINGO DIREKTORIAUS PREZIDENTO PAGRINDINĖ VEIKLA

Būkite pavyzdžiu ir ambasadoriumi kitiems

- ✓ Nuolat dalinkitės savo „Oriflame“ patirtimi, kad pritrauktumėte naujų verslo partnerių.
- ✓ Tęskite naujų Lyderių ugdymą organizuodami mokymus, nustatydami tikslus, stebėdami jų pažangą ir pasveikindami už pasiekimus.
- ✓ Organizuokite susitikimus ir papasakokite apie kompanijos naujienas, organizuojamus mokymus ir nuolat atnaujinkite komunikacijos kanalus.





Pasaulinė lyderių taryba 2022



Pasaulinė lyderių taryba 2019



Pasaulinė Lyderių taryba

Pasaulinė lyderių taryba – išskirtinė „Oriflame“ lyderių grupė iš viso pasaulio. Lyderiai per savo įgūdžius ir atsidavimą pasiekę „Oriflame“ viršūnę. Pasaulinė lyderių taryba keičiasi kasmet ir ją sudaro lyderiai, turintys aukščiausių reitingą visame pasaulyje.



Šlovės salė

Visi pasaulinės lyderių tarybos nariai įrašyti į sėkmingiausių „Oriflame“ lyderių šlovės salę. Jie apdovanojami už savo pasiekimus, o jų nuotraukos ir vardai įamžinti ant sienos „Oriflame“ tarptautiniame biure Stokholme.

„Oriflame“ šlovės salė – svarbus įkvėpimo šaltinis visiems „Oriflame“ lyderiams ir verslo partneriams, įmonių vadovams ir darbuotojams.





Verslo Partnerio Privalumų Plano Žinynas

Mes paruošėme daugybę puikių įrankių
ir medžiagos, kurie palengvins jūsų darbą.

Šiame dokumente aprašyti teiginiai ir kompensavimo išmokų pavyzdžiai yra tik iliustravimo tikslais. „Oriflame“ nesuteikia jokių garantijų dėl kompensacijų. 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. Atlygio privalumai kiekvienoje šalyje gali skirtis dėl tos šalies rinkodaros specifikos ir taisyklių. Norėdami gauti išsamios informacijos apie konkrečioje šalyje galiojančio Verslo partnerio privalumų plano finansines naudas, skaitykite šos šalies taisykles ir nuostatas bei politiką ir programas, galiojančias toje konkrečioje šalyje arba susisiekite su savo klientų aptarnavimo centru.

4 būdai kaip užsidirbti su „Oriflame“

* Pavyzdžiuose: 1 BP = 1 € verslo apimtis



PRADEDANT

Tiesioginis pelnas

Būdami verslo partnerių tampa „Oriflame“ grožio bendruomenės dalimi. Sužinokite apie mūsų gaminius ir grožio pasaulį bei pasinaudokite savo patirtimi rekomenduodami gaminius savo šeimai, draugams, kolegoms ar pažįstamiems.

Būdami verslo partnerių, uždirbsite 20 % tiesioginį pelną iš karto, pirkdami gaminius sau ar savo šeimai.

Tiesioginio pelno pavyzdys:

Jūs nusipirkote 1 „Novage+ Wrinkle Smooth“ rinkinį. Kiek uždirbsite?



Kliento kaina: 100 €

Tiesioginis pelnas:
100 € x 20 % = 20 €

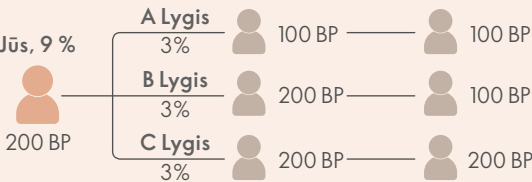


REMIANT KITUS

Struktūros premija

Jūs galite uždirbti nuo 3 %-23 % Struktūros premiją iš asmeninės grupės užsakymų. Jūs uždirbate didžiausią sumą, lyginant su 10 % Struktūros premija nuo savo tiesiogiai remiamų verslo partnerių ir klientų (pirmo lygio) neto užsakymo vertės ir 3-23 % Struktūros premiją nuo bendros grupės užsakymų verslo apimtys. 10 % Struktūros premiją pirmame lygyje užtikrina stiprų ir nuspėjamą uždarbį iš naujų klientų ir verslo partnerių pražioje. Kai jūsų komanda pradeda augti, galite uždirbti nuo 3–23% Struktūros premiją nuo visų grupės užsakymų, apskaičiuotų pagal verslo apimtį.

Struktūros premijos pavyzdys:



Jūsų Struktūros premija pirmame lygyje bus:
 $10\% \times 100^{**} + 10\% \times 200^{**} + 10\% \times 200^{**} = 50\text{ €}$

Viso BP: 200 (jūs) + 200 (A lygis) + 300 (B lygis) + 400 (C lygis) = 1100 BP. Jūsų veiklos nuolaidos lygis yra 9%

Jūsų Struktūros premija iš grupės užsakymų bus: $(9-3)\% \times 200^{**} + (9-3)\% \times 300^{**} + (9-3)\% \times 400^{**} = 12 + 18 + 24 = 54\text{ €}$

Jūsų Struktūros premija 3 % - 23 % yra didesnė nei 50 €

*BP skaičiavimo schema:

BP	Struktūros premija
7 500+	23%
5 000–7 499	18%
3 000–4 999	15%
1 800–2 999	12%
900–1 799	9%
450–899	6%
200–449	3%
0–199	0%



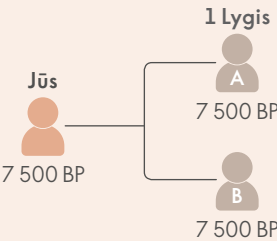
UGDANT LYDERIUS

Direktoriaus premija

Mokykite, konsultuokite ir padėkite savo verslo partneriams pasiekti 23 % Struktūros premijos lygį. Šiame etape jie gali tapti 23 % atsiskyri grupė ir jūs galite uždirbti Direktorius premiją iš jų verslo apimtys.

Direktoriaus premijos pavyzdys:

Jūs įvykdėte reikalavimus, nes turite dvi 23 % atsiskyrusias grupes. Jūs ir dar dvi 23 % atsiskyrusios grupės pasiekia 7 500 BP, o jūs uždirbate 6 % Direktorius premiją.



6 % Direktorius premija:
 $6\% \times (2 \times 7\,500\text{ €}^{**}) = 900\text{ €}$



SIEKIANT NAUJŲ TITULŲ

Piniginė premija

Jūs gausite vienkartinę piniginę premiją už pasiektą naują titulą, pradedant nuo Direktorius titulo. Visa papildoma informacija apie kvalifikacijos reikalavimus kiekvienai komandai pateikta atskiruose skyriuose ir 128 p.

Piniginės premijos pavyzdys:

Pirmą kartą pasiekėte Direktorius titulą, įvykdę visus reikalavimus:

Mažiausiai 7 500 BP asmeninėje grupėje arba viena pirmame lygyje 23 % atsiskyrusi grupė ir mažiausiai 3 000 BP jūsų asmeninėje grupėje, 4-in periodus iš 9-ų.

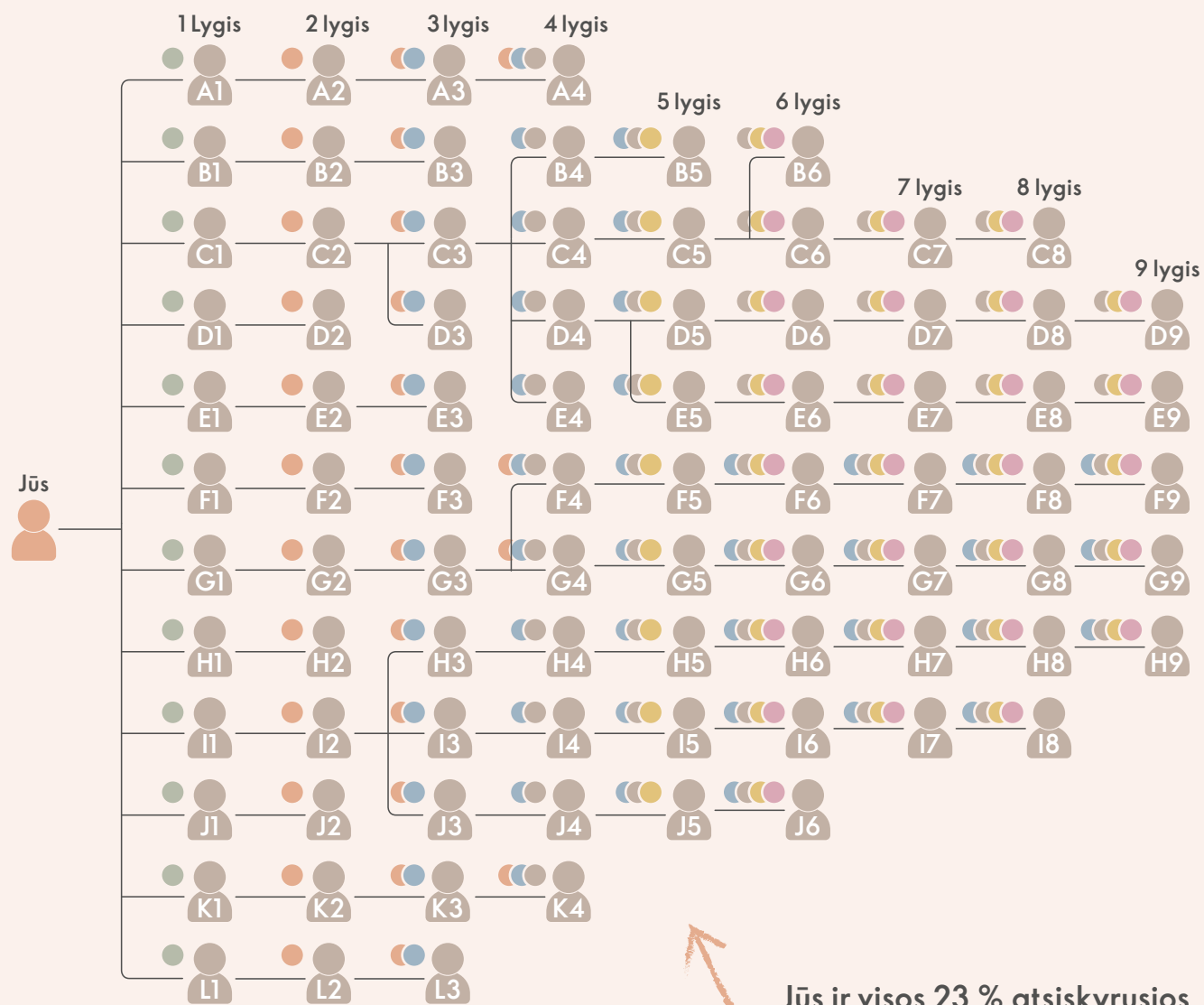
Gausite vienkartinę piniginę premiją 500 €.

Dar kartą įvykdysite visus reikalavimus 4-is periodus iš 9-ų ir gausite kitą pinigines premijos dalį 500 €.



Premijų apžvalga

Premija	23 % atsiskyrusios grupės pirmame lygyje	Uždarbis	BP reikalavimai	Minimali garantija
6 % Direktoriaus premija	1	6 % pirmo lygio 23 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių verslo partnerių verslo apimties.	Mažiausiai 200 BP asmeninių taškų, iš kurių mažiausiai 100 BP iš asmeninių užsakymų ir likę 100 BP iš asmeninių užsakymų arba pirmo lygio klientų ir 3 000 BP jūsų asmeninėje grupėje.	Jūsų asmeninė grupė turi surinkti 7 500 BP, kad gautumėte visą 6 % Direktoriaus premiją. Jeigu mažiau, tada taikoma minimalios garantijos taisyklė, dalis premijos pervedama kitam aukščiau esančiam 6 % „Oriflame“ premijos gavėjui.
2 % Aukstinė premija	2	2 % šešto lygio 23 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių verslo partnerių verslo apimties, iki kito aukstinio premijos gavėjo pirmo lygio.	Mažiausiai 200 BP asmeninių taškų, iš kurių mažiausiai 100 BP iš asmeninių užsakymų ir likę 100 BP iš asmeninių užsakymų arba pirmo lygio klientų ir 3 000 BP jūsų asmeninėje grupėje.	Kad gautumėte visą 2 % Aukstinę premiją, jūsų pirmajame lygyje 23 % atsiskyrusių grupių pardavimai turi būti ne mažesni negu 7 500 BP. Jeigu mažiau, tada taikoma minimalios garantijos taisyklė, dalis premijos pervedama kitam aukščiau esančiam 2 % Aukstinės premijos gavėjui.
0,5 % Safyrinė premija	4	0,5 % trečio lygio 23 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių verslo partnerių verslo apimties, iki kito safyrinės premijos gavėjo antro lygio.	Mažiausiai 200 BP asmeninių taškų, iš kurių mažiausiai 100 BP iš asmeninių užsakymų ir likę 100 BP iš asmeninių užsakymų arba pirmo lygio klientų ir 3 000 BP jūsų asmeninėje grupėje.	Kad gautumėte visą 0,5 % Safyrinę premiją, jūsų antrajame lygyje 23 % atsiskyrusių grupių pardavimai turi būti ne mažesni negu 7 500 BP. Jeigu mažiau, tada taikoma minimalios garantijos taisyklė, dalis premijos pervedama kitam aukščiau esančiam 0,5 % Safyrinės premijos gavėjui.
0,25 % Deimantinė premija	6	0,25 % ketvirtro lygio 23 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių verslo partnerių verslo apimties, iki kito deimantinės premijos gavėjo trečio lygio.	Mažiausiai 200 BP asmeninių taškų, iš kurių mažiausiai 100 BP iš asmeninių užsakymų ir likę 100 BP iš asmeninių užsakymų arba pirmo lygio klientų, nėra papildomų reikalavimų asmeninėje grupėje.	Kad gautumėte visą 0,25 % Deimantinę premiją, jūsų trečiajame lygyje 23 % atsiskyrusių grupių pardavimai turi būti ne mažesni negu 7 500 BP. Jeigu mažiau, tada taikoma minimalios garantijos taisyklė, dalis premijos pervedama kitam aukščiau esančiam 0,25 % Deimantinės premijos gavėjui.
0,125 % Dukart Deimantinė premija	10	0,125 % penkto lygio 23 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių verslo partnerių verslo apimties, iki kito dukart deimantinės premijos gavėjo ketvirtro lygio.	Mažiausiai 200 BP asmeninių taškų, iš kurių mažiausiai 100 BP iš asmeninių užsakymų ir likę 100 BP iš asmeninių užsakymų arba pirmo lygio klientų, nėra papildomų reikalavimų asmeninėje grupėje.	Kad gautumėte visą 0,125 % Dukart deimantinę premiją, jūsų ketvirtajame lygyje 23 % atsiskyrusių grupių pardavimai turi būti ne mažesni negu 7 500 BP. Jeigu mažiau, tada taikoma minimalios garantijos taisyklė, dalis premijos pervedama kitam aukščiau esančiam 0,125 % Dukart deimantinės premijos gavėjui.
0,0625 % Valdytojų premija	12	0,0625 % šešto lygio 23 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių verslo partnerių verslo apimties, iki kito valdytojo premijos gavėjo penkto lygio.	Mažiausiai 200 BP asmeninių taškų, iš kurių mažiausiai 100 BP iš asmeninių užsakymų ir likę 100 BP iš asmeninių užsakymų arba pirmo lygio klientų, nėra papildomų reikalavimų asmeninėje grupėje.	Kad gautumėte visą 0,0625 % Valdytojo premiją, jūsų penktajame lygyje 23 % atsiskyrusių grupių pardavimai turi būti ne mažesni negu 7 500 BP. Jeigu mažiau, tada taikoma minimalios garantijos taisyklė, dalis premijos pervedama kitam aukščiau esančiam 0,0625 % Valdytojo premijos gavėjui.



Jūs ir visos 23 % atsiskyrusios grupės žemiau, turi 7 500 BP.



Direktoriaus premijos skaičiavimas

Premija	Uždėtis
6 % Direktoriaus premija	1 Pirmame lygyje 23 % atsiskyrusi grupė
2 % Aukštinė premija	2 Antro lygio 23 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių, iki kito aukštinės premijos gavėjo pirmo lygio.
0,5 % Safyrinė premija	4 Trečio lygio 23 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių, iki kito safyrinės premijos gavėjo antro lygio.
0,25 % Deimantinė premija	6 Ketvirtą lygio 23 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių, iki kito deimantinės premijos gavėjo trečio lygio.
0,125 % Dukart Deimantinė premija	10 Penkto lygio 23 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių, iki kito dukart deimantinės premijos gavėjo ketvirtą lygio.
0,0625 % Valdytojo premija	12 Šešto lygio 23 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių, iki kito valdytojo premijos gavėjo penkto lygio.

Jūs

Pasinaudoję kairės pusės pavyzdžiu sužinosite koks bus jūsų premijos uždarbis

- 6 % Direktoriaus premija**
1 Lygis: Pelnas A1 – L1, 6 % x (12 x 7 500 €) = 5 400 €
- 2 % Aukštinė premija**
2 Lygis: Pelnas A2 – L2, 2 % x (12 x 7 500 €) = 1 800 €
3 Lygis: Pelnas A3 – L3, 2 % x (12 x 7 500 €) = 1 800 €
4 Lygis: Pelnas A4, F4, G4 ir K4, 2 % x (4 x 7 500 €) = 600 €
Iš viso: 1 800 € + 1 800 € + 600 € = 4 200 €

0,5 % Safyrinė premija

- 3 Lygis: Pelnas A3 – L3, 0,5 % x (12 x 10 000 x 0,6519) = 391,14 €
- 4 Lygis: Pelnas A4 – K4, 0,5 % x (11 x 10 000 x 0,6519) = 358,54 €
- 5 Lygis: Pelnas B5 – J5, 0,5 % x (9 x 10 000 x 0,6519) = 293,35 €
- 6 Lygis: Pelnas F6 – J6, 0,5 % x (15 x 10 000 x 0,6519) = 162,98 €
- 7 Lygis: Pelnas F7 – I7, 0,5 % x (4 x 10 000 x 0,6519) = 130,38 €
- 8 Lygis: Pelnas F8 – I8, 0,5 % x (4 x 10 000 x 0,6519) = 130,38 €
- 9 Lygis: Pelnas F9 – H9, 0,5 % x (3 x 10 000 x 0,6519) = 98,78 €
- Iš viso: 391,14 + 358,54 + 293,35 + 162,98 + 130,38 + 130,38 + 98,78 = 1564,55 €

0,25 % Deimantinė premija

- Uždėba visi esantys 4 – 9 lygiuose, nes niekas žemiau nėra kvalifikuotas uždirbti 0,25 % Deimantinės premijos.
- Iš viso: 0,25 % x (48 x 10 000 x 0,6519) = 782,28 €

0,125 % Dukart deimantinė premija

- Uždėba visi esantys 5 – 9 lygiuose, nes niekas žemiau nėra kvalifikuotas uždirbti 0,125 % Dukart deimantinės premijos.
- Iš viso: 0,125 % x (37 x 10 000 x 0,6519) = 301,50 €

0,0625 % Valdytojo premija

- Uždėba visi esantys 6 – 9 lygiuose, nes niekas nėra kvalifikuotas uždirbti 0,0625 % Valdytojo premijos.
- Iš viso: 0,0625% x (28 x 10 000 x 0,6519) = 114,63 €

Jūsų Direktoriaus premijos uždarbis:
5 400 € + 4 200 € + 1 798 € + 900 €
+ 347 € + 131 € = 12 776 €



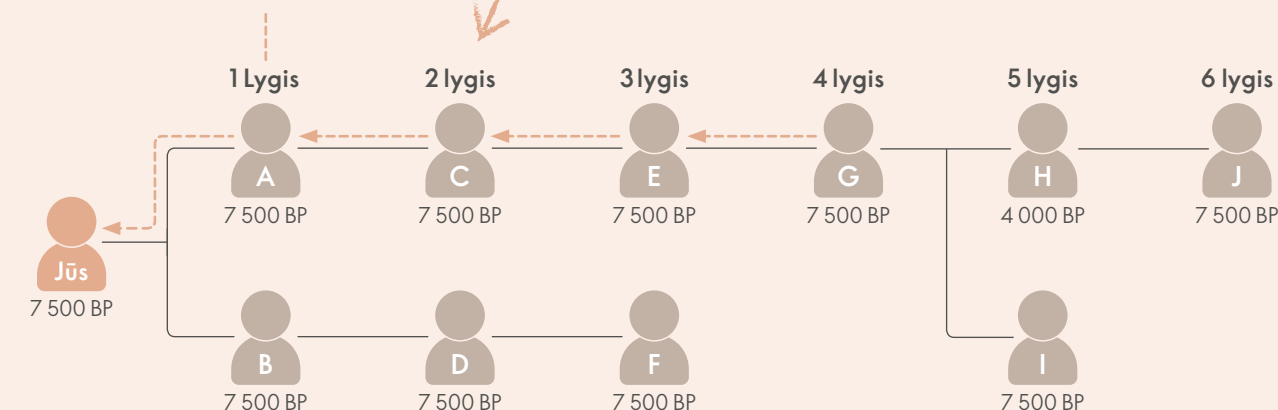
Minimali garantija:

Kad gautumėte 2 % Auksinę premiją, jūsų pirmo lygio 23 % atsiskyrusių grupių veiklos apimtys turi būti ne mažesnės nei 7 500 BP

2 % Auksinė premija uždirbama nuo antro lygio ir žemesnių

Pavyzdyje:

1 BP = 1 € verslo apimtis



Minimali garantija ir Direktorius premijos

Direktorių premijos yra atlygis lyderiams už darbą grupėje

Jei premijos kriterijus neatitiko minimalios premijos taškų sumos, reikalingos norint gauti visą premiją, atliekamas koregavimas, paskirstantis dalį tos premijos kitam kvalifikuojančiam asmeniui. Tai – minimali garantija.

Minimali garantija yra būdas užtikrinti, kad visi grupės nariai būtų teisingai apdovanoti už pastangas remiant verslo partnerius ir padedant jiems tapti lyderiais. Minimali garantija padeda išvengti situacijų, kai žemesniame lygyje esantys (tas, kuris nesurinko 7 500 BP savo asmeninėje grupėje) gauna pelną iš jūsų darbo kurį atlikote treniruodami ir tobulindami lyderius gilesniuose jūsų tinklo lygiuose.

Kaip veikia minimali garantija

Minimali garantija yra būdas užtikrinti teisingas premijas už darbą. Susipažinkite su Premijų sistema 102-103 puslapiuose ir sužinokite, kuri minimali garantija naudojama kiekviename premijos lygyje.

Norėdamas uždirbti premiją, konsultantas turi turėti ne mažiau kaip 7 500 BP asmeninėje grupėje arba 23% atsiskyrusiose grupėse tam tikrame lygyje, kuris taikomas. Jei premijos gavėjas neatitinka BP reikalavimų, dalis premijos pereina kitam kvalifikuojančiam asmeniui.

Pavyzdžiui: Minimali garantija ir 2 % auksinė premija

Naudodami aukščiau esantį pavyzdį apskaičiuokite savo 2 % Auksinės premijos pelną. Prisiminkite, kad 2 % Auksinė premija uždirbama nuo antro lygio 23 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių verslo partnerių, iki kito pirmo lygio 2 % Auksinės premijos gavėjo.

1. Jūs uždirbsite 2 % Auksinę premiją nuo C, D, E, F, G, H ir I. Jūs neuždirbsite nuo J, nes G uždirba 2 % Auksinę premiją nuo J.
2. Bendri BP taškai nuo C, D, E, F, G, H ir I yra $7\,500 + 7\,500 + 7\,500 + 7\,500 + 4\,000 + 7\,500 = 49\,000$.
3. $49\,000 \text{ BP} = 49\,000 \text{ €}$ Jūsų 2 % Auksinės premijos pelnas bus $2\% \times 49\,000 \text{ €} = 980 \text{ €}$

Tačiau, kaip matote H nepasiekė 7 500 BP tai reiškia, kad minimali garantija bus taikoma jūsų naudai.

Minimali garantija:

2 % Auksinei premijai taikoma minimalios garantijos taisyklė nuo pirmo lygio. G pirmas kvalifikavosi į 2 % auksinę premiją, H ir I yra G pirmo lygio grupės. Kadangi A ir B yra jūsų pirmo lygio grupės ir jų pardavimai siekia 7 500 BP, jūs tikrai gausite pilną 2% Auksinę premiją.

Bet prisiminkite, kad H nepasiekė BP iškeltų reikalavimų. Taigi H pardavimai yra mažesni nei 7 500 BP, todėl minimalios garantijos taisyklė jums tai kompensuos.

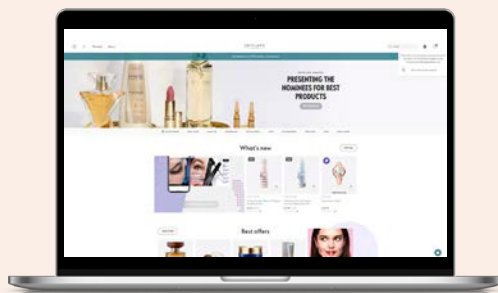
1. G 2 % Auksinės premijos uždarbis iš J yra 150 ($2\% \times 7\,500 = 150 \text{ €}$).
2. Jūs garantuotas, kad uždirbsite tą patį kiekį (150 €) iš H. Bet jūsų tikrasis pelnas iš H yra $2\% \times 4\,000 \text{ €} = 80 \text{ €}$, tai reiškia kad jums trūksta $150 \text{ €} - 80 \text{ €} = 70 \text{ €}$.
3. 70 € bus paimti iš G uždarbio ir pervesti jums kaip pilna 2 % auksinė premija.

Iš viso 2 % auksinės premijos uždarbis: $980 \text{ €} + 70 \text{ €} = 1\,050 \text{ €}$

„Oriflame“ įrankiai

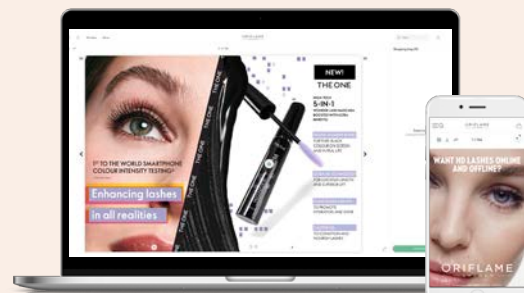
Mes atrinkome specialius įrankius, kurie jums padės parduoti, rekomenduoti gaminius ir sukurti pelningą verslą.

Pardavimo įrankiai



- 1 **Medžiaga socialinei žiniasklaidai**
Nuotraukos ir informacija skirta socialiniams tinklams.
- 2 **Skaitmeninis odos diagnostikos įrankis**
- 3 **Gaukite rekomendaciją**
savo asmeninei „Novage+“ rutinai per mažiau nei 2 minutes atsakydami į kelis paprastus klausimus apie savo odą, aplinką ir odos priežiūros pasirinkimus.

- 4 **Odos priežiūros sesijos**
Odos priežiūros sesijos – skirtos organizuoti odos priežiūros pristatymus, rekrutuoti ir parduoti odos priežiūros gaminius.
- 5 **„Wellosophy“ sesijos**
„Wellosophy“ sesijos – skirtos organizuoti „Wellosophy“ pristatymus, rekrutuoti ir parduoti „Wellosophy“ gaminius.



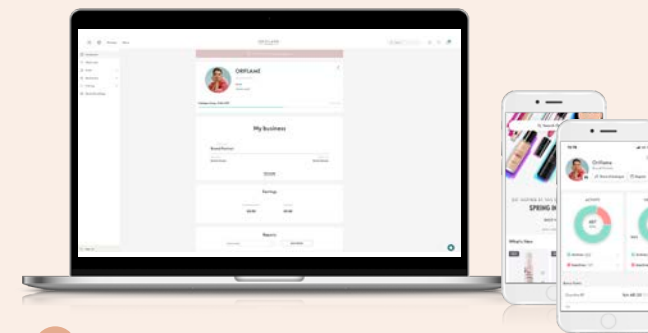
- 6 **„Wellosophy“ gidas**
„Oriflame“ gidas apie „Wellosophy“ gaminius ir rutiną.
- 7 **„Oriflame“ katalogas**
Geriausi nauji gaminiai ir puikūs pasiūlymai.
- 8 **E.katalogas**
Pasidalinkite e.katalogu, kad jūsų klientai galėtų įtraukti gaminius į krepšelį arba užsiregistruoti kaip klientai ar verslo partneriai.
- 9 **Sveikatingumo klubas**
Bendruomenė, kuri susirenka kartą per savaitę mokytis, dalintis ir dalyvauti 12-os savaitių geros savijautos ir gyvenimo būdo gerinimo programoje.

Rekrutavimo įrankiai



- 10 **Vaizdo įrašai**
Sudominkite vaizdo įrašais apie „Oriflame“ kompaniją.
- 11 **„Oriflame“ galimybių pristatymas**
Įkvepiančiai pristatykite „Oriflame“ siūlomas galimybes.
- 12 **Nauja pradžia– jūsų pirmosios 90 dienų**
Gidas kaip žingsnis po žingsnio pradėti savo nepriklausomo „Oriflame“ verslo partnerio kelią.

Verslo valdymo įrankiai



- 13 **Asmeninis puslapis**
Tvarkykite savo verslą, gaukite naujausias žinias ir informaciją apie programas, užsakymus ir registruokite naujus verslo partnerius.
- 14 **„Oriflame“ mobilioji programėlė**
Gaukite informaciją apie gaminius, stebėkite pateiktus užsakymus.
- 15 **„Oriflame Business“ mobilioji programėlė**
Plėskite ir valdykite savo verslą realiu laiku.

Pastaba: įrankiai gali skirtis priklausomai nuo šalies.

Mes žaidžiame pagal taisykles

„Oriflame“ verslo partneriams galioja etikos kodeksas ir elgesio taisyklės. Kartu su kitomis mūsų politikos taisyklėmis jos nustato pagrindą, leidžiantį priimti teisingus sprendimus versle, laikantis aukšto lygio sąžiningumo ir tvirtos etinės bei moralinės sąžinės. Todėl visi turėtume jausti bendrą atsakomybę už kodeksą ir taisykles.

Jei kada nors pajusite ar susidursite su elgesiu, kuris kelia pavojų mūsų kodeksui ar taisyklėms, tikimės, kad padėsite tai ištaisyti. Be mūsų

kodekso, taisyklių ir kitos politikos, visada turite laikytis galiojančių įstatymų.

Labiau nei bet kada norime padėti žmonėms įgyvendinti savo svajones, keliauti, mėgautis mūsų gaminiais ir atrodyti puikiai. Mūsų verslumo dvasia padeda būti geriausiais tuo, ką darome ir visada siekti tobulumo. Jūs visi esate pasaulinės „Oriflame“ bendruomenės dalis ir jei dirbsime kartu ir palaikysime vieni kitus, pasieksime savo viziją – būti #1 tiesioginio pardavimo grožio kompanija.



„Oriflame“ elgesio principai

Etikos kodeksas ir elgesio taisyklės

Svarbu, kad kiekvienas susipažintų su „Oriflame“ etikos kodeksu (toliau kodeksas) ir elgesio taisyklėmis (toliau taisyklės), nes jos sudaro vieną iš registracijos sutarties dalių.

„Oriflame“ verslo partneris turi laikytis Elgesio kodekso ir Taisyklių bei visų jų redakcijų, kurias kompanija yra kada nors paskelbusi savo naujienų leidiniuose ar kitais būdais perdavusi verslo partneriams.

„Oriflame“ pasilieka teisę bet kada terminuoti ir atimti teisę būti verslo partneriu tais atvejais, jei registracijos formoje asmuo nurodė klaidingus duomenis ar pažeidė Elgesio taisykles ar Etikos kodeksą. Terminuoti verslo partneriai praranda visas privilegijas, kurias verslo partneriams teikia kompanija, taip pat ir savo grupę. Kodeksas ir Taisyklės yra skirti jums apsaugoti ir užtikrinti, kad visi verslo partneriai atitinka tokius pat standartus. Atsižvelgiant į „Oriflame“ etikos standartus, „Oriflame“ verslo partneriai vykdydami savo verslą su „Oriflame“, taip pat turėtų laikytis visų oficialių šalies įstatymų, net jei kai kurie konkretūs dalykai nėra nurodyti Kodekse ir Taisyklėse.



„Oriflame“ etikos kodeksas

Kaip „Oriflame“ verslo partneris pasižadu vykdyti savo verslą pagal išdėstytus principus:

- 1 Laikysiuos taisyklių, kurios išdėstytos šiuose oficialiuose „Oriflame“ elgesio principuose ir kitoje kompanijos literatūroje. Vykdysiu ne tik tai, kas parašyta, bet ir laikysiuos šių taisyklių diktuojamų moralės normų.
- 2 Būdamas „Oriflame“ verslo partneriu vadovausiuosi principu – elkis su kitu taip, kaip norėtum, kad būtų elgiamasi su tavimi.
- 3 Savo pirkėjams ir verslo partneriams apie „Oriflame“ gaminių ir verslo galimybes kalbėsiu sąžiningai, pateiksiu tik tuos faktus, kurie paminėti oficialiuose „Oriflame“ leidiniuose. Žodžiais ar raštu vykdysiu tik tokių veiklą, susijusių su gaminiais ir uždarbiu, kuri reglamentuojama „Oriflame“ literatūroje.
- 4 Būsiu mandagus ir paslaugus aptarnaudamas savo pirkėjus bei reaguodamas į jų skundus. Laikysiuosi oficialiuose „Oriflame“ leidiniuose išdėstytų reikalavimų, susijusių su prekių keitimu.
- 5 Įsipareigoju laikytis „Oriflame“ literatūroje pateiktų reikalavimų verslo partneriams, o tapęs rėmėju ar pasiekęs direktoriaus 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 bei tos šalies, kurioje kursiu tarptautinį tinklą, įstatymus ir taisykles.
- 9 Suprantu „Oriflame“ etikos kodekso ir elgesio taisyklių laikymąsi, kaip privalomą sąlygą būnant „Oriflame“ nariu.

ELGESIO PRINCIPAI

„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. Asmeninis internetinis puslapis - priklauso interneto svetainei, sukurtai ir priklausančiai „Oriflame“ ir yra skirtas „Oriflame“ verslo partneriams kaip privalumas.
- C. Šiame dokumente „Oriflame“ yra juridinis asmuo - Oriflame Holdings B.V. kuriame užpildėte verslo partnerio registracijos formą, nebent nurodyta kitaip.
- D. Rėmimo grandis apima „Oriflame“ verslo partnerį, jo/ jos rėmėją, o rėmimo grandis baigiasi „Oriflame“. Asmeninė grupė - tai visi „Oriflame“ verslo partneriai, kuriuos tiesiogiai ar netiesiogiai remia „Oriflame“ verslo partneris, bet neapima lyderių ar jų žemesnės struktūros.
- E. Grupė - reiškia visą žemiau esančių struktūrą, įskaitant visus „Oriflame“ 23 % verslo partnerius ir jų struktūrą.
- F. „Oriflame“ literatūra - tai verslo partnerių grožio bendruomenės planas, (kuriame yra šis vadovas), katalogai, informaciniai lankstinukai ir bet kokia kita informacija, išspausdinta arba paskelbta oficialioje „Oriflame“ interneto svetainėje.
- G. Rėmėjas – taip vadinamas „Oriflame“ verslo partneris kito verslo partnerio, kuris registruotas pirmojo verslo partnerio grupėje, atžvilgiu.

Žodžiai, prasidedantys didžiąja raide, bet čia neapibrėžti, turi tą pačią reikšmę kaip ir ankstesnėse Verslo partnerių grožio bendruomenės plano dalyse.

2. „Oriflame“ verslo partnerių registracija

- 2.1 Norint tapti „Oriflame“ verslo partneriu, reikia turėti jau registruoto „Oriflame“ verslo partnerio rėmimo rekomendaciją. 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 neperregistruoti naujo kandidato.
- 2.4 Pareiškėjas turi būti pilnametis, kad galėtų tapti „Oriflame“ verslo partneriu.
- 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 įgaliotą asmenį ir jo įgaliojimų ribas. Abiejų partnerių atsakomybė yra bendra. Padengti įsiskolinimą „Oriflame“ gali pareikalauti iš abiejų arba bet kurio partnerio.
- 2.6 „Oriflame“ verslo partneriai gali atsisakyti savo narystės per 30 dienų nuo prisijungimo ir susigrąžinti iš „Oriflame“ visus pinigus, sumokėtus kaip narystės sąlygą, taip pat visas reikalingas pradines medžiagas ir gaminius.
- 2.7 „Oriflame“ verslo partneriai gali atsistatydinti iš savo narystės bet kuriuo metu po 30 dienų nuo prisijungimo, apie tai raštu pranešdami „Oriflame“. Tokiais atvejais „Oriflame“ neprivalo sumokėti jokių 2.6 punkte nurodytų grąžinimų, išskyrus būtinus mokesčius, kuriuos verslo partneris sumokėjo, kad liktų verslo partneriu ar sumokėjo „Oriflame“ per 30 dienų iki sutarties nutraukimo.

- 2.8 „Oriflame“ verslo partnerio narystė baigiasi praėjus metams po registracijos.
- 2.9 Narystę galima atnaujinti sumokėjus metinį mokestį, 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. Tuo atveju, jei sutuoktinis(-ė) registruotas atskiru numeriu, nutraukus sutartį jam išmokėtos vienkartinės premijos už titulus išskaičiuojamos iš jo sutuoktinio(-ės) vienkartinų premijų už titulus.
- 2.11 Buvęs verslo partneris (arba buvusių „Oriflame“ verslo partnerių sutuoktiniai) gali kreiptis dėl naujos narystės šiomis sąlygomis:
 - a) praėjo ne mažiau kaip šeši mėnesiai nuo sutarties nutraukimo (pagal pateiktą prašymą).
 - b) naujame prašyme turi būti nurodytos ankstesnės sutarties nutraukimo aplinkybės.
 - c) jo narystė nutrūko, nes buvo neaktyvus 12 mėnesių.

- 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.

ELGESIO PRINCIPAI

Kitos „Oriflame“ elgesio taisyklės

3. Stabilumą palaikančios priemonės

- 3.1** „Oriflame“ verslo partneris gali iš naujo užsiregistruoti į kito rėmėjo grupę, jei nutraukia narystę ir kreipiasi dėl naujos narystės pagal straipsnį 2.11. Jeigu visa grupė nutraukia narystę ir ji yra perduodama 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 ir gavus pritarimą, gali perleisti savo narystę artimiausiam giminaičiui – sutuoktiniui(-ei), tėvams, vaikams, įvairiems (gavus „Oriflame“ pritarimą). Prašymo laiškas raštu turi būti nusiųstas „Oriflame“. Verslo partneris, perleidęs savo narystę, gali vėl tapti verslo partneriu, jei praėjo šeši mėnesiai nuo tos dienos, kai buvo perleista jo paskutinė narystė.
- 3.4** Verslo partneriui mirus, jo narystę gali perimti artimiausias giminaitis (sutuoktinis(-ė), tėvai, vaikai, įvairiai), raštu pranešęs apie savo ketinimą per 3 mėnesius nuo verslo partnerio mirties. Priešingu atveju narystė stabdoma. Mirus vienam iš partnerių, registruotų vienu numeriu, numeris paliekamas kitam pagal 6.4 punktą. Visi mirusiam „Oriflame“ verslo partneriui, neišmokėti mokėjimai bus pervesti teisėtam asmeniui. „Oriflame“ pasilieka teisę pareikalauti dokumento, kuris patvirtintų teisę gauti išmoką.
- 3.5** Asmeninės grupės ar dalies grupės perkėlimas nėra leidžiamas.

4. Lojalaus kliento pareigos

Bendri reikalavimai

- 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 neužsiima jokia veikla, dėl kurios jų arba „Oriflame“ reputacija suprastėtų.
- 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.

Atsakomybė kliento atžvilgiu

- 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 užtikrina visišką savo tapatybės aiškumą susijusį su bendravimu el. paštu, tinklalapyje, socialinės žiniasklaidos puslapyje ir kt. Turi būti pateiktas vardas, pavardė ir kontaktinė informacija, taip pat informacija, kad siuntėjas nėra oficialus „Oriflame“ atstovas. Žodis „nepriklausomas“ turėtų visada būti paminėtas prieš „Oriflame“ verslo partneris“ bet kokiaje asmeninėje informacijoje, tokioje kaip el. laiškų parašas, vizitinės kortelės, asmeninis puslapis, socialinių tinklų profilis ir pan.
- 4.5** „Oriflame“ verslo partneris savo klientams turi pateikti tikslų 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“ verslo

partneriai pateikia 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 negali naudoti jokių atsiliepimų ar patvirtinimų, kurie yra neleistini, neteisingi, pasenę, nesusiję su pasiūlymu arba naudojami tokiu būdu, kuris gali 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 naudotis privalumais, kurie yra kitos įmonės, verslo ar produkto prekės pavadinimo ir simbolio.
- 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 gaminį tokiu pačiu ar kitu „Oriflame“ gaminiu. Klientams turi būti aiškiai pranešta apie garantinį laikotarpį.

- 4.11** „Oriflame“ verslo partneris asmeniškai kontaktuojamas su klientu elektroniniu laišku ar telefonu turi elgtis pagarbiai, susisiekti tinkamu laiku, vengti landumo. „Oriflame“ verslo partneris turi nustoti pristatinėti kompanijos gaminius ar galimybes 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 panašiams apsipirkimams, jei toks sumažinimas ar susigrąžinimas nenumatytas tam tikro būsimio 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.

ELGESIO PRINCIPAI

Kitos „Oriflame“ elgesio taisyklės

- 4.17** „Oriflame“ verslo partneris negali iškreipti faktinio ar galimo „Oriflame“ verslo partnerio pardavimo ar pelno. Visi uždario ar pardavimo duomenys turi būti: (a) teisingi, tikslūs ir pateikiami taip, kad nebūtų melagingi, apgaulingi ar klaidinantys, ir (b) pagrįsti dokumentais ir pagrįstais faktais atitinkamoje rinkoje. Potencialūs „Oriflame“ verslo partneriai turi: (c) būti informuoti, kad realus uždėtis ir pardavimai gali skirtis, priklausomai nuo pardavėjo įgūdžių, skirtu laiku ir pastangų bei kitų veiksnių; (d) gauti pakankamai informacijos, kad galėtų įvertinti savo galimybę užsidirbti.
- 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 taisykles. „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 remiamų verslo partnerių užsisakinėti nurodyto minimalaus dydžio užsakymo ar kaupiti 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. „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.

- 4.21** „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.
- 4.22** „Oriflame“ verslo partneriai negali sistemingai vilioti ar kalbinti kitos tiesioginių pardavimų kompanijos pardavėjų.
- 4.23** „Oriflame“ verslo partneriai negali nesąžiningai šmeižti kitos įmonės gaminių, pardavimų ir rinkodaros plano ar kitų įmonės savybių.
- 4.24** „Oriflame“ verslo partneriai 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.
- 4.25** Verslo partneris neturi teisės įpareigoti ar prisiimti įsipareigojimų „Oriflame“ vardu. Visas išlaidas ar žalą, atsirandančias dėl šių taisyklių nesilaikymo atlygina „Oriflame“ verslo partneris.
- 4.26** Verslo partneris negali pateikti užsakymų kito „Oriflame“ verslo partnerio vardu be išankstinio raštiško „Oriflame“ verslo partnerio sutikimo.
- 4.27** Kurdami savo asmeninę grupę, „Oriflame“ verslo partneriai turi užtikrinti, kad visi nauji „Oriflame“ verslo partneriai laikytųsi vėlesnio apmokėjimo galimybės 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 kokioje 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** „Oriflame“ niekam nesuteikia išskirtinių teisių ar privilegijų dirbti verslo partnerio darbą tam tikroje teritorijoje. Joks verslo partneris neturi teisės garantuoti, parduoti, skirti ar perduoti tokios teritorijos ar privilegijų. 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“ nepriima jokios atsakomybės už bet kokią žalą, ginčus ar pretenzijas, kylančius iš šios veiklos arba susijusių su tarpvalstybine prekyba, verslo partnerių vykdoma rinkose šalių, 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 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 118-119 p.

- 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 kokio 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.

ELGESIO PRINCIPAI

Kitos „Oriflame“ elgesio taisyklės

- 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

Šiukšlinimas (elektroninių pranešimų sistemos piktnaudžiavimas beatodairiškai masiškai siųsti neužsakytus pranešimus) yra griežtai draudžiamas. „Oriflame“ verslo partneris turi apriboti siunčiamų reklaminių el. laiškų klientams skaičių tiek, kad jis neviršytų vieno tokio laiško per savaitę. Šie laiškai negali būti siunčiami „Oriflame“ vardu ir už jų turinį visiškai atsako pats verslo partneris.
- 5.11

Draudžiama keisti „Oriflame“ gaminių pakuotes ar etiketes. „Oriflame“ gaminius galima parduoti tik gamintojo 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 išskaityti pinigų sumą, kurią verslo partneris skolingas kompanijai.
- 5.14

„Oriflame“ pasilieka teisę be išankstinio įspėjimo keisti kainas ir asortimentą. „Oriflame“ nesuteiks struktūros premijos, premijos ar jokios kitos kompensacijos už nuostolius, patirtus dėl kainų pokyčių, asortimento pokyčių ar gaminių trūkumo.

- 5.15

Jei prašoma nutraukti verslo partnerio narystę, „Oriflame“ sutinka:
a) atpirkti gaminius iš verslo partnerių. Visi šie reikalavimai turi būti įvykdyti tam, kad „Oriflame“ skirtų grąžinamąją išmoką:
- grąžinimas turi būti įvykdytas per 12 mėnesių nuo gaminių įsigijimo datos;
- bus grąžinta 90 % pirminės sumokėtos gryniosios kainos, atskaičiuos struktūros premiją, premijas ar pinigines premijas;
- grąžinami gaminiai turi būti šiuo metu paklausūs rinkoje, įskaitant ir reklaminę medžiagą, pardavimo skatinimo priemones ir rinkinius.

Kaip nurodyta šiame punkte, paklausūs rinkoje gaminiai reiškia, kad jie:
- nebuvo naudoti, atidaryti ar kokių nors būdu sugadinti; ir
- jų galiojimo laikas nėra pasibaigęs; ir
- jie vis dar parduodami „Oriflame“ kataloguose.

- 5.16

Verslo partneris įsipareigoja nedelsdamas pranešti kompanijai apie teisinius ir kitokius ginčus, kuriuose jis tiesiogiai ar netiesiogiai dalyvauja, jeigu tai gali turėti neigiamos įtakos „Oriflame“ įvaizdžiui ar reputacijai.

- 5.17

„Oriflame“ pasilieka teisę papildyti ir keisti Verslo partnerio privalumų planą, kvalifikacijos kriterijus, „Oriflame“ Etikos kodeksą ir Elgesio taisykles.

6. Direktoriaus ir aukštesnių titulų konsultantų pareigos

Be bendrųjų aukščiau pateiktų taisyklių, taikomų visiems „Oriflame“ verslo partneriams, šios taisyklės konkrečiai taikomos direktoriams ir aukštesniems titulams. Pažeidus bet kurią iš šių taisyklių, bus nedelsiant atimtas

direktoriaus (ir aukštesnis) titulas ir visos susijusios privilegijos, įskaitant bet kokią atlyginimą, ar netgi svarstoma nutraukti narystę.

- 6.1

Būdamas direktoriumi (ar aukštesnio titulo) turite dirbti su savo 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) periodiškai rengti mokomuosius bei motyvacinius susitikimus,
d) skatinti žemesnės grandies verslo partnerius dalyvauti mokymuose ir plėsti savo verslą,
e) suteikti savo verslo partneriams naujausią informaciją apie susitikimus, renginius, naujus gaminius, mokymus ir t. t.,
f) dalyvauti visuose seminaruose ir susirinkimuose,
g) būti pavyzdžiu: laikytis etikos kodekso bei elgesio principų,
h) dalyvauti visuose „Oriflame“ verslo susitikimuose, į kuriuos jus kviečia verslo klientų vadybininkai (-ės).
- 6.2

Būdamas direktoriumi (ar aukštesnio titulo) negali:
a) negali atstovauti kitai tiesioginio pardavimo kompanijai, gaminiui.
b) reklamuoti ar dalyvauti kitos konkurencinės įmonės rinkodaros programoje.
c) reklamuoti grožio ar maisto papildus ir kitų kompanijų prekės ženklus.
- 6.3

Jei direktoriaus 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 privalo informuoti „Oriflame“, jei sutuoktinis atstovauja kitai tiesioginės prekybos kompanijai.
- 6.4

Direktoriaus (ar aukštesnio lygio lyderio) mirties atveju narystė gali būti paveldėta direktoriaus (ar aukštesnio lygio lyderis) artimiausioje giminėje pagal atitinkamos šalies įstatymus. Rašytinis prašymas dėl narystės turi būti pateiktas per 3 mėnesius nuo mirties dienos. Nesulaukus tokio prašymo, narystė nutraukiama.

Siekiant aiškumo, teisėtas narystės naudos gavėjas turi sutikti ir laikytis buvimo verslo partneriu sąlygų.

- 6.5

Direktorius privalo laikytis visų papildomų taisyklių ar nurodymų, kuriuos „Oriflame“ pateikia raštu.

7. Skundų nagrinėjimo tvarka

Bet koks skundas, grindžiamas Etikos kodekso ar Elgesio taisyklių pažeidimu, turi būti adresuotas „Oriflame Holdings“ B.V. atstovybės Lietuvoje generaliniam direktoriui. Skundų nagrinėjimo institucija kiekvienoje „Oriflame“ šalyje vadovaujama vietos „Oriflame“ bendrovės generalinio direktoriaus (-ės). Lietuvoje - „Oriflame Holdings“ B.V. atstovybė.

ELGESIO PRINCIPAI

„Oriflame“ 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“ suteikia galimybę savo verslo partneriams kurti asmeninius puslapius (PHP), suteikia kitas priemones skirtas parduoti ir reklamuoti „Oriflame“ gaminius ir verslo galimybes internete.

Tai kol kas yra vienintelė patvirtinta forma, kuria verslo partneriai gali egzistuoti internete kaip „Oriflame“ kompanijos dalis ir siūlyti gaminius.

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.

Verslo partneriai negali skelbti jokios informacijos ar kitos medžiagos apsaugotos autorių teisių be jų autorių sutikimo.

Verslo partneriai negali naudoti „Oriflame“ prekės ženklo paremiant politines pažiūras ar religines indealogijas.

Verslo partneriai negali skelbti grubios, įžeidžiančios, grėsmingos, vulgarios, rasistinės ar skatinančios etninę neapykantą informacijos ar nelegalios informacijos.

Verslo partneriai negali atskleisti informacijos apie dar nepasirodžiusius gaminius, klientų duomenis ar kitos konfidencialios informacijos.

2. Domeno pavadinimas

Verslo partneris negali registruoti domeno, kurio pavadinime yra žodis „Oriflame“. Verslo partneris 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.

3. Prisistatymas

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

- a) nepriklausomi „Oriflame“ verslo partneriai arba
- b) nepriklausomi „Oriflame“ pardavimo verslo partneriai
- c) nepriklausomi „Oriflame“ grožio verslo partneriai

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. Paveikslai

Verslo partneris negali jokių paveikslų kopijuoti iš oficialiosios „Oriflame“ svetainės ir skelbti internete savo vardu. Visi „Oriflame“ paveikslai yra apsaugoti autorių teisių ir tik kompanija turi visas teises į juos. Šios teisės negalioja nepriklausomiems verslo partneriams.

- Animuoti paveikslai, vaizdo medžiaga ir pan.: gali būti naudojami dalijimosi funkcija kur ir kada reikia. Dalijimosi funkcija nurodo betarpišką medžiagos ryšį su oficialiosiomis svetainėmis, profiliais ir puslapiais.
- Modelių ir asmenų paveikslai: gali būti naudojami dalijimosi funkcija kur ir kada reikia. Dalijimosi funkcija nurodo betarpišką medžiagos ryšį su oficialiosiomis svetainėmis, profiliais ir puslapiais.
- „Oriflame“ gaminių paveikslai: gali būti naudojami su ar be dalijimosi funkcijos, tačiau būtina nurodyti oficialųjį šaltinį, pavyzdžiui (šaltinis: www.oriflame.lt 2019).

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

6. „Oriflame“ logotipas

Verslo partneriai neturi teisės naudoti „Oriflame“ logotipą.

7. Socialiniai tinklai

„Oriflame“ skatina tinklaraščių („b’logų“), socialinių tinklalapių ir pan. veiklą. Verslo partneriai yra skatinami rašyti tinklaraščius ir palikti komentarus apie „Oriflame“ gaminius ten, kur jiems atrodo tikslinga atsižvelgiant į trečių 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. Jeigu oficialioje svetainėje nėra galimybės pasidalinti turiniu, mes vis vien leidžiame tai daryti nurodant šaltinį.

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“ ar kitą kolekcijos pavadinimą, kaip „NovAge“ ar „Ecollagen“, kaip raktinį žodį;
- draudžiama sieti „Oriflame“ su kitais gaminiais ar prekiniais ženklais, pavyzdžiui, „Avon“ ar „L’Oréal“.

Prašome atsižvelgti į tai, kad kiekvienas pirkėjas, pvz., AdWords, yra išimtinai atsakingas savininkui už bet koki kito prekės ženklo pažeidimą.

9. Mokymų mokesčiai

Verslo partneriai negali imti papildomą mokesť už internetinius mokymus ir seminarus, išskyrus, tai kas aprašyta „Oriflame“ elgesio taisyklėse punkte 4:18.

10. Pardavimai internetu

Verslo partneriams leidžiama internetu pardavinėti „Oriflame“ gaminius tik per patvirtintas programas.

Verslo partneriai negali pardavinėti „Oriflame“ gaminių per kitas mažmeninės prekybos svetaines ar internetines platformas kaip, pvz., „Amazon“, „Ebay“ ir kt.

11. Nepageidaujama informacija

Per dažnas nepageidaujamų informacinių pranešimų siuntimas yra griežtai draudžiamas.

Kai bendraujate su pirkėju ar potencialiu „Oriflame“ verslo partneriu ar klientu...

...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.
- Pasinaudokite GDPR (Bendrasis duomenų apsaugos reglamentas) elektroniniu mokymu, skirtu nepriklausomiems „Oriflame“ verslo partneriams, kad sužinotumėte apie ES gyvenančių klientų asmens duomenų rinkimą ir saugojimą.

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 susigrąžinti išleistą sumą, jei nukreips kitus klientus į jus dėl gaminių pardavimo.

„Oriflame“ Verslo partnerio privalumų plano terminų žodynas

Šiame skyriuje rasite
apibrėžimus terminus ir sąlygas,
kuriais mes aiškiname Verslo
partnerio privalumų plane.

AKTYVUS VERSLO PARTNERIS - verslo partneris, turintis asmeninių
taškų konkrečiu kampanijos laikotarpiu.

AKTYVUMAS - dali procentais verslo partnerių ir klientų, turinčių
asmeninių premijinių taškų dabartiniu kampanijos laikotarpiu.

PREMIJOS - atlygis, kurį galima gauti dalijantis verslo galimybėmis
su kitais prisijungiant prie „Oriflame“ ir ugdant lyderius.

PREMIJINIAI TAŠKAI (BP) – kiekvienas gaminys turi premijinius taškus.
Gaminų BP yra nurodyta katalogo kainininke. Kuo brangesnis gaminys
ar rinkinys tuo daugiau BP jis turi.

BP TAŠKŲ KONVERSAVIMO SCHEMA - diagrama, parodanti,
kaip premijiniai taškai konvertuojami į struktūros premijos lygį.

VERSLO APIMTIS (BV) - piniginė gaminio pardavimo vertė iš kliento
kainos minusavus nuolaidų vidurkį įskaitant tiesioginį pelną ir kitas
susijusias nuolaidas, PVM ir kitus mokesčius. Jūsų struktūros premijos
suma už grupinius užsakymus ir direktoriaus premijos bus skaičiuojamos
procentais nuo verslo apimtys (BV). Kai kurių gaminių BV yra sumažinta
arba visai nėra, pavyzdžiui, pardavimo įrankiai ir aksesuarai, šiuos
skirtumus galite rasti „Oriflame“ svetainėje.

PINIGINĖ PREMIJA – vienkartinė piniginė premija gaunama už pasiektą
naują titulą „Oriflame“ verslo partnerio privalumų plane, pradedant nuo
Direktoriaus titulo.

TIESIOGNIS PELNAS - tai skirtumas, kurį gaunate nuo katalogo kainos
(kaina kataloge ar internete) ir verslo partnerio kainos (kainą, kurią
mokate).

KATALOGO LAIKOTARPIS – katalogo galiojimo laikotarpis yra
28, 29 arba 21 diena. Kampanija naudojama struktūros premijoms,
titulų kvalifikacijai, konferencijos kvalifikacijai ir katalogo pasiūlymams
skaičiuoti.

STRUKTŪROS PREMIJA - 3%-23% lygio premija už asmeninės grupės
užsakymus. Jūs uždirbate didžiausią sumą, lyginant 10 % struktūros
premią nuo tiesiogiai remiamų verslo partnerių ir klientų neto užsakymo
vertės (jūsų pirmojo lygio) ir 3-23 % struktūros premiją skaičiuojama
nuo bendros visos grupės užsakymų verslo apimtys BV.

STRUKTŪROS PREMIJOS LYGIS - išraiška, nurodanti procentinį lygį
(nuo 3 % iki 23 %), kurį galite gauti už savo grupinius užsakymus.

KLIENTAS - bet kuris asmuo, užsiregistravęs „Oriflame“ ar ne, užsisakantis
„Oriflame“ gaminius ir kuris tai darydamas visiškai arba daugiausia veikia
už savo prekybos, verslo, amato ar profesijos ribų.

KLIENTO KAINA - galutinė kaina klientams, kuri nurodyta kataloge
ir internete.

PAGRINDINĖ KOMANDA – pagrindinę komandą sudaro verslo partneriai
įsipareigoję tapti lyderiais. Paprastai ją sudaro 3-5 verslo partneriai,
direktorių ar lyderių grupėje.

DEIMANTINĖ ATŠAKA - atšaka su verslo partneriu, bet kuriame lygyje
su 6 ar daugiau 23 % atsiskyrusiomis grupėmis.

DEIMANTINĖ KOMANDA – grupė asmenų pasiekusių Deimantinio
direktoriaus, Vyresniojo Deimantinio direktoriaus ir Dukart Deimantinio
direktoriaus titulus.

DIREKTORIAUS KOMANDA - grupė asmenų pasiekusių Direktoriaus,
Aukšnio direktoriaus, Vyresniojo direktoriaus ir Safyrinio direktoriaus titulus.

ŽEMIAU – visi verslo partneriai esantys žemiau negu jūs, jūsų grupėje.

DIREKTORIAUS VALDYTOJO ATŠAKA - atšaka su verslo partneriu,
bet kuriame lygyje su 12 ar daugiau 23 % atsiskyrusiomis grupėmis.

DIREKTORIAUS VALDYTOJO KOMANDA – grupė asmenų pasiekusių
Direktoriaus valdytojo, Aukšnio Direktoriaus valdytojo, Safyrinio
Direktoriaus valdytojo ir Deimantinio Direktoriaus valdytojo titulus.

PIRMOJO LYGIO VERSLO PARTNERIAI - verslo partneriai,
kuriuos asmeniškai rekrutuojate ir tiesiogiai remiate.

AUKSINĖ ATŠAKA - atšaka su verslo partneriu, bet kuriame lygyje
su 2 ar daugiau 23 % atsiskyrusiomis grupėmis.

NEAKTYVUS VERSLO PARTNERIS AR KLIENTAS - verslo partneris
ar klientas, neturintis asmeninių premijinių taškų (PBP) konkrečios
kampanijos laikotarpiu. Verslo partneris gali būti neaktyvus 1-q
(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". Pirmasis „Oriflame“ verslo partnerio
privalumų plano lygis, apibrėžiamas kaip bet kuris asmuo, kurio
struktūros premija yra nuo 0 % iki 9 %.

NEPRIKLAUSOMAS „ORIFLAME“ DIREKTORIUS – dažnai vadinamas
tiesiog „Direktorius“. Tai visus lygius apimantis išsireiškimas nuo
Direktoriaus ir aukščiau iki aukščiausio Safyrinio direktoriaus titulo.

NEPRIKLAUSOMAS „ORIFLAME“ LYDERIS - dažnai vadinamas tiesiog
„Lyderis“. Šis išsireiškimas apima Lyderius nuo 12% iki Vyresniojo
konsultanto titulo.

LYDERIS - tai nepriklausomi „Oriflame“ verslo partneriai, kurie remia
ir skatina kitus verslo partnerius.

A ATŠAKA - atšaką sudaro pirmojo lygio verslo partneriai ir visa jų struktūra.

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

LYDERIŲ KOMANDA – grupė asmenų pasiekusių 12 %, 15 % ir 18 %
Lyderių ar Vyresniojo konsultanto titulą.

KLIENTAS - klientas, perkantis „Oriflame“ gaminius internetu ir gaunantis
visas privilegijas iš Kliento privalumų plano be registracijos mokesčių.

MINIMALI GARANTIJA – tai būdas, užtikrinantis teisingą atlygį už verslo
partnerio darbą. Minimali garantija padeda išvengti situacijos, kai verslo
partneris, kuris su savo asmenine grupe nesurenka 10 000 BP, gauna
pelną nuo darbo su žemesnio lygio grupėmis.

NETO UŽSAKOMO VERTĖ - piniginė gaminio pardavimo vertė su 20 %,
minusavus PVM ir kitus mokesčius. Pirmojo lygio struktūros premijos suma
bus skaičiuojama kaip procentas nuo bendros neto užsakymo vertės.

STRUKTŪRA – „Oriflame“ verslo partnerio privalumų plano terminas,
nusakantis visus verslo partnerius esančius žemiau, įskaitant
23 % atsiskyrusias grupes ir esančius žemiau jų.

„ORIFLAME“ PINIGINĖ - tai virtuali klientų ir verslo partnerių paskyra,
kurią saugomos visos sukauptos nuolaidos. Visas sukauptas

„Oriflame“ piniginės likutis naudojamas apmokant kitus užsakymus.
Sukauptas „Oriflame“ piniginės likutis, naudojamas viename užsakymui
ir negali viršyti 50 % jo vertės. Jei sukauptas „Oriflame“ piniginės likutis
yra didesnis nei 50 % bet kurios užsakymo vertės, viršijanti suma bus
išsaugota ir naudojama kitiems užsakymams. „Oriflame“ piniginės likutį
galite pamatyti savo „Oriflame“ paskyroje.

ASMENINĖ GRUPĖ - tai visi verslo partneriai ir klientai, kuriuos tiesiogiai
remiate jūs (jūsų pirmą lygį), taip pat žemesnį lygį, bet ne verslo
partneriai, kurie patys pasiekė 23 % struktūros premijos lygį ar žemesnį.

DIREKTORIAUS PREZIDENTO KOMANDA – grupė asmenų pasiekusių
Direktoriaus prezidento, Vyresniojo Direktoriaus prezidento, Aukšnio
Direktoriaus prezidento, Safyrinio Direktoriaus prezidento ir Deimantinio
Direktoriaus prezidento titulus.

REGISTRUOTAS KLIENTAS IR VERSLO PARTNERIS - visi klientai
ir verslo partneriai, turintys asmeninių premijinių taškų per paskutinius
3 kampanijos laikotarpius.

RĖMĖJAS - rėmėjas supažindina naujus verslo partnerius ir kviečia
prisijungti prie „Oriflame“, moko bei remia jų veiklą. Esate savo
pirmojo lygio verslo partnerių rėmėjas.

23% ATSKYRUSI GRUPĖ - kai jūsų pirmojo lygio verslo partneriai
pasiekia 23 % struktūros premiją, jie palieka jūsų asmeninę grupę ir
tampa 23 % atsiskyrusi grupė kartu su savo verslo partneriais.

AUKŠČIAU – jūsų rėmėjas arba visi verslo partneriai esantys aukščiau
jūsų rėmėjo.

„ORIFLAME“ VERSLO PARTNERIO PRIVALUMŲ PLANAS

Verslo partnerio privalumų planas yra pasaulinė rinkodaros medžiaga,
priklausanti „Oriflame Cosmetics AG“. Šis dokumentas pateikiamas iliustravimo
tikslais ir yra pagalbinė „Oriflame“ verslo medžiaga. Norėdami gauti išsamios
informacijos apie jūsų šalyje galiojantį „Oriflame“ verslo partnerio privalumų
planą, skaitykite taisykles ir nuostatas bei komercinės programos, galiojančias
jūsų šalies rinkoje arba susisiekite su savo klientų aptarnavimo centru.

KOMPENSACIJOS NAUDOS

Šiame dokumente aprašyti teiginiai ir kompensavimo išmokų pavyzdžiai yra
tik iliustravimo tikslais. „Oriflame“ nesuteikia jokių garantijų dėl kompensacijų.
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. Atlygio privalumai
kiekvienoje šalyje gali skirtis dėl tos šalies rinkodaros specifikos ir taisyklių.
Norėdami gauti išsamios informacijos apie konkrečioje šalyje galiojančio Verslo
partnerio privalumų plano finansines naudas, skaitykite šios šalies taisykles ir
nuostatas bei politiką ir programas, galiojančias toje konkrečioje šalyje arba
susisiekite su savo klientų aptarnavimo centru.

KONFERENCIJOS

Konferencijos kiekvienoje rinkoje gali skirtis. Išsamios informacijos apie
konkrečioje rinkoje galiojančias „Oriflame“ konferencijas rasite tos šalies
programoje arba susisiekite su savo klientų aptarnavimo centru.

VERTIMAI

Šis dokumentas buvo sukurtas anglų kalba ir išverstas vietiniu mastu. Jei yra
kokių nors neatitikimų tarp šios versijos ir anglų kalbos vertimo, tarp konkrečioje
rinkoje galiojančių taisyklių ir sąlygų bei elgesio taisyklių ir programų, laikoma,
kad galioja tos šalies tvarka.

Verslo Partnerio Privalumų Planas

KVALIFIKACIJOS REIKALAVIMAI

BRAND PARTNER

- 0% Verslo partneris
0–199 BP asmeninėje grupėje
- 3% Verslo partneris
200–449 BP asmeninėje grupėje
- 6% Verslo partneris
450–899 BP asmeninėje grupėje
- 9% Verslo partneris
900–1799 BP asmeninėje grupėje

LYDERIŲ KOMANDA

- 12% Lyderis
1800–2 999 BP asmeninėje grupėje
- 15% Lyderis
3000–4 999 BP asmeninėje grupėje
- 18% Lyderis
5000–7 499 BP asmeninėje grupėje

Vyresnysis verslo partneris
Mažiausiai 7 500 BP asmeninėje grupėje arba viena ar daugiau pirmame lygyje 23 % atsiskyrusi grupė ir asmeninė grupė mažiausiai su 3 000 BP.

DIREKTORIŲ KOMANDA

- Direktorius**
Mažiausiai 7 500 BP asmeninėje grupėje arba viena pirmame lygyje 23 % atsiskyrusi grupė ir mažiausiai 3000 BP asmeninėje grupėje, 4-is periodus iš 9-ų.
- Vyresnysis direktorius**
Mažiausiai 7 500 BP asmeninėje grupėje ir viena 23 % atsiskyrusi grupė pirmame lygyje, 4-is periodus iš 9-ų.
- Auksinis direktorius**
Dvi pirmame lygyje 23 % atsiskyrusios grupės ir mažiausiai 3000 BP asmeninėje grupėje, 4-is periodus iš 9-ų.
- Vyresnysis Auksinis Direktorius**
Trys pirmame lygyje 23 % atsiskyrusios grupės ir mažiausiai 3000 BP asmeninėje grupėje, 4-is periodus iš 9-ų.
- Safyrinis direktorius**
Keturi pirmame lygyje 23 % atsiskyrusios grupės ir mažiausiai 3000 BP asmeninėje grupėje, 4-is periodus iš 9-ų.

DEIMANTINĖ KOMANDA

- Deimantinis direktorius**
Šešios pirmame lygyje 23 % atsiskyrusios grupės, 4-is periodus iš 9-ų.
- Vyresnysis deimantinis direktorius**
Aštuonios pirmame lygyje 23 % atsiskyrusios grupės, 4-is periodus iš 9-ų.
- Dukart deimantinis direktorius**
Dešimt pirmame lygyje 23 % atsiskyrusios grupės, 4-is periodus iš 9-ų.

VALDYTOJŲ KOMANDA

- Direktorius valdytojas**
Dvylika 23 % atsiskyrusių grupių pirmame lygyje, 4-is periodus iš 9-ų.
- Auksinis direktorius valdytojas**
Dvylika 23 % atsiskyrusių grupių pirmame lygyje, plus 6 deimantinės atšakos, 4-is periodus iš 9-ų.
- Safyrinis direktorius valdytojas**
Dvylika 23 % atsiskyrusių grupių pirmame lygyje, plus 9 deimantinės atšakos, 4-is periodus iš 9-ų.
- Deimantinis direktorius valdytojas**
Dvylika 23 % atsiskyrusių grupių pirmame lygyje, plus 12 deimantinių atšakų, 4-is periodus iš 9-ų.

PREZIDENTŲ KOMANDA

- Direktorius prezidentas**
Dvylika 23 % atsiskyrusių grupių pirmame lygyje, plus 9 auksinės atšakos ir 3 deimantinės atšakos, 4-is periodus iš 9-ų.
- Vyresnysis direktorius prezidentas**
Dvylika 23 % atsiskyrusių grupių pirmame lygyje, plus 6 auksinės atšakos ir 6 deimantinės atšakos, 4-is periodus iš 9-ų.
- Auksinis direktorius prezidentas**
Dvylika 23 % atsiskyrusių grupių pirmame lygyje, plus 3 auksinės atšakos ir 9 deimantinės atšakos, 4-is periodus iš 9-ų.
- Safyrinis direktorius prezidentas**
Dvylika 23 % atsiskyrusių grupių pirmame lygyje, plus 12 deimantinių atšakų, 4-is periodus iš 9-ų.
- Deimantinis direktorius prezidentas**
Dvylika 23 % atsiskyrusių grupių pirmame lygyje, plus 6 deimantinės atšakos ir 6 direktorių valdytojų atšakos, 4-is periodus iš 9-ų.

Prezidentų komanda
Pasiekus Verslo partnerių privalumų plano viršūnę gaunama piniginė premija, galimybė naudotis automobiliu, ir keliauti į auksinę ir deimantinę konferencijas.

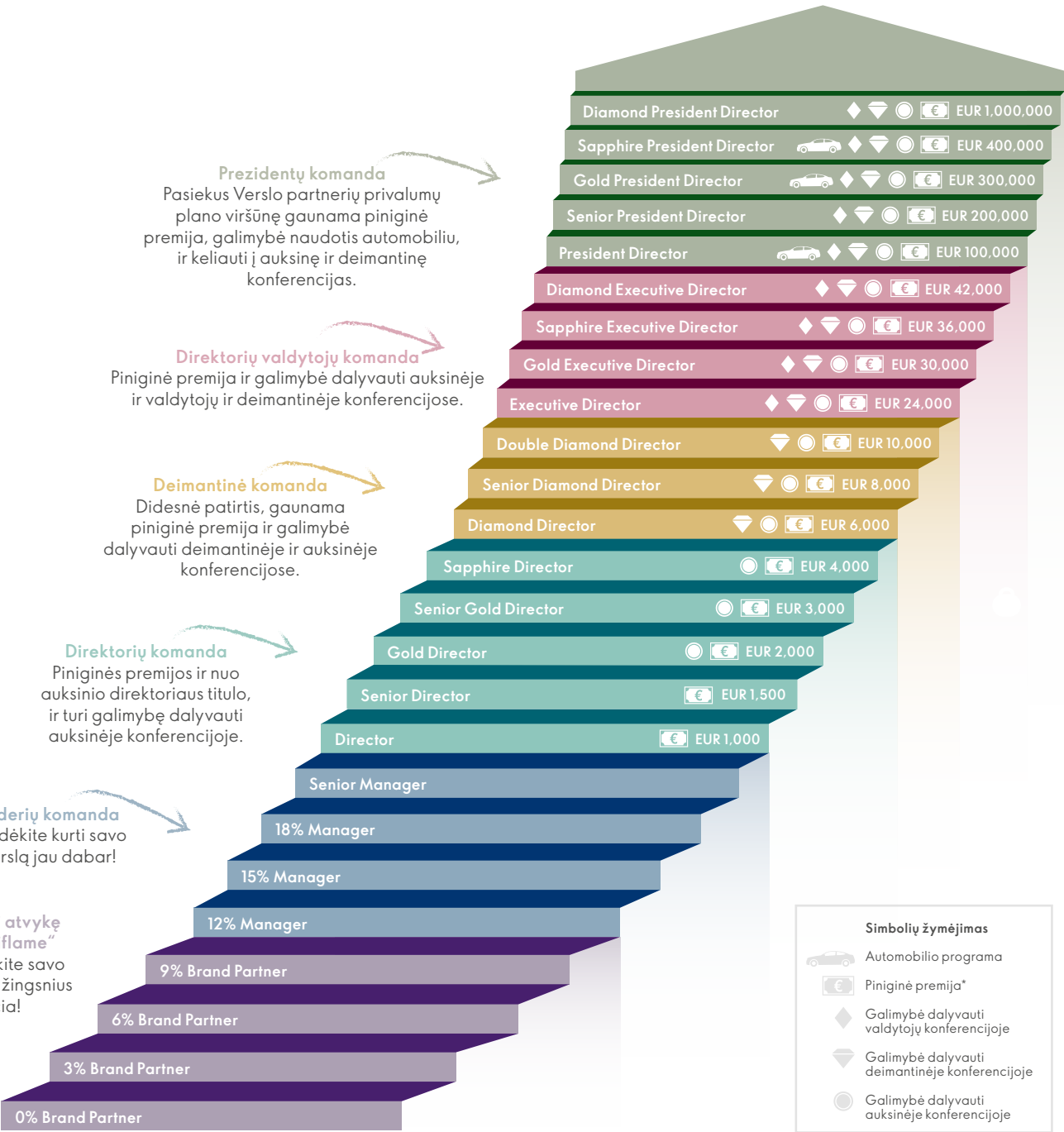
Direktorių valdytojų komanda
Piniginė premija ir galimybė dalyvauti auksinėje ir valdytojų ir deimantinėje konferencijose.

Deimantinė komanda
Didesnė patirtis, gaunama piniginė premija ir galimybė dalyvauti deimantinėje ir auksinėje konferencijose.

Direktorių komanda
Piniginės premijos ir nuo auksinio direktoriaus titulo, ir turi galimybę dalyvauti auksinėje konferencijoje.

Lyderių komanda
Pradėkite kurti savo verslą jau dabar!

Sveiki atvykę į „Oriflame“
Pradėkite savo sėkmės žingsnius čia!



* Piniginė premija yra premija už naujo titulo pasiekimą, mokama per du kartus. Pirmasis mokėjimas bus atliktas tuo metu, kai išlaikysite titulą 4-ias kampanijas iš 9-ų. Antrasis mokėjimas, kai vėl pasieksite tą patį (arba aukštesnį) titulą 4-ias kampanijas iš 9-ų.



Ačiū...

...už tai, kad prisijungėte prie įdomios ir naudingos kelionės. Už tai, kad tikite savimi ir mumis. Už tuos pirmuosius parduotus lūpų dažus, blakstienų tušą ar odos priežiūros rinkinį ir žinoma už rekomendacijas savo šeimai, draugams, pažįstamiems apie „Oriflame“ verslo galimybes ir kitus privalumus.



Verslo Partnerio Privalumų Planas

Šis dokumentas, naudojamas visame pasaulyje, skirtas padėti kurti verslą su „Oriflame“.

Čia pateikti teiginiai ir pavyzdžiai yra skirti tik iliustracijai. „Oriflame“ nesuteikia jokių garantijų dėl uždarbio. „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.

Išmokų kompensavimas, konferencijų ir prekybos programų variantai, išdėstyti „Oriflame“ verslo partnerio taisyklėse bei sąlygose, kiekvienoje rinkoje galiojančiose proceso teisės normose ir politikoje.

Copyright ©2023 Oriflame Cosmetics AG

ORIFLAME
— S W E D E N —