

A vibrant photograph of four people (three women and one man) celebrating joyfully. They are outdoors, with string lights and confetti in the air. The woman on the far left wears a purple top and black skirt. The woman next to her wears a blue floral dress. The woman on the right wears a pink sequined dress. The man on the far right wears a red and blue jacket. They all have their hands raised and are smiling broadly.

Pasiekite savo aukščiausią tikslą

„ORIFLAME“ SĖKMĖS PLANAS

ORIFLAME
— S W E D E N —



1 Skyrius: Apie „Oriflame“

Mūsų švedišką požiūrį, gaminiai, kultūra ir filosofija
4 – 13 puslapiai



2 Skyrius: Kaip užsidirbti su „Oriflame“

4 išsamūs būdai, kaip užsidirbti su „Oriflame“
14 – 31 puslapiai



3 Skyrius: Lyderių komanda

Sužinokite kaip organizuoti veiklą su lojaliais klientais.
32 – 45 puslapiai



4 Skyrius: Direktorių komanda

Sužinokite kaip susikurti komandą, kaip veikia „Oriflame“ premijų sistema ir kaip kvalifikuotis, kad gautumėte 4 % „Oriflame“ premiją, 1 % auksinę premiją ir 0,5 % sayrinę premiją.
46 – 63 puslapiai



5 Skyrius: Deimantinė direktorių komanda

Sužinokite deimantinės komandos naudą, kaip kvalifikuotis, kad gautumėte 0,25 % deimantinę premiją ir 0,125 % dukart deimantinę premiją.
64 – 77 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.
78 – 89 puslapiai



7 Skyrius: Direktoriaus prezidento komanda

Susipažinkite su 5 titulais Direktoriaus prezidento komandoje ir sužinokite apie aukščiausiojo titulo apdovanojimą „Oriflame“ sėkmės plane.
90 – 99 puslapiai



Pasaulinė lyderių taryba ir šlovės salė

Top 15 lyderių kasmet susitinka su įmonės vadovais.
100 – 103 puslapiai



Sėkmės plano žinybas

„Oriflame“ taisyklės, apibrėžimai ir terminai, etikos kodeksas, lojalaus kliento elgesio taisyklės internete ir kita reikalinga informacija.
104 – 135 puslapiai



Sveikiname

– jūs tapote lyderiu ir pradėjote kurti verslą su „Oriflame“.

Jūs esate ypatingos tarptautinės bendruomenės dalis, ir aš norėčiau asmeniškai jus pasveikinti ir padėkoti už visus jūsų atliktus darbus.

Mūsų kompanija gali pasigirti unikaliu požiūriu į grožį, kuris atkeliavo iš Švedijos. Mums grožis – ne tik kaip atrodote, bet ir kaip jaučiatės, gyvenate ar elgiatės. „Oriflame“ tai gyvenimo būdas – būti sveikiems, mėgautis gražia oda, atskleisti savo asmenybę ir kartu smagiai leisti laiką. Žinoma, ir kurti verslą – mūsų veiklos dalis.

Savo rankose laikote „Oriflame“ sėkmės plano vadovą tai – jūsų sėkmės planas. Čia rasite viską ko jums prireiks, tampant sėkmingu lyderiu ir kuriant tvarų verslą. Viskas priklauso tik nuo jūsų. Kelionėje su „Oriflame“ sėkmės planu patirsite visus galimus privalumus. Kuo labiau plėsite savo verslą ir sieksite naujų titulų, tuo didesni privalumai jūsų laukia.

Prisiminkite, kad visada būsime šalia, padėsime ir kartu džiaugsimės jūsų pasiekimais. Pradėkime šią nepamirštamą sėkmės kelionę kartu ir mėgaukimės kiekvienu žingsniu!

Magnus Brännström

Magnus Brännström

„Oriflame“ generalinis direktorius ir prezidentas

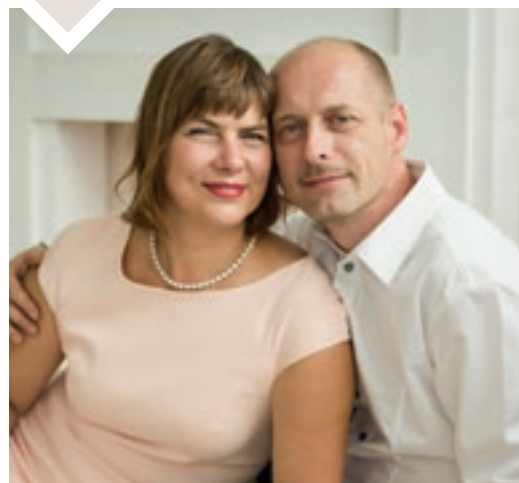
„Visada žavėjauosi švediška gyvenimo kokybe. Į „Oriflame“ kompaniją atėjau siekdama būti savarankiška, susikurti sau darbo vietą ir turėti savo verslą. Džiaugiuosi, kad man tai pavyko!“

Giedrė Dumbrienė
Vyresnioji direktorė iš Lietuvos



„Oriflame“ skatina mus svajoti, keliauti, būti nepriklausomais, visada siekti tikslų ir niekada nesustoti.“

Vineta un Ilmārs Igaļi
Direktoriai iš Latvijos



Kodėl prisijungėte prie „Oriflame“?

„Tai buvo naujas ir įdomus iššūkis man.“

Piret Raidoja
Vyresnioji direktorė iš Estijos



„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 darbuotojais – žmonėmis, tokiais kaip jūs, kurie pradėjo savo nuosavą verslą, pakeitė savo gyvenimą ir siekia savo svajonių!

Švedišką grožį

Mes esame iš Švedijos ir turime kitokį požiūrį į grožį. Mums svarbu ne tik kaip jūs atrodote, bet ir kaip jūs jaučiatės ir elgiatės. Tai gyvenimo būdas: būti sveikais, mėgautis gražia oda, išreikšti save ir realizuoti savo troškimus. Pasitikėkite savimi ir atraskite pusiausvyrą gyvenime.

...sveikas gyvenimo būdas

Kai jūs jaučiatės gerai, tai akivaizdžiai pastebima. Mes manome, kad gera mityba ir aktyvus gyvenimo būdas yra raktas į gerą savijautą. „Wellness by Oriflame“ gaminiai visada užtikrins jūsų gerą savijautą. Nepamirškite, kad maži gyvenimo būdo pasikeitimai gali atnešti didelius teigiamus pokyčius.

...graži oda

Sveika, spindinti ir švytinti oda – tai, ką mes norime jums suteikti. Mes nuolat tyrinėjame ir imame iš gamtos tik geriausius ingredientus, kad galėtume sukurti saugius ir efektyvius odos priežiūros gaminius kiekvienam odos tipui.

...asmenybės išraiška

Mes norime jums padėti išreikšti savo individualų grožį, todėl mūsų gaminiai atitinka naujausias tendencijas ir yra pritaikyti pagal kiekvieno stilių ar galimybes. Tikrasis grožis yra tai, kuo gali dalintis ir ką gali puoselėti.





DAUGIAU NEI
3 milijonai

Lojalių klientų veikia 60 pasaulio šalių,
dalinasi ir parduoda „Oriflame“
grožio gaminius



#1

Europoje kosmetikos kompanija,
parduodanti tiesioginės
prekybos būdu



ĮKURTA
1967

Švedijoje, prieš daugiau nei
50 metų brolių af Jochnick
veikianti tiesioginių pardavimų
principu



DAUGIAU NEI
100

mokslininkų kuria pažangius
ir naujoviškus gaminius



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 kitokių, 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, Lojaliaus 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

Užsidirbkite pinigų šiandien ir pildykite savo svajones rytoj

Mes tikime, kad kiekvienas turi turėti galimybę pradėti savo verslą. Mūsų verslas žemos rizikos, be to, už nedidelį prisijungimo mokestį galite pradėti savo verslą, mėgautis uždirbtais pinigais nuo pirmos dienos ir tapti pasaulinės bendruomenės dalimi.

Jūs sprendžiate, kaip derinsite grožio verslą ir savo gyvenimą, ar norite dirbti visą dieną ar tik dalį dienos, o mes jus palaikysime ir suteiksime įrankius ir mokymus, kurių jums reikės!



Inovatyvūs gaminiai

Mes esame iš Švedijos ir tikime atsakingu grožiu – kuriame **saugius gaminius, įkvėptus gamtos** ir sustiprintus švedų mokslo pasiekimais.

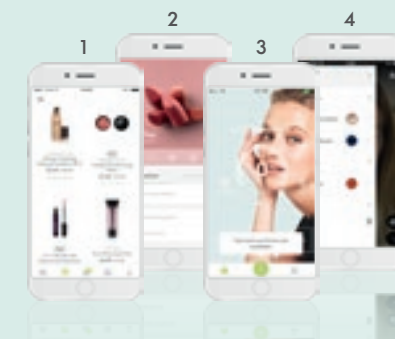
Dirbame su **naujausiomis technologijomis**, kad užtikrintumėme platų, aukščiausius kokybės standartus atitinkantį asortimentą kiekvienam, nepriklausomai nuo piniginės dydžio ar asmeninio stiliaus. Visi mūsų gaminiai **pateikiami spausdintuose kataloguose arba internete.**

Mokymai

Esame švedų kompanija ir manome, kad mokslas turi būti prieinamas visiems o asmeninis tobulėjimas – privalomas. Su „Oriflame“ Akademija galite mokytis apie grožį, sveikatą ir verslo galimybes.

Paskatinimo programa

Pradėkite savo verslą ir aktyviai dalyvaukite jo veikloje su mūsų **paskatinimo programomis** ir išskirtiniais apdovanojimais.



„Oriflame“ mobiliosios programėlės:

1. „Oriflame“ mobilioji programėlė
2. „Oriflame Business“ verslo mobilioji programėlė
3. „SkinExpert“ mobilioji programėlė
4. „Makeup Wizard“ mobilioji programėlė



Skaitmeniniai įrankiai

Mes užtikriname reikalingiausias priemones, kad galėtumėte dirbti tiesiai iš savo išmaniojo telefono bet kokiaje vietoje. Naudokite mūsų mobiliąsias programėles, tokias kaip „Oriflame“ ar „Oriflame Business“, ir valdykite ar stebėkite savo verslo augimą. Mūsų odos priežiūros ir makiažo mobilioji programėlė padės profesionaliau suteikti konsultaciją, padidins pardavimus ir pasitikėjimą tarp jūsų ir jūsų kliento!



Pamatykite pasaulį su mumis

Plėtodami savo verslą turite galimybę keliauti ir dalyvauti „Oriflame“ konferencijose. Turite gerą progą kartu su „Oriflame“ aplankyti nepaprastas vietas, mėgautis aukščiausios klasės apgyvendinimu ir patirti nepamiršamas akimirkas. Prisijunkite prie tokių pačių Lyderių, kaip jūs ir švėskite savo pasiekimus kartu. Susiraskite naujų draugų ir pasidalinkite savo istorijomis, kurios įkvėps ir paskatins siekti dar didesnių aukštumų!

Būkite mūsų tarptautinės bendruomenės dalimi

Esame draugiška, tarptautinė bendruomenė jungianti žmones iš viso pasaulio, todėl būdamas Lyderiu – esate pasaulinės grožio bendruomenės dalis.

Mus sieja aistra grožiui, verslui bei didelis noras keistis. **Susipažinkite su naujais žmonėmis**, kartu dalyvaukite „Oriflame“ renginiuose ir mokymuose, dalinkitės grožio patarimais ir švėskite savo pasiekimus.



Mes esame dėl jūsų

Jau daugiau nei 50 metų mes vadovaujame ir vedame pirmyn Lojalius klientus ir Lyderius, todėl galime užtikrinti, kad esate patikimose rankose. Mes suteiksime jums paramą ir padėsime kiekviename žingsnyje, kad galėtumėte vystyti savo verslą ir siekti savo svajonių.

Dabar apžvelkime įvairius būdus, kaip užsidirbti pinigų su „Oriflame“!

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

Marcelina Kostrzycka
Deimantinė Direktorė iš Lenkijos



„Man be galo prasminga yra tai, kad padedu komandos nariams tobulėti, keistis, atrasti svajones ir džiaugiuosi jų pasiektomis pergalėmis bei svajonių išsipildymu.“

Helina Griciuvienė
Safyrinė direktorė iš Lietuvos

Kokie jūsų gražiausi prisiminimai su „Oriflame“?



„Būdama „Oriflame“ scenoje aš jaučiu didelį įkvėpimą ir energiją.“

Marve Meikar
Direktorė iš Estijos



„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

Kaip užsidirbti su „Oriflame“

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



Užsidirbkite šiandien, susikurkite verslą rytoj

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



1. Tiesioginis pelnas

Tai ką uždirbsite pardavę gaminius.



3. Premijos

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



2. Veiklos nuolaida

Galite užsidirbti veiklos nuolaidą priklausomai nuo asmeninių ir grupių pardavimų.



4. Piniginė premija

Jūs gausite vienkartinę piniginę premiją už pasiektą naują titulą „Oriflame“ sėkmės plane, pradedant nuo Direktorius titulo.

Skaičiavimai

Būdami nepriklausomais „Oriflame“ lojaliais klientais, galėsite matyti uždarbį savo asmeninėje paskyroje. Skaičiavimai atliekami automatiškai, todėl jums niekada nereikės skaičiuoti patiems, nebent to norite.

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





1. Tiesioginis pelnas

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

Rekomenduokite ir parduokite gaminius

Pirmą kartą tapę lojaliu klientu, sužinosite apie mūsų gaminius ir grožio pasaulį bei pasinaudosite savo patirtimi rekomenduodami gaminius savo šeimai, draugams, kolegoms ar pažįstamiems.

Mes siūlome daugybę būdų kaip lengviau parduoti – „Oriflame“ katalogas, gaminių vadovas ir kiti skaitmeniniai įrankiai.

Tiesioginio pelno apskaičiavimas

Yra du būdai kaip apskaičiuoti tiesioginį pelną. Tai skirtumas, kurį gaunate pardavęs produktus už katalogo kainą ir kainos, kurią mokate už gaminius (lojalaus kliento kainą) arba padauginus katalogo kainą iš 20 %. Dešinėje pusėje pateikti du pavyzdžiai.

Pavyzdys parduodant vieną gaminį

Jūs parduodate vieną „NovAge Ecollagen Wrinkle Power“ dieninį kremą.



Kliento kaina: 22,90 €
Lojalaus kliento kaina: 18,32 €

Tiesioginis pelnas:
 $22,90 - 18,32 = 4,58 \text{ €}$

Pavyzdys parduodant gaminių rinkinį

Jūs parduodate vieną „NovAge Ecollagen Wrinkle Power“ rinkinį.



Kliento kaina: 71,99 €
Lojalaus kliento kaina: 57,59 €

Tiesioginis pelnas:
 $71,99 - 57,59 = 14,40 \text{ €}$



Rinkiniai

Rinkiniai – tobulas 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. Veiklos nuolaida

Kai pakviečiate žmones tapti lojaliais klientais ir padedate jiems parduoti ir užsidirbti, tuo pačiu padidinante savo uždarbio galimybes.

Galite užsidirbti **veiklos nuolaidą** nuo 4 % iki 24 % priklausomai nuo asmeninių ir grupių pardavimų.

Tavo veiklos nuolaida priklauso nuo 3 dalykų:

1 BP

Premijiniai taškai (BP) - kiekvienas gaminytis turi premijinius taškus, atitinkančius kainą. Aukštesnę kainą turintys gaminiai arba rinkiniai turi daugiau BP.

Kiekvieno periodo metu „Oriflame“ sumuoja jūsų ir remiamų lojalių klientų bei asmeninių grupių* užsakymų premijinius taškus. Bendras BP skaičius nusako veiklos nuolaidos lygį kiekvieno katalogo periodo metu.

BP taškai yra konvertuojami į veiklos nuolaidos lygį pagal žemiau pateiktą lentelę.

2 Veiklos nuolaidos lygis

Veiklos nuolaidos lygis nurodo procentą, kurį uždirba lojalūs klientai nuo savo asmeninių ir grupės pardavimų.

Nuo savo asmeninių pardavimų jūs uždirbate veiklos nuolaidą, o nuo grupės pardavimų jūs uždirbate skirtumą tarp savo veiklos nuolaidos ir pirmo lygio lojalių klientų nuolaidos**.

3 Verslo apimtis

Verslo apimtis (BV) tai gaminių kaina, už kurią perka lojalūs klientai iš kompanijos atėmus mokesčius (PVM). Tavo veiklos nuolaida skaičiuojama nuo verslo apimtys.

BP skaičiavimo schema:

BP	Veiklos nuolaida
10 000+	24 %
6500 – 9999	20 %
4000 – 6499	16 %
2000 – 3999	12 %
1000 – 1999	8 %
300 – 999	4 %
0 – 299	0 %

Skirtumas tarp jūsų veiklos nuolaidos lygio ir pirmo lygio lojalių klientų.

Jūs	Pirmas lygis	Skirtumas
 12 %	 1 200 BP = 8 %	12 % - 8 % = 4 %
	 400 BP = 4 %	12 % - 4 % = 8 %
	 650 BP = 4 %	12 % - 4 % = 8 %

Pavyzdys: rinkinio „NovAge Ecollagen Wrinkle Power“ verslo apimtys skaičiavimas.

Gaminys	Verslo apimtis
	57.59 € (Konsultanto kaina) padalinti iš 1,21 (21% PVM) ≈ 48 € „The NovAge Ecollagen Wrinkle Power“ rinkinio Verslo apimtis ≈ 48 €

* Visi lojalūs klientai esantys jūsų asmeninėje grupėje, kuriuos tiesiogiai remiate jūs, taip pat jų remiami lojalūs klientai, bet ne atsiskyrusios 24 % veiklos nuolaidos grupės ir jų struktūros.

** Lojalūs klientai, kuriuos tiesiogiai remiate, yra jūsų pirmo lygio lojalūs klientai (Pirmas lygis). Žemiau esantys lojalūs klientai nurodyti lygiais. Pirmo lygio remiami lojalūs klientai vadinami antru lygiu, tie, kuriuos remia jūsų antrasis lygis yra jūsų trečiasis lygis ir t.t.

Stebėkite kaip auga uždarbis su veiklos nuolaida

Pateikiame tris pavyzdžius kaip
galite uždirbti veiklos nuolaidą nuo
savo asmeninių ar asmeninės
grupės pardavimų.

Pavyzdžiuose:
1 BP = 0,6519 verslo apimties

Kaip apskaičiuoti veiklos nuolaidą:

- 1
- Suskaičiuokite už kiek BP taškų iš viso pardavėte.
- 2
- Sudėkite savo premijos taškus prie asmeninės grupės lojalių klientų premijos taškų, ir nustatykite bendrus jūsų asmeninės grupės premijos taškus. Sužinokite savo veiklos nuolaidos lygį, remdamiesi lentele esančia žemiau.
- 3
- Padauginkite savo veiklos nuolaidos lygį iš asmeninių pardavimų verslo apimties. Taip sužinosite kiek asmeniškai uždirbsite veiklos nuolaidos.
- 4
- Tada paimkite pirmojo lygio lojalių klientų ir jų asmeninių grupių premijinius taškus, ir remdamiesi lentele konvertuokite pirmojo lygio lojalių klientų premijinius taškus į veiklos nuolaidos lygį.
- 5
- Atimkite kiekvieno pirmojo lygio lojalaus kliento veiklos nuolaidos % iš savo veiklos nuolaidos lygio. Skirtumas yra veiklos nuolaidos lygis, kurį uždirbsite iš savo pirmojo lygio lojalių klientų grupės. Padauginkite tai iš pirmojo lygio lojalių klientų ir asmeninių grupių verslo apimties.
- 6
- Jūsų veiklos nuolaida nuo asmeninių ir grupių pardavimų kartu – lygi jūsų veiklos nuolaidos procentui.

BP skaičiavimo schema:

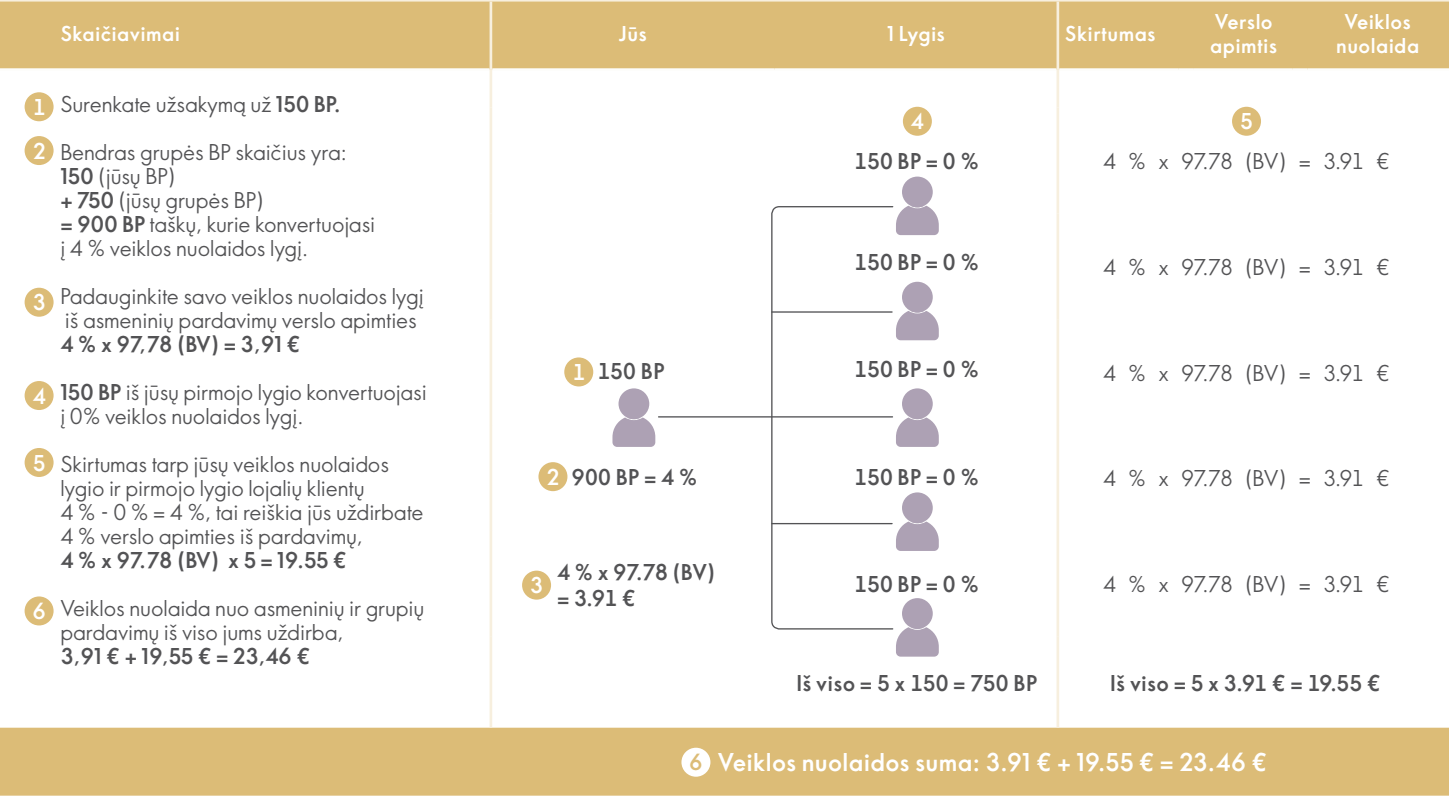
BP	Veiklos nuolaidos lygis
10 000+	24 %
6500 – 9999	20 %
4000 – 6499	16 %
2000 – 3999	12 %
1000 – 1999	8 %
300 – 999	4 %
0 – 299	0 %

1 PAVYZDYS:

Uždirbkite 24 €

Šis pavyzdys parodo, kaip pakvietus penkis žmones tapti lojaliais klientais ir juos išmokius parduoti gaminius galite padidinti savo pajamas.

Pavyzdyje kiekvienas naujas **lojalus klientas** ir jūs parduodate po 150 BP.



2 PAVYZDYS:

Uždirbkite 368 €

Apmokykite savo lojalius klientus daryti tai, ką jūs darote, ir rekrutuokite naujus. Papasakokite jiems apie rėmimo privalumus ir parodykite kaip tai daryti.

Šiame pavyzdyje pateikiami pirmojo lygio lojalūs klientai, pakvietę prisijungti penkis naujus žmones ir išmokę juos padaryti užsakymą už **150 BP** taškų to katalogo galiojimo laikotarpiu. Jūs taip pat pateikėte užsakymą už **150 BP**.

Skaičiavimai	Jūs	1 Lygis	2 lygis	Skirtumas	Verslo apimtis	Veiklos nuolaida
1 Surenkate užsakymą už 150 BP. 2 Bendras grupės BP skaičius yra: 150 (jūsų BP) + 4500 (jūsų grupės BP) = 4650 BP taškų, kurie konvertuojasi į 16 % veiklos nuolaidos lygį. 3 Padauginkite savo veiklos nuolaidos lygį iš asmeninių pardavimų verslo apimtį 16 % x 97,78 (BV) = 15,64 € 4 900 BP iš jūsų pirmojo lygio konvertuojasi į 4 % veiklos nuolaidos lygį. 5 Skirtumas tarp jūsų veiklos nuolaidos lygio ir pirmojo lygio lojalių klientų 16 % - 4 % = 12 %, jūs uždirbate 12 % verslo apimtį nuo kiekvienos asmeninės grupės, 12 % x 586,68 (BV) x 5 = 352 € 6 Veiklos nuolaida nuo asmeninių ir grupių pardavimų iš viso jums uždirba, 15,64 + 352 = 367,64 €	1 150 BP 2 4 650 BP = 16 % 3 16 % x 97.78 (BV) = 15.64 €	4 900 BP = 4 % 900 BP = 4 % 900 BP = 4 % 900 BP = 4 % 900 BP = 4 % 900 BP = 4 % 5 x 900 = 4 500 BP	5 12 % x 586.68 (BV) = 70.41 € 12 % x 586.68 (BV) = 70.41 € 12 % x 586.68 (BV) = 70.41 € 12 % x 586.68 (BV) = 70.41 € 12 % x 586.68 (BV) = 70.41 € 12 % x 586.68 (BV) = 70.41 € Iš viso = 5 x 70,41 € = 352 €			
6 Veiklos nuolaidos suma: 15.64 € + 352 € = 367.64 €						

**Struktūrā sudaro pirmo līmeni lojalitātes klienti ir lojalitātes klientu remējai. Kai tu remi naujā lojalitātes klientu, jāsūfomuos naujā atšakā tavo grupē, todēl struktūra tik platē. Kai tavo pirmo līmeni lojalitātes klienti prijungs naujā lojalitātes klientu, struktūra taps gēlēsne.*

3 PAVYZDYS:

Uždirbkite 1234 €

Toliau skatinkite savo lojalius klientus rekrutuoti ir kurti savo grupes.

Kuo daugiau lojalūs klientai jūsu asmeninėje grupėje padarys užsakymų, tuo bus didesni grupės pardavimai.

Pavyzdys, kai jūs ir jūsų asmeninės grupės nariai padarote užsakymų po **150 BP**.

Skaiciai	Jūs	1 lygis	2 lygis	3 lygis	Skirtumas	Verslo apimtis	Veiklos nuolaida
1 Surenkate užsakymą už 150 BP. 2 Bendras grupės BP skaičius yra: 150 (jūsų BP) + 23 250 (jūsų grupės BP) = 23 400 BP taškų, kurie konvertuojasi į 24 % veiklos nuolaidos lygį. 3 Padauginkite savo veiklos nuolaidos lygį iš asmeninių pardavimų verslo apimtį 24 % x 97,78 (BV) = 24 € 4 4650 BP iš jūsų pirmojo lygio konvertuojasi 16 % veiklos nuolaidos lygį. 5 Skirtumas tarp jūsų veiklos nuolaidos lygio ir pirmo lygio lojalių klientų 24 % - 16 % = 8 %, jūs uždirbate 6 % verslo apimtį nuo kiekvienos asmeninės grupės, 8 % x 3031 (BV) x 5 = 1 210 € 6 Veiklos nuolaida nuo asmeninių ir grupių pardavimų iš viso jums uždirba, 24 + 1210 = 1234 €	1 150 BP 2 23 400 BP = 24 % 3 24 % x 97,78 (BV) = 24 €	4 4 650 BP = 16 % 4 4 650 BP = 16 % 4 4 650 BP = 16 % 4 4 650 BP = 16 % 4 4 650 BP = 16 % 5 x 4 650 = 23 250 BP	5 5 25 25 25 25	8 % x 3 031 (BV) = 242 € 8 % x 3 031 (BV) = 242 € 8 % x 3 031 (BV) = 242 € 8 % x 3 031 (BV) = 242 € 8 % x 3 031 (BV) = 242 € Iš viso = 5 x 242 € = 1 210 €			
6 Veiklos nuolaidos suma: 24 € + 1210 € = 1234 €							



3. Premijos

Premijos – atlygis už jūsų darbą, kai remiate, mokote ir tobulinate savo 24 % lygio lojalius klientus.

Sėkmės plane rasite šešias premijas. Jūsų premijos nustatomos pagal tai, kiek turite 24 % pirmo lygio grupių.

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

*Grupė susideda iš visų lojalių klientų esančių žemiau, įskaitant ir 24 % lygio grupes.

Užsidirbkite premiją nuo 24 % grupių

Kai pirmojo lygio lojalūs klientai pasiekia 24 % veiklos nuolaidos lygį, jie atsiskiria ir tampa nepriklausomais pogrupiais kartu su savo lojaliais klientais. Nuo šio momento, jūs kaip remėjas nustojate gauti veiklos nuolaidą už šių konsultantų pardavimus ir vietoj to pradate pretenduoti į premijas.

Nuo šiol jūsų tikslas – kuo didesniame savo pirmojo lygio lojalių klientų kiekiui padėti pasiekti 24 % veiklos nuolaidos lygį.

Schemoje žemiau pateikta informacija apie premijas.

„Oriflame“ Premijos

Premija	Reikalingas 24 % grupių kiekis pirmame lygyje	Užsidirbkite
4 % „Oriflame“ premija	1	Tik nuo 24 % pirmo lygio grupių
1 % Auksinė premija	2	Nuo 24 % antro lygio ir žemesnių grupių veiklos iki pirmojo lyderio, kuris kvalifikavosi auksinės premijos gavimui
0.5 % Safyrinė premija	4	Nuo visų 24 % trečio lygio ir žemesnių grupių iki safyrinei premijai besikvalifikuojančio lyderio antro lygio grupių
0.25 % Deimantinė premija	6	Nuo 24 % ketvirto ir žemesnių lygių grupių kito deimantinės premijos gavėjo trečio lygio grupių veiklos
0.125 % Dukart Deimantinė premija	10	Nuo 24 % penkto ir žemesnių lygių grupių veiklos iki kito dukart deimantinės premijos gavėjo penkto lygio grupių veiklos
0.0625 % Valdytojo premija	12	Nuo 24 % šešto ir žemesnių lygių grupių veiklos iki kito valdytojo premijos gavėjo penkto lygio grupių veiklos



4. Piniginė premija

Kai tik pasieksite naują Sėkmės plano titulą jūs gausite vienkartinę piniginę premiją nuo 1000 € (Direktorius) iki 1 000 000 € (Deimantinis Direktorius prezidentas).

Daugiau apie titulus ir piniginius apdovanojimus skaitykite tolimesniuose skyriuose.



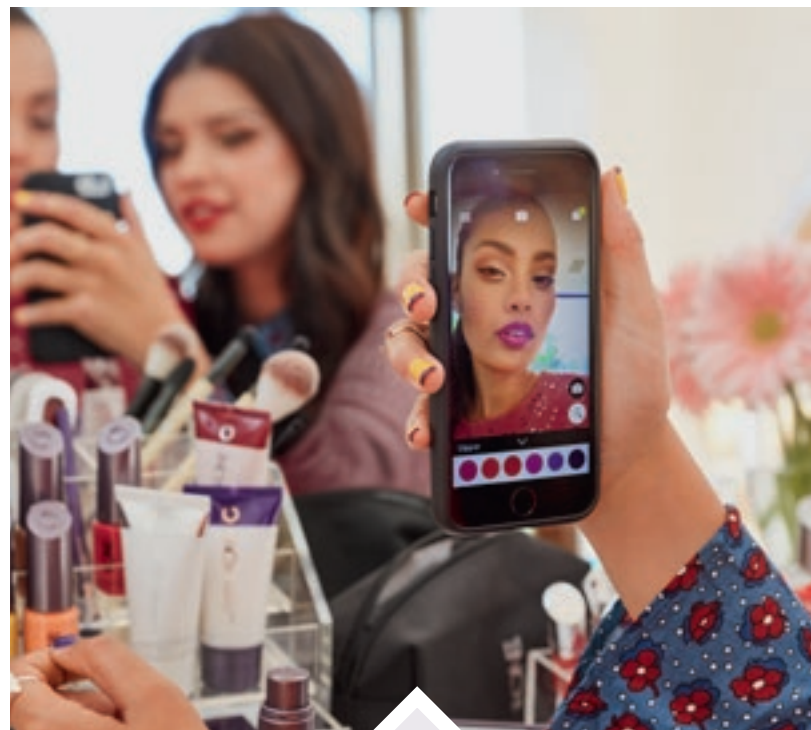
Sėkmės įrankiai

Mokymosi programos ir įrankiai pirmiausia sukurti, kad padėtų jums plėsti savo žinias ir įgūdžius kiekviename žingsnyje, kurį žengiate kartu su „Oriflame“.

Mes taip pat nuolat atnaujiname ir kuriame naujus įrankius.

Mūsų pagalba galite lengvai ir svarbiausia nemokamai atnaujinti **savo įgūdžius** ir tobulėti.

Visą mokymų ir pagalbinių įrankių sąrašą rasite 114 puslapyje.



Verslo valdymas

Ekspertų priemonės, kurios padės plėsti, organizuoti ir planuoti jūsų verslą.



Gaminių pardavimas

Internetinis katalogas ar gaminių aprašymai – puikus būdas aktyviai palaikyti pardavimus.



Rekrutavimas

„Oriflame“ įrankiai leidžia lengvai pakviesti ir padėti užregistruoti naujus lojalius klientus.



„Oriflame“ Akademijs E-mokymai

„Oriflame“ Akademijs yra mokymų programos sistema paremta sėkmingų „Oriflame“ lyderių patirtimi.

Ji apima metodus ir įrankius padedančius pereiti į naujus Sėkmės plano lygius, tuo pačiu sustiprinant savo profesines žinias.

E-mokymai

Mūsų e-mokymų platforma gali padėti tobulėti greičiau, tuo pačiu metu mokantis jums patogioje vietoje ir patogiu laiku.

Mūsų siūlomi kursai yra trumpi, bet informatyvūs ir prieinami mobiliuose įrenginiuose – apimantys visas sritis, pradedant darbu su klientu, tampant remėju ir baigiant turinio kūrimu socialinėje medijoje.



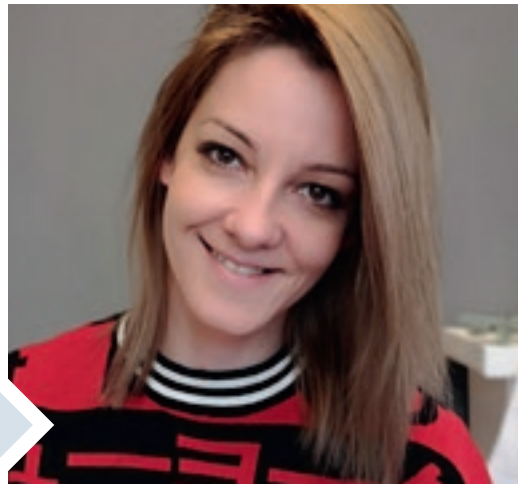
Eikite pasirinktu keliu

„Oriflame“ siūlo galimybę ne tik dirbti, bet ir mėgautis tuo, ką darote.

Kai pasieksite naujus titulus, galėsite džiaugtis galimybe susitikti su naujais žmonėmis „Oriflame“ renginiuose ir konferencijose, sulauksite pripažinimo ir net galėsite kvalifikuotis į tarptautines keliones.

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

Denisa Filagová
Lyderė, Slovakija



„Man tai yra galimybė save
realizuoti, perduoti dalelę
savęs mano augančiai
komandai ir pradėti naują
gyvenimo etapą!“

Julija Pozniak
Vyresnioji konsultantė iš Lietuvos

**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

Kvieskite prisijungti lojalius klientus
ir susikurkite savo verslą.



Lyderių
komandos titulai

Palaikykite savo konsultantus ir tobulėkite kartu

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

Jūs padedate naujiems lojaliams klientams dirbti, mokote ir palaikote juos darbe bei įkvepiate siekti aukštesnių tikslų. Svarbu būti pavyzdžiu, rekrutuoti ir aktyviai padėti naujiems lojaliams klientams. Visas jūsų darbas – nuo anketavimo iki rekrutavimo turi būti pavyzdys lojaliams klientams, 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, lankysitės mokymuose, įgausite naujų profesinių įgūdžių bei jums bus suteikta visa reikiama parama siekiant didesnių rezultatų.

Keli konkretūs dalykai, kurie laukia jūsų:

- sulauksite pripažinimo, švęsite savo pasiektus naujus titulus ir būsite apdovanoti diplomu;
- jums bus suteikta teisė dalyvauti profesionaliuose mokymuose, tokiuose kaip Lyderių Akademija 1 ir SARPIO, kurie padės pagilinti verslo žinias ir padės tobulėti kaip verslininkui ar Lyderiui.
- taip pat galėsite dalyvauti Lyderių seminaruose ir konferencijose ar kitose paskatinimo programose.

12 % Lyderis

Kvalifikacijos reikalavimai:
2000 - 3999 BP asmeninėje grupėje

16 % Lyderis

Kvalifikacijos reikalavimai:
4000 - 6499 BP asmeninėje grupėje

20 % Lyderis

Kvalifikacijos reikalavimai:
6500 - 9999 BP asmeninėje grupėje

Vyresnysis Konsultantas

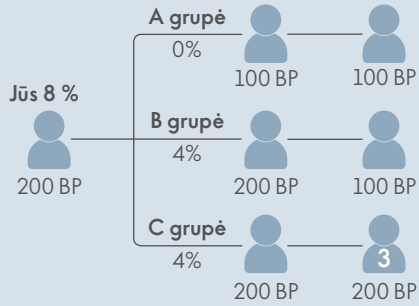
Kvalifikacijos reikalavimai:
Mažiausiai 10 000 BP asmeninėje grupėje arba viena 24 % atsiskyrusi grupė pirmame lygyje ir asmeninė grupė mažiausiai su 4 000 BP.

Privalumai:

- Galimybė dalyvauti Direktorių seminare

Pavyzdžiuose:
1 BP = 0,6519 verslo apimtis (BV)

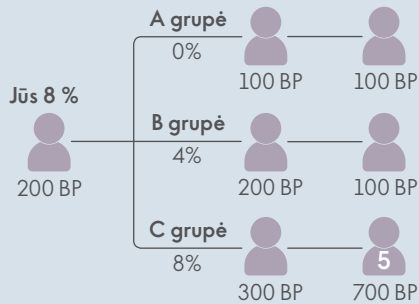
1 pavyzdys: Subalansuota struktūra



Iš viso BP:
 $200 (\text{jūs}) + 200 (\text{A grupė}) + 300 (\text{B grupė}) + 400 (\text{C grupė}) = 1100 \text{ BP}$. Jūsų veiklos nuolaidos lygis 8 %.

Veiklos nuolaidos suma:
 $8\% \times 200 + (8-0)\% \times 200 + (8-4)\% \times 300 + (8-4)\% \times 400 = 10,43 + 10,43 + 7,82 + 10,43 = 39,11 \text{ €}$

2 pavyzdys: Nesubalansuota struktūra



Iš viso BP:
 $200 (\text{jūs}) + 200 (\text{A grupė}) + 300 (\text{B grupė}) + 1000 (\text{C grupė}) = 1700 \text{ BP}$. Jūsų veiklos nuolaidos lygis 8 %.

Veiklos nuolaidos suma:
 $8\% \times 200 + (8-0)\% \times 200 + (8-4)\% \times 300 + (8-8)\% \times 1000 = 10,43 + 10,43 + 7,82 + 0 = 28,68 \text{ €}$

Lyderio uždarbis

Tapus nepriklausomu „Oriflame“ Lyderiu, jūsų uždarbis nebepriklauso tik nuo tiesioginio pelno, kurį uždirbate iš asmeninių pardavimų.

Dabar galite uždirbti veiklos nuolaidą nuo 4 % iki 24 % priklausomai nuo savo asmeninės grupės pardavimų.

Svarbu žinoti, kad asmeninės grupės struktūra turės įtakos jūsų veiklos nuolaidos dydžiui. Norėdami padidinti savo veiklos nuolaidą, įsitikinkite, kad pardavimai paskirsto tolygiai jūsų asmeninėje grupėje. Venkite būti priklausomi nuo vienos struktūros dalies.

Subalansuotos grupės kūrimas

Pavyzdys kairėje parodo kaip subalansuota ar nesubalansuota struktūra gali paveikti uždarbį.

Antrame pavyzdyje, nors ir turite daugiau BP negu pirmame, jūs uždirbate mažiau, nes C grupė pasiekė tą patį veiklos nuolaidos lygį kaip ir jūs, 8 %, skirtumas tarp jūsų ir C grupės yra 0 %.

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 lojalių klientų, **„Sėkmingos pradžios“** mokymų metu. Išmokykite savo lojalius klientus pirmiausia ieškoti kontaktų savo mobiliuose telefonuose, socialiniuose tinkluose, prašykite draugų rekomendacijų. Patarkite jiems pirmiausia paklausti „Kas norėtų pamatyti naujus „Oriflame“ gaminius ir išgirsti apie uždarbio galimybes?“



Kasdien kalbėkite mažiausiai su trimis naujais žmonėmis. Papasakokite jiems apie „Oriflame“ gaminius ir galimybes. Lai kasdienis trijų naujų žmonių kalbinimas tampa jūsų visos komandos tikslu. Prisiminkite - jūs esate pavyzdys kitiems. Jeigu anketuosite kiekvieną dieną, jūsų lojalūs klientai darys tą patį.



Organizuokite „Oriflame“ galimybių susitikimus 2–3 kartus per savaitę. Svarbu reguliariai juos rengti jūsų lojaliems klientams, kad jie būtų nuolatos motyvuojami. Kiekvieno susitikimo pabaigoje papasakokite apie „Sėkmingos pradžios“ mokymus. Skatinkite naujokus pateikti pirmuosius užsakymus - ir būtinai pakvieskite juos į kitą susitikimą ar mokymus.

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

Įtraukite savo verslo partnerių komandą į „Oriflame“ galimybių susitikimus. Pakvieskite juos surengti dalį „Oriflame“ galimybių pristatymo arba paruošti gaminių demonstraciją. Tai geras būdas dalytis praktinėmis žiniomis ir išmokyti verslo partnerių komandą, kaip organizuoti savo susirinkimus. Daugiau apie tai skaitykite 42 puslapyje.



2

SĖKMINGŲ LYDERIŲ PAGRINDINĖ VEIKLA

Rezultatų sekimas ir darbas su komanda

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

- ✓ Palaikykite ryšį su savo lojaliais klientais pasidomėkite jų pardavimais ir rekrutavimu. Rekomenduokite naujus gaminius ir pasiūlymus bei pakvieskite juos į renginius ir mokymus.
- ✓ Susisiekit su lojaliais klientais, kurie praėjusio katalogo laikotarpiu nepateikė užsakymų, ir paklauskite, kodėl jie neaktyvūs. Informuokite juos apie specialius pasiūlymus, skatinamąsias programas ir pakvieskite juos prisijungti prie jūsų pokalbių grupės socialinėje erdvėje.
- ✓ Reklamuokite e-mokymus, kurie bus naudingi jūsų lojalių klientų pardavimo ir rekrutavimo įgūdžių tobulinimui.
- ✓ Sukurkite pokalbių grupes socialiniuose tinkluose. Naudokite grupes pasidžiaugti savo lojalių klientų 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

Verslo partnerių komandos formavimas ir vadovavimas jai

Verslo partnerių komanda susideda mažiausiai iš 5-ių lojalių klientų, kurie nusprendė ne tik pirkti ir parduoti, bet ir tapti Lyderiais.

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

Norėdami suformuoti verslo partnerių komandą, papasakokite savo lojaliems klientams apie savo planus ir **pakvieskite visus, kurie nori augti ir būti verslo partnerių 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 verslo **partnerių komandos dalimi gali būti bet kurie asmeninės** grupės nariai, ne tik pirmojo lygio. Vienintelis kriterijus – motyvacija ir atsidavimas darbui.

Kiekviena verslo partnerių komanda turi savo taisykles ir pareigas. Susitikimo su verslo partnerių 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 verslo partnerių komanda. Tai paruoš jūsų komandos narius, kai jiems ateis laikas vadovauti savo komandoms, dirbti ir vadovauti būnant Lyderiais.



Ko nepamiršti vadovaujant verslo partnerių 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 verslo partnerių komandą būtinų verslo, anketavimo, rekrutavimo, rėmimo ir pristatymo įgūdžių.
- ✓ Pripažinti pasiekimus. Jūsų verslo partnerių 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.

Dalyvaukite Lyderių Akademijoje 1

Sužinokite kaip plėsti savo verslą ir sustiprinti Lyderio įgūdžius.

Lyderio vaidmuo



Ugdykite savo verslo partnerių komandą



Anketavimo procesas



Kaip rekrutuoti



Judėkite pirmyn

Toliau skirkite dėmesį savo verslo partnerių komandai, parodykite rekrutavimo ir savo komandos kūrimo privalumus.

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

„Tikras lyderis skatina kitus svajoti daugiau, dirbti protingiau, pasiekti rezultatus greičiau ir niekada nepasiduoti! Savo komandos narius drąsinu būti kūrybingais, mylėti savo darbą ir džiaugtis net mažiausiais pasiekimais!“

Violeta Gaurylienė
Direktorė iš Lietuvos



„Lyderis turėtų rodyti pavyzdį. Man rūpi mano komanda. Aš esu orientuota į sprendimus, draugiška ir visada prieinama savo komandai.“

Pille Mutli
Auksinis direktorius iš Estijos

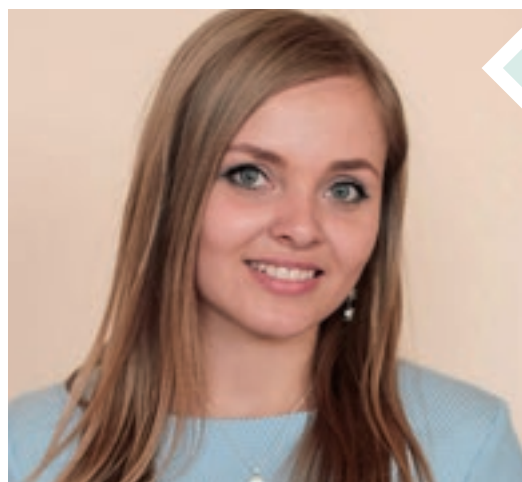


Kaip tampama geru Lyderiu?



„Lyderis yra atviras ir pagarbus kiekvienam komandos nariui. Lyderis turėtų būti pavyzdžiu, kuris didžiuojasi kompanija ir išnaudoja visas jos galimybes.“

Rīta Rudusāne and Ojārs Plaviņš
Safyriniai direktoriai iš Latvijos



„Tikras lyderis yra ne tik atsidavęs, patikimas, aktyvus ir kūrybingas, bet ir užjaučiantis, suprantantis ir atviras.“

Elena Petruchik
Direktorė iš Baltarusijos

4 SKYRIUS

Direktorių komanda

Pakelkite savo verslą į aukštesnį lygį.

Direktoriaus titulas

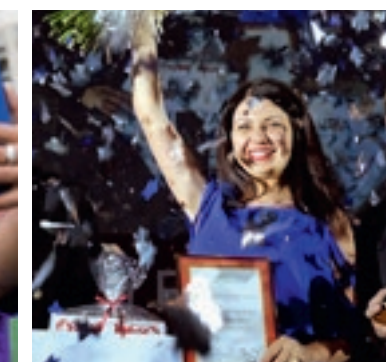
Jei pasiekėte Direktoriaus titulą vadinasi perėjote daugybę etapų. Tai pirmas kartas, kai galite užsidirbti visais keturiais būdais. Pirmą kartą gaunate piniginę premiją ir būsite pakviesi į Direktorių seminarą, šventines vakarienes ir tarptautines konferencijas. Visa tai gaunate mėgaudamiesi darbu su kitais žmonėmis, įkvėpdami juos tapti lyderiais ir motyvuodami siekti aukštesnių tikslų.

Direktoriaus komandos titulai



Direktorius	Vyresnysis direktorius	Aukšinis direktorius	Vyresnysis aukšinis direktorius	Safyrinis direktorius
Kvalifikacijos reikalavimai: Mažiausiai 10 000 BP asmeninėje grupėje, arba viena 24 % atsiskyrusi grupė pirmame lygyje ir mažiausiai 4 000 BP asmeninėje grupėje, 6-is periodus iš 12-os. Privalumai: - 1 000 € piniginė premija - Apdovanojimo ženkliukas - Pakvietimas dviems į Direktorių vakarienę - Pakvietimas į Direktorių seminarą - Premija*	Kvalifikacijos reikalavimai: Mažiausiai 10 000 BP asmeninėje grupėje ir viena 24 % atsiskyrusi grupė pirmame lygyje, 6-is periodus iš 12-os. Privalumai: - 1 500 € piniginė premija - Apdovanojimo ženkliukas - Pakvietimas dviems į Direktorių vakarienę - Pakvietimas į Direktorių seminarą - Premija*	Kvalifikacijos reikalavimai: Dvi pirmame lygyje 24 % atsiskyrusios grupės, 6-is periodus iš 12-os Privalumai: - 2 000 € piniginė premija - Apdovanojimo ženkliukas - Pakvietimas dviems į Direktorių vakarienę - Galimybė dalyvauti tarptautinėje Auksinėje konferencijoje - Premija*	Kvalifikacijos reikalavimai: Trys pirmame lygyje 24 % atsiskyrusios grupės, 6-is periodus iš 12-os. Privalumai: - 3 000 € piniginė premija - Apdovanojimo ženkliukas - Pakvietimas dviems į Direktorių vakarienę - Galimybė dalyvauti tarptautinėje Auksinėje konferencijoje - Premija*	Kvalifikacijos reikalavimai: Ketrios pirmame lygyje 24 % atsiskyrusios grupės, 6-is periodus iš 12-os. Privalumai: - 4 000 € piniginė premija - Apdovanojimo ženkliukas - Pakvietimas dviems į Direktorių vakarienę - Galimybė dalyvauti tarptautinėje Auksinėje konferencijoje - Premija*

* Premijos nepriklauso nuo titulo. Juos lemia turimų 24 % atsiskyrusių grupių skaičius pirmame lygyje. Daugiau skaitykite 52 puslapyje ir 108-113 puslapiuose.



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:

- sulauksite pripažinimo, būsite apdovanoti Direktoriuso titulo ženkluku.
- gausite vienkartinę premiją – nuo 1 000 € iki 4 000 € pasiekus naują Direktorijų titulo lygį.
- galėsite kvalifikuotis į metinę tarptautinę Auksinę konferenciją
- turėsite galimybę dalyvauti Lyderių akademijos 2 ir Lyderių akademijos 3 mokymuose, taip pat vietiniuose mokymuose.
- galėsite dalyvauti savo regiono renginiuose ir konferencijose.
- turėsite galimybę uždirbti premiją priklausomai nuo savo 24 % atsiskyrusių grupių skaičiaus pirmame lygyje.



Direktoriaus uždarbis

Dabar galite uždirbti keturiais „Oriflame“ sėkmės plano siūlomais būdais: tiesioginis pelnas, veiklos nuolaida, premija ar vienkartinė piniginė premija.

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

Premijos

Direktorių komandoje yra trys premijos – 4 % „Oriflame“ premija, 1 % Auksinė premija ir 0,5 % Safyrinė premija. Premija, kurią galite gauti priklauso nuo pirmo lygio 24 % atsiskyrusių grupių skaičiaus, nepriklausomai nuo pasiekto titulo.

2-ame skyriuje skaitėte, kad pirmojo lygio lojalūs klientai, pasiekę 24 % veiklos nuolaidos lygį, atsiskiria nuo jūsų asmeninės grupės ir tampa 24 % atsiskyrusi grupė. Nuo šio momento jūs nustojate uždirbti veiklos nuolaidą nuo šių lojalių klientų grupės pardavimų, o pradedate uždirbti premijas nuo pardavimų.

Premija ir jūsų tinklas

4 % „Oriflame“ premija mokama pirmame lygyje, tačiau visos kitos premijos pradedant nuo 1 % Auksinės premijos gali būti mokamos į gylį, nuo žemesnio už pradinį lygį, kol nėra grupės, kuriančios premiją kitam žemesniam premijos gavėjui.

Minimali garantija

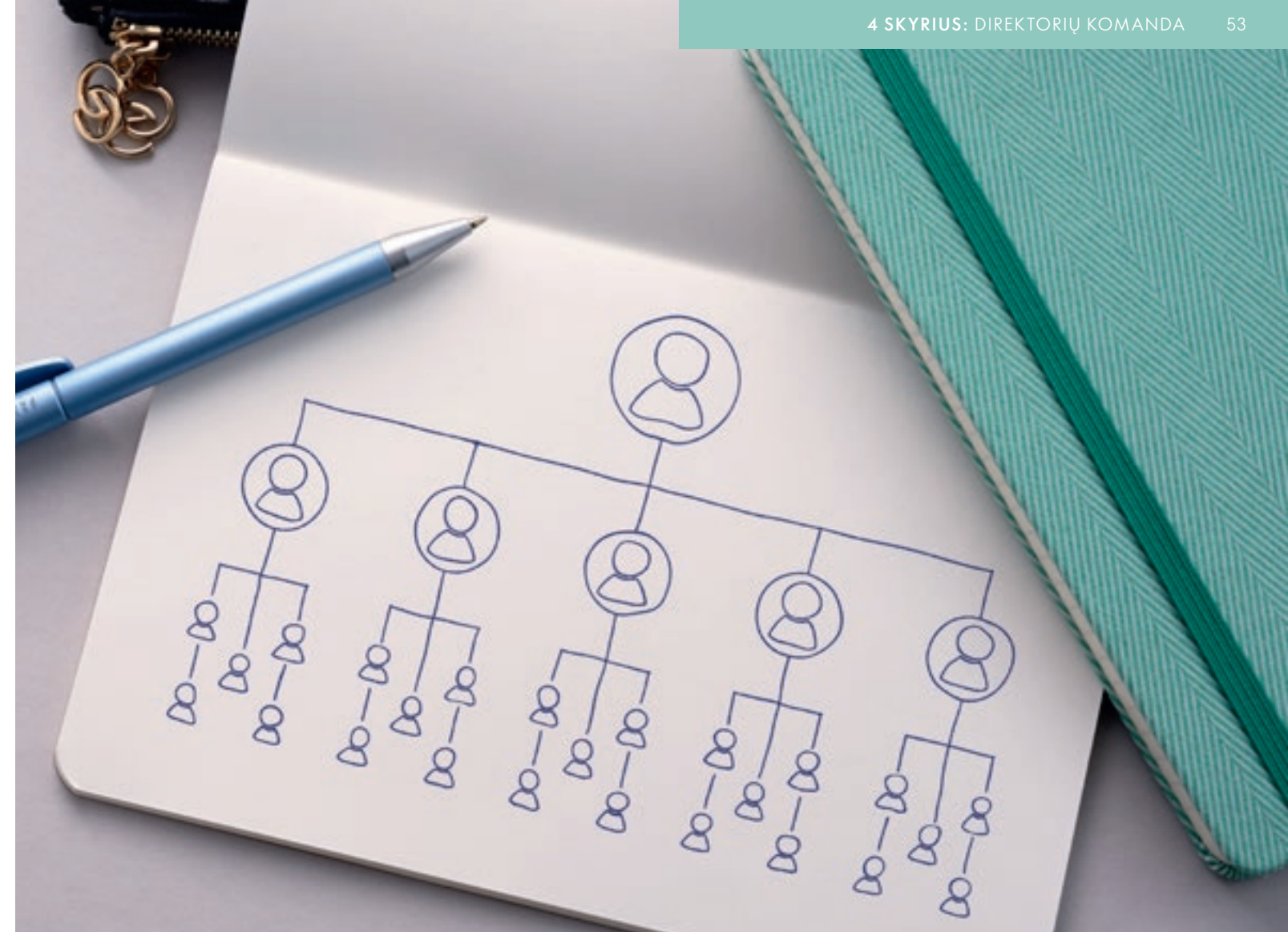
Minimali garantija yra premijų koregavimo būdas, kad visi grupės nariai būtų teisingai apdovanoti už pastangas remiant lojalius klientus ir padedant jiems tapti Lyderiais.

Jei premijos kriterijai neatitiko minimalios premijos taškų sumos, reikalingos norint gauti visą premiją, atliekamas koregavimas, paskirstantis dalį šios premijos kitiems besikvalifikuojantiems asmenims.

Kaip pavyzdį galite naudoti 4% „Oriflame“ premiją, jei turite:

- 10 000 BP ar daugiau savo asmeninėje grupėje, uždirbsite visą premiją.
- 4 000 - 9 999 BP savo asmeninėje grupėje, uždirbsite dalį premijos, o likusi dalis atiteks kitam 4 % „Oriflame“ premijos gavėjui.
- 3 999 BP ar mažiau, jūs negausite premijos.

Daugiau apie minimalią garantiją ir premijas skaitykite 112 puslapyje.



Norint gauti premiją taikomos šios trys pagrindinės taisyklės

Reikalavimai:

- **Viena pirmo lygio 24 % atsiskyrusi grupė**
- **200 BP asmeniniai pardavimai**
- **4 000 BP asmeninės grupės pardavimai***

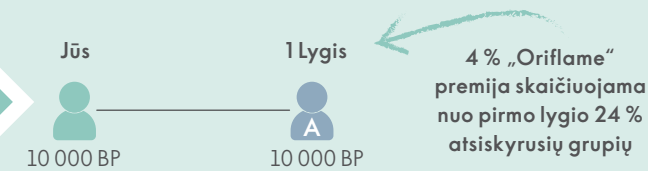
**Jei turite bent dvi 24 % atsiskyrusias grupes pirmame lygyje, tada asmeninės grupės pardavimų reikalavimas netaikomas. Tačiau Minimali garantija taikoma.*

Reikalavimai:
Asmeninių pardavimų apimtis: mažiausiai 200 BP
Asmeninės grupės pardavimai: ne mažiau kaip 4 000 BP
Reikalingos 24 % atsiskyrusios grupės pirmame lygyje: 1
Minimali garantija: jūsų asmeninė grupė turi surinkti 10 000 BP, kad gautumėte visą 4 % „Oriflame“ premiją. Jeigu mažiau (nei 10 000 BP), tada taikoma minimalios garantijos taisyklė, dalis premijos pervedama kitam aukščiau esančiam 4 % „Oriflame“ premijos gavėjui. Daugiau apie Minimalią garantiją skaitykite 52 puslapyje.

4 % „Oriflame“ premija

4 % „Oriflame“ premija gaunama nuo 24 % atsiskyrusių grupių verslo apimties (BV).

Pavyzdžiuose:
1 BP = 0,6519 verslo apimties (BV)



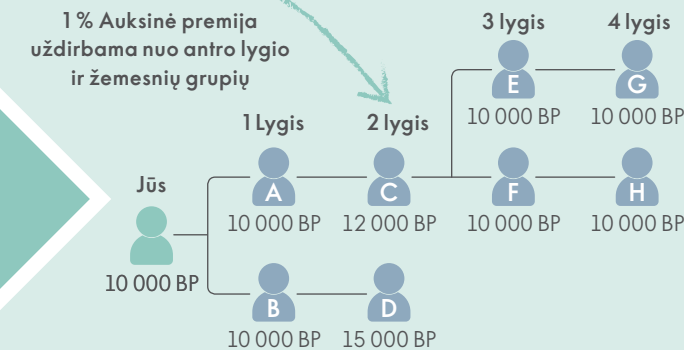
Jūs turite vieną pirmo lygio 24 % atsiskyrusių grupę, ji pažymėta A raide pavyzdyje. Jūs uždirbsite 4 % „Oriflame“ premiją nuo A verslo apimties.

Jūsų 4 % „Oriflame“ premijos uždarbis:
 $4\% \times 6519 \text{ BV} = 261 \text{ €}$

Reikalavimai:
Asmeninių pardavimų apimtis: mažiausiai 200 BP
Asmeninės grupės pardavimai: nėra reikalavimų
Reikalingos 24 % atsiskyrusios grupės pirmame lygyje: 2
Minimali garantija: jūsų pirmo lygio 24 % atsiskyrusių grupė turi surinkti 10 000 BP, kad gautumėte visą 1 % Auksinę premiją. Jeigu mažiau (nei 10 000 BP), tada taikoma minimalios garantijos taisyklė, dalis premijos pervedama kitam aukščiau esančiam 1 % Auksinės premijos gavėjui. Daugiau apie Minimalią garantiją skaitykite 52 puslapyje.

1 % Auksinė premija

1 % Auksinė premija gaunama nuo antro lygio 24 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių lojalių klientų verslo apimties (BV), iki kito auksinio premijos gavėjo pirmo lygio.



Jūs uždirbsite 1 % Auksinę premiją nuo C, D, E ir F. Jūs neuždirbsite 1 % 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 1 % Auksinę premiją nuo G ir H.

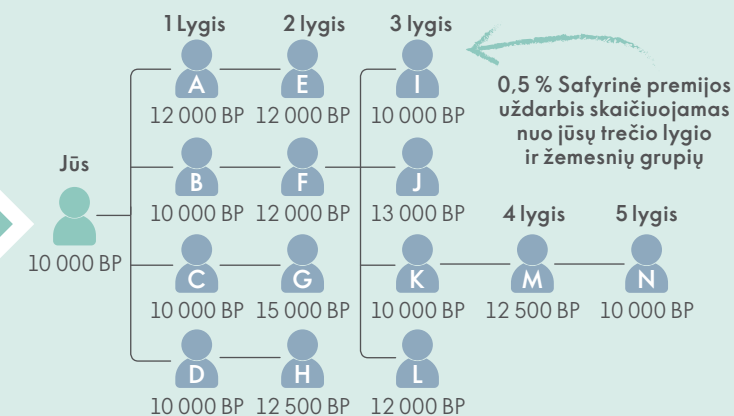
Jūsų 1 % Auksinės premijos uždarbis:
 $1\% \times (7\,823 \text{ BV} + 9\,778 \text{ BV} + 6\,519 \text{ BV} + 6\,519 \text{ BV}) = 306 \text{ €}$

Pastaba: Jūs taip pat uždirbsite 4 % „Oriflame“ premiją (522 €), taigi iš viso jūsų premijos uždarbis bus $522 + 306 = 828 \text{ €}$

Reikalavimai:
Asmeninių pardavimų apimtis: mažiausiai 200 BP
Asmeninės grupės pardavimai: nėra reikalavimų
Reikalingos 24 % atsiskyrusios grupės pirmame lygyje: 4
Minimali garantija: jūsų antrojo lygio 24 % atsiskyrusių grupė turi surinkti 10 000 BP, kad gautumėte visą 0,5 % Safyrinę premiją. Jeigu mažiau (nei 10 000 BP), tada taikoma minimalios garantijos taisyklė, dalis premijos pervedama kitam aukščiau esančiam 0,5 % Safyrinės premijos gavėjui. Daugiau apie Minimalią garantiją skaitykite 52 puslapyje.

0.5 % Safyrinė premija

0,5 % Safyrinė premija gaunama nuo trečio lygio 24 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių lojalių klientų 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:
 $0,5\% \times (6\,519 \text{ BV} + 8\,475 \text{ BV} + 6\,519 \text{ BV} + 7\,823 \text{ BV} + 8\,149 \text{ BV}) = 187 \text{ €}$

Pastaba: Jūs taip pat uždirbsite 4 % „Oriflame“ premiją (1 095 €) ir 1 % Auksinę premiją (629 €) taigi iš viso jūsų premijos uždarbis bus $187 + 1\,095 + 629 = 1\,911 \text{ €}$

Trys pagrindiniai sėkmingo Direktorius veiksmai

1

Anketavimas ir rekrutavimas

2

Aktyviai dirbkite su grupe

3

Ugdykite savo verslo partnerių komandą ir Lyderius

1

SĖKMINGŲ DIREKTORIŲ PAGRINDINĖ VEIKLA

Anketavimas ir rekrutavimas

Rekrutavimas yra jūsų verslo esmė, todėl ten turėtų būti pagrindinis dėmesys. Toliau patys rekrutuokite naujus lojalius klientus ir vykdykite anketavimo veiksmus kartu su verslo partnerių 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 lojaliais klientais ir verslo partnerių komanda.
- ✓ Dirbkite su savo verslo partnerių komanda, nustatykite rekrutavimo tikslus kiekvienam katalogui, aptarkite rekrutavimo veiksmų planus ir dalyvaukite jų rekrutavimo susitikimuose.
- ✓ Priminkite remėjams ir Lyderiams apie „Sėkmingos pradžios“ mokymus naujokams po kiekvieno rekrutavimo susitikimo ir apie Pasveikinimo programos pirmąsias 90 dienų.

2

SĖKMINGŲ DIREKTORIŲ PAGRINDINĖ VEIKLA

Aktyviai dirbkite su grupe

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

Daugelis lojalių klientų prisijungia prie „Oriflame“ neturėdami jokių specialių įgūdžių ar žinių - taigi, jūsų, kaip Direktorius vaidmuo yra labai svarbus norint nustatyti lojalių klientų 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 lojalius klientus už jų pasiektus rezultatus.
- ✓ **Grožio ir „Wellness“ renginiai**
Organizuokite renginius savo lojaliems klientams ir jų klientams, informuokite juos apie naujus gaminius, reklamuokite grožio ir „Wellness“ gaminius.
- ✓ **Mokymai**
Įsitinkinkite, kad visi gauna gaminius 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 konsultantų 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, atsiliepimų rinkimas.



3

SĖKMINGŲ DIREKTORIŲ PAGRINDINĖ VEIKLA

Ugdykite savo verslo partnerių komandą ir Lyderius

Toliau plėskite savo verslo partnerių komandą, pakviesdami naujus lojalius klientus, kurie jūsų manymu turi potencialą kurti savo verslą. Jūs jau žinote, kaip suburti verslo partnerių komandą ir jai vadovauti - 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 I mokymuose ir organizuoti reguliarius savo grupės Lyderių mokymus.
- ✓ Palaikykite savo Lyderius dalyvaudami jų rekrutavimo renginiuose pasidalindami savo sėkmės istorija, ar istorija apie kompanijos gaminius.
- ✓ 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.
- ✓ Reguliariai palaikykite ryšį su savo Lyderiais – stebėkite jų pažangą, duokite grįžtamąjį ryšį ir lavinkite pagrindinius įgūdžius.

Dalyvaukite Lyderių Akademijoje 2

Sužinokite daugiau apie Direktoriaus vaidmenį ir atsakomybes.

Lyderių Akademija 2



Lyderių Akademija 3



Priimkite iššūkius

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

„Mums patiko apdovanojimų dalis. Mes mėgavomės ir džiaugiamės už kitus Lyderių pasiektus titulus.“

Nguyen Loc and Hai Ly
Vyr. Deimantiniai direktoriai iš Vietnamo



„2018 metai Japonijoje. Tai buvo nuostabiausias metas, nes žydėjo vyšnios. Aš prisiminsiu tai visą gyvenimą.“

Natalya Pasichnik
Deimantinė direktorė iš Rusijos



Koks jūsų smagiausias Deimantinės konferencijos prisiminimas?

„Deimantinė konferencija atspindi „Oriflame“ vertybes: vienybė, dvasia ir aistra.“

Helina Eha ir Cadrin Lokotar
Vyr. Deimantinės direktorės iš Estijos



„Su didžiu jauduliu geriausiai prisimename Balio salą, Braziliją ir Japoniją.“

Galina ir Sergey Gagloevi
Vyr. Deimantiniai direktoriai iš Rusijos

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, kad padėjote ugdyti mažiausiai 6 Direktorius ar netgi daugiau. Dabar atėjo metas pasidalinti pasiekimais, žiniomis ir įgūdžiais bei patirtimi, kaip visko pasiekėte su visa savo struktūra.

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

Deimantinės komandos uždarbis

Būdami Deimantiniu direktoriumi galėsite uždirbti tiesioginį pelną, veiklos nuolaidą, premijas ir piniginius apdovanojimus. Didžiąją dalį uždarbio sudarys premijos.

Be 4 % „Oriflame“ premijos, 1 % Auksinės premijos ir 0,5 % Safyrinės premijos, dabar galėsite kvalifikuotis į dar dvi – 0,25 % Deimantinę premiją ir 0,125 % Dukart deimantinę premiją.

Deimantinės
komandos titulai



Deimantinis direktorius

Kvalifikacijos reikalavimai:

Šešios pirmame lygyje 24 % atsiskyrusios grupės, 6-is periodus iš 12-os.

Privalumai:

- 6 000 € piniginė premija
- Apdovanojimo ženkliukas
- Pakvietimas dviems į Direktorių vakarienę
- Galimybė dalyvauti tarptautinėje Deimantinėje konferencijoje
- Premija*

Vyresnysis deimantinis direktorius

Kvalifikacijos reikalavimai:

Aštuonios pirmame lygyje 24 % atsiskyrusios grupės, 6-is periodus iš 12-os.

Privalumai:

- 8 000 € piniginė premija
- Apdovanojimo ženkliukas
- Pakvietimas dviems į Direktorių vakarienę
- Galimybė dalyvauti tarptautinėje Deimantinėje konferencijoje
- Premija*

*Premijos nepriklauso nuo titulo. Jas lemia turimų 24 % atsiskyrusių grupių skaičius pirmame lygyje. Daugiau skaitykite 52 puslapyje ir 108-113 puslapiuose.

Dukart deimantinis direktorius

Kvalifikacijos reikalavimai:

Dešimt pirmame lygyje 24 % atsiskyrusių grupių, 6-is periodus iš 12-os.

Privalumai:

- 1 000 € piniginė premija
- Apdovanojimo ženkliukas
- Pakvietimas dviems į Direktorių vakarienę
- Galimybė dalyvauti tarptautinėje Deimantinėje konferencijoje
- Premija*

Reikalavimai:
Asmeninių pardavimų apimtis: mažiausiai 200 BP
Asmeniniai grupės pardavimai: nėra reikalavimų
Reikalingos 24 % atsiskyrusios grupės pirmame lygyje: 6
Minimali garantija: Kad gautumėte visą 0,25 % Deimantinę premiją, jūsų trečio lygio 24% atsiskyrusios grupės pardavimai turi būti ne mažesni negu 10 000 BP. Jeigu mažiau (nei 10 000 BP), tada taikoma minimalios garantijos taisyklė ir dalis premijos perdedama kitam 0,25 % Deimantinės premijos gavėjui. Daugiau apie Minimalią garantiją skaitykite 52 puslapyje.

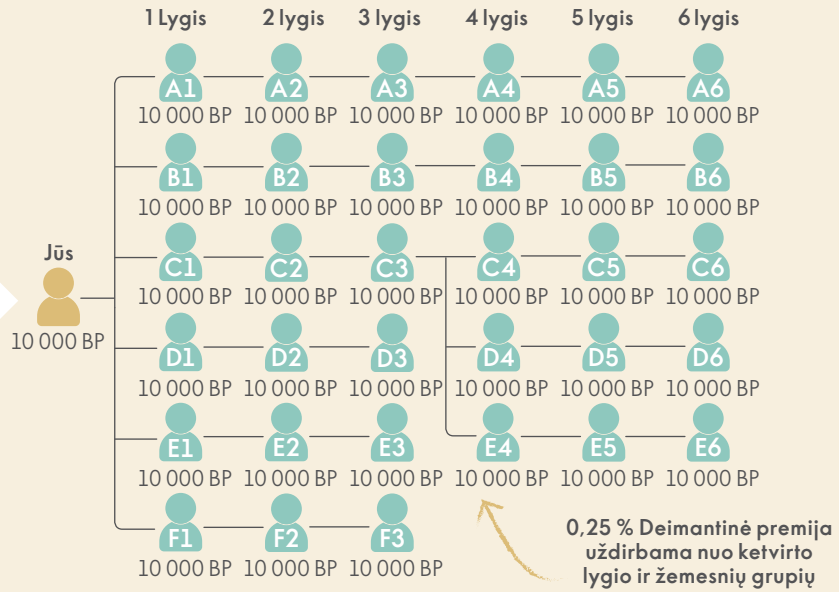
0.25 % Deimantinė premija

0,25% Deimantinė premija gaunama iš ketvirto lygio 24 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių lojalių klientų verslo apimtys (BV), iki kito Deimantinės premijos gavėjo trečio lygio.

Reikalavimai:
Asmeninių pardavimų apimtis: mažiausiai 200 BP
Asmeniniai grupės pardavimai: nėra reikalavimų
Reikalingos 24 % atsiskyrusios grupės pirmame lygyje: 10
Minimali garantija: Kad gautumėte visą 0,125 % Dukart deimantinę premiją, jūsų ketvirto lygio 24 % atsiskyrusios grupės pardavimai turi būti ne mažesni negu 10 000 BP. Jeigu mažiau (nei 10 000 BP), tada taikoma minimalios garantijos taisyklė ir dali premijos perdedama kitam 0,125 % Dukart deimantinės premijos gavėjui. Daugiau apie Minimalią garantiją skaitykite 52 puslapyje.

0.125 % Dukart deimantinė premija

0,125% Dukart deimantinė premija gaunama iš penkto lygio 24 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių lojalių klientų verslo apimtys (BV), iki kito Dukart deimantinės premijos gavėjo ketvirto lygio.

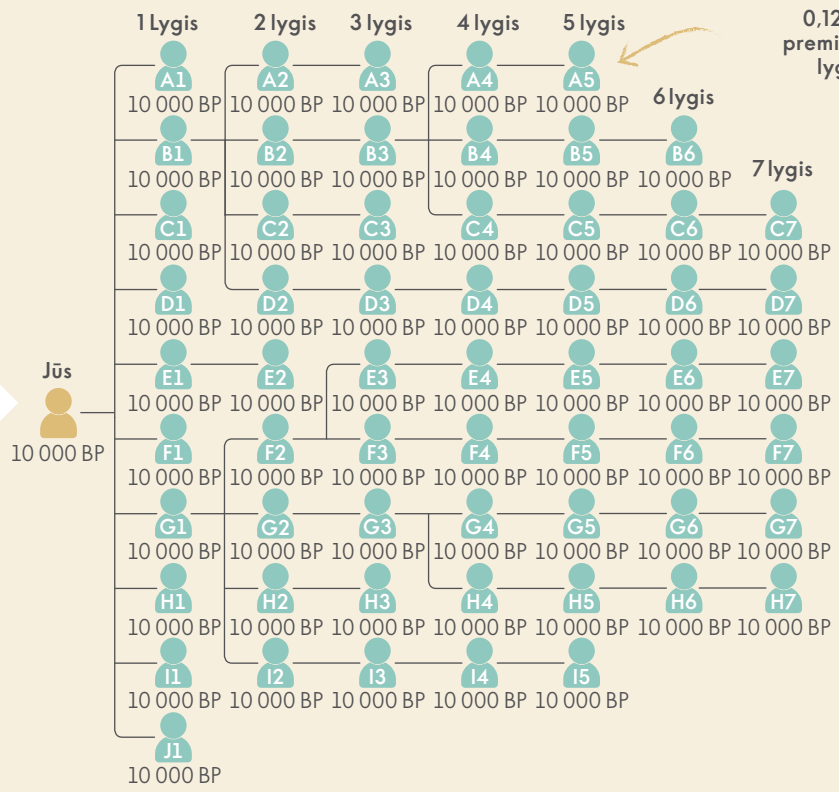


Pavyzdžiuose:
1 BP = 0,6519 verslo apimtis (BV)

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 uždarbis:
 $0,25 \% \times (15 \times 6519 \text{ BV}) = 244 \text{ €}$

Pastaba: Jūs taip pat uždirbsite 4 % „Oriflame“ premiją (1 564 €), 1 % Auksinę premiją (1 369 €) ir 0,5 % Safyrinę premiją (684 €), taigi iš viso jūsų premijos uždarbis bus $1\,564 + 1\,369 + 684 + 244 = 3\,861 \text{ €}$



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 uždarbis:
 $0,125 \% \times (22 \times 6519 \text{ BV}) = 179 \text{ €}$

Pastaba: Jūs taip pat uždirbsite 4 % „Oriflame“ premiją (2 608 €), 1 % Auksinę premiją (587 €) ir 0,5 % Safyrinę premiją (293 €), taigi iš viso jūsų premijos uždarbis bus $2\,608 + 587 + 293 + 505 + 179 = 4\,172 \text{ €}$

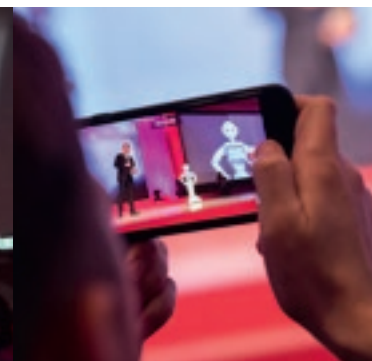


Privalumai tapus Deimantiniu direktoriumi

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, lankyti profesionalius kursus, patirti unikalias akimirkas ar pramogas, mėgautis išskirtinėmis šventinėmis vakarienėmis ir, žinoma, švęsti savo pasiekimus.

Keli konkretūs dalykai, kurie laukia jūsų:

- unikalus auksinis ženkliukas su vienu ar dviem deimantais už pasiektą Deimantinio direktoriaus titulą.
- vienkartinė piniginė premija nuo 6 000 € iki 10 000 € už pasiektą naują titulą Deimantinėje komandoje.
- kvietimas dalyvauti kasmetinėje Deimantinėje konferencijoje. Jums taip pat priklausys galimybė gauti du ar tris bilietus savo partneriui, kuris galės dalyvauti nemokamai.
- pakvietimas dviems į tarptautinę Auksinę konferenciją.
- galimybė užsidirbti premiją nuo 24 % 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 lojalių klientų, priimti naujus Lyderius į savo asmeninę grupę – taip, kaip ir darėte anksčiau.

- ✓ Reguliariai renkite rekrutavimo susitikimus ir priimkite naujus lojalius klientus 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 lojalius klientus 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 lojalius klientus 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.

„Mums labai gera, kad kitiems yra įdomi mūsų patirtis ir mes galime ją pasidalinti.“

Olga ir Victor Kukushovy
Direktoriai valdytojai iš Rusijos



„Buvo labai įdomu su šeima aplankyti Japoniją. Supratau su kiek daug žmonių aš susipažinau dėka „Oriflame“ ir kaip ši kompanija keičia gyvenimus.“

Reyna Mendoza ir Homero Serrano
Direktoriai valdytojai 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



„Renginyje, kuris vyko Lisabonoje, Robert af Jochnick man pasakė, kad labai manimi didžiuojasi. Toks pripažinimas tik dar labiau mane motyvuoja.“

Florina Serban
Auksinė direktorė valdytoja iš Rumunijos

6 SKYRIUS

Direktorių Valdytojų komanda

Metas pokyčiams.



Direktorių Valdytojų komandos titulai

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 visoje „Oriflame“ bendruomenėje. Plečiantis struktūrai auga ir jūsų vaidmuo – jūs tapsite tikru Lyderiu ir būsite „Oriflame“ ambasadorius.

Direktoriaus Valdytojo komandos uždarbis

Būdamas Direktoriumi valdytoju galėsite uždirbti tiesioginį pelną, veiklos nuolaidą, premijas ir piniginius apdovanojimus. Didžiąją dalį uždarbio sudarys premijos.

Jūs taip pat galėsite gauti visas „Oriflame“ siūlomas premijas: 4 % „Oriflame“ premiją, 1 % Auksinę premiją, 0,5 % Safyrinę premiją, 0,25 % Deimantinę premiją, 0,125 % Dukart Deimantinę premiją ir taip pat naują 0,0625 % Valdytojo premiją.

Direktorius valdytojas

Kvalifikacijos reikalavimai:

Dvylika pirmo lygio 24 % atsiskyrusių grupių, 6-is periodus iš 12-os.

Privalumai:

- 24 000 € piniginių premija
- Apdovanojimo ženkliukas
- Pakvietimas dviems į Direktorių vakarienę
- Galimybė dalyvauti tarptautinėje Deimantinėje ir Valdytojų konferencijose
- Premija*

Auksinis direktorius valdytojas

Kvalifikacijos reikalavimai:

Penkiolika pirmame lygyje 24 % atsiskyrusių grupių, 6-is periodus iš 12-os.

Privalumai:

- 30 000 € piniginių premija
- Apdovanojimo ženkliukas
- Pakvietimas dviems į Direktorių vakarienę
- Galimybė dalyvauti tarptautinėje Deimantinėje ir Valdytojų konferencijose
- Premija*

Safyrinis direktorius valdytojas

Kvalifikacijos reikalavimai:

Aštuoniolika pirmame lygyje 24 % atsiskyrusių grupių, 6-is periodus iš 12-os.

Privalumai:

- 36 000 € piniginių premija
- Apdovanojimo ženkliukas
- Pakvietimas dviems į Direktorių vakarienę
- Galimybė dalyvauti tarptautinėje Deimantinėje ir Valdytojų konferencijose
- Premija*

Deimantinis direktorius valdytojas

Kvalifikacijos reikalavimai:

Dvidešimt viena pirmo lygio 24 % atsiskyrusių grupė, 6-is periodus iš 12-os.

Privalumai:

- 42 000 € piniginių premija
- Apdovanojimo ženkliukas
- Pakvietimas dviems į Direktorių vakarienę
- Galimybė dalyvauti tarptautinėje Deimantinėje ir Valdytojų konferencijose
- Premija*

*Premijos nepriklauso nuo titulo. Jas lemia turimų 24 % atsiskyrusių grupių skaičius pirmame lygyje. Daugiau skaitykite 52 puslapyje ir 108–113 puslapiuose.

Pastaba: Jūs taip pat uždirbsite 4 % „Oriflame“ premiją (3 129 €), 1 % Auksinę premiją (1 239 €) ir 0,5 % Safyrinę premiją (522 €), 0,25 Deimantinę premiją (962 €) ir 0,125 % Dukart Deimantinę premiją (399 €), taigi iš viso jūsų uždarbis iš premijų bus $3\,129 + 1\,239 + 522 + 962 + 399 + 159 = 6\,410$ €



Privalumai tapus Direktoriumi Valdytoju

Nuo šiol turite teisę ne tik į šešias „Oriflame“ premijas ir keturis piniginius apdovanojimus, kurie siekia 132 000 €, bet ir turite galimybę gauti 4-is bilietus ir dalyvauti Valdytojų ir Deimantinėje konferencijose. Daugelis šio lygio Lyderių turės galimybę kvalifikuotis regioninėje Lyderių taryboje pirmą kartą. Čia galėsite susitikti ir keistis žiniomis su aukščiausiais „Oriflame“ lyderiais jūsų regione, kompanijos vadovais, dalyvausite priimanč sprendimus, kurie yra svarbūs jūsų verslui.

Keli konkretūs dalykai, kurie laukia jūsų:

- auksinis ženkliukas su rubiniais, nuo 1 iki 4 rubinų, priklausomai nuo pasiekto titulo Direktorių Valdytojų komandoje.
- vienkartinė piniginė 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.
- galimybė būti regioninės Lyderystės tarybos nariu.

Trys pagrindiniai sėkmingo Direktorius Valdytojo veiksmai

Jūs jau patyrėte visus etapus, būtinus pasiekti Direktorius Valdytojo titulą. Dabar turėtumėte susikonscentruoti 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 lojalius klientus į savo struktūrą.
- ✓ 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.

2

Ugdykite Lyderius visoje struktūroje

- ✓ 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 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

- ✓ Būkite sėkmingas pavyzdys kitiems Lyderiams, ir 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.



Siekite aukščiausio

Turite visus įgūdžius ir sukaupėte reikiamos patirties pakilti į aukščiausią „Oriflame“ Sėkmės 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 aš mėgaujuosi išskirtiniais privalumais ir konferencijomis.“

Vonita Bermana
Direktorė prezidentė iš Indonezijos



„Galimybė dalyvauti Lyderių taryboje Švedijoje ir lankstus darbo laikas leidžiantis būti su šeima.“

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



„Galimybė keliauti su „Oriflame“ po visą pasaulį į konferencijas su savo šeima, ir, žinoma, pripažinimas.“

Özgül Cingil
Vyr. direktorė prezidentė iš Turkijos

7 SKYRIUS

Direktoriaus Prezidento komanda

Pasiekėte aukščiausią sėkmės lygį.



Direktoriaus Prezidento komandos titulai ir reikalavimai

Pasaulinė lyderystė

Jūs pasiekėte aukščiausią „Oriflame“ Sėkmės 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. Direktorai Prezidentai glaudžiai bendradarbiauja su „Oriflame“ vadovybe, dalyvauja strategijos kūrime ir užtikrina gyvybiškai svarbų grįžtamąjį ryšį kompanijos vadovams.

Direktoriaus Prezidento komandos uždarbis

Būdamas Direktorius Prezidentas galėsite uždirbti tiesioginį pelną, veiklos nuolaidą, premijas ir piniginius apdovanojimus. Didžiąją dalį uždarbio sudarys premijos.

Direktorius prezidentas	Vyresnysis direktorius prezidentas	Aukšinis direktorius prezidentas	Safyrinis direktorius prezidentas	Deimantinis direktorius prezidentas
Kvalifikacijos reikalavimai: Dvidešimt keturios pirmo lygio 24 % atsiskyrusios grupės, 6-is periodus iš 12-os. Privalumai: – 100 000 € piniginė premija – Apdovanojimo ženkliukas – Pakvietimas dviems į Direktorių vakarienę – Galimybė dalyvauti Deimantinėje, Aukšinėje ir Valdytojų konferencijose. – Premija*	Kvalifikacijos reikalavimai: Dvidešimt keturios pirmo lygio 24 % atsiskyrusios grupės, 6-is periodus iš 12-os. Iš jų šeši deimantiniai pogrupiai 6-is periodus iš 12-os. Privalumai: – 200 000 € piniginė premija – Apdovanojimo ženkliukas – Pakvietimas dviems į Direktorių vakarienę – Galimybė dalyvauti Deimantinėje, Aukšinėje ir Valdytojų konferencijose – Premija*	Kvalifikacijos reikalavimai: Dvidešimt keturios pirmo lygio 24 % atsiskyrusios grupės, 6-is periodus iš 12-os. Iš jų dvylika deimantinių pogrupių 6-is periodus iš 12-os. Privalumai: – 300 000 € piniginė premija – Apdovanojimo ženkliukas – Pakvietimas dviems į Direktorių vakarienę – Galimybė dalyvauti Deimantinėje, Aukšinėje ir Valdytojų konferencijose – Premija*	Kvalifikacijos reikalavimai: Dvidešimt keturios pirmo lygio 24 % atsiskyrusios grupės, 6-is periodus iš 12-os. Iš jų aštuoniolika deimantinių pogrupių 6-is periodus iš 12-os. Privalumai: – 400 000 € piniginė premija – Apdovanojimo ženkliukas – Pakvietimas dviems į Direktorių vakarienę – Galimybė dalyvauti Deimantinėje, Aukšinėje ir Valdytojų konferencijose – Premija*	Kvalifikacijos reikalavimai: Dvidešimt keturios pirmo lygio 24 % atsiskyrusios grupės, 6-is periodus iš 12-os. Iš jų dvidešimt keturi deimantiniai pogrupiai 6-is periodus iš 12-os. Privalumai: – 1 000 000 € piniginė premija – Apdovanojimo ženkliukas – Pakvietimas dviems į Direktorių vakarienę – Galimybė dalyvauti Deimantinėje, Aukšinėje ir Valdytojų konferencijose – Premija*

*Premijos nepriklauso nuo titulo. Jas lemia turimų 24 % atsiskyrusių grupių skaičius pirmame lygyje. Daugiau skaitykite 52 puslapyje ir 108–113 puslapiuose.



Privalumai esant Direktoriaus Prezidento komandoje

Penki Direktoriaus 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:

- auksinis ženkliukas su smaragdais, nuo 1 iki 5 smaragdų, priklausomai nuo pasiekto titulo Direktoriaus Prezidento komandoje.
- vienkartinė piniginė premija nuo 100 000 € iki 1 000 000 € už pasiektą naują titulą Direktoriaus Prezidento komandoje. Bendra premijų suma siekia 2 000 000 €.
- galimybė gauti keturis į Valdytojų ir Deimantinę konferencijas. Šios konferencijos jau vyko Bankoke, Omane, Mauricijaus saloje, Japonijoje.
- galimybė gauti du bilietus į kasmetinę Auksinę konferenciją.

**Taikomos specialios taisyklės*



Trys pagrindiniai sėkmingo Direktoriaus 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 Direktoriaus Prezidento komandoje, turėtumėte sutelkti dėmesį į naujų Deimantinių Direktorių ugdymą bet kuriame savo struktūros lygyje.



Konkretūs veiksmai:

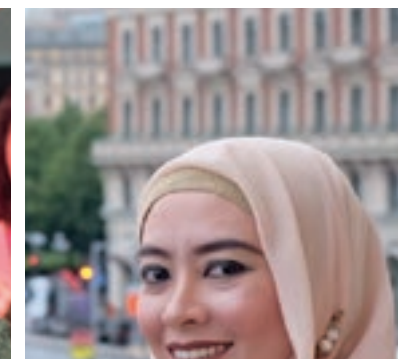
- ✓ Renkite susitikimus tarp būsimų ir esamų Deimantinių direktorių.
- ✓ Renkite motyvuojančius susitikimus su būsimais Deimantiniais Direktorais. Įkvėpkite, mokykite, nusistatykite tikslus ir stebėkite jų pažangą.

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.



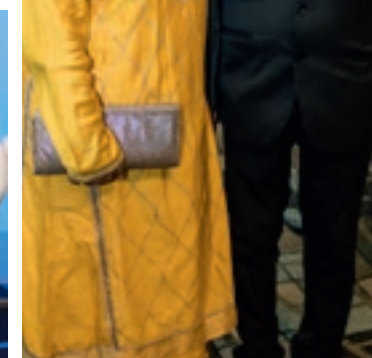
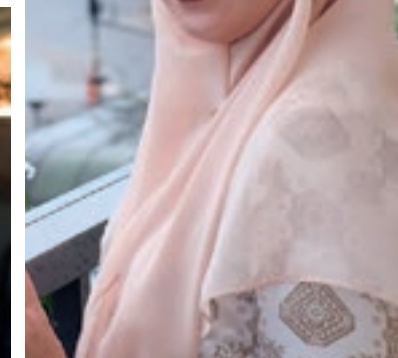
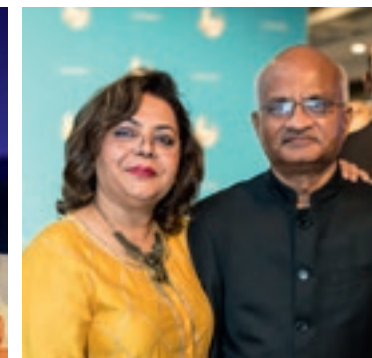
3

SĖKMINGO DIREKTORIAUS PREZIDENTO PAGRINDINĖ VEIKLA

Būkite pavyzdžiu ir ambasadoriumi kitiems

Jūsų pasiekimai ir sėkmė būnant geriausiuoju Lyderiu įkvepia tiek daug žmonių. Jūs esate tikras pavyzdys kitiems Lyderiams augti ir išnaudoti visus jiems teikiamas galimybes.

- ✓ Būkite sektinas pavyzdys kitiems Lyderiams.
- ✓ Įkvėpkite ir motyvuokite kitus bei parodykite jiems, kaip atrodo sėkmė.
- ✓ Būkite „Oriflame“ ambasadoriumi ir mokykite savo struktūrą apie „Oriflame“ kultūrą, vertybes ir istoriją.





Pasaulinė lyderių taryba 2018



Pasaulinė lyderių taryba 2019



Pasaulinė Lyderių taryba

Pasaulinė lyderių taryba – išskirtinė
Top 15 nepriklausomų „Oriflame“ lyderių grupė
iš viso pasaulio, savo įgūdžiais ir atsidavimu pasiekę
„Oriflame“ viršūnę. Pasaulinė lyderių taryba keičiasi
kasmet ir ją sudaro 15 lyderių su didžiausiu
24 % atsiskyrusių grupių kiekiu.

Viename iš svarbiausių metų įvykių, taryba susitinka
Stokholme, dalyvauja seminaruose, pristatymuose,
diskusijose apie „Oriflame“ strategiją ir ateities viziją.
Visi nariai dalinasi grįžtamoju ryšiu su savo regionais,
mėgaujasi išskirtinėmis pramogomis ir ypatinga veikla.



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 lojaliems klientams, įmonių vadovams ir darbuotojams.





Sėkmės plano žinynas

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

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

4 būdai kaip užsidirbti su „Oriflame“

*BP skaičiavimo schema:

BP	Veiklos nuolaidos lygis
10 000+	24 %
6500 – 9999	20 %
4000 – 6499	16 %
2000 – 3999	12 %
1000 – 1999	8 %
300 – 999	4 %
0 – 299	0 %

**** Pavyzdžiuose:**
1 BP = 0,6519 verslo apimtis



PRADEDANT

Tiesioginis pelnas

Jūs uždirbate tiesioginį pelną parduodami gaminius. Pelnas apskaičiuojamas iš katalogo kainos atimant lojalaus kliento kainą.

Tiesioginio pelno pavyzdys:

Jūs parduodate „NovAge Ecollagen Wrinkle Power“ rinkinį. Kiek uždirbsite?



Kliento kaina: 71,99 €
Lojalaus kliento kaina: 57,99 €

Tiesioginio pelno uždarybis:
71,99 - 57,99 = 14 €



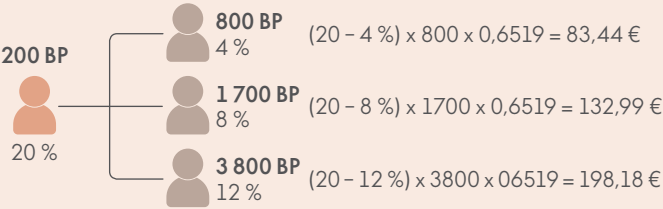
REMIANT KITUS

Veiklos nuolaida

Jūs galite uždirbti nuo 0 – 24 % savo ir asmeninės grupės verslo apimtys. Procentinis lygis nustatomas pagal tai, kiek premijos taškų sukaupėte.

Veiklos nuolaidos pavyzdys:

Bendri premijiniai taškai už jūsų asmeninius ir grupės pardavimus katalogo galiojimo laikotarpiu yra 6 500 BP, tai suteikia jums 20 % veiklos nuolaidą*. Jūs uždirbate 20 % nuo asmeninių pardavimų (verslo apimtys) ir skirtumą tarp jūsų veiklos nuolaidos ir pirmo lygio konsultantų veiklos nuolaidos.



Uždarybis asmeninėje grupėje: $20\% \times 200^{**} \times 0,6519 = 26,08 \text{ €}$
Uždarybis grupėje: $83,44 + 132,99 + 198,18 = 414,61 \text{ €}$
Veiklos nuolaidos suma: $26,08 + 414,61 = 440,69 \text{ €}$



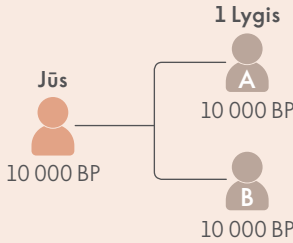
UGDANT LYDERIUS

Premijos

Mokykite, konsultuokite ir padėkite savo lojaliems klientams pasiekti 24 % veiklos nuolaidos lygį. Šiame etape jie gali tapti 24 % atsiskyrusi grupė, o jūs galite uždirbti premiją iš jų verslo apimtys (BV).

Pavyzdys:

Jūs įvykdėte reikalavimus, nes turite dvi 24 % atsiskyrusias grupes. Jūs ir dar dvi 24 % atsiskyrusios grupės pasiekia po 10 000 BP, o jūs uždirbate 4 % „Oriflame“ premiją.



4 % „Oriflame“ premija:
 $4\% \times (2 \times 10\,000 \times 0,6519) = 521,52 \text{ €}$



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.

Piniginės premijos pavyzdys:

Pirmą kartą pasiekėte Direktorius titulą, įvykdę visus reikalavimus:

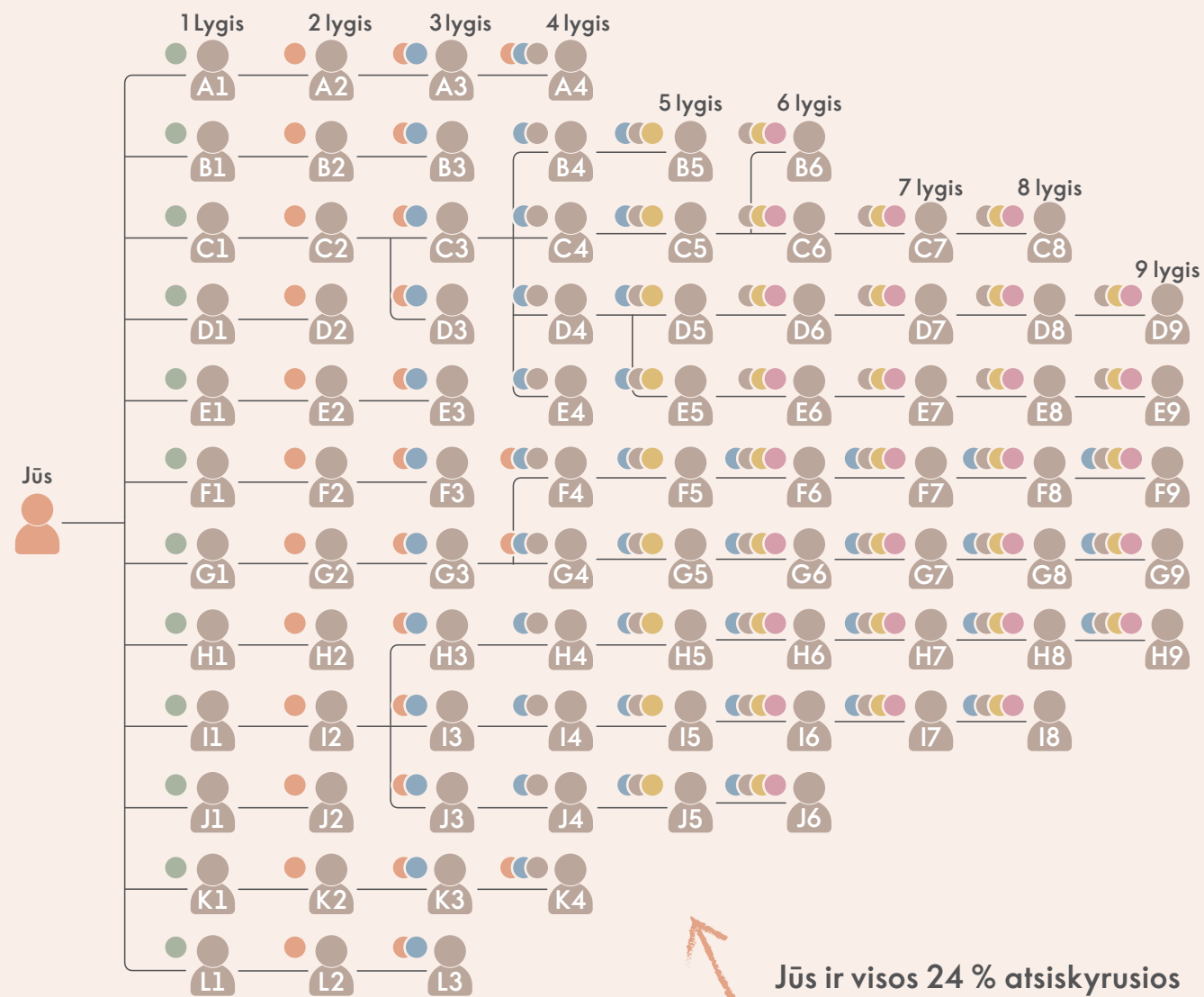
Mažiausiai 10 000 BP asmeninėje grupėje arba viena ar daugiau pirmame lygyje 24 % atsiskyrusių grupių ir mažiausiai 4 000 BP asmeninėje grupėje, 6-is periodus iš 12-os.

Gausite vienkartinę piniginę premiją 1 000 €.



Premijų apžvalga

Premija	Reikalingas 24 % atsiskyrusių grupių kiekis pirmame lygyje	Pelnas	Premijinių taškų reikalavimai	Minimali garantija (112-113 puslapiai)
4 % „Oriflame“ Premija	1	4 % pirmo lygio 24 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių lojalių klientų verslo apimties (BV).	Mažiausiai 200 BP nuo asmeninių pardavimų ir 4 000 BP jūsų asmeninėje grupėje.	Jūsų asmeninė grupė turi surinkti 10 000 BP, kad gautumėte visą 4 % „Oriflame“ premiją. Jeigu mažiau (nei 10 000 BP), tada taikoma minimalios garantijos taisyklė, dalis premijos pervedama kitam aukščiau esančiam 4 % „Oriflame“ premijos gavėjui.
1 % Auksinė Premija	2	1 % šešto lygio 24 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių lojalių klientų verslo apimties (BV), iki kito auksinio premijos gavėjo pirmo lygio.	Mažiausiai 200 BP nuo asmeninių pardavimų ir 4 000 BP jūsų asmeninėje grupėje.	Kad gautumėte visą 1 % Auksinę premiją, jūsų pirmajame lygyje 24 % atsiskyrusių grupių pardavimai turi būti ne mažesni negu 10 000 BP. Jeigu mažiau (nei 10 000 BP), tada taikoma minimalios garantijos taisyklė, dalis premijos pervedama kitam aukščiau esančiam 1 % Auksinės premijos gavėjui.
0,5 % Safyrinė Premija	4	0,5 % trečio lygio 24 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių lojalių klientų verslo apimties (BV), iki kito safyrinės premijos gavėjo antro lygio.	Mažiausiai 200 BP nuo asmeninių pardavimų ir 4 000 BP jūsų asmeninėje grupėje.	Kad gautumėte visą 0,5 % Safyrinę premiją, jūsų antrajame lygyje 24 % atsiskyrusių grupių pardavimai turi būti ne mažesni negu 10 000 BP. Jeigu mažiau (nei 10 000 BP), tada taikoma minimalios garantijos taisyklė, dalis premijos pervedama kitam aukščiau esančiam 0,5 % Safyrinės premijos gavėjui.
0,25 % Deimantinė Premija	6	0,25 % ketvirto lygio 24 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių lojalių klientų verslo apimties (BV), iki kito deimantinės premijos gavėjo trečio lygio.	Mažiausiai 200 BP nuo asmeninių pardavimų, nėra papildomų reikalavimų asmeninėje grupėje.	Kad gautumėte visą 0,25 % Deimantinę premiją, jūsų trečiajame lygyje 24 % atsiskyrusių grupių pardavimai turi būti ne mažesni negu 10 000 BP. Jeigu mažiau (nei 10 000 BP), 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 24 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių lojalių klientų verslo apimties (BV), iki kito dukart deimantinės premijos gavėjo ketvirto lygio.	Mažiausiai 200 BP nuo asmeninių pardavimų, nėra papildomų reikalavimų asmeninėje grupėje.	Kad gautumėte visą 0,125 % Dukart deimantinę premiją, jūsų ketvirtajame lygyje 24 % atsiskyrusių grupių pardavimai turi būti ne mažesni negu 10 000 BP. Jeigu mažiau (nei 10 000 BP), tada taikoma minimalios garantijos taisyklė, dalis premijos pervedama kitam aukščiau esančiam 0,125 % Dukart deimantinės premijos gavėjui.
0,0625 % Valdytojo Premija	12	0,0625 % šešto lygio 24 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių lojalių klientų verslo apimties (BV), iki kito valdytojo premijos gavėjo penkto lygio.	Mažiausiai 200 BP nuo asmeninių pardavimų, nėra papildomų reikalavimų asmeninėje grupėje.	Kad gautumėte visą 0,0625 % Valdytojo premiją, jūsų penktajame lygyje 24 % atsiskyrusių grupių pardavimai turi būti ne mažesni negu 10 000 BP. Jeigu mažiau (nei 10 000 BP), tada taikoma minimalios garantijos taisyklė, dalis premijos pervedama kitam aukščiau esančiam 0,0625 % Valdytojo premijos gavėjui.



Jūs ir visos 24 % atsiskyrusios grupės žemiau, turi 10 000 BP.



Premijos skaičiavimas

Premija	Reikalingas 24 % atsiskyrusių grupių kiekis pirmame lygyje	Pelnas
4 % „Oriflame“ premija	1	Pirmame lygyje 24 % atsiskyrusi grupė
1 % Auksinė premija	2	Antro lygio 24 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių lojalių klientų, iki kito aukštinio premijos gavėjo pirmo lygio.
0.5 % Safyrinė premija	4	Trečio lygio 24 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių lojalių klientų, iki kito safyrinės premijos gavėjo antro lygio.
0.25 % Deimantinė premija	6	Ketvirto lygio 24 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių lojalių klientų, iki kito deimantinės premijos gavėjo trečio lygio.
0.125 % Dukart Deimantinė premija	10	Penkto lygio 24 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių lojalių klientų, iki kito dukart deimantinės premijos gavėjo ketvirto lygio.
0.0625 % Valdytojo premija	12	Šešto lygio 24 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių lojalių klientų, iki kito valdytojo premijos gavėjo penkto lygio.

Pasinaudoję kairės pusės pavyzdžiu sužinosite koks bus jūsų premijos uždarbis

- 4 % „Oriflame“ premija
1 Lygis: Pelnas A1 – L1, 4 % x (12 x 10 000 x 0,6519) = 3129,12 €
- 1 % Auksinė premija
2 Lygis: Pelnas A2 – L2, 1 % x (12x 10 000 x 0,6519) = 782,28 €
3 Lygis: Pelnas A3 – L3, 1 % x (12 x 10 000 x 0,6519) = 782,28 €
4 Lygis: Pelnas A4, F4, G4 ir K4, 1% x (4 x 10 000 x 0,6519) = 260,76 €
Iš viso: 782,28 + 782,28 + 260,76 = 1825,32 €

- 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
Uždirba 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
Uždirba 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
Uždirba 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 €

Premijos uždarbis:

3129,12 + 1825,32 + 1564,55 + 782,28 + 301,50 + 114,63 = 7717,40 €



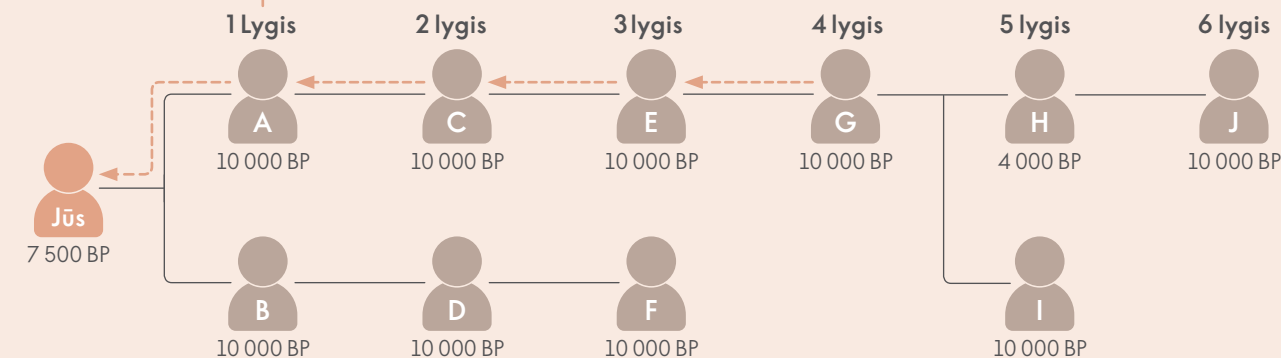
Minimali garantija:

Kad gautumėte 1 % Aukšinę premiją, jūsų pirmo lygio 24 % atsiskyrusių grupių veiklos apimtys turi būti ne mažesnės nei 10 000 BP.

1 % Aukšinė premija uždirbama nuo antro lygio ir žemesnių

Pavyzdyje:

1 BP = 0,6519 verslo apimtys



Minimali garantija ir premijos

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 besikvalifikuojančiam asmeniui. Tai – minimali garantija.

Minimali garantija yra būdas užtikrinti, kad visi grupės nariai būtų teisingai apdovanoti už pastangas remiant lojalūs klientus ir padedant jiems tapti lyderiais. Minimali garantija padeda išvengti situacijų, kai žemesniame lygyje esantys lojalūs klientai (tas, kuris nesurinko 10 000 BP savo asmeninėje grupėje) gauna pelną iš jūsų darbo, kurį atlikote mokydami ir ugdydami lyderius gilesniuose jūsų struktūros lygiuose.

Kaip veikia minimali garantija

Minimali garantija yra būdas užtikrinti teisingas premijas už darbą. Susipažinkite su Premijų sistema 108 – 109 puslapiuose ir sužinokite, kokia minimali garantija naudojama kiekviename premijos lygyje. Norėdami užsidirbti premiją, lojalus klientas turi turėti ne mažiau kaip 10 000 BP asmeninėje grupėje arba 24% atsiskyrusiose grupėse tam tikrame lygyje, kuris taikomas. Jei premijos gavėjas nesurenka reikiamo BP skaičiaus, dalis premijos pereina kitam besikvalifikuojančiam asmeniui.

Pavyzdžiui: Minimali garantija ir 1 % aukšinė premija

Naudodami aukščiau esantį pavyzdį apskaičiuokite savo 1 % Aukšinės premijos pelną. Prisiminkite, kad 1 % Aukšinė premija uždirbama nuo antro lygio 24 % atsiskyrusių grupių ir žemiau esančių lojalių klientų, iki kito pirmo lygio 1 % Aukšinės premijos gavėjo.

1. Jūs uždirbsite 1 % Aukšinę premiją nuo C, D, E, F, G, H ir I. Jūs neuždirbsite nuo J, nes G uždirba 1 % Aukšinę premiją nuo J.
2. Bendri BP taškai nuo C, D, E, F, G, H ir I yra 10 000 + 10 000 + 10 000 + 10 000 + 10 000 + 4 000 + 10 000 = 64 000

64 000 BP = 41 722 (BV) Tavo 1 % Aukšinės premijos pelnas bus 1 % x 41 722 (BV) = 417 €

Tačiau, kaip matote H nepasiekė 10 000 BP tai reiškia, kad Minimali garantija bus taikoma tavo naudai.

Minimali garantija:

1 % Aukšinei premijai taikoma minimalios garantijos taisyklė nuo pirmo lygio. G pirmas kvalifikavosi į 1 % aukšinę premiją, H ir I yra G pirmo lygio grupės. Kadangi A ir B yra jūsų pirmo lygio grupės ir jų pardavimai siekia 10 000 BP, jūs tikrai gausite pilną 1 % Aukšinę premiją.

Bet prisiminkite, kad H nepasiekė BP iškeltų reikalavimų. Taigi H pardavimai yra mažesni nei 10 000 BP, todėl minimalios garantijos taisyklė jums tai kompensuos.

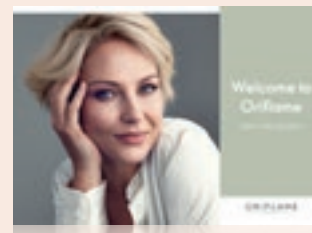
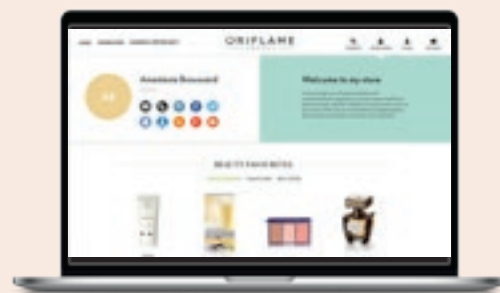
1. G 1 % Aukšinės premijos uždarbis iš J yra 65 (1% x 6519 = 65 €).
2. Jūs garantuotas, kad uždirbsite tą patį kiekį (65 €) iš H. Bet jūsų tikrasis pelnas iš H yra 1 % x 2608 (BV) = 26 € tai reiškia, kad jums trūksta 65 - 26 = 39 €
3. 39 € bus paimti iš G uždarbio ir pervesti jums kaip pilna 1 % aukšinė premija.

Iš viso 1 % aukšinės premijos uždarbis: 417 € + 39 € = 456 €

„Oriflame“ įrankiai

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

Pardavimo įrankiai



1 Medžiaga socialiniai medijai
Nuotraukos ir informacija skirta socialiniams tinklams.

2 „SkinExpert“ mobilioji programėlė
Profesionali konsultacija ir rekomendacijos jūsų klientų odos priežiūros poreikiams.

3 „Makeup Wizard“ mobilioji programėlė
Virtuali makiažo programėlė lengvai ir linksmi leis rekomenduoti gaminius klientams.

4 Odos priežiūros sesijos – skirtos
organizuoti odos priežiūros pristatymus, rekrutuoti ir parduoti odos priežiūros gaminius.

5 „Wellness“ sesijos – skirtos
organizuoti „Wellness“ pristatymus, rekrutuoti ir parduoti „Wellness“ gaminius.

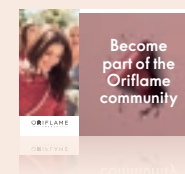
6 Kosmetikos gidas
„Oriflame“ kosmetikos spalvų gidas.

7 Odos priežiūros gidas
„Oriflame“ odos priežiūros gaminių gidas.

8 „Wellness“ gidas
„Oriflame“ gidas apie „Wellness“ gaminius ir rutiną.

9 „Oriflame“ katalogas
Geriausi nauji gaminiai ir puikūs pasiūlymai.

Rekrutavimo įrankiai



10 Skrajutė naujiems konsultantams
Naudokite skrajutę ieškodami naujų konsultantų.

11 Vaizdo įrašai
Sudominkite vaizdo įrašais apie „Oriflame“ kompaniją.

12 „Oriflame“ galimybių pristatymas
Įkvėpiančiai pristatykite „Oriflame“ siūlomas galimybes.

13 Mobilioji programėlė darbo pradžiai
Vadovas kaip žingsnis po žingsnis pradėti dirbti nepriklausomu „Oriflame“ lojaliu klientu.

Verslo valdymo įrankiai

14 Asmeninis puslapis
Tvarkykite savo verslą, gaukite naujausias žinias ir informaciją apie programas, užsakymus ir registruokite naujus lojalius klientus.

15 „Oriflame“ mobilioji programėlė
Gaukite informaciją apie gaminius, stebėkite pateiktus užsakymus.

16 „Oriflame Business“ mobilioji programėlė
Plėskite ir valdykite savo verslą realiu laiku.

17 „Oriflame Conference“ mobilioji programėlė
Būkite aktyvūs ir gaukite visą reikiamą informaciją konferencijų metu.

Pastaba: Užsklanda gali skirtis priklausomai nuo vietinės rinkos.

„Oriflame“ Akademija

„Oriflame“ Akademijoje yra mokymo moduliai, kurie padės jums pasiekti kiekvieną „Oriflame“ karjeros etapą.

Verslo mokymai



1 Naujokams

1 žingsnis Užsidirbkite šiandien – gausite patarimų kaip užsidirbti rekomenduojant ir parduodant gaminius.
2 žingsnis Kurkite savo verslą – plėskite, remkite kitus ir padidinkite savo pajamas.

2 Lyderiams

Keturių Lyderystės Akademijos 1 sesijos nurodo, į ką reikia atkreipti dėmesį atliekant Lyderio pareigas, pradedant naujų lojalių klientų rekrutavimu, baigiant verslo partnerių komandos sukūrimu ir vedant „Oriflame“ galimybių susitikimus.

Pastaba: Užsklanda gali skirtis priklausomai nuo vietinės rinkos.

3 Direktoriams

Viena jūsų, kaip Direktoriaus pareigų – išmokyti Lyderius mokyti kitus. **Lyderystės Akademija 2** turi **keturias sesijas**, kuriose nagrinėjamas Direktoriaus vaidmuo ir atsakomybė.

Tapus Deimantiniu direktoriumi, svarbu, kad Direktoriai ir Lyderiai jūsų struktūroje tampa nepriklausomi ir gali kurti savo asmenines grupes. **Lyderystės Akademija 3** – išsamus „Oriflame“ Sėkmės plano ir detalus „Oriflame“ istorijos aprašymas.

Mokymai apie gaminius



4 SARPIO sistema

SARPIO sistema paremta pardavimais, rekrutavimu ir naujų lyderių ugdymu vedant specialius susitikimus! Dauguma direktorių pasirenka būtent SARPIO kaip sėkmingą verslo ugdymo sistemą



5 Grožio Akademija

Šiuose mokymuose daugiau sužinosite apie „Oriflame“ gaminius ir kaip sėkmingai organizuoti odos priežiūros sesijas savo klientams.

6 „Wellness“ akademija

Šiuose mokymuose sužinosite kaip kurti verslą su „Wellness“ gaminiais.

E-mokymai



7 E-mokymai

Savo asmeninėje paskyroje rasite daugybę e-mokymosi kursų. Vienas iš jų – „Oriflame Business“ mobilioji programėlė, kuri padeda plėtoti ir vystyti verslą. Taip pat galėsite sužinoti daugiau apie „Oriflame“ prekės ženklą, kultūrą, vertybes ir istoriją.

„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“ lojalus klientas turi laikytis Elgesio kodekso ir Taisyklių bei visų jų redakcijų, kurias kompanija yra kada nors paskelbusi savo naujienų leidiniuose ar kitais būdais perdavusi lojaliams klientams.

„Oriflame“ pasilieka teisę bet kada terminuoti ir atimti teisę būti lojaliu klientu tais atvejais, jei registracijos formoje asmuo nurodė klaidingus duomenis ar pažeidė Elgesio taisykles ar Etikos kodeksą. Terminuoti lojalūs klientai praranda visas privilegijas, kurias lojaliams klientams teikia kompanija, taip pat ir savo grupę. Kodeksas ir Taisyklės yra skirti jums apsaugoti ir užtikrinti, kad visi lojalūs klientai atitinka tokius pat standartus. Atsižvelgiant į „Oriflame“ etikos standartus, „Oriflame“ lojalūs klientai, 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“ lojalus klientas 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“ lojaliu klientu vadovausiuosi principu – elkis su kitu taip, kaip norėtum, kad būtų elgiamasi su tavimi.
- 3 Savo pirkėjams ir lojaliams klientams apie „Oriflame“ gaminių ir verslo galimybes kalbėsiu sąžiningai, pateiksiu tik tuos faktus, kurie paminėti oficialiuose „Oriflame“ leidiniuose. Žodžiais ar raštu vykdysiu tik tokią veiklą, susijusią 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 lojaliams klientams, 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“ lojaliu klientu šiame dokumente laikomas bet kuris „Oriflame“ lojalus klientas, nepriklausomai nuo jo lygio ar titulo (lyderis, direktorius ir aukščiau).
- B. Šiame dokumente „Oriflame“ – tai Lietuvoje registruotas juridinis asmuo UAB „Oriflame kosmetika“, kurioje užpildėte lojalaus kliento registracijos formą ir tapote lojaliu klientu.
- C. „Rėmimo grandis“ apima „Oriflame“ lojalų klientą, jo/jos rėmėją, o rėmimo grandis baigiasi „Oriflame“.
- D. „Asmeninė grupė“ – tai visi lojalūs klientai, kuriuos tiesiogiai ir netiesiogiai remia lojalus klientas. Į šią grupę neįeina lojalūs klientai, pasiekę 24 % nuolaidą ir jų grupės.
- E. „Grupė“ – tai visi lojalūs klientai, kuriuos tiesiogiai ir netiesiogiai remia lojalus klientas, taip pat lojalūs klientai, pasiekę 24 % nuolaidą ir jų grupės.
- F. „Oriflame“ korporatyvioji literatūra – tai „Sėkmės planas“, katalogas, grožio knyga, lojalaus kliento segtuvas su informacine medžiaga, ir bet kokia kita informacija, skelbiama „Oriflame“ interneto svetainėje.

2. „ORIFLAME“ LOJALIŲ KLIENTŲ REGISTRACIJA

- 2.1 Norint tapti „Oriflame“ lojaliu klientu, reikia turėti jau registruoto lojalaus kliento rėmimo rekomendaciją. Išimties tvarka „Oriflame“ turi teisę paskirti rėmėją.
- 2.2 Asmuo gali būti registruotas „Oriflame“ lojaliu klientu 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. (16-18 metų asmenis registruojame su raštišku tėvų sutikimu).
- 2.5 Lojaliu klientu gali tapti fizinis arba juridinis asmuo, o taip pat partneriai (ne daugiau kaip du fiziniai asmenys). 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“ lojalus klientas gali atsisakyti savo narystės per 30 dienų nuo įstojimo ir atgauti iš „Oriflame“ visus ar dalį savo pinigų, sumokėtų už narystę ar naujokui skirtą medžiagą, gaminius.
- 2.7 „Oriflame“ lojalus klientas gali atsisakyti savo narystės, bet kuriuo metu po 30 dienų nuo prisijungimo, apie tai raštu pranešdamas „Oriflame“. Tokiais atvejais „Oriflame“ neprivalo sumokėti jokių 2.6 punkte nurodytų grąžinimų, išskyrus būtinus mokesčius, kuriuos lojalus klientas sumokėjo, kad liktų lojaliu klientu ar sumokėjo „Oriflame“ per 30 dienų iki sutarties nutraukimo.
- 2.8 „Oriflame“ lojalaus kliento narystė baigias registravimosi dieną.
- 2.9 Narystę galima atnaujinti sumokėjus metinį mokestį, įtrauktą į pirmąją sąskaitą po registracijos sukakties.
- 2.10 „Oriflame“ lojalaus kliento sutuoktinis(-ė), norintis tapti lojaliu klientu, gali būti registruotas tuo pačiu arba atskiru numeriu pirmame sutuoktinio(-ės) lygyje. 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 lojalus klientas arba jo sutuoktinis gali vėl tapti lojaliu klientu, jeigu:
 - 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 pašalinti lojalų klientą už etikos kodekso arba elgesio taisyklių pažeidimą.
- 2.13 „Oriflame“ pasilieka teisę sustabdyti „Oriflame“ lojalaus kliento narystę iki 12 mėnesių, kol tiriamas taisyklių pažeidimo atvejis.

ELGESIO PRINCIPAI

Kitos „Oriflame“ elgesio taisyklės

3. Stabilumą palaikančios priemonės

- 3.1** „Oriflame“ lojalus klientas 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** Lojalus klientas pateikęs prašymą raštu ir gavęs pritarimą, gali perleisti savo narystę artimiausiam giminaičiui – sutuoktiniui(-ei), tėvams, vaikams, įvairiems (gavus „Oriflame“ pritarimą). Prašymo laiškas raštu turi būti nusiųstas „Oriflame“. Lojalus klientas, perleidęs savo narystę, gali vėl tapti lojaliu klientu, jei praėjo šeši mėnesiai nuo tos dienos, kai buvo perleista jo paskutinė narystė.
- 3.4** Lojaliam klientui mirus, jo narystę gali perimti artimiausias giminaitis (sutuoktinis(-ė), tėvai, vaikai, įvairiai), raštu pranešęs apie savo ketinimą per 3 mėnesius nuo lojalus kliento mirties. Priešingu atveju narystė stabdoma. Mirus vienam iš partnerių, registruotų vienu numeriu, numeris paliekamas kitam pagal 6.4 punktą. Visi mirusiam „Oriflame“ lojaliam klientui, 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“ lojalūs klientai laikosi visų įstatymų, taisyklių ir etikos kodeksų, taikomų jų narystės veiklai, įskaitant visus mokesčių įstatymus ir kitus teisės aktus, susijusius su mokesčių registravimu ir pildymu. „Oriflame“ lojalūs klientai neužsiima jokia veikla, dėl kurios jų arba „Oriflame“ reputacija suprastėtų.
- 4.2** „Oriflame“ lojalūs klientai turi imtis tinkamų veiksmų, kad užtikrintų visų kliento, potencialaus kliento, kito „Oriflame“ lojalaus kliento pateiktos asmeninės informacijos apsaugos pagal vietinius įstatymus, kurie taikomi privatumui ir duomenų apsaugai.

Atsakomybė prieš klientus

- 4.3** „Oriflame“ lojalus klientas negali naudoti klaidinančios, apgaulingos ar nesąžiningos pardavimo praktikos.
- 4.4** „Oriflame“ lojalus klientas nuo pradžios identifikuoja save ir paaiškina kodėl kreipėsi į klientą. „Oriflame“ lojalus klientas 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“ lojalus klientas“ bet kioje asmeninėje informacijoje, tokioje kaip el. laiškų parašas, vizitinės kortelės, asmeninis puslapis, socialinių tinklų profilis ir pan.
- 4.5** „Oriflame“ lojalus klientas klientams siūlo tikslus ir išsamius gaminio aprašymus susijusius su kaina ir jei taikoma, kredito sąlygomis; apmokėjimo sąlygas; apsisprendimo laikotarpis, įskaitant grąžinimo

politiką; garantijos sąlygos; aptarnavimas po pardavimo; ir pristatymo datos. „Oriflame“ lojalus klientas pateikia tikslus ir suprantamus atsakymus į visus klientų klausimus.

- 4.6** Jei yra teiginių apie produkto veiksmingumą, „Oriflame“ lojalus klientas pateikia tik tuos žodinius ar rašytinius teiginius apie gaminius, kuriuos leidžia „Oriflame“.
- 4.7** „Oriflame“ lojalus klientas privalo klientui pateikti gaminio užsakymo formą, kurioje nurodoma „Oriflame“ gaminį parduodantis lojalus klientas, jo vardas, pavardė, adresas ir telefono numeris, visas esminės pardavimo sąlygas, pirkimo sąlygas, garantija ir išsami informacija ir apribojimai arba garantinis aptarnavimas, garantijos trukmė.
- 4.8** „Oriflame“ lojalus klientas 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“ lojalus klientas negali naudoti klaidinančių palyginimų. Palyginimai grindžiami faktais, kuriuos galima pagrįsti. „Oriflame“ lojalus klientas negali tiesiogiai ar netiesiogiai niekinti jokios kitos įmonės, verslo ar produkto. „Oriflame“ lojalus klientas negali naudotis privalumais, kurie yra kitos įmonės, verslo ar produkto prekės pavadinimo ir simbolio.
- 4.10** „Oriflame“ lojalus klientas suteikia klientams galimybę atšaukti užsakymą ir grąžinti prekes. Jei kliento netenkina „Oriflame“ gaminio kokybė, lojalus klientas įsipareigoja grąžinti pinigus arba pakeisti gaminį tokiu pačiu ar kitu „Oriflame“ gaminiu. Klientams turi būti aiškiai pranešta apie garantinį laikotarpį.
- 4.11** „Oriflame“ lojalus klientas užmezga asmeninį telefoninį ar elektroninį ryšį tam tikru klientui patogiu metu. „Oriflame“ lojalus klientas turi nustoti pristatinti kompanijos gaminius ar galimybes klientui paprašius.
- 4.12** Informaciją, kurią „Oriflame“ lojalus klientas teikia klientui, turi būti teikiama aiškiai ir suprantamai, atsižvelgiant į sąžiningumo principus vykdant komercinius sandorius, reglamentuojančius asmenų, kurie pagal įstatymus negali pateikti savo sutikimo, pavyzdžiui, nepilnamečiai asmenys.

4.13 „Oriflame“ lojalus klientas negali prarasti asmeninių klientų pasitikėjimo, turi gerbti klientų komercinės patirties trūkumą ir negali išnaudoti jų dėl amžiaus, ligos, psichinės ar fizinės negalios, patiklumo, supratimo stokos ar kalbos žinių stokos.

4.14 „Oriflame“ lojalus klientas negali skatinti asmens pirkti gaminių, remiantis teiginiu, kad klientas gali sumažinti ar susigrąžinti pirkimo kainą, nukreipdamas potencialius klientus į „Oriflame“ lojalų klientą dėl panašių pirkimų.

4.15 „Oriflame“ lojalūs klientai privalo laiku įvykdyti klientų pateiktus užsakymus.

Lojalaus kliento atsakomybė

4.16 Lojalus klientas įsipareigoja nevilioti kitų lojalių klientų ir jų surastų klientų bei nesikišti į kito lojalaus kliento grupės veiklą.

4.17 „Oriflame“ lojalus klientas negali klaidinti dėl „Oriflame“ lojalių klientų realių ar galimų pardavimų ar uždarbio. Visi uždarbio 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“ lojalūs klientai turi:

c) būti informuoti, kad realus uždarbis ir pardavimai gali skirtis, priklausomai nuo pardavėjo įgūdžių, skirto laiko ir pastangų bei kitų veiksnių;

d) gauti pakankamai informacijos, kad galėtų įvertinti savo galimybę užsidirbti.

4.18 „Oriflame“ lojalus klientas netaiko kitiems esamiems ar būsimiems lojaliems klientams papildomų mokesčių už bet kokią „Oriflame“ sukurtą/sankcionuotą medžiagą ar paslaugas, išskyrus mokesčius, skirtus padengti išlaidas, tiesiogiai susijusias su „Oriflame“

ELGESIO PRINCIPAI

Kitos „Oriflame“ elgesio taisyklės

- lojalaus kliento rengiamais neprivalomais mokymais ar susitikimais. Bet kokia lojalių klientų sukurta marketinginė medžiaga turi atitikti „Oriflame“ politiką ir taisykles. „Oriflame“ lojalūs klientai, kurie parduoda patvirtintą, teisiškai leistą reklamą ar mokomąją medžiagą kitiems „Oriflame“ lojaliams klientams: (i) gali siūlyti tik medžiagą, kuri atitinka tuos pačius standartus, kurių laikosi „Oriflame“, (ii) draudžiama reikalauti, kad tokia medžiaga būtų pirktų ir kiti „Oriflame“ lojalūs klientai; (iii) parduoda pagrįstomis ir teisingomis kainomis be jokio žyminio pelno; ir (iv) siūlo rašytinę grąžinimo politiką, kuri yra tokia pati kaip „Oriflame“ grąžinimo politika.
- 4.19** „Oriflame“ lojalus klientas turi kreiptis, susitarti su kitu lojaliu klientu jam patogiu laiku išvengiant asmeninės erdvės pažeidimo.
- 4.20** „Oriflame“ nėra nustačiusi jokio minimalaus užsakymo dydžio, minimalaus užsakomų gaminių kiekio ar vertės. Panašiai taip ir lojalus klientas negali versti savo remiamų lojalių klientų užsisakinėti nurodyto minimalaus dydžio užsakymo ar kaupti gaminių atsargas. Visi lojalūs klientai iš „Oriflame“ turi teisę užsisakinėti bet kokius gaminių kiekius, tačiau užsakymo ir pristatymo mokesčių dydis skiriasi priklausomai nuo užsakymo dydžio. Kiekvienas lojalus klientas pats nusprendžia, ar jam reikalingos kokios nors gaminių atsargos.
- 4.21** „Oriflame“ lojalūs klientai nenaudoja „Oriflame“ kompanijos reklamuodami medžiagas, gaminius ar schemas, kurių oficialiai nepatvirtino „Oriflame“ ir kurios neatitinka „Oriflame“ politikos ir taisyklių.
- 4.22** „Oriflame“ lojalūs klientai negali vilioti kitų tiesioginio pardavimo modelio, įmonės pardavėjų.
- 4.23** „Oriflame“ lojalūs klientai negali niekinti kitos įmonės produktų, jos pardavimo ir rinkodaros plano ar kitų šios įmonės ypatybių.
- 4.24** „Oriflame“ lojalūs klientai neturi jokių darbo santykių su „Oriflame“. Pristatydami „Oriflame“ verslo galimybes kitiems, „Oriflame“ lojalūs klientai turi aiškiai pasakyti apie šio verslo savarankiškumą ir tai, kad „Oriflame“ nesuteikia tradicinio įdarbinimo.
- 4.25** Lojalus klientas neturi teisės veikti ar duoti įsipareigojimus „Oriflame“ kompanijos vardu. Visas išlaidas ar žalą, atsirandančias dėl šių taisyklių nesilaikymo atlygina „Oriflame“ lojalus klientas.
- 4.26** Lojalus klientas įsipareigoja neužsakinėti gaminių kito lojalaus kliento vardu, išskyrus tuos atvejus, kai šis yra pateikęs „Oriflame“ rašytinį sutikimą.
- 4.27** Kurdamas savo asmeninę grupę, lojalus klientas įsipareigoja užtikrinti, kad visi nauji lojalūs klientai laikytųsi mokėjimo už gaminius sąlygų.
- 4.28** Tapdamas rėmėju, lojalus klientas įsipareigoja mokyti ir skatinti savo remiamus lojalius klientus.
- 4.29** Negavęs rašytinio „Oriflame“ sutikimo, lojalus klientas įsipareigoja neduoti interviu žiniasklaidai – televizijai, radijui, žurnalams ir t. t., nesinaudoti jokiais reklamos paslaugomis (taip pat internetu, trumposiomis žinutėmis (SMS ir pan.). „Oriflame“ reklaminė medžiaga ir lojalaus kliento asmeninis puslapis „Oriflame“ interneto svetainėje gali būti naudojami be apribojimų.
- 4.30** „Oriflame“ lojalūs klientai 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 lojalaus kliento darbu tam tikroje teritorijoje. Joks lojalus klientas neturi teisės garantuoti, parduoti, skirti ar perduoti tokios teritorijos ar privilegijų. Visi lojalūs klientai gali nevaržomai veikti bet kurioje šalies vietovėje ir visose tarptautiniame rėmime numatytose šalyse.
- 5.2** „Oriflame“ lojalus klientas turi gerbti „Oriflame“ veiklą savo šalies rinkoje ir visose pasaulio šalyse, griežtai laikytis įsipareigojimų dėl gaminių saugos, jų registracijos, importo ir kitų prekybos taisyklių, kurių gali būti reikalaujama laikytis atitinkamose šalyse. „Oriflame“ nepriima atsakomybės už bet kokią žalą, ginčus ar pretenzijas, kylančius iš šios veiklos arba susijusių su tarpvalstybine prekyba, lojalių klientų vykdoma rinkose šalių, kuriose nėra „Oriflame“ atstovybės. Taigi „Oriflame“ laiko lojalius klientus visiškai atsakingais sprendžiant tokio pobūdžio klausimus.
- 5.3** Lojalus klientas nėra „Oriflame“ kompanijos darbuotojas. Vizitinėje kortelėje, spausdintiniame leidinyje ar el. pašto korespondencijoje lojalus klientas gali save pristatyti taip: „Nepriklausomas grožio konsultantas“ arba „Nepriklausomas „Oriflame“ grožio konsultantas“; jei pasiektas tam tikras titulas: „Nepriklausomas „Oriflame“ grožio konsultantas – lyderis“ arba „Nepriklausomas „Oriflame“ grožio konsultantas – direktorius“.
- 5.4** Reklaminė medžiaga, „Oriflame“ lojalaus kliento asmeninis puslapis ir socialinių tinklų (pavyzdžiui, „Facebook“) profiliai, sukurti „Oriflame“, gali būti naudojami kaip nurodyta be atskiro kompanijos patvirtinimo. Suprantama, kad lojalus klientas negali registruoti ar įkurti internetinės svetainės pavadinimu, kuriame būtų žodis „Oriflame“. Lojalus klientas gali komentuoti, diskutuoti oficialiose „Oriflame“ interneto svetainėse, elektroniniuose dienoraščiuose ir pan. „Oriflame“ pasilieka teisę iš anksto patvirtinti medžiagą, kuri bus publikuojama. „Oriflame“ lojalių klientų elgesio skaitmeninėje erdvėje taisyklės yra pateiktos šiame dokumente žemiau 128 puslapyje.
- 5.5** „Oriflame“ prekes ženklas, logotipai ir pavadinimai yra „Oriflame Cosmetics“ S.A. nuosavybė ir negali būti naudojami „Oriflame“ lojalių klientų nei spausdintoje, nei publikuojamoje medžiagoje, nei internetinėje erdvėje be išankstinio rašytinio „Oriflame“ leidimo. Jei yra būtinybė, prekės ženklai, logotipai turi būti naudojami tiksliai taip, kaip nurodyta korporatyviniuose nuostatuose.
- 5.6** Lojalus klientas neturi teisės naudoti „Oriflame“ verslo ženklų, simbolių ir pavadinimo be rašytinio „Oriflame“ sutikimo. Jei sutikimas duotas, verslo ženklus ir simbolius galima naudoti tik taip, kaip jie yra pateikti „Oriflame“ nuostatuose.
- 5.7** „Oriflame“ autorinės teisės į spausdintus leidinius, vaizdajuostes, nuotraukas, piešinius gina įstatymas. Be rašytinio „Oriflame“ sutikimo draudžiama kopijuoti ir platinti. Kai autorinių teisių saugoma medžiaga yra teisėtai naudojama, „Oriflame“ autorystė turi būti aiškiai matoma ir neabejotina.
- 5.8** Lojalus klientas neturi teisės pardavinėti, demonstruoti ar eksponuoti „Oriflame“ gaminių mažmeninės prekybos vietose. Vietos, kurios nelaikomos mažmeninės prekybos vietomis, pvz., grožio salonai, gali būti naudojamos demonstraciniais susitikimams, tačiau pardavinėti gaminius čia draudžiama. Lojalus klientas gali siūlyti gaminius savo asmeniniame interneto puslapyje.
- 5.9** „Oriflame“ interneto svetainių turinys, toks kaip tekstai, grafiniai vaizdai, fotografijos, programinė įranga yra saugoma autorinių teisių ir negali būti naudojama jokiems komerciniams tikslams be raštiško „Oriflame“ sutikimo.
- 5.10** Šiuokšlinimas (elektroninių pranešimų sistemos piktnaudžiavimas beatodairiškai masiškai siųsti neužsakytus pranešimus) yra griežtai draudžiamas. „Oriflame“ lojalus klientas turi apriboti siunčiamų

ELGESIO PRINCIPAI

Kitos „Oriflame“ elgesio taisyklės

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 konsultantas.

- 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 lojaliam klientui skirtos mėnesio nuolaidos ar piniginės premijos išskaityti pinigų sumą, kurią lojalus klientas skolingas kompanijai.
- 5.14** „Oriflame“ pasilieka teisę be išankstinio įspėjimo keisti kainas ir asortimentą. Kompanija nekompensuos dėl šių aplinkybių bei dėl gaminių trūkumo prarastų nuolaidų, premijų ar kitokių pajamų.
- 5.15** Lojalus klientas turi teisę gauti neišmokėtas premijas, nuolaidas sukaupęs 24 katalogų galiojimo laikotarpiu. Vėliau šios premijos, nuolaidos neišmokamos ar kitaip neatlyginamos.
- 5.16** Jei prašoma nutraukti lojalaus kliento narystę, „Oriflame“ sutinka atpirkti gaminius iš lojalaus kliento.
- a) 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 grynosios kainos, atskaičiuos veiklos nuolaidą ir premiją;
 - 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 kokiu nors būdu sugadinti; ir
- jų galiojimo laikas nėra pasibaigęs; ir
- jie vis dar parduodami „Oriflame“ kataloguose.

5.17 Lojalus klientas 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.

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

6. Direktorius ir aukštesnių titulų konsultantų pareigos

Be bendrųjų aukščiau pateiktų taisyklių, taikomų visiems „Oriflame“ lojaliems klientams, 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 lygio lojaliu klientu) turite dirbti su savo grupe kiekvieno katalogo galiojimo metu ir jai vadovauti:
- a)** registruoti naujus lojalius klientus ir ugdyti savo asmeninę grupę,
 - b)** padėti, patarti ir motyvuoti savo lojalius klientus,
 - c)** periodiškai rengti mokomuosius bei motyvacinius susitikimus,
 - d)** skatinti žemesnės grandies lojalius klientus dalyvauti mokymuose ir plėsti savo verslą,
 - e)** suteikti savo lojaliems klientams 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 lygio lojaliu klientu) 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“ lojaliems klientams. Direktorius privalo informuoti „Oriflame“, jei sutuoktinis atstovauja kitai tiesioginės prekybos kompanijai.
- 6.4** Jei direktorius (ar aukštesnio lygio lyderis) miršta, narystė tam tikrais atvejais ir „Oriflame“ nusprendus gali būti paveldėta mirusiojo giminaičių ar kitų su sąlyga, kad giminaitis gali būti patikimas, ir kad jis/ ji galės vykdyti visus direktoriaus (ar aukštesnio lygio lyderio) įsipareigojimus. Rašytinis prašymas dėl narystės turi būti pateiktas per 3 mėnesius nuo mirties dienos. Nesulaukus tokio prašymo, narystė nutraukiama.
- 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 UAB „Oriflame kosmetika“ generalinei direktorei. Skundų nagrinėjimo institucija kiekvienoje „Oriflame“ rinkoje vadovaujama vietos „Oriflame“ bendrovės generalinio direktoriaus (-ės). Lietuvoje – UAB „Oriflame kosmetika“ generalinės direktorės.

ELGESIO PRINCIPAI

„Oriflame“ elgesio taisyklės internete

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

1. Pagrindas

„Oriflame“ suteikia galimybę savo lojaliems klientams 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 lojalūs klientai gali egzistuoti internete kaip „Oriflame“ kompanijos dalis ir siūlyti gaminius.

Lojaliems klientams 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.

Lojalūs klientai gali naudoti „Oriflame“ tekstus, aiškiai nurodydami šaltinį.

Lojaliems klientams neleidžiama kurti komercinių svetainių, kuriose būtų parduodami gaminiai.

Lojalūs klientai negali skelbti jokios informacijos ar kitos medžiagos apsaugotos autorių teisių be jų autorių sutikimo.

Lojalūs klientai negali naudoti „Oriflame“ prekės ženklo paremiant politines pažiūras ar religines indealogijas.

Lojalūs klientai negali skelbti grubios, įžeidžiančios, grėsmingos, vulgarios, rasistinės ar skatinančios etninę neapykantą informacijos ar nelegalios informacijos.

Lojalūs klientai negali atskleisti informacijos apie dar nepasirodžiusius gaminius, klientų duomenis ar kitos konfidencialios informacijos.

2. Domeno pavadinimas

Lojalus klientas negali registruoti domeno, kurio pavadinime yra žodis „Oriflame“.

- Lojalus klientas 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“, „Instšagram“) puslapio/grupės pavadinimas ir paveikslas turi atspindėti, kad tai yra asmeninis, pvz., „Anos „Oriflame“ komandos“ profilis/grupė ar paveikslas.

3. Prisistatymas

Lojalūs klientai, sukūrę savo asmenines svetaines, kuriose mini, kad yra „Oriflame“ dalis (jei lojalus klientas turi svetainę, kurioje „Oriflame“ neminima, ši taisyklė, žinoma, negalioja), turėtų pateikti labai aiškią informaciją, kad yra:

a) nepriklausomi „Oriflame“ lojalūs klientai

b) nepriklausomi „Oriflame“ konsultantai arba

c) nepriklausomi „Oriflame“ grožio konsultantai

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 lojalus klientas turi asmeninę svetainę, nesusijusią su „Oriflame“, šios taisyklės, žinoma, negalioja.

4. Turinys ir ryšys su „Oriflame“

Joks lojalaus kliento svetainės turinys negali būti nukopijuotas nuo oficialiosios „Oriflame“ svetainės ir paskelbtas savo vardu. Jei lojalus klientas savo svetainėje pateikia nuorodų į oficialiąją „Oriflame“ svetainę, tai turi būti aiškiai įvardyta.

5. Paveikslai

Lojalus klientas 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 lojaliems klientams.

- 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 lojaliam klientui.

6. „Oriflame“ logotipas

Lojalūs klientai neturi teisės naudoti „Oriflame“ logotipą.

7. Socialiniai tinklai

„Oriflame“ skatina tinklaraščių („b’logy“), socialinių tinklalapių ir pan. veiklą. Lojalūs klientai yra skatinami rašyti tinklaraščius ir palikti komentarus apie „Oriflame“ gaminius ten, kur jiems atrodo tikslinga atsižvelgiant į trečią punktą. Kiek įmanoma labiau mes rekomenduojame „Oriflame“ lojaliems klientams

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

Lojalūs klientai 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 lojalaus kliento;
- 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 rakitinį žodį;
- draudžiama siėti „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 kokį kito prekės ženklo pažeidimą.

9. Mokymų mokesčiai

Lojalūs klientai negali imti papildomą mokesį už internetinius mokymus ir seminarus, išskyrus, tai kas aprašyta „Oriflame“ elgesio taisyklėse punkte 4:18.

10. PARDAVIMAI INTERNETU

Lojaliems klientams leidžiama internetu pardavinėti „Oriflame“ gaminius tik per patvirtintas programas. Lojalūs klientai 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.

Norėdami gauti daugiau informacijos ir pavyzdžių, kaip laikytis „Oriflame“ lojalių klientų internetinės politikos, skaitykite „Lojalių klientų skaitmeniniame vadove“, kurį galite rasti prisijungę prie „Oriflame“ svetainės.

Kai bendraujate su pirkėju ar potencialiu „Oriflame“ lojaliu 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“ konsultantams, 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 konsultantui:

- 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“ lojalaus kliento 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“ lojalių klientų 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“ Sėkmės plano terminų žodynas

Šiame skyriuje rasite apibrėžimus,
terminus ir sąlygas,
kuriais mes aiškiname
„Oriflame“ Sėkmės planą.

AKTYVUS LOJALUS KLIENTAS – lojalus klientas, pateikęs vieną ar daugiau užsakymų (už tam tikrą skaičių BP) per tuo metu galiojančio katalogo laikotarpį.

AKTYVUMAS – aktyvių lojalių klientų, kurie galiojančio katalogo metu pateikė užsakymą, to užsakymo dalis, išreikšta procentais.

PREMIJOS – išmokamos lyderiams, kurie išugdo vis daugiau 24 % grupių, toliau augančių ir jau nebelemiančių lyderio veikos nuolaidos. Kad gautų bent kurią „Oriflame“ premiją, lyderio užsakymas kiekviename periode turi būti ne mažiau kaip 200 BP.

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

BP SKAIČIAVIMO SCHEMA – schema parodanti kaip premijiniai taškai konvertuojami į veiklos nuolaidos lygį.

VERSLO APIMTIS (BV) – tai gaminių kaina, už kurią lojalus klientas perka iš kompanijos atėmus mokesčius (PVM).

PINIGINĖ PREMIJA – vienkartinė piniginė premija gaunama už pasiektą naują titulą „Oriflame“ sėkmės plane, pradedant nuo Direktorius titulo.

KATALOGO LAIKOTARPIS – katalogo galiojimo laikotarpis yra vienas mėnuo. Katalogo galiojimo laikotarpis naudojamas apibrėžti veiklos nuolaidą, titulo kvalifikaciją, konferencijų kvalifikaciją ir katalogo pasiūlymus.

LOJALUS KLIENTAS – asmuo perkantis iš jūsų gaminius arba bent kuris nepriklausomas „Oriflame“ lojalus klientas.

KATALOGO KAINA – kaina kurią moka lojalus klientas už gaminius.

VERSLO PARTNERIŲ KOMANDA – verslo partnerių komandą sudaro lojalūs klientai įsipareigoję tapti lyderiais. Paprastai ją sudaro 3-5 lojalūs klientai, direktorių ar lyderių grupėje.

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

DIREKTORIAUS KOMANDA – grupė asmenų pasiekusių

Direktorius, Aukšinio direktoriaus, Vyresniojo direktoriaus ir Safyrinio direktoriaus titulus.

ŽEMIAU – visi lojalūs klientai esantys žemiau negu jūs, jūsų grupėje.

DIREKTORIAUS VALDYTOJO KOMANDA – grupė asmenų pasiekusių Direktorius valdytojo, Aukšinio Direktorius valdytojo, Safyrinio Direktorius valdytojo ir Deimantinio Direktorius valdytojo titulus.

PIRMO LYGIO LOJALŲS KLIENTAI – lojalūs klientai, kuriuos asmeniškai rekrutujete ir tiesiogiai remiate.

TIESIOGINIS PELNAS (IP) – kaip lojalus klientas jūs uždirbate 20 % tiesioginio pelno nuo pardavimų klientui. Tai skirtumas, kurį gaunate pardavęs produktus už katalogo kainą ir kainos, kurią mokate už gaminius (lojalus kliento kaina).

NEAKTYVUS LOJALUS KLIENTAS – tai konsultantas, kuris nepateikė užsakymo galiojančio katalogo metu. Lojalus klientas gali būti neaktyvus 1 (paskutinis užsakymas pateiktas prieš tai galiojančio katalogo metu), neaktyvus 2 (paskutinis užsakymas buvo pateiktas prieš du periodus), neaktyvus 3 (paskutinis užsakymas buvo pateiktas prieš 3 periodus, šis lojalus klientas bus išbrauktas iš aktyvių lojalių klientų kartotekos, jeigu galiojančio katalogo metu nepateiks užsakymo).

NEPRIKLAUSOMAS ORIFLAME LOJALUS KLIENTAS – dažnai vadinamas tiesiog „Lojalus klientas“. Pirmasis „Oriflame“ sėkmės plano lygis, kurio veiklos nuolaida yra nuo 0 % iki 8 %.

NEPRIKLAUSOMAS „ORIFLAME“ DIREKTORIUS – dažnai vadinamas tiesiog „Direktorius“. Tai visus lygius apimantis išsireiškimas nuo Direktorius 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 lojalūs klientai nuo 12 % lygio iki aukščiausio lygio direktorių, įvykdę tam tikrus Sėkmės plano kriterijus.

GRUPĖ – visi konsultantai esantys jūsų pirmame lygyje ir žemiau jų.

LYGMUO – jūsų asmeninės grupės pirmo lygio lojalūs klientai

esantys žemiau jūsų yra skaičiuojami lygiais.

LYDERIŲ KOMANDA – grupė asmenų pasiekusių 12 %, 16 % ir 20 % Lyderių ar Vyresniojo konsultanto titulą.

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

STRUKTŪRA – „Oriflame“ sėkmės plano terminas, nusakantis visus konsultantus esančius žemiau, įskaitant 24 % atsiskyrusias grupes ir esančius žemiau jų.

VEIKLOS NUOLAIDA (PD) – tai procentas (4–24 %), kurį uždirba lojalus klientas nuo savo asmeninių ir grupės lojalių klientų pardavimų.

VEIKLSO NUOLAIDOS LYGIS – šis išsireiškimas parodo procentinį lygį (4–24 %), kurį galite pasiekti nuo asmeninių ir grupės pardavimų.

ASMENINĖ GRUPĖ – tai visi lojalūs klientai, kuriuos tiesiogiai ir netiesiogiai remia lojalus klientas, išskyrus tiesiogiai remiamas 24 % lojalių klientų grupes.

DIREKTORIAUS PREZIDENTO KOMANDA – grupė asmenų pasiekusių Direktorius prezidento, Vyresniojo Direktorius prezidento, Aukšinio Direktorius prezidento, Safyrinio Direktorius prezidento ir Deimantinio Direktorius prezidento titulus.

AKTYVIŲ LOJALIŲ KLIENTŲ KARTOTEKA – visi lojalūs klientai (ir lyderiai), kurie pateikė bent vieną užsakymą (už tam tikrą skaičių BP) per paskutinius 3 katalogų galiojimo laikotarpius.

REMĖJAS – rekrutuoja naujus konsultantus, supažindina juos su „Oriflame“ ir moko bei remia juos dirbant. Jūs esate savo pirmo lygio konsultantų remėjas.

24 % ATSISKYRUSI GRUPĖ – kai jūsų pirmo lygio konsultantai pasiekia 24 % veiklos nuolaidos lygį, jie palieka jūsų asmeninę grupę ir tampa 24 % atsiskyrusi grupė kartu su savo konsultantais.

AUKŠČIAU – jūsų remėjas arba visi konsultantai esantys aukščiau jūsų remėjo.

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. Nepriklausomų „Oriflame“ lojalių klientų finansiniai rezultatai gali skirtis ir būti paveikti tokių veiksmų kaip kiekvieno lojalus kliento įgūdžiai, verslo patirtis, individualūs gebėjimai, pastangos ir investuotas laikas.

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

Copyright ©2019 by Oriflame Cosmetics AG

LT 132603.1