



Plán odmien pre brand partnerov Oriflame

BCM (Beauty community model)

ORIFLAME
— S W E D E N —



Kapitola 1: O Oriflame

Naše švédске dedičstvo, produkty, kultúra a filozofia

Strany 4 – 11



Kapitola 2: Zľavy a príjmy v Oriflame

Podrobne o výhodách, ktoré môžete získať s Oriflame.

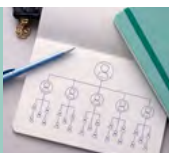
Strany 12 – 25



Kapitola 3: Manažérsky tím

Zistíte viac o sponzorovaní brand partnerov a kľúčových aktivitách, na ktoré by ste sa mali zamerať.

Strany 26 – 39



Kapitola 4: Direktorský tím

Naučte sa o budovaní kľúčového tímu, ako fungujú bonusy Oriflame a ako sa kvalifikovať na 6 % Oriflame bonus, 2 % Zlatý bonus a 0,5 % Zafírový bonus.

Strany 40 – 57



Kapitola 5: Diamantový tím

Objavte výhody Diamantového tímu, ako sa kvalifikovať na 0,25 % Diamantový bonus a 0,125 % Dvojdiamantový bonus.

Strany 58 – 71



Kapitola 6: Výkonný tím

Objavte výhody, konferencie a prémie, na ktoré sa môžete kvalifikovať vo Výkonnom tíme a zistite o 0,0625 % Výkonnom bonuse.

Strany 72 – 83



Kapitola 7: Prezidentský tím

Objavte päť titulov v Prezidentskom tíme a odmeny na najvyššej úrovni v pláne odmien BCM.

Strany 84 – 93



Svetová líderská rada a Sieň slávy

Top 15 lídrov sa každý rok stretáva s vedením spoločnosti v Štokholme.

Strany 94 – 97



Knižnica Plánu odmien BCM

Sekcia obsahujúca vysvetľujúce pojmy, jednoduché prehľady, nástroje a školenia, kódexy správania, online pravidlá a ďalšie užitočné informácie.

Strany 98 – 129





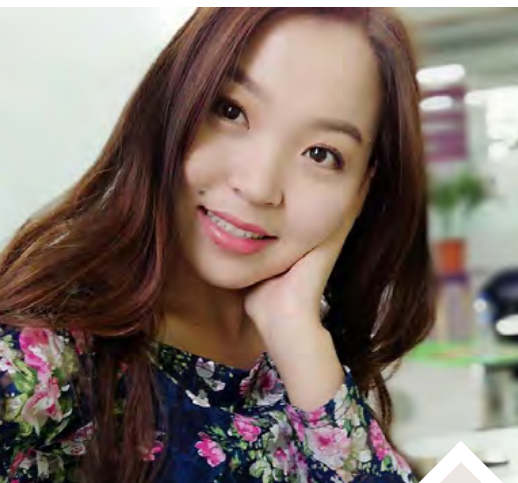
„K Oriflame som sa pridala, pretože som túžila po obchodnej príležitosti, ktorá by mi umožnila určovať si svoj vlastný príjem, byť finančne nezávislá a žiť si svoj život podľa vlastných predstáv!“

Susan Nguevese Chilagor
Senior diamantová direktorka, Nigéria



„Vďaka fantastickej obchodnej príležitosti a možnosti budovať svoju obchodnú sieť online. Bavilo ma tiež plánovať si svoj harmonogram.“

Milan Matis
Direktor, Slovensko



Prečo ste sa pridali k Oriflame?



„Videla som v Oriflame veľkú budúcnosť. Páči sa mi filozofia krásy ako spôsobu života.“

Ariunzul Gotov
Manažérka, Mongolsko



„K Oriflame som sa pridala ako študentka, aby som získala nejaké peniaze navyše. Nečakala som, že si nájdem životného obchodného partnera.“

Katarzyna Hołodowska
Senior zlatá direktorka, Poľsko

KAPITOLA 1

Náš príbeh

Sme zaniietení pre prácu, podnikanie, a čo je najdôležitejšie pre ľudí – ľudí, ako ste vy, ktorí začínajú svoje vlastné podnikanie, menia svoje životy a plnia si svoje sny!

Krása sa začína celkovou pohodou

Sme presvedčení, že je dôležité zvoliť si holistický prístup k celkovej pohode, aby sme dosiahli rovnováhu v živote.

V živote, počas ktorého sa staráme o seba, svoje telo a svoju myseľ. V ktorom lepší spánok, cvičenie a výživa podporujú naše ambície. V ktorom zažívame menej stresu vďaka tomu, že žijeme život podľa vlastných predstáv. V ktorom cítime podporu a povzbudenie od komunity ľudí, ktorí majú rovnaké ambície.

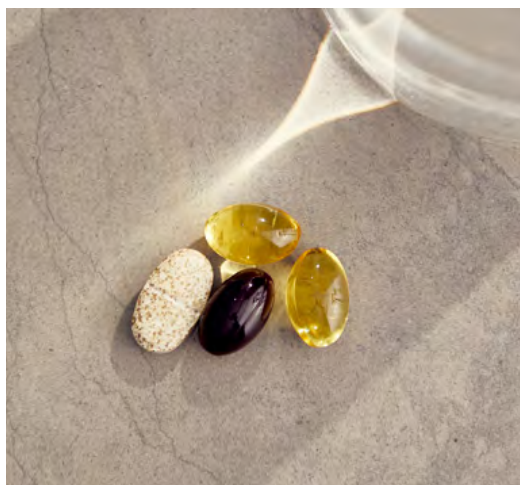
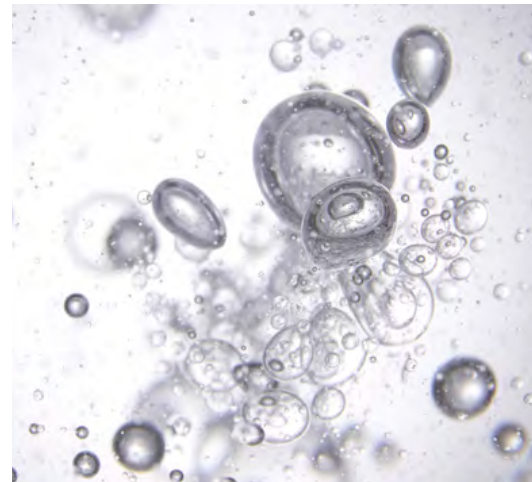
Veríme, že každodenné zdravé návyky a malé krôčiky môžu viesť k vytvoreniu pozitívnych zmien pre zajtrajšok.

Ako vaši partneri vás podporujeme na vašej ceste a spoločne môžeme zájsť ďalej.

Toto je naša definícia celkovej pohody, keď sa cítite zdraví, šťastní a sebaistí.



Naše najlepšie značky





VIAC AKO
2 milióny

brand partnerov vo viac
ako 60 krajinách sveta
používajú, zdieľajú a odporúčajú
produkty Oriflame
pre krásu a zdravie



100 %

biologicky rozložiteľné zloženia
v nových zmyvateľných produktoch
pleťovej a telovej starostlivosti



SPOLOČNOSŤ
ZALOŽENÁ V ROKU
1967

vo Švédsku bratmi af Jochnickovcami,
viac ako 55 rokov v obchode krásy
so sociálnym predajom



100 %

ingrediencií v našich kozmetických
a Wellosophy produktoch
je ekologicky a eticky preverovaných,
aby bolo isté, že sú získavané
udržateľným spôsobom,
bezpečné na použitie
a majú vysokú kvalitu



Spoločnosť krásy ako žiadna iná

Od malej kancelárie v centre Štokholmu až po pozíciu svetovej spoločnosti krásy fungujúcej vo viac ako 60 krajinách sveta - obchodný model sociálneho predaja Oriflame sa stával stále silnejší a silnejší a dnes sme najväčšou európskou spoločnosťou krásy so sociálnym predajom.

Všetko sa začalo v roku 1967, keď dvaja bratia, Jonas a Robert af Jochnickovci, spolu s ich priateľom Bengtom Hellstenom založili spoločnosť vyrábajúcu vysokokvalitné produkty pre krásu, ktoré boli inšpirované švédskou prírodou a boli k dispozícii a prístupné pre každého. Robert a Jonas af Jochnickovci vyznávali lásku a rešpekt k prírode a tie sa stali súčasťou nášho dedičstva od prvého dňa – boli sme jednou z prvých spoločností so sociálnym predajom, ktoré vyvíjali produkty s ingredienciami získavanými priamo z prírody.

Dnes pokračujeme vo využívaní rastlinných výťažkov s pomocou najnovších vedeckých výskumov, vo vytváraní bezpečných produktov s ekologicky a eticky kontrolovanými ingredienciami. Ako spoločnosť sa usilujeme o udržateľnosť a redukciu negatívneho dopadu na životné prostredie.

Samotná podstata sociálneho predaja je založená na sile osobných vzťahov a odporúčaní. Zdieľame príjmy s ľuďmi, ktorí nás odporúčajú a máme viac ako 55 rokov skúseností s podporovaním ľudí na celom svete, ktorí si plnia sny a budujú si svoj biznis.

Spolupatričnosť, duch a nadšenie

Od úplného začiatku bola svetová komunita Oriflame postavená na základných hodnotách, akými sú spolupatričnosť, duch a nadšenie. Veríme, že ľudia, ktorí spoločne pracujú a zdieľajú tie isté ciele, dosahujú lepšie výsledky. Našu spoločnosť tvoria ľudia s horlivým duchom a vášnivou túžbou robiť zmeny v ich osobných životoch a životoch iných.

Spolu môžeme robiť zmeny

Sme hrdí na svoju spoločenskú zodpovednosť v našej obchodnej praxi aj voči našim zákazníkom, brand partnerom aj dodávateľom. Usilujeme sa tiež o rozširovanie spoločenskej zodpovednosti za hranice našej siete, a podporovaním detí a mladých žien, ktoré sú najzraniteľnejšie, im dávame šancu premeniť svoje sny na skutočnosť.

Celú našu charitatívnu a spoločenskú zodpovednosť sme zhrnuli pod jednu zastrešujúcu organizáciu, **The Oriflame Foundation**. Oriflame je tiež spoluzakladateľom organizácie **The World Childhood Foundation**, ktorá na celom svete pomáha deťom na okraji spoločnosti.



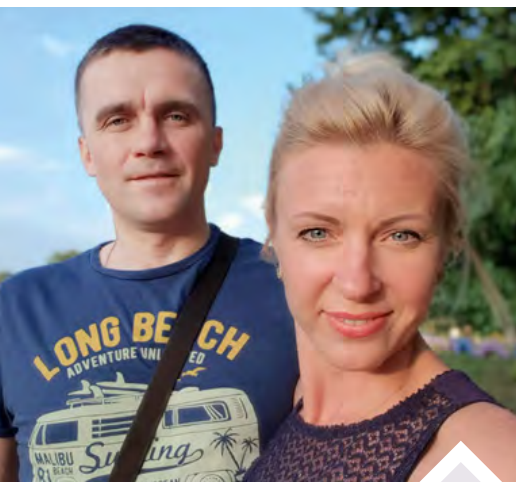
„Keď sú ľudia z môjho tímu oceňovaní na pódiu a ja im môžem tliekať.“

Marcelina Kostrzycka
Diamantová direktorka, Poľsko



„Bolo neuveriteľné, keď som sa stala najrýchlejšie rastúcou líderkou v Indonézii!“

Cindy Silmina
Výkonná direktorka, Indonézia



Aký je váš obľúbený moment v Oriflame?



„Vždy, keď chodíme na podujatia a vidíme ľudí oceňovaných za úspechy. Je jasné, že najväčšou hodnotou v Oriflame sú ľudia!“

Irina a Yaroslav Tukalo
Zařiroví direktori, Ukrajina



„Keď som prednášala svoj prvý inšpiratívny prejav, cítila som sa naozaj skvele. Dostala som množstvo pozitívnej spätnej väzby, pripadalo mi to neskutočné. Cítila som uznanie.“

Oriana Craciun
Direktorka, Rumunsko

KAPITOLA 2

Zľavy a príjmy v Oriflame

Naučte sa o základoch príležitosti s Oriflame
a výhodách, ktoré môžete získať.



Dnes podnikajte a budujte svoj obchod pre zajtrajšok

Skôr, než si povieme, ako možno zarábať s Oriflame, pozrime sa na štyri rôzne spôsoby získavania príjmu.



1. Okamžitá zľava

Získate ju na vašu osobnú objednávku.



3. Direktorské bonusy

Odmeny, ktoré môžete dostávať za rozvoj lídrov a vašu pomoc, aby boli úspešní.



2. Tímový bonus

Pozvite ostatných, aby sa k vám pripojili a získajte tímový bonus z ich objednávok.



4. Prémie

Získate jednorazovú prémiiu za každý nový dosiahnutý titul v pláne odmen pre brand partnerov, počnúc titulom Direktor.

Výpočty

Ako nezávislý brand partner Oriflame uvidíte svoje aktuálne príjmy vo svojom účte mobilnej kancelárie. Výpočty sú pre vás robené automaticky, to znamená, že ich nikdy nemusíte robiť sami - iba ak by ste naozaj chceli.

Príklady v tejto a nasledujúcich kapitolách sú určené na to, aby vám objasnili, ako sa príjmy vypočítavajú. Uvedomte si, že skutočné príjmy sa budú líšiť od osoby k osobe a budú závisieť od individuálnych zručností, od času, vynaloženého úsilia a iných faktorov.





1. Okamžitá zľava

Je to rozdiel medzi katalógovou cenou (cenou, ktorú vidíte v katalógu alebo online) a cenou pre brand partnera (ktorú zaplatíte za produkty).

Ako funguje okamžitá zľava?

Ako brand partner sa stanete členom komunity krásy Oriflame. Dozviete sa viac o našich produktoch a svete krásy a využijete svoje odborné znalosti na odporúčanie produktov rodine, priateľom, kolegom a známym.

Ako brand partner získate okamžitú zľavu 20 % pri nákupe produktov pre seba a svoju rodinu.

Výpočet okamžitej zľavy

Existujú dva spôsoby, ako vypočítať okamžitú zľavu. Môžete odpočítať cenu pre brand partnera od katalógovej ceny alebo vynásobiť katalógovú cenu 20 %.

Príklad - objednávka jedného produktu NovAge+

Objednáte si jeden ľahký omladzujúci denný krém s SPF 30 Multi-Active Novage+.



Katalógová cena: 31€

Okamžitá zľava:
31 € x 20% = 6,20 €



Príklad - objednávka sady NovAge+

Objednáte si jednu sadu Novage+ Wrinkle Smooth.



Katalógová cena: 100 €

Okamžitá zľava:
100 € x 20% = 20 €



Predaj sád

Predaj sád ponúka vašim zákazníkom kompletné riešenie pre potreby krásy, pohody a **pleťovej starostlivosti**.

Za sady získate až o **20% viac bonusových bodov** a ich predajom môžete získať viac peňazí.



2. Tímový bonus

Rozšírte svoj tím vďaka tomu, že budete pozývať viac brand partnerov a členov, aby si kúpili produkty.

Vaša obchodná sieť sa tak rozrastie a vy budete môcť zvýšiť svoj vlastný príjmový potenciál.

Môžete získať tímový bonus **3 % - 23 % na objednávках** z vašej osobnej skupiny.

Na to, aby ste sa kvalifikovali na tímový bonus, potrebujete mať minimálne 100 osobných bonusových bodov za kampaň, z ktorých 75 BB bude pochádzať z vašich osobných objednávok a zvyšných 25 BB z vašich osobných objednávok alebo od členov vašej prvej línie (priamo sponzorovaných), okrem sponzorovaných brand partnerov.

Váš tímový bonus určujú tri veci:

1 Bonusové body

Bonusové body (BB) sú pridelené ku každému produktu Oriflame na základe ich ceny. Produkty s vyššou cenou a sady majú viac bonusových bodov.

Bonusové body z vašich osobných objednávok a objednávok každého vo vašej osobnej skupine* sa spočítavajú počas každej kampane. Spočítané bonusové body určujú, na aký tímový bonus sa kvalifikujete po skončení každej kampane.

Bonusové body sa prepočítajú na úroveň tímového bonusu podľa nasledovnej tabuľky.

Prevodná tabuľka bonusových bodov:

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

**Vaša osobná skupina sú všetci brand partneri a členovia sponzorovaní priamo vami a tiež brand partneri a členovia, ktorých oni sponzorujú, okrem brand partnerov, ktorí dosiahli 23 % tímový bonus alebo ich nižšie línie.*

2 Úroveň tímového bonusu

Z objednávok z vašej osobnej skupiny môžete získať tímový bonus v hodnote 3 - 23 %. **Vždy získate vyššiu čiastku, keď porovnáte 10 % tímový bonus z čistej hodnoty nákupu z vašich priamo sponzorovaných brand partnerov a členov (vaša prvá línia) a tímový bonus 3 - 23 % z vašich celkových skupinových objednávok z biznis hodnoty nákupu.**

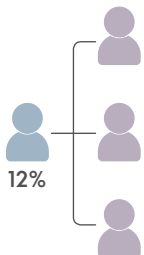



10 % tímový bonus vašej prvej línie zabezpečuje veľké a predpovedateľné zisky z registrácií a aktivovania nových členov a brand partnerov na začiatku. Keďže váš tím začína rásť do hĺbky, môžete namiesto toho získať 3 - 23 % tímový bonus z vašich celkových skupinových objednávok prepočítaný z biznis hodnoty nákupu.

3 Čistá hodnota nákupu a biznis hodnota nákupu***

Čistá hodnota nákupu (ČHN) je peňažná hodnota produktov v katalógových cenách bez 20 % a DPH. Výška vášho tímového bonusu z prvej línie bude vypočítaná ako percento z celkovej čistej hodnoty nákupu.

Biznis hodnota nákupu (BHN) je peňažná hodnota produktov v katalógových cenách bez okamžitej zľavy, iných zliav a DPH. Výška vášho tímového bonusu zo skupinových objednávok bude vypočítaná ako percento z celkovej biznis hodnoty nákupu. Niektoré produkty majú zredukovanú alebo žiadnu hodnotu nákupu, napríklad predajné nástroje a doplnky. Tieto rozdiely môžete nájsť na webovej stránke Oriflame.

Tímový bonus je založený na objednávkach z vašej prvej línie alebo objednávkach zo skupiny, pričom vy vždy zarobíte najväčšiu časť.

Vy	Prvá línia	Tímový bonus % z 1. línie	Tímový bonus % z skupinových objednávok
 12%	 1200 BB = 9 %	10%	12% - 9% = 3%
	 400 BB = 3 %	10%	12% - 3% = 9%
	 650 BB = 6 %	10%	12% - 6% = 6%

Príklad: Výpočet biznis hodnoty nákupu a čistej hodnoty nákupu za Sadu Novage+ Wrinkle Smooth.

Produkt	Čistá hodnota nákupu a biznis hodnota nákupu***
	Biznis hodnota nákupu: 100 € (Katalógová cena) vynásobené 0,77 (priemerná zľava 23 %) delené 1,2 (20 % DPH) = 64 € Čistá hodnota nákupu: 100 € (Katalógová cena) vynásobené 0,8 (okamžitá zľava 20 %) delené 1,2 (20 % DPH) = 67 € Sada Wrinkle Smooth Novage+ má Biznis hodnotu nákupu 64 € a Čistú hodnotu nákupu 67 €

** Brand partneri a členovia, ktorých sponzorujete priamo, sú brand partneri vašej prvej línie (alebo prvá línia). Brand partneri pod vašou prvou líniou sa označujú v úrovniach. Brand partneri sponzorovaní vašou prvou líniou, sú druhá úroveň. Tí, čo sú sponzorovaní vašou druhou úrovňou, sú tretia úroveň, atď.

***Poznámka: Tímový bonus nezískate z produktov bez bonusových bodov, napríklad z poplatkov, tlačených materiálov a vzoriek.









PRÍKLAD 1:

Získajte 50 €

Tento príklad ukazuje, ako tím, že pozvete 5 ľudí, aby sa stali brand partnermi a naučíte ich ponúkať produkty, môžete zvýšiť svoj príjem.

Tu si každý nový brand partner objedná za **100 bonusových** bodov a vy tiež.

Na účely nasledujúcich príkladov platí: 1 BB (bonusový bod) = 1 € BHN (biznis hodnota nákupu) = 1 € ČHN (čistá hodnota nákupu) Pozn. Táto hodnota nákupu je ilustračná, aktuálnu hodnotu nákupu nájdete vždy v aktuálnom cenníku.

Výpočty krok za krokom	Vy	Vaša 1. línia	1 Tímový bonus z prvej línie			5 Tímový bonus zo skupinových objednávok		
			Tímový bonus %	Čistá hodnota nákupu	Tímový bonus z prvej línie	Rozdiel úrovne tímového bonusu	Hodnota nákupu	Tímový bonus zo skupinových objednávok
1. Tímový bonus z 1. línie je vypočítaný ako $10\% \times 100 \text{ €} \times 5 = 50 \text{ €}$								
2. Objednate za 100 bonusových bodov.								
3. Vaše celkové skupinové BB je: 100 (vaše BB) + 500 (vaše skupinové BB) = 600 BB, ktoré sa premenia na 6 % tímový bonus.		4						
4. 100 BB z vašej 1. línie sa premení na 0 % tímový bonus.		100 BB = 0% 						
5. Rozdiel medzi vašou úrovňou tímového bonusu a úrovňou vašej 1. línie je $6\% - 0\% = 6\%$, čo znamená, že váš tímový bonus zo skupiny sa vypočíta ako 6% z biznis hodnoty nákupu skupiny, $6\% \times 100 \text{ €} \times 5 = 30 \text{ €}$.	2 100 BB 	100 BB = 0% 						
6. Váš tímový bonus z 1. línie je vyšší než tímový bonus zo skupinových objednávok ($50 \text{ €} > 30 \text{ €}$), takže získate vyššiu čiastku 50 €.	3 600 BB = 6% 	100 BB = 0% 	10%	x	\$100 = \$10	6%	x	\$100 = \$6
		100 BB = 0% 	10%	x	\$100 = \$10	6%	x	\$100 = \$6
		100 BB = 0% 	10%	x	\$100 = \$10	6%	x	\$100 = \$6
		100 BB = 0% 	10%	x	\$100 = \$10	6%	x	\$100 = \$6
		Spolu: $5 \times 100 = 500 \text{ BB}$	Spolu = $5 \times 10 \text{ €} = 50 \text{ €}$			>	Total = $5 \times 6 \text{ €} = 30 \text{ €}$	

Cellový príjem z tímového bonusu: 50 €

Ako vypočítať tímový bonus:

- 1 Vypočítajte si tímový bonus, ktorý získate zo svojej prvej línie – vynásobte čistú hodnotu nákupu vašej prvej línie x 10 %.
- 2 Spočítajte, za koľko bonusových bodov ste si objednali.
- 3 Určite celkový počet bonusových bodov pre vašu osobnú skupinu pridaním vašich bonusových bodov a bonusových bodov členov a brand partnerov vo vašej osobnej skupine. Použite prevodnú tabuľku bonusových bodov, aby ste našli svoju úroveň tímového bonusu.
- 4 Vezmite bonusové body každého z vašich členov prvej línie a brand partnerov a ich osobných skupín a použite prevodnú tabuľku na premenu bonusových bodov na úroveň tímového bonusu pre každého člena prvej línie a brand partnera.
- 5 Od svojej úrovne tímového bonusu odpočítajte úroveň tímového bonusu každého člena prvej línie a brand partnera. Rozdiel je úroveň tímového bonusu, ktorý môžete získať za skupinové objednávky členov a brand partnerov vo vašej prvej línii. Vynásobte to hodnotou nákupu vašich členov z prvej línie a brand partnerov a ich osobných skupín.
- 6 Porovnajete tímový bonus vypočítaný vo vašej prvej línii s tímovým bonusom vypočítaným zo skupinových objednávok. Keďže vždy zarobíte vyššiu sumu, ak je tímový bonus vypočítaný vo vašej prvej línii väčší ako tímový bonus vypočítaný zo skupinových objednávok, suma, ktorú získate, sa bude rovnať prvej a naopak.

Prevodná tabuľka bonusových bodov:

Bonusové body	Úroveň tímového bonusu
7 500+	23%
5 000 – 7 499	18%
3 000 – 4 999	15%
1 800 – 2 999	12%
900 – 1 799	9%
450 – 899	6%
200 – 449	3%
0 – 199	0%



PRÍKLAD 3: Získajte 1240 €

Pokračujte v školeniach svojich brand partnerov, aby registrovali a budovali si svoje vlastné skupiny.

Čím viac brand partnerov budete mať vo svojej osobnej skupine a čím viac objednávok bude podaných, tým vyšší bude skupinový predaj.

V tomto príklade vy aj každý z vašej osobnej skupiny nakúpi za **100 BB**.

Výpočty krok za krokom	Vy	Vaša 1. línia	2. úroveň	3. úroveň	1 Tímový bonus z prvej línie			5 Tímový bonus zo skupinových objednávok		
					Tímový bonus %	Čistá hodnota nákupu	Tímový bonus z prvej línie	Rozdiel úrovne tímového bonusu	Hodnota nákupu	Tímový bonus zo skupinových objednávok
1 Tímový bonus z 1. línie je vypočítaný ako $10\% \times 100 \text{ €} \times 5 = 50 \text{ €}$		3100 BB = 15 % 5 — 25	3100 BB = 15 % 5 — 25	3100 BB = 15 % 5 — 25	10%	x \$100	= \$10	8%	x \$3 100	= \$248
2 Objednáte za 100 bonusových bodov .					10%	x \$100	= \$10	8%	x \$3 100	= \$248
3 Vaše celkové skupinové BB je: 100 (vaše BB) + 15 500 (vaše skupinové BB) = 15 600 BB , ktoré sa premenia na 23 % tímový bonus.					10%	x \$100	= \$10	8%	x \$3 100	= \$248
4 3100 BB z 1. línie sa premení na tímový bonus 15 %.					10%	x \$100	= \$10	8%	x \$3 100	= \$248
5 Rozdiel medzi vašou úrovňou tímového bonusu a úrovňou vašej 1. línie je $23\% - 15\% = 8\%$, čo znamená, že získate 8 % z biznis hodnoty nákupu každej vetvy* vo vašej osobnej skupine, $8\% \times 3100 \text{ €} \times 5 = 1240 \text{ €}$.					10%	x \$100	= \$10	8%	x \$3 100	= \$248
6 Váš tímový bonus z 1. línie je menší než váš tímový bonus vypočítaný z objednávok celej skupiny ($50 \text{ €} < 1240 \text{ €}$), takže získate vyšší bonus 1240 € .					10%	x \$100	= \$10	8%	x \$3 100	= \$248
					Spolu = 5 x 10 € = 50 €			<	Spolu = 5 x 248 € = 1240 €	



3. Direktorské bonusy

Direktorské bonusy sú odmenou za to, že podporujete, trénujete a rozvíjate svojich brand partnerov až po 23 % pozíciu.

V pláne odmien pre brand partnerov je šesť direktorských bonusov. Typ bonusu, ktorý získate, závisí od toho, koľko 23 % odpojených skupín máte vo svojej prvej línii.

Direktorské bonusy v percentách sa môžu zdať na prvý pohľad malé, ale keď ich aplikujete vo svojej sieti*, váš príjem môže byť významný.

**Sieť zahŕňa všetkých brand partnerov vo vašej nižšej línii, vrátane vašich 23 % odpojených skupín.*

Získajte direktorské bonusy budovaním 23 % odpojených skupín

Keď brand partneri z vašej 1. línie dosiahnu tímový bonus 23 %, opúšťajú vašu osobnú skupinu a stávajú sa nezávislými skupinami spolu s ich brand partnermi – sú to 23 % odpojené skupiny. Od tohto momentu, vy, ako vyšší sponzor, prestávate získavať tímový bonus z predaja týchto brand partnerov, a namiesto toho sa začínate kvalifikovať na direktorské bonusy.

Vaším cieľom je pomáhať čo najviac brand partnerom z vašej 1. línie, aby dosiahli 23 % tímový bonus.

Pozrite si tabuľku nižšie a zistite viac o direktorských bonusoch v nasledujúcich kapitolách.

Direktorské bonusy Oriflame

Bonus	23 % odpojené skupiny potrebné v 1. línii	Získané z
6% Oriflame bonus	1	Iba 23 % odpojené skupiny z 1. línie
2% Zlatý bonus	2	23 % odpojené skupiny z 2. úrovne a nižšie, končiac pri prvej línii ďalšieho kvalifikovaného na Zlatý bonus
0,5% Zafírový bonus	4	23 % odpojené skupiny z 3. úrovne a nižšie, končiac pri druhej úrovni ďalšieho kvalifikovaného na Zafírový bonus
0,25% Diamantový bonus	6	23 % odpojené skupiny zo 4. úrovne a nižšie, končiac pri tretej úrovni ďalšieho kvalifikovaného na Diamantový bonus
0,125% Dvojdiamantový bonus	10	23 % odpojené skupiny z 5. úrovne a nižšie, končiac pri štvrtej úrovni ďalšieho kvalifikovaného na Dvojdiamantový bonus
0,0625% Výkonný bonus	12	23 % odpojené skupiny zo 6. úrovne a nižšie, končiac pri piatej úrovni ďalšieho kvalifikovaného na Výkonný bonus





4. Prémie

Vždy, keď dosiahnete nový titul v pláne odmien pre brand partnerov, získate jednorazovú prémie od 1 000 € (Direktor) až po 1 000 000 € (Diamantový prezident direktor).

Čo je prémie a ako funguje?

Prémie je odmena za dosiahnutie nového titulu, vyplatená v dvoch častiach. Prvú časť dostanete, keď sa kvalifikujete na titul v 4 z 9 kampaní. Druhú časť dostanete, keď sa rekvafikujete na rovnaký (alebo vyšší) titul znova v 4 z 9 kampaní. Ak postúpíte na vyšší direktorský titul, keď sa ešte stále kvalifikujete na nižší titul, môžete získať prémie za obidva tituly.

Viac o kvalifikáciách a požiadavkách na tituly a prémie si môžete prečítať v nasledujúcich kapitolách.



„Pre mňa je to veľká česť byť manažérom. Ľuďom vo svojom tíme môžem ukázať a naviesť ich tým správnym smerom. Tiež som rada, keď ich môžem vypočuť a poradiť im nielen v práci ale aj v osobnom živote. Ale hlavné je ich správne motivovať a ísť im príkladom.“

Martina Huttová
Manažérka, Slovensko



„Bezplatné školenia, ktoré vám pomôžu rozvíjať sa, dosahovať nové úrovne a tituly a zarábať viac peňazí.“

Kinga Staniek
Manažérka, Poľsko



Čo je najlepšie na tom, keď ste manažérom?



„Rozvoj líderstva a príležitosť cestovať. Pochopíte, že môžete mať životný štýl podľa vlastných predstáv.“

Anastasia Ţurcanu
Manažérka, Moldavsko



„Najradšej mám prácu so svojím tímom. Ako manažér môžete robiť ľudí šťastnými a to je vlastne samotný úspech.“

Sadhana Dey
Senior manažérka, India

KAPITOLA 3

Manažérsky tím

Podporujte členov, sponzorujte brand partnerov
a budujte svoj obchod.



Tituly
v manažérskom
tíme

12 % Manažér

Kvalifikačné kritériá:

1800 BB - 2999 BB v osobnej skupine

Nárok na:

- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú
Manažérsku konferenciu

15 % Manažér

Kvalifikačné kritériá:

3000 BB - 4999 BB v osobnej skupine

Nárok na:

- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú
Manažérsku konferenciu

Podporujte svojich brand partnerov a dosahujte spolu úspechy

Manažérska úroveň je dôležitým krokom vo vašej kariére v Oriflame, pretože už nepracujete len pre seba, ale sponzorujete iných a pomáhate im plniť si ciele a sny.

Pomáhate novým brand partnerom začínať, školíte ich, podporujete ich v práci a motivujete ich, aby dosahovali ešte vyššie ciele. Avšak je dôležité ísť im príkladom, pokračovať v aktivite, používať a odporúčať produkty a registrovať nových brand partnerov. Všetko, čo robíte – prospekting a registrovanie – očakávate aj od svojich brand partnerov, pretože ak budú úspešní, budete úspešní aj vy.

Pamätajte si, že váš sponzor a vyšší direktor vás vždy podporia v úlohe nezávislého manažéra Oriflame, a rovnako vás podporia aj zamestnanci Oriflame.

Výhody manažérov

Byť nezávislým manažérom Oriflame má niekoľko výhod. Okrem zvýšenia príjmu môžete stretávať ľudí z komunity krásy Oriflame, zúčastňovať sa školení, na ktorých sa naučíte nové profesionálne zručnosti – a popri tom dostanete podporu, ktorú potrebujete, aby ste pokračovali v dosahovaní úspechov a ešte lepších výsledkov.

Môžete sa tešiť na niekoľko špecifických vecí:

- Budete ocenení na pódiu, kde oslávite dosiahnutie nového titulu ako manažér.
- Budete sa môcť zúčastňovať profesionálnych školení, ktoré vám pomôžu prehĺbiť vaše obchodné vedomosti a urobiť pokroky v podnikaní ako manažér.
- Môžete sa tiež kvalifikovať na Manažérsku konferenciu - obchodné stretnutie - a ďalšie obchodné podujatia na lokálnej úrovni.

18 % Manažér

Kvalifikačné kritériá:

5000 BB - 7499 BB v osobnej skupine

Nárok na:

- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Manažérsku konferenciu

Senior manažér

Kvalifikačné kritériá:

Aspoň 7500 BB v osobnej skupine alebo jedna či viac 23 % odpojených skupín v 1. línii a aspoň 3000 BB v osobnej skupine

Nárok na:


- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Manažérsku konferenciu



Tri kľúčové aktivity úspešného manažéra

- 1 Prospekting a registrovanie
- 2 Dosledovanie a aktivovanie
- 3 Vytvorenie a vedenie kľúčového tímu

Zistite viac
o týchto aktivitách
na nasledujúcich stranách

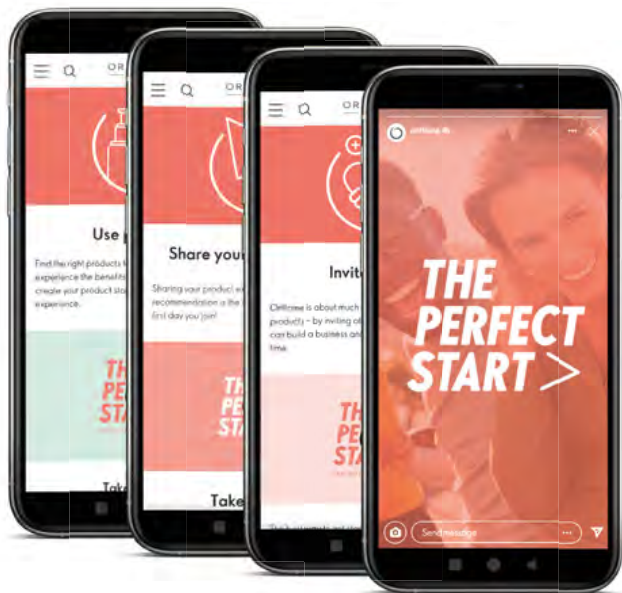


KLÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO MANAŽÉRA

1

Prospekting a registrovanie

Rozvíjanie dobrých prospektingových a registračných zručností je dôležité pre úspech a rozvoj obchodu.



- ✓ Rozširujte svoj menný zoznam a povedzte novým brand partnerom, aby si vytvorili svoj vlastný zoznam počas tréningu **Perfektný štart**. Naučte svojich brand partnerov, aby začali s kontaktmi v mobilnom telefóne, na sociálnych médiách a odporúčaniami od priateľov – a povedzte im, nech si položia otázku: „Poznám niekoho, kto by si rád pozrel nové produkty Oriflame a dozvedel sa o skvelom modeli odmien Oriflame?“



- ✓ Každý deň sa rozprávajte aspoň s 3 novými ľuďmi. Čím viac ľudí, tým lepšie, no nie menej ako traja. Povedzte im o Oriflame, o produktoch a pláne odmien Oriflame. Uistite sa, že rozprávať sa s tromi ľuďmi denne je cieľom každého vo vašej komunite tak, že naučíte svojich brand partnerov robiť to isté. Pamätajte si - vy ste pre nich vzorom, a ak budete robiť prospekting každý deň, vaši brand partneri to budú robiť tiež.
- ✓ Organizujte Stretnutia o príležitosti 2-3 razy týždenne. Je dôležité robiť ich pravidelne, aby vaši brand partneri vedeli, kedy a kam majú priviesť oslovených ľudí a členov, ktorí majú záujem o upgrade. Na konci každého stretnutia pridajte aj tréning Perfektný štart. Aktivujte nováčikov povzbudením, aby si podali svoju prvú objednávku – a uistite sa, že ich pozvete na ďalšie stretnutie alebo školenie.

Tip na Stretnutia o príležitosti a posilnenie kľúčového tímu

Zapojte svoj kľúčový tím do Stretnutí o príležitosti. Pozvite ich, aby odprezentovali časť prezentácie o príležitosti Oriflame, alebo aby pripravili výstavu produktov. Toto je dobrý spôsob, ako posúvať praktické vedomosti, a ako učiť kľúčový tím organizovať svoje vlastné stretnutia. Prečítajte si viac o kľúčovom tíme na stranách 36 - 37.



2

KLÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO MANAŽÉRA

Dosledovanie a aktivovanie vašich členov a brand partnerov

Je dôležité, aby boli vaši členovia a brand partneri aktívni a podávali objednávky v každej kampani.

- ✓ Bud'te v kontakte so svojimi brand partnermi, pýtajte sa na ich objednávky a pozývajte nových členov a brand partnerov. Spomeňte im nové produkty a ponuky a pozývajte ich na podujatia a školenia.
- ✓ Kontaktujte všetkých členov a brand partnerov, ktorí si nepodali objednávku v poslednej kampani. Informujte ich o ponukách, ktoré spĺňajú ich produktové požiadavky a motivačných programoch, ktoré sedia na ich profil. Pozvite ich do skupinovej konverzácie na sociálnych médiách.
- ✓ Propagujte školenia, ktoré pomôžu vašim brand partnerom rozvíjať ich predajné a registračné zručnosti.
- ✓ Vytvorte si konverzačné skupiny na sociálnych médiách. Využívajte ich na oceňovanie úspechov vašich brand partnerov – ako napríklad podanie prvej objednávky, registrovanie a dosiahnutie nových titulov. Môžete tiež zdieľať úspešné príbehy na udržanie motivácie a uverejňovať zaujímavé informácie o produktoch a ponukách. Môžete si vytvoriť konverzačné skupiny aj pre zákazníkov.

KLÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO MANAŽÉRA

3

Vytvorte si kľúčový tím a buďte jeho lídrom

Kľúčový tím má aspoň päť brand partnerov, ktorí sa rozhodli využiť viac než príležitosť odporúčať a chcú sa stať lídrami.

Tímová práca prináša viac zábavy a efektivity. Skúsenosti ukázali, že využívanie kľúčového tímu **pri rozvíjaní lídrov pomáha rýchlejšie rásť**, preto je dôležité venovať tomu veľa úsilia.

Aby ste si vytvorili svoj kľúčový tím, povedzte svojim brand partnerom o svojich plánoch a **pozvite do svojho tímu každého, kto má záujem rásť**. Vysvetlite výhody spoločnej práce a rastu, ako sú spoločný prospekting a registrovanie, absolvovanie špeciálnych školení alebo účasť na špeciálnych podujatiach pre kľúčový tím - a v neposlednom rade, vzájomná podpora a pomoc, aby ste dosahovali individuálne ciele.

Je dôležité vedieť, **že členovia vášho kľúčového tímu môžu byť z akejkoľvek úrovne vašej osobnej skupiny**, nielen z prvej línie. **Jediným kritériom** by mala byť motivácia a odhodlanie.

Každý kľúčový tím si určuje svoje vlastné pravidlá a úlohy. Mali by ste sa uistiť, že každý člen tímu s nimi súhlasí. Cieľom je **mať jasné aktivity a úlohy a mať istotu**, že všetci robia spolu všetko na dosiahnutie toho istého cieľa - neustáleho rastu a dosiahnutie úspechu.

Nezabúdajte byť vždy príkladom pre ostatných a tiež robiť aktivity, na ktorých ste sa dohodli so svojim kľúčovým tímom. To pripraví členov kľúčového tímu, aby mohli viesť svoje vlastné tímy a robili tie isté dôležité aktivity, ktoré robíte ako manažér.



Na čo by ste mali myslieť, keď vediete svoj kľúčový tím:

- ✓ Podelte sa o svoju víziu, ciele a odhodlanie.
- ✓ Učte svoj kľúčový tím zručnostiam, ktoré sú dôležité pre rast obchodu, ako je prospekting, registrovanie, sponzorovanie a prezentačné zručnosti.
- ✓ Spoločne organizujte prospektingové a registračné aktivity, delegujte úlohy svojmu kľúčovému tímu.
- ✓ Spoločne si stanovte krátkodobé a dlhodobé ciele a dosledujte výsledky a pokroky.
- ✓ Oceňujte úspechy. Váš kľúčový tím chce rásť a byť úspešný s Oriflame a každý úspech si zaslúži oslavu!



Ako ďalej

Nadďalej sa zameriavajte na svoj kľúčový tím a ukážte každému výhody registrovania a rozširovania ich vlastného tímu. Keď ľudia z vášho kľúčového tímu začnú viesť svoje vlastné tímy, vaša sieť sa začne oveľa rýchlejšie rozširovať a budete na ceste k dosiahnutiu nových titulov.

„Dávam ostatným dobrý príklad, aby ma nasledovali. Tu využívam svoju oddanosť, nadšenie, empatiu, čestnosť a integritu.“

Okafor Valentina Chidimma
Direktorka, Nigéria



„Mojím štýlom je byť vždy sám sebou. Byť príkladom, ktorý budú iní nasledovať a ukazovať tímu, že mi môžu vždy dôverovať.“

Kevin Vergara
Direktor, Peru



Kto je podľa vás dobrým lídrom?



„Líder by mal byť príkladom pre ostatných. Ja svoj tím inšpirujem pozitívnou energiou a zdôrazňujem, aké je dôležité nikdy sa nevzdávať.“

Rengthangpuii Sailo
Direktorka, India



„Líder neustále hľadá riešenia, podporuje svoj tím a dáva priestor jeho nápadom. Motivuje a inšpiruje k úspechu.“

Zdenka Ondrejková
Direktorka, Slovensko

KAPITOLA 4

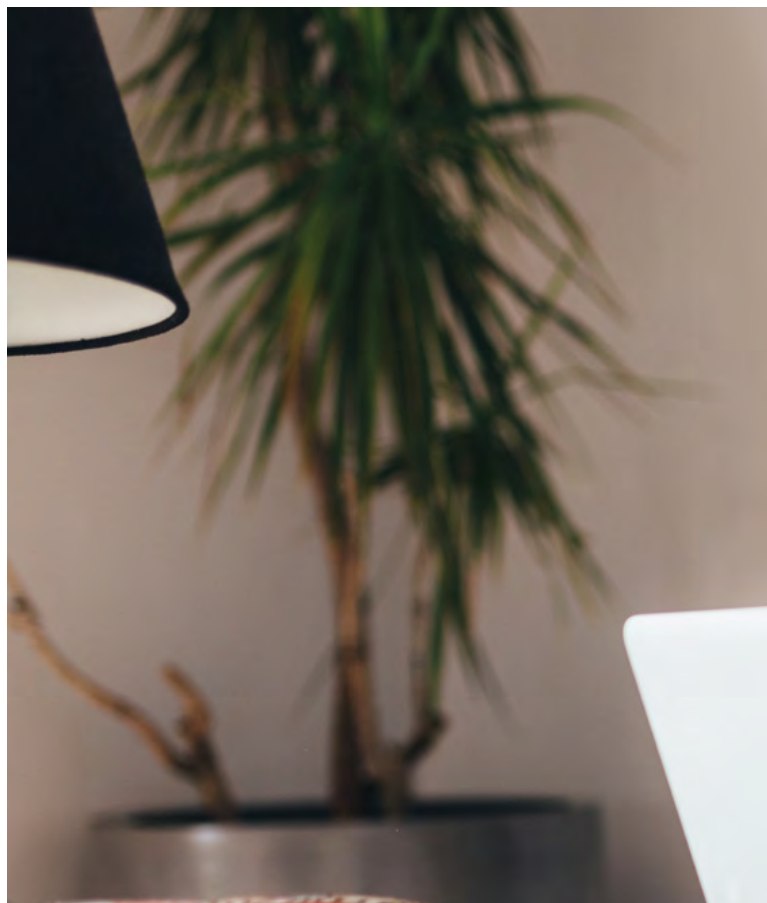
Direktorský tím

Posuňte sa na novú úroveň.

Direktorský titul - míľnik

Dosiahnutie direktorského titulu predstavuje niekoľko míľnikov. Po prvýkrát môžete získať zľavy a príjmy v pláne odmien pre brand partnerov, prvýkrát máte nárok na prémie a prvýkrát sa môžete kvalifikovať na Zlatú konferenciu - medzinárodné obchodné stretnutie. Zároveň sa môžete tešiť zo spolupráce s inými ľuďmi, inšpirovať ich, aby sa stali lídrami a motivovať ich, aby dosahovali vyššie ciele.

Tituly
v direktorskom
tíme

Direktor

Kvalifikačné kritériá:

Mať aspoň 7500 bonusových bodov v osobnej skupine alebo jednu 23 % odpojenú skupinu v 1. línii a aspoň 3000 bonusových bodov v osobnej skupine v 4 z 9 kampaní.

Nárok na:

- Prémia 1000 €*
- Direktorské bonusy**

Senior direktor

Kvalifikačné kritériá:

Mať aspoň 7500 bonusových bodov v osobnej skupine a jednu 23 % odpojenú skupinu v 1. línii v 4 z 9 kampaní.

Nárok na:

- Prémia 1500 €*
- Direktorské bonusy**

Zlatý direktor

Kvalifikačné kritériá:

Mať dve 23 % odpojené skupiny v 1. línii a aspoň 3000 bonusových bodov v osobnej skupine v 4 z 9 kampaní.

Nárok na:

- Prémia 2000 €*
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Zlatú konferenciu
- Direktorské bonusy**

*Prémia je odmena za dosiahnutie nového titulu, vyplatená v dvoch častiach. Prvú časť dostanete, keď sa kvalifikujete na titul v 4 z 9 kampaní. Druhú časť dostanete, keď sa rekvafikujete na rovnaký (alebo vyšší) titul znova v 4 z 9 kampaní.



Senior zlatý direktor

Kvalifikačné kritériá:

Mať tri 23 % odpojené skupiny v 1. línii a aspoň 3000 bonusových bodov v osobnej skupine v 4 z 9 kampaní.

Nárok na:

- Prémia 3000 €*
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Zlatú konferenciu
- Direktorské bonusy**

Začírový direktor

Kvalifikačné kritériá:

Mať štyri 23 % odpojené skupiny v 1. línii a aspoň 3000 bonusových bodov v osobnej skupine v 4 z 9 kampaní.

Nárok na:

- Prémia 4000 €*
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Zlatú konferenciu
- Direktorské bonusy**

**Direktorské bonusy nezávisia od titulu, ktorý máte. Určuje ich počet 23 % odpojených skupín vo vašej 1. línii. Viac zistíte na stranách 46 - 49, 62 - 63 a 102 - 107.





Výhody direktora

Ako nezávislý direktor Oriflame si nielenže začnete užívať vyššie príjmy s rastúcim obchodom, budete tiež mať príležitosť zúčastňovať sa na medzinárodných obchodných konferenciách vo vysnívaných destináciách a získavať prémie.

Je niekoľko špecifických vecí, na ktoré sa môžete tešiť:

- Jednorazové prémie - od 1000 € do 4000 € - za dosiahnutie každého nového titulu v direktorskom tíme.
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Zlatú konferenciu.
- Možnosť zúčastniť sa na školeniach Líderskej akadémie, ako aj na lokálnych školeniach vo vašom regióne.
- Možnosť zúčastniť sa lokálnych obchodných podujatí a konferencií.
- Možnosť získavať direktorské bonusy na základe počtu 23 % odpojených skupín vo vašej 1. línii.

Príjmy direktora

Teraz máte možnosť získavať zľavy a príjmy v pláne odmien pre brand partnerov - okamžitú zľavu, tímový bonus, direktorské bonusy a prémie.

Direktorské bonusy začínajú tvoriť najvýznamnejšiu časť vášho príjmu, od direktorského titulu a vyššie, preto je dôležité naučiť sa, ako direktorské bonusy Oriflame fungujú a ako ich môžete využiť, aby ste ešte viac zvýšili svoje príjmy.

Direktorské bonusy

V direktorskom tíme môžete získať tri druhy bonusov – 6 % Oriflame bonus, 2 % Zlatý bonus a 0,5 % Zafírový bonus. Bonus, na ktorý sa kvalifikujete, je určený počtom 23 % odpojených skupín v 1. línii, a nie titulom, ktorý máte.

Ako si môžete prečítať v kapitole 2, keď brand partneri z vašej 1. línie dosiahnu 23 % tímový bonus, odpoja sa od vašej osobnej skupiny – a ich skupiny sa stanú 23 % odpojenými skupinami. V tom momente prestanete získavať tímový bonus zo skupinového predaja týchto brand partnerov a začnete získavať direktorské bonusy na základe ich predaja.

Direktorské bonusy a váš tím

6 % Oriflame bonus je vyplatený z vašich priamych odpojených skupín, ale všetky ostatné bonusy – od 2 % Zlatého bonusu vyššie – môžu byť vyplatené z hĺbky, spod ich začínajúcej úrovne až po skupinu, ktorá generuje bonus pre iného kvalifikanta na nižšej úrovni.

Minimálna garancia

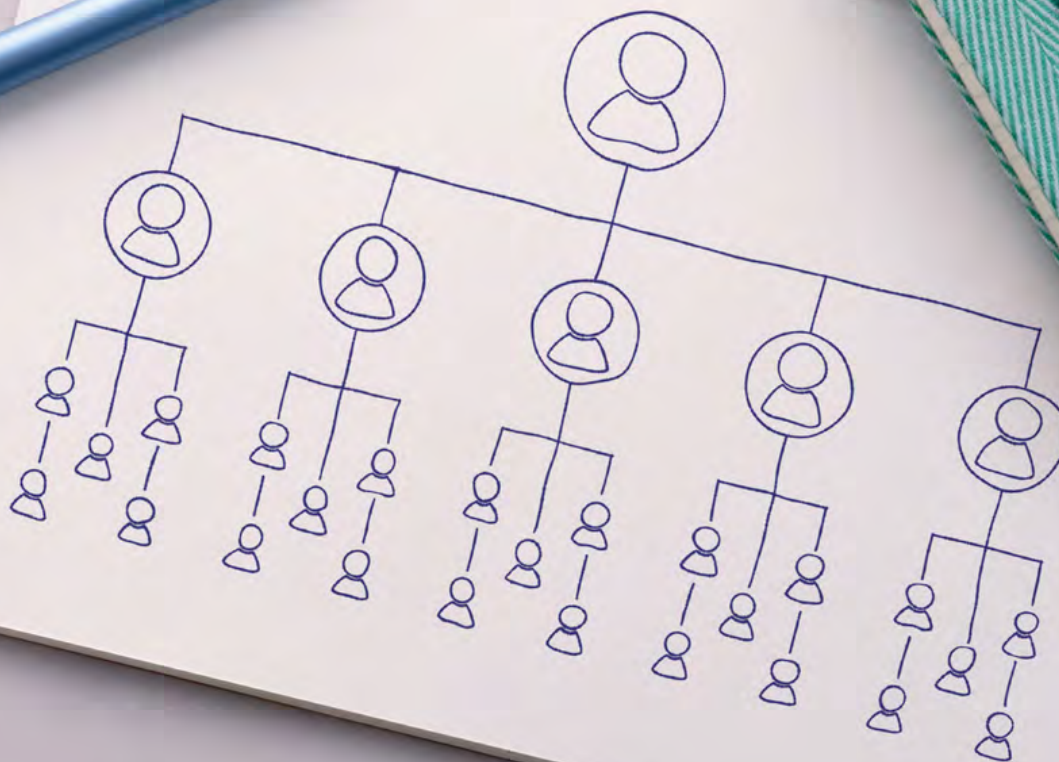
Minimálna garancia je záruka, že každý dostane spravodlivú odmenu za svoje úsilie pri sponzovaní brand partnerov a podpore, aby sa stali lídrami.

Ak kvalifikovaný na bonus nedosiahne minimálnu hodnotu bonusových bodov potrebnú pre získanie plného bonusu, časť bonusu sa posunie vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na ten istý bonus.

Použime 6 % Oriflame bonus ako príklad, ak máte:

- 7500 skupinových bonusových bodov alebo viac, získate plný bonus.
- 3000 - 7499 skupinových bonusových bodov, získate časť bonusu a zvyšok sa posunie vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 6 % Oriflame bonus.
- 3000 bonusových bodov alebo menej, nekvalifikujete sa na žiadny bonus.

Zistite viac, ako funguje minimálna garancia s bonusmi, na strane 106.



Pre kvalifikáciu na directorské bonusy platia tri všeobecné pravidlá.

Musíte mať aspoň:

- **Jednu 23 % odpojenú skupinu** vo vašej 1. línii
- **200 osobných bonusových bodov**, z toho minimálne 100 bonusových bodov musí pochádzať z osobnej objednávky, zvyšných 100 bonusových bodov môže byť osobná objednávka alebo od členov prvej línie (priamo sponzorovaných), nie od brand partnerov.
- **3000 bonusových bodov v osobnej skupine***

* Pokiaľ máte aspoň šesť 23 % odpojených skupín v 1. línii, potom nie je potrebné dosiahnuť skupinové body pre žiadny bonus. Avšak minimálna garancia stále platí.

Kritériá:**Osobné BB:** Aspoň 200 BB***Skupinové BB:** Aspoň 3000 BB**23 % odpojené skupiny v 1. línii:** 1

Minimálna garancia: Musíte mať aspoň 7500 skupinových bonusových bodov, aby ste získali plný 6 % Oriflame bonus. Ak ich budete mať menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť bonusu sa posunie vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 6 % Oriflame bonus. Prečítajte si o minimálnej garancii na strane 106.

6 % Oriflame bonus

6 % Oriflame bonus vám zaplatí 6 % z biznis hodnoty nákupu 23 % odpojených skupín vo vašej 1. línii.

Kritériá:**Osobné BB:** Aspoň 200 BB***Skupinové BB:** Aspoň 3000 BB**23 % odpojené skupiny v 1. línii:** 2

Minimálna garancia: Musíte mať 7500 bonusových bodov z 23 % odpojených skupín vo vašej 1. línii, aby ste získali plný 2 % Zlatý bonus. Ak budete mať menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť z bonusu je posunutá vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 2 % Zlatý bonus. Prečítajte si o minimálnej garancii na strane 106.

2 % Zlatý bonus

2 % Zlatý bonus vám zaplatí 2 % z biznis hodnoty nákupu všetkých 23 % odpojených skupín na vašej 2. úrovni a úrovniach nižšie, končiac na 1. úrovni ďalšieho kvalifikovaného na 2 % Zlatý bonus.

Kritériá:**Osobné BB:** Aspoň 200 BB***Skupinové BB:** Aspoň 3000 BB**23 % odpojené skupiny v 1. línii:** 4

Minimálna garancia: Musíte mať aspoň 7500 bonusových bodov z 23 % odpojených skupín na vašej 2. úrovni, aby ste mohli získať plný 0,5 % Zafírový bonus. Ak to bude menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť bonusu sa posunie vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 0,5 % Zafírový bonus. Prečítajte si o minimálnej garancii na strane 106.

0,5 % Zafírový bonus

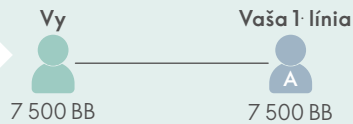
0,5 % Zafírový bonus vám zaplatí 0,5 % z biznis hodnoty nákupu všetkých 23 % odpojených skupín na vašej 3. úrovni a úrovniach nižšie, končiac na 2. úrovni ďalšieho kvalifikovaného na 0,5 % Zafírový bonus.

Z toho minimálne 100 bonusových bodov musí pochádzať z osobnej objednávky, zvyšných 100 bonusových bodov môže pochádzať od členov z 1. línii

Na účely nasledujúcich príkladov platí:

1 BB (bonusový bod) = 1 € BHN (biznis hodnota nákupu) = 1 € ČHN (čistá hodnota nákupu)

Pozn. Táto hodnota nákupu je ilustračná, aktuálnu hodnotu nákupu nájdete vždy v aktuálnom cenníku.



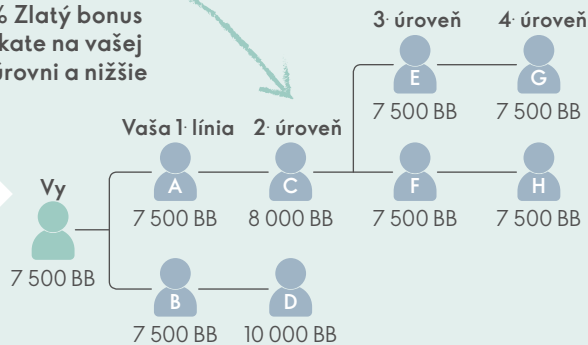
6 % Oriflame bonus je možné získať iba na 23 % odpojených skupinách z 1. línie

Máte jednu 23 % odpojenú skupinu v 1. línii, v tomto prípade brand partner A. Získate 6 % Oriflame bonus z biznis hodnoty nákupu brand partnera A.

Váš 6 % Oriflame bonus:

$$6\% \times 7500 = 450 \text{ €}$$

2 % Zlatý bonus získate na vašej 2. úrovni a nižšie

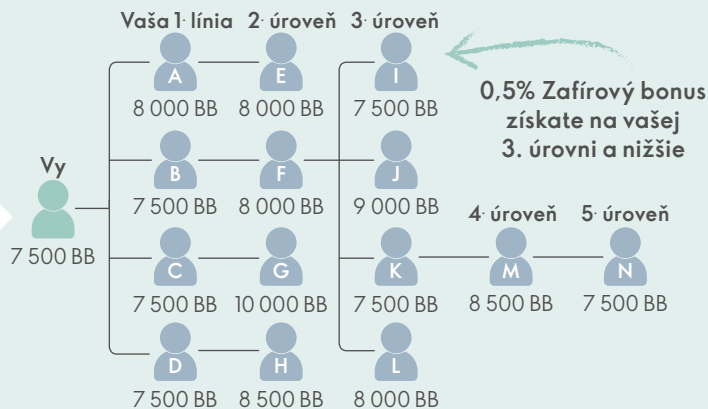


Získate 2 % Zlatý bonus z brand partnerov C, D, E a F. Nezískate 2 % Zlatý bonus z brand partnerov G a H. Je to preto, lebo ten istý bonus nesmie byť nikdy vyplatený dvakrát z toho istého predaja a brand partner C sa už kvalifikoval na 2 % Zlatý bonus z brand partnera G a H.

Váš 2 % Zlatý bonus:

$$2\% \times (8000 + 10000 + 7500 + 7500) = 660 \text{ €}$$

Poznámka: V tomto prípade tiež získate 6 % Oriflame bonus (900 €), spolu získate 900 € + 660 € = 1560 €



0,5% Zafírový bonus získate na vašej 3. úrovni a nižšie




Získate 0,5 % Zafírový bonus z biznis hodnoty nákupu brand partnerov I, J, K, L a M. Bonus nezískate z brand partnera N, pretože brand partner F sa tiež kvalifikoval na 0,5 % Zafírový bonus a získa ho z brand partnera N.

Váš 0,5% Zafírový bonus:

$$0,5\% \times (7500 + 9000 + 7500 + 8000 + 8500) = 202 \text{ €}$$

Poznámka: V tomto prípade tiež získate 6% Oriflame bonus (1830 €) a 2 % Zlatý bonus (1330 €), a spolu získate 1830 € + 1330 € + 202 € = 3362 €

Tri klíčové aktivity úspěšného direktora

-  1 Prospekting a registrovanie
-  2 Aktivovanie komunity
-  3 Rozvíjanie klíčového tímu a manažérov

KLÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO DIREKTORA

1

Prospekting a registrovanie

Registrovanie je podstatou vášho obchodu a mali by ste sa naň zamerať. Neustále pokračujte v registrovaní nových brand partnerov a organizujte prospektingové a registračné aktivity spolu so svojim kľúčovým tímom.

Špecifické aktivity:

- ✓ Bud'te vždy vzorom - propagujte registrovanie ako každodenný návyk a bud'te príkladom svojim vlastným konaním.
- ✓ Pracujte so svojim kľúčovým tímom, nastavte si ciele registrácií na každú kampaň a prediskutujte plány registrovania a podporte ich registračné stretnutia.
- ✓ Presvedčte sa, že vaši manažéri robia to, čo vy a pravidelne robia prospekting a registrujú nových členov a brand partnerov spolu s ich kľúčovými tímami.
- ✓ Pripomeňte sponzorom a lídrom, aby organizovali stretnutie Perfektný štart pre nováčikov po každom registračnom stretnutí a propagujte Uvítací program a program Perfektný štart - vašich prvých 90 dní.





KLÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO DIREKTORA

2

Aktivovanie komunity

Väčšina brand partnerov prichádza do Oriflame bez akýchkoľvek špeciálnych zručností alebo skúseností – preto je dôležitou úlohou direktora identifikovať ich potreby.

Robte pravidelne tieto aktivity pre svoju osobnú skupinu:

- 
Katalógové stretnutia s Oriflame
 Organizujte tieto stretnutia offline alebo online v poslednom alebo prvom týždni platnosti katalógu. Využívajte ich na uvedenie nových produktov, programov a špeciálnych ponúk a oceňujte brand partnerov za ich úspechy.
- 
Podujatia o kráse a Wellosophy
 Organizujte podujatia pre svojich brand partnerov a členov a využívajte ich na uvedenie nových produktov, propagovanie programov starostlivosti o pleť a Wellosophy programov, oceňovanie verných členov a brand partnerov.
- 
Tréningy
 Uistite sa, že každý získa produktové a obchodné školenia, ktoré sú potrebné pre pokrok a dosiahnutie úspechu v kariére v Oriflame.
- 
Cielené skupinové konverzácie
 Vytvorte si konverzačné alebo uzavreté skupiny na sociálnych médiách, aby ste mohli zdieľať informácie, ktoré sú dôležité pre rôzne skupiny brand partnerov. Jedným príkladom je skupina Perfektný štart pre nováčikov.



Tip – Zapojte do všetkých svojich podujatí aj svojich manažérov...

...je to pre nich skvelá príležitosť precvičiť si svoje zručnosti a učiť sa v praxi. Dohodnite sa na pláne podujatia a delegujte úlohy – ako je organizovanie uvítania, príprava zoznamu oceňovaných, darčiekov, účasť na prezentácii nových produktov alebo príležitosti s Oriflame, prezentovanie vlastných príbehov alebo vedenie tréningov.



3

KLÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO DIREKTORA

Rozvíjanie kľúčového tímu a manažérov

Pokračujte v rozširovaní vášho kľúčového tímu prijímaním nových brand partnerov, o ktorých ste presvedčení, že majú potenciál rozvíjať svoj obchod. Už viete, ako vytvoriť a viesť kľúčový tím – teraz je vašou úlohou byť manažérom svojich manažérov a rozvíjať nových direktorov.

Špecifické aktivity:

- ✓ Udržiavajte manažérov motivovaných a sústredených na nepretržitý rast a školte ich, aby plnili úlohy manažéra. Povzbudte ich, aby sa zúčastnili špeciálnych školení pre manažérov – Líderská akadémia 1 – a organizujte pre manažérov vo svojej sieti pravidelné tréningy offline alebo online.
- ✓ Podporujte manažérov svojou účasťou na ich registračných stretnutiach a podujatiach a prezentujte svoj úspešný príbeh, príbeh spoločnosti a produktov.
- ✓ Organizujte týždenné stretnutia o plánovaní obchodu so svojimi manažérmi. Využívajte tieto stretnutia na nastavenie dlhodobých a krátkodobých cieľov, diskutujte o plánoch, ako ich dosiahnuť, sledujte ich výsledky, oceňujte úspechy a zdieľajte osvedčené postupy.
- ✓ Pravidelne buďte v kontakte s manažérmi – sledujte ich pokrok, dajte im spätnú väzbu a naďalej trénujte ich základné zručnosti.



Využite výzvu

Naštartovali ste vzrušujúcu kariéru v Oriflame a teraz ste na ceste k ďalšej veľkej výzve – Diamantovému tímu, kde na vás čakajú ešte vyššie bonusy, prémie a taktiež exkluzívne medzinárodné konferencie.

„Na konferenciách milujeme oceňovanie, užívame si to. Tiež nás motivuje sledovať iných lídrov, ktorí dosiahli vyššie tituly.“

Nguyen Loc a Hai Ly
Senior diamantoví direktori, Vietnam



„Oslava s lídrami, ktorí dosiahli najvyššie tituly je ohromne inšpirujúca a dodáva silu na ďalší rast.“

Marta a Przemysław Bilewicz
Dvojdiamantoví direktori, Poľsko



Aká je vaša najobľúbenejšia spomienka z Diamantovej konferencie?



„Moja najobľúbenejšia spomienka z Diamantovej konferencie je z Tokia 2018, kedy som bola ocenená ako najrýchlejšie rastúca líderka z Rumunsku.“

Loredana Lordache
Diamantová direktorka, Rumunsko



„Nezabudnuteľný týždeň v Los Angeles, kde sme boli ocenení za naše úsilie na ceste, ktorou sme prešli.“

Daniela Rojas a Gonzalo Montero
Diamantoví direktori, Čile

KAPITOLA 5

Diamantový tím

Bud'te vzorom.

Bud'te inšpirujúcim lídrom

Dosiahnutím Diamantového tímu sa stávate uznávaným lídrom Oriflame – a získavate špeciálnu pozíciu ako líder lídrov.

To znamená, že ste vychovali aspoň šesť direktorov, a pravdepodobne aj viac. Teraz môžete využiť svoje úspechy a šíriť svoje vedomosti, zručnosti a overené skúsenosti, aby ste školili a motivovali celú vašu sieť.

Existuje mnoho odmien za dosiahnutie titulu Diamantový direktor, vyššie prémie, viac direktorských bonusov a možnosť kvalifikovať sa na medzinárodné konferencie dvakrát do roka.

Príjmy v diamantovom tíme

Ako Diamantový direktor môžete získať okamžitú zľavu, tímový bonus, direktorské bonusy a prémie. Väčšina vašich príjmov bude pravdepodobne z direktorských bonusov.

Okrem 6 % Oriflame bonusu, 2 % Zlatého bonusu a 0,5 % Zafírového bonusu sa môžete kvalifikovať na ďalšie dva bonusy – 0,25 % Diamantový bonus a 0,125 % Dvojdiamantový bonus.

Tituly
v diamantovom
tíme



Diamantový direktor

Kvalifikačné kritériá:

Šesť 23 % odpojených skupín v 1. línii v 4 z 9 kampaní

Nárok na:

- Prémia **6000 €**
- Kvalifikácia na medzinárodnú Zlatú konferenciu
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Diamantovú konferenciu
- Direktorské bonusy**

**Prémia je odmena za dosiahnutie nového titulu, vyplatená v dvoch častiach. Prvú časť dostanete, keď sa kvalifikujete na titul v 4 z 9 kampaní. Druhú časť dostanete, keď sa rekvafikujete na rovnaký (alebo vyšší) titul znova v 4 z 9 kampaní.*



Senior diamantový direktor

Kvalifikačné kritériá:

Osem 23 % odpojených skupín v 1. línii v 4 z 9 kampaní

Nárok na:

- Prémia **8000 €**
- Kvalifikácia na medzinárodnú Zlatú konferenciu
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Diamantovú konferenciu
- Direktorské bonusy**

Dvojdiamantový direktor

Kvalifikačné kritériá:

Desať 23 % odpojených skupín v 1. línii v 4 z 9 kampaní

Nárok na:

- Prémia **10 000 €**
- Kvalifikácia na medzinárodnú Zlatú konferenciu
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Diamantovú konferenciu
- Direktorské bonusy**

***Direktorské bonusy nezávisia od titulu, ktorý máte. Určuje ich počet 23 % odpojených skupín vo vašej 1. línii. Viac si prečítate na stranách 44 - 47, 60 - 61 a 100 - 105.*

Kritériá:**Osobné BB:** Aspoň 200 BB***Skupinové BB:** Tento bonus nemá požiadavku pre minimálny počet skupinových bonusových bodov.**23 % odpojené skupiny v 1. línii: 6****Minimálna garancia:**

Musíte mať aspoň 7500 bonusových bodov z 23 % odpojených skupín vo vašej 3. úrovni, aby ste mohli získať plný 0,25 % Diamantový bonus. Ak to bude menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť bonusu sa posúva vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 0,25 % Diamantový bonus. Prečítajte si o minimálnej garancii na strane 106.

0,25% Diamantový bonus

0,25 % Diamantový bonus vám zaplatí 0,25 % z biznis hodnoty nákupu všetkých 23 % odpojených skupín vo vašej 4. úrovni a úrovniach nižšie, končiac na 3. úrovni ďalšieho kvalifikovaného na 0,25 % Diamantový bonus.

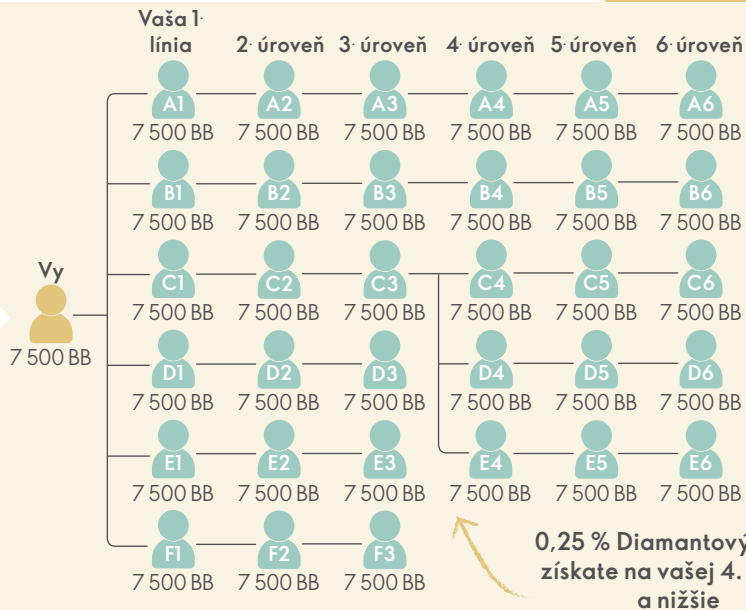
Kritériá:**Osobné BB:** Aspoň 200 BB***Skupinové BB:** Tento bonus nemá požiadavku pre minimálny počet skupinových bonusových bodov.**23 % odpojené skupiny v 1. línii: 10****Minimálna garancia:**

Musíte mať aspoň 7500 bonusových bodov z 23 % odpojených skupín vo vašej 4. úrovni, aby ste mohli získať plný 0,125 % Dvojdiamantový bonus. Ak to bude menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť bonusu sa posúva vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 0,125 % Dvojdiamantový bonus. Prečítajte si o minimálnej garancii na strane 106.

0,125% Dvojdiamantový bonus

0,125 % Dvojdiamantový bonus vám zaplatí 0,125 % z biznis hodnoty nákupu všetkých 23 % odpojených skupín vo vašej 5. úrovni a úrovniach nižšie, končiac na 4. úrovni ďalšieho kvalifikovaného na 0,125 % Dvojdiamantový bonus.

Z toho minimálne 100 bonusových bodov musí pochádzať z osobnej objednávky, zvyšných 100 bonusových bodov môže pochádzať od členov z 1. línie

**Na účely nasledujúcich príkladov platí:**

1 BB (bonusový bod) = 1 € BHN (biznis hodnota nákupu) = 1 € ČHN (čistá hodnota nákupu)

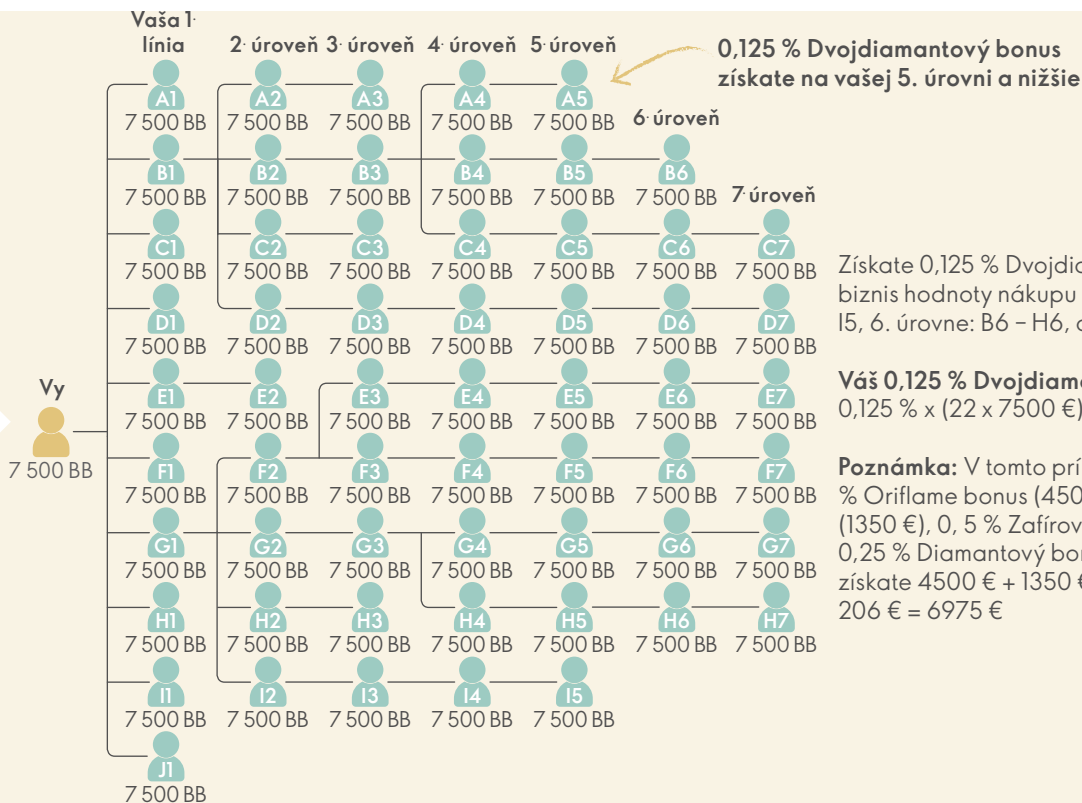
Pozn. Táto hodnota nákupu je ilustračná, aktuálnu hodnotu nákupu nájdete vždy v aktuálnom cenníku.

Získate 0,25 % Diamantový bonus z biznis hodnoty nákupu celej 4. úrovne: A4 - E4, celej 5. úrovne: A5 - E5 a celej 6. úrovne: A6 - E6.

Váš 0,25 % Diamantový bonus:

$$0,25 \% \times (15 \times 7500 \text{ €}) = 281 \text{ €}$$

Poznámka: V tomto príklade získate tiež 6 % Oriflame bonus (2700 €), 2 % Zlatý bonus (3150 €), 0,5 % Zafírový bonus (788 €) a spolu získate 2700 € + 3150 € + 788 € + 281 € = 6919 €



Získate 0,125 % Dvojdiamantový bonus z biznis hodnoty nákupu celej 5. úrovne: A5 - I5, 6. úrovne: B6 - H6, a 7. úrovne: C7 - H7.

Váš 0,125 % Dvojdiamantový bonus:

$$0,125 \% \times (22 \times 7500 \text{ €}) = 206 \text{ €}$$

Poznámka: V tomto príklade získate tiež 6 % Oriflame bonus (4500 €), 2 % Zlatý bonus (1350 €), 0,5 % Zafírový bonus (338 €) a 0,25 % Diamantový bonus (581 €) a spolu získate 4500 € + 1350 € + 338 € + 581 € + 206 € = 6975 €





Výhody Diamantového direktora

Nielenže sa kvalifikujete na viac direktorských bonusov a vyššie prémie, ako Diamantový direktor sa každý rok môžete kvalifikovať aj na medzinárodnú Zlatú konferenciu a Diamantovú konferenciu. Diamantová konferencia je určená pre najúspešnejších lídrov Oriflame a konať sa môže kdekoľvek na svete. Obe konferencie vám dávajú príležitosť deliť sa o skúsenosti s kolegami na vysokých líderských úrovniach, byť informovaný o všetkých aspektoch podnikania, dozvedieť sa o nových produktoch a aplikáciách, zúčastniť sa najlepších školení, zažiť jedinečné programy, podujatia a atrakcie – a oslavovať nové dosiahnuté úspechy na exkluzívnych galavečeroch.

Niekoľko špecifických vecí, na ktoré sa môžete tešiť:

- Jednorazové prémie – od 6000 € do 10 000 € – za dosiahnutie každého titulu v Diamantovom tíme
- Príležitosť zúčastniť sa na Diamantovej konferencii - medzinárodnom obchodnom stretnutí - spolu so svojím pozvaným hosťom
- Pozvánka pre dvoch na Zlatú konferenciu - medzinárodné obchodné stretnutie
- Možnosť získavať direktorské bonusy na základe počtu 23 % odpojených skupín vo vašej 1. línii



Tri klíčové aktivity úspěšného Diamantového direktora

- 1** Registrujte, aktivujte
a rozvíjajte nových lídrov
- 2** Bud'te lídrom lídrov
- 3** Bud'te vzorom pre celú sieť

1

KLÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO DIAMANTOVÉHO DIREKTORA

Registrujte, aktivujte a rozvíjajte nových lídrov

Aby ste rástli a posilnili svoj obchod, je potrebné, aby ste pokračovali v prospektingu a registrovaní nových brand partnerov do svojej osobnej skupiny a v rozvíjaní nových lídrov – presne tak, ako ste robili predtým.

- ✓ Organizujte pravidelné registračné stretnutia, aby ste do svojej siete privádzali nových brand partnerov.
- ✓ Aktivujte celú svoju sieť organizovaním stretnutí, kde odprezentujete novinky spoločnosti, usporiadaním školení a zdieľaním aktuálnych informácií cez komunikačné kanály.
- ✓ Pokračujte v rozvíjaní nových lídrov, organizujte školenia, nastavujte ciele, sledujte ich pokrok a oceňujte ich za dosiahnuté úspechy.






2

KLÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO DIAMANTOVÉHO DIREKTORA

Bud'te lídrom lídrov

Ako Diamantový direktor by ste sa nemali sústrediť iba na podporu brand partnerov vo svojej osobnej skupine, ale aj na podporu lídrov v celej svojej sieti – a pomáhať direktorom úspešne dosahovať vyššie tituly.

-  Plánujte a organizujte podujatia pre celú svoju sieť, ako sú:
 - Obchodné podujatia s novinkami o produktoch, ponukách, aplikáciách, konferenciách a školeniach.
 - Zábavné, motivačné podujatia a aktivity, ktoré podporujú spolupatričnosť. Nezapúdajte oceňovať brand partnerov za dosiahnuté úspechy.
-  Plánujte a organizujte produktové obchodné školenia pre celú vašu sieť.
-  Podporujte a pokračujte v rozvoji lídrov vo vašej sieti – pravidelne organizujte stretnutia o plánovaní obchodu (BPS), trénujte direktorov a sledujte ich pokrok. Podporte ich v dosahovaní krátkodobých aj dlhodobých cieľov a rozvoji zručností a vedomostí, aby ich mohli dosiahnuť.

3

KLÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO DIAMANTOVÉHO DIREKTORA

Bud'te vzorom pre celú sieť

Dosiahli ste úroveň lídra, kedy sa stávate príkladom pre tých, ktorí vás budú nasledovať. Môžete dosiahnuť ešte väčšie úspechy, keď budete zdieľať svoje schopnosti a vedomosti v celej svojej sieti, a keď budete podporovať ostatných v ich ambíciách dosahovať úspechy.



- ✓ Pre svojich lídrov ste príkladom. Robte naďalej všetko, vďaka čomu ste teraz úspešní a vaši lídri to uvidia a budú robiť to isté.
- ✓ Bud'te ambasádorom Oriflame a učte svoju sieť o kultúre, hodnotách a histórii Oriflame.
- ✓ Inšpirujte a motivujte ostatných a ukazujte im, ako vyzerá úspech – aby mali reálny obraz a vedeli, kam sa môžu dopracovať.



Získajte ešte viac

Rozvíjajte svoj obchod tak, aby ste sa dostali vyššie a pridajte sa k Výkonnému tímu, kde budete mať trikrát do roka možnosť kvalifikovať sa na medzinárodné konferencie, vyššie prémie a medzinárodné ocenenia.

„Mať súdržný tím s jedinečnou víziou a byť súčasťou Siene slávy. Pomáhať prebudiť vedomie a získať si priazeň mnohých ľudí v Peru.“

Graciela Caviedes a Victor Luna
Začírovní výkonní direktori, Peru



„Zúčastniť sa obchodnej konferencie v Japonsku bolo úžasné. Taktiež pochopiť, koľko ľudí sme v Oriflame stretli a aký vplyv to malo na ich životy.“

Reyna Mendoza a Homero Serrano
Výkonní direktori, Mexiko



Čo vás najviac prekvapilo na pozícii Výkonného direktora?



„Môj tím mi dal veľa prekvapení, keď som sa stal Výkonným direktorom. Som z toho dojatý a vďačný.“

Oktavianus Yudistira
Výkonný direktor, Indonézia



„Na podujatí v Lisabone mi Robert a Jocknick povedal, aký bol ohromený mojimi úspechmi. Toto uznanie ma nikdy neprestane ohromovať a motivovať.“

Florina Serban
Zlatá výkonná direktorka, Rumunsko

KAPITOLA 6

Výkonný tým

Urobte zmenu.



Výkonný direktor

Kvalifikačné kritériá:

Dvanásť 23 % odpojených skupín vo vašej 1. línii v 4 z 9 kampaní.

Nárok na:

- Prémia 24 000 €*
- Kvalifikácia na medzinárodnú Zlatú konferenciu
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Diamantovú konferenciu a Výkonnú konferenciu
- Direktorské bonusy**

Zlatý výkonný direktor

Kvalifikačné kritériá:

Dvanásť 23 % odpojených skupín vo vašej 1. línii, plus 6 Zlatých vetiev*** v 4 z 9 kampaní.

Nárok na:

- Prémia 30 000 €*
- Kvalifikácia na medzinárodnú Zlatú konferenciu
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Diamantovú konferenciu a Výkonnú konferenciu
- Direktorské bonusy**

*Prémia je odmena za dosiahnutie nového titulu, vyplatená v dvoch častiach. Prvú časť dostanete, keď sa kvalifikujete na titul v 4 z 9 kampaní. Druhú časť dostanete, keď sa rekvafikujete na rovnaký (alebo vyšší) titul znova v 4 z 9 kampaní.

Ved'te lídrov a budujte vašu sieť

**Založili ste si úspešný biznis a viete,
čo kariéra v Oriflame znamená
pre vás a vašu rodinu.**

Výkonný tím vám prinesie ešte viac výhod –
prémie spolu až do výšky 132 000 €, exkluzívne
konferencie po celom svete a medzinárodné
ocenenia sú len niektoré z nich.

Tento úspech z vás tiež robí vzor nielen pre vašu
osobnú skupinu, ale pre všetkých brand partnerov
a lídrov Oriflame v celej vašej sieti. A rastom vašej
siete sa táto vaša úloha stáva ešte dôležitejšia –
stávate sa lídrom lídrov a ambasádorom Oriflame,
našej kultúry, produktov a našich hodnôt.

Na dosiahnutie titulov vo Výkonnom tíme budete musieť
ovplyvniť vaše zručnosti, vedomosti a skúsenosti vytvorením
Zlatých vetiev vo vašej sieti. Zlatá vetva je vetva s brand
partnerom na akejkoľvek úrovni, s dvomi alebo
tromi 23 % odpojenými skupinami.

Príjmy vo Výkonnom tíme

Ako Výkonný direktor môžete získať okamžitú zľavu, tímový
bonus, direktorské bonusy a prémie. Väčšina vašich príjmov
bude pravdepodobne z direktorských bonusov.

Môžete sa kvalifikovať na všetky direktorské bonusy
Oriflame – 6 % Oriflame bonus, 2 % Zlatý bonus,
0,5 % Zafírový bonus, 0,25 % Diamantový bonus,
0,125 % Dvojdiamantový bonus – a k tomu všetkému
nový bonus – 0,0625 % Výkonný bonus.

Zafírový výkonný direktor

Kvalifikačné kritériá:

Dvanásť 23 % odpojených skupín vo vašej 1. línii,
plus 9 Zlatých vetiev*** v 4 z 9 kampaní.

Nárok na:

- Prémia 36 000 €*
- Kvalifikácia na medzinárodnú Zlatú konferenciu
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú
Diamantovú konferenciu a Výkonnú konferenciu
- Direktorské bonusy**

Diamantový výkonný direktor

Kvalifikačné kritériá:

Dvanásť 23 % odpojených skupín vo vašej 1. línii,
plus 12 Zlatých vetiev*** v 4 z 9 kampaní.

Nárok na:

- Prémia 42 000 €*
- Kvalifikácia na medzinárodnú Zlatú konferenciu
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú
Diamantovú konferenciu a Výkonnú konferenciu
- Direktorské bonusy**

**Direktorské bonusy nezávisia od titulu, ktorý máte. Určuje ich počet 23 % odpojených
skupín vo vašej 1. línii. Prečítajte si viac na stranách 44-47, 60-61, 74-75 a 100-105.

***Zlatá vetva je vetva s brand partnerom na akejkoľvek úrovni s dvomi alebo viacerými 23 % odpojenými skupinami.

Kritériá:

Osobné BB: Aspoň 200 BB*

Skupinové BB:

Tento bonus nemá požiadavku pre minimálny počet skupinových bonusových bodov.

23 % odpojené skupiny v 1. línii: 12

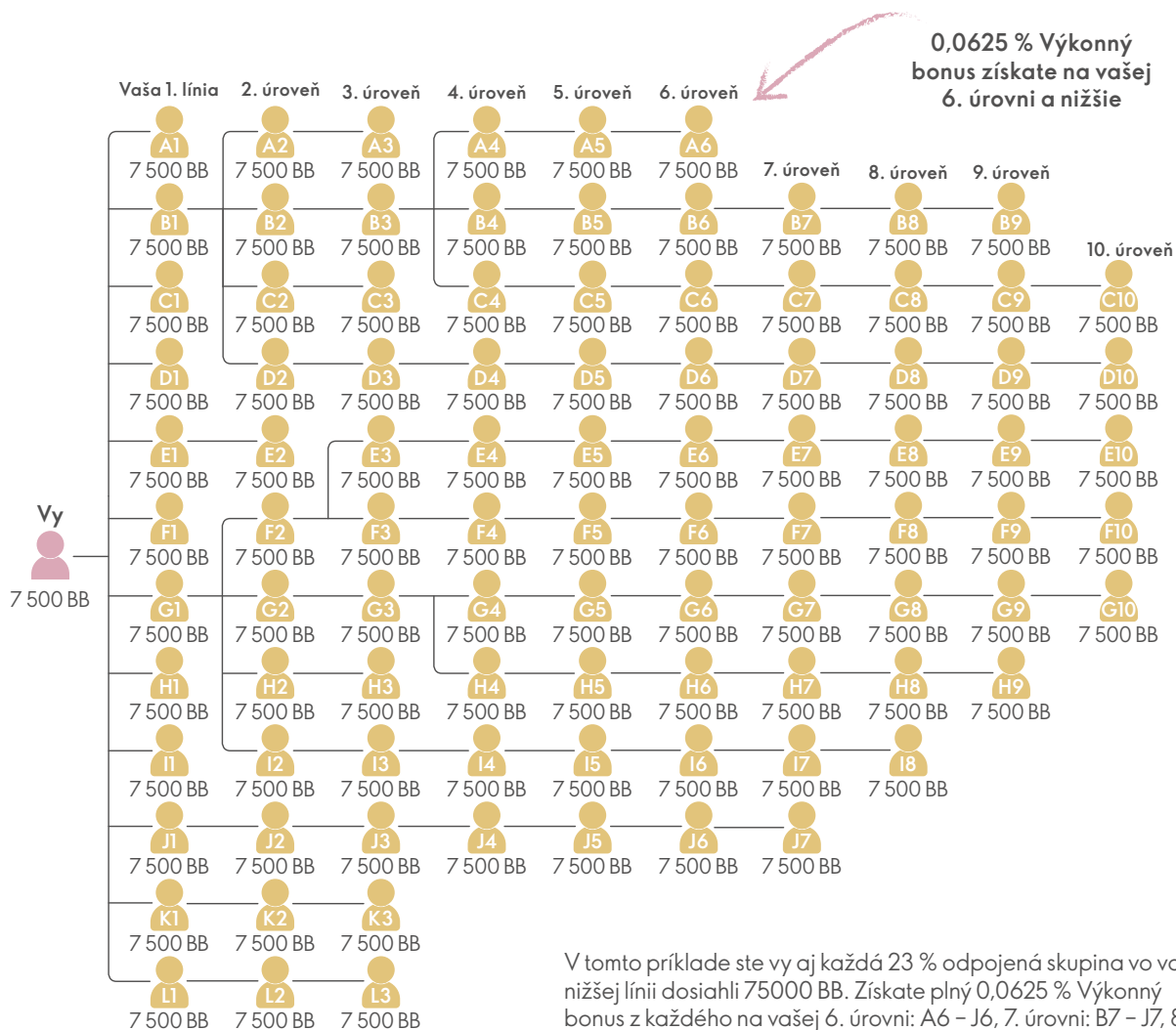
Minimálna garancia:

Musíte mať aspoň 7500 bonusových bodov z 23 % odpojených skupín na vašej 5. úrovni, aby ste mohli získať plný 0,0625 % Výkonný bonus. Ak to bude menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť bonusu sa posúva vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 0,0625 % Výkonný bonus. Prečítajte si o minimálnej garancii na strane 106.

0,0625 % Výkonný bonus

0,0625 % Výkonný bonus vám zaplatí 0,0625 % z hodnoty nákupu všetkých 23 % odpojených skupín vo vašej 6. úrovni a úrovniach nižšie, končiac na 5. úrovni ďalšieho kvalifikovaného na 0,0625 % Výkonný bonus.

Z toho minimálne 100 bonusových bodov musí pochádzať z osobnej objednávky, zvyšných 100 bonusových bodov môže pochádzať od členov z 1. línie



V tomto príklade ste vy aj každá 23 % odpojená skupina vo vašej nižšej línii dosiahli 75000 BB. Získate plný 0,0625 % Výkonný bonus z každého na vašej 6. úrovni: A6 – J6, 7. úrovni: B7 – J7, 8. úrovni: B8 – I8, 9. úrovni: B9 – H9 a 10. úrovni: C10 – G10.

Váš 0,0625 % Výkonný bonus:
 0,0625 % x (39 x 7500 €) = **183 €**

Poznámka: V tomto príklade získate tiež 6 % Oriflame bonus (5400 €), 2 % Zlatý bonus (2850 €), 0,5 % Zafirový bonus (600 €), 0,25 % Diamantový bonus (1106 €) a 0,125 % Dvojdiamantový bonus (459 €), spolu získate 5400 € + 2850 € + 600 € + 1106 € + 459 € + 183 € = 10 598 €





Výhody Výkonného direktora

Okrem kvalifikovania sa na všetkých šesť direktorských bonusov Oriflame a štyri prémie spolu do výšky až 132 000 €, vám Výkonný tím umožní kvalifikovať sa na štyri lístky na Výkonnej a Diamantovej konferencii - medzinárodných obchodných podujatiach. Tam sa môžete stretnúť a vymeniť si vedomosti a skúsenosti s TOP lídrami Oriflame z celého sveta, ako aj so zástupcami spoločnosti a môžete byť súčasťou rozhodnutí, ktoré sú dôležité pre váš obchod.

Niekoľko špecifických vecí, na ktoré sa môžete tešiť:

- Jednorazové prémie - od 24 000 € do 42 000 € - za dosiahnutie každého nového titulu vo Výkonnom tíme.
- Možnosť kvalifikovať sa na Výkonnú konferenciu v exotickej medzinárodnej destinácii. Predchádzajúce konferencie sa konali v Japonsku, v Ománe, v Bangkoku a na Mauríciu.
- Získate 4 lístky na Diamantovú konferenciu v medzinárodnej destinácii.
- Získate 2 lístky na Zlatú konferenciu v medzinárodnej destinácii.



Tri klíčové aktivity úspěšného Výkonného direktora

Máte zkušenosti s vykonáváním klíčových aktivit direktorů. Teraz by ste sa mali sústrediť na budovanie väčšej siete a pomáhať rozvíjať lídrov a ich zručnosti, aby dosahovali vyššie tituly.

1

Registrowanie, aktivovanie a rozvoj nových lídrov v osobnej skupine

- ✓ Organizujte pravidelné registračné stretnutia a privedte nových brand partnerov. Aktivujte celú svoju sieť organizovaním stretnutí, na ktorých predstavíte novinky spoločnosti, usporiadaním školení a aktualizovaním informácií cez komunikačné kanály.
- ✓ Organizujte stretnutia o plánovaní obchodu (BPS) s lídrami s vysokým potenciálom, rozvíjajte plány na dosiahnutie Zlatých a Diamantových úrovní, sledujte ich pokrok a vedte ich k úspechu.
- ✓ Určite vo vašej sieti lídrov s vysokým potenciálom a inšpirujte ich, aby dosiahli úroveň Zlatého direktora.
- ✓ Zúčastňujte sa kľúčových obchodných aktivít svojich lídrov s vysokým potenciálom a využite svoje vedomosti, zručnosti a skúsenosti, aby ste im pomohli neustále sa zlepšovať.

2

Vedenie lídrov v celej vašej sieti

- ✓ Plánujte a organizujte podujatia pre celú svoju sieť, ako sú:
 - Obchodné podujatia s novinkami o produktoch, ponukách, aplikáciách, konferenciách a školeniach.
 - Zábavné, motivačné podujatia a aktivity, ktoré podporujú zmysel pre spolupatričnosť.
 - ✓ Plánujte a organizujte školenia pre celú vašu sieť.
- Podporujte a neustále rozvíjajte lídrov vo vašej sieti – organizujte pravidelné stretnutia o plánovaní obchodu (BPS), trénujte direktorov a sledujte ich pokrok.

3

Bud'te vzorom a ambasádorom

- ✓ Neustále zdieľajte svoje skúsenosti s Oriflame, aby ste do svojej siete privádzali nových brand partnerov.
- ✓ Pokračujte v rozvíjaní nových lídrov tým, že budete organizovať školenia, na ktorých budete sledovať a oceňovať ich úspechy.
- ✓ Aktivujte celú svoju sieť zdieľaním novínok o spoločnosti, organizovaním školení a udržiavaním aktuálnych informácií vo vašich komunikačných kanáloch.



Snaha dostať sa až na vrchol

Máte všetky zručnosti a skúsenosti, ktoré potrebujete, aby ste rástli vyššie v pláne odmien pre brand partnerov a stali sa jedným z TOP lídrov Oriflame. Zostaňte motivovaní a neprestávajte robiť svoj obchod – s rovnakou vášňou a oddanosťou – vaše najväčšie sny a úspechy máte na dosah.

„Ako Prezident direktorka sa teším z fantastických výhod a ocenení na našich konferenciách.“

Vonita Bermana
Prezident direktorka, Indonézia



„Príležitosť zúčastniť sa Svetovej líderskej rady vo Švédsku a tiež možnosť tráviť čas podľa vlastných predstáv vďaka našim flexibilným príjmom.“

Julieta Guzmán a Ramón Corral
Zlatí prezident direktori, Mexiko



Čo máte najradšej na prezidentskom titule?



„Ako Prezident direktori a členovia Svetovej líderskej rady si užívame, že sme súčasťou úspechu Oriflame. Hrdó reprezentujeme svoju krajinu našimi úspechmi.“

Nguyen Hai a Chau Hien
Senior prezident direktori, Vietnam



„Spoznávanie sveta s Oriflame, cestovanie na úžasné konferencie a ocenenia, ktoré som získala.“

Özgül Cingil
Senior prezident direktorka, Turecko

KAPITOLA 7

Prezidentský tým

Úspech na najvyššej úrovni

Tituly a kvalifikácia na Prezidentský tím

Prezident direktor

Kvalifikačné kritériá:

Dvanásť 23 % odpojených skupín vo vašej 1. línii, plus 9 Zlatých vetiev*** a 3 Diamantové vetvy**** v 4 z 9 kampaní.

Nárok na:

- Prémia 100 000 €*
- Diamantová konferencia, Výkonná konferencia a Zlatá konferencia
- Program Auto
- Direktorské bonusy**

Senior prezident direktor

Kvalifikačné kritériá:

Dvanásť 23 % odpojených skupín vo vašej 1. línii, plus 6 Zlatých vetiev*** a 6 Diamantových vetiev**** v 4 z 9 kampaní.

Nárok na:

- Prémia 200 000 €*
- Diamantová konferencia, Výkonná konferencia a Zlatá konferencia
- Direktorské bonusy**

Zlatý prezident direktor

Kvalifikačné kritériá:

Dvanásť 23 % odpojených skupín vo vašej 1. línii, plus 3 Zlaté vetvy*** a 9 Diamantových vetiev**** v 4 z 9 kampaní.

Nárok na:

- Prémia 300 000 €*
- Diamantová konferencia, Výkonná konferencia a Zlatá konferencia
- Program Auto
- Direktorské bonusy**

*Prémia je odmena za dosiahnutie nového titulu, vyplatená v dvoch častiach. Prvú časť dostanete, keď sa kvalifikujete na titul v 4 z 9 kampaní. Druhú časť dostanete, keď sa rekvafikujete na rovnaký (alebo vyšší) titul znova v 4 z 9 kampaní.

**Direktorské bonusy nezávisia od titulu, ktorý máte. Určuje ich počet 23 % odpojených skupín vo vašej 1. línii. Prečítajte si viac na stranách 44-47, 60-61, 74-75 a 100-105.

Globálne líderstvo

Dosiahli ste top úroveň v Pláne odmien pre brand partnerov BCM.

Okrem odmien sa môžete tešiť aj z toho, že ste vychovali úspešných lídrov a zmenili ste životy tisícok ľudí. Vďaka tomu ste vzorom a inšpiráciou pre lídrov Oriflame na celom svete a ambasádorom Oriflame.

Pridaním sa k Prezidentskému tímu sa zaraďujete k najúspešnejším lídrom a vaše jedinečné vedomosti a skúsenosti sú dôležité pre spoločnosť. Prezident direktori úzko spolupracujú s manažmentom Oriflame, sú súčasťou strategických diskusií a dávajú dôležitú spätnú väzbu vedeniu spoločnosti.

Na dosiahnutie najvyšších titulov v Pláne odmien pre brand partnerov BCM musíte naďalej využívať svoje zručnosti, znalosti a skúsenosti na rozvíjanie Diamantových vetiev a Výkonných vetiev vo vašej sieti. Diamantová vetva je vetva s brand partnerom na akejkoľvek úrovni so šiestimi alebo viacerými 23 % odpojenými skupinami. Výkonná vetva je vetva s brand partnerom na akejkoľvek úrovni s dvanástimi alebo viacerými 23 % odpojenými skupinami.

Príjmy v Prezidentskom tíme

V Prezidentskom tíme získate okamžitú zľavu, tímový bonus, direktorské bonusy a prémie. Väčšina vašich príjmov bude pravdepodobne pochádzať z direktorských bonusov.

Zafírový prezident direktor

Kvalifikačné kritériá:

Dvanásť 23 % odpojených skupín vo vašej 1. línii, plus 12 Diamantových vetiev**** v 4 z 9 kampaní.

Nárok na:

- Prémia 400 000 €*
 - Diamantová konferencia, Výkonná konferencia a Zlatá konferencia
- Program Auto
- Direktorské bonusy**

Diamantový prezident direktor

Kvalifikačné kritériá:

Dvanásť 23 % odpojených skupín vo vašej 1. línii, plus 6 Diamantových vetiev*** a 6 Výkonných vetiev***** v 4 z 9 kampaní.

Nárok na:

- Prémia 1 000 000 €*
 - Diamantová konferencia, Výkonná konferencia a Zlatá konferencia
- Direktorské bonusy**

***Zlatá vetva je vetva s brand partnerom na akejkoľvek úrovni s dvomi alebo viacerými 23 % odpojenými skupinami.

****Diamantová vetva je vetva s brand partnerom na akejkoľvek úrovni so šiestimi alebo viacerými 23 % odpojenými skupinami.

*****Výkonná vetva je vetva s brand partnerom na akejkoľvek úrovni s dvanástimi alebo viacerými 23 % odpojenými skupinami.





Výhody Prezidentského tímu

Päť titulov v Prezidentskom tíme vás kvalifikuje na jednorazovú prémiiu od 100 000 € do 1 000 000 €, spolu až na 2 000 000 €, ak dosiahnete všetky tituly v tíme.

Niekoľko špecifických vecí, na ktoré sa môžete tešiť:

- Jednorazové prémie – od 100 000 € do 1 000 000 €* – za dosiahnutie každého z piatich titulov v Prezidentskom tíme. Celková výška prémiei za dosiahnutie všetkých titulov v Prezidentskom tíme je až 2 000 000 €.
- Kvalifikujete sa a získate štyri lístky na Výkonnú konferenciu - medzinárodné obchodné podujatie - v exotickej medzinárodnej destinácii. Predchádzajúce konferencie sa konali v japonskom Kjóte, austrálskom Gold Coast, v Ománe, v Bangkoku, Kambodži a na Mauríciu.
- Získate štyri lístky na Diamantovú konferenciu v medzinárodnej destinácii.
- Získate dva lístky na Zlatú konferenciu v medzinárodnej destinácii.
- Kvalifikujete sa do programu Auto pri tituloch Prezident direktor, Zlatý prezident direktor a Zafírový prezident direktor.

*Platia špeciálne pravidlá

Tri klíčové aktivity úspěšného Prezident direktora

- 1** Rozvoj nových
Diamantových direktorů
- 2** Vedení lidí
- 3** Byt vzorom a ambasádorom

1

KLÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO PREZIDENT DIREKTORA

Rozvoj nových Diamantových direktorov

Aby ste posilnili svoju pozíciu a pokračovali v raste a dosahovaní titulov v Prezidentskom tíme, mali by ste sa sústrediť na rozvoj nových Diamantových direktorov na ktorejkoľvek úrovni vo vašej sieti.



Špecifické aktivity:

- ✓ Identifikujte lídrov s vysokým potenciálom kdekoľvek vo vašej sieti a inšpirujte ich, aby dosiahli Diamantový a Výkonný direktorský titul.
- ✓ Organizujte stretnutia o plánovaní obchodu (BPS) s lídrami s vysokým potenciálom a pomôžte im dosiahnuť Diamantové a Výkonné tituly. Sledujte ich pokrok a veďte ich k úspechu.
- ✓ Zúčastňujte sa kľúčových obchodných aktivít svojich lídrov s vysokým potenciálom a využite svoje vedomosti, zručnosti a skúsenosti, aby ste im pomohli neustále sa zlepšovať.

2

KLÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO PREZIDENT DIREKTORA

Vedenie lídrov

- ✓ Plánujte a organizujte podujatia pre celú sieť, ako sú:
 - Obchodné podujatia s novinkami o produktoch, ponukách, aplikáciách, konferenciách a seminároch.
 - Zábavné, motivačné podujatia a aktivity, ktoré podporujú zmysel pre spolupatričnosť.
- ✓ Podporujte a rozvíjajte lídrov vo vašej sieti - pravidelne organizujte Stretnutia o plánovaní obchodu (BPS), trénujte Direktorov a sledujte ich pokrok.
- ✓ Plánujte a organizujte školenia pre celú vašu sieť.

3

KLÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO PREZIDENT DIREKTORA

Byť vzorom a ambasádorom

- ✓ Neustále zdieľajte svoje skúsenosti s Oriflame, aby ste do svojej siete privádzali nových brand partnerov.
- ✓ Pokračujte v rozvíjaní nových lídrov tým, že budete organizovať školenia, na ktorých budete sledovať a oceňovať ich úspechy.
- ✓ Aktivujte celú svoju sieť zdieľaním novínok o spoločnosti, organizovaním školení a udržiavaním aktuálnych informácií na sociálnych kanáloch.





Svetová líderská rada 2019



Svetová líderská rada 2022



Svetová líderská rada

Svetová líderská rada je exkluzívna skupina najúspešnejších nezávislých lídrov Oriflame z celého sveta – lídrov, ktorí vďaka svojim zručnostiam a oddanosti dosiahli vrchol v Oriflame. Svetová líderská rada sa mení každý rok a pozostáva z lídrov s globálne najvyšším hodnotením.

HALL of FAME

Sieň slávy

Všetci členovia Svetovej líderskej rady sú uvedení do Siene slávy Oriflame. Na pódiu sú ocenení za ich úspechy a ich meno a fotografiu nájdete aj na stene v globálnej kancelárii v Štokholme.

Sieň slávy Oriflame je dôležitým zdrojom inšpirácie pre nás všetkých, pre brand partnerov a lídrov Oriflame, pre vedenie spoločnosti a tiež pre jej zamestnancov.





ORIFLAME
SWEDEN

HALL of FAME





Knižnica plánu odmien pre brand partnerov BCM

Na nasledujúcich stranách nájdete
praktické nástroje a prehľady,
ktoré vám pomôžu pri vašom podnikaní.

Tvrdenia a príklady akýchkoľvek príjmov uvedených v tomto dokumente slúžia len na ilustračné účely. Oriflame nezaručuje žiadne príjmy. Skutočné finančné výsledky sa môžu u jednotlivých brand partnerov líšiť a závisia od obchodných zručností, skúseností, individuálnej kapacity, úsilia a investovaného času každého brand partnera. Príjmy môžu mať odchýlky v rámci rozličných trhov kvôli špecifikám a usmerneniam lokálneho marketingu. Kompletné informácie o lokálnych príjmoch modelu odmeňovania brand partnerov platného na určitom trhu nájdete v lokálnych Všeobecných obchodných podmienkach a programoch platných na danom trhu.

Štyri spôsoby príjmu s Oriflame

Na účely nasledujúcich príkladov platí: 1 BB (bonusový bod) = 1 € BHN (biznis hodnota nákupu) = 1 € ČHN (čistá hodnota nákupu)
Pozn. Táto hodnota nákupu je ilustračná, aktuálnu hodnotu nákupu nájdete vždy v aktuálnom cenníku.



ZAČIATOK

Okamžitá zľava

Ako brand partner sa stanete členom komunity krásy Oriflame. Dozviete sa viac o našich produktoch a svete krásy a využijete svoje odborné znalosti na odporúčanie produktov rodine, priateľom, kolegom a známym.

Ako brand partner získate okamžitú zľavu 20 % pri nákupe produktov pre seba a svoju rodinu.

Príklad okamžitej zľavy:

Predáte jednu sadu Novage+ Wrinkle Smooth. Koľko zarobíte?



Katalógová cena:
100 €

Okamžitá zľava:
 $100 \text{ €} \times 20 \% = 20 \text{ €}$

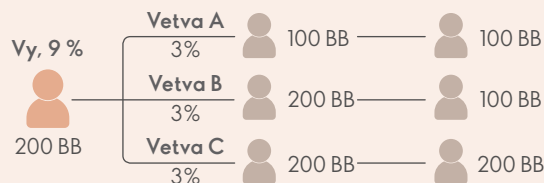


SPONZOROVANIE INÝCH

Tímový bonus

Môžete získať 3 % - 23 % tímový bonus z hodnoty nákupu vašej osobnej skupiny. Vždy zarobíte vyššiu čiastku pri porovnaní 10 % tímového bonusu z čistej hodnoty nákupu vašich priamo sponzorovaných brand partnerov a členov (z vašej 1. línie) a tímového bonusu 3 % - 23 % z celkovej biznis hodnoty nákupu celej skupiny. 10 % tímový bonus z vašej prvej línie zaisťuje silné a predvídateľné príjmy z registrovania a aktivovania nových členov a brand partnerov na začiatku. Keď váš tím začne rásť do hĺbky, môžete namiesto toho získať tímový bonus 3 % - 23 % z biznis hodnoty nákupu celej vašej skupiny.

Príklad tímového bonusu:



Váš tímový bonus z 1. línie je: $10 \% \times 100 + 10 \% \times 200 + 10 \% \times 200 = 50 \text{ €}$

Bonusové body spolu: 200 (Vy) + 200 (Vetva A) + 300 (Vetva B) + 400 (Vetva C) = 1100 BB.

Váš tímový bonus je 9 %

Váš tímový bonus zo skupinových objednávok je: $(9-3) \% \times 200 + (9-3) \% \times 300 + (9-3) \% \times 400 = 12 + 18 + 24 = 54 \text{ €}$

Váš tímový bonus je vyššia čiastka 54 € (54 € > 50 €)

Prevodná tabuľka bonusových bodov:

Bonusové body	Tímový bonus
7 500+	23%
5 000-7 499	18%
3 000-4 999	15%
1 800-2 999	12%
900-1 799	9%
450-899	6%
200-449	3%
0-199	0%

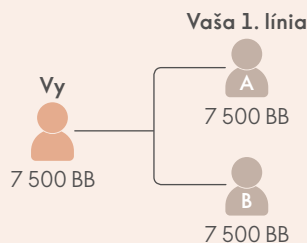


ROZVÍJANIE LÍDROV Direktorský bonus

Trénovaním a rozvíjaním vašich brand partnerov im môžete pomôcť dosiahnuť 23 % tímový bonus. Vtedy sa môžu stať 23 % odpojenými skupinami a vy môžete začať získavať direktorské bonusy z ich biznis hodnoty nákupu.

Príklad direktorského bonusu:

Vo svojej 1. línii ste si vytvorili dve 23 % odpojené skupiny. Vy aj vaše 23 % odpojené skupiny ste dosiahli 7500 BB a vy získate 6 % Oriflame bonus na základe týchto výsledkov.



6 % Oriflame bonus:
 $6\% \times (2 \times 7500 \text{ €}) = 900 \text{ €}$



DOSAHOVANIE NOVÝCH TITULOV Prémia

Jednorazovú prémiiu získate vždy, keď dosiahnete nový titul, počnúc titulom Direktor. Pozrite si jednotlivé kapitoly a zistíte detaily o kvalifikácii na tituly v rámci jednotlivých tímov alebo si pozrite stranu 129, kde nájdete prehľad titulov a kvalifikačných kritérií.

Príklad prémie:

Po prvýkrát ste dosiahli titul Direktor splnením kvalifikačných kritérií:

Aspoň 7500 BB v osobnej skupine alebo jedna 23 % odpojená skupina v 1. línii a aspoň 3000 BB v osobnej skupine v 4 z 9 kampaní.

Získate prvú polovicu jednorazovej prémie vo výške 500 €.

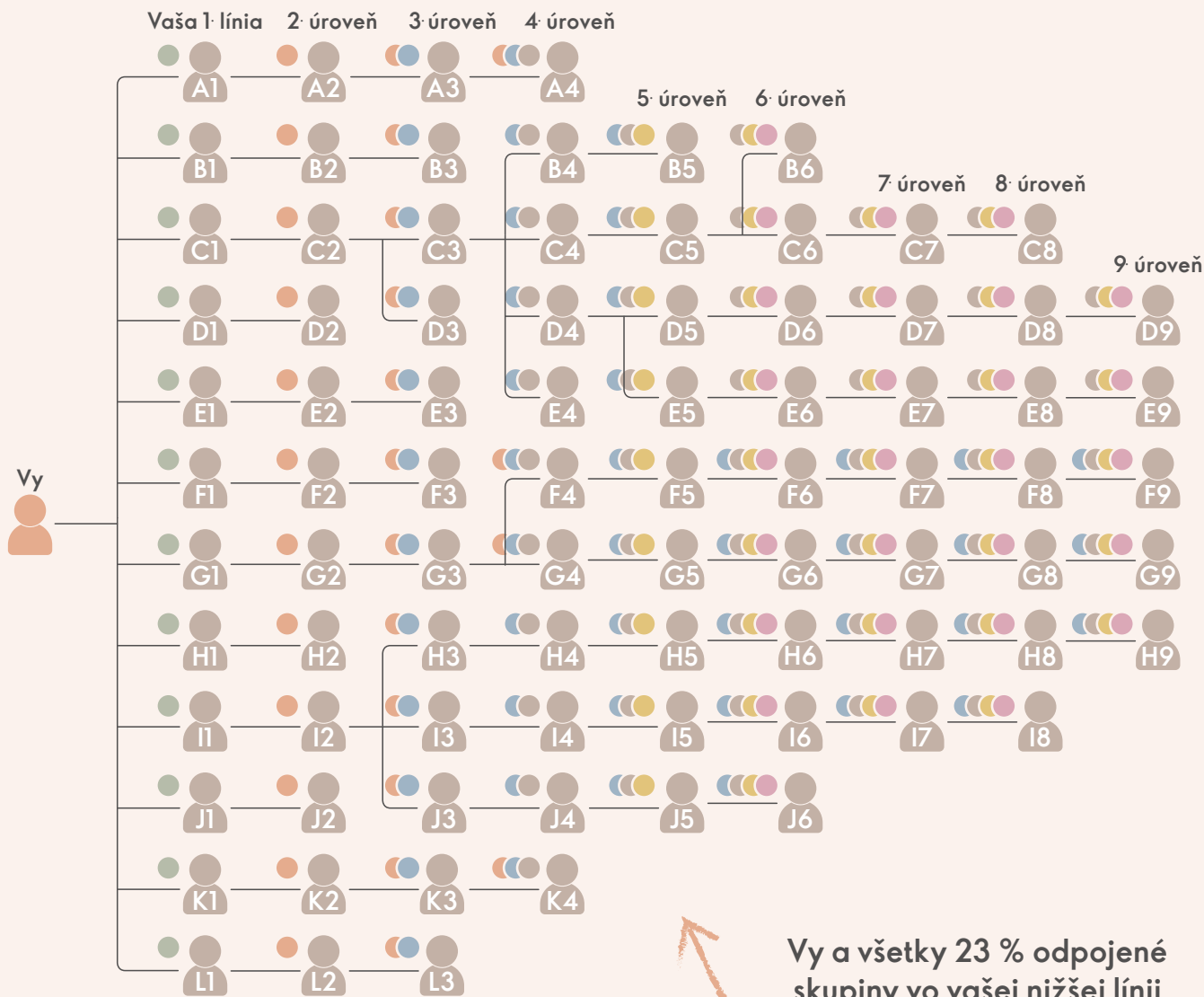
Splňte opäť kritériá na titul v 4 z 9 kampaní a získajte druhú polovicu prémie vo výške 500 €.



Prehľad bonusov

Bonus	23 % odpojené skupiny potrebné v 1. línii	Získané z
6 % Oriflame bonus	1	6 % z biznis hodnoty nákupu 23 % odpojených skupín vo vašej 1. línii
2 % Zlatý bonus	2	2 % z biznis hodnoty nákupu všetkých 23 % odpojených skupín na vašej 2. úrovni a úrovniach nižšie, končiac na 1. úrovni ďalšieho kvalifikovaného na 2 % Zlatý bonus
0,5 % Zafírový bonus	4	0,5 % z biznis hodnoty nákupu všetkých 23 % odpojených skupín na vašej 3. úrovni a úrovniach nižšie, končiac na 2. úrovni ďalšieho kvalifikovaného na 0,5 % Zafírový bonus.
0,25 % Diamantový bonus	6	0,25 % z biznis hodnoty nákupu všetkých 23 % odpojených skupín vo vašej 4. úrovni a úrovniach nižšie, končiac na 3. úrovni ďalšieho kvalifikovaného na 0,25 % Diamantový bonus.
0,125 % Dvojdiamantový bonus	10	0,125 % z biznis hodnoty nákupu všetkých 23 % odpojených skupín vo vašej 5. úrovni a úrovniach nižšie, končiac na 4. úrovni ďalšieho kvalifikovaného na 0,125 % Dvojdiamantový bonus.
0,0625 % Výkonný bonus	12	0,0625 % z biznis hodnoty nákupu všetkých 23 % odpojených skupín vo vašej 6. úrovni a úrovniach nižšie, končiac na 5. úrovni ďalšieho kvalifikovaného na 0,0625 % Výkonný bonus.

Potrebné bonusové body	Minimálna garancia
Aspoň 200 osobných bonusových bodov, z toho minimálne 100 osobných bonusových bodov a zvyšných 100 bonusových bodov z osobných objednávok alebo od vašich členov z 1. línie a aspoň 3000 skupinových bonusových bodov	Musíte mať aspoň 7500 skupinových bonusových bodov, aby ste získali plný 6 % Oriflame bonus. Ak ich budete mať menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť bonusu sa posunie vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 6 % Oriflame bonus.
Aspoň 200 osobných bonusových bodov, z toho minimálne 100 osobných bonusových bodov a zvyšných 100 bonusových bodov z osobných objednávok alebo od vašich členov z 1. línie a aspoň 3000 skupinových bonusových bodov	Musíte mať 7500 bonusových bodov z 23 % odpojených skupín vo vašej 1. línii, aby ste získali plný 2 % Zlatý bonus. Ak budete mať menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť z bonusu je posunutá vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 2 % Zlatý bonus.
Aspoň 200 osobných bonusových bodov, z toho minimálne 100 osobných bonusových bodov a zvyšných 100 bonusových bodov z osobných objednávok alebo od vašich členov z 1. línie a aspoň 3000 skupinových bonusových bodov	Musíte mať 7500 bonusových bodov z 23 % odpojených skupín vo vašej 2. úrovni, aby ste získali plný 0,5 % Zafirový bonus. Ak budete mať menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť z bonusu je posunutá vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 0,5 % Zafirový bonus.
Aspoň 200 osobných bonusových bodov, z toho minimálne 100 osobných bonusových bodov a zvyšných 100 bonusových bodov z osobných objednávok alebo od vašich členov z 1. línie, minimálny počet skupinových bonusových bodov nie je požadovaný	Musíte mať 7500 bonusových bodov z 23 % odpojených skupín vo vašej 3. úrovni, aby ste získali plný 0,25 % Diamantový bonus. Ak budete mať menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť z bonusu je posunutá vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 0,25 % Diamantový bonus.
Aspoň 200 osobných bonusových bodov, z toho minimálne 100 osobných bonusových bodov a zvyšných 100 bonusových bodov z osobných objednávok alebo od vašich členov z 1. línie, minimálny počet skupinových bonusových bodov nie je požadovaný	Musíte mať 7500 bonusových bodov z 23 % odpojených skupín vo vašej 4. úrovni, aby ste získali plný 0,125 % Dvojdiamantový bonus. Ak budete mať menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť z bonusu je posunutá vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 0,125 % Dvojdiamantový bonus.
Aspoň 200 osobných bonusových bodov, z toho minimálne 100 osobných bonusových bodov a zvyšných 100 bonusových bodov z osobných objednávok alebo od vašich členov z 1. línie, minimálny počet skupinových bonusových bodov nie je požadovaný	Musíte mať 7500 bonusových bodov z 23 % odpojených skupín vo vašej 5. úrovni, aby ste získali plný 0,0625 % Výkonný bonus. Ak budete mať menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť z bonusu je posunutá vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 0,0625 % Výkonný bonus.



Vy a všetky 23 % odpojené skupiny vo vašej nižšej línii máte 7500 bonusových bodov.



Výpočet directorských bonusov

23 % odpojené skupiny potrebné v 1. línii

Bonus		Získané z
6 % Oriflame bonus	1	23 % odpojené skupiny z 1. línie
2 % Zlatý bonus	2	23 % odpojené skupiny z 2. úrovne a nižšie, končiac pri prvej línii ďalšieho kvalifikovaného na Zlatý bonus
0,5 % Zafírový bonus	4	23 % odpojené skupiny z 3. úrovne a nižšie, končiac pri druhej úrovni ďalšieho kvalifikovaného na Zafírový bonus
0,25 % Diamantový bonus	6	23 % odpojené skupiny zo 4. úrovne a nižšie, končiac pri tretej úrovni ďalšieho kvalifikovaného na Diamantový bonus
0,125 % Dvojdiamantový bonus	10	23 % odpojené skupiny z 5. úrovne a nižšie, končiac pri štvrtej úrovni ďalšieho kvalifikovaného na Dvojdiamantový bonus
0,0625 % Výkonný bonus	12	23 % odpojené skupiny zo 6. úrovne a nižšie, končiac pri piatej úrovni ďalšieho kvalifikovaného na Výkonný bonus

Ak budete mať sieť vľavo, aké vysoké budú vaše príjmy z bonusov?

- **6 % Oriflame bonus**
 Prvá lúnia: Získané z A1 - L1, $6 \% \times (12 \times 7500 \text{ €}) = 5400 \text{ €}$
- **2% Zlatý bonus**
 Druhá úroveň: Získané z A2 - L2, $2 \% \times (12 \times 7500 \text{ €}) = 1800 \text{ €}$
 Tretia úroveň: Získané z A3 - L3, $2 \% \times (12 \times 7500 \text{ €}) = 1800 \text{ €}$
 Štvrtá úroveň: Získané z A4, F4, G4 a K4, $2 \% \times (4 \times 7500 \text{ €}) = 600 \text{ €}$
 Spolu: $1800 \text{ €} + 1800 \text{ €} + 600 \text{ €} = 4200 \text{ €}$

- **0,5 % Zafírový bonus**
 Tretia úroveň: Získané z A3 - L3, $0,5 \% \times (12 \times 7500 \text{ €}) = 450 \text{ €}$
 Štvrtá úroveň: Získané z A4 - K4, $0,5 \% \times (11 \times 7500 \text{ €}) = 412 \text{ €}$
 Piatá úroveň: Získané z B5 - J5, $0,5 \% \times (9 \times 7500 \text{ €}) = 337 \text{ €}$
 Šiesta úroveň: Získané z F6 - J6, $0,5 \% \times (5 \times 7500 \text{ €}) = 187 \text{ €}$
 Siedma úroveň: Získané z F7 - I7, $0,5 \% \times (4 \times 7500 \text{ €}) = 150 \text{ €}$
 Ôsma úroveň: Získané z F8 - I8, $0,5 \% \times (4 \times 7500 \text{ €}) = 150 \text{ €}$
 Deviatá úroveň: Získané z F9 - H9, $0,5 \% \times (3 \times 7500 \text{ €}) = 112 \text{ €}$
 Spolu: $450 \text{ €} + 412 \text{ €} + 337 \text{ €} + 187 \text{ €} + 150 \text{ €} + 150 \text{ €} + 112 \text{ €} = 1798 \text{ €}$
- **0,25 % Diamantový bonus**
 Získaný z každého brand partnera na vašej 4. - 9. úrovni, pretože nikto pod vami sa nequalifikoval na 0,25 % Diamantový bonus.
 Spolu: $0,25 \% \times (48 \times 7500 \text{ €}) = 900 \text{ €}$
- **0,125 % Dvojdiamantový bonus**
 Získaný z každého brand partnera na vašej 5. - 9. úrovni, pretože nikto pod vami sa nequalifikoval na 0,125 % Dvojdiamantový bonus.
 Spolu: $0,125 \% \times (37 \times 7500 \text{ €}) = 347 \text{ €}$
- **0,0625 % Výkonný bonus**
 Získaný z každého brand partnera na vašej 6. - 9. úrovni, pretože nikto pod vami sa nequalifikoval na 0,625 % Výkonný bonus.
 Spolu: $0,0625 \% \times (28 \times 7500 \text{ €}) = 131 \text{ €}$

Váš celkový príjem z bonusov:

$5400 \text{ €} + 4200 \text{ €} + 1798 \text{ €} + 900 \text{ €} + 347 \text{ €} + 131 \text{ €} = 12776 \text{ €}$



Minimálna garancia a direktorské bonusy

Direktorské bonusy sú odmenou za rozvoj lídrov vo vašej sieti.

Ak kvalifikant na bonus nedosiahne minimálny počet bonusových bodov na kvalifikáciu na plný bonus, časť tohto bonusu sa presunie vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na ten istý bonus. To sa volá minimálna garancia.

Minimálna garancia je záruka, že každý v sieti dostane spravodlivú odmenu za svoje úsilie pri sponzovaní brand partnerov a ich podpore, aby sa stali lídrami. Minimálna garancia pomáha vyhnúť sa situáciám, kedy menej výkonný brand partner vo vašej sieti (niekto, kto si neudrží 7500 BB v osobnej skupine) profituje z práce, ktorú ste urobili, aby ste trénovali a rozvíjali lídrov na nižších úrovniach vašej siete.

Ako funguje minimálna garancia

Minimálna garancia platí pre vašu osobnú skupinu alebo pre špecifické úrovne vo vašej sieti, v závislosti od bonusu. Pozrite si detailný prehľad bonusov na stranách 102-103, aby ste zistili, aká minimálna garancia sa uplatňuje pri každom bonuse.

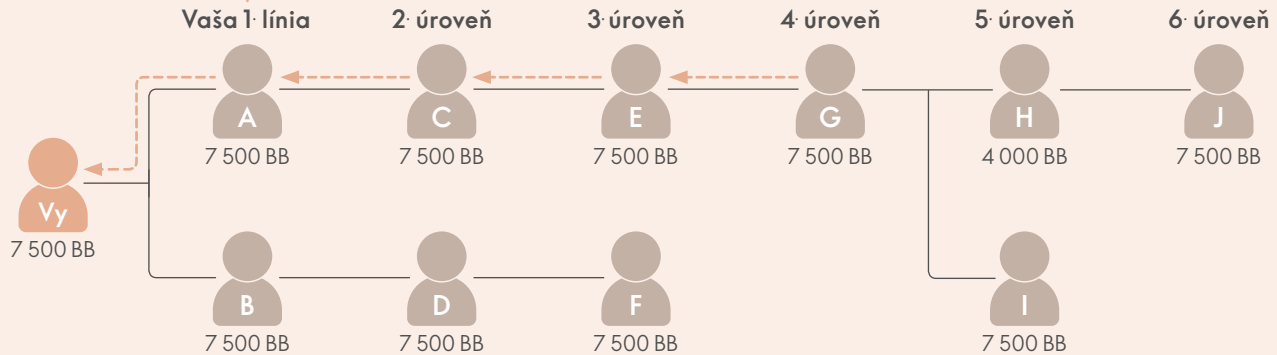
Aby kvalifikant získal plný bonus, musí dosiahnuť aspoň 7500 BB buď v jeho osobnej skupine alebo v 23 % odpojenej skupine na špecifickej úrovni. Ak kvalifikant na bonus dosiahne nižšie BB, časť bonusu sa posunie vyššie na ďalšieho kvalifikovaného na tento bonus.

Minimálna garancia:

Na získanie 2 % Zlatého bonusu musia mať vaše 23 % odpojené skupiny v 1. línii aspoň 7500 BB, aby ste získali plný 2 % Zlatý bonus na ich nižších líniiach.

2 % Zlatý bonus získate na vašej 2. úrovni a nižšie

Na účely nasledujúcich príkladov platí: 1 BB (bonusový bod) = 1 € BHN (biznis hodnota nákupu) = 1 € ČHN (čistá hodnota nákupu) Pozn. Táto hodnota nákupu je ilustračná, aktuálnu hodnotu nákupu nájdete vždy v aktuálnom cenníku.



Príklad: Minimálna garancia a 2 % Zlatý bonus

S využitím štruktúry siete a bonusových bodov vyššie si vypočítame váš zisk 2 % Zlatého bonusu. Pamätajte si, 2 % Zlatý bonus získate z 23 % odpojených skupín na vašej 2. úrovni a nižšie, končiac v 1. línii ďalšieho kvalifikovaného poradcu na 2 % Zlatý bonus.

1. Vy získate 2 % Zlatý bonus na brand partneroch C, D, E, F, G, H a I. Nezískate ho na brand partnerovi J, pretože brand partner G tiež zarobí 2 % Zlatý bonus a získa ten bonus na brand partnerovi J.

2. Bonusové body brand partnerov C, D, E, F, G, H a I sú $7\,500 + 7\,500 + 7\,500 + 7\,500 + 7\,500 + 4\,000 + 7\,500 = 49\,000$.

3. $49\,000$ bonusových bodov = $49\,000$ €. Váš príjem z 2 % Zlatého bonusu bude $2\% \times 49\,000$ € = 980 €.

Ale je tu ešte jedna vec. Ako vidíte, brand partner H nedosiahol 7500 BB, to znamená, že minimálna garancia sa uplatní vo váš prospech.

Minimálna garancia:

Na 2 % Zlatý bonus, minimálna garancia platí pre 1. líniiu kvalifikanta na bonus. Brand partner G je prvý kvalifikovaný na 2 % Zlatý bonus vo vašej nižšej línii a brand partneri H a I tvoria 1. prvú líniiu brand partnera G. Keďže vaša 1. líniiu pozostávajúca z brand partnera A a B, má aspoň 7500 BB, vy garantovane získate plný 2 % Zlatý bonus.

Ale pamätajte si – brand partner H nesplnil požiadavku bonusových bodov. Tak sa pozrime, ako vám minimálna garancia vykompenzuje to, že brand partner G nedokázal podporiť brand partnera H, aby dosiahol 7500 BB.

1. Príjem 2 % Zlatého bonusu brand partnera G na brand partnerovi J je 150 € ($2\% \times 7\,500$ € = 150 €).

2. Vy garantovane získate tú istú sumu (150 €) na brand partnerovi H. Ale váš skutočný príjem na brand partnerovi H je $2\% \times 4\,000$ € = 80 €, čo znamená, že vám chýba 150 € - 80 € = 70 €.

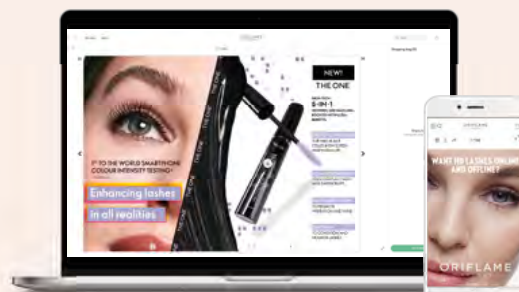
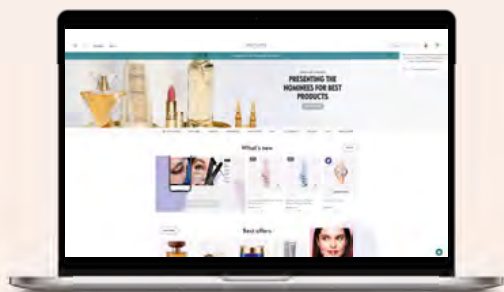
3. 70 € bude odobratých z príjmu brand partnera G na brand partnerovi J a budú posunuté vám, aby bolo garantované, že získate plný 2 % Zlatý bonus.

Váš celkový príjem 2 % Zlatého bonusu: 980 € + 70 € = 1050 €.

Nástroje Oriflame

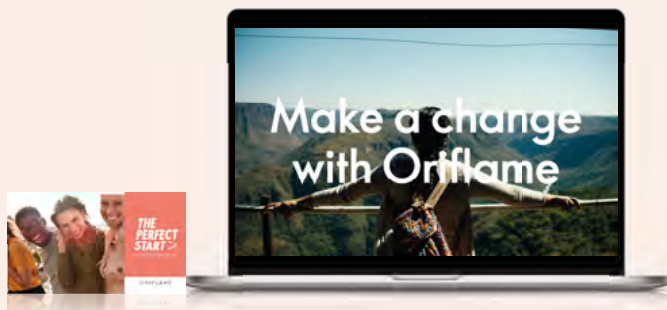
Vytvorili sme pre vás špeciálne nástroje, aby sme vám pomohli odporúčať a predávať produkty a budovať váš obchod.

Predajné nástroje



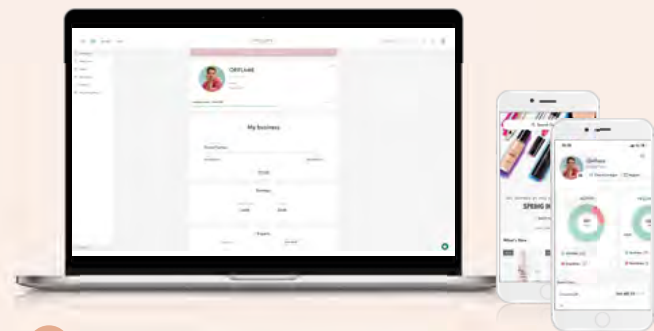
- 1 **Galéria sociálnych médií**
Obrázky určené na zdieľanie na sociálnych médiách.
- 2 **Digitálna diagnostika pleti**
Získajte odporúčanie pre vašu osobnú rutinu Novage+ za menej ako 2 minúty. Stačí zodpovedať niekoľko jednoduchých otázok o vašej pleti, podnebí a vašich preferenciách v oblasti pleťovej starostlivosti.
- 3 **Materiály o starostlivosti o pleť**
Prezentácie o produktoch, registrovaní a ponúkaní produktov starostlivosti o pleť.
- 4 **Materiály o wellness starostlivosti**
Prezentácie o produktoch, registrovaní a ponúkaní Wellosophy produktov.
- 5 **Wellosophy sprievodca**
Sprievodca Wellosophy produktmi a rutinami.
- 6 **Novage sprievodca**
Sprievodca Novage produktmi a rutinami.
- 7 **Katalóg Oriflame**
Tu môžete nájsť nové produkty a skvelé ponuky.
- 8 **eKatalóg**
Zdieľajte eKatalóg a vaši zákazníci si pridajú produkty do košíka alebo sa registrujú ako členovia či brand partneri.
- 9 **Wellness klub**
Komunita, ktorá sa stretáva raz týždenne, aby sa učila, zdieľala a zúčastňovala 12-týždňového programu na zlepšenie zdravia a životného štýlu.

Registračné nástroje



- 10 Video o príležitosti Oriflame**
Videá na prospekting - pre vzbudenie záujmu o pripojenie sa k Oriflame.
- 11 Prezentácia o príležitosti Oriflame**
Prezentuje Príležitosť Oriflame inšpirujúcim spôsobom.
- 12 Perfektný štart - Vašich prvých 90 dní v Oriflame**
Sprievodca krok za krokom, ako začať ako nezávislý brand partner Oriflame.

Nástroje na manažovanie obchodu



- 13 Mobilná kancelária**
Spravujte svoje podnikanie, dostávajúte najnovšie správy a informácie o programoch, zadávajúte si objednávky a budujete svoju sieť brand partnerov.
- 14 Oriflame aplikácia**
Dostávajúte informácie o produktoch, zadávajúte a sledujete svoje objednávky.
- 15 Biznis aplikácia**
Rozvíjajte a spravujte svoje podnikanie v reálnom čase.

Hráme podľa pravidiel

Ak ste brand partnerom Oriflame, vzťahuje sa na vás Etický kódex a Pravidlá správania sa. Spolu s našimi ďalšími postupmi a zásadami vytvárajú rámec, ktorý vás vedie k tomu, aby ste vo svojom podnikaní robili správne rozhodnutia s vysokou úrovňou čestnosti a silným citom pre etiku a morálku. Všetci z nás by sme preto mali cítiť spoločnú zodpovednosť za Kódex a Pravidlá.

Ak ste niekedy zažili alebo sa stretli so správaním, ktoré ohrozuje náš Kódex alebo Pravidlá, spoliehame sa na vás, že nám o tom poviete a pomôžete nám to dať do poriadku.

Okrem nášho Kódexu, Pravidiel a ďalších postupov musíte vždy konať v súlade s platnými zákonmi.

Sme ešte zanietenejší ako kedykoľvek predtým, aby sme ľuďom umožňovali plniť si svoje sny, byť odmeňovaní, cestovať, tešiť sa z našich produktov a vyzerať skvele. Náš podnikateľský duch nám pomáha byť dobrými vo všetkom, čo robíme a vždy sa usilujeme o dokonalosť. Všetci sme súčasťou celosvetovej komunity Oriflame a ak spolupracujeme a podporujeme sa navzájom, dosiahneme svoju víziu byť #1 spoločnosťou krásy so sociálnym predajom.



Príručka Oriflame

Etický kódex a pravidlá správania sa

Je dôležité, aby ste si prečítali Etický kódex Oriflame ("Kódex") a nižšie uvedené Pravidlá správania sa (ďalej len „Pravidlá“), pretože tvoria neoddeliteľnú súčasť Obchodných podmienok.

Brand partner Oriflame musí dodržiavať Kódex, Pravidlá a akékoľvek dodatky k nim, ktoré boli uverejnené v tlačovinách alebo boli inak komunikované brand partnerovi Oriflame.

Oriflame si kedykoľvek a s okamžitou platnosťou vyhradzuje právo na ukončenie členstva brand partnera Oriflame, ktorý poskytol nepravdivé informácie v Žiadosti o členstvo, alebo porušil Kódex alebo Pravidlá. Termínovaní brand partneri Oriflame strácajú všetky práva a privilégia súvisiace s ich členstvom, vrátane ich línie. Kódex a Pravidlá sú tu pre vašu ochranu, aby zaistili, že všetci ostatní brand partneri Oriflame zachovávajú rovnako vysoké štandardy práce. V súlade s etickými požiadavkami Oriflame sa očakáva od brand partnerov Oriflame, že budú dodržiavať všetky právne predpisy platné na území krajiny, v ktorej vykonávajú svoju Oriflame obchodnú činnosť, aj keď niektoré povinnosti nie sú ustanovené v Kódexe alebo Pravidlách.



Etický kódex Oriflame

Ako brand partner Oriflame súhlasím s tým, že budem vykonávať svoju obchodnú činnosť podľa nasledovných pravidiel:

- 1 Budem dodržiavať a riadiť sa Pravidlami tak, ako sú ustanovené v tejto oficiálnej Oriflame príručke a ostatných informačných materiáloch Oriflame. Budem dodržiavať nielen doslovné znenie Pravidiel ale aj „ducha“ týchto Pravidiel.
- 2 S kýmkoľvek sa ako brand partner Oriflame stretnem pri uskutočňovaní svojej obchodnej činnosti, budem s ním zaobchádzať v súlade so spoločnosťou uznávanými zásadami.
- 3 Svojim zákazníkom a brand partnerom budem úprimne a pravdivo prezentovať produkty Oriflame, zárobové príležitosti Oriflame, s tým súvisiace školenia a iné príležitosti a výhody, ktoré Oriflame ponúka. Či už ústne alebo písomne, budem podávať len také informácie, ktoré súvisia s produktmi, príjmami a inými príležitosťami, ktoré sa spomínajú v oficiálnych informačných materiáloch Oriflame.
- 4 Pri starostlivosti o svojich zákazníkov, vybavovaní objednávok a aj pri vybavovaní reklamácií budem konať zdvorilo a promptne. Pri výmene výrobkov budem postupovať v súlade s postupmi uvedenými v oficiálnych informačných materiáloch Oriflame.
- 5 Ako brand partner Oriflame budem prijímať a plniť svoje povinnosti (vrátane tých, ktoré prináležia Sponzorovi a Direktorovi (a vyšším) - ak dosiahnem tieto úrovne podľa Plánu odmien BCM), tak, ako sú ustanovené v oficiálnych tlačovinách Oriflame.
- 6 Budem vystupovať lojálne, úprimne a zodpovedne.
- 7 Za žiadnych okolností nevyužijem obchodnú sieť Oriflame na predaj iných výrobkov a služieb než tých, ktoré sú schválené Oriflame. Budem rešpektovať systém sociálneho predaja a distribúcie zákazníkom, a preto nebudem predávať prostredníctvom kamenného obchodu (zákaz platí aj pre stánkový predaj) alebo online obchodu. Katalógové ceny výrobkov Oriflame sú záväzné ceny, za ktoré budem predávať výrobky Oriflame svojim zákazníkom.
- 8 Budem rešpektovať práva a predpisy krajiny, kde budem vykonávať svoju obchodnú činnosť a tiež aj práva a predpisy cudzích krajín, v ktorých budem budovať medzinárodnú sieť.
- 9 Beriem na vedomie, že dodržiavanie tohto Kódexu a Pravidiel je podmienkou môjho členstva v spoločnosti Oriflame.

PRÍRUČKA ORIFLAME

Pravidlá správania sa

1. Definície

- A. "Brand partner Oriflame" na účely tohto dokumentu zahŕňa ktoréhokoľvek brand partnera Oriflame bez ohľadu na titul a úroveň (vrátane manažérov, direktorov a vyšších).
- B. "Oriflame" v tomto dokumente znamená miestny subjekt Oriflame, s ktorým ste uzavreli Žiadosť o členstvo brand partnera, ak nie je ustanovené inak.
- C. "Línia sponzorstva" zahŕňa brand partnera Oriflame, jeho/jej sponzora atď. Táto línia je zakončená priamo spoločnosťou Oriflame.
- D. "Osobná skupina" sú všetci brand partneri Oriflame sponzorovaní priamo alebo nepriamo brand partnerom Oriflame, ale nezahŕňa priamo sponzorovaných 23 % brand partnerov alebo ich nižšie línie.
- E. "Obchodná skupina" je celá nižšia línia, vrátane 23 % brand partnerov Oriflame a ich nižších línií.
- F. "Informačné materiály Oriflame" zahŕňajú Plán odmien pre brand partnerov BCM (obsahujúci tieto Pravidlá), katalógy a ostatné informácie v tlačenej podobe alebo digitálnej podobe na oficiálnej webovej stránke Oriflame.
- G. "Sponzor" je brand partner, ktorý registruje ďalších brand partnerov, poskytuje im poradenstvo, školí ich a podporuje v ich práci.

Slová začínajúce veľkým písmenom, ktoré však nie sú definované v tomto dokumente, majú rovnaký význam ako v predchádzajúcich častiach Plánu odmien pre brand partnerov BCM.

2. Členstvo brand partnera

- 2.1** Všeobecne platí, že kandidát, ktorý sa chce stať brand partnerom Oriflame, má byť sponzorovaný existujúcim registrovaným brand partnerom Oriflame. Za istých okolností môže Oriflame prideliť perspektívneho brand partnera do ľubovoľnej siete.
- 2.2** Jednotlivec (Fyzická alebo Právnická osoba) môže mať len jedno členstvo brand partnera Oriflame, či už priame alebo nepriame. Nepriame členstvo brand partnera je členstvo napr. prostredníctvom vlastníctva podielov v spoločnosti, ktorá je registrovaná ako brand partner Oriflame.
- 2.3** Oriflame si vyhradzuje právo odmietnuť akúkoľvek Žiadosť o členstvo brand partnera.
- 2.4** Žiadateľ musí spĺňať podmienky na právnu spôsobilosť podľa platnej legislatívy územia, kde vykonáva svoju obchodnú činnosť. Oriflame môže podľa vlastného uváženia odsúhlasiť žiadateľov, ktorí nemajú spôsobilosť na právne úkony, pokiaľ budú mať písomný súhlas právneho zástupcu/cov.
- 2.5** Členstvo môže byť udelené jednotlivcom alebo spoločnostiam s ručením obmedzeným alebo partnerom, kde strany sú buď manželia, druh/družka alebo rodič a dieťa/deti. Prechod na inú formu členstva musí byť schválený spoločnosťou Oriflame. Právny subjekt musí poskytnúť meno oprávnenej osoby, ktorá bude konať v jeho mene, ako aj akékoľvek obmedzenia v jeho oprávnení. Partneri nesú spoločnú zodpovednosť a Oriflame môže v prípade neplatenia ich záväzkov požadovať vyrovnanie dlhu od jedného z nich alebo od oboch.
- 2.6** Brand partner Oriflame môže odstúpiť od svojho členstva do 30 dní po udelení členstva v spoločnosti Oriflame (alebo dlhšie, ak je to možné podľa miestnej legislatívy), a obdržať od spoločnosti Oriflame všetky peniaze zaplatené za členstvo, ako aj akékoľvek štartovacie materiály a produkty.
- 2.7** Brand partner Oriflame môže od svojho členstva odstúpiť kedykoľvek po uplynutí 30 dní po udelení členstva v spoločnosti Oriflame, a to písomným oznámením spoločnosti Oriflame. V takýchto prípadoch spoločnosť Oriflame nemá povinnosť vykonať platbu uvedenú v bode 2.6 vyššie okrem uhradených poplatkov požadovaných na to, aby sa stal alebo ostal brand partnerom, ktoré uhradil spoločnosti Oriflame počas 30 dní pred zánikom členstva.
- 2.8** Členstvo brand partnera Oriflame uplynie pri výročí registrácie.
- 2.9** Členstvo môže byť opäť obnovené zaplatením ročného poplatku zahrnutého do prvej faktúry po výročí registrácie.
- 2.10** Ak by sa chcel partner brand partnera Oriflame stať brand partnerom Oriflame, obaja partneri musia byť buď sponzorovaní pod jedným členstvom (vo forme spoločnosti s ručením obmedzeným alebo partnerstva), alebo oddelene pod manželkou alebo manželom, ktorý sa prvý stal brand partnerom Oriflame. Ak sa manžel/druh pripojí pod oddeleným členstvom, akákoľvek odmena, zarobená partnerom, bude odpočítaná z akejkoľvek vyššej odmeny partnera, ktorý sa pridal skôr – ak je táto odmena dôsledkom ukončenia predchádzajúceho členstva partnera, ktorý sa pridal ako druhý.
- 2.11** Bývalý brand partner Oriflame (alebo manžel bývalého brand partnera Oriflame) môže požiadať o nové členstvo podľa nasledovných podmienok:
- a)** Prešlo najmenej šesť mesiacov, odkedy bolo ukončené predchádzajúce členstvo na jeho žiadosť - výpoveďou (ak nie je dohodnuté inak s Oriflame).
 - b)** V novej žiadosti o členstvo musí byť uvedené, že sa podáva podľa tohto pravidla.
 - c)** Bývalý brand partner Oriflame môže opäť podať žiadosť o členstvo ako brand partner bez toho, aby uviedol, že bol v minulosti brand partnerom Oriflame, ak bol neaktívny aspoň 12 mesiacov po ukončení členstva, kedy k ukončeniu došlo z dôvodu neobnovenia členstva.
- 2.12** Oriflame má právo ukončiť členstvo brand partnera z dôvodu akéhokoľvek porušenia Etického kódexu a/alebo Pravidiel správania sa.
- 2.13** Oriflame si vyhradzuje právo pozastaviť členstvo brand partnera Oriflame s okamžitou účinnosťou až na 12 mesiacov až do vyšetrenia porušenia Pravidiel.

PRÍRUČKA ORIFLAME

Pravidlá správania sa Oriflame - pokračovanie

3. Udržiavanie línie sponzorstva

- 3.1** Brand partneri Oriflame sa môžu opätovne registrovať pod inou líniou sponzorstva, a to v prípade ak zanechajú svoje členstvo a požiadajú o nové členstvo podľa bodu 2.11. Ak zanechajú členstvo, prídu o svoju Obchodnú skupinu a táto je prenesená k pôvodnému Sponzorovi.
- 3.2** Prechod členstva z jednej osoby na druhú je možný len v špeciálnych prípadoch a výlučne na základe rozhodnutia Oriflame.
- 3.3** Brand partner Oriflame, ktorý chce preniesť svoje členstvo, tak môže urobiť, len ak ho prenesie na svojich blízkych príbuzných (podľa uváženia Oriflame). Písomná žiadosť o takýto prechod musí byť zaslaná do Oriflame. Brand partner Oriflame, ktorý preniesol svoje členstvo podľa tohto pravidla, môže opätovne žiadať o členstvo najskôr šesť mesiacov od prechodu svojho posledného členstva.
- 3.4** V prípade, že dôjde k úmrtiu brand partnera Oriflame, členstvo bude ukončené do troch mesiacov odo dňa úmrtia, pokiaľ jeho príbuzný nepodá žiadosť o prechod členstva v súlade s bodom 6.4. Po ukončení členstva budú všetky nevyplatené platby zosnulého brand partnera Oriflame prevedené na oprávneného dediča brand partnera Oriflame. Oriflame si vyhradzuje právo požadovať dokumenty, ktoré dokazujú oprávnenie dediča, ako podmienku na vyplatenie platieb.
- 3.5** Prechod Obchodnej skupiny alebo jej časti nie je dovolený.

4. Povinnosti brand partnera

Všeobecné povinnosti

- 4.1** Brand partneri Oriflame musia dodržiavať všetky zákony, predpisy a kódexy, ktoré sa vzťahujú na výkon ich členstva, vrátane všetkých daňových zákonov a predpisov týkajúcich sa povinností registrácie pre daň a jej plnenia. Brand partner Oriflame nesmie vykonávať takú činnosť, ktorá by mohla zdiskreditovať jeho alebo Oriflame.
- 4.2** Brand partneri Oriflame musia podniknúť primerané kroky na zabezpečenie ochrany všetkých súkromných informácií poskytovaných zákazníkom, potenciálnym zákazníkom, iným brand partnerom Oriflame, v súlade s miestnymi zákonmi, ktoré sa vzťahujú na ochranu súkromia a údajov.

Povinnosti vo vzťahu k zákazníkom

- 4.3** Brand partneri Oriflame nesmú používať zavádzajúce, klamlivé alebo nečestné postupy predaja.
- 4.4** Od začiatku kontaktu so zákazníkom sa musí brand partner Oriflame predstaviť a vysvetliť, z akého dôvodu alebo za akých okolností oslovuje zákazníka. Brand partner Oriflame musí zaistiť úplnú transparentnosť svojej osoby ako brand partnera Oriflame v akejkoľvek komunikácii súvisiacej s Oriflame, či už mailovej alebo prostredníctvom webovej stránky, sociálnych médií, atď. Musí poskytnúť svoje meno, kontaktné informácie a tiež informáciu, že odosielateľ nie je oficiálny zástupca Oriflame. Pri akejkoľvek prezentácii svojej osoby musí vždy uviesť slovo "nezávislý" pred "brand partner Oriflame", ako napríklad v mailových podpisoch, na vizitkách, webovej stránke, stránke sociálnych médií a podobne.
- 4.5** Brand partneri Oriflame ponúkajú svojim zákazníkom presné a kompletne popisy a ukážky produktov s uvedením ceny, odloženú splatnosť, platobné podmienky, lehoty na zváženie, vrátane podmienok vrátenia produktu, záručných podmienok, popredajný

servis a dátumy dodania. Brand partneri Oriflame poskytnú presné a zrozumiteľné odpovede na všetky otázky zákazníkov.

- 4.6** Pokiaľ ide o tvrdenia týkajúce sa účinnosti produktu, brand partner Oriflame uskutoční iba tie slovné alebo písomné tvrdenia o výrobku, ktoré sú autorizované spoločnosťou Oriflame.
- 4.7** Brand partner Oriflame pri všetkých predajoch výrobkov doručí alebo sprístupní zákazníkovi objednávkový formulár na výrobok, ktorý: identifikuje spoločnosť Oriflame, identifikuje brand partnera Oriflame, ktorý uskutočňuje predaj vrátane jeho/jej mena, adresy, telefónneho čísla, všetkých podstatných podmienok predaja, podmienky záruky, podrobnosti a obmedzenia alebo popredajný servis, trvanie záruky a nápravné opatrenie, ktoré má zákazník k dispozícii.
- 4.8** Brand partneri Oriflame nesmú používať akékoľvek odporúčania alebo tvrdenia, ktoré sú neoprávnené, nepravdivé, neplatné alebo také, ktoré akýmkoľvek spôsobom zavádzajú zákazníka.
- 4.9** Brand partneri Oriflame nesmú používať porovnávanie, ktoré sú zavádzajúce. Porovnanie sa majú zakladať na skutočnostiach, ktoré možno odôvodniť. Brand partneri nesmú nespravodlivo poškodzovať akúkoľvek inú spoločnosť, obchod alebo produkt, a to priamo alebo nepriamo. Brand partneri Oriflame nesmú neoprávnené využívať dobré meno spojené s obchodným názvom a symbolom inej spoločnosti alebo výrobku.
- 4.10** Brand partneri Oriflame umožnia svojim zákazníkom zrušiť objednávku v rámci miestne určenej reklamačnej lehoty, počas ktorej môže zákazník vrátiť nákup a vrátiť za úhradu akýkoľvek už dodaný tovar, ktorý je opätovne predajný ako nový. Brand partner Oriflame ponúkne zákazníkovi možnosť výberu plnej náhrady kúpnej ceny alebo kúpnej ceny s odloženou

splatnosťou, a to za účelom výmeny za rovnaký alebo iný produkt Oriflame. Lehota na rozmyslenie, počas ktorej môže zákazník vrátiť nákup a záruka spokojnosti s Oriflame musia byť zákazníkom jasne oznámené.

- 4.11** Brand partner Oriflame bude v primeranom čase a primeraným spôsobom osobne, telefonicky alebo elektronicky kontaktovať zákazníka tak, aby ho nijakým spôsobom neobťažoval. Brand partner Oriflame preruší predvádzanie alebo prezentáciu produktov na žiadosť zákazníka.
- 4.12** Informácie, ktoré brand partner Oriflame poskytne zákazníkovi, musia byť jasné a zrozumiteľné s ohľadom na princíp dobrej viery v obchodných transakciách a princíp ochrany tých, ktorí podľa platnej miestnej legislatívy nie sú spôsobilí na právne úkony, ako napríklad neplnoleté osoby.
- 4.13** Brand partneri Oriflame nesmú zneužiť dôveru jednotlivých zákazníkov, musia rešpektovať obchodnú neskúsenosť zákazníkov a nesmú zneužívať vek zákazníka, chorobu, mentálne alebo fyzické znevýhodnenie, dôverčivosť, nedostatok porozumenia alebo neznalosť jazyka.
- 4.14** Brand partneri Oriflame nesmú prinútiť osobu na kúpu produktov na základe tvrdenia, že kúpna cena môže byť znížená alebo vrátená tým, že odporučí potencionálneho zákazníka brand partnerovi Oriflame na podobné nákupy, ak takéto zníženie alebo vrátenie závisí od budúcej udalosti.
- 4.15** Brand partneri Oriflame musia včas splniť objednávky zákazníkov.
- Zodpovednosť voči iným brand partnerom Oriflame**
- 4.16** Brand partneri Oriflame nesmú prevziať žiadateľa o členstvo od iného brand partnera Oriflame, a ani nesmú zasahovať tým spôsobom, že budú vyzývať brand partnerov Oriflame k sponzorstvu iného brand partnera Oriflame.

PRÍRUČKA ORIFLAME

Pravidlá správania sa Oriflame - pokračovanie

4.17 Brand partner Oriflame nesmie skresľovať skutočný alebo potencionálny predaj alebo príjem brand partnerov Oriflame. Všetky údaje o príjmoch a predaji musia byť: (a) pravdivé, presné a prezentované spôsobom, ktorý nie je klamlivý alebo zavádzajúci a (b) je založený na zdokumentovaných a opodstatnených faktoch na relevantnom trhu. Potenciálni brand partneri Oriflame musia: (c) byť informovaní, že skutočný zisk a predaj sa bude pri jednotlivých osobách líšiť a bude závisieť od zručností predávajúceho, času, úsilia a iných faktorov; a d) dostať dostatočné informácie, aby umožnili primerané vyhodnotenie príležitosti získať príjem.

4.18 Brand partner Oriflame nebude účtovať ostatným brand partnerom alebo potenciálnym brand partnerom poplatky za akékoľvek materiály alebo služby, ktoré nie sú vyvinuté / schválené spoločnosťou Oriflame, s výnimkou poplatkov na pokrytie výdavkov priamo súvisiacich s nepovinným školením alebo stretnutiami vedenými brand partnerom Oriflame.

Všetky marketingové materiály vyvinuté brand partnermi musia byť v súlade s politikou a postupmi spoločnosti Oriflame. Brand partneri Oriflame, ktorí predávajú schválené, legálne povolené propagačné a školiace materiály iným brand partnerom Oriflame: (i) môžu ponúkať iba materiály, ktoré spĺňajú tie isté normy, ktorých sa spoločnosť Oriflame pridrižiava, (ii) nesmú požadovať od ostatných brand partnerov Oriflame, aby si takéto materiály kúpili; (iii) poskytovať podporu predaja za primerané a spravodlivé náklady, ktorá je rovnocenná s podobným materiálom dostupným na trhu, bez akéhokoľvek významného zisku pre brand partnera Oriflame; a (iv) ponúkať písomné podmienky na vrátenie tovaru, ktoré sú rovnaké ako podmienky na vrátenie tovaru v spoločnosti Oriflame.

4.19 Brand partneri Oriflame môžu kontaktovať iných brand partnerov iba primeraným spôsobom a v čase tak, aby ich nijakým spôsobom neobťažovali.

4.20 Oriflame nestanovuje pre svojich brand partnerov žiadne podmienky na minimálne nákupy, či už v množstve alebo v hodnote. Rovnako ani brand partner Oriflame nesmie nútiť tých, ktorých sponzoruje, aby si cez neho objednávali minimálne

množstvá, alebo si vytvárali zásoby výrobkov. Všetci brand partneri Oriflame môžu objednávať ľubovoľné množstvá priamo od Oriflame. Poplatky za manipuláciu a dodanie tovaru môžu byť uplatnené v závislosti od veľkosti objednávky. Je na rozhodnutí brand partnera Oriflame, či si bude vytvárať zásoby výrobkov pri reflektovaní očakávaného predaja/ spotreby. Brand partneri Oriflame nebudú od iných brand partnerov Oriflame požadovať a ani ich nabádať k nákupu neprimeraného množstva tovarov alebo predajných pomôcok. Brand partner Oriflame nesmie udržiavať viac zásob, než očakávané predá alebo spotrebuje.

4.21 Brand partner Oriflame nesmie používať obchodnú sieť Oriflame na predaj výrobkov alebo programov, ktoré nie sú oficiálne schválené Oriflame alebo ktoré nie sú v súlade s politikou a postupmi spoločnosti Oriflame.

4.22 Brand partneri Oriflame nesmú systematicky lákať a priviesť priamych predajcov iných spoločností.

4.23 Brand partneri Oriflame nesmú nespravodlivo očierňovať produkty inej spoločnosti, jej predajný a marketingový plán alebo akúkoľvek iné vlastnosti inej spoločnosti.

4.24 Brand partner Oriflame nemá zamestnanecký pomer s Oriflame. Pri prezentovaní obchodných príležitostí Oriflame iným ľuďom musí brand partner Oriflame jasne prezentovať nezávislý charakter svojho podnikania, a že medzi ním a Oriflame neexistuje žiaden zamestnanecký vzťah.

4.25 Brand partner Oriflame nemá právo zaväzovať sa, alebo prijímať záväzky v mene Oriflame. Musí odškodniť Oriflame v prípade výdavkov a škôd, ktoré vzniknú z dôvodu nedodržania týchto Pravidiel.

4.26 Brand partner Oriflame nesmie objednávať v mene iného brand partnera bez jeho predchádzajúceho písomného súhlasu.

- 4.27** Pri budovaní Osobnej skupiny, brand partner Oriflame musí zaistiť, že všetci noví brand partneri Oriflame dodržiavajú podmienky odloženej splatnosti, v prípade ak je odložená splatnosť poskytnutá.
- 4.28** Keď sa brand partner Oriflame stane sponzorom, musí zaistiť zaškolenie a podporu brand partnerom Oriflame, ktorých sponzoruje.
- 4.29** Brand partner Oriflame nesmie poskytnúť rozhovory vzťahujúce sa na, alebo súvisiace s Oriflame, žiadnym médiám, či už prostredníctvom televízie, internetu, rádia, časopisu a podobne, ani používať žiadne reklamné médiá (vrátane virálnej reklamy cez SMS, internet, atď.) na účely reklamy jeho podnikania s Oriflame bez predchádzajúceho písomného súhlasu Oriflame.
- 4.30** Brand partner Oriflame sa nesmie zapájať do dialógov na sociálnych médiách, ktoré skresľujú alebo podávajú nesprávne alebo zavádzajúce informácie o Oriflame, jeho výrobkoch alebo službách, alebo môžu všeobecne viesť k strate dobrej povesti Oriflame.

5. Iné pravidlá a opatrenia

- 5.1** Podľa všeobecných pravidiel Oriflame nie sú dostupné žiadne výhradné územia alebo licencie. Žiaden brand partner Oriflame nemá právomoc udeliť, predať, previesť alebo prideliť takéto územie alebo licenciu. Každý brand partner Oriflame môže slobodne podnikáť na ktoromkoľvek mieste krajiny, v ktorej je zaregistrovaný.
- 5.2** Brand partner Oriflame musí rešpektovať to, že Oriflame podniká na niektorých trhoch, nie však vo všetkých krajinách sveta, a prísne dodržiavať povinnosti týkajúce sa bezpečnosti výrobkov, registrácie výrobkov, dovozu a ostatných pravidiel, ktoré sa vzťahujú na obchod v danej krajine. Oriflame nenesie žiadnu zodpovednosť za škodu, spory alebo nároky, ktoré vzniknú z alebo v súvislosti s cezhraničným obchodom uskutočneným brand partnermi Oriflame do krajín mimo trhov, kde Oriflame podniká. Oriflame preto bude považovať brand partnera Oriflame plne zodpovedného za všetky škody spôsobené takým konaním.
- 5.3** Brand partner Oriflame je nezávislý od Oriflame. Jediný titul, ktorý môže používať na vizitkách, iných tlačенých materiáloch alebo v e-mailovej korešpondencii je "Nezávislý brand partner" alebo "Nezávislý brand partner Oriflame" a ak sa kvalifikoval vyššie, "Nezávislý manažér" a "Nezávislý direktor".
- 5.4** Propagačné materiály, osobné webové stránky a akékoľvek aplikácie sociálnych médií poskytované Oriflame môžu byť používané v súlade s ich účelom bez ďalšieho súhlasu. Má sa za to, že brand partneri Oriflame nemôžu zaregistrovať alebo prevádzkovať webovú stránku alebo domovskú stránku s doménou obsahujúcou názov "Oriflame".
- Brand partneri Oriflame môžu zvyšovať návštevnosť oficiálnych webových stránok Oriflame, blogov a podobne. Oriflame si vyhradzuje právo vopred schváliť materiál, ktorý má byť uverejnený. Všeobecné podmienky o online aktivite poradcov Oriflame sú bližšie popísané v Pravidlách používania webových stránok pre poradcu na stranách 122-123.
- 5.5** Oriflame ochranné známky, logá a názov sú vlastníctvom spoločnosti Oriflame Cosmetics S.A. a nesmú byť používané brand partnerom Oriflame, ani v tlačенých materiáloch, ani uverejnené na internete, bez predchádzajúceho písomného súhlasu od Oriflame. Po získaní takéhoto súhlasu, ochranné známky a logá musia byť použité presne podľa pravidiel Oriflame.
- 5.6** Žiaden brand partner Oriflame nesmie vyrábať alebo obstarávať od iného zdroja než je Oriflame žiadnu vec, na ktorej sú vytlačené alebo zobrazené ochranné známky alebo logá, pokiaľ to nie je vopred písomne schválené Oriflame.
- 5.7** Všetky tlačoviny Oriflame, videá, fotografie, dizajn sú chránené autorským právom a nesmú byť nikým reprodukované vcelku alebo sčasti, ani v tlačенých materiáloch, ani uverejnené na internete, bez predchádzajúceho písomného súhlasu od Oriflame. Ak je materiál, ktorý je chránený autorským právom, používaný oprávnené, musí pri ňom byť uvedený viditeľný a nespochybniteľný odkaz na autorské právo Oriflame.

PRÍRUČKA ORIFLAME

Pravidlá správania sa Oriflame - pokračovanie

- 5.8 Žiaden brand partner Oriflame nesmie predávať, predvádzať alebo vystavovať výrobky Oriflame v stálej obchodnej prevádzke, internetovom obchode, aukciách ako je Ebay alebo podobne. Žiadne tlačoviny Oriflame nesmú byť predávané alebo vystavené v takýchto obchodných prevádzkach. Zariadenia, ktoré technicky nie sú obchodnými prevádzkami, ako sú kozmetické salóny, môžu byť používané ako miesta na vystavenie, ale nie na predaj výrobkov.
- 5.9 Obsahy webových stránok Oriflame, ako sú texty, grafika, fotografie, dizajny a programovanie, sú taktiež chránené autorským právom a nesmú byť použité na komerčné účely bez predchádzajúceho písomného súhlasu od Oriflame.
- 5.10 Spamovanie (zneužívanie elektronických systémov správ na zasielanie hromadných správ bez rozdielu) je prísne zakázané. Brand partner Oriflame obmedzí počet propagačných e-mailov odoslaných koncovým zákazníkom tak, aby akýkoľvek individuálny príjemca neobdržal viac ako jednu správu za týždeň. Tieto správy nesmú byť zasielané v mene Oriflame, a preto plnú zodpovednosť za obsah týchto správ nesie odosielateľ.
- 5.11 Za žiadnych okolností nie je žiadna osoba oprávnená prebalíť alebo iným spôsobom upraviť balenie alebo označenie výrobkov. Výrobky Oriflame musia byť predávané len v originálnom balení.
- 5.12 Výrobky Oriflame nespôsobujú škodu alebo ujmu, ak sú používané za konkrétnym účelom a v súlade s poskytnutým návodom. Oriflame má uzatvorené poistenie zodpovednosti za svoje výrobky. Poistenie pokrýva ujmu alebo škodu zapríčinenú chybným výrobkom, ale nepokrýva neopatrné alebo nedbanlivé použitie alebo nevhodné použitie výrobku.
- 5.13 Oriflame si vyhradzuje právo odpočítat kedykoľvek akúkoľvek neuhradenú faktúru po lehote splatnosti z akéhokoľvek tímového bonusu alebo iného bonusu, ktorý má byť vyplatený brand partnerovi Oriflame.
- 5.14 Oriflame má právo zmeniť svoje ceny a sortiment výrobkov bez predchádzajúceho oznámenia. Oriflame neposkytne tímový bonus alebo akúkoľvek inú kompenzáciu za straty spôsobené zmenou cien, zmenami sortimentu alebo nedostatkom tovaru na sklade.
- 5.15 Ak je to vyžadované po ukončení vzťahu s Oriflame, Oriflame súhlasí s tým, že:
- a) späťne odkúpi produkty od brand partnera. Na to, aby spoločnosť Oriflame mohla vrátiť peniaze, musia byť splnené všetky nasledujúce podmienky:
 - vrátenie sa musí uskutočniť do 12 mesiacov od dátumu nákupu, a
 - bude vrátená suma vo výške 90% pôvodnej čistej ceny zaplatenej po odpočítaní akýchkoľvek tímových bonusov, iných bonusov alebo hotovostných odmien vyplatených v linii, a
 - vrátené položky musia byť spoločnosťou Oriflame aktuálne ponúkané na predaj v sortimente produktov vrátane akýchkoľvek propagačných materiálov vyrobených spoločnosťou Oriflame, pomôcok alebo nástrojov na predaj.
- Na účely tohto ustanovenia (a) sa v súčasnosti obchodovateľným sortimentom Oriflame rozumejú všetky produkty, ktoré:
- neboli akýmkoľvek spôsobom použité, otvorené alebo manipulované; a
 - neprekročili dátum expirácie; a
 - sú stále predávané spoločnosťou Oriflame vo svojich katalógoch.
- 5.16 Ak je brand partner Oriflame akýmkoľvek spôsobom zapojený, legálne alebo inak, do sporu alebo činnosti, ktorá sa môže týkať, alebo negatívne ovplyvniť Oriflame alebo jeho reputáciu, brand partner Oriflame to musí ihneď písomne oznámiť Oriflame.
- 5.17 Oriflame si vyhradzuje právo s okamžitou platnosťou rozšíriť alebo upraviť Plán odmien pre brand partnerov, kvalifikačné kritériá alebo Kódex a Pravidlá.

6. Práva a povinnosti direktorov a všetkých vyšších titulov

Okrem vyššie uvedených všeobecných pravidiel, ktoré sa vzťahujú na všetkých brand partnerov Oriflame, nasledovné pravidlá sa špeciálne vzťahujú na Direktorov a vyššie tituly. Porušenie ktoréhokoľvek z týchto

špeciálnych pravidiel má za následok okamžitú stratu titulu Direktora (a vyššieho titulu) a súvisiacich práv – vrátane odmeny – a môže viesť až k ukončeniu členstva.

- 6.1** Direktor (a vyšší titul) sa musí starať o svojich brand partnerov v osobnej skupine počas každého katalógového obdobia, a to nasledujúcim spôsobom:
- a)** Registrovaním a neustálym rozširovaním svojej osobnej skupiny
 - b)** Podporovaním, vedením a motivovaním osobnej skupiny.
 - c)** Uskutočňovaním pravidelných stretnutí za účelom tréningu, motivovania, stanovenia cieľov a vyhodnotenia.
 - d)** Trénovaním brand partnerov vo svojej línii, aby svoj Oriflame obchod robili čo najlepšie.
 - e)** Udržovaním častej komunikácie, informovaním o dátumoch, miestach stretnutia, produktových novinkách, tréningoch atď.
 - f)** Zúčastňovaním sa na všetkých seminároch a stretnutiach organizovaných Oriflame.
 - g)** Presadzovaním Kódexu a Pravidiel a ich príkladným dodržiavaním.
 - h)** Zúčastňovaním sa na obchodných stretnutiach Oriflame, na ktoré je pozvaný svojím regionálnym obchodným manažérom.
- 6.2** Direktor (a vyšší titul) nesmie:
- a)** reprezentovať, byť členom alebo propagovať žiadnu inú spoločnosť sociálneho predaja, produkt alebo príležitosť.
 - b)** zúčastňovať sa alebo propagovať žiadny pridružený marketingový program.
 - c)** propagovať kozmetické alebo výživové produkty a značky iných spoločností.
- 6.3** Ak je partner Direktora (alebo iného vyššieho titulu) zástupcom a/alebo členom inej spoločnosti sociálneho predaja, partner sa nemôže zúčastňovať na stretnutiach a podujatiach Oriflame a jeho aktivity musia byť oddelené od Oriflame. Ak je partner Direktora reprezentantom a/alebo členom inej spoločnosti sociálneho predaja, Direktor (a vyšší titul) o tom musí informovať Oriflame.
- 6.4** V prípade smrti Direktora (a vyššieho titulu), členstvo môže byť zdedené najbližším príbuzným Direktora (a vyššieho titulu) v súlade so zákonom v danej krajine. Písomná žiadosť o členstvo musí byť

zaslaná do Oriflame do troch mesiacov odo dňa úmrtia. V prípade, že nedôjde k takejto žiadosti, členstvo zanikne. Pre ozrejmienie je potrebné uviesť, že právny nástupca členstva musí súhlasiť a dodržiavať podmienky pre brand partnera.

- 6.5** Direktor (a vyšší titul) musí dodržiavať akékoľvek ďalšie pravidlá alebo pokyny, ktoré sú mu písomne oznámené z Oriflame.

7. Postup vybavenia sťažnosti

Akákoľvek sťažnosť o porušení Etického kódexu alebo Pravidiel bude zaslaná miestnej obchodnej organizácii Oriflame a/alebo generálnemu riaditeľovi spoločnosti Oriflame, ktorý pôsobí v danej krajine. Orgán pre vybavenie sťažnosti je na každom Oriflame trhu vedený generálnym riaditeľom (správca kódexu Oriflame) miestnej spoločnosti Oriflame.

PRÍRUČKA ORIFLAME

Pravidlá používania webovej stránky pre poradcu Oriflame

Tieto pravidlá slúžia pre objasnenie, ako môže brand partner Oriflame prejavovať svoju prítomnosť na internete bez toho, aby narušil aktivity Oriflame slúžiace na budovanie značky, alebo porušil zákony, predpisy a dohody súvisiace s autorským právom.

1. Všeobecné informácie

Oriflame ponúka svojim brand partnerom možnosť vytvoriť si Osobnú webovú stránku ako aj rôzne iné, centrálné poskytované nástroje na predaj a podporu výrobkov Oriflame a obchodných príležitostí na internete.

Tieto aplikácie sú dnes jediné schválené digitálne nástroje, na ktorých brand partner môže ponúkať výrobky na predaj, ako aj zobrazovať obrázky a logotypy, na ktoré má Oriflame vlastnícke práva.

Brand partner môže prevádzkovať webové stránky, na ktorých komunikuje o Oriflame, jeho výrobkoch a príležitosti, pokiaľ je jasne stanovené, že tieto stránky nie sú oficiálne stránky Oriflame.

Vždy musí byť jasné, kto stojí za stránkou a príslušné kontaktné údaje musia byť viditeľné. Brand partner by mal komunikovať vlastnými slovami a môže citovať Oriflame texty, len keď odkáže na ich zdroje.

Brand partner nesmie vytvárať stránky s elektronickým obchodom, na ktorých sa predávajú Oriflame výrobky, alebo inak obchodovať cez elektronický obchod mimo schválených aplikácií Oriflame.

Brand partner by mal komunikovať vlastnými slovami a texty Oriflame môže citovať iba s tým, že jasne odkazujú na zdroj.

Brand partner nesmie zverejňovať žiadne informácie ani iné materiály chránené autorským právom bez súhlasu vlastníka autorských práv.

Brand partner nesmie nikdy používať značku Oriflame na podporu alebo propagáciu politických názorov alebo náboženských ideológií.

Brand partner nesmie nikdy uverejňovať žiadne hrubé, urážlivé, vulgárne, obscénne, hanlivé, znevažujúce, výhražné, rasovo alebo etnicky nenávisťné alebo inak urážlivé alebo nezákonné informácie alebo materiály.

Brand partner nesmie nikdy odhaliť neohlásené produkty, údaje o zákazníkoch alebo akékoľvek dôverné informácie.

2. Názov domény

Brand partner nesmie registrovať názvy domény, ktoré obsahujú slovo "oriflame". Brand partner nesmie registrovať stránku sociálnych médií/skupinu na sociálnych médiách s názvom alebo zobrazením, ktoré môže zavádzať zákazníka tak, že uverí, že je to oficiálna Oriflame stránka/skupina:

- Názov stránky/skupiny alebo obrázku na sociálnom médiu (napr. Facebook, Twitter, Instagram) musí jasne uvádzať, že je obsluhovaná jednotlivcom, napr. "Annin Oriflame tím" s Anninou vlastnou fotkou.
- Názov stránky/skupiny na stránke sociálneho média nesmie byť pomenovaná napr. "Oriflame Casablanca" a nesmie byť označená oficiálnym Oriflame obrázkom, napr. Oriflame logom.

3. Prehlásenie

Brand partner, ktorý prevádzkuje svoje vlastné webové stránky a spomenie, že je súčasťou Oriflame, musí zaistiť, že zverejní informáciu, že je buď:

- a) Nezávislý obchodný brand partner Oriflame
- b) Nezávislý brand partner Oriflame, alebo
- c) Nezávislý kozmetický poradca Oriflame

Táto informácia musí byť uverejnená na začiatku stránky a zároveň aj pod prehlásením, ktoré je viditeľné na všetkých stránkach webovej stránky. Meno a kontaktné informácie by mali byť dostupné na webovej stránke alebo v informáciách o účte na stránke sociálneho média.

Ak má brand partner súkromnú stránku bez prepojenia na Oriflame, tieto pravidlá sa na ňu samozrejme nevzťahujú.

4. Obsah a odkazy na Oriflame

Z oficiálnej webovej stránky Oriflame nesmie byť skopírovaný nijaký obsah a zverejnený pod vlastným menom. Ak brand partner prepojí oficiálny obsah z domény vlastnenej Oriflame na svoju vlastnú doménu, musí to byť jasne uvedené.

5. Zobrazenia

Brand partner nesmie zobrať statický alebo pohyblivý obrazový materiál z oficiálnej stránky Oriflame a zverejniť ho na svojej vlastnej stránke. Všetok obrazový materiál je chránený autorským právom a Oriflame nadobudol práva na jeho užívanie. Tieto práva sa nevzťahujú na brand partnerov.

- Pohyblivé zobrazenia; videá atď.: Môžu byť použité cez funkciu zdieľania, ak je dostupná. Funkcia zdieľania poskytuje automatický odkaz na zdrojovú stránku.
- Zobrazenia modelov alebo osôb: Môžu byť použité cez funkciu zdieľania, ak je dostupná. Funkcia zdieľania poskytuje automatický odkaz na zdrojovú stránku.
- Zobrazenia výrobkov Oriflame: Môžu byť použité s alebo bez funkcie zdieľania, pokiaľ je zdrojová stránka uvedená viditeľnými nespochybniteľným spôsobom (napr. zdroj: www.oriflame.com 2023).

Akékoľvek nároky tretích strán, ktoré by mohli byť adresované Oriflame, budú postúpené brand partnerovi.

6. Logo Oriflame

Logo Oriflame môže byť použité vo formátoch, ktoré sa nachádzajú na oficiálnych webových stránkach Oriflame. Logo nesmie byť upravené alebo animované a môže byť použité iba v originálnom formáte len ako hlavička alebo päta stránky, ako aj v e-mailových podpisoch.

7. Zdieľanie cez sociálne médiá

Oriflame podporuje aktivitu svojich brand partnerov na blogoch, stránkach sociálnych sietí a podobne. Brand partnerom sa odporúča blogovať a komentovať o výrobkoch Oriflame, pokiaľ to považujú za vhodné, ale musia pritom dodržiavať Etický kódex - časť 1.3 o výrobkoch. Odporúčame, aby brand partner podľa možnosti používal funkcie zdieľania poskytnuté Oriflame, aby sa zaistilo správne zobrazenie a zdroje informácie.

8. Marketing vo vyhľadávačoch

Brand partner môže prevádzkovať marketing vo vyhľadávačoch, ako napr. Google Adwords, ak tým dodržiava pravidlá Oriflame o online aktivite. Zároveň;

- reklama musí jasne uvádzať, že bola vytvorená nezávislým brand partnerom,
- hlavička nesmie budiť dojem, že je to oficiálna alebo iným spôsobom schválená reklama Oriflame a;
- je zakázané používať "Oriflame" alebo "NovAge" alebo "Time Restore" ako kľúčové slovo.

Prosím, berte do úvahy, že každý nákupca napr. Adwords je sám zodpovedný za akékoľvek protiprávne konanie proti inému vlastníkovi značky.

9. Poplatky za školenia

Brand partner nesmie účtovať poplatky za online školenia a webináre nad rámec priamych výdavkov spojených s organizáciou školenia, s výnimkou toho, čo je uvedené v bode 4.18 v Pravidlách správania sa Oriflame

10. Online predaj

Brand partner môže predávať výrobky Oriflame iba prostredníctvom schválených aplikácií a online nástrojov Oriflame.

Brand partner nesmie predávať produkty Oriflame prostredníctvom maloobchodných webových stránok alebo online trhov, ako sú Amazon, Ebay, Notino, a pod.

11. Spamovanie

Spamovanie - odosielanie nevyžiadaných hromadných správ propagujúcich viacero značiek - je prísne zakázané. Príklad: propagovať naše produkty spolu s produktmi Avon alebo L'Oréal.

Viac praktických informácií a príkladov, ako postupovať v súlade s Pravidlami používania webovej stránky pre brand partnera, nájdete v Digitálnej príručke pre brand partnerov, ktorú nájdete po prihlásení na webovej stránke Oriflame.

Brand partner Oriflame pri oslovovaní zákazníka alebo potencionálneho člena či brand partnera Oriflame...

...musí

- identifikovať seba a Oriflame
- vysvetliť dôvod kontaktovania a typy produktov, ktoré Oriflame ponúka
- pokúsiť sa odpovedať na všetky otázky čestne, pravdivo a zrozumiteľne
- mať iba také tvrdenia o produktoch, ktoré sú autorizované spoločnosťou Oriflame. Uvedte, že viac informácií o produktoch a nárokoch sa môže dočítať na internetovej stránke Oriflame.
- rešpektovať súkromie a iné osobné obmedzenia, ktoré môže osoba mať (napr. čas, miesto, vek, fyzický stav)
- ukončiť akékoľvek vysvetľovanie (a odísť), ak je o to požiadaný
- zhromažďovať a/ alebo uchovávať osobné údaje zákazníkov alebo potencionálnych zákazníkov, keď je to potrebné a zabezpečiť, aby ste spracovávali a chránili tieto osobné údaje v súlade s miestnymi zákonmi o ochrane súkromia a osobných údajov

Kedykoľvek pri predaji produktov Oriflame:

- informovať zákazníka o správnej cene produktov, platobných podmienkach a termíne dodania
- dať svojmu zákazníkovi v čase predaja písomný objednávkový formulár
- informovať zákazníka o práve na rozmyslenie na zrušenie objednávky v stanovenej lehote a taktiež o práve zákazníka na vrátenie tovaru a získanie náhrady za dodané produkty, ktoré sú opätovne predajné ako nové
- informovať o Oriflame záruke na produkty, popredajnom servise a postupoch pri vybavovaní sťažností

Pri prezentovaní potenciálnym brand partnerom:

- informovať ich, že aktuálne príjmy a predaj sa bude líšiť z osoby na osobu a tieto budú závisieť od zručností predávajúceho, vloženého času a úsilia a ďalších faktorov; a poskytnúť im dostatočné informácie, ktoré umožnia primerané vyhodnotenie príležitostí získať príjem.
- Neváhajte vždy pripomenúť svojmu kontaktu skutočnosť, že Oriflame je seriózna spoločnosť so sociálnym predajom, ktorá sa zameriava na vývoj inovatívnych produktov trvalo udržateľným spôsobom. Oriflame ponúka kvalitné produkty a možnosť budovať obchod. Podnikateľská príležitosť poskytuje nezávislý, zábavný a flexibilný spôsob zlepšovania finančnej pozície a zároveň zvyšuje schopnosti a sebavedomie.

...nesmie

- nútiť zákazníka na nákup alebo pridanie sa k Oriflame
 - je v poriadku, ak zákazníci nechcú; títo sa môžu vrátiť späť v prípade, ak ste na nich spravili profesionalitou dojem a jednali ste s nimi férovo
- nadhodnocovať vlastnosti produktu – férovo a úprimne prezentovať vašu skúsenosť s používaním produktu; vždy sa obráťte na produktový leták alebo ďalšie informácie poskytnuté spoločnosťou
- nadhodnocovať akékoľvek fakty o:
 - použití, hlavných črtách a vlastnostiach výrobkov Oriflame
 - možnostiach príjmu, ktoré Oriflame ponúka (z hľadiska napr. času a jednoduchosti dosiahnuť úroveň, očakávané sumy ktoré je možné získať na každej úrovni, a všeobecne jednoduchosti a pravdepodobnosti byť úspešný – pamätajte, to všetko závisí od času a úsilia, ktoré ste ochotný vložiť a individuálnych schopností jednotlivca!
 - vašom vlastnom úspechu a skúsenosti s Oriflame, alebo použiť tvrdenie o úspechu niekoho iného, ktoré nie je pravdivé, alebo ktoré je zavádzajúce
 - klamať, uvádzať do omylu alebo podvádzať, byť agresívny, rušivý alebo neúctivý
- váhať s kontaktovaním Oriflame podpory predaja na objasnenie takej otázky, na ktorú neviete odpovedať, alebo keď si odpoveďou nie ste istý, následne sa ku vášmu kontaktu vráťte so správnou odpoveďou
- nevhodne alebo bez požadovanej autorizácie používať osobné údaje zákazníkov, ďalších brand partnerov Oriflame a/ alebo potencionálnych členov spoločnosti Oriflame
- používať porovnanie s inými spoločnosťami, ktoré sú založené na skutočnostiach, ktoré nie je možné overiť
- nečestne poškodzovať reputáciu inej spoločnosti alebo systematicky lákať alebo získavať predajnú silu inej spoločnosti
- nútiť osobu k nákupu tovaru založenom na tvrdení, že osoba môže znížiť kúpnu cenu alebo túto získať späť tým, že vás odporučí ďalším zákazníkom na podobné nákupy

Slovník Plánu odmiem pre brand partnerov Oriflame

Tu nájdete definície kľúčových výrazov a pojmov, ktoré používame na vysvetlenie Plánu odmiem pre brand partnerov Oriflame.

AKTÍVNY BRAND PARTNER: Brand partner, ktorý si podal objednávku v aktuálnej kampani.

AKTIVITA: Percentuálny podiel brand partnerov a členov, ktorí si podali objednávku v aktuálnej kampani.

BIZNIS HODNOTA NÁKUPU (BHN): Peňažná hodnota produktov v katalógových cenách mínus priemerná zľava vrátane okamžitej zľavy, iných zliav a DPH. Hodnota vášho tímového bonusu za skupinové objednávky a direktorských bonusov bude vypočítaná ako percento celkovej BHN. Niektoré produkty majú zredukovanú alebo žiadnu BHN, napríklad predajné nástroje a doplnky. Tieto rozdiely môžete nájsť na webovej stránke Oriflame.

BONUSOVÉ BODY (BB): Každému výrobku, ktorý sa predáva, je pridelený určitý počet bonusových bodov. Drahšie produkty a sady majú viac bonusových bodov.

BONUSY: Bonusy sú odmena, ktorú môžete získať za zdieľanie obchodnej príležitosti s ostatnými, aby sa pridali k Oriflame a za rozvoj lídrov.

BRAND PARTNERI Z PRVEJ LÍNIE: Všetci brand partneri, ktorých ste zaregistrovali a priamo ich sponzorujete.

ČISTÁ HODNOTA NÁKUPU: Peňažná hodnota produktov v katalógových cenách bez 20 % a DPH. Výška vášho tímového bonusu v prvej línii bude vypočítaná ako percento z celkovej čistej hodnoty nákupu.

ČLEN: Zákazník, ktorý si kupuje produkty Oriflame online a získava všetky výhody z Plánu odmiem pre členov, neplatí registračný poplatok.

DIAMANTOVÁ VETVA: Vetva s brand partnermi na akejkoľvek úrovni so šiestimi alebo viacerými 23 % odpojenými skupinami.

DIAMANTOVÝ TÍM: zahŕňa tituly Diamantový direktor, Senior diamantový direktor a Dvojdiamantový direktor.

DIREKTORSKÝ TÍM: Zahŕňa tituly Direktor, Senior direktor, Zlatý direktor, Senior zlatý direktor a Zafírový direktor.

KAMPAŇ: Katalógové obdobie trvajúce buď 21 dní, 14 dní alebo jeden mesiac v závislosti od trhu. Za toto obdobie sa vypočítava tímový bonus, kvalifikácia na tituly, kvalifikácia na konferencie a katalógové ponuky.

KATALÓGOVÁ CENA: Finálna predajná cena pre zákazníkov, ako ju môžete vidieť v katalógu alebo online.

KLÚČOVÝ TÍM: Je to tím brand partnerov, ktorí majú ambíciu stať sa lídrami. Zvyčajne pozostáva z troch až piatich brand partnerov združených pod manažérom alebo direktorom.

LÍDER: Tento výraz sa vzťahuje na každého nezávislého brand partnera Oriflame, ktorý sponzoruje a vedie iných brand partnerov. Používa sa pre všetky úrovne od 12 % manažéra vyššie až po najvyšší direktorský titul Diamantového prezidenta direktora.

MINIMÁLNA GARANCIA: Úprava bonusu, ktorá sa robí, keď kvalifikovaný na bonus nedosiahne minimálny počet bonusových bodov požadovaných na kvalifikáciu na plný bonus. Touto úpravou sa časť bonusu posunie vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na ten istý bonus. Minimálna garancia je záruka, že každý v sieti dostane spravodlivú odmenu za svoje úsilie v rozvíjaní lídrov.

MANAŽÉRSKY TÍM: Sú to všetky tituly 12 % Manažér, 15 % Manažér, 18 % Manažér a Senior manažér.

NEAKTÍVNY BRAND PARTNER ALEBO ČLEN: Brand partner alebo člen, ktorý si nepodal objednávku v aktuálnej kampani. Brand partner alebo člen môže byť neaktívny 1 (podal objednávku naposledy v predchádzajúcej kampani), neaktívny 2 (podal objednávku naposledy naposledy 2 kampane dozadu), neaktívny 3 (podal objednávku naposledy naposledy 3 kampane dozadu a pokiaľ si nepodá objednávku do konca kampane, bude odstránený z obchodnej sily, kým si opäť nepodá objednávku.

NEZÁVISLÝ BRAND PARTNER ORIFLAME: Často označovaný ako brand partner. Je to prvá úroveň v Pláne odmiem pre brand partnerov a je to ktokoľvek, kto dosiahol úroveň tímového bonusu od 0 % do 9 %.

NEZÁVISLÝ DIREKTOR ORIFLAME: Často označovaný ako direktor. Tento výraz zahŕňa všetky úrovne od Direktora až po najvyšší direktorský titul Zafirového direktora.

NEZÁVISLÝ MANAŽÉR ORIFLAME: Často označovaný ako manažér. Tento výraz zahŕňa úrovne od 12 % Manažéra až po Senior manažéra.

NIŽŠIA LÍNIA: Všetci brand partneri pod vami vo vašej sieti.

OBCHODNÁ SILA: Všetci členovia a brand partneri, ktorí si podali aspoň jednu objednávku v posledných 3 kampaniach.

OKAMŽITÝ ZISK: Rozdiel medzi cenou pre zákazníkov (cena, ktorú vidíte v katalógu alebo na internete) a cenou pre brand partnerov (cena, ktorú zaplatíte za produkty).

OSOBNÁ SKUPINA: Vaša osobná skupina zahŕňa všetkých členov a brand partnerov, ktorých priamo sponzorujete vy (vaša 1. línia), a tiež ich nižšie línie - okrem brand partnerov, ktorí dosiahli 23 % tímový bonus alebo ich nižších línií.

PEŇAŽENKA ORIFLAME: Peňaženka Oriflame je virtuálny účet pre členov a brand partnerov, v ktorom sa ukladajú akékoľvek nahromadené zľavy. Celkový nahromadený zostatok v Oriflame peňaženke sa používa na platenie nasledujúcich objednávok. Nahromadený zostatok v peňaženke Oriflame použitý pri jednej samostatnej objednávke nemôže prekročiť 50 % z jej hodnoty. Ak je nahromadený zostatok v peňaženke Oriflame vyšší ako 50 % z hodnoty vašej objednávky, zvyšná hodnota bude uložená a sprístupnená na použitie pri nasledujúcich objednávkach. Zostatok v peňaženke Oriflame je možné vidieť v mobilnej kancelárii alebo aplikáciách Oriflame.

PREVODNÁ TABUĽKA BONUSOVÝCH BODOV: Tabuľka, ktorá ukazuje prevod bonusových bodov na tímový bonus.

PRÉMIA: Jednorazovú prémii získate, keď po prvýkrát dosiahnete nový titul v Pláne odmiem pre brand partnerov, počnúc titulom Direktor.

PREZIDENTSKÝ TÍM: Sú to tituly Prezident direktor, Senior prezident direktor, Zlatý prezident direktor, Zafirový prezident direktor a Diamantový prezident direktor.

SIEŤ: V Pláne odmiem pre brand partnerov Oriflame tento výraz zodpovedá všetkým brand partnerom vo vašej nižšej línii, vrátane vašich 23 % odpojených skupín a ich nižších línií.

SPONZOR: Sponzor privádza nových brand partnerov a členov do Oriflame, trénuje ich a podporuje ich v práci. Vy ste sponzorom brand partnerov a členov vo vašej 1. línii.

TÍMOVÝ BONUS: Je odmena v hodnote 3 % - 23 % z objednávok z vašej osobnej skupiny. Vždy získate vyššiu čiastku, keď porovnáte 10 % tímový bonus z čistej hodnoty nákupu z vašich priamo sponzorovaných brand partnerov a členov (vaša prvá línia) a tímový bonus 3 - 23 % z vašich celkových skupinových objednávok z biznis hodnoty nákupu.

ÚROVEŇ: Brand partneri vo vašej osobnej skupine pod vašou 1. líniou tvoria úroveň.

ÚROVEŇ TÍMOVÉHO BONUSU: Tento výraz sa vzťahuje na percentuálnu úroveň (3 % - 23 %), ktorú môžete získať z vašich skupinových objednávok.

VÝKONNÝ TÍM: Zahŕňa tituly Výkonný direktor, Zlatý výkonný direktor, Zafirový výkonný direktor a Diamantový výkonný direktor.

VETVA: Vetva zahŕňa brand partnera v 1. línii a jeho celú nižšiu líniu.

VYŠŠIA LÍNIA: Váš vlastný sponzor a všetci brand partneri nad vašim sponzorom.

VÝKONNÁ VETVA: Vetva s brand partnermi na akejkolvek úrovni s dvanástimi alebo viacerými 23 % odpojenými skupinami.

ZLATÁ VETVA: Vetva s brand partnermi na akejkolvek úrovni s dvomi alebo viacerými 23 % odpojenými skupinami.

23 % ODPOJENÉ SKUPINY: Keď brand partner z 1. línie dosiahne 23 % tímový bonus, opustí vašu osobnú skupinu a stane sa 23 % odpojenou skupinou spolu so svojimi brand partnermi.

PLÁN ODMIEM PRE BRAND PARTNEROV ORIFLAME
Plán odmiem pre brand partnerov Oriflame je globálny marketingový materiál vo vlastníctve Oriflame Cosmetics AG. Tento dokument je poskytovaný na ilustračné účely a je určený na podporu podnikania s Oriflame. Pre kompletné informácie týkajúce sa Plánu odmiem, platného na konkrétnom trhu, si, prosím, pozrite lokálne Obchodné podmienky a komerčné programy platné na danom trhu alebo kontaktujte váš zákaznický servis.

KOMPENZAČNÉ VÝHODY

Vyhlasenia a príklady akýchkoľvek kompenzačných výhod uvedené v tomto dokumente slúžia iba na ilustračné účely. Spoločnosť Oriflame neposkytuje žiadne záruky týkajúce sa príjmov. Skutočné finančné výsledky sa môžu medzi brand partnermi spoločnosti Oriflame líšiť a budú ovplyvnené faktormi, ako sú obchodné zručnosti, skúsenosti, individuálne schopnosti, úsilie a investovaný čas každého brand partnera. Kompenzačné výhody môžu mať odchýlky v rámci rozličných trhov kvôli špecifikám a usmerneniam lokálneho marketingu. Pre kompletné informácie týkajúce sa lokálnych finančných príjmov z Plánu odmiem, platnom na konkrétnom trhu, si, prosím, pozrite lokálne Obchodné podmienky a komerčné programy platné na danom trhu alebo kontaktujte váš zákaznický servis.

PROGRAMY KONFERENCIÍ

Programy konferencií môžu mať rôzne varianty na každom trhu. Pre kompletné informácie týkajúce sa programov konferencií Oriflame platných na konkrétnom trhu, si, prosím, pozrite lokálny program konferencie alebo kontaktujte váš zákaznický servis.

LOKÁLNE PREKLADY

Tento dokument bol vytvorený v anglickom jazyku a môže byť predmetom lokálnych prekladov. V prípade, že existujú nejaké nezrovnalosti medzi lokálnym prekladom anglickej verzie a miestnymi Obchodnými podmienkami, pravidlami a programami platnými na konkrétnom trhu, tieto lokálne Obchodné podmienky, pravidlá a programy sú prvoradá.

Plán odmien pre brand partnerov Oriflame BCM (Beauty community model)

KVALIFIKAČNÉ KRITÉRIÁ

BRAND PARTNER

0 % Brand partner
0-199 BB v osobnej skupine

3 % Brand partner
200-449 BB v osobnej skupine

6 % Brand partner
450-899 BB v osobnej skupine

9 % Brand partner
900-1799 BB v osobnej skupine

MANAŽÉRSKY TÍM

12 % Manažér
1800-2 999 BB v osobnej skupine

15 % Manažér
3 000-4 999 BB v osobnej skupine

18 % Manažér
5 000-7 499 BB v osobnej skupine

Senior manažér
Aspoň 7500 BB v osobnej skupine alebo jedna alebo viac 23 % odpojených skupín v 1. línii a aspoň 3000 BB v osobnej skupine

DIREKTORSKÝ TÍM

Direktor
Aspoň 7500 BB v osobnej skupine alebo jedna 23 % odpojená skupina v 1. línii a aspoň 3000 BB v osobnej skupine v 4 z 9 kampaní

Senior direktor
Aspoň 7500 BB v osobnej skupine a jedna 23 % odpojená skupina v 1. línii a v 4 z 9 kampaní

Zlatý direktor
Dve 23 % odpojené skupiny v 1. línii a aspoň 3000 BB v osobnej skupine v 4 z 9 kampaní

Senior zlatý direktor
Tri 23 % odpojené skupiny v 1. línii a aspoň 3000 BB v osobnej skupine v 4 z 9 kampaní

Zafírový direktor
Štyri 23 % odpojené skupiny v 1. línii a aspoň 3000 BB v osobnej skupine v 4 z 9 kampaní

DIAMANTOVÝ TÍM

Diamantový direktor
Šesť 23 % odpojených skupín v 1. línii v 4 z 9 kampaní

Senior diamantový direktor
Osem 23 % odpojených skupín v 1. línii v 4 z 9 kampaní

Dvojdiamantový direktor
Desať 23 % odpojených skupín v 1. línii v 4 z 9 kampaní

VÝKONNÝ TÍM

Výkonný direktor
Dvanásť 23 % odpojených skupín v 1. línii v 4 z 9 kampaní

Zlatý výkonný direktor
Dvanásť 23 % odpojených skupín v 1. línii, plus 6 Zlatých vetiev v 4 z 9 kampaní

Zafírový výkonný direktor
Dvanásť 23 % odpojených skupín v 1. línii, plus 9 Zlatých vetiev v 4 z 9 kampaní

Diamantový výkonný direktor
Dvanásť 23 % odpojených skupín v 1. línii, plus 12 Zlatých vetiev v 4 z 9 kampaní

PREZIDENTSKÝ TÍM

Prezident direktor
Dvanásť 23 % odpojených skupín v 1. línii, plus 9 Zlatých vetiev a 3 Diamantové vetvy v 4 z 9 kampaní

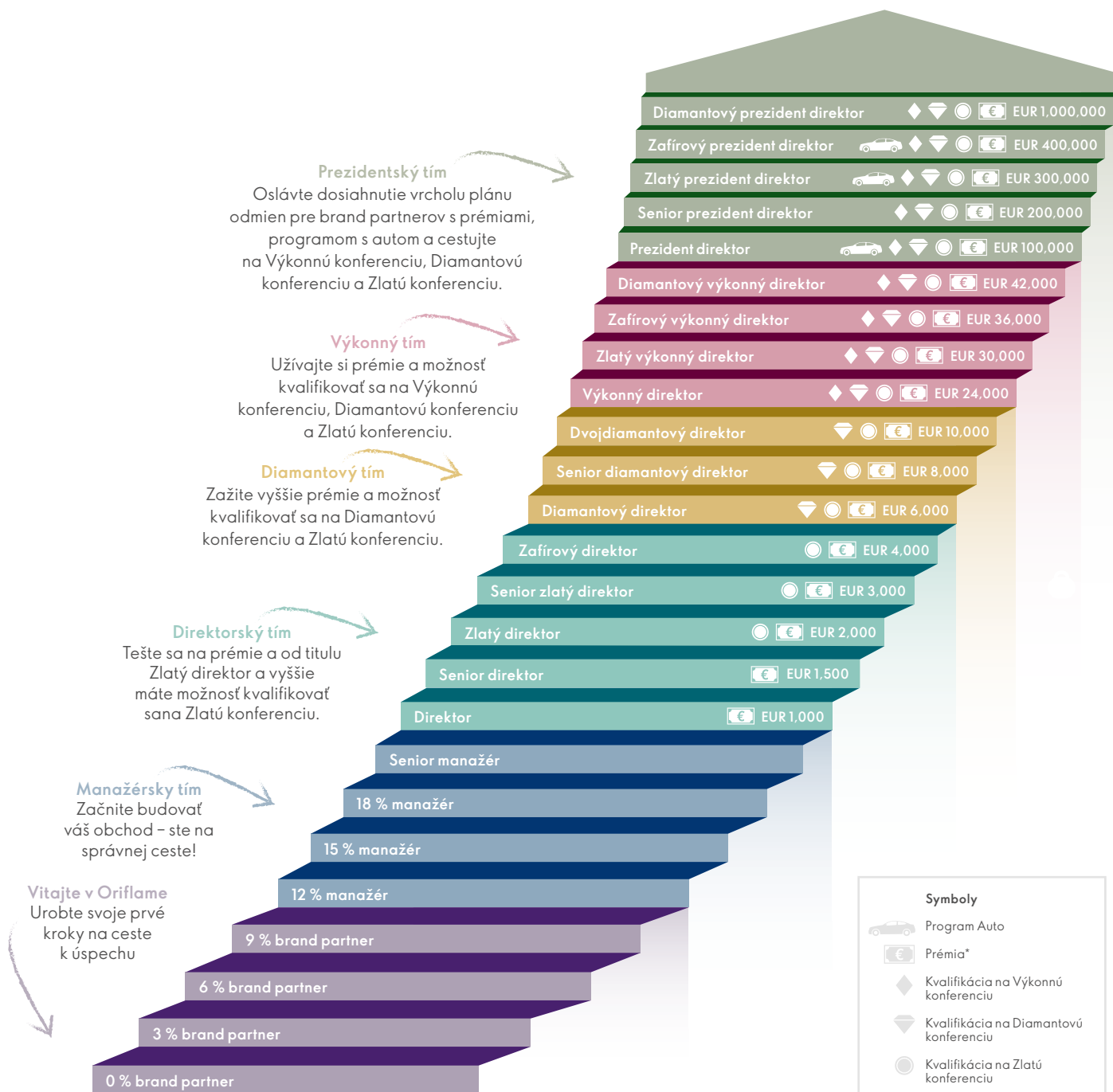
Senior prezident direktor
Dvanásť 23 % odpojených skupín v 1. línii, plus 6 Zlatých vetiev a 6 Diamantových vetiev v 4 z 9 kampaní

Zlatý prezident direktor
Dvanásť 23 % odpojených skupín v 1. línii, plus 3 Zlaté vetvy a 9 Diamantových vetiev v 4 z 9 kampaní

Zafírový prezident direktor
Dvanásť 23 % odpojených skupín v 1. línii, plus 12 Diamantových vetiev v 4 z 9 kampaní

Diamantový prezident direktor
Dvanásť 23 % odpojených skupín v 1. línii, plus 6 Diamantových vetiev a 6 Výkonných vetiev v 4 z 9 kampaní

**Prémia je odmena za dosiahnutie nového titulu, vyplatená v dvoch častiach. Prvú časť dostanete, keď sa kvalifikujete na titul v 4 z 9 kampaní. Druhú časť dostanete, keď sa rekvifikujete na rovnaký (alebo vyšší) titul znova v 4 z 9 kampaní.*





Ďakujeme...

...že ste sa spolu s nami vydali na túto vzrušujúcu cestu plnú výhod. Za to, že veríte v seba aj v nás. Za váš prvý predaný rúž, špirálu alebo sadu na starostlivosť o pleť a za to, že hovoríte o obchodnej príležitosti Oriflame so svojou rodinou, priateľmi a známymi. A aj za to, že im pomáhate zmeniť ich životy k lepšiemu.

Vyhlásenia a príklady uvedené v tomto dokumente slúžia len na ilustračné účely. Oriflame neposkytuje žiadne záruky týkajúce sa príjmov. Skutočné finančné výsledky sa môžu medzi nezávislými brand partnermi spoločnosti Oriflame líšiť a budú ovplyvnené faktormi, ako sú zručnosti, obchodné skúsenosti, individuálne schopnosti, úsilie a investovaný čas každého brand partnera.

Copyright ©2024 Oriflame Cosmetics AG