

Устав Oriflame

УСТАВ ПАРТНЕРОВ БРЕНДА ORIFLAME

Для каждого Партнера Бренда Oriflame важно прочитать и знать содержание Этического кодекса Oriflame и Правил поведения, изложенных в Уставе, так как они составляют основу взаимоотношений компании и Партнера Бренда Oriflame, и являются неотъемлемой частью Правил. Следование им обязательно для всех Партнеров Бренда Oriflame независимо от того, был ли Устав опубликован в корпоративных изданиях или доведен до сведения Партнеров Бренда Oriflame любым другим способом. Компания Oriflame оставляет за собой право в любой момент по своему усмотрению прекратить регистрацию (терминировать регистрационный номер) Партнера Бренда Oriflame, предоставившего ложную информацию в регистрационной форме Партнера Бренда Oriflame, либо не соблюдающего правила Устава. Партнеры Бренда Oriflame, утратившие регистрационный номер в Oriflame, лишаются всех своих прав и преимуществ, в том числе своей структуры. Этический кодекс и Правила поведения созданы для защиты прав Партнеров Бренда Oriflame и продиктованы высокими стандартами бизнес-этики, в соответствии с которыми Партнеры Бренда Oriflame обязаны руководствоваться в своей деятельности законами своей страны, помимо обязательств, изложенных в Уставе.

I. ЭТИЧЕСКИЙ КОДЕКС ORIFLAME

Как Партнер Бренда Oriflame, я обязуюсь следовать перечисленным ниже принципам ведения бизнеса.

- 1.1.** Неукоснительно соблюдать все правила, отраженные в Уставе Oriflame и других изданиях компании. Следовать не только букве, но и духу Устава Oriflame.
- 1.2.** Вступая в деловые отношения в качестве Партнера Бренда Oriflame, руководствоваться главным принципом – относиться к окружающим так, как я хотел бы, чтобы они относились ко мне.
- 1.3.** Представлять продукцию, бизнес-возможности, а также любую информацию об Oriflame своим клиентам и Партнерам Бренда Oriflame честно и правдиво. Давать лишь те обещания – в письменной и устной форме – относительно продукции и возможностей, которые приведены в Официальных корпоративных изданиях Oriflame. При сравнении продукции и бизнес-возможностей Oriflame с продукцией и бизнес-возможностями других компаний помнить о важности предоставления исключительно проверенной официальной информации.
- 1.4.** Обеспечивать клиентам вежливый и оперативный сервис в части обслуживания заказов и рассмотрения претензий. В случае необходимости замены продукции следовать процедуре, предусмотренной соответствующей инструкцией из официальных источников.
- 1.5.** Исполнять все обязанности Партнера Бренда Oriflame (а также спонсора и Директора), предписанные согласно достигнутому уровню и изложенные в Официальных корпоративных изданиях Oriflame.
- 1.6.** Вести себя соответственно высочайшим этическим стандартам компании, подразумевающим честность, достоинство и ответственность.
- 1.7.** Ни при каких обстоятельствах не использовать сеть Oriflame для распространения любой другой продукции или продвижения услуг, кроме одобренных компаний.
- 1.8.** Строго придерживаться метода прямых продаж продукции потребителям, не использовать розничные каналы дистрибуции любого вида.
- 1.9** Не допускать распространения информации двусмысленного содержания, которая вольно или невольно может представить компанию Oriflame в глазах общественности в негативном виде.

1.10. Соблюдать законы своей страны, а также всех стран, в которых будет функционировать моя международная сеть.

1.11. Принятие условий Этического кодекса является необходимым условием заключения Правил.

II. ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ ПАРТНЕРОВ БРЕНДА ORIFLAME

1. ОПРЕДЕЛЕНИЯ

А. «Партнер Бренда Oriflame» (далее «Партнер Oriflame» / «Партнер») – здесь и далее подразумевается независимый партнер компании любого звания и уровня (включая Менеджеров, Директоров и выше).

Б. «Личная реферальная ссылка» - разработана и поддерживается компанией Oriflame на собственном сайте компании.

В. Если не предусмотрено иное, в данном документе под именем «Oriflame» подразумевается региональное представительство компании, в котором вы регистрировались как Партнер Бренда Oriflame.

Г. «Спонсорская цепочка» включает в себя Партнера Бренда Oriflame, его спонсора и всех вышестоящих спонсоров.

Д. «Персональная Группа» включает в себя всех Партнеров Бренда Oriflame, привлеченных спонсором напрямую или через других Партнеров Бренда Oriflame его Группы, за исключением Партнеров Oriflame в первой линии, достигших уровня 22%, и их Групп.

Е. Под словом «Группа» подразумевается вся структура данного Партнера Бренда Oriflame, включая Партнеров, достигших уровня 22%, и их группы.

Ж. «Официальные корпоративные издания Oriflame» включают в себя: «План Успеха» (в том числе Устав Oriflame), каталоги Oriflame и вкладыши к ним, «Вэлнэс-гид» и любые материалы компании в печатной форме и (или) опубликованные на официальном сайте компании.

З. «Спонсор» – Партнер Бренда Oriflame, который приглашает других Партнеров в Компанию, знакомит их с Oriflame, обучает и поддерживает их в работе.

И. «Правила» – правила и условия, а также иные документы, указанные в них, которые устанавливают правила, принципы, права и обязанности Партнеров Бренда Oriflame для целей приобретения продукции Oriflame, размещенные на сайте www.oriflame.md

К. «Компания Oriflame», «компания», «Oriflame», «компания Oriflame» - «Oriflame Interantional» S.R.L., 1002600014732

Л. «Годовая подписка» – плата, взимаемая с Партнера Бренда Oriflame (единовременно после регистрации и впоследствии ежегодно при условии продолжения сотрудничества), за регистрацию на сайте Oriflame, доступ к расширенным возможностям сайта Oriflame и онлайн-инструментам для развития бизнеса, возможность приобретать Продукцию на сайте Oriflame, возможность получать информацию о новинках Продукции Oriflame и специальных предложениях Oriflame, а также возможность принимать участие в специальных предложениях Oriflame для лиц, зарегистрировавшихся на сайте Oriflame (в том числе проводимых акциях).

Слова, начинающиеся с заглавной буквы, но не имеющие определения в настоящем разделе, имеют то же самое значение, что и в «Плане Успеха».

2. РЕГИСТРАЦИЯ

- 2.1.** Чтобы стать Партнером Бренда Oriflame, кандидату требуется рекомендация уже зарегистрированного Партнера Oriflame (Спонсора). В некоторых случаях Oriflame имеет право прикрепить будущего Партнера к любой имеющейся структуре.
- 2.2.** Партнер Бренда Oriflame может иметь только один регистрационный номер. Регистрация в качестве Партнера Бренда Oriflame может быть проведена только с личного согласия кандидата. Партнер Бренда Oriflame несет все неблагоприятные последствия в связи с отсутствием такого согласия.
- 2.3.** Oriflame оставляет за собой право отказать кандидату в регистрации или перерегистрации.
- 2.4.** Партнером Бренда Oriflame можно стать по достижении дееспособного возраста, либо с письменного разрешения законных представителей (родителей, усыновителей или попечителя) – с 14 лет.
- 2.5.** Регистрация может быть оформлена для физических лиц - партнеров в количестве 2 человек в случае, если они являются друг другу законными супругами или родителем и ребёнком. Партнеры солидарно отвечают по своим обязательствам перед Oriflame в полном объеме, и компания может истребовать все задолженности с одного или обоих партнеров в случае неуплаты.
- 2.6.** Партнер Бренда Oriflame может прекратить регистрацию в течение 30 дней после регистрации или ежегодного продления регистрации в качестве Партнера Бренда Oriflame (или в течение иного срока, предусмотренного законодательством) и вправе потребовать от Oriflame в указанный выше срок возврата стоимости Годовой подписки.
- 2.7.** Партнер Бренда Oriflame может прекратить регистрацию в срок более, чем 30 дней после регистрации или ежегодного продления регистрации в качестве Партнера Бренда Oriflame, направив письменное уведомление Oriflame. В таком случае компания Oriflame не обязана осуществлять возврат стоимости Годовой подписки, упомянутой в п. 2.6 выше.
- 2.8.** Регистрация Партнера Бренда Oriflame в компании Oriflame прекращается через 17 каталогов (1 год), с учетом положений п. 2.10 ниже.
- 2.9.** Регистрация Партнера Бренда Oriflame продлевается по факту внесения стоимости Годовой подписки, которая автоматически начисляется в заказ Партнера по истечении годовой регистрации.
- 2.10.** С учетом положений п. 2.8. выше, регистрация Партнера Бренда Oriflame в компании Oriflame прекращается:
- по истечении 4-х каталожных периодов после регистрации в Компанию в случае, если Партнером Бренда Oriflame не было размещено ни одного заказа с момента регистрации,
 - по истечении 17-ти каталожных периодов (1-го года) от даты размещения последнего заказа.
- При этом стоимость Годовой подписки через 17 каталожных периодов (1 год) не начисляется.
- 2.11.** Партнеры Бренда Oriflame могут быть зарегистрированы в Oriflame вновь при соблюдении следующего условия: перед повторной регистрацией должно пройти не менее 17-ти полных каталожных периодов после каталожного периода, в котором Партнер Бренда Oriflame разместил свой последний заказ. В исключительных случаях компания оставляет за собой право изменять сроки повторной регистрации по собственному усмотрению.
- 2.12.** Кандидат в Партнеры Бренда Oriflame обязан регистрироваться в первую линию одного из своих ближайших родственников (супруги/супруга, отца или матери, детей, родного брата или сестры), если кто-либо из них уже является Партнером Oriflame. Если несколько родственников кандидата в Партнеры Бренда Oriflame уже являются Партнерами Oriflame, то регистрация осуществляется в первую линию в соответствии со следующими приоритетами:

супруги/супруга

отца или матери

детей

родных брата/сестры

В отдельных случаях компания оставляет за собой право применить правило регистрации в первую линию к родственникам, являющимся Партнерами Бренда Oriflame, и к другим родственникам любой степени родства.

2.13. Законный супруг или законная супруга Партнера Бренда Oriflame, также желающие стать Партнерами Бренда Oriflame, могут быть зарегистрированы либо под тем же, что и супруг(-а), номером, либо под отдельным регистрационным номером, но в первой линии своего супруга(-и). В последнем случае, если один из супругов желает прекратить свое членство в Oriflame с целью совместной регистрации под одним номером с супругом, присоединившимся к Oriflame первым, применяются следующие правила:

- полученные им единовременные выплаты за достижение званий будут вычитаться из любого более высокого денежного вознаграждения супруга, который присоединился к Oriflame первым, если такое денежное вознаграждение является результатом прекращения членства супруга с целью создания совместной регистрации под одним номером.

- действие регистрации супруга, присоединившегося к Oriflame вторым, приостанавливается сроком на 1 год, если этот супруг имеет\имел в истории звание Старшего менеджера и выше, а по истечении указанного срока его регистрация в Oriflame прекращается.

- совместная регистрация супругов под одним номером может быть осуществлена сразу после подачи одним из супругов заявления на прекращение своего членства в Oriflame под отдельным номером.

2.14. Oriflame вправе прекратить регистрацию Партнера в Oriflame в случае нарушения Этического кодекса или Правил поведения.

2.15. Oriflame оставляет за собой право приостановить на срок до 12 месяцев действие регистрации Партнера Бренда Oriflame на время проведения расследования нарушения. В случае обнаружения нарушения Этического кодекса и Правил поведения Партнеров Бренда Oriflame со стороны Партнера, последний обязуется возместить Oriflame убытки, причиненные таким нарушением. Oriflame оставляет за собой право удержания полученных Партнером Бренда Oriflame в нарушение Этического кодекса или Правил поведения вознаграждений.

2.16. Изменение некорректных регистрационных данных Партнера Бренда Oriflame возможно только с согласия Oriflame при наличии объективных обстоятельств в течение 3-х каталожных периодов с момента регистрации Партнера Бренда Oriflame. В случае предоставления Партнером некорректных регистрационных данных, Oriflame вправе руководствоваться п. 2.15.

3. МЕРЫ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ПОВЫШЕНИЕ СТАБИЛЬНОСТИ СТРУКТУР

3.1. Партнерам Бренда Oriflame запрещается перерегистрироваться под другого спонсора. Повторная регистрация может осуществляться только после прекращения регистрации (терминации) и с соблюдением правила, изложенного в пункте 2.11. В случае расторжения договора с Oriflame, Партнер Oriflame теряет свою Группу. Группа переходит к ближайшему вышестоящему спонсору Партнера, расторгнувшего договор с Oriflame. Регистрация прекращается в соответствии с п. 2.8.-2.10. настоящего Устава.

3.2. В случае, если Партнер Бренда Oriflame воспользовался пунктом 2.11 настоящего Устава и расторгнул договор с Oriflame с повторной регистрацией в другой структуре по прошествии соответствующего периода, оговоренного в Уставе, к нему применяются специальные правила финансовых выплат и развития новой структуры, изложенные в пп. 3.2.1–3.2.3.

3.2.1 В целях обеспечения гарантий безопасности бизнеса и сохранения целостности структур для вышестоящих Партнеров Бренда Oriflame, Партнеру Бренда Oriflame, осуществившему повторную регистрацию в другую структуру, запрещено планировать и организовывать переход Партнеров из его прошлой структуры в его новую, даже при выполнении каждым из Партнеров правила расторжения договора с Oriflame и повторной регистрации через установленный правилами период. Вновь зарегистрировавшийся Партнер Бренда Oriflame имеет право строить свою новую структуру, приглашая новых людей. Исключение из данного правила может быть применено лишь к Партнерам, терминированным из его прошлой структуры раньше на 3 полных каталожных периода и более, чем он сам, к Партнерам, с момента терминирования которых прошло 34 каталога и более, а также к ближайшим родственникам Партнера Бренда Oriflame: мужу (жене), родным брату или сестре, отцу или матери, детям.

При рассмотрении случаев регистрации нескольких Партнеров в новой структуре, которые ранее были в одной структуре, Компания оставляет за собой право признания наличия или отсутствия нарушения п.3.2.1.

3.2.2 Oriflame оставляет за собой право учесть в новой регистрации Партнера Бренда Oriflame все полученные им ранее единовременные выплаты за достижение званий. Выплаты за повторное достижение этих же званий могут не производиться. Кроме этого, компания оставляет за собой право учитывать квалификационную историю Партнера Бренда Oriflame при принятии решения о его участии в любых мероприятиях и маркетинговых акциях компании.

3.2.3 Oriflame оставляет за собой право принятия решения в любых спорных ситуациях в случаях нарушения мер, направленных на повышение стабильности структур.

3.3. Передача регистрации Партнера Бренда Oriflame от одного спонсора к другому возможна только в особых случаях на усмотрение компании Oriflame.

3.4. Передача Персональной Группы или части Персональной Группы от одного Партнера Бренда Oriflame к другому не разрешена.

3.5. Партнеры Бренда Oriflame могут передать свой регистрационный номер только ближайшим родственникам – супругу(-е), родителям, детям, в том числе усыновленным, родным брату или сестре – при условии подачи письменного заявления и с согласия компании Oriflame. Партнер Бренда Oriflame, передавший свой номер другому лицу согласно данному правилу, может вновь зарегистрироваться в компании с соблюдением правила, изложенного в пункте 2.11.

3.6. В случае смерти Партнера Бренда Oriflame его регистрационный номер по решению компании может быть передан ближайшим родственникам умершего (законному (-ой) супругу (-е), родителям, детям, в том числе усыновленным, родным брату или сестре) при подаче письменного заявления не позднее 6-и месяцев со дня смерти. В противном случае регистрационный номер аннулируется, а выплаты, полагающиеся умершему, выплачиваются наследникам по закону или завещанию в порядке и сроки, установленные законодательством по предъявлению документов, удостоверяющих права наследника на получение таких выплат.

3.7. Oriflame разрешает Партнеру Бренда Oriflame приглашение и регистрацию новых Партнеров Бренда Oriflame только после предоставления в Компанию копии документа, удостоверяющего его личность.

4. ОБЯЗАННОСТИ ПАРТНЕРА БРЕНДА ORIFLAME

Общие обязанности

4.1. Партнер Бренда Oriflame должен соблюдать все применимые нормативные правовые акты, постановления и правила делового оборота, применимые к его взаимоотношениям с компанией Oriflame, включая положения налогового законодательства, регулирующие регистрацию Партнера Oriflame в качестве налогоплательщика, сдачу отчетности и уплату соответствующих налогов. Партнер

Бренда Oriflame обязуется не предпринимать действий, способных компрометировать его и компанию в глазах клиентов и общественности.

4.2. Партнер Бренда Oriflame должен предпринимать необходимые действия для обеспечения защиты персональных данных, предоставляемых покупателями, клиентами, другими Партнерами Бренда Oriflame в соответствии законодательством Республики Молдова в сфере защиты персональных данных.

Обязанности Партнера Бренда Oriflame по отношению к клиентам

4.3. Партнер Бренда Oriflame не должен совершать недобросовестных действий по отношению к клиенту, вводить его в заблуждение.

4.4. В начале разговора с клиентом Партнер Бренда Oriflame обязан ясно и четко представиться как независимый Партнер Бренда Oriflame и объяснить цель своего обращения, независимо от того, как происходит общение: по электронной почте, на сайте, в социальной сети и проч. От Партнеров Бренда Oriflame требуется предельная точность в указании своего статуса и контактных данных во избежание заблуждения, что покупатель получает сообщения от официального представителя компании Oriflame. Слово «независимый» применительно к Партнеру Бренда Oriflame обязательно для использования во всех случаях – в подписях электронных писем, на визитных карточках, персональных сайтах, личных страницах в социальных сетях и т. д.

4.5. Партнер Бренда Oriflame должен предоставлять клиенту полную и достоверную информацию о цене продукции, об имеющихся условиях отсрочки платежей в случае, если они допустимы; об условиях оплаты; о политике возврата продукции; об условиях гарантии; о сервисном обслуживании и сроках доставки. Партнер Бренда Oriflame должен полно и достоверно отвечать на все вопросы клиентов.

4.6. Если клиента не удовлетворяет качество продукции и, если продукция пригодна для повторной продажи, в течение разумного срока Партнер Бренда Oriflame предоставляет клиенту право на выбор: осуществить возврат денег за приобретенный товар с единовременным возвратом такого товара или заменить товар на равноценный. Разумный срок должен быть ясно указан и в равной мере применяться к прямым и дистанционным продажам (т.е. по телефону, по почте или в Интернете).

4.7. При продаже продукции Партнеры Бренда Oriflame должны предоставлять клиенту бланк розничного заказа, в котором указывается логотип Oriflame, данные Партнера Бренда Oriflame, включая его ФИО, адрес и номер телефона, все существенные условия продажи, гарантийные обязательства, сроки гарантии (при наличии имеющейся на продукцию гарантии, ее условия, подробная информация и ограничения, связанные с послепродажным обслуживанием, наименование и адрес организации, предоставляющей гарантию, срок гарантии и условия устранения недостатков, предлагаемые клиенту, четко оговариваются в бланке розничного заказа или в иной сопутствующей документации, предоставляемой вместе с продукцией), ограничения, и условия возврата для клиента. Текст с изложением условий должен быть напечатан четко и разборчиво.

4.8. Партнеры Бренда Oriflame не должны использовать какие-либо утверждения, которые не соответствуют действительности, являются устаревшими или иным образом неприменимыми, не связанными с конкретным предложением или используемыми таким образом, что могут ввести в заблуждение клиента. Устные или письменные заявления Партнера Бренда Oriflame в отношении эффективности продукта должны полностью соответствовать заявлениям, утвержденным Oriflame, и законодательству РФ.

4.9. Партнеры Бренда Oriflame не должны использовать некорректные и вводящие в заблуждение сравнения. Критерии сравнений должны основываться на фактах, имеющих объективное подтверждение. Партнеры Бренда Oriflame не должны сообщать ложные сведения в отношении любой иной компании, её бизнеса или продукта, прямо или косвенно, а также не должны делать сравнения без указания на конкретные критерии сравнения и объективные подтверждения. Партнеры

Бренда Oriflame должны воздерживаться от любого недобросовестного использования имени или репутации, фирменного наименования и товарного знака иных компаний и их продукции.

4.10. Партнеры Бренда Oriflame должны предоставлять своим клиентам право отменить заказ в течение разумного срока и возратить средства за поставленную продукцию, если такая продукция пригодна для повторной продажи, как новая.

4.11. Партнер Бренда Oriflame должен поддерживать связь с клиентом путем личного общения, общения по телефону или электронной почте в разумные сроки и в разумные часы, чтобы не быть назойливым. Партнер Бренда Oriflame обязан прекратить демонстрацию или презентацию продукции по первому требованию клиента.

4.12. Партнер Бренда Oriflame обязан предоставлять клиентам достоверную информацию в полном соответствии с принципами честной торговли и принципами обеспечения защиты лиц с ограниченной дееспособностью, согласно нормам действующего законодательства, например несовершеннолетних.

4.13. Партнер Бренда Oriflame не должен обманывать ожидания клиентов, с уважением и пониманием относясь к дефициту их потребительского опыта или знаний. Запрещается спекулировать на возрасте, болезнях, умственных или физических недостатках, непонимании ситуации, доверчивости или плохом владении языком клиентов, а также использовать любые иные недобросовестные практики.

4.14. Партнеры Бренда Oriflame не должны побуждать человека покупать продукты на основании заявления о том, что они могут снизить или восстановить первоначальную цену покупки путем направления потенциальных клиентов Партнеру Бренда Oriflame для аналогичных покупок, если такие снижения или восстановления зависят от какого-либо события, которое еще не произошло.

4.15. Партнер Бренда Oriflame должен оформлять заказы клиентов в течение периода действия каталога, по которому клиент размещал свой заказ.

Обязанности Партнера Бренда Oriflame по отношению к другим Партнерам Бренда Oriflame

4.16. Партнерам Бренда Oriflame не разрешается предпринимать действия по привлечению кандидатов других Партнеров Бренда Oriflame в свою структуру, а также вмешиваться в работу чужих структур.

4.17. Партнер Бренда Oriflame не должен искажать информацию о фактических или потенциальных объемах продаж или доходов Партнеров Бренда Oriflame. Любые представления о доходах и продажах должны быть: (а) правдивыми, точными и представленными таким образом, чтобы они не были ложными, дезориентирующими или вводящими в заблуждение, и (б) основанными на документированных и обоснованных фактах на соответствующем рынке. Потенциальные Партнеры Бренда Oriflame должны (в) быть проинформированы о том, что фактический заработок и продажи зависят от самого человека и его навыков, времени, затраченного на процесс продаж, усилий и других факторов, а также (г) иметь достаточную информацию, позволяющую разумно оценить возможность получения дохода.

4.18. Партнер Бренда Oriflame не взимает плату с других Партнеров Oriflame или потенциальных Партнеров Oriflame за любые материалы или услуги, не разработанные и не одобренные Oriflame, за исключением платы на покрытие расходов, непосредственно связанных с проведением мероприятий, организуемых Партнером Бренда Oriflame.

Любые маркетинговые материалы, разработанные Партнерами Бренда Oriflame, должны соответствовать политике и процедурам Oriflame. Партнеры Бренда Oriflame, которые продают одобренные, разрешенные законом рекламные или обучающие материалы другим Партнерам Oriflame: (а) имеют право предлагать только материалы, соответствующие тем же стандартам, которых придерживается Oriflame, (б) не имеют права делать покупку таких материалов обязательной для других Партнеров Бренда Oriflame; (в) Oriflame должны предлагать материалы по разумной и справедливой цене без какой-либо существенной прибыли, стоимость которых должна быть

эквивалентна стоимости аналогичных материалов, доступных на рынке; и (г) должны предлагать политику возврата в письменном виде, аналогичную политике возврата Oriflame.

4.19. Партнеры Бренда Oriflame должны связываться с другими Партнерами Oriflame только разумным образом и в разумные часы, чтобы не быть назойливыми.

4.20. Партнер Бренда Oriflame не должен принуждать своих Партнеров делать заказы через него, а также устанавливать минимальный размер заказа или его ассортимент. Все Партнеры Бренда Oriflame могут размещать заказы любого объема напрямую в Oriflame. Необходимо учитывать, что плата за хранение и курьерские услуги может зависеть от объема заказа. Исходя из этого, каждый Партнер Бренда Oriflame должен самостоятельно принимать решение о целесообразности размещения заказа. Партнеры Бренда Oriflame не должны требовать или поощрять других Партнеров Oriflame на приобретение необоснованного количества продукции или задействовать помощников по продажам. Партнер Бренда Oriflame не должен приобретать больше продукции, чем он/она ожидает реализовать в рамках разумного объема для потребления

4.21. Партнер Бренда Oriflame не имеет права использовать Oriflame для продажи другой продукции, кроме официально одобренной компанией, включая интеллектуальную продукцию и консалтинговые услуги

4.22. Партнеры Бренда Oriflame не должны переманивать или привлекать продавцов других компаний прямых продаж.

4.23. Партнеры Бренда Oriflame не должны несправедливо очернять продукты иной компании, ее план продаж и маркетинга или любую другую особенность иной компании.

4.24. Отношения сотрудничества Партнера с Oriflame не являются трудовыми отношениями. Представляя возможности Oriflame, Партнер Бренда Oriflame должен четко и ясно проинформировать, что Oriflame не предлагает трудоустройство, а предоставляет возможность начать собственный независимый бизнес.

4.25. Партнер Бренда Oriflame не имеет права принимать на себя обязательства и выступать от имени компании Oriflame, а также обязуется возместить компании Oriflame все убытки, возникшие в случае несоблюдения этого правила.

4.26. Партнер Бренда Oriflame не может размещать заказы от имени другого Партнера Бренда Oriflame без предварительного письменного согласия последнего.

4.27. Партнер Бренда Oriflame обязан следить за тем, чтобы все Партнеры Oriflame его Персональной Группы выполняли свои обязательства по оплате перед компанией.

4.28. Спонсор несет ответственность за обучение, развитие и мотивацию спонсируемых Партнеров Бренда Oriflame.

4.29. Партнер Бренда Oriflame не может давать какие-либо интервью средствам массовой информации, будь то телевидение, радио, периодические издания или пользоваться какой-либо рекламой в СМИ (включая «вирусную» рекламу: Интернет, SMS и т. д.) с использованием имени «Oriflame» или «Oriflame» без предварительного письменного согласия Oriflame.

4.30. Партнер Бренда Oriflame не должен вести в социальных сетях медиа блоги, вводящие аудиторию в заблуждение относительно компании, продукции, сервиса, или способных причинить вред репутации компании.

5. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРАВИЛА И ПРИНЦИПЫ

5.1. Политика компании Oriflame не предусматривает разделения территориальных сфер влияния или франшизу. Ни один Партнер Бренда Oriflame не обладает правом осуществлять свой бизнес на

условиях разделения территориальных сфер влияния или франшизы. Каждый Партнер Бренда Oriflame может заниматься созданием бизнеса с Oriflame на территории оговоренных государств.

5.2. Партнер Бренда Oriflame обязан принимать во внимание, что компания Oriflame осуществляет свою деятельность во многих, но не во всех, странах мира, строго соблюдая обязательства в отношении безопасности и регистрации продукции, правила ввоза и другие требования, которые могут применяться к торговле в соответствующей стране. Oriflame не несет ответственности за любой ущерб, иски и претензии, возникающие из или в связи с осуществлением Партнерами Бренда Oriflame перемещения товаров в страны, где компания Oriflame не осуществляет своей деятельности. Полную ответственность в случае возникновения таких претензий принимает на себя Партнер Бренда Oriflame.

5.2.1. Партнерам Бренда Oriflame необходимо воздерживаться от приобретения продукции Oriflame на территории одной страны и ее перепродаже на территории другой страны, где Oriflame осуществляет свою деятельность.

5.3. Партнер Бренда Oriflame не является сотрудником компании. На визитной карточке и других подобных документах Партнер Бренда Oriflame может именовать себя только как «Независимый Партнер Бренда Oriflame» или «Независимый Партнер Oriflame» или, по мере роста в компании, «Независимый Партнер Бренда Oriflame – Менеджер» и «Независимый Партнер Бренда Oriflame – Директор».

5.4. Промо материалы, Личная реферальная ссылка Партнера Бренда Oriflame и другие приложения в социальных сетях, официально поддерживаемые компанией Oriflame, могут использоваться без дополнительного разрешения. Партнеры Бренда Oriflame не могут регистрировать личные сайты или персональные страницы с доменом, содержащим слово Oriflame, однако они могут публиковать свои отзывы на официальном сайте Oriflame, стене блогов и т.п. Компания оставляет за собой право рецензировать материалы до публикации. Правила поведения Партнеров Бренда Oriflame в онлайн-среде изложены в Приложении 1.

5.5. Логотипы, фирменное наименование и товарные знаки Oriflame не должны использоваться Партнерами Бренда Oriflame в печатных материалах, электронных материалах (в том числе на Интернет-ресурсах) без предварительного письменного согласия компании. Если такое согласие получено, товарный знак, логотип или фирменное наименование должны использоваться строго в рамках корпоративного стиля Oriflame. Использование корпоративной символики на Интернет-ресурсах регулируется Приложением 1.

5.6. Партнеры Бренда Oriflame без письменного разрешения компании не имеют права производить или получать из иных источников, кроме Oriflame, любые печатные/демонстрационные материалы с использованием товарных знаков или с логотипа Oriflame.

5.7. Все корпоративные печатные материалы, видео, фотографии, дизайн Oriflame защищены законодательством об авторских правах и не могут воспроизводиться ни полностью, ни частично без предварительного письменного согласия компании Oriflame. При разрешенном использовании защищенных авторским правом материалов ссылка на Oriflame обязательна, она должна находиться в зоне видимости и не вызывать сомнения в ее подлинности. Дополнительные правила относительно использования фотографий и других материалов компании в Интернете приведены в Приложении 1.

5.8. Партнеры Бренда Oriflame не имеют права продавать, демонстрировать или выставять продукцию Oriflame в предприятиях розничной торговли, интернет-магазинах и аукционах, например, таких, как Ebay.com, а также на бесплатных досках объявлений. Дополнительные правила относительно организации продаж в сети Интернет приведены в Приложении 1. В предприятиях розничной торговли также не могут быть представлены или выставлены на продажу корпоративные издания Oriflame. Предприятия, не являющиеся торговыми, например, салоны красоты, могут быть использованы для демонстрации, но не для продажи продукции Oriflame.

5.9 Продукты Oriflame не должны размещаться для демонстрации в предприятиях, не являющихся торговыми, рядом со сторонними продуктами, не представленными в ассортименте Oriflame.

5.10. Партнерам Бренда Oriflame не разрешается автоматическое размещение постов в нетематических форумах, использование программ для автоматизированной рассылки спам-сообщений по базе пользователей, которые не давали предварительного согласия на получение подобных рассылок.

5.11. Ни при каких условиях Партнерам Бренда Oriflame не разрешается переупаковывать продукцию, нарушая фирменную упаковку Oriflame или менять на ней наклейки. Партнеры Бренда Oriflame обязаны распространять продукцию компании только в фирменной заводской упаковке. Рекомендую продукцию другим, Партнер Бренда Oriflame должен использовать цены каталога.

5.12. Выпускаемая компанией Oriflame продукция не может причинить вреда здоровью, если при ее применении соблюдаются все указания по ее использованию. Компания Oriflame гарантирует высокое качество своей продукции и готова возместить обоснованный ущерб, возникший в результате использования некачественного средства. За ущерб, возникший вследствие неправильного применения средства, компания ответственности не несет.

5.13. Oriflame оставляет за собой право в любое время удерживать средства из любой объемной скидки или бонусов в счет оплаты просроченных счетов и других обязательных платежей Партнеров Бренда Oriflame.

5.14. Oriflame оставляет за собой право изменять цены, ассортимент и условия оплаты без предварительного уведомления. Oriflame не компенсирует объемную скидку, бонусы и другие выплаты, утраченные вследствие подобных изменений, а также по причине отсутствия продукции на складе.

5.15. В случае запроса со стороны Партнера Бренда Oriflame, при подаче заявления о прекращении регистрации по инициативе последнего, Oriflame возместит Партнеру Бренда Oriflame расходы за приобретенную продукцию (кроме продукции категории Wellness) Oriflame только при одновременном соблюдении следующих условий:

- возврат осуществлен не позднее 12 месяцев с момента приобретения продукции;
- сумма возврата составит не менее 90% от уплаченной Партнером Бренда Oriflame стоимости товара после вычета всех скидок, бонусов, денежных вознаграждений, за вычетом расходов Oriflame на доставку возвращаемого товара;
- приобретение продукции, подлежащей возврату, не влияло на выполнение условий и получение вознаграждений Партнером Бренда Oriflame, предусмотренных Планом Успеха и другими программами, действующими в компании на момент приобретения данной продукции.
- продукция, подлежащая возврату, включая рекламные печатные материалы и наборы по поддержке продаж, должна быть пригодна для дальнейшей продажи.

В контексте данного пункта, продукция, пригодная для дальнейшей продажи:

- не должна быть использована, вскрыта или испорчена; и
- не должна быть с истекшим сроком годности; и
- должна быть представлена в текущем ассортименте Oriflame.

Действие данного пункта распространяется на Партнеров Бренда Oriflame, добросовестно соблюдающих положения Устава, Этического кодекса и Правил поведения Партнеров Бренда Oriflame (в том числе в отношении которых не проводилось/не проводится расследований, связанных с нарушениями положений Устава, Этического кодекса и Правил поведения Партнеров Бренда Oriflame).

5.16. Если Партнер Бренда Oriflame оказался легальным или нелегальным образом вовлечен в дискуссию или события, могущие повлечь за собой негативное влияние на имидж и репутацию компании Oriflame, он должен немедленно проинформировать об этом компанию.

5.17. Oriflame оставляет за собой право в одностороннем порядке вносить дополнения и изменения в «План Успеха», квалификационные условия, а также Устав, Этический кодекс и Правила поведения Oriflame.

6. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ДИРЕКТОРА ORIFLAME

В дополнение к основным требованиям, предъявляемым к Партнерам Бренда Oriflame, следующие правила распространяются на Партнеров Директорского уровня и выше. Нарушение любого из правил может повлечь лишение звания и всех связанных с ним привилегий, включая бонусы и объемную скидку, а в отдельных случаях и терминацию регистрационного номера Партнера Бренда Oriflame.

6.1. Как Лидер своей Персональной Группы Директор обязан в течение каждого каталожного периода:

- а) рекрутировать и постоянно развивать свою Персональную Группу;
- б) оказывать помощь и поддержку в мотивации своим Партнерам Бренда Oriflame;
- в) проводить тренинги и мотивационные встречи, ставить цели и контролировать их достижение;
- г) обучать Партнеров Бренда Oriflame лучшему ведению бизнеса, в том числе Этическому кодексу и Правилам поведения Партнеров Бренда Oriflame;
- д) обеспечивать своих Партнеров Бренда Oriflame своевременной информацией относительно различных встреч, мероприятий, тренингов, новинок компании и т. п.;
- е) участвовать во всех семинарах и других мероприятиях, организованных компанией Oriflame;
- ж) соблюдать Этический кодекс и Правила поведения Партнеров Бренда Oriflame, подавать личный пример во всех делах;
- з) посещать бизнес-встречи с Oriflame, проводимые менеджерами по продажам Oriflame.

6.2. Директор Oriflame не имеет права:

- а) представлять и/или быть членом других компаний социальных и прямых продаж, продвигать и рекламировать другие компании социальных и прямых продаж и их продукты;
- б) участвовать или продвигать любые программы партнерского маркетинга;
- в) продвигать и рекламировать косметические продукты и продукты для здоровья других компаний.

6.3. Если супруг, супруга или ближайшие родственники (а именно: родной брат или сестра, отец или мать, дети) Директора являются представителем какой-либо другой компании прямых продаж, такому супругу(-е) или ближайшему родственнику (согласно определению в настоящем пункте 6.3.) не разрешается принимать участие в деятельности Oriflame и вовлекать компанию Oriflame в сферу деятельности своей компании. Директора, чьи супруги или ближайшие родственники (согласно определению в настоящем пункте 6.3.) работают в других компаниях прямых продаж, обязаны уведомить об этом Oriflame.

6.4. В случае смерти Директора его членство в компании может быть унаследовано ближайшими родственниками в соответствии с действующим законодательством соответствующей страны. Письменные заявления следует подавать не позднее 6-ти месяцев с момента смерти, в противном случае регистрационный номер Директора будет терминирован. Наследники должны принять и согласиться выполнять все требования правил и условий, обязательных для исполнения Партнерами Бренда Oriflame.

6.5. Директор обязан следовать всем дополнительным правилам и инструкциям компании Oriflame, изложенным в письменном виде.

7. ПРОЦЕДУРА ПРЕДЪЯВЛЕНИЯ ПРЕТЕНЗИЙ

Любые жалобы на нарушение данных Этического кодекса и Правил поведения Oriflame можно адресовать в Oriflame и/или непосредственно генеральному директору компании в стране нахождения Партнера Бренда Oriflame.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1.

ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ ПАРТНЕРОВ БРЕНДА ORIFLAME В ИНТЕРНЕТЕ

Данный раздел призван определить правила поведения Партнеров Бренда Oriflame в Интернете, которые не нарушают прав компании Oriflame и связанных с ними законов и существующих соглашений.

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Oriflame предлагает Партнерам Бренда Oriflame опцию создания Личных реферальных ссылок на сайте Oriflame, а также предоставляет другие централизованно разработанные онлайн-инструменты продажи и продвижения продукции и бизнес-возможностей Oriflame в Интернете. Только такие цифровые инструменты на сегодняшний день являются единственными одобренными Oriflame, с помощью которых Партнеры бренда могут предлагать продукты для продажи, а также отображать изображения и логотипы, правообладателем которых является Oriflame.

Партнеры Бренда Oriflame также могут создавать собственные сайты для обмена информацией о собственной деятельности, продукции и бизнес-возможностях Oriflame при условии, что эти носители дают четко понять, что они не являются официальными сайтами компании в сети Интернет. Указание на индивидуального владельца сайта, контактная информация, а также ссылка на официальный источник при цитировании обязательны.

Партнеры Бренда Oriflame не могут публиковать какую-либо информацию или другие материалы, защищенные авторским правом, без разрешения правообладателя.

Партнеры Бренда Oriflame не могут использовать бренд Oriflame для поддержки или продвижения политических взглядов или религиозных идей.

Партнеры Бренда Oriflame не могут публиковать дискредитирующую, клеветническую, оскорбительную, угрожающую информацию, а также информацию, разжигающую расовую или этническую ненависть, или другую агрессивную или незаконную информацию и материалы.

Партнеры Бренда Oriflame не могут публиковать информацию о ещё незапущенных продуктах компании, разглашать данные клиентов, публиковать каталоги и другие материалы, еще не размещенные на официальном сайте Oriflame, а также любую другую конфиденциальную информацию компании.

2. ИМЯ ВЕБ РЕСУРСА

Партнеры Бренда Oriflame не имеют права использовать слова «Oriflame» или «Oriflame», а также любую другую фонетическую имитацию фирменного названия Oriflame (Oriflame) в названии домена/поддомена сайта, мобильного приложения, в адресе блога, страницы в социальной сети (например, Facebook, VKontakte, Instagram), канала видеохостинга или названия сайта в органической поисковой выдаче.

Под «фонетической имитацией» понимается клонирование имени бренда за счёт манипуляций с буквами, звуками и цифрами (замены, добавления и/или удаления одной или нескольких букв и/или цифр в названии), имитирующих звучание или написание, близкое к оригиналу. Например, Oriflame – Орифлейм – Орилэйм, Oriflame - Orileme и так далее.

Партнеры Бренда Oriflame не должны регистрировать страницу / группу в социальных сетях с использованием имен и изображений, которые могут ввести аудиторию в заблуждение и создать впечатление, что эта страница является официальной страницей / группой компании Oriflame:

- Название страницы / группы и изображение профиля в социальных сетях должны четко указывать на то, что они созданы независимым Партнером Бренда Oriflame. Например: «Команда независимого Партнера Oriflame Анны Ивановой». В качестве изображения профиля следует использовать собственное изображение Анны.

- Страница в социальной сети / группа не может быть названа, например, «Oriflame_ Иваново» с использованием официальных изображений Oriflame, например, Логотипа Oriflame и др.

Слово «Oriflame» или «Oriflame» может быть использовано в названии блога, аккаунта или группы в социальных сетях в случае, если в этом же названии отчетливо донесено, что данная группа (страница в социальной сети или блог) не являются официальным ресурсом компании. Например: «Сообщество независимых Партнеров Oriflame_Курск».

3. ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ ВЕБ РЕСУРСА ПАРТНЕРА БРЕНДА ORIFLAME

На главной (первой) странице любого веб-ресурса (сайта, блога, страницы или группы в социальных сетях) или в рекламной кампании должна присутствовать видимая, очевидно заметная информация о том, что владелец сайта - независимый Партнер Бренда Oriflame. Oriflame

Контакты Партнера Бренда Oriflame (как минимум фамилия, имя, электронный адрес и телефон) должны быть легко доступны для посетителей сайта.

Если на сайте Партнера Бренда Oriflame присутствует опция регистрации, то в этом месте сайта также должна присутствовать видимая и очевидно заметная информация о том, что регистрация инициируется Партнером Бренда Oriflame, а не самой Компанией. (Например, «Регистрация в команду Иванова А.» или регистрация в команду «Вперед к мечте!»).

Правила данного раздела не распространяются на личные страницы, блоги и сайты Партнеров Бренда Oriflame, не имеющие отношения к деятельности Партнеров в Oriflame.

4. СОДЕРЖАНИЕ И ССЫЛКИ

Партнеры Бренда Oriflame при создании собственного сайта не имеют права каким-либо образом копировать дизайн официального сайта Oriflame, во избежание возможного недопонимания со стороны посетителей. При копировании материалов с официальных Интернет-ресурсов Oriflame, таких как сайт, группа в социальных сетях, канал видеохостинга и так далее, ссылка на источник материалов обязательна.

5. ФОТО И ИЗОБРАЖЕНИЯ

Партнерам Бренда Oriflame запрещается копировать фото и видео с официального сайта Oriflame и публиковать их на своем собственном сайте. Все графические материалы защищены авторскими правами. Эти права не предоставляются Партнерам Бренда Oriflame.

Компания Oriflame разрешает своим Партнерам использовать:

Все изображения, опубликованные в разделе «Библиотека контента Oriflame» на официальном сайте Oriflame, снабженные функцией «Поделиться». Функция «Поделиться» обеспечивает автоматическую ссылку на исходный сайт.

Изображения моделей, продуктов, а также видео материалы через функцию «Поделиться», когда она доступна. Функция «Поделиться» обеспечивает автоматическую ссылку на исходный сайт.

Изображения продуктов Oriflame без функции «Поделиться». В этом случае под изображением необходимо явно и недвусмысленно указать ссылку на оригинальный

Не разрешается:

использовать изображения из будущих каталогов, брошюр и других печатных изданий, не опубликованных в данный момент на официальном сайте Oriflame или в каталоге текущего каталожного периода.

Все используемые материалы Oriflame должны быть высокого качества.

Любые претензии и требования третьих лиц, которые могут быть получены компанией Oriflame в связи с нарушением правил использования перечисленных выше объектов, будут перенаправлены Партнеру Бренда Oriflame, и Партнер Бренда Oriflame будет обязан урегулировать их за свой счет.

6. ЛОГОТИП ORIFLAME

Партнерам Бренда Oriflame разрешается использовать логотип Oriflame только с письменного разрешения компании. Oriflame

7. ПРИСУТСТВИЕ ПАРТНЕРОВ БРЕНДА ORIFLAME В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Oriflame поощряет присутствие Партнеров Бренда Oriflame в блогах, социальных сетях и т. п. ресурсах. Партнеры Бренда Oriflame могут публиковать свои отзывы и комментарии о продукции Oriflame, соблюдая требования пункта 1.3 в части достоверности информации о свойствах продукции. Компания рекомендует пользоваться функцией «Поделиться с друзьями» на официальных Интернет-ресурсах Компании для корректного отображения информации и ссылок на источник.

8. ПРОДВИЖЕНИЕ В ИНТЕРНЕТЕ

Партнеры Бренда Oriflame могут самостоятельно заниматься продвижением своих веб-ресурсов в Интернете при условии соблюдения изложенных в Уставе Правил поведения Партнеров Бренда Oriflame в интернете.

В контекстной рекламе (например, с помощью сервиса Google Adwords):

должно быть отражено, что она была создана независимым Партнером Бренда Oriflame

заголовок не должен вводить в заблуждение, создавать впечатление, что реклама официально размещена компанией Oriflame

Партнер Бренда Oriflame не имеет права использовать в качестве ключевого слова «Oriflame», «Oriflame» и любые связанные с брендом названия, такие как «NovAge» или «Giordani Gold» и т. д., в качестве ключевых слов, словосочетания, включающие данные слова, а также любую другую фонетическую имитацию Oriflame этих названий.

Партнер Бренда Oriflame не имеет права продвигать свою Личную реферальную ссылку на интернет-магазин Oriflame в платных рекламных кампаниях, за исключением случаев, когда эта ссылка продвигается через собственный сайт, блог, страницу в социальных сетях. Разрешается продвижение своего личного веб-ресурса, на котором размещена Личная реферальная ссылка Партнер Бренда Oriflame.

Кроме этого, при продвижении своих веб-ресурсов Партнерам Бренда Oriflame запрещается:

целенаправленное привлечение уже зарегистрированных Партнеров Бренда Oriflame посредством рассылок по электронной почте или любых иных цифровых и не цифровых методов привлечения.

продвижение сторонних товаров или услуг, Oriflame включая обучающие, кроме указанных в Плане Успеха и/или одобренных Oriflame, на тех же аккаунтах в соцсетях, где Партнер Бренда Oriflame продвигает продукцию и бизнес возможности Oriflame и известен там как лидер Oriflame, а также по электронной почте и другим цифровым и нецифровым каналам с использованием сети Oriflame.

9. ПЛАТНЫЕ ТРЕНИНГИ

Партнерам Бренда Oriflame не разрешается взимать плату за онлайн тренинги и вебинары, за исключением случаев, описанных в п. 4.18 Правил поведения Партнеров Бренда Oriflame.

10. ОНЛАЙН ПРОДАЖИ.

Партнеры Бренда Oriflame не имеют права продавать, демонстрировать или выставять продукцию Oriflame в интернет-магазинах и аукционах, маркетплейсах, например, таких, как Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет, сайтах с купонными предложениями продаж со скидками, например, таких, как Ebay.com, AliExpress, бесплатных досках объявлений, например, Avito.ru, в приложениях для мобильных операционных систем, а также на своих собственных веб-ресурсах (сайт, блог, страница в социальной сети и т.д.), включая прием онлайн-платежей. Разрешается лишь рекомендация продукции на собственных веб-ресурсах, её описание и сбор информации о желаемом заказе для дальнейшего оформления заказа на официальном сайте Oriflame.

Единственным возможным способом продвижение продукции онлайн является создание своей Личной реферальной ссылки Партнера Бренда Oriflame (реферальной ссылки) на официальном сайте Oriflame и использование ее на своем веб-ресурсе.

Использование понятия «Интернет-Магазин» возможно лишь в случае работы с Личной реферальной ссылкой Партнера Бренда Oriflame, для тех рынков, на которых эта опция доступна. Во всех остальных случаях использование понятия «Интернет-Магазин» на собственных сайтах Партнеров Бренда Oriflame не разрешается.

Продукты Oriflame не должны размещаться для демонстрации и рекомендоваться на личных веб-ресурсах Партнеров Бренда Oriflame рядом со сторонними продуктами, не представленными в ассортименте Oriflame.

11. СПАМ

Партнерам Бренда Oriflame строго запрещено:

автоматическое размещение постов в нетематических форумах, использование ботов, то есть программ, для автоматизированной рассылки спам-сообщений или выполнения автоматических действий, таких как добавление пользователей социальной сети в группу/на страницу.

размещение постов коммерческого характера с явным или скрытым предложением бизнеса или продукта в форумах, не предназначенных для этого по своей тематике, а также на личных страницах социальных сетей, сайтах и в комментариях к постам организаций и физических лиц без согласия последних.

Более подробная информация и практические примеры по соблюдению Правил поведения Партнеров Бренда Oriflame в Интернете приведена в [Справочнике Партнера Бренда Oriflame по работе в Интернете.](#)

ПРИЛОЖЕНИЕ 2.

ПРИ ОБЩЕНИИ С КЛИЕНТОМ / ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ПАРТНЕРОМ БРЕНДА ORIFLAME СЛЕДУЕТ:

- представлять себя и компанию Oriflame, делиться полезной информацией, идеями о продукции, сервисе Oriflame.
- объяснять клиентам цель своих предложений и предоставлять информацию о видах продукции Oriflame.
- отвечать на вопросы честно и правдиво.
- делать только одобренные Oriflame заявления о продукте. Направлять клиента на веб-сайт Oriflame, где он сможет узнать больше о продуктах и их заявленных свойствах.

- уважать клиентов и других Партнеров Бренда Oriflame. Не осуществлять насильственных и экстремистских действий по расовому, половому признакам; не использовать ненормативную лексику. Проявлять уважение к чужой частной жизни, а также в вопросах, связанных с политикой, религией и т. д.

- по требованию клиента прекратить с ним общение.

- осуществлять сбор и хранение персональных данных клиентов только по необходимости, соблюдая требования законодательства Российской Федерации в сфере защиты персональных данных.

- сохранять конфиденциальность информации Oriflame. При цитировании официальных материалов, ранее опубликованных на сайте Oriflame, необходимо делать ссылку на источник (например, «опубликовано на сайте www.oriflame.ru, 2018»). Запрещается публиковать конфиденциальные материалы Oriflame до официальной публикации, например, о будущих запусках продукции или рекрутинговых кампаниях.

ПРИ ПРОДАЖЕ ПРОДУКЦИИ СЛЕДУЕТ:

- предоставлять клиенту достоверную информацию о цене продукции, условиях оплаты, сроках доставки;

- выдавать своему клиенту письменную форму заказа;

- сообщать клиенту о сроке, в который он может произвести отмену заказа, а также о его праве на возврат и возмещение денежных средств в отношении поставляемых товаров, которые подлежат повторной продаже как новые;

- предоставлять гарантии в отношении продукции Oriflame, оказывать послепродажное обслуживание и соответствующие процедуры оформления.

ПРИ ОБЩЕНИИ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ПАРТНЕРОМ БРЕНДА ORIFLAME СЛЕДУЕТ:

- информировать о том, что фактический заработок и продажи зависят от самого человека и его навыков, времени, затраченного на процесс продаж, усилий и других факторов;

- предоставлять необходимую информацию о способах получения дохода за счет продажи продукции.

- напоминать своему собеседнику о том, что Oriflame является Бьюти-компанией социальных продаж, которая фокусируется на постоянной разработке инновационных продуктов. Oriflame предлагает качественную продукцию и возможность построения бизнеса. Данный бизнес поможет улучшить как свое финансовое положение, так и свои личные качества.

ПРИ ОБЩЕНИИ С КЛИЕНТОМ / ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ПАРТНЕРОМ БРЕНДА ORIFLAME

НЕ СЛЕДУЕТ:

- оказывать давление на клиента с целью приобретения продукции или присоединения к команде.

- завышать характеристики продукта. Необходимо честно и справедливо делиться своим опытом использования продукта, всегда обращаться к аннотации продукта или другой информации, предоставленной Oriflame.

- преувеличивать факты о характеристиках продукции Oriflame, о величине дохода, о своем опыте работы.

- вводить в заблуждение, оказывать давление на клиента.

- стесняться того, что у вас нет ответа на вопрос клиента или вы не уверены в ответе. Обратитесь в Службу поддержки продаж «Oriflame», чтобы уточнить правильный ответ, затем вернитесь с ним к клиенту.

- использовать вводящие в заблуждение или некорректные сравнения с продукцией других компаний. Критерии сравнения должны основываться на фактах, которые могут быть объективно подтверждены.
- наносить ущерб деловой репутации других компаний, переманивать или агитировать клиентов других компаний.
- побуждать человека к покупке продукции на основании заявления о том, что он может снизить ее стоимость или восстановить ее закупочную цену путем направления других клиентов к вам для совершения аналогичных покупок.