



Framgång på ditt sätt

Vi vill att du ska ha en lång och framgångsrik resa tillsammans med Oriflame. När du bygger din karriär är det viktigt att förstå grunderna för att vara en Brand Partner så att du är redo för framgång.

Din resa med Oriflame kan delas in i tre steg: Brand Partner, Manager och Ledare. Inom dessa steg kommer du att utveckla de färdigheter som behövs för att dels lyckas i din befintliga position och för att ta dig till nästa nivå. Med dessa påbyggbara färdigheter har du möjlighet att skapa dig en lång och framgångsrik karriär inom Oriflame. De tre stegen är att rekommendera produkter, bygga ett team och ledarskap.



Rekommendera produkter

Din huvudsakliga uppgift som Brand Partner är att göra det till en vana att regelbundet sälja och rekommendera produkter både online och offline, samt att kommunicera Oriflames affärsmöjlighet. Din personliga rekommendation är nyckeln till din framgång.



Bygg ditt team

Din främsta uppgift som Manager är att fortsätta utveckla affärsfrämjande metoder inom din redan etablerade verksamhet. Det innebär att du fortsätter att sälja och rekommendera produkter till en större grupp människor och aktivt bjuder in nya potentiella Brand Partners för att få ditt team att växa kontinuerligt.



Ledarskap

Din huvudsakliga uppgift som Ledare är att arbeta vidare med de metoder som bäst hjälpt dig till lyckade resultat och att fungera som en mentor för Brand Partners i ditt team och på så sätt utveckla fler Ledare. Detta säkrar lönsamheten för din business på lång sikt.

Dela din Personal Beauty Store-länk och tjäna upp till

30%

på din försäljning

Bjud in andra och tjäna provision på ditt teams försäljning



Hjälp andra att uppnå högre titlar och tjäna extra på deras teams försäljning



Utveckla dina kunskaper inom skönhet och företagande via våra utbildningar



Få upp till **30%** rabatt på dina personliga beställningar

Cash Awards för dina prestationer



Innovativa affärsverktyg och appar



Följ vårt onboarding-program för snabbare resultat



Upptäck materialet för sociala medier som vi utvecklat för att stödja dig



Beauty by Sweden Skönhet inifrån och ut

Brinner du för skönhet, hudvård och wellness? Tilltalas du av tanken på en hälsosam livsstil som får dig att stråla inifrån och ut? Då har du hittat helträtt!

Som registrerad Brand Partner hos Oriflame, får du möjligheten att arbeta med högkvalitativa produkter och tjäna pengar på dina egna villkor. Du bestämmer själv hur långt du vill gå – och vi stöttar dig hela vägen.

Bli en Oriflame Brand Partner idag!

Att rekommendera och sälja Oriflames produkter är enkelt och roligt! Du behöver inte vara en expert på skönhet eller wellness för att rekommendera och sälja våra produkter och börja tjäna extra pengar. Vill du utvecklas och lära dig mer om skönhet, så stöttar vi dig hela vägen med bland annat våra onlineutbildningar.

Rekommendera till dina vänner

Om du gillar våra produkter, varför inte ta steget att rekommendera produkterna till dina vänner? Som Brand Partner startar du enkelt din egen Personal Beauty Store online som en del av ditt medlemskap. Oriflame tar hand om allt administrativt arbete, det vill säga betalningar, leveranser och kundservice! Du behöver enbart rekommendera och sälja våra produkter för att sedan ta emot förtjänsten. Ju mer du delar med dig av produkter och ju fler nya och återkommande kunder du har, desto mer tjänar du!

Som Brand Partner får du tillgång till våra onlineutbildningar inom skönhet och wellness och har möjlighet att anordna hudvårds- och wellnessworkshops. Där kan du visa och låter kunderna prova våra produkter vilket kan leda till ökad försäljning och fler lojala kunder.





Tjäna och spara pengar med Oriflame

Som Brand Partner är du garanterad 20% rabatt vid köp av produkter till dig själv och din familj så länge du betalar medlems- och förnyelseavgifter. Du kan också ta del av vår affärsmöjlighet genom att sälja och rekrytera som du önskar.

Att hitta kunder är det bästa sättet att tjäna pengar som nybörjare i Oriflame. Därför erbjuder vi Brand Partners en rabatt som förmån på mellan 20% och 30% på all försäljning till dina kunder, VIP-kunder samt dina egna köp – en så kallad Personlig Förmån. Personlig Förmån består av två delar, en graderad personlig rabatt och VIP-kundsbonus.

Personliga Bonuspoäng (PBP)

Varje order som du eller dina VIP-kunder gör, läggs till i dina Personliga Bonuspoäng. Detta gäller alla Oriflames produkter med undantag för accessoarer som ger halva BP-summan. Dina samlade BPs från dina personliga köp, tillsammans med köp från dina VIP-kunder, utgör tillsammans din totala PBP.

PBP intervall	Personlig Förmån
0-99,5 PBP	20%
100 PBP-249,5 PBP	25%
250 PBP eller högre	30%

Personlig Rabatt

Den graderade personliga rabatten består av en garanterad omedelbar rabatt och en lojalitetsrabatt. Alla Brand Partners har rätt till en garanterad omedelbar rabatt som utgör 20% på de personliga beställningarna. Ytterligare 5% eller 10% lojalitetsrabatt kan nås beroende på den totala volymen av ens PBP-nivå. Lojalitetsrabatten kan användas för framtida beställningar.

Så här fungerar det:

- I slutet på perioden beräknas den totala personliga rabatten baserat på uppnådd PBP-nivå.
- 20% omedelbar rabatt på dina personliga beställningar tillhandahålls direkt under pågående period.
- Ytterligare 5% eller 10% är potentiell lojalitetsrabatt, beräknad på differensen mellan den uppnådda personliga rabatten (20%, 25% eller 30%) och den omedelbara rabatten (20%).
- Den potentiella lojalitetsrabatten kan användas i nästa period när du gör beställningar igen. Din lojalitetsrabatt kan inte överstiga 50% av ordervärdet av dina personliga beställningar.
- Din lojalitetsrabatt kommer att vara giltig under de kommande 3 perioderna och kommer att upphöra efter den perioden.



PBP intervall	Omedelbar rabatt	Lojalitetsrabatt	Personlig rabatt
0-99,5 PBP	20%	0%	20%
100 PBP-249,5 PBP	20%	5%	25%
250 PBP eller högre	20%	10%	30%

Exempel: Personlig rabatt

Du har lagt beställningar till ett värde av ca 2000 kr under en period med 25% moms. Din PBP-volym är ca 160. Du har 20% garanterad omedelbar rabatt och får dessutom 5% extra som lojalitetsrabatt. Det betyder att du får ca 100 kr rabatt att spendera i nästa period, utöver den vanliga 20% rabatten du redan fått.

VIP-kundsbonus

Som en del av din graderade personliga rabatt erhåller du även en VIP-kundsbonus på alla dina VIP-kunders beställningar. Bonusen ligger på 20, 25 eller 30% beroende på hur stor beställningen är och vad du har för PBP-nivå.

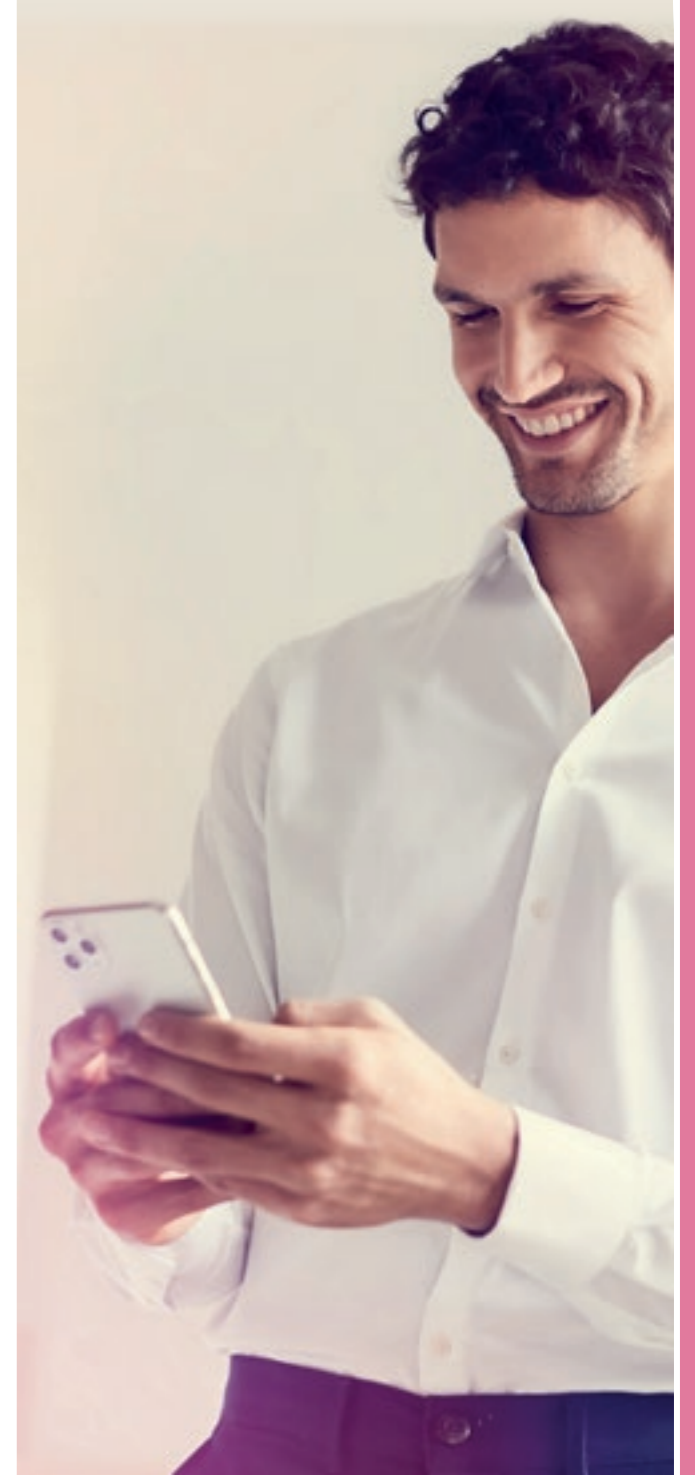
Så här fungerar det:

I slutet av varje period beräknas din VIP-kundsbonus. Den baseras på det totala värdet av alla beställningar från dina VIP-kunder. Ju fler kunder du har online och ju mer de shoppar, desto högre procentsats och belopp kommer du att erhålla. VIP-kundsbonus betalas ut som en del av provisionsutbetalningen i början på nästkommande period.

PBP intervall	VIP-kundsbonus
0-99,5 PBP	20%
100 PBP-249,5 PBP	25%
250 PBP eller högre	30%

Exempel: VIP-kundsbonus

Du har varit väldigt aktiv på sociala medier och har skaffat dig 5 nya kunder. De registrerade sig som VIP-kunder och gjorde var sin beställning av hudvårdsprodukter för 800 kr, vilket resulterade i ett totalt värde på 4000 kr. Din totala VIP-kundsbonus för den perioden blir då 30% av 4000 kr = 1200 kr - avdrag för moms = 1200 - 25% = 900 kr.



Dela affärsmöjligheten med andra

Vill du bli framgångsrik med Oriflame?
Genom 3 steg får du en bra start tillsammans med oss.

Brand Partner:

Det första steget är att registrera dig som Brand Partner. När du betalat medlemskapet, har du rätt till att nyttja alla Brand Partner-förmåner. Att rekommendera produkter och bjuda in potentiella Brand Partners bör vara ditt främsta fokus, där du inspireras att utvecklas som Brand Partner, genom utmaningar och framgångar. Som Brand Partner kan du även köpa produkter till dig själv och din familj till ett Brand Partner-pris, vilket innebär en rabatt på minst 20% (beroende på din totala PBP-nivå).

Manager:

Nästa steg är att utvecklas till Manager. Här ligger fokus på att coacha ditt team av Brand Partners, exempelvis hur de ska agera när de säljer och bjuder in nya potentiella Brand Partners. En Manager är en bra förebild för sitt team, genom att själv sälja och bjuda in samt tillämpa de metoder de lär ut. Ju mer teamet växer, desto mer tid kommer du som Manager behöva lägga på utbildning av dina Brand Partners.

Ledare:

I nästa steg som Ledare, ligger fokus i första hand på att utveckla nya Managers och Ledare. Det är fortfarande väldigt viktigt att leda med gott exempel och fortsätta att stärka dina Brand Partners och Managers i deras roller genom att sälja, bjuda in nya Brand Partners samt utveckla sina team. Detta är vad vi kallar duplicering. Ingenting är omöjligt!

Denna tabell visar uppskattad tidsinvestering som behövs under din resa med Oriflame

	Brand Partners	Managers	Directors
Spenderad tid	1-5 tim/vecka	6-15 tim/vecka	16+ tim/vecka
Försäljning	Egenutbildning	Utbilda andra och fortsatt utvecklas	Utbilda andra och fortsatt utvecklas
Rekrytering	Egenutbildning	Utbilda andra och fortsatt utvecklas	Utbilda andra och fortsatt utvecklas
Bygga team	-	Egenutbildning	Utbilda andra och fortsatt utvecklas
Ledarskap	-	-	Coacha och utbilda andra

Unilevel Bonus (UB)

Som en belöning för att du bjuder in nya Brand Partners, har du rätt till Unilevel Bonus (UB) baserat på deras försäljning. Denna provision betalas ut redan från den första du bjuder in! Ju större ditt team blir och ju mer de säljer, desto högre blir din Unilevel Bonus (UB). För varje högre titel kommer din Unilevel Bonus (UB) att öka i procent och provisionsnivå.

Storleken på ditt team utgörs av dig själv inklusive alla nivåer nedåt i din Downline. Därför är storleken på ditt team obegränsad!

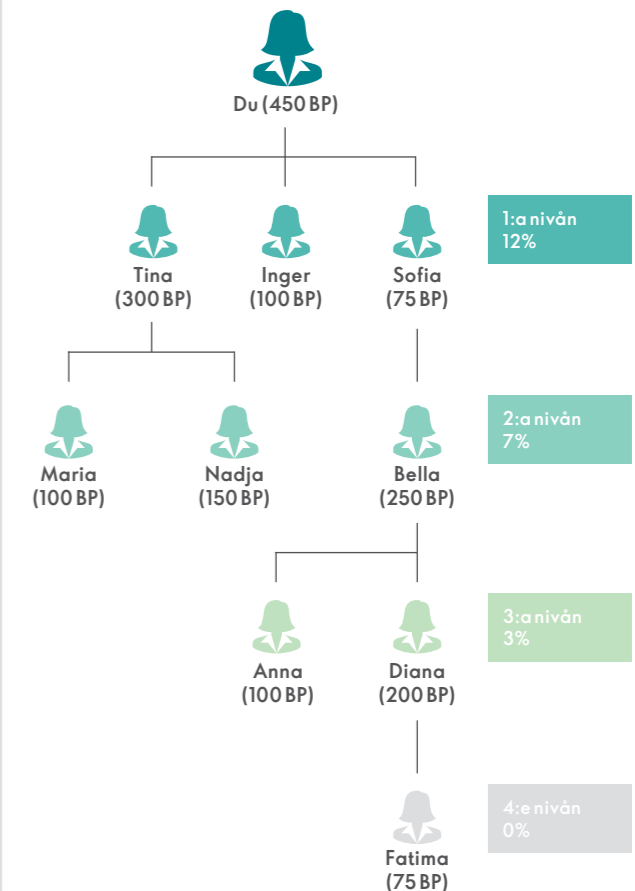
Unilevel Bonus (UB) är baserad på Business Volume (BV) från de första fem nivåerna nedåt i din downline. BV är basen för inkomsten och motsvarar produktpriset med avdragen moms och 30% rabatt. Nivån som du som Brand Partner har beror på vilken nivå de under dig uppnår.

Exempel: Unilevel % på Brand Partners i 1:a nivå.

Titlar	Unilevel % på Brand partners i 1:a nivå
Brand Partner Bronze	8%
Brand Partner Silver	9%
Brand Partner Gold	10%
Brand Partner Platinum	11%
Team Manager	12%

Exempel: Unilevel Bonus

Du har registrerat 3 Brand Partners. De har startat varsin Personal Beauty Store online och även registrerat några av sina vänner som Brand Partners. I detta exempel har du totalt 1 800 Downline Bonuspoäng (DBP), vilket i sin tur innebär att du når Team Manager-titeln och även är berättigad till Unilevel Bonus ända ner till dina Brand Partners 3:e nivå. Din totala Unilevel Bonus kommer att bli ca 700 kr. Se tabellen "Så här kvalificerar du" för att lära dig mer om procentsatserna för Unilevel Bonus.





Coacha ditt team

Som vi nämnt tidigare, är en Ledares främsta roll att utveckla Managers och Ledare. Därför är mentorskap nyckeln till en hållbar business inom Oriflame. Som belöning för att du utvecklar Ledare och Managers inom ditt team erhåller du en Generation Bonus.

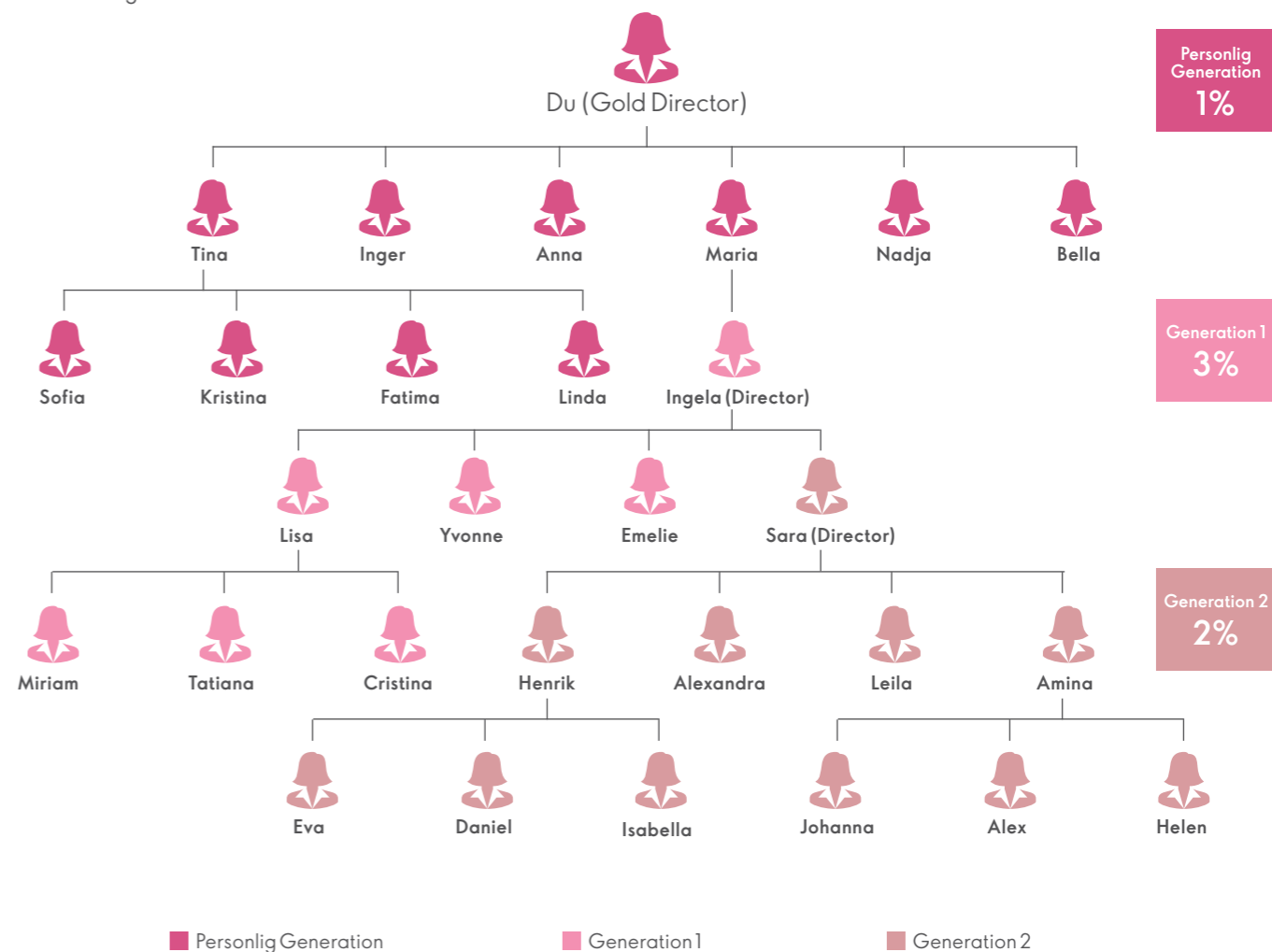
Generation Bonus (GB)

När ditt team växer medför det en helt ny typ av bonusar för dig. När du når titeln Director har du rätt till Generation Bonus (GB) utöver dina andra intäkter. Med uppnådd titel Director eller högre, får du ytterligare 1% bonus från din personliga grupp. När du uppnått titeln Gold Director eller högre tjänar du GB från Directorsgrupper under dig i din downline.

Ju högre titel du har, desto fler generationer beräknas bonusen på. Den når som flest fem generationer nedåt, vilket betyder att dina intäkter kan genereras från hundratals personer. Du får GB utöver Unilevel Bonus och det är vanligt att dessa bonusar överlappar. En Generation är en grupp som har bildats i en Brand Partners downline, som börjar med en Brand Partner i hennes downline som har en Career Title som Director eller högre och inklusive alla under henne/honom, ner till men inte inklusive nästa Career Title Director eller högre.

Exempel: Ditt ledarskap

Du är en bra förebild för ditt team genom att du själv fortsätter att bjuda in nya Brand Partners och sälja. Tack vare att du behärskar både och, kan du lära och vägleda andra i ledet under dig, vilket medför att de också uppnår Directorstiteln. Vid det läget kommer du att tjäna 1% extra på din personliga grupp och 3% extra på hela Ingelas personliga grupps bonuspoäng, som är i din första generationsnivå (Generation 1). Din målsättning är nu att nå titeln Sapphire Director. I samma ögonblick du uppnått den är du berättigad till 3% extra även på hela Saras personliga grupps bonuspoäng, som är din andra generationsnivå (Generation 2). I våra E-learnings får du mer information om hur du beräknar din inkomst. Se tabellen "Så här kvalificerar du" för att lära dig mer om Generation Bonus.



Kvalifikationer och Cash Awards

Oriflame har skapat ett system som gör det enklare för dig att förstå hur man når de olika titlarna. Systemet främjar stabilitet inom ditt team samt din egen framgång.

Paid As Title

Paid As Title avgör vad du tjänar. Den är baserad på din prestation under aktuell period och kan därför variera från en period till en annan. När perioden avslutas, fastställs din Paid As Title baserat på den högsta titeln du kvalificerat dig till under den specifika perioden. Informationen om din Paid As Title är privat och är bara känd för dig själv och din Upline, den kommer inte att delas med andra Brand Partners.

Career Title

Din Career Title varierar inte ofta, och den används för erkännanden och Generation Bonus. Det här är titeln du delar med ditt team. När du når en ny Career Title för första gången, träder den i kraft retrospektivt från den första dagen av perioden den uppnåddes i.

Bibehåll din titel

Du behöver bibehålla din prestation under minst 4 av var 9:e period för att behålla din Career Title, annars kommer du att förlora den titeln tills du återfår din Career Title igen. Du kan återfå din Career Title genom att uppnå en Paid As Titel som matchar din önskade Career Title i 4 av 9 perioder.

Cash Award

Oriflame ger dig Cash Award när du når Career Title Director eller högre. Det är engångsbonus uppdelad i två utbetalningar. Din första utbetalning sker när du uppnår din nya titel. Den andra betalningen sker i samband med att du återkvalificerar dig för samma titel, eller högre, under din första återkvalificeringsperiod. Skulle du uppnå en högre ledartitel medan du fortfarande tjänar en del från den lägre titeln erhåller du Cash Award för båda.



Exempel: Din titel

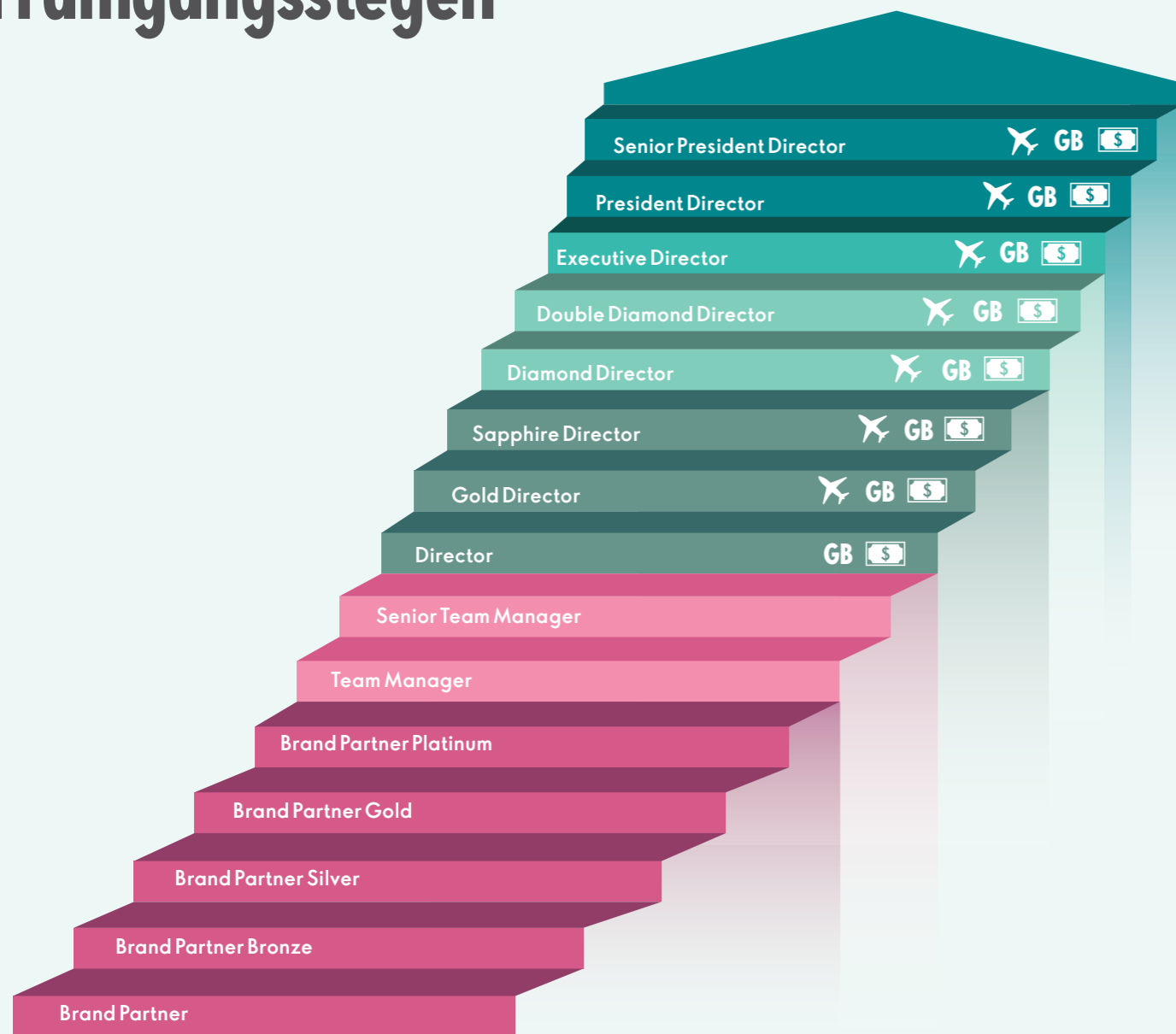
I period 18 hade du uppnått titeln Gold Director. För att behålla din Career Title behöver din Paid As Titel även matcha Gold Director i 4 av 9 perioder. Perioden du har blivit befördrad i räknas redan.

I det här exemplet matchar din Paid As Titel din Career Title Gold Director i 5 av de 9 perioderna. Detta innebär att din Career Title Gold Director kommer att bibehållas när period 9 startar. Från stängning av period 9, kommer vi alltid att titta tillbaka på de senaste 9 perioderna, på rullande basis.

Du fick hela din Cash Award, grattis! Du fick 7500 kr med dina bonusar från period 18 och ytterligare 7500 kr med dina bonusar från period 5.

Period	P17	P18	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10
Paid As Title	Director	Gold Director (1 ^o gången)	Director	Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Director	Director	Gold Director	Director	Director
Career title	Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director

Framgångsstegen



Titlar inom Oriflame – 5 fakta

- 1** Då du för allra första gången kvalificerar dig till en ny Career Title börjar den retroaktivt gälla från samma dag som den uppnåddes i perioden.
- 2** Du kommer att behålla samma Career Title för 9 perioder (inklusive perioden du befordrades i). Under denna period måste du nå Paid As Titeln i 4 av 9 tidigare perioder, nuvarande period plus de föregående 8 perioderna. Detta är en rullande process med 9 perioder som bas.
- 3** Om en Ledare misslyckas med att återkvalificera sig för sin Career Title genom att inte uppnå den Paid as Title under minst 4 av 9 perioder, kommer hennes Career Title att vara den högsta Career Title hon har kvalificerat sig för minst 4 gånger under dessa 9 perioder.
- 4** Om en Brand Partner misslyckas att återkvalificera sig till sin Career Title genom att inte uppnå sin Paid As Title i 4 utav 9 perioder, kommer personens Career Title avgöras utifrån den högsta titeln som personen uppnått minst 4 gånger under de 9 perioderna. Under den här tiden kommer personen fortfarande att få betalt enligt titeln denne kvalificerat sig för. Detta innebär att en person eventuellt kan ha en Paid As Title som är högre än dennes Career Title.
- 5** Detta innebär att du kan återkvalificera dig eller bli nedflyttad flera titlar på samma gång utifrån den högsta Paid As Title-nivån som du har uppnått minst 4 gånger under 9 perioder.

Din titel kommer att fastställas baserat på olika faktorer.

Personliga Bonuspoäng (PBP):

Representerar den totala summan av alla ackumulerade Bonuspoäng från dina personliga köp som Brand Partner och från dina VIP-kunder.

Downline Bonuspoäng (DBP):

DBP är en total summa av ackumulerade PBPs från alla i ens team. DBP är PBP som genererats av dig själv och alla under dig i din downline, hela vägen ner. DBP är ett mått på ett teams storlek.

Leg Balance Bonuspoäng:

Ett fast belopp av dina Downline Bonuspoäng måste komma utanför benet med flest Bonuspoäng eller utanför dina Personliga Bonuspoäng, vad som än är högre. Se beloppen i tabellen "Så här kvalificerar du". Denna regel hjälper dig att bygga ett starkt nätverk med jämn försäljning i alla ben.

Title Qualified Leg:

Ett titelkvalificerat ben, exempelvis ett Directorskvalificerat ben, är ett ben där åtminstone en person har motsvarande Paid As Title eller högre, någonstans i benet (personen kan vara allokerad obegränsat långt ner).

Se Ordlistan för förklaringar

Så här kvalificerar du

I tabellerna som följer kan du läsa om de olika kraven som du måste uppnå för respektive titel, Unilevel Bonusar and Generation Bonusar.

Titlar:

	Titlar	Personliga Bonuspoäng (PBP)	Downline Bonuopoäng (DBP)	Leg Balance Bonuspoäng	Title Qualified Legs
Directors	Senior President Director	200	700 000	350 000	5 Director+ och 3 Sapphire Director+
	President Director	200	320 000	160 000	6 Director+ och 2 Sapphire Director+
	Executive Director	200	160 000	80 000	7 Director+ och 1 Sapphire Director+
	Double Diamond Director	200	80 000	40 000	6 Director+
	Diamond Director	200	40 000	20 000	4 Director+
	Sapphire Director	200	22 000	11 000	2 Director+
	Gold Director	200	12 500	6 250	1 Director
	Director	200	7 500	3 750	-
Managers	Senior Team Manager	200	3 500	1 500	-
	Team Manager	200	1 800	600	-
Brand Partner	Brand Partner Platinum	200	1 000	250	-
	Brand Partner Gold	150	500	-	-
	Brand Partner Silver	125	300	-	-
	Brand Partner Bronze	100	200	-	-
	Brand Partner	-	-	-	-

Unilevel Bonusar:

	Titlar	Nivå 1	Nivå 2	Nivå 3	Nivå 4	Nivå 5
Directors	Senior President Director	12%	9%	5%	4%	1%
	President Director	12%	9%	5%	4%	1%
	Executive Director	12%	9%	5%	4%	1%
	Double Diamond Director	12%	9%	5%	4%	1%
	Diamond Director	12%	9%	5%	4%	1%
	Sapphire Director	12%	9%	5%	4%	1%
	Gold Director	12%	9%	5%	3%	-
	Director	12%	9%	5%	2%	-
Managers	Senior Team Manager	12%	8%	4%	-	-
	Team Manager	12%	7%	3%	-	-
Brand Partner	Brand Partner Platinum	11%	6%	-	-	-
	Brand Partner Gold	10%	5%	-	-	-
	Brand Partner Silver	9%	-	-	-	-
	Brand Partner Bronze	8%	-	-	-	-
Brand Partner	-	-	-	-	-	

Generation Bonusar:

	Titlar	Personlig Generation	Director+ Generation 1	Director+ Generation 2	Director+ Generation 3	Director+ Generation 4	Director+ Generation 5
Directors	Senior President Director	1%	3%	3%	3%	3%	3%
	President Director	1%	3%	3%	3%	3%	3%
	Executive Director	1%	3%	3%	3%	3%	3%
	Double Diamond Director	1%	3%	3%	3%	3%	-
	Diamond Director	1%	3%	3%	3%	-	-
	Sapphire Director	1%	3%	3%	-	-	-
	Gold Director	1%	3%	-	-	-	-
	Director	1%	-	-	-	-	-
Managers	Senior Team Manager	-	-	-	-	-	-
	Team Manager	-	-	-	-	-	-
Brand Partner	Brand Partner Platinum	-	-	-	-	-	-
	Brand Partner Gold	-	-	-	-	-	-
	Brand Partner Silver	-	-	-	-	-	-
	Brand Partner Bronze	-	-	-	-	-	-
	Brand Partner	-	-	-	-	-	-

Ordlista

AKTIV BRAND PARTNER

En Brand Partner med Personliga Bonuspoäng under en specifik period. Personliga Bonuspoäng kan genereras av egna beställningar från Brand Partnerna och egna beställningar från associerade VIP-kunder.

AKTIVITET

Andel i % av medlemmar som har Personliga Bonuspoäng under den aktuella perioden.

BONUSAR

Bonusar är en belöning som kan uppnås genom att dela affärsmöjligheten med andra att gå med i Oriflame och utveckla Ledare.

BONUSPOÄNG (BP)

Varje produkt tilldelas ett visst antal Bonuspoäng. Dyrare produkter och set har fler Bonuspoäng. Bonuspoäng beräknas genom att dividera BV med BV/BP-värdet. BV/BP-värdet kan omdefinieras enligt marknadsförhållandena. Det mest uppdaterade värdet för BV/BP-värdet finns på Oriflames webbplats i Mobile Office, tillsammans med de olika varianterna av BP enligt olika produktsegment.

BUSINESSVOLYM (BV)

Det monetära värdet av produktförsäljning med maximal personlig rabatt på 30%, minus moms och andra skatter. Beloppet på dina bonusar kommer att beräknas som en procentandel av totala BV. Businessvolym kan beräknas något olika beroende på olika produktsegment, dessa skillnader kan hittas på Oriflames webbplats.

PERIOD

En period är normalt 21 dagar. Perioden används för beräkning av bonusar, titelkvalificering, konferenskvalificering och katalogerbjudanden.

CAREER TITLE

En titel som tillämpas för utmärkelser och bonusar. Detta är din officiella titel som också kommuniceras offentligt. Så fort du har nått en ny Career Title för första gången gäller den med omedelbar verkan och för hela perioden du uppnådde den i.

CASH AWARDS

Engångs Cash Award första gången du når en ny titel i Oriflames Success Plan genom att utveckla och leda nätverk, startar vid titeln Director. Engångsutbetalning delat i 2 utbetalningar.

KÄRNTEAM

Ett kärnteam består av Brand Partners som är engagerade i att bli Ledare. Består vanligtvis av tre till fem Brand Partners under en Manager eller Director.

KUND

En person som köper produkter från dig eller från någon Oriflame Brand Partner.

KUNDPRIS

Priset kunderna betalar dig för produkterna.

DIAMOND TEAM

Innehåller titlarna Diamond Director och Double Diamond Director.

DIRECTOR TEAM

Innehåller titlarna Director, Gold Director och Sapphire Director.

DOWNLINE

Alla Brand Partners under dig i ditt nätverk är din Downline.

DOWNLINE BONUSPOÄNG (DBP)

Downline Bonuspoäng (DBP) är en total summa av ackumulerade PBP:s från alla i en Brand Partners downline. DBP är PBP som genererats av dig själv och alla under dig inom din downline, hela vägen ner. DBP är ett mått på ditt teams storlek.

EXECUTIVE TEAM

Innehåller Career Title Executive Director.

FÖRSTA NIVÅN AV BRAND PARTNERS

Brand Partners som du rekryterar själv och sponsrar direkt.

GENERATION

En Generation är en grupp som har bildats i en Brand Partners Downline, som börjar med en Brand Partner i dennes downline som har en Career Title som Director eller högre och inkluderar alla under henne/honom, ner till men inte inklusive nästa Career Title Director eller högre.

INAKTIV BRAND PARTNER

En Brand Partner utan Personliga Bonuspoäng (PBP) under en specifik period. En Brand Partner kan vara inaktiv 1 (hade PBP i föregående period), inaktiv 2 (hade PBP för två perioder sedan), inaktiv 3 (hade PBP för tre perioder sedan och som kommer att tas bort från medlemmarna vid stängning av aktuell period om inte PBP genereras).

OBEROENDE ORIFLAME BRAND PARTNER

Benämns ofta som "Brand Partner". En person, vare sig Brand Partner, Manager, Director eller Ledare, som registrerar sig och betalar registreringsavgiften hos Oriflame.

OBEROENDE ORIFLAME DIRECTOR

Benämns ofta som "Director". Detta uttryck innehåller alla nivåer från Director och upp till högsta Directorsnivå, Senior President Director.

OBEROENDE ORIFLAME MANAGER

Benämns ofta som "Manager". Detta uttryck innehåller nivåerna Team Manager och Senior Team Manager.

LEDARE

Detta uttryck refererar till Oriflame Brand Partners som sponsrar och leder andra Brand Partners. Den används för alla nivåer från Team Manager till den högsta titeln, Senior President Director.

BEN

Ett ben består av en Brand Partner på första nivå och hela dennes downline.

LEG BALANCE BONUSPOÄNG

Ett fast belopp av dina Downline-bonuspoäng måste komma utanför benet med flest Bonuspoäng eller utanför dina Personliga Bonuspoäng, vad som än är högre. Se beloppen i tabellen "Så kvalificerar du dig". Denna regel hjälper dig att bygga en solid organisation med hög försäljning i alla ben.

NIVÅ

Brand Partners i din Personliga Grupp under din första nivå räknas i nivåer.

MANAGER TEAM

Innehåller titlarna Team Manager och Senior Team Manager.

MEDLEMMAR

Alla medlemmar (Brand Partners och VIP-kunder) som har personliga bonuspoäng under de senaste 3 katalogperioderna. För VIP-kunder kan personliga bonuspoäng genereras av egna beställningar. För Brand Partners kan personliga bonuspoäng genereras av egna beställningar från Brand Partners och egna beställningar från associerade VIP-kunder.

NÄTVERK

I Oriflames Success Plan avser denna term alla Brand Partners i din Downline, inklusive Director Career Title eller högre och deras Downlines.

PAID AS TITLE

Paid As Title avgör vad du tjänar. Den är baserad på din prestation under aktuell period och kan därför variera från en period till en annan. När perioden avslutas, fastställs din Paid As Title baserat på den högsta titeln du kvalificerat dig till under den specifika perioden.

PERSONLIGA BONUSPOÄNG (PBP)

PBP är den totala summan av alla BP som ackumulerats av en Brand Partner och alla hennes/hans VIP-kunder i en enskild period.

PERSONLIG GENERATION (PG)

Kallas även Personlig Grupp. Din Personliga Generation omfattar alla Brand Partners som sponsras direkt av dig (din första nivå), såväl som deras downlines – men inte Brand Partners som själva har nått Career Title Director eller högre och deras downlines. När en Brand Partner i din Personliga Generation når Career Title Director, lämnar de din Personliga Generation och blir en egen Generation tillsammans med sina Brand Partners.

PRESIDENT TEAM

Innehåller titlarna President Director och Senior President Director.

PERSONAL BEAUTY STORE-LÄNK

Vårt unika marknadsföringsverktyg online som är tillgängligt för alla Brand Partners. Genom att dela länken som speciellt skapad för dig, har du möjligheten att bland annat bjuda in nya VIP-kunder och öka dina intäkter från deras onlineköp, samt att dela Oriflames affärsmöjlighet med dem.

SPONSOR

En sponsor introducerar nya Brand Partners att gå med i Oriflame och utbildar och stöttar dem i deras aktiviteter. Du är sponsor till din första nivå av Brand Partners.

TITLE QUALIFIED LEG

Ett titelkvalificerat ben (exempelvis ett Director-kvalificerat ben) är ett ben där åtminstone en person har vederbörlig Paid As Title någonstans i benet. Personen kan vara allokerad obegränsat långt ner.

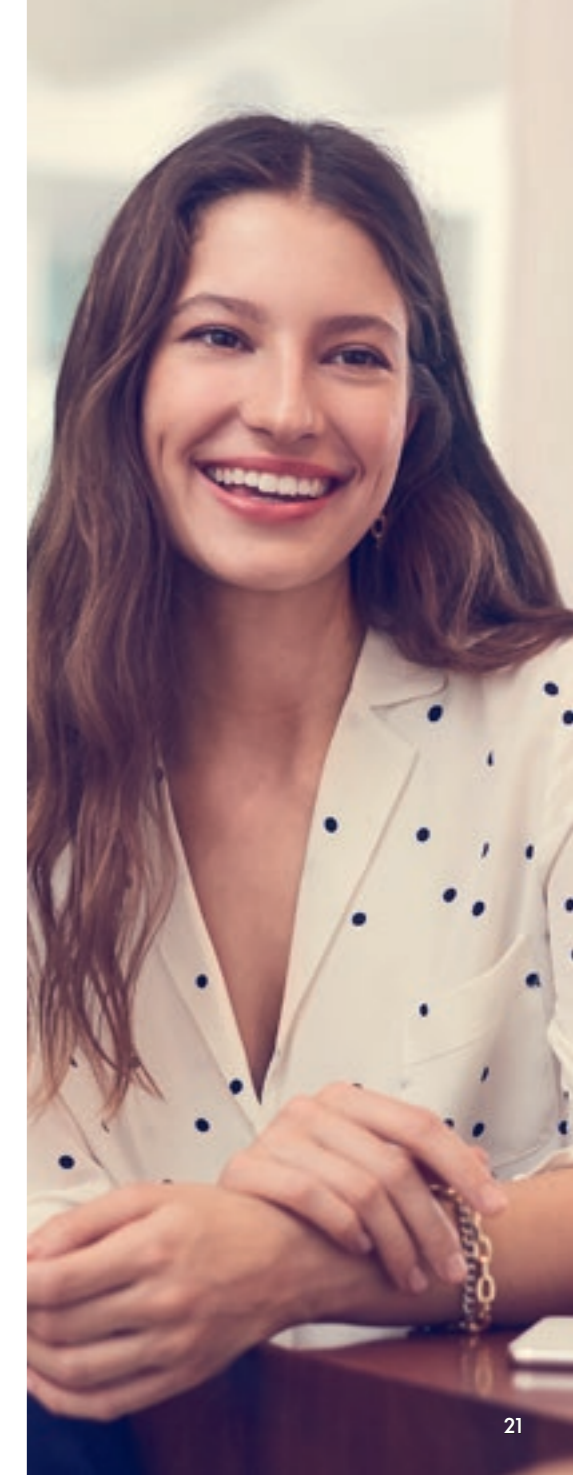
UPLINE

Din egen sponsor och alla Brand Partners ovanför din sponsor är din upline.

VIP-KUND

En person som registrerar sig som kund hos Oriflame utan registreringsavgift med avsikt att köpa Oriflame-produkter online.

Uttalandena och exemplen som presenteras i detta dokument är endast för illustrationsändamål. Oriflame lämnar inga garantier avseende resultat. Faktiska ekonomiska resultat kan variera mellan Brand Partners och kommer att påverkas av faktorer som varje Brand Partners kompetens, affärserfarenhet, individuella kapacitet, ansträngning och tid som investeras.



Policymanual: Etiska regler och uppförandekod

Det är viktigt att du läser Oriflames etiska regler ("Regler") och uppförandekod ("Kod") då de utgör en integrerad del av villkoren när du ansöker till att bli Brand Partner. En Oriflame Brand Partner måste följa koden och reglerna och eventuella ändringar av dem, som kommuniceras i nyhetsbrev eller på annat sätt kommuniceras till Brand Partners.

Oriflame förbehåller sig rätten att säga upp medlemskapet när som helst och med omedelbar effekt, om Brand Partner lämnar falsk information på ansökningsblanketten eller bryter mot

koden eller reglerna. Ett sådan uppsägning av medlemskap innebär att Brand Partner förlorar alla rättigheter och privilegier som följer med medlemskapet, inklusive deras downline. Koden och reglerna finns här för din säkerhet och för att se till att alla Oriflame Brand Partners upprätthåller samma höga standarder. I linje med Oriflame etiska regler skall och förväntas Brand Partners följa alla rättsliga krav i det land där de driver sin Oriflame-verksamhet även om de inte omnämns i koden eller reglerna.

Oriflames etiska regler

Som Oriflame Brand Partner kommer jag att driva min Oriflamebusiness enligt följande principer:

1. Jag kommer att upprätthålla och följa de regler som finns i denna officiella policymanual och i annat Oriflame-material och skrift. Jag följer dem inte bara bokstavligen, utan anpassar mig även efter reglernas andemening.
2. En ledstjärna i mitt arbete som Brand Partner är att jag ska behandla alla som jag själv vill bli behandlad.
3. Jag lovar att presentera Oriflames produkter, affärsmöjlighet, kurser samt andra möjligheter och förmåner som erbjuds av Oriflame på ett ärligt och riktigt sätt. Oavsett om det sker i skrift eller muntligen kommer jag endast att göra påståenden som är i enlighet med det officiella Oriflame-materialet.
4. Jag lovar att vara tillmötesgående och punktlig när jag tar emot beställningar från mina kunder och hanterar klagomål. Jag följer även Oriflames förfaranden gällande bytesrätten av produkter.
5. Jag accepterar och genomför de föreskrivna åtaganden som en Brand Partner har (och även de som medföljer en sponsor eller Director (och ovan) när jag avancerar i ersättningsplanen), och som finns beskrivna i de officiella reglerna.
6. Jag kommer att uppföra mig på ett sätt som således återspeglar den högsta standarden gällande integritet, ärlighet och ansvar.
7. Jag ska inte, under några omständigheter, använda Oriflame-nätverket för att marknadsföra andra produkter än de som är godkända av Oriflame. Jag respekterar direktförsäljningsmetoden och säljer därför inte produkterna i någon form av detaljhandel eller butik.
8. Jag respekterar och följer de lagar som gäller i det land där jag är verksam.
9. Jag förstår att efterlevnad av dessa etiska regler är en förutsättning för mitt medlemskap i Oriflame.

Oriflames etiska regler

1. DEFINITIONER

- A. "Brand Partner" inkluderar i detta dokument alla Brand Partners, oavsett titel eller nivå (inkluderar även ledare på olika nivåer, samt Directors och upp).
- B. Med "Personal Beauty Store" menas en webbsida som designats, publicerats och där driften hanteras av Oriflame åt en Brand Partner.
- C. Med "Oriflame" menas det lokala säljbolaget, där du registrerat dig, om inget annat anges.
- D. "Sponsorledet" skall inkludera Oriflame Brand Partnern, dennes Sponsor, och så vidare, där ledet slutar med Oriflame.
- E. Med "Personlig grupp" menas alla Brand Partners som är direkt eller indirekt sponsrade av Brand Partnern, men inkluderar inte Directors och deras personliga grupp.
- F. Med "Grupp" menas hela Brand Partners nätverk inklusive de som inte är direkt i Brand Partners personliga grupp, enligt paragraf E ovan.
- G. Med "Oriflamematerial" menas Success Plan (inklusive denna Policymanual), produktkataloger, Starter Kit, nyhetsbrev och all annan information som tryckts eller publicerats på Oriflames officiella webbsida.
- H. Med "Sponsor" menas den Brand Partner som introducerar en rekryt till att bli Brand Partner och som stöttar och uppmuntrar dennes arbete. Ord som börjar med versal men ej har definierats ovan, ska ha den betydelse som anges i tidigare avsnitt av Success Plan.

2. MEDLEMSKAP

- 2.1 För att bli en Brand Partner måste en rekryt som regel sponsras av en befintlig Oriflame-Brand Partner. Under särskilda omständigheter kan Oriflame besluta att en ny rekryt ska tillhöra ett visst nätverk.
- 2.2 En person får endast ha ett Oriflame-medlemskap, oaktat om det är direkt eller indirekt. Ett indirekt medlemskap är ett medlemskap genom exempelvis aktier/ andelar i ett företag som är registrerat som Brand Partner.
- 2.3 Oriflame förbehåller sig rätten att avslå en Brand Partneransökan eller en återansökan.
- 2.4 För att kunna bli Brand Partner måste en sökande vara myndig. Oriflame kan, under särskilda omständigheter, godkänna andra sökande med målsmans skriftliga medgivande.
- 2.5 Medlemskap kan endast beviljas till personer, eller partnerskap där parterna antingen är make/maka eller förälder/barn i en av Oriflame godkänd affärsöverlåtelse. Partners är ömsesidigt ansvariga och Oriflame kan återkräva alla utestående fordringar från endera parten eller båda parter i de fall de inte regleras.

- 2.6 En Oriflame Brand Partner kan upphäva sitt medlemskap inom 30 dagar efter att ha anslutit sig (eller senare om applicerbart under lokal lagstiftning) och av Oriflame återfå alla pengar som betalats in för att påbörja medlemskapet samt för nödvändigt uppstartsmaterial och nödvändiga produkter.
- 2.7 En Oriflame Brand Partner kan säga upp sitt medlemskap när som helst även efter att 30 dagar har passerat från anslutning via en skriftlig uppsägning till Oriflame. I sådana fall är Oriflame inte förpliktade att göra några återbetalningar som nämns i 2.6 ovan, med undantag för eventuella avgifter för att bli eller förbli Brand Partner som Brand Partnern betalat till Oriflame under de 30 dagarna inför medlemskapets avslut.
- 2.8 En Oriflame Brand Partners medlemskap går ut på ettårsdagen efter registreringen.
- 2.9 Medlemskap kan förnyas genom betalning av den årliga förnyelseavgiften som ingår i den första fakturan efter ettårsdagen från registreringen.
- 2.10 Om en Brand Partners make/maka vill bli Brand Partner måste den som registrerar sig senast, antingen ingå i ett gemensamt medlemskap med maken/ maken (genom ett aktiebolag eller partnerskap), eller, separat under den som först blev Brand Partner. Om maken/ maken går in i ett separat medlemskap, kommer eventuella bonusbetalningar dras av från den högre utbetalningen som den make/maka erhåller som registrerats som Brand Partner först – förutsatt att sådan bonus är ett resultat av avregistrering eller uppsägning av den make/maka som blev Brand Partner senast.
- 2.11 Före detta Brand Partner (eller make/maka) kan ansöka om nytt medlemskap enligt följande:
 - a) Minst sex månader måste ha flörlutit sedan det tidigare medlemskapet sades upp (om inte personen kommit överens med Oriflame om annat).
 - b) Vid ny ansökan måste det framgå att den görs enligt denna regel.
 - c) En före detta Brand Partner får ansöka om att bli Brand Partner igen, utan att specificera att hon eller han varit Brand Partner tidigare, om personen varit inaktiv i minst tolv månader.
- 2.12 Oriflame har rätten att avsluta en Oriflame Brand Partner för brott mot den Etiska Koden och/eller Uppförandereglerna.
- 2.13 Oriflame förbehåller sig rätten att stänga av en Brand Partner med omedelbar verkan i upp till 12 månader under utredning av eventuell överträdelse av Reglerna.

3. BEHÅLL SPONSORLEDEN

- 3.1 Det är inte tillåtet för Brand Partners att omregistrera sig under en annan sponsor. Om det sker, riskerar de att förlora hela sitt nätverk till sin första sponsor. Man får endast omregistrera sig efter uppsägning av medlemskap, se 2.11.
- 3.2 Överföring av medlemskap från en sponsor till en annan är endast tillåten i vissa av Oriflame sanktionerade fall.
- 3.3 Brand Partner som vill överlåta sitt medlemskap kan tillåtas göra det, men endast till nära släktingar (måste godkännas av Oriflame). En skriftlig begäran om överlåtelse måste sändas till Oriflame. Brand Partners som har gjort en sådan överlåtelse får ansöka om nytt medlemskap, om minst sex månader har gått sedan det första medlemskapet överlåtsits.

- 3.4 Om en Brand Partner avlider avslutas medlemskapet inom tre månader från dödsfallet om inte de närmast anhöriga har ansökt om en överlåtelse. När ett medlemskap avslutas ska alla utestående bonusutbetalningar till den avlidne/a Brand Partner ställas till arvtagaren. Oriflame förbehåller sig rätten att begära dokument som styrker arvtagarens bemyndigande.

3.5 Det är inte tillåtet att flytta en personlig grupp.

4. BRAND PARTNERNES ANSVAR GENERELLA ANSVARSOMRÅDEN

- 4.1 Oriflame Brand Partners skall efterfölja alla lagar, regler och uppförandekoder som gäller för deras verksamhet som medlemmar, inklusive eventuella skattelagar och regler gällande skatteregistrering och deklaration. Oriflame Brand Partnern skall inte syssla med någon aktivitet som kan orsaka vare sig Brand Partnern eller Oriflames vanrykte.
- 4.2 Oriflame Brand Partners måste vidta lämpliga åtgärder för att försäkra sig om att skydda all privat information som tillhandahållits av en kund, en potentiell kund eller annan Oriflame Brand Partner i enlighet med lokala lagar gällande sekretess och dataskydd.

Ansvar gentemot kund

- 4.3 Oriflame Brand Partners skall inte nyttja vilseledande, bedrägliga eller orättvisa försäljningsmetoder.
- 4.4 Från första kontakt med en kund skall Oriflame Brand Partnern identifiera sig och förklara syftet med sitt närmande till kunden eller med tillfällets ändamål. Oriflame Brand Partnern skall säkerställa full transparens kring sin identitet som Oriflame Brand Partner i all relaterad kommunikation, oavsett om den sker via e-post, en hemsida, sociala medier etc. Tydlig namn- och kontaktinformation, samt information om att avsändaren inte är en officiell representant för Oriflame måste tillhandahållas. Ordet "Fristående" skall alltid läggas till före "Oriflame Brand Partner" på identifierande material som e-postsignaturer, visitkort, hemsidor, sociala medieprofiler och dylikt.
- 4.5 Oriflame Brand Partners skall erbjuda sina kunder korrekta och fullständiga produktbeskrivningar och demonstrationer gällande pris och, om applicerbart, kreditvillkor; betalningsvillkor; betänketid, inklusive returpolicy; garantivillkor; efterförsäljningsservice; och leveransdatum. Oriflame Brand Partners skall ge korrekta och förstaeliga svar på alla frågor från kunder.
- 4.6 I de fall påståenden görs gällande produkters verkan skall Oriflame Brand Partners i tal eller skrift endast framföra produktpåståenden som är auktoriserade av Oriflame.
- 4.7 För all produktförsäljning till sina kunder skall Oriflame Brand Partners leverera eller tillgängliggöra ett produktorderformulär vilket: identifierar Oriflame, Oriflame Brand Partnern som genomför försäljningen inklusive dennes namn, adress och telefonnummer, alla materiella villkor för försäljningen, garantivillkor, detaljer om och begränsningar för efterförsäljningsservice, garantins varaktighet och de avhjäljande åtgärder som finns tillgängliga för kunden.

- 4.8 Oriflame Brand Partners skall inte nyttja några vittnesmål eller rekommendationer som är icke-auktoriserade, osanna, föräldrade eller irrelevanta, orelaterade till erbjudandet, eller på något sätt utformade för att vilseleda kunden.
- 4.9 Oriflame Brand Partners skall inte använda vilseledande jämförelser. Jämförelsepunkter skall baseras på fakta som kan dokumenteras. Oriflame Brand Partners skall inte orättvist tala illa om andra företag, affärsverksamheter eller produkter, direkt eller implicit. Oriflame Brand Partners skall inte orättvist nyttja fördelarna från goodwill som är förknippad med andra företags, affärsverksamheter eller produkters handelsnamn och symboler.
- 4.10 Oriflame Brand Partners skall tillåta sina kunder att avbryta en order inom lokalt applicerbar betänketid och returnera alla levererade varor som kan återförsäljas som nya. När en kund efterfrågar att Oriflames nöjdhetsgaranti ska hedras, skall Oriflame Brand Partnern erbjuda kunden ett val mellan en fullständig återbetalning på betalningssumman eller fullständig kredit att bytas ut mot samma eller en annan produkt från Oriflame. Betänketiden och Oriflames nöjdhetsgaranti skall tydligt kommuniceras till kunder.
- 4.11 Oriflame Brand Partnern skall ta kontakt personligen, via telefon eller elektroniskt på ett resonabelt sätt och under resonabla tider för att undvika att vara påträngande. Oriflame Brand Partnern skall avsluta en demonstration eller säljpresentation om en kund efterfrågar det.
- 4.12 Informationen som Oriflame Brand Partnern ger kunden skall tillhandahållas på ett tydligt och begripligt sätt med vederbörlig hänsyn till godtrogenhet inom kommersiella transaktioner och de principer som gäller för skydd av alla som av lagliga skäl ej kan ge sitt samtycke, exempelvis minderåriga.
- 4.13 Oriflame Brand Partners skall inte missbruka enskilda konsumenters förtroende och skall respektera konsumenters bristande kommersiella erfarenhet, och skall inte exploatera en konsuments ålder, sjukdom, mentala eller fysiska svaghet, godtrogenhet, bristande förståelse eller bristande språkfärmåga.
- 4.14 Oriflame Brand Partners skall inte förmå en person att köpa produkter baserat på framställningen att kunden kan reducera eller återfå betalningssumman genom att referera potentiella kunder till Oriflame Brand Partnern för likartade köp, om sådana reduktioner eller återbetalningar är kontingent till någon framtida händelse.
- 4.15 Oriflame Brand Partners skall fullfölja kundordrar i tid. Ansvar gentemot andra Oriflame Brand Partners
- 4.16 Oriflame Brand Partners skall inte stjäla aspiranter från andra Oriflame Brand Partners, eller inskrida genom att ställa in sig hos Oriflame Brand Partners i en annan Oriflame Brand Partners sponsorled.
- 4.17 En Oriflame Brand Partner skall inte missrepresentera en annan Oriflame Brand Partners faktiska eller potentiella försäljning eller inkomst. Alla siffror på inkomst och försäljning måste vara: (a) sanna, korrekta och presenterade på ett sätt som inte är falskt, bedrägligt eller vilseledande, samt (b) baserade på dokumentation och bekräftade fakta i den relevanta marknaden. Potentiella Oriflame Brand Partners måste: (c) informeras om att faktisk inkomst och försäljning varierar från person till person och beror på försäljarens färdigheter, tiden och ansträngningen som läggs ner och andra faktorer, samt (d) tillhandahållas tillräcklig information för att möjliggöra en rimlig utvärdering av möjligheten att tjäna inkomst.

4.18 En Oriflame Brand Partner skall inte ta ut avgifter av andra Brand Partners eller potentiella Brand Partners för material eller tjänster som inte utvecklats/sanktionerats av Oriflame, förutom avgifter som täcker utgifter direkt relaterade till icke-obligatoriska kurser eller möten som utförs av Oriflame Brand Partnern. Allt marknadsföringsmaterial som utvecklas av Brand Partners måste vara förenlig med Oriflames policies och procedurer. Oriflame Brand Partners som säljer godkänt, legalt tillätet reklam- eller kursmaterial till andra Oriflame Brand Partners skall:

(i) endast erbjuda material som håller samma standarder som Oriflame efterföljer, (ii) vara förbjudna från att göra köp av sådant material ett krav för andra Oriflame Brand Partners; (iii) tillhandahålla försäljningshjälpmedel till rimliga och rättvisa priser, utan någon signifikant vinst för Oriflame Brand Partnern, ekvivalent till liknande material som är generellt tillgängligt på marknaden; och (iv) erbjuda en skriftlig returpolicy som är densamma som Oriflames returpolicy.

4.19 Oriflame Brand Partners skall endast kontakta andra Oriflame Brand Partners på ett resonabelt sätt och under resonabla tider för att undvika att vara påträngande.

4.20 Oriflame har inga minimikrav på sina Brand Partners gällande inköp, varken i kvantitet eller värde. Likaså skall en Oriflame Brand Partner inte tvinga eller kräva från de hen sponsrar att beställa genom honom/henne, beställa minimikvantiteter eller bibehålla ett lager av produkter. Alla Oriflame Brand Partners kan beställa valfria kvantiteter direkt från Oriflame, men avgifter för hantering och leverans kan variera beroende på orderstorlek. Det är upp till den enskilde Oriflame Brand Partnern att bedöma om hen ska bibehålla ett lager i förhållande till förväntad försäljning/konsumtion. Oriflame Brand Partners skall inte kräva från eller uppmantra andra Oriflame Brand Partners att köpa orimliga mängder inventarier eller försäljningshjälpmedel. En Oriflame Brand Partner skall inte bibehålla större lager än hen rimligen kan förväntas sälja eller konsumera.

4.21 Oriflame Brand Partners skall inte använda Oriflames nätverk för att marknadsföra material, produkter eller planer som inte är officiellt godkända av Oriflame och som inte går i linje med Oriflames policies och procedurer.

4.22 Oriflame Brand Partners skall inte systematiskt locka eller värva direktförsäljare från andra företag.

4.23 Oriflame Brand Partners skall inte orättvist tala illa om andra företags produkter, försäljnings- och marknadsföringsplaner, eller andra egenskaper.

4.24 Oriflame Brand Partners är inte anställda av Oriflame. När de presenterar möjligheten att jobba för Oriflame måste Oriflame Brand Partners tydligt ange att arbetet är självständigt och att anställning av Oriflame inte är del av det.

4.25 Oriflame Brand Partners har ingen auktoritet att binda eller anta förpliktelser å Oriflames vägnar. De skall ersätta Oriflame för eventuell kostnad eller skada som kan komma att ske på grund av att dessa Regler inte efterföljs.

4.26 En Oriflame Brand Partner får inte göra beställningar åt en annan Oriflame Brand Partner utan att denne Oriflame Brand Partner medgett sitt godkännande i skrift.

4.27 När de bygger upp sin Personliga Grupp, skall Oriflame Brand Partners se till att alla nya Oriflame Brand Partners följer kreditvillkoren, om kredit erbjuds.

4.28 När en Oriflame Brand Partner blir en Sponsor skall hen se till att träna och motivera sina personligt sponsrade Oriflame Brand Partners.

4.29 En Oriflame Brand Partner får inte delta i en intervju som handlar om eller refererar till Oriflame i någon form av media, vare sig på tv, internet, radio, tidningar etc., eller nyttja någon form av marknadsförande media (inklusive viral marknadsföring som SMS, internet, etc.) för att marknadsföra sitt arbete med Oriflame utan att Oriflame i förväg har gett sitt skriftliga godkännande.

4.30 Oriflame Brand Partners skall inte vara involverade i dialog på sociala medier som förvränger eller ger inkorrekt eller vilseledande information om Oriflame eller dess produkter och tjänster, eller som i allmänhet kan leda till en försämring av Oriflames rykte.

5. ÖVRIGA REGLER

5.1 Ingen Brand Partner har ensamrätt till någon marknad / område och det finns inte möjlighet till franchiseverksamhet inom Oriflame. Ingen Brand Partner har rätt att bevilja, tilldela, sälja eller överföra sådan marknad eller franchiseverksamhet. Alla Brand Partners har rätt att verka inom alla regioner inom landet i fråga.

5.2 Brand Partnern måste respektera att Oriflame har verksamhet i vissa marknader, och inte i alla länder över hela världen, och att Oriflame strikt följer sina skyldigheter vad gäller vid produktsäkerhet, produktregistrering, import och andra regler som kan gälla handel i respektive land. Oriflame åtar sig inte ansvar för skadestånd, tvister eller fordringar vid sådan gränsöverskridande verksamhet, som utförs av Brand Partner till marknader där Oriflame inte har verksamhet. Brand Partner kommer hållas fullt ansvarig för krav som kan uppstå i sådan gränsöverskridande verksamhet.

5.3 En Brand Partner är oberoende. De enda titlar som får användas på visitkort, tryckt material och i mail är "oberoende Brand Partner" eller annan relevant och behörig titel som t.ex. "oberoende Brand Partner – Director".

5.4 Marknadsföringsmaterial, personliga Oriflame webbsidor och applikationer i sociala media, exempelvis på Facebook, som tillhandahålls av Oriflame får användas utan ytterligare godkännande. Brand Partner får inte registrera eller ha webbsidor, inkluderande ordet "Oriflame" i domännamnet. Det är tillåtet att driva trafik till officiella Oriflamesidor, bloggar etc. Oriflame förbehåller sig rätten att godkänna material som ska publiceras. En policy för webbsidor finns beskriven senare i detta material.

5.5 Oriflames varumärken, logotyper och namn ägs av Oriflame Cosmetics S. A och får ej användas av konsulterna, varken i tryckt material eller på Internet, utan ett skriftligt godkännande från Oriflame. Om sådant medgivande erhålls, måste varumärken och logotyper användas exakt enligt Oriflames riktlinjer.

5.6 Ingen Brand Partner får producera eller köpa material försedda med dessa varumärken eller logotyper från annan källa än Oriflame, utan skriftligt godkännande från Oriflame.

5.7 Allt tryckt material, videos, foton och design från Oriflame är copyrightskyddat och får inte kopieras i sin helhet eller i delar, varken i tryckt material eller på Internet, utan ett skriftligt godkännande från Oriflame. När copyrightskyddat material används legitimt är det obligatoriskt att information om Oriflames copyright återges på ett synligt och korrekt sätt.

5.8 Brand Partners får inte sälja till, sälja på eller presentera Oriflameprodukter i detaljhandeln, webbshoppar eller auktionssajter som exempelvis Ebay (Tradera) etc. Detta gäller även Oriflames textmaterial. Platser som egentligen inte är butiker, som skönhets-salonger, kan användas för att presentera men ej sälja produkterna.

5.9 Innehåll, som text, grafik, foton, design och programmering, som finns på Oriflames webbsidor är också copyrightskyddade och får inte användas för kommersiellt bruk utan ett skriftligt godkännande från Oriflame.

5.10 Att spamma (att omdömeslöst sända ovälkomna mängdmeddelanden) är strängt förbjudet. Brand Partnern ska begränsa sina utskick till konsumenter till ett mail/meddelande per vecka. Dessa mail skickas inte på uppdrag av Oriflame och Brand Partnern har därför det yttersta ansvaret för innehållet i meddelandet.

5.11 Under inga omständigheter får någon packa om eller på något sätt ändra förpackningen eller märkningen av produkterna. Oriflames produkter får endast säljas i originalförpackning.

5.12 Oriflameprodukter orsakar inte någon skada om de används på avsett sätt och i enlighet med tillgängliga instruktioner. Oriflame har produktförsäkringsansvar för sina produkter. Försäkringen täcker skador som uppstår av en bristfällig produkt, men täcker inte slarvig eller vårdslös hantering eller felaktigt användande av en produkt.

5.13 Oriflame förbehåller sig rätten att räkna av förfallna fakturor från Brand Partners inestående provision eller bonus enligt ersättningsplanen ("Success plan").

5.14 Oriflame har rätt att ändra prissättningen utan förvarning. Oriflame ger inte någon rabatt, provision eller annan kompensation, för eventuella förluster till följd av prisförändringar, förändringar i sortiment eller när produkter tar slut i lager. Oriflame har rätt att ändra provisionsunderlaget för produkter och erbjudanden.

5.15 Om Brand Partnern så begär vid uppsägning av sitt medlemskap, återköper Oriflame produkter från Brand Partnern. Samtliga villkor nedan måste uppfyllas vid ett återköp:
- returerna måste göras inom tolv månader från köpdatum, och Brand Partnern återbetalas med 90 % av det ursprungliga nettopriset, efter eventuella rabatt- och provisionsavdrag, och
- återköp medges enbart för produkter som ingår i Oriflames produktsortiment vid tiden för återköpet, detta gäller även marknadsföringsmaterial, försäljningshjälpmedel och kit.

Till produkter som ingår i Oriflames produktsortiment vid tiden

för återköpet räknas produkter som:

- inte har använts, öppnats eller ändrats på något sätt, och
- vars förfalldatum inte har passerat, och
- produkter som fortfarande marknadsförs i Oriflames kataloger.

5.16 Om en Brand Partner blir involverad i någon som helst juridisk eller annan allvarlig dispyt eller aktivitet som kan påverka Oriflame eller Oriflames rykte på ett negativt sätt måste Brand Partnern omedelbart informera Oriflame.

5.17 Oriflame förbehåller sig rätten att revidera eller utöka ersättningsplanen ("Success plan"), kvalifikationskraven eller Policy Manualen med omedelbar verkan.

6. RÄTTIGHETER OCH ANSVAR – FÖR DIRECTOR OCH HÖGRE NIVÅER

Detta är ett tillägg till de generella reglerna för Brand Partners och gäller alla Directors och upp. Den som bryter mot dessa regler kommer omedelbart att förlora sin Directorstitel och tillhörande förmåner, som provision, och kan till och med resultera i att medlemskapet avslutas.

- 6.1 Som Director (och upp) måste du hjälpa dina Team Leaders och Managers under varje katalogperiod genom att:
- a) Rekrytera och kontinuerligt utveckla din Personliga grupp.
 - b) Hjälpa, leda och motivera dina medlemmar i den Personliga gruppen.
 - c) Hålla i möten kontinuerligt för upplärning, motivation, målsättning och uppföljning.
 - d) Lära upp dina Brand Partners så att de på bästa sätt kan sköta sin Oriflameverksamhet.
 - e) Hålla tät kontakt, informera om mötesdatum, plats, produktnyheter, utbildningsdagar etc.
 - f) Delta i alla föreläsningar och möten arrangerade av Oriflame.
 - g) Följa reglerna i Policymanualen och föregå med gott exempel.
 - h) Delta i de ledarmöten arrangerade av Oriflame som din Area Sales Manager bjuder in till.

6.2 En Director (och upp) får inte:

- a) representera, vara medlem i eller marknadsföra något annat socialt säljande eller direktförsäljande företag, produkt eller möjlighet.
- b) delta i eller marknadsföra något affiliatenätverk. c) marknadsföra skönhetsprodukter eller kosttillskott och märken från andra företag.

6.3 Om maken/makan till en Director (och upp) representerar och/eller är medlem i ett annat direktförsäljningsföretag får denne/a inte delta på några Oriflamemöten eller event. Makens/makans aktiviteter måste därför hållas åtskilda från Oriflames aktiviteter. Directors (och upp) måste informera Oriflame om maken/makan representerar och/eller är medlem i ett annat direktförsäljningsföretag.

6.4 I händelse av en Directors (och upp) dödsfall kan ett medlemskap, i vissa fall och enbart med Oriflames tillåtelse, ärvas av den avlidnes arvtagare om arvtagaren kan visa att han eller hon är fullt kapabel att uppfylla kraven i 6.1 ovan. Ett skriftligt anspråk på medlemskapet måste göras inom tre månader från dödsdatumet. Om inga anspråk inkommer avslutas medlemskapet.

6.5 En Director (och upp) måste även följa alla ytterligare regler som kommuniceras skriftligen av Oriflame.

7. KLAGOMÅL

Eventuella klagomål gällande brott mot Etiska Regler eller Uppföranderegler i denna Policymanual skall riktas till den lokala Oriflame-säljorganisationen och/eller till VD för Oriflamebolaget som har verksamhet i det aktuella landet. Avdelningen som hanterar klagomål för respektive marknad leds av verksam VD (Oriflame Code Administrator) för det lokala Oriflame-bolaget.

Bilaga 1

Kommunikationsguide

När du tar kontakt med en kund eller potentiell Brand Partner bör du:

- Identifiera dig själv och Oriflame
- Förklara syftet med ditt initiativ till kontakt och vilka typer av produkter som Oriflame har
- Försök att besvara alla frågor på ett rättvist, sanningsenligt och förståeligt sätt
- Gör enbart påståenden om produkterna som är auktoriserade av Oriflame. Referera din kontakt till Oriflames hemsida där personen kan läsa mer om produkterna och påståendena
- Respektera personens integritet och eventuella personliga begränsningar som de kan ha (exempelvis tid, plats, ålder, fysiskt tillstånd)
- Avbryt alla förklaringar (och gå) om detta efterfrågas
- Spara kunders eller potentiella kunders personuppgifter enbart när det är nödvändigt, och se till att du hanterar och skyddar sådana personuppgifter i enlighet med lokala sekretess- och dataskyddslagar
- Varje gång du säljer produkter från Oriflame:
 - ge kunden korrekt information om produkternas pris, om betalningsvillkoren och leveransdatumet
 - ge dina kunder ett skriftligt orderformulär vid försäljningstidpunkten
 - informera kunden om dennes betänketid gällande återköp inom en specifik tidsram och dennes rätt att göra retur och få återbetalning för levererade produkter som kan återförsäljas som nya
 - informera kunden om Oriflames produktgarantier och service efter försäljning och processer för hantering av klagomål.
- När du presenterar inför potentiella Brand Partners:
 - informera dem om att faktisk inkomst och försäljning varierar från person till person och beror på säljarens färdigheter, tiden och ansträngningen som läggs ner, och andra faktorer; och
 - tillhandahåll dem tillräcklig information för att de ska kunna göra en rimlig utvärdering av möjligheten att tjäna inkomst.

Påminn gärna alltid din kontakt om att Oriflame är ett högt ansett bolag inom social försäljning som fokuserar på utveckling av innovativa produkter på ett hållbart sätt. Oriflame erbjuder kvalitetsprodukter och möjligheten att bygga en business. Affärsmöjligheten ger ett självständigt, roligt och flexibelt sätt att förbättra sin ekonomi samtidigt som man utvecklar sina färdigheter och sin självkänsla.

Du bör självklart inte:

- Pressa kunder till att köpa eller ansluta sig – det är ok om de inte vill, de kanske ändå kommer tillbaka till dig om du har gjort ett professionellt intryck och behandlat dem rättvist.
- Överdriva produkternas egenskaper – presentera dina erfarenheter av en produkt på ett rättvist och ärligt sätt; referera alltid till produktbladet eller annan information som bolaget tillhanda håller
- Överdriva fakta om:
 - Oriflames produkters användningsområden, egenskaper och kännetecken
 - möjligheterna till att tjäna inkomst hos Oriflame (gällande exempelvis tid och hur enkelt det är att nå nivåer, förväntad inkomst på varje nivå, samt generellt hur enkelt och sannolikt det är att nå framgång
 - kom ihåg att det beror på tiden och ansträngningen som personen är villig att lägga ner samt dennes individuella färdigheter!)
 - dina egna framgångar och erfarenheter med Oriflame, eller att använda andras påstådda framgångar som är osanna eller vilseledande
- Ljuga, vilseleda, lura eller vara aggressiv, påträngande eller respektlös
- Tveka att berätta för din kontakt om du inte har eller är osäker på svaret på personens frågor och kontakta Oriflames kundservice eller säljteam för att klargöra frågan; sedan återkomma med ett korrekt svar
- Missbruka eller utan tillstånd använda personlig information från kunder, andra Oriflame Brand Partners eller potentiella Brand Partners.
- Använda jämförelser med andra företag som inte är faktabaserade eller kan verifieras
- Orättvist skada ett annat företags rykte eller systematiskt locka in eller värva säljare från andra företag
- Locka någon till att köpa produkter baserat på framställningen att kunden kan reducera eller återfå betalningssumman genom att referera potentiella kunder till Oriflame Brand Partnern för likartade köp.

Bilaga 2

Onlinepolicy för Brand Partners

Den här policyn beskriver hur Brand Partners kan bygga sin digitala närvaro utan att agera i strid med Oriflames aktiviteter för att stärka Oriflames varumärke och utan att göra andra intrång i upphovsrätten, eller bryta mot relaterade lagar, regler och avtal.

1. Allmänt

Oriflame erbjuder sina Brand Partners möjligheten att skapa en egen Personal Beauty Store (PBS) liksom att använda andra centralt erbjudna verktyg för att sälja och marknadsföra Oriflames produkter och affärsmöjligheter digitalt. Dessa applikationer är de enda godkända digitala verktyg som konsulenter kan använda för att sälja produkter, visa bilder och logotyper som Oriflame äger.

Brand Partners får även ha webbsidor för att kommunicera om produkterna och möjligheterna kring Oriflame, så länge det klart framgår att sidan inte är en officiell Oriflamesida. Det måste alltid vara ytterst tydligt vem som ligger bakom webbsidan och relevanta kontaktuppgifter måste vara synliga. Brand Partnern ska kommunicera med sina egna ord och får endast citera Oriflame-texter om källan är tydligt angiven.

En Brand Partner får inte bygga en webbsida för e-handel, där Oriflameprodukter säljs, och inte heller utöva e-handel vid sidan av de godkända digitala Oriflameapplikationerna

2. Domännamn

Brand Partners får inte registrera domäner som har ordet "oriflame" i namnet. Brand Partnern skall inte registrera sidor/grupper på sociala medier med namn och bilder som kan vilseleda konsumenter till att tro att dessa är Oriflames officiella sidor/grupper:

- Namnet och bilden för en sida/grupp på sociala medier (t.ex. Facebook och Instagram) skall tydligt hänvisa till att den sköts av en individ – till exempel "Annas Oriflame Team" med en bild på Anna.
- Namnet för en sida/grupp på sociala medier skall inte döpas till exempelvis "Oriflame Casablanca" med en av Oriflames officiella bilder, så som Oriflames logotyp.

3. Friskrivningsklausul

Brand Partners som har egna hemsidor och nämner att de är del av Oriflame måste säkerställa att de tydligt visar upp information om att de är en fristående Brand Partner för Oriflame.

Denna information måste visas tydligt både på startsidan och i ett förtydligande som syns på alla hemsidans sidor. Namn och kontaktinformation bör finnas på hemsidan eller i kontoinformationen för en social mediesida.

Om en Brand Partner har en privat hemsida som inte nämner Oriflame kan denna policy givetvis förbises.

4. Innehåll & referenser till Oriflame

Inget innehåll får kopieras från Oriflames officiella hemsida och publiceras under Brand Partners egna namn. Om en Brand Partner länkar officiellt innehåll från Oriflame till sin egen sida från en domän som ägs av Oriflame måste detta tydliggöras.

5. Bilder

En Brand Partner får inte ta bilder eller videos från en av Oriflames officiella hemsidor och publicera dem som sina egna på sina sidor. Allt bildmaterial är upphovsrättskyddat och Oriflame äger användarrättigheterna. Brand Partners tar ej del av dessa rättigheter.

- Bild i rörelse, videos etc. får användas genom delningsfunktionen om och när den är tillgänglig. Delningsfunktionen refererar automatiskt till källan.
- Bilder på modeller eller personer får användas genom delningsfunktionen om och när den är tillgänglig. Delningsfunktionen refererar automatiskt till källan.
- Bilder på Oriflames produkter får användas med eller utan delningsfunktionen så länge källan nämns på ett tydligt och otvetydigt sätt (till exempel: "källa: www.oriflame.com 2012")

Eventuella påståenden från tredje part som hänvisas till Oriflame kommer att överföras till Brand Partnern.

6. Oriflames logotyp

Oriflames logotyp får användas i de format som hittas på Oriflames officiella hemsidor. Logotypen får inte ändras eller animeras och får endast användas i hemsidans sidhuvud eller sidfot, samt i e-postsignaturer i sitt ursprungliga format.

7. Delning på sociala medier

Oriflame uppmuntrar närvaro på bloggar, sidor för socialt nätverkande och dylikt. Brand Partners uppmuntras till att blogga och lämna kommentarer om Oriflames produkter där de ser lämpligt, men måste hålla sig till de Etiska reglerna punkt 3 ovan gällande påståenden om produkter. Vi rekommenderar att Brand Partnern i så stor utsträckning som möjligt använder delningsfunktionerna från Oriflame för att försäkra sig om att uppvisningen och informationen är korrekt.

8. Marknadsföring på sökmotorer

Brand Partners får marknadsföra via sökmotorer, exempelvis via Google Adwords, om Oriflames regler för närvaro online efterföljs. Dessutom:

- Måste reklamen tydligt visa att den skapats av en fristående Brand Partner.
- Får rubriken inte ge intryck av att reklamen är officiell eller på något sätt underskriven av Oriflame, och;
- Får inte "Oriflame" användas som sökterm (keyword). Ha i åtanke att varje köpare av exempelvis Adwords kan hållas ansvarig för eventuella inskränkningar mot andra varumärkesägare.

9. Kursavgifter

Brand Partners får inte kräva avgifter för onlinekurser och webinarier, utom för direkta kostnader för att hålla i själva eventet.

10. Sälja online

Brand Partners får endast sälja Oriflames produkter online genom av Oriflame godkända applikationer, så som deras egen Personal Beauty Store. Brand Partners får inte sälja Oriflames produkter via återförsäljares hemsidor eller digitala marknadsplatser.

11. Spamming

Spamming – urskillningslösa utskick av oombedda meddelanden – är strikt förbjudet.

ORIFLAME
— SWEDEN —

SUCCESS PLAN

ORIFLAME
— SWEDEN —