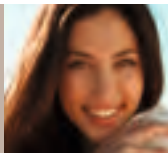


Brand Partnereiden ansaintamalli

Tässä esitteessä esitetyt esimerkit ovat vain havainnollistamistarkoitukseen. Oriflame ei anna mitään takuita ansioista. Todelliset ansiot voivat vaihdella Brand Partnerien välillä. Ansioihin vaikuttavat kunkin Brand Partnerin yksilölliset taidot, bisneskokemus, panostus ja toimintaan käytetty aika.

Copyright ©2024 Oriflame Cosmetics AG

ORIFLAME
— S W E D E N —



Luku 1: Tietoa Oriflamesta

Ruotsalainen perintömme, tuotteet, kulttuuri ja filosofia.

Sivut 4 – 11



Luku 2: Edut ja ansiot Oriflamessa

Yksityiskohtaista tietoa eduista, joita voit saada Oriflamessa.

Sivut 12 – 25



Luku 3: Manager-taso

Brand Partnereiden valmentaminen ja muut tehtävät, joihin managerin tulisi keskittyä.

Sivut 26 – 39



Luku 4: Director-taso

Lue ydintiimin rakentamisesta, miten Oriflamen ansaintamalli toimii ja miten voit saada nousubonuksia.

Sivut 40 – 57



Luku 5: Timantti-taso

Tutustu Diamond-tason etuihin, miten voit saada timantti- ja tuplatimanttibonuksen.

Sivut 58 – 71



6 luku: Executive-taso

Tutustu mitä etuja, rahapalkintoja ja konferensseja voit saavuttaa Executive-tasolla.

Sivut 72 – 83



Luku 7: President-taso

Tutustu President-tason viiteen titteliin ja ansaintamallin korkeimman tason palkkioihin.

Sivut 84 – 93



Maailmanlaajuinen johtajaneuvosto ja Hall of Fame

15 huippujohtajaa tapaavat vuosittain Tukholmassa.

Sivut 94 – 97



Brand Partner -ansaintasuunnitelma

Viiteosio, jossa on termistöä, yleiskatsauksia, työkaluja ja koulutuksia, toimintasääntöjä, verkkokäytäntöjä ja muuta hyödyllistä tietoa.

Sivu 98 – 129



"Liityin Oriflameen,
koska halusin
businessmahdollisuuden,
jonka avulla voin määrittää
omat tuloni, saada
taloudellista vapautta
ja elää elämää omilla
ehdoillani."

Susan Nguevese Chilagor
Senior Diamond Director, Nigeria



"Mahtava mahdollisuus
rakentaa verkostoa somen
avulla. Nautin myös siitä,
että voin suunnitella oman
aikatauluni."

Milan Matis
Manager, Slovakia



**Miksi liityit
Oriflameen?**

"Näin valtavan
mahdollisuuden
Oriflamessa. Rakastan
kauneusfilosofiaa
elämäntapana."

Ariunzul Gotov
Manager, Mongolia



"Liityin mukaan opiskelijana,
koska halusin ansaita
ylimääräistä rahaa. En
odottanut löytäväni työtä
loppuelämäkseni."

Katarzyna Hołodowska
Senior Gold Director, Puola



LUKU 1

Tarinamme

Suhtaudumme intohimoisesti kauneuteen,
bisnekseemme ja ennen kaikkea ihmisiin –
sinunlaisiin ihmisiin, jotka aloittavat oman
yrityksensä, muuttavat elämänsä ja seuraavat
unelmiaan!

Kauneus alkaa hyvinvoinnista

Uskomme kokonaisvaltaiseen, hyvinvoinnista lähtevään elämäntapaan tasapainon saavuttamiseksi.

Se on elämäntapa, jossa pidät huolta itsestäsi, kehostasi ja mielestäsi ja jossa parempi uni, liikunta ja ravinto tukevat tavoitteitasi. Koe vähemmän stressiä elämällä elämää omilla ehdoillasi. Yhteisössämme ihmiset jakavat tavoitteesi ja tukevat ja rohkaisevat sinua.

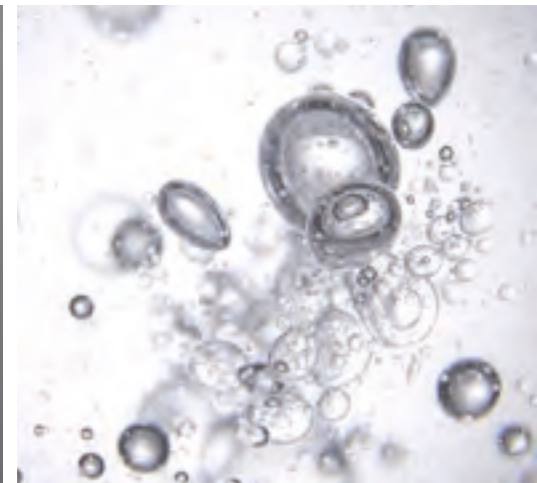
Uskomme, että päivittäiset terveelliset tavat ja pienet askeleet luovat yhdessä positiivisen muutoksen huomiseen.

Kumppaninasi tuemme sinua matkallasi, ja yhdessä pääsemme pidemmälle.

Tämä on määritelmämme kokonaisvaltaisesta hyvinvoinnista, joka saa tuntemaan olon elinvoimaiseksi, onnelliseksi ja itsevarmaksi.



Tärkeimmät tuotelinjamme





YLI
2
miljoonaa

Brand Partneria yli 60 maassa käyttävät,
myyvät ja suosittavat Oriflamen
kosmetiikka- ja hyvinvointituotteita



100 %

biohajoavat koostumukset
kaikissa uusissa poishuuhdeltavissa
kosmetiikkatuotteissa



PERUSTETTU
1967

Ruotissa af Jochnickin
veljesten toimesta. Yli 55 vuotta
kauneudenhoitoalan sosiaalista
myyntiä.



100 %

ekoeettisesti seulotut kosmetiikka- ja
Wellosofhy-tuotteiden ainesosat
varmistavat, että ne on hankittu
kestävästi, ovat turvallisia käyttää ja
korkealaatuisia



Kauneus- yhteisömme

Kaikki alkoi pienestä toimistosta Tukholman keskustassa ja nykyään Oriflame on maailmanlaajuinen, yli 60 maassa toimiva, Euroopan suurin sosiaalista myyntiä harjoittava kauneudenhoitoalan yritys.

Vuonna 1967 kaksi veljestä, Jonas ja Robert af Jochnick, perustivat yrityksen yhdessä ystävänsä Bengt Hellstenin kanssa. Heidän ajatuksenaan oli antaa kaikille halukkaille mahdollisuus hyötyä edullisista ja laadukkaista kosmetiikkatuotteista, joiden inspiraationa oli Ruotsin luonto. Robert ja Jonas af Jochnick rakastivat ja kunnioittivat luontoa, josta tuli osa perintöämme ensimmäisestä päivästä lähtien. Olimme yksi ensimmäisistä suoramyynäyryityksistä, joka kehitti luonnon aktiiviaineisiin perustuvia tuotteita.

Käytämme tuotteissamme edelleen kasviuutteita yhdistettynä uusimpaan tieteelliseen tutkimukseen. Kehitämme turvallisia tuotteita, jotka sisältävät ekoeettisesti seulottuja ainesosia. Yrityksenä olemme erittäin sitoutuneita kestävään kehitykseen ja vähentämään ympäristöjalanjälkeämme.

Sosiaalisen myynnin luonne perustuu henkilökohtaisten suhteiden ja suositusten voimaan. Uskomme ansioiden jakamiseen meitä suosittavien ihmisten kanssa. Meillä on yli 55 vuoden kokemus ihmisten voimaannuttamisesta ympäri maailmaa.

Yhteishenki, tahto ja into

Oriflamen maailmanlaajuinen yhteisö on alusta alkaen ollut täynnä ydinarvojamme: yhteishenkeä, tahtoa ja intoa. Uskomme, että ihmiset, jotka työskentelevät yhdessä ja jakavat samat tavoitteet, saavuttavat parempia tuloksia. Yhteisömme koostuu ihmisistä, joilla on tekemisen meininki ja intohimoinen halu saada aikaan muutoksia sekä omassa elämässään että muiden elämässä.

Yhdessä voimme vaikuttaa

Arvostamme sosiaalista vastuutamme liiketoimintakäytännöissämme sekä asiakkaita, Brand Partnereita että tavarantoimittajia kohtaan. Uskomme myös siihen, että meidän on ulotettava sosiaalinen vastuumme lähiverkostomme ulkopuolelle. Tukemalla heikoimmassa asemassa olevia lapsia ja nuoria naisia voimme antaa heille mahdollisuuden tehdä unelmistaan totta.

Olemme koonneet hyväntekeväisyys- ja yhteiskuntavastuutyömme yhden konseptin, **Oriflame-säätiön** alle. Oriflame on ollut myös mukana perustamassa **The World Childhood -säätiötä**, joka auttaa syrjäytyneimpiä lapsia ympäri maailmaa.



**ORIFLAME
FOUNDATION**
EMPOWERING CHILDREN

"Kun tiimini jäsenet saavat tunnustusta lavalla ja voin taputtaa heille."

Marcelina Kostrzycka
Diamond Director, Puola

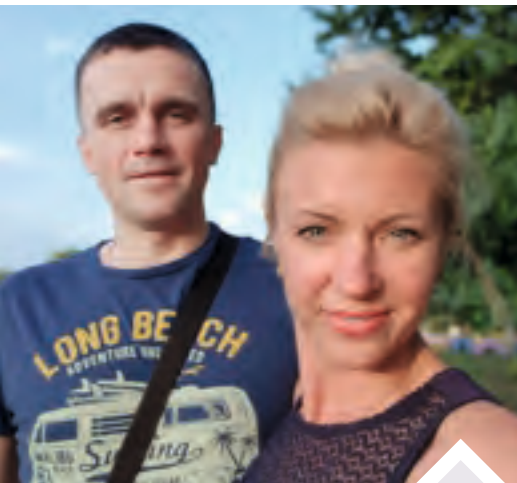


"Oli uskomatonta, kun sain ykkössijan Indonesian nopeimmin kasvavana johtajana."

Cindy Silmina
Executive Director, Indonesia



Mikä on sinun suosikkihetkesi Oriflamessa?



"Joka kerta, kun osallistumme tapahtumiin ja näemme ihmisten saavan tunnustusta menestyksestään. On selvää, että Oriflamen tärkein arvo ovat ihmiset."

Irina ja Jaroslav Tukalo
Sapphire Director, Ukraina



"Kun pidin ensimmäisen inspiroivan puheeni, minusta tuntui todella hyvältä. Sain niin paljon positiivista palautetta, että se tuntui epätodelliselta. Tunsin, että minua arvostettiin."

Oriana Craciun
Director, Romania

LUKU 2

Edut ja ansiot Oriflamessa

Lue lisää millaisia etuja ja mahdollisuuksia ansaintamalli voi sinulle antaa.



Saat etuja jo tänään ja voit rakentaa liiketoimintaa huomista varten

Ennen kuin menemme yksityiskohtiin siitä, miten ansaita rahaa Oriflamessa, tarkastellaan neljää eri etua, joita voit saada.



1. Välitön alennus

Tämän saat omista tilauksistasi.



2. Tiimibonus

Kutsu muita mukaan Oriflameen ja ansaitse tiimibonusta heidän tilauksistaan.



3. Directorien bonukset

Voit ansaita kouluttamalla, valmentamalla ja kehittämällä uusia Directoreita.



4. Nousubonukset

Saat kertaluonteisen nousubonuksen joka kerta, kun saavutat uuden Director-tittelin.

Laskelmat

Itsenäisenä Oriflame Brand Partnerina näet todelliset tulosi Omilla sivuillasi. Laskelmat tehdään puolestasi automaattisesti, joten sinun ei tarvitse laskea niitä itse – ellet halua.

Tässä ja seuraavissa luvuissa olevien esimerkkien tarkoituksena on havainnollistaa, miten laskemme ansiosi. Oriflame ei anna mitään takuita ansioista. Todelliset ansiot voivat vaihdella Brand Partnerien välillä. Ansioihin vaikuttavat kunkin Brand Partnerin yksilölliset taidot, bisneskokemus, panostus ja toimintaan käytetty aika.





1. Välitön alennus

Tämä on asiakkaan hinnan (hinta, jonka näet esitteessä tai nettikaupassa) ja Brand Partnerin hinnan (hinta, jonka maksat tuotteista) erotus.

Miten välitön alennus toimii?

Brand Partnerina olet osa Oriflame-kauneusyhteisöä. Pääset tutustumaan tuotteisiimme ja kauneuden maailmaan ja voit käyttää asiantuntemustasi tuotteiden suositteluun perheellesi, ystäville, kollegoillesi ja tuttavillesi.

Brand Partnerina saat 20% välitöntä alennusta kun ostat tuotteita itsellesi ja perheellesi.

Välittömän alennuksen laskeminen

Välitön alennus voidaan laskea kahdella tavalla. Voit joko vähentää Brand Partnerin hinnan esitehinnasta tai kertoa esitehinnan 20 prosentilla.

Esimerkki – yhden tuotteen tilaaminen

Tilaat yhden Novage+ Multi-Active Anti-Ageing Light -päivävoiteen.



Esitehinta: 57,00 €



Välitön alennus:
57 € x 20% = 11,40 €

Esimerkki – ihonhoitosen tilaaminen

Tilaat yhden Novage+ Wrinkle Smooth -ihonhoitorutiinisetin.



Esitehinta: 189,00 €



Välitön alennus:
189,00 € x 20 % = 37,80 €



Ihonhoitosen suosittelu

Ihonhoitorutiinisetin suosittelu **tarjoaa** **asiakkaillesi täydellisen** ratkaisun hyvinvointi- ja ihonhoitotarpeisiin. Ihonhoitoseistä saat **20% enemmän bonuspisteitä**. Niiden suosittelu antaa sinua ansaitsemaan enemmän.



2. Tiimibonus

Kasvata tiimiäsi kutsumalla toimintaan mukaan lisää Brand Partnereita ja jäseniä. Laajenna ryhmääsi ja voit lisätä myös ansaintamahdollisuuksiasi.

Voit ansaita 3-25 % tiimibonusta oman ryhmäsi tilauksista.

Huom! Olet oikeutettu tiimibonukseen kun sinulla on jakson aikana vähintään 100 henkilökohtaista bonuspistettä, joista vähintään 50 bonuspistettä tulee olla henkilökohtaisista tilauksistasi ja loput 50 bonuspistettä voi tulla 1. tason ryhmäsi jäsenten myynneistä (ei Brand Partner).

Tiimibonuksesi määräytyy kolmen asian perusteella:

1 Bonuspisteet

Jokaiselle Oriflame-tuotteelle annetaan bonuspisteitä (BP) sen hinnan perusteella. Korkeampi hintaisilla tuotteilla ja tuotelinjoilla on enemmän bonuspisteitä.

Henkilökohtaisista tilauksistasi ja kaikkien omaan ryhmääsi* kuuluvien tilauksista saadut bonuspisteet lasketaan yhteen kunkin kampanjajakson aikana. Bonuspisteiden yhteismäärä määrittää tiimibonuksen tason, johon olet oikeutettu kunkin kampanjajakson lopussa.

Bonuspisteet muunnetaan tiimibonuksiksi alla olevan taulukon mukaisesti.

Bonuspisteiden muuntotaulukko:

Bonuspisteet	Tiimibonus**
7 500+	25%
5 000 – 7 499	20%
3 000 – 4 999	16%
1 800 – 2 999	12%
900 – 1 799	9%
450 – 899	6%
200 – 449	3%
0 – 199	0%

*Henkilökohtaiseen ryhmääsi kuuluvat kaikki suoraan rekrytoimasi eli sponsoroimasi Brand Partnerit ja jäsenet sekä heidän sponsoroimansa Brand Partnerit ja jäsenet – mutta eivät Brand Partnerit, jotka ovat itse saavuttaneet 25 % tiimibonuksen tason, tai heidän alalinjansa.

2 Ryhmän tiimibonus

Ryhmäsi tuloksista riippuen **voit ansaita jommankumman kahdesta tiimibonustyyppistä: 10 % 1. tason tiimibonusta esitehintojen perusteella tai 3-25 % tiimibonusta ryhmän kokonaistilauksista. Tiimibonus lasketaan korvauspisteiden (BV) perusteella. Ansiosi tulee suuremman mukaan.** 1. tason 10 prosentin tiimibonus takaa alussa ennustettavimmat ansiot uusien jäsenten ja Brand Partnereiden rekrytoinnista ja aktivoinnista. Kun tiimisi alkaa kasvamaan, voit sen sijaan ansaita 3-25 % tiimibonusta ryhmän kokonaistilauksista. Ansio lasketaan korvauspisteiden perusteella.

Tiimibonus perustuu 1. tason tilauksiin tai ryhmätilauksiin. Ansiosi perustuu suuremman mukaan.

Sinä	Ensimmäinen taso	1. tason tiimibonuspro-sentti	Ryhmätilaus-ten tiimibo-nusprosentti
 12%	1 200 BP = 9 %	10%	12% - 9% = 3%
	400 BP = 3 %	10%	12% - 3% = 9%
	650 BP = 6 %	10%	12% - 6% = 6%

**Suoraan rekrytoimasi eli sponsoroimiasi Brand Partnerit ja jäsenet ovat 1. tasoa. Ensimmäisen tason alapuolella oleviin Brand Partnereihin viitataan muilla tasoilla. Ensimmäisen linjasi sponsoroimia Brand Partnereita kutsutaan siis toiseksi tasoksesi, toisen tasosi sponsoroimia Brand Partnereita kolmanneksi tasoksesi ja niin edelleen.
***Huomaa: Et saa tiimibonusta ns. nettotuotteista, esimerkiksi palkkioista, painotuotteista ja näytteistä.

3 Korvauspisteet***

Korvauspisteet (BV) ovat tuotteiden rahallinen arvo esitehinta vähennettynä keskimääräisellä alennuksella, mukaan lukien välitön alennus ja muut asiaankuuluvat alennukset, arvonlisävero ja muut verot. Ryhmän tiimibonuksen määrä lasketaan prosenttiosuutena kokonais-BV:stä. Joillakin tuotteilla on alennettu BV tai sitä ei ole lainkaan, esimerkiksi esitteillä ja näytteillä. Nämä tiedot löytyvät Oriflamen nettisivuilta.

Esimerkki: Korvauspisteiden laskeminen Novage+ Wrinkle Smooth -ihonhoitotäytteenä.

Tuote	Korvauspisteet***
	189,00 € (esitehinta) x 0,75 (25 % keskimääräisestä alennuksesta) ja jaettuna 1.255 (25,5 % ALV) ~ 112,9 € Novage+ Wrinkle Smooth -ihonhoitorutiinisetin arvo korvauspisteinä (BV) on noin 113.

Ansaitse yli 50 €

Esimerkissä sinä ja jokainen Brand Partner tilaa **sadan bonuspisteen** arvosta tuotteita.

100 bonuspistettä = 100 € korvauspisteitä ja tilauksen arvo on 157,1 €*.

Miten lasketaan tiimibonus:

- 1 Laske ensimmäisen tasosi tiimibonus. Kerro esitehinta 10 %.
- 2 Tarkista kuinka monta bonuspistettä sinulla on.
- 3 Määritä henkilökohtaisen ryhmäsi bonuspisteiden kokonaismäärä laskemalla yhteen omat bonuspisteesi sekä henkilökohtaiseen ryhmääsi kuuluvien jäsenten ja Brand Partnereiden bonuspisteet. Käytä bonuspisteiden muuntotaulukkoa määrittääksesi tiimisi bonustason.
- 4 Katso jokaisen 1. tason jäsenesi ja Brand Partnerisi sekä heidän henkilökohtaisten ryhmänsä bonuspisteet ja käytä muuntotaulukkoa muuntaaksesi bonuspisteet kunkin 1. tason jäsenen ja Brand Partnerin tiimibonustasoksi.
- 5 Vähennä kunkin ensimmäisen tason jäsenen ja Brand Partnerin tiimibonustaso omasta tiimibonustasostasi. Erotus on tiimibonustaso, jonka voit saada 1. tason jäsenten ja Brand Partnereiden ryhmätilauksista. Kerro tiimibonusprosentti 1. tason jäsenten ja Brand Partnereiden sekä heidän henkilökohtaisten ryhmänsä korvauspisteillä.
- 6 Vertaa ensimmäisen tasosi laskettua tiimibonusta ryhmän kokonaistilauksista laskettuun tiimibonukseen. Koska ansaitset aina suuremman summan, jos 1. tasosi laskettu tiimibonus on suurempi kuin ryhmän kokonaistilauksista laskettu tiimibonus, ansaitsemasi summa on sama kuin ensin mainittu ja päinvastoin.

Bonuspisteiden muuntotaulukko:

*kaikki luvut pyöristetään yhteen numeroon pilkun jälkeen.

Ansaitse 300 €

Valmenna Brand Partnereitasi tekemään samaa kuin sinä ja rekrytoi uusia jäseniä ja Brand Partnereita. Kerro heille sponsoroinnin eduista ja näytä heille, miten se tehdään.

Tässä esimerkissä viisi 1. tason Brand Partneria on kukin rekrytoinut viisi henkilöä, jotka kukin on tehnyt sadan **bonuspisteen** tilauksen jakson aikana. Sinä ja jokainen 1. tason Brand Partner tilaatte myös **sadalla bonuspisteellä** tuotteita.

Vaihteittaiset laskelmat	Sinä	Sinun 1. taso	2. taso	1	5				
				1. tason tiimibonus	Tiimibonus ryhmätilauksista				
				Tiimibonus %	Esitehinta	Tiimibonus 1. taso	Tiimi-bonus-taso-ero	Korvaus-pisteet	Tiimibonus koko ryhmän tilauksista
1. tason tiimibonus lasketaan seuraavasti: 10 % x 157,1 € x 5 = 78,5 €.				10% x 157,1 € = 15,7 €		10% x 157,1 € = 15,7 €		10% x 600 € = 60 €	
2. Tilauksesi arvo on 100 bonuspistettä.				10% x 157,1 € = 15,7 €		10% x 157,1 € = 15,7 €		10% x 600 € = 60 €	
3. Ryhmän bonuspisteiden kokonaismäärä on: 100 (omat bonuspisteesi) + 3000 (ryhmäsi bonuspisteet) = 3100 bonuspistettä, jotka muunnetaan 16 % tiimibonustasoksi.				10% x 157,1 € = 15,7 €		10% x 157,1 € = 15,7 €		10% x 600 € = 60 €	
4. 1. tason 600 bonuspistettä muunnetaan 6 % tiimibonustasoksi.				10% x 157,1 € = 15,7 €		10% x 157,1 € = 15,7 €		10% x 600 € = 60 €	
5. Ero tiimibonuksen ja 1. tason välillä on 16 % - 6 % = 10 %, joten ansaitset 10 % jokaisen jalan korvauspisteistä* henkilökohtaisessa ryhmässäsi, 10 % x 600 € x 5 = 300 €.				10% x 157,1 € = 15,7 €		10% x 157,1 € = 15,7 €		10% x 600 € = 60 €	
6. 1. tason tiimibonus on pienempi kuin tiimibonuksesi laskettuna ryhmätilauksista (78,5 € < 300 €), joten ansaitset suuremman summan 300 €.				Yhteensä = 5 x 15,7 € = 78,5 €.		Yhteensä = 5 x 60 € = 300 €.			

**Jalka muodostuu 1. tason Brand Partnereista ja heidän sponsoroimistaan Brand Partnereista. Aina kun sponsorit uuden Brand Parterin, hän muodostaa uuden jalan verkostossasi, jolloin rakenne laajenee. Kun 1. tason Brand Parterit rekrytoivat uusia Brand Partnereita, verkostosi rakenne syvenee.

Ansaitse 1395 €

Valmenna Brand Partnereita rekrytoimaan ja rakentamaan omia ryhmiä.

Mitä enemmän Brand Partnereita henkilökohtaisessa ryhmässäsi on ja mitä enemmän tilauksia tehdään, sitä korkeammat ryhmätilaukset ovat.

Tässä esimerkissä sinä ja kaikki henkilökohtaisen ryhmäsi jäsenet ostatte **tuotteita sadalla bonuspisteellä**.

[illegible]



3. Directorin bonukset

Directorin bonukset ovat palkkio työstä, jota olet tehnyt tukemalla, kouluttamalla ja kehittämällä 25 %:in Brand Partnereita.

Brand Partner -ansaintamallissa on kuusi Director-bonusta. Ansaitsemasi bonustyyppi määräytyy sen mukaan, kuinka monta 25 %:n Directoria sinulla on 1. tasossasi.

Director-bonusten prosenttiosuudet voivat vaikuttaa aluksi pieniltä, mutta kun niitä sovelletaan verkostoosi*, ansaitsemasi summa voi olla merkittävä.

*Verkostolla tarkoitetaan kaikkia alinajasi Brand Partnereita, mukaan lukien 25 %:n Directorit.

Ansaitse Director-bonuksia kehittämällä 25%:in Director-ryhmiä

Kun 1. tason Brand Partner saavuttaa 25 %:n tiimibonuksen tason, hän irrottautuu henkilökohtaisesta ryhmästäsi ja muuttuu itsenäiseksi alaryhmäksi yhdessä ryhmänsä Brand Partnereitten kanssa. Tästä hetkestä lähtien sinä sponsorina lakkaat ansaitsemasta tiimibonusta näiden Brand Partnereiden tilauksista, ja sen sijaan alat saada Director-bonusta.

Tavoitteenasi on auttaa mahdollisimman monia 1. tason Brand Partnereita saavuttamaan 25 %:n tiimibonustason.

Tutustu alla olevaan kaavioon ja lue lisää Director-bonuksista seuraavissa luvuista.

Oriflamen Director-bonukset

Bonus	25 % Directorien määrä 1. tasolla	Ansio
6 % Oriflame-bonusta	1	1. tason 25 % Directorit ja seuraavan Oriflame-bonuksen saajan henkilökohtaiseen ryhmään asti.
3 % Gold-bonusta	2	2. tason 25 % Directorit ja seuraavan Gold-bonuksen saajan 1. tasolle asti.
0,5 % Sapphire-bonus	4	3. tason 25 %:n Directorit ja seuraavan Sapphire-bonuksen saajan 2. tasoon asti.
0,25 % Diamond-bonus	6	4. tason 25 % Directoreit ja seuraavan Diamond-bonuksen saajan 3. tasolle asti.
0,125 % Double Diamond-bonus	10	5. tason 25 % Directorit ja seuraavan Double Diamond -bonuksen saajan 4. tasolle asti.
0,0625 % Executive-bonus	12	6. tason 25 % Directorit ja seuraavan Executive-bonuksen saajan 5. tasoon asti.



Sinä



4. Nousubonukset

Aina kun saavutat uuden tittelin Brand Partner -ansaintamallissa, saat kertaluonteisen bonuksen. Se alkaa 1000 € (Director) ja nousee 1 000 000 € (Diamond President Director) saakka.

Mikä on nousubonus?

Uuden tittelin saavuttamisesta ansaitset nousubonuksen, joka maksetaan kahdessa osassa. Ensimmäisen osan saat, kun saavutat tittelin 4 jaksolla yhdeksästä. Saat toisen osan, kun ylläpidät saman (tai korkeamman) tittelin uudelleen 4 kertaa 9 jakson aikana. Jos saavutat korkeamman director-tittelin ja olet edelleen oikeutettu alempaan titteliin ja voit ansaita nousubonuksen molemmista titteleistä.

Voit lukea lisää tittelien ja bonuksen pätevyysvaatimuksista ja edellytyksistä seuraavista luvuista.



"Tunnustukset ja mahdollisuus osallistua ensimmäiseen kansainväliseen konferenssiin ystäväni kanssa."

Denisa Filagová
Manager, Slovakia



"Ilmaisia koulutuksia, jotka auttavat kehittymään, saavuttamaan uusia tasoja ja tittleitä ja ansaitsemaan enemmän rahaa."

Kinga Staniek
Manager, Puola

Mikä on parasta managerina toimimisessa?



"Johtajuuden kehittäminen ja mahdollisuus matkustaa."

Anastasia Turcanu
Manager, Moldova



"Työskentely tiimini kanssa on parasta. Managerina voi tuottaa muille iloa, mikä on jo itsessään melkoinen saavutus."

Sadhana Dey
Senior Manager, Intia

LUKU 3

Manager-taso

Tue jäseniä, rekrytoi Brand Partnereita ja rakenna liiketoimintaasi



Manager-tittelit

Tue ryhmäsi jäseniä ja menestykää yhdessä

Manager-taso on tärkeä vaihe Oriflamessa, kun alat keräämään omaa ryhmääsi rekrytoimalla muita ja autat heitä saavuttamaan tavoitteensa ja unelmansa.

Autat uusia Brand Partnereita alkuun, koulutat ja tuet heitä ja innostat heitä saavuttamaan korkeampia tavoitteita. On kuitenkin tärkeää, että näytät esimerkkiä ja jatkat aktiivista toimintaa, käytät ja suosittelet tuotteita sekä rekrytoit itse uusia Brand Partnereita.

Muista aina, että oma sponsorisi ja directorisi ovat tukenasi tehtävissäsi itsenäisenä Oriflame Managerina, ja niin ovat myös Oriflamen työntekijät.

Managerina toimimisen edut

Itsenäisenä Oriflame-managerina toimimisesta on monia etuja. Sen lisäksi, että voit kasvattaa ansaintamahdollisuuksiasi, voit tavata kollegoita Oriflamen kauneusyhteisössä, osallistua koulutuksiin ja saat kaiken tarvitsemasi tuen, jotta voit menestyä ja saavuttaa entistä parempia tuloksia.

Muuta:

- Uusi tittelisi managerina huomioidaan.
- Sinulla on oikeus osallistua koulutusohjelmiin, jotka on suunniteltu auttamaan sinua syventämään liiketoimintaosaamistasi ja etenemään managerina.
- Saatat myös saada oikeuden osallistua kansainvälisiin konferensseihin ja paikallisiin seminaareihin.

12 % manager

Pätevyysvaatimukset:

1800 – 2999 bonuspistettä henkilökohtaisessa ryhmässä.

Edut:

- Mahdollisuus osallistua kansainväliseen managerkonferenssiin.

16 % manager

Pätevyysvaatimukset:

3000 – 4999 bonuspistettä henkilökohtaisessa ryhmässä.

Edut:

- Mahdollisuus osallistua kansainväliseen managerkonferenssiin.

20 % manager

Pätevyysvaatimukset:

5000 – 7499 bonuspistettä henkilökohtaisessa ryhmässä.

Edut:

- Mahdollisuus osallistua kansainväliseen managerkonferenssiin.

Senior manager

Pätevyysvaatimukset:

Vähintään 7500 bonuspistettä henkilökohtaisessa ryhmässä tai 3000 bonuspistettä henkilökohtaisessa ryhmässä ja yksi 25% director 1. tasolla.

Edut:

- Mahdollisuus osallistua kansainväliseen managerkonferenssiin.



Menestyvän managerin kolme keskeistä tehtävää

- 1 Prospektointi ja rekrytointi
- 2 Seuranta ja aktivointi
- 3 Ydinryhmän muodostaminen ja johtaminen

Lisätietoja näistä
tehtävistä seuraavilta
sivuilta



1

MENESTYVÄN MANAGERIN TÄRKEIMMÄT TEHTÄVÄT

Prospektointi ja rekrytointi

Hyvien prospektointi- ja rekrytointitaitojen kehittäminen on välttämätöntä menestyksen kannalta, ja se auttaa liiketoimintaasi kasvamaan.



- ✓ Prospektoinnilla tarkoitetaan potentiaalisten uusien asiakkaiden tunnistamista. Laajenna omaa yhteystietoluetteloasi ja pyydä uusia Brand Partereita luomaan omansa **Täydellinen startti -koulutuksen** aikana. Kouluta Brand Partnereitasi ottamaan yhteyttä uusiin mahdollisiin Brand Partnereihin puhelimitse, sosiaalisessa mediassa ja ystävien suositusten perusteella. Kehota heitä kysymään: "Kenet tunnen, joka haluaisi ostaa Oriflame-tuotteita ja hankkia lisäansioita niitä myymällä?".

- ✓ Puhu vähintään kolmen uuden ihmisen kanssa Oriflamesta joka päivä. Mitä enemmän, sitä parempi, mutta vähintään kolme. Kerro heille tuotteista ja ansaintamahdollisuudesta. Ota tavoitteeksi puhua kolmen ihmisen kanssa päivässä myös omassa Kauneusyhteisössäsi ja opeta Brand Partnereistasi tekemään samoin. Muista, että olet roolimalli, ja jos sinä etsit joka päivä uusia asiakkaita, myös Brand Partnerisi tekevät niin.

- ✓ Järjestä Tule mukaan -tilaisuuksia 2-3 kertaa viikossa. On tärkeää järjestää niitä säännöllisesti, jotta Brand Partnerisi tietävät, milloin ja minne he voivat tuoda Brand Partnerina toimimisesta kiinnostuneet potentiaaliset jäsenet. Järjestä Täydellinen startti -koulutus jokaisen tilaisuuden lopussa. Aktivoi uudet tulokkaat kannustamalla heitä tekemään ensimmäiset tilauksensa – ja muista kutsua heidät seuraavaan kokoukseen tai koulutukseen.

Vinkki Tule mukaan -tilaisuuksiin ja ydinryhmän vahvistamiseen

Ota ydinryhmäsi mukaan Tule mukaan -tilaisuuksiin. Voit kutsua heidät pitämään osan esityksestä tai tekemään tuotepöytiä. Tämä on hyvä tapa jakaa käytännön tietoa ja opettaa ydinryhmällesi, miten he voivat järjestää omia kokouksiaan. Lue lisää ydintiimistä sivuilta 34-35.



2

MENESTYVÄN MANAGERIN TÄRKEIMMÄT TEHTÄVÄT

Jäsenten ja Brand Partnereiden seuranta ja aktivointi

On tärkeää, että jäsenet ja Brand Partnerit ovat aktiivisia ja tekevät tilauksia joka jakso.

- ✓ Pidä yhteyttä Brand Partnereihisi ja kysy heidän kuulumisiaan. Kutsu uusia jäseniä ja Brand Partnereita mukaan Oriflameen. Mainitse uusista tuotteista ja tarjouksista ja kutsu heidät tapahtumiin ja koulutuksiin.
- ✓ Ota yhteyttä kaikkiin jäseniin ja Brand Partnereihin, jotka eivät tehneet tilauksia viimeisen jakson aikana. Kerro heille tarjouksista, jotka sopivat heidän tuotetarpeisiinsa, ja kampanjoista, jotka sopivat heidän profiiliinsa. Kutsu heidät myös osallistumaan tiimisi somen keskusteluryhmiin.
- ✓ Auta Brand Partnereitasi kehittämään myynninedistämisen ja rekrytointitaitojaan.
- ✓ Luo tiimillesi keskusteluryhmiä sosiaalisessa mediassa. Käytä ryhmiä Brand Partnereiden saavutuksista kertomiseen - kuten ensimmäisten tilausten tekeminen, rekrytointi ja uusien titteliin saavuttaminen. Voit myös jakaa menestystarinoita motivaation ylläpitämiseksi ja julkaista mielenkiintoista tietoa tuotteista ja tarjouksista. Harkitse keskusteluryhmien luomista myös jäsenille.

3

MENESTYVÄN MANAGERIN TÄRKEIMMÄT TEHTÄVÄT

Ydinryhmän muodostaminen ja johtaminen

Ydinryhmä koostuu vähintään viidestä Brand Partnerista, jotka ovat päättäneet mennä pidemmälle ja haluavat tulla Managereiksi.

Tiimityöskentely tekee työstä hausempaa ja tehokkaampaa. **Kokemus on osoittanut**, että ydinryhmän käyttäminen Brand Partnereiden kehittämiseen auttaa tiimiä kasvamaan nopeammin. On siis tärkeää panostaa tähän.

Kerro ydinryhmästäsi Brand Partnereillesi ja kutsu kaikki oman tiimin perustamisesta kiinnostuneet mukaan ydinryhmään. Kerro yhdessä työskentelyn ja kasvamisen edut, kuten uusien potentiaalisten asiakkaiden löytäminen, yhdessä rekrytointi, erityiskoulutuksiin osallistuminen, ydinryhmille tarkoitettuihin erityistapahtumiin osallistuminen. Tärkeimpänä keskinäisen tuen tarjoaminen ja toistensa auttaminen yksilöllisten tavoitteiden saavuttamisessa.

Ydinryhmäläisesi **voivat olla mistä tahansa oman ryhmäsi tasolta**, ei vain ensimmäisestä tasosta. **Motivaation ja sitoutumisen** tulisi olla ainoat kriteerit.

Määrittele vastualueet yhdessä ydinryhmän kanssa ja varmista, että jokainen hyväksyy ne. Tavoitteena on tehdä toiminnoista **ja vastuista selkeitä ja** varmistaa, että kaikki työskentelevät yhdessä saman päämäärän – kasvun ja **menestyksen – eteen.**

Muista aina näyttää esimerkkiä ja toteuttaa ydinyrhmän kanssa sovitut asiat. Tämä valmistaa ydinryhmäsi johtamaan lopulta omia tiimejään.



Ydinryhmän johtamisessa on tärkeää:

- ✓ Jaa visiosi, tavoitteesi ja sitoutumisesi.
- ✓ Asettakaa yhdessä lyhyen ja pitkän aikavälin tavoitteet ja seuratkaa tuloksia ja edistymistä.
- ✓ Valmenna taitoja, jotka ovat liiketoiminnan kasvun kannalta olennaisia, kuten uusien asiakkaiden etsiminen, rekrytointi, tukeminen ja esiintymistaidot.
- ✓ Tunnusta saavutukset. Ydinryhmäsi haluaa kasvaa ja menestyä. Jokainen saavutus on juhlimisen arvoinen!
- ✓ Järjestä yhdessä ydinryhmäsi kanssa uusasiakashankinta- ja rekrytointitilaisuuksia.



Eteneminen

Jatka keskittymistä ydinryhmääsi ja näytä heille, mitä hyötyä on rekrytoida ja rakentaa omia tiimejä. Kun ydinryhmäsi alkaa johtaa omia tiimejään, kauneusyhteisösi kasvaa nopeammin, ja olette kaikki matkalla kohti uusia titteleitä.

"Näytän muille hyvää
esimerkkiä. Tässä kohtaa
sitoutumiseni, intohimoni,
empaattisuuteni,
rehellisyyteni ja
lahjomattomuuteni tulevat
esiin."

Okafor Valentina Chidimma
Director, Nigeria



"Minun tyylini on olla
oma itseni, aina. Olen
esimerkki ja näytän
tiimilleni, että he voivat
aina luottaa minuun."

Kevin Vergara
Director, Peru

**Mikä tekee
sinusta hyvän
directorin?**



"Johtajan tulisi näyttää
esimerkkiä. Innostan
tiimiäni positiivisella
energialla ja opettamalla,
ettei koskaan saa
luovuttaa."

Rengthangpuii Sailo
Director, Intia



"Olen roolimalli, täynnä
energiaa ja teen kaiken
intohimoisesti."

Andrea Huljaková
Director, Slovakia



LUKU 4

Director-taso

Nosta itsesi uudelle tasolle.

Director-titteli – virstanpylväs

Director-tasolle pääsemisessä on useita virstanpylväitä. Ensimmäisen kerran olet oikeutettu kaikkiin Oriflamen ansaintamallin etuihin, nousubonukseen ja mahdollisuuteen osallistua kansainväliseen Gold-konferenssiin. Näiden lisäksi saat työskennellä muiden ihmisten kanssa, inspiroida heitä tulemaan managereiksi ja directoreiksi ja motivoida heitä tekemään parhaansa ja saavuttamaan korkeimmat mahdolliset tavoitteensa.

Director-tason tittelit



Director

Pätevyysvaatimukset:
Vähintään 7500 bonuspistettä (BP) omassa ryhmässäsi tai yksi 25 %:n Director-ryhmä 1. tasollasi ja vähintään 3000 BP omassa ryhmässäsi 4 jakson aikana yhdeksästä jaksosta.

Edut:
– 1000 € nousubonus*
– Director-bonukset**

Senior Director

Pätevyysvaatimukset:
Vähintään 7500 BP henkilökohtaisessa ryhmässäsi ja yksi 25 %:n Director-ryhmä 1. tasollasi 4 jakson aikana yhdeksästä jaksosta.

Edut:
– 1500 € nousubonus*
– Director-bonukset**

Gold Director

Pätevyysvaatimukset:
Kaksi 25 % Directoria 1. tasollasi ja vähintään 3 000 BP omassa ryhmässäsi 4 jakson aikana yhdeksästä jaksosta.

Edut:
– 2000 € nousubonus*
– Mahdollisuus osastua kansainväliseen Gold-konferenssiin
– Director-bonukset**

Senior Gold Director

Pätevyysvaatimukset:
Kolme 25 % Directoria 1. tasollasi ja vähintään 3 000 BP omassa ryhmässäsi 4 jakson aikana yhdeksästä jaksosta.

Edut:
– 3000 € nousubonus*
– Mahdollisuus osastua kansainväliseen Gold-konferenssiin
– Director-bonukset**

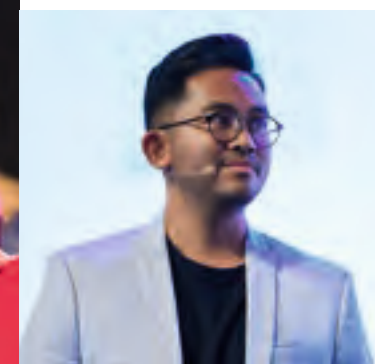
Sapphire Director

Pätevyysvaatimukset:
Neljä 25 % Directoria 1. tasollasi ja vähintään 3 000 BP omassa ryhmässäsi 4 jakson aikana yhdeksästä jaksosta.

Edut:
– 4000 € nousubonus*
– Mahdollisuus osastua kansainväliseen Gold-konferenssiin
– Director-bonukset**

**Nousubonus maksetaan uuden tittelin saavuttamisesta. Maksu suoritetaan kahdessa osassa. Ensimmäinen osa maksetaan, kun saavutat saman tittelin 4 kertaa yhdeksän jakson aikana. Toinen osa maksetaan, kun saavutat saman (tai korkeamman) tittelin uudelleen 4 kertaa yhdeksän jakson aikana.*

***Directorin ansiot eivät riipu tittelistä. Ne määräytyvät sen mukaan, kuinka monta 25 %:n Director-ryhmää on 1. tasolla. Lue lisää sivuilta 46-49, 62-63 ja 102-107.*



Directorin edut

Riippumattomana Oriflame-directorina, et ainoastaan ansaitse enemmän liiketoimintasi kasvaessa – saat myös mahdollisuuden osallistua kansainvälisiin konfrerensseihin ja saada nousubonuksia.

Erityisetuja:

- Kertaluonteiset nousubonukset 1000 € – 4000 € aina kun saavutat uuden tittelin.
- Mahdollisuus osallistua vuosittaiseen kansainväliseen Gold-konferenssiin.
- Mahdollisuus osallistua Leadership Academy -koulutuksiin sekä paikallisiin koulutuksiin omalla alueellasi.
- Mahdollisuus osallistua paikallisiin director-kokouksiin.
- Mahdollisuus ansaita director-bonuksia, jotka perustuvat 25%:n director-ryhmien määrään ensimmäisellä tasollasi.

Directorin ansiot

Directorina olet oikeutettu kaikkiin Oriflamen ansiomahdollisuuksiin: välittömään alennukseen, tiimibonukseen, director-bonukseen ja nousubonukseen.

Director-bonukset muodostavat suurimman osan tuloistasi director-tittelistä alkaen. On tärkeää oppia, miten Oriflamen director-bonukset toimivat ja miten voit maksimoida ansiosi.

Director-bonukset

Director-tasolla voi ansaita kolmea erilaista director-bonusta: 6 % Oriflame-bonusta, 2 % Gold-bonusta ja 0,5 % Sapphire-bonusta. Saamasi bonus määräytyy sen mukaan, kuinka monta 25 %:n Directoria sinulla on 1. tasollasi, eikä sen mukaan, mikä on tittelisi.

Kuten luvussa 2 kerrottiin, kun 1. tasosi Brand Partnerit saavuttavat 25 %:n tiimibonuksen tason, he irrottautuvat henkilökohtaisesta ryhmästäsi - ja heidän ryhmistään tulee 25 %:n Director-ryhmiä. Tässä vaiheessa lakkaat ansaitsemasta tiimibonusta näiden Brand Partnereiden ryhmätilauksista ja alat ansaita director-bonuksia heidän korvauspisteidensä perusteella.

Director-bonukset ja tiimisi

6 %:n Oriflame-bonus maksetaan suorista erkaantuneista Director-ryhmistä. Kaikki muut bonukset - alkaen 2 %:n Gold-bonuksesta - voidaan maksaa syvemältä, niiden lähtötason alapuolelta, kunnes on olemassa ryhmä, joka tuottaa bonuksen toiselle, alemmalla tasolla olevalle directorille.

Vähimmäistakuu

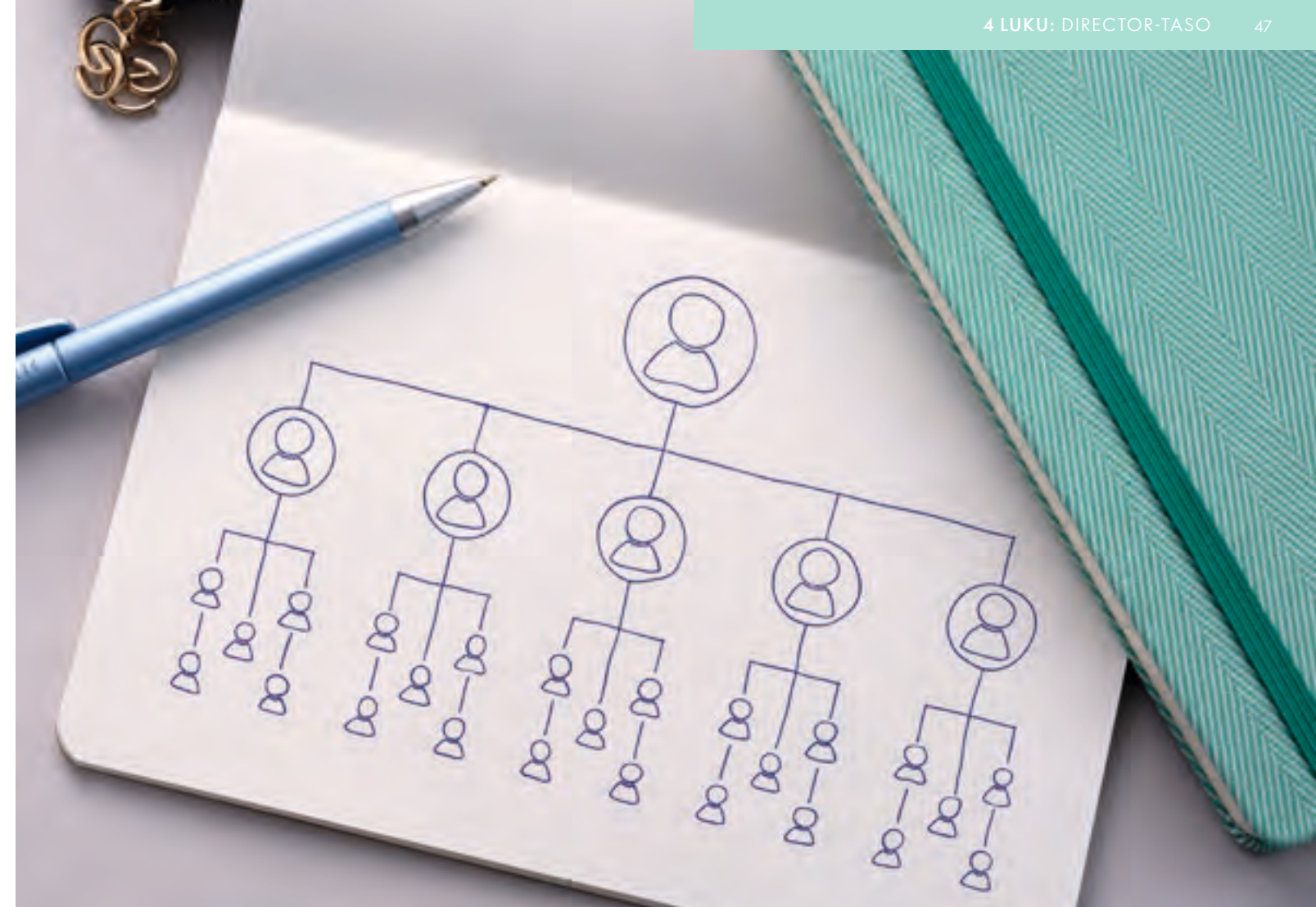
Vähimmäistakuu on ansiotakuu ja keino varmistaa, että kaikki yhteisön jäsenet saavat oikeudenmukaisen palkkion Brand Partnereiden rekrytoinnista ja valmentamisesta directoreiksi.

Kun director ei saavuta täyden bonuksen saamiseen vaadittavaa vähimmäismäärää bonuspisteitä, tehdään mukautus, jossa osa bonuksesta jaetaan seuraavalle saman bonuksen saajalle.

Käytetään esimerkkinä 6 % Oriflame-bonusta:

- Jos sinulla on 7500 bonuspistettä tai enemmän henkilökohtaisessa ryhmässäsi, ansaitset täyden bonuksen.
- Jos sinulla on 3000 - 7499 bonuspistettä henkilökohtaisessa ryhmässäsi, ansaitset osan bonuksesta ja loput siirtyy seuraavalle 6 %:n Oriflame-bonukseen oikeutetulle.
- Jos sinulla on 3000 bonuspistettä tai vähemmän, et ole oikeutettu bonukseen lainkaan.

Lue lisää vähimmäistakuusta sivulta 106.



Director-bonukseen sovelletaan kolmea yleistä sääntöä

Sinulla on oltava vähintään:

- **Yksi 25 %:n director-ryhmä 1. tasollasi.**
- **200 bonuspistettä** henkilökohtaisissa bonuspisteissäsi, joista vähintään 50 bonuspistettä on omasta tilauksesta, loput 150 bonuspistettä voivat olla omia tilauksia tai peräisin 1. tason jäseniltä (suoraan sponsoroidut jäsenet), ei Brand Partnereilta.
- **3000 bonuspistettä** oman ryhmän tilauksista.*

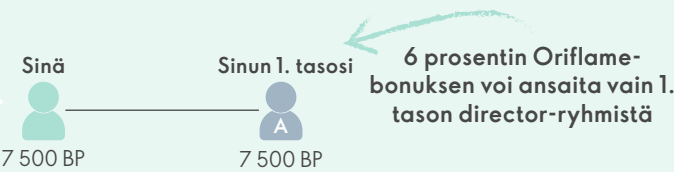
*Jos sinulla on vähintään kuusi 25 %:n Director-ryhmää 1. tasollasi, oman ryhmän tilauksia ei vaadita. Vähimmäistakuu on kuitenkin edelleen voimassa.

Vaatimukset:
Henkilökohtaiset bonuspisteet: vähintään 200 bonuspistettä.*
Henkilökohtaiset ryhmäbonuspisteet: vähintään 3000 bonuspistettä.
1. tason 25 %:n director-ryhmä: 1.
Vähimmäistakuu: Oman ryhmäsi bonuspisteiden määrän on oltava vähintään 7500, jotta voit ansaita täyden 6 % Oriflame-bonuksen. Jos pistemäärä jää alle, sovelletaan vähimmäistakuun sääntöä ja osa bonuksesta siirretään seuraavalle 6 % Oriflame-bonuksen saajalle. Lisää vähimmäistakuusta sivulla 106.

6 % Oriflame-bonus

6 % Oriflame-bonusta maksetaan 1. tason 25 %:n Directorin korvauspisteistä.

Näissä esimerkeissä:
1 bonuspiste = 1 korvauspiste



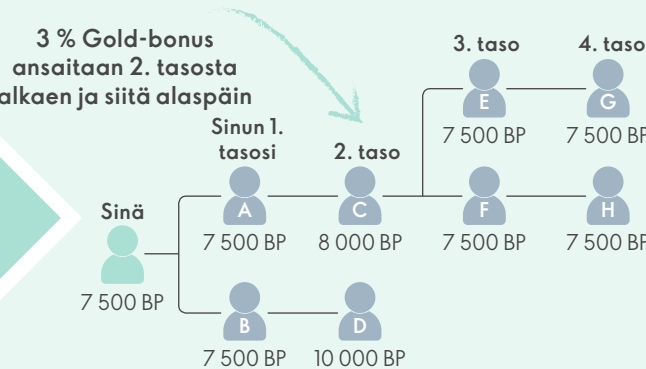
Sinulla on yksi 25 % director-ryhmä 1. tasollasi, jota esimerkissä edustaa A. Ansaitset 6 % Oriflame-bonusta A:n korvauspisteistä.

6 % Oriflame-bonusta:
 $6\% \times 7500 = 450\text{ €}$

Vaatimukset:
Henkilökohtaiset bonuspisteet: vähintään 200 bonuspistettä.*
Henkilökohtaiset ryhmäbonuspisteet: vähintään 3000 bonuspistettä.
1. tason 25 %:n director-ryhmät: 2.
Vähimmäistakuu: 1. tason 25 %:n director-ryhmien bonuspisteiden on oltava vähintään 7500, jotta voit ansaita täyden 3 %:n Gold-bonuksen. Jos pistemäärä jää alle tämän, sovelletaan vähimmäistakuusääntöä ja osa bonuksesta siirretään seuraavalle 3 %:n Gold-bonuksen vaatimuksen täyttävälle. Lue sivulta 106, miten vähimmäistakuu toimii.

3 % Gold-bonus

3 % Gold-bonus maksetaan kaikista director-ryhmistä toisella tasollasi ja kaikilla alemmilla tasoilla seuraavan Gold-bonuksen saajan ensimmäiselle tasolle asti.



Ansaitset 3 % Gold-bonuksen directoreista C-, D-, E- ja F. Et ansaitse Gold-bonusta directoreista G ja H. Tämä johtuu siitä, että samaa bonusta ei makseta kahdesti samoista tilauksista, ja C on jo oikeutettu ansaitsemaan Gold-bonuksen directoreista G ja H.

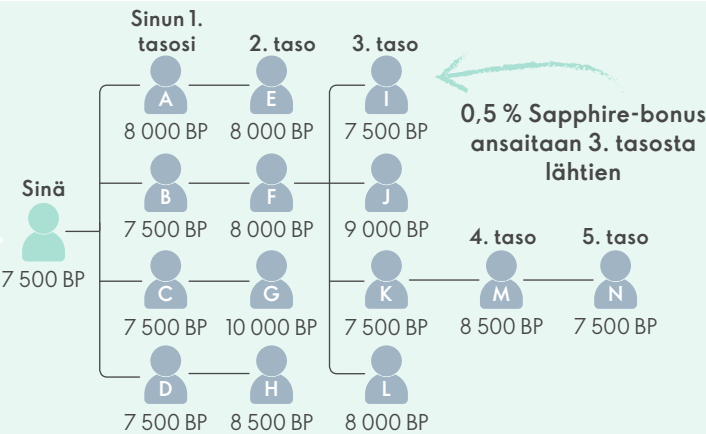
3 %:n Gold-bonus:
 $3\% \times (8000 + 10000 + 7500 + 7500) = 990\text{ €}$

Huomaa: Ansaitset myös 6 % Oriflame-bonusta (900 €), joten kokonaisansiot ovat esimerkissä $900\text{ €} + 990\text{ €} = 1890\text{ €}$.

Vaatimukset:
Henkilökohtaiset bonuspisteet: vähintään 200 bonuspistettä.*
Henkilökohtaiset ryhmäbonuspisteet: vähintään 3000 bonuspistettä.
1. tason 25 %:n director-ryhmät: 4.
Vähimmäistakuu: 2. tason 25 %:n director-ryhmien bonuspisteiden on oltava vähintään 7500, jotta voit ansaita täyden 0,5 % Sapphire-bonuksen. Jos se jää alle, sovelletaan vähimmäistakuusääntöä, ja osa bonuksesta siirretään seuraavalle 0,5 % Sapphire-bonukseen oikeutetulle. Vähimmäistakuusta lisää sivulla 106.

0,5 % Sapphire-bonus

0,5 % Sapphire-bonusta maksetaan 0,5 % kaikkien 25 %:n director-ryhmien korvauspisteistä 3. taso ja kaikki alemmat tasot seuraavan Sapphire-bonuksen saajan toiselle tasolle asti.



Ansaitset 0,5 % Sapphire-bonuksen directoreista I, J, K, L ja M korvauspisteistä. Et ansaitse bonusta directorista N, koska F on myös oikeutettu 0,5 % Sapphire-bonukseen ja ansaitsee sen directorista N.

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

Huomaa: Ansaitset tässä esimerkissä myös Oriflame-bonuksen (1830 €) ja Gold-bonuksen (1330 €), joten bonuksen kokonaisansiot ovat esimerkissä $1830\text{ €} + 1330\text{ €} + 202\text{ €} = 3362\text{ €}$.

*Joista vähintään 50 bonuspistettä tulee olla omista tilauksista ja loput 150 BP voivat olla henkilökohtaisia tilauksia tai tulla suoraan sponsoroiduilta jäseniltä (ei BrP).

Directorien kolme keskeistä tehtävää

1

Prospektointi ja rekrytointi

2

Oman yhteisön aktivointi

3

Ydinryhmän ja managerien kehittäminen

MENESTYVÄN DIRECTORIN TÄRKEIMMÄT TEHTÄVÄT

1

Prospektointi ja rekrytointi

Rekrytointi on toimintasi tärkein tehtävä, ja sillä pitäisi olla pääpaino. Jatka uusien Brand Partnereiden rekrytointia itsekin. Toteuta ydinryhmäsi kanssa erilaisia rekrytointiaktiviteetteja.

Tärkeimmät toimenpiteet:



Ole roolimalli! Pidä rekrytointia päivittäisenä tapana ja näytä esimerkkiä omalla käytökselläsi.



Aseta ydinryhmällesi rekrytointitavoitteet jokaiselle jaksolle. Päätäkää yhdessä rekrytoinnin toimintasuunnitelmista ja tue heidän pitämiään rekrytointitilaisuuksia.



Varmista, että managerisi tekevät oman osansa etsimällä uusia asiakkaita ja rekrytoimalla Brand Partnereita yhdessä omien ydinryhmiensä kanssa.



Muistuta sponsoreita ja managereita pitämään säännöllisesti Täydellinen startti -tilaisuuksia uusille Brand Partnereille jokaisen rekrytointitapaamisen jälkeen sekä kertomaan Beauty Rewards -ohjelmasta.

2

MENESTYVÄN DIRECTORIN TÄRKEIMMÄT TEHTÄVÄT

Oman yhteisön aktivointi

Tapahtumat, kokoukset ja koulutukset ovat tärkeitä tapoja pitää Brand Partnerit aktiivisina ja motivoituneina, ja niillä voi olla suuri vaikutus yrityksesi menestykseen.

Useimmilla Brand Partnereilla ei ole erityisosaamista tai aiempaa tietämystä Oriflame-toiminnasta, joten Brand Partnereiden koulutustarpeiden tunnistaminen on ratkaisevan tärkeää directorin roolissasi.

Järjestä näitä säännöllisesti omalle ryhmällesi:

**Jaksokokoukset**

Pidä jaksokokouksia jakson ensimmäisellä tai viimeisellä viikolla. Kerro uusista tuotteista, kampanjoista ja erikoistarjouksista sekä huomioi Brand Partnereita heidän saavutuksistaan.

**Koulutukset**

Varmista, että kaikki saavat tarvittavaa tietoa tuotteista ja business-koulutuksista, jotta he voivat menestyä Oriflame-urallaan.

**Kauneus- ja Wellosofhy-tilaisuudet**

Järjestä kauneushetkiä Brand Partnereille ja jäsenille. Käytä niitä uusien tuotteiden lanseeraamiseen, ihonhoito- ja Wellosofhy-rutiinien opettamiseen sekä uskollisten jäsenten ja Brand Partnereiden huomioimiseen.

**Ryhmäkeskustelut**

Luo chat- tai suljettuja sosiaalisen median ryhmiä, joissa jaat merkityksellistä tietoa eri tilanteissa oleville Brand Partnereille. Yksi esimerkki on Täydellinen startti -ryhmä uusille tulokkaille.



Vinkki – Ota managerisi mukaan kaikkiin tapahtumiin...

...se on heille erinomainen tilaisuus lisätä taitoja ja oppia tekemällä. Keskustelkaa tapahtuman ohjelmasta ja delegoi tehtäviä - kuten tapahtuman järjestäminen, huomiointien ja lahjojen valmistelu, uusien tuotteiden esittely, Oriflamen ansaintamahdollisuuden esittäminen, omien kokemusten jakaminen tai koulutusten osien pitäminen.



MENESTYVÄN DIRECTORIN TÄRKEIMMÄT TEHTÄVÄT

3

Ydinryhmän ja managerien kehittäminen

Laajenna ydinryhmääsi ja ota mukaan uusia Brand Partnereita, joilla uskot olevan potentiaalia kehittää Oriflame-toimintaansa. Osaat jo muodostaa ja johtaa ydinryhmää – sinun tehtäväsi on nyt kehittää uusia directoreita.

Tärkeimmät toimenpiteet:

- ✓ Pidä managerisi motivoituneina ja keskity jatkuvaan kasvuun. Kouluta heidät managerin rooliin. Kannusta heitä osallistumaan managereille tarkoitettuihin erityiskoulutuksiin (Leadership Academy). Järjestä säännöllisiä koulutuksia oman verkostosi managereille.
- ✓ Tue managereitasi osallistumalla heidän kokouksiinsa ja tapahtumiinsa. Kerro oma menestystarinasi ja kokemuksesi Oriflamesta.
- ✓ Järjestä viikoittainen suunnittelupalaveri managereittesi kanssa. Tue palaverien avulla heidän lyhyen ja pitkän aikavälin tavoitteitaan ja keskustele toimenpiteistä, joilla tavoitteet voidaan saavuttaa. Käy läpi tulokset, huomioi hyvät saavutukset ja jakakaa parhaita toimintatapoja keskenänne.
- ✓ Pidä yhteyttä managereihisi säännöllisesti. Seuraa heidän edistymistään, anna palautetta ja jatka heidän keskeisten taitojensa kehittämistä.



Ota haaste vastaan

Olet aloittanut matkan Oriflamen mukana, ja nyt olet menossa kohti seuraavaa suurta haastetta – Diamond-tasoa, jossa sinua odottavat entistäkin suuremmat bonukset, nousubonukset sekä kansainväliset konferenssit.

"Huomioinnit konferensseissa. Nautimme omistamme ja meitä motivoi myös se, että näemme muiden directorien saavuttavan korkeampia tittleitä."

Nguyen Loc ja Hai Ly
Senior Diamond -directorit, Vietnam



"Juhliminen yhdessä korkeimmat tittelit saavuttaneiden directoreiden kanssa on uskomattoman inspiroivaa ja voimaannuttavaa, jotta voimme kasvaa edelleen."

Marta ja Przemysław Bilewicz
Double Diamond -directorit, Puola.



Mikä on lempimuistosi Diamond-konferenssista?



"Paras muistoni Diamond-konferenssista on Tokiosta 2018, kun minut palkittiin Romanian nopeimmin kasvavana directorina."

Loredana Iordache
Diamond Director, Romania

"Unohtumaton viikko Los Angelesissa, jossa meidät palkittiin vaivannäöstä matkan varrella."

Daniela Rojas & Gonzalo Montero
Diamond-directorit, Chile

LUKU 5

Diamond-taso

Ole roolimalli.

Johda innostamalla

Diamond-tason saavuttaminen tekee sinusta merkittävän Oriflame-directorin. Se antaa aivan erityisen aseman johtajien johtajana.

Se tarkoittaa, että olet valmentanut ryhmääsi vähintään kuusi directoria ja ehkä jopa enemmän. Nyt on aika rakentaa näiden saavutusten varaan jakamalla tietosi, taitosi ja parhaat käytännöt, jotta voit kouluttaa ja motivoida koko verkostoasi.

Diamond-directorina ponnisteluistasi palkitaan monin tavoin, kuten korkeammilla ansioilla, useammilla bonuksilla ja mahdollisuudella osallistua matkoille kansainvälisiin konferensseihin kahdesti vuodessa.

Ansaitseminen Diamond-tasolla

Diamond-directorina voit saada välitöntä alennusta, ansaita tiimibonusta, director-bonuksia ja nousubonuksia. Suurin osa tuloistasi tulee todennäköisesti director-bonuksista.

6 %:n Oriflame-bonuksen, 3 %:n Gold-bonuksen ja 0,5 %:n Sapphire-bonuksen lisäksi voit nyt saada kaksi uutta Director-bonusta - 0,25 %:n Diamond-bonuksen ja 0,125 %:n Double Diamond -bonuksen.

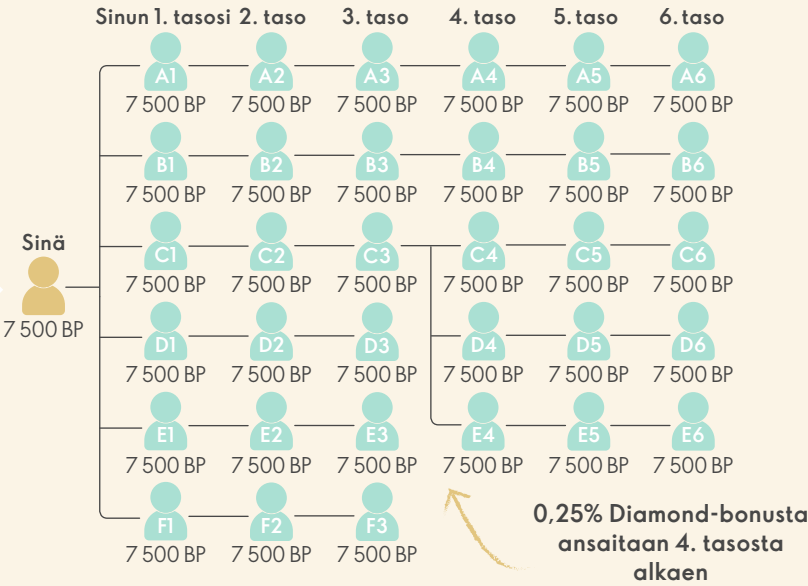


Diamond-director	Senior Diamond-director	Double Diamond-director
Pätevyysvaatimukset: Kuusi 25 %:n director-ryhmää 1. tasolla neljällä jaksolla yhdeksästä. Edut: - 6000 € nousubonus* - Mahdollisuus osallistua Global Diamond -konferenssiin - Mahdollisuus osallistua Gold-konferenssiin - Director-bonukset** *Nousubonus maksetaan uuden tittelin saavuttamisesta. Maksu suoritetaan kahdessa osassa. Ensimmäinen osa maksetaan, kun saavutat saman tittelin 4 kertaa yhdeksän jakson aikana. Toinen osa maksetaan, kun saavutat saman (tai korkeamman) tittelin uudelleen 4 kertaa yhdeksän jakson aikana.	Pätevyysvaatimukset: Kahdeksan 25 %:n director-ryhmää 1. tasolla neljällä jaksolla yhdeksästä. Edut: - 8000 € nousubonus* - Mahdollisuus osallistua Global Diamond -konferenssiin - Mahdollisuus osallistua Gold-konferenssiin - Director-bonukset** **Directorin ansiot eivät riipu tittelistä. Ne määräytyvät sen mukaan, kuinka monta 25%:n Director-ryhmää on 1. tasolla. Lue lisää sivuilta 46-49, 62-63 ja 102-107.	Pätevyysvaatimukset: Kymmenen 25 %:n director-ryhmää 1. tasolla neljällä jaksolla yhdeksästä. Edut: - 10 000 € nousubonus* - Mahdollisuus osallistua Global Diamond -konferenssiin - Mahdollisuus osallistua Gold-konferenssiin - Director-bonukset**

Vaatimukset:
Henkilökohtaiset bonuspisteet: vähintään 200 bonuspistettä.*
Henkilökohtaiset ryhmäbonuspisteet: ei vähimmäisvaatimuksia henkilökohtaisen ryhmän bonuspisteille.
1. tason 25 %:n director-ryhmät: 6
Vähimmäistakuu: 3. tason 25%:n director-ryhmien bonuspisteiden on oltava vähintään 7500, jotta voit ansaita täyden 0,25% Diamond-bonuksen. Jos se jää alle, sovelletaan vähimmäistakuusäntöä, ja osa bonuksesta siirretään seuraavalle 0,25% Diamond-bonukseen oikeutetulle. Vähimmäistakuusta lisää sivulla 106.

0,25% Diamond-bonus

0,25% Diamond -bonusta ansaitaan 0,25% korvauspisteistä, jotka ovat 25%:n director-ryhmiä 4. tasossasi ja kaikilla sitä alemmilla tasoilla seuraavan 0,25%:n Diamond -bonuksen tasoon asti.



Näissä esimerkeissä:
1 bonuspiste = 1 korvauspiste.

Ansaitset 0,25 % Diamond-bonusta korvauspisteitä koko 4. tasosi myynnistä: A4 - E4, koko 5: A5 - E5 ja koko 6: A6 - E6.

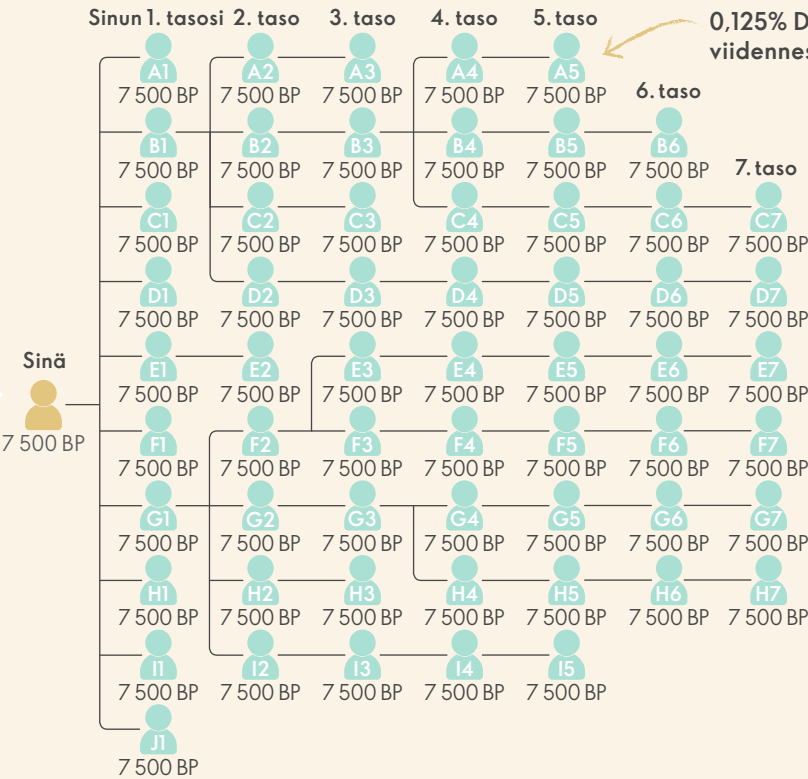
Sinun 0,25 %:n Diamond-bonuksesi:
 $0,25 \% \times (15 \times 7500 \text{ €}) = 281 \text{ €}.$

Huom!: Ansaitset myös 6 % Oriflame-bonusta (2700 €), 3 % Gold-bonusta (3150 €) ja 0,5 % Sapphire-bonusta (788 €). Kokonaisbonuksesi on yhteensä tässä esimerkissä $2700 \text{ €} + 3150 \text{ €} + 788 \text{ €} + 281 \text{ €} = 6919 \text{ €}.$

Vaatimukset:
Henkilökohtaiset bonuspisteet: vähintään 200 bonuspistettä.*
Henkilökohtaiset ryhmäbonuspisteet: ei vähimmäisvaatimuksia henkilökohtaisen ryhmän bonuspisteille.
1. tason 25 %:n director-ryhmät: 10
Vähimmäistakuu: 4. tason 25%:n director-ryhmien bonuspisteiden on oltava vähintään 7500, jotta voit ansaita täyden 0,125% Double Diamond-bonuksen. Jos se jää alle, sovelletaan vähimmäistakuusäntöä, ja osa bonuksesta siirretään seuraavalle 0,125% Diamond-bonukseen oikeutetulle. Vähimmäistakuusta lisää sivulla 106.

0,125% Double Diamond-bonus

0,125% Double Diamond -bonusta ansaitaan 0,125% korvauspisteistä, jotka ovat 25%:n director-ryhmiä 5. tasossasi ja kaikilla sitä alemmilla tasoilla seuraavan 0,125%:n Double Diamond -bonuksen neljänteen tasoon asti.

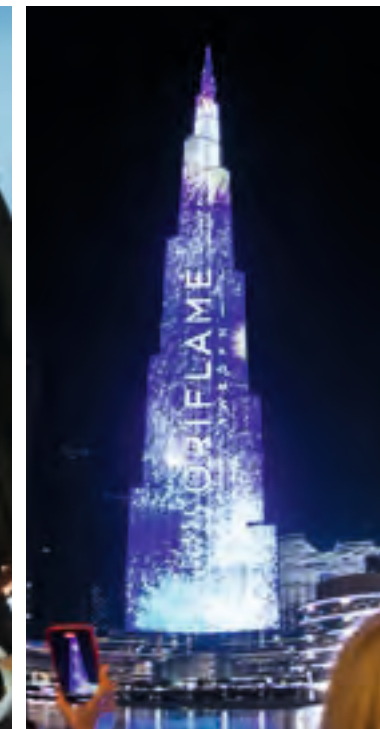


Ansaitset 0,125 % Double Diamond -bonusta korvauspisteitä koko 5. tasosi myynnistä: A5 - I5, 6. taso: B6 - H6 ja 7: C7 - H7.

Sinun 0,125 % Double Diamond -bonuksesi:
 $0,125 \% \times (22 \times 7 500 \text{ €}) = 206 \text{ €}.$

Huom!: Saat myös 6 % Oriflame-bonusta (4500 €), 3 % Gold-bonusta (1350 €), 0,5 % Sapphire-bonusta (338 €) ja 0,25 % Diamond-bonusta (581 €). Kokonaisbonuksesi on yhteensä tässä esimerkissä $4500 \text{ €} + 1350 \text{ €} + 338 \text{ €} + 581 \text{ €} + 206 \text{ €} = 6975 \text{ €}.$

* Joista vähintään 50 bonuspistettä tulee olla omista tilauksista ja loput 150 BP voivat olla henkilökohtaisia tilauksia tai tulla suoraan sponsoroiduilta jäseniltä (ei BrP).

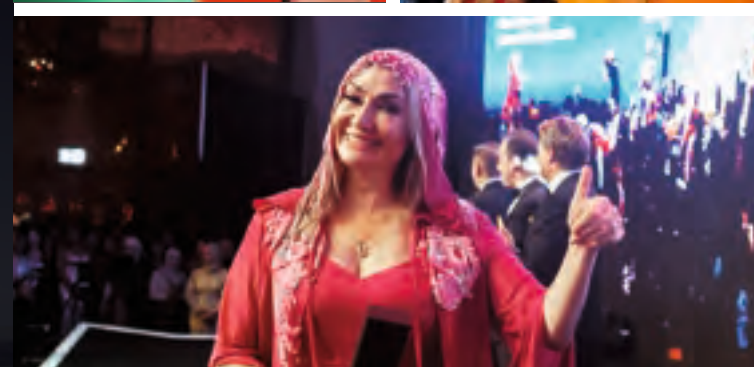
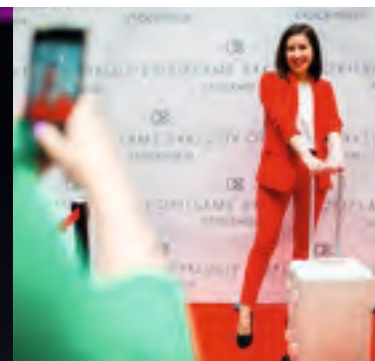


Diamond-directorin edut

Sen lisäksi, että olet oikeutettu useampiin director-bonuksiin ja suurempiin ansioihin, Diamond-directorina voit myös osallistua molempiin kansainvälisiin konferensseihin, Gold-konferenssiin ja Diamond-konferenssiin joka vuosi. Diamond-konferenssi on tarkoitettu menestyneimmille Oriflame-directoreille, ja se voi olla missä päin maailmaa tahansa. Molemmissa konferensseissa sinulla on mahdollisuus jakaa kokemuksia korkealla director-tasolla toimivien kollegoiden kanssa, saada tietoa kaikista liiketoiminnan osa-alueista, oppia uusista tuotteista ja sovelluksista, osallistua master-kursseille, kokea ainutlaatuisia elämyksiä, tapahtumia ja nähtävyyksiä - ja juhlia uusia saavutuksiasi gaalailallisilla.

Erityisetuja:

- Kertaluonteiset nousubonukset 6000 € - 10000 € aina kun saavutat uuden tittelin.
- Mahdollisuus osallistua vuosittaiseen kansainväliseen Diamond-konferenssiin seuralaisen kanssa.
- Mahdollisuus osallistua vuosittaiseen kansainväliseen Gold-konferenssiin seuralaisen kanssa.
- Mahdollisuus ansaita director-bonuksia, jotka perustuvat 25 %:n director-ryhmien määrään ensimmäisellä tasollasi.



Diamond-directorin kolme keskeistä tehtävää

1

Rekrytointi, aktivointi ja uusien directorien kehittäminen

2

Directorien johtaminen

3

Roolimallina toimiminen koko yhteisöllesi

1

MENESTYVÄN DIAMOND DIRECTORIN TÄRKEIMMÄT TEHTÄVÄT

Rekrytointi, aktivointi ja uusien directorien kehittäminen

Liiketoiminnan kasvattamisen ja vahvistamisen vuoksi on tärkeää, että jatkat uusien Brand Partnereiden rekrytointia henkilökohtaiseen ryhmääsi sekä uusien directorien kehittämistä – aivan kuten olet tehnyt tähänkin saakka.



Järjestä säännöllisesti kokouksia, jotta saat uusia Brand Partnereita verkostoosi.



Aktivoi koko verkostoasi jakamalla tietoa, järjestämällä koulutuksia ja pitämällä viestintäkanavasi ajan tasalla.



Jatka uusien directorien kehittämistä ja järjestä valmennustilaisuuksia, jossa seurataan heidän kehitystään ja huomioidaan saavutuksia.



2

MENESTYVÄN DIAMOND DIRECTORIN TÄRKEIMMÄT TEHTÄVÄT

Directorien johtaminen

Diamond-directorina älä keskity vain oman ryhmäsi Brand Partnereiden tukemiseen, vaan koko verkostosi directorien tukemiseen. Auta directoreitasi menestymään ja saavuttamaan korkeampia tittleitä.

- ✓ Suunnittele ja järjestä koko yhteisöllesi erilaisia tapahtumia, kuten:
 - Kokouksia, jossa tiedotetaan uusista asioista ja tarjouksista sekä kannustetaan ottamaan osaa kampanjoihin ja seminaareihin.
 - Hauskoja, motivoivia aktiviteetteja, jotka luovat yhteenkuuluvuuden tunnetta. Huomioi Brand Partnereiden saavutuksia näissä tilaisuuksissa.

- ✓ Suunnittele ja toteuta tuote- ja business-koulutuksia koko verkostollesi.
- ✓ Tue ja jatka verkostosi managerien ja directorien kehittämistä. Järjestä säännöllisesti kokouksia, valmenna directoreita ja seuraa heidän edistymistään. Tue heitä lyhyen ja pitkän aikavälin tavoitteissaan ja kehitä taitoja ja tietoja niiden saavuttamiseksi.

3

MENESTYVÄN DIAMOND DIRECTORIN TÄRKEIMMÄT TEHTÄVÄT

Roolimallina toimiminen koko yhteisöllesi

Olet saavuttanut director-tason, joka tekee sinusta esimerkin, jota muut voivat seurata ja jäljitellä. Voit itse saavuttaa vielä suurempaa menestystä jakamalla tietämystäsi, jonka avulla kehität ja motivoit koko verkostoasi sekä valmennat muita menestymään.



- ✓ Sinä näytät esimerkkiä muille. Jatka kaikkien niiden asioiden tekemistä, jotka ovat tehneet sinusta menestyvän. Verkostosi managerit ja directorit näkevät sen ja tekevät samoin.
- ✓ Olet Oriflamen lähettiläs. Kerro verkostollesi Oriflamen kulttuurista, arvoista ja historiasta.
- ✓ Inspiroit ja motivoit muita oman menestyksesi kautta, jotta heillä on realistinen kuva directorina toimimisesta.



Tavoittele vielä enemmän

Jatka liiketoimintasi kehittämistä, jotta pääset korkeammalle. Executive-tasolla sinulla on oikeus osallistua kansainvälisiin konferensseihin kolme kertaa vuodessa, saat enemmän ansioita ja kansainvälistä tunnustusta.

"Oma vankka tiimi, jolla on ainutlaatuinen visio, ja olla osa Hall of Famea. Auttaa herättämään monien ihmisten tietoisuutta ja voitontahtoa Perussa."

Graciela Caviedes ja Victor Luna
Saphire Executive -director, Peru



"Osallistuminen Japanissa pidettyyn konferenssiin oli mahtavaa. Ja ymmärtää, kuinka monta ihmistä olen tavoittanut Oriflamen avulla ja millainen vaikutus sillä on heidän elämäänsä."

Reyna Mendoza ja Homero Serrano
Executive-director, Meksiko



**Mikä yllätti
eniten
Executive-
direcorina
toimimisessa?**

"Tiimini yllätti minut, kun minusta tuli Executive-director. Tämä saa minut liikuttumaan ja tuntemaan kiitollisuutta."

Oktavianus Yudistira
Executive-director, Indonesia



"Lissabonissa konferenssissa Robert af Jochnick kertoi minulle kuinka vaikuttanut hän oli saavutuksistani. Tällainen tunnustus ei koskaan lakkaa hämmästyttämästä ja motivoimasta minua."

Florina Serban
Gold Executive -director, Romania

LUKU 6

Executive-taso

Vaikuta asioihin.



Johda directoreita ja kasvata verkostoasi

Olet perustanut menestyvän yrityksen ja tiedät, mitä ura yhteistyössä Oriflamen kanssa voi merkitä sinulle ja perheellesi.

Executive-taso tarjoaa sinulle vielä enemmän etuja, kuten yhteensä 132 000 € nousubonusta, konferensseja ympäri maailmaa ja kansainvälistä tunnustusta.

Tämä menestyksen taso tekee sinusta myös esikuvan paitsi omalle ryhmällesi, myös kaikille Oriflame Brand Partnereille ja directoreille koko verkostossasi. Ja kun verkostosi kasvaa, roolistasi tulee entistä tärkeämpi. Olet johtajien johtaja ja Oriflamen, kulttuurimme, tuotteidemme ja arvojemme lähettiläs.

Jotta pääset Executive-directoriksi, sinun on hyödynnettävä taitojasi, tietojasi ja kokemustasi kehittämällä verkostossasi Gold-jalkoja. Gold-jalka on jalka, jossa Brand Partnerin alla voi olla kaksi tai useampi director-jalka.

Ansiot Executive-tasolla

Executive-directorina ansaitset tiimibonusta, director-bonuksia ja nousubonuksia. Suurin osa tuloistasi tulee useimmissa tapauksissa director-bonuksista.

Voit saada kaikki Oriflamen director-bonukset: 6% Oriflame-bonusta, 2% Gold-bonusta, 0,5% Sapphire-bonusta, 0,25% Diamond-bonusta, 0,125% Double Diamond -bonusta sekä lisäksi 0,0625% Executive-bonusta.

Executive-director

Pätevyysvaatimukset:

Kaksitoista 25%:n director-ryhmää 1. tasolla neljällä jaksolla yhdeksästä.

Edut:

- 24000 € nousubonus*
- Mahdollisuus osallistua kansainvälisiin Diamond- ja Executive -konferensseihin
- Mahdollisuus osallistua Gold-konferenssiin
- Director-bonukset**

Gold Executive-director

Pätevyysvaatimukset:

Kaksitoista 25%:n director-ryhmää 1. tasolla ja 6 Gold-jalkaa*** neljällä jaksolla yhdeksästä.

Edut:

- 30000 € nousubonus*
- Mahdollisuus osallistua kansainvälisiin Diamond- ja Executive -konferensseihin
- Mahdollisuus osallistua Gold-konferenssiin
- Director-bonukset**

Sapphire Executive-director

Pätevyysvaatimukset:

Kaksitoista 25%:n director-ryhmää 1. tasolla ja 6 Gold-jalkaa*** neljällä jaksolla yhdeksästä.

Edut:

- 36000 € nousubonus*
- Mahdollisuus osallistua kansainvälisiin Diamond- ja Executive -konferensseihin
- Mahdollisuus osallistua Gold-konferenssiin
- Director-bonukset**

Diamond Executive-director

Pätevyysvaatimukset:

Kaksitoista 25%:n director-ryhmää 1. tasolla ja 12 Gold-jalkaa*** neljällä jaksolla yhdeksästä.

Edut:

- 42000 € nousubonus*
- Mahdollisuus osallistua kansainvälisiin Diamond- ja Executive -konferensseihin
- Mahdollisuus osallistua Gold-konferenssiin
- Director-bonukset**

*Nousubonus maksetaan uuden tittelin saavuttamisesta. Maksu suoritetaan kahdessa osassa. Ensimmäinen osa maksetaan, kun saavutat saman tittelin 4 kertaa yhdeksän jakson aikana. Toinen osa maksetaan, kun saavutat saman (tai korkeamman) tittelin uudelleen 4 kertaa yhdeksän jakson aikana.

**Director-bonukset eivät riipu tittelistäsi. Ne määräytyvät sen mukaan, kuinka monta Director-ryhmää sinulla on 1. tasollasi. Lue lisää sivuilta 46-49, 62-63, 76-77 ja 102-107.

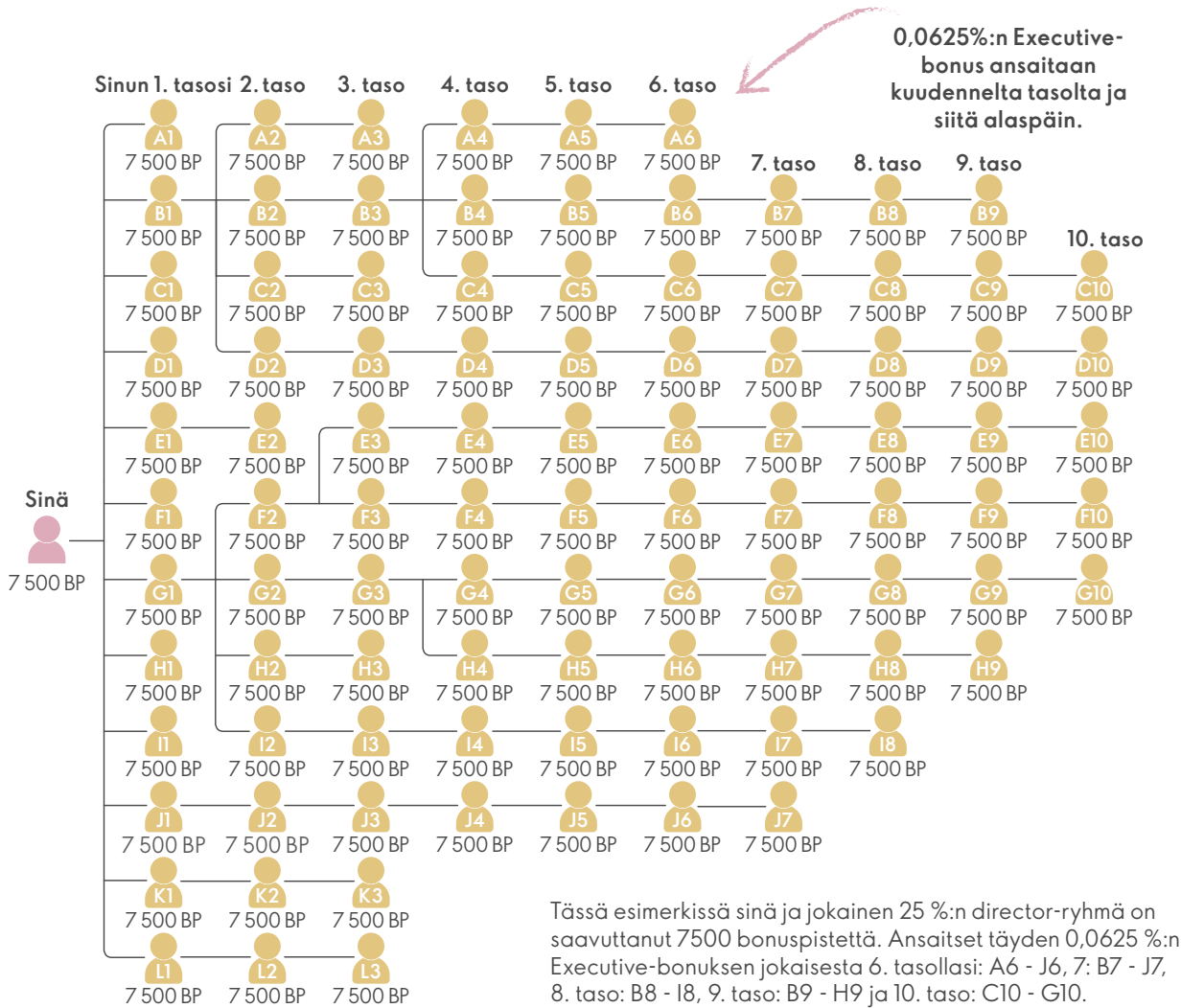
***Gold-jalka on jalka, jossa Brand Partnerin alla voi olla kaksi tai useampaa director-jalkaa.

Vaatimukset:	
Henkilökohtaiset bonuspisteet:	Vähintään 200 bonuspistettä*
Oman ryhmän bonuspisteet:	ei vähimmäisvaatimuksia oman ryhmän bonuspisteille.
1. tason 25 %:n director-ryhmät: 12.	
Vähimmäistakuu:	
5. tason 25%:n director-ryhmien bonuspisteiden on oltava vähintään 7500, jotta voit ansaita täyden 0,0625% Executive-bonuksen. Jos se jää alle, sovelletaan vähimmäistakuusääntöä ja osa bonuksesta siirretään seuraavalle 0,0625%:n Executive-bonukseen oikeutetulle. Vähimmäistakuusta lisää sivulla 106.	

*Joista vähintään 50 bonuspistettä tulee olla omista tilauksista ja loput 150 BP voivat olla henkilökohtaisia tilauksia tai tulla suoraan sponsoroiduilta jäseniltä (ei BrP).

0,0625% Executive-bonus

0,0625%:n Executive-bonus maksetaan 0,0625% kaikkien 25%:n director-ryhmien korvauspisteistä kuudennella ja kaikilla sitä alemmilla tasoilla, ja se päättyy seuraavan 0,0625%:n Executive-bonuksen viidennelle tasolle.



Tässä esimerkissä sinä ja jokainen 25 %:n director-ryhmä on saavuttanut 7500 bonuspistettä. Ansaitset täyden 0,0625 %:n Executive-bonuksen jokaisesta 6. tasollasi: A6 - J6, 7: B7 - J7, 8. taso: B8 - I8, 9. taso: B9 - H9 ja 10. taso: C10 - G10.

Sinun 0,0625 % Executive-bonuksesi:
0,0625 % x (39 x 7500 €) = 183 €.

Huom!: Ansaitset myös 6 % Oriflame-bonusta (5400 €), 3 % Gold-bonusta (2850 €), 0,5 % Sapphire-bonusta (600 €), 0,25 % Diamond-bonusta (1106 €) ja 0,125 % Double Diamond -bonuksen (459 €). Bonuksen kokonaisansiot ovat tässä esimerkissä 5400 € + 2850 € + 600 € + 1106 € + 459 € + 183 € = 10598 €.



Executive-directorin edut

Sen lisäksi, että saat kaikki kuusi director-bonusta ja neljä nousubonusta yhteensä 132000 €, Executive-directorina saat neljä lippua molempiin kansainvälisiin Gold ja Diamond-konferensseihin joka vuosi. Niissä voit tavata ja vaihtaa tietoja muiden Executive-directoreiden sekä yhtiön johtajien kanssa ja olla mukana tekemässä tärkeitä päätöksiä.

Erityisetuja:

- Kertaluonteiset nousubonukset 24000 – 42000 € aina kun saavutat uuden tittelin.
- Mahdollisuus saada neljä lippua vuosittaiseen Executive-konferenssiin kansainväliseen kohteeseen. Aiemmat konferenssit on pidetty Kiotossa, Gold Coastissa, Omanissa, Bangkokissa ja Mauritiuksella.
- Saat neljä lippua vuosittaiseen Diamond-onferenssiin.
- Saat kaksi lippua vuosittaiseen Gold-konferenssiin.



Executive-directorien kolme keskeistä tehtävää

Sinulla on jo kokemusta directorien keskeisistä tehtävistä. Nyt sinun pitäisi keskittyä vankan verkoston rakentamiseen ja auttaa muita kehittämään johtamistaitojaan ja saavuttamaan Gold-tittleitä ja ylempiä tasoja.

1

Uusien Gold-directorien kehittäminen

- ✓ Vahvista asemaasi, kasva ja saavuta uusia tittleitä Executive-tasolla tukemalla uusien Gold-directoreiden kehittämistä verkostossasi kaikilla tasoilla.
- ✓ Järjestä kokouksia potentiaalisten directorien kanssa, laadi suunnitelmat Gold ja Diamond-tasojen saavuttamiseksi, seuraa edistymistä ja valmenna menestykseen.
- ✓ Tunnista verkostosi potentiaaliset directorit ja innosta heidät Gold-tasolle.
- ✓ Tunnista potentiaaliset directorit, käytä tietojasi, taitojasi ja kokemustasi vaikuttaaksesi siihen, miten heidän taitojaan voidaan kehittää.

2

Koko verkostosi directorien johtaminen

- ✓ Suunnittele ja järjestä koko yhteisöllesi erilaisia tapahtumia, kuten:
 - Kokouksia, joissa tiedotetaan uusista asioista ja tarjouksista sekä kannustetaan ottamaan osaa kampanjoihin ja seminaareihin.
 - Hauskoja, motivoivia aktiviteetteja, jotka luovat yhteenkuuluvuuden tunnetta.
- ✓ Olet Oriflamen lähettiläs ja esimerkkinä muille:
 - Inspiroimalla ja motivoimalla muita.
 - Kouluttamalla verkostoasi Oriflame kulttuurista, arvoista ja historiasta.

3

Uusien managereiden ja directeiden kehittäminen ja aktivointi omassa ryhmässäsi.

- ✓ Jaa kokemuksesi Oriflamesta, jotta saat uusia Brand Partnereita verkostoosi.
- ✓ Tue ja jatka verkostosi managerien ja directorien kehittämistä. Järjestä säännöllisesti kokouksia, valmenna directeita ja seuraa heidän edistymistään.
- ✓ Aktivoi koko verkostoasi jakamalla tietoa, järjestämällä koulutuksia ja pitämällä viestintäkanavasi ajan tasalla.



Pyri huipulle asti

Sinulla on kaikki taidot ja kokemus, joita tarvitset noustaksesi korkeimmalle tasolle Oriflame Brand Partner -ansaintamallissa ja olla yksi Oriflamen huippujohtajista. Pysy motivoituneena ja jatka samaa intohimoa ja sitoutumista liiketoimintaasi.

Sinun suurimmat unelmasi ja suurimmat saavutuksesi ovat aivan käden ulottuvilla.

"President-directorina saan nauttia fantastisista eduista konferensseissamme."

Vonita Bermana
President-director, Indonesia



"Mahdollisuus osallistua kansainvälisen johtoryhmän toimintaan Ruotsissa sekä mahdollisuus valita, miten viettää aikaa joustavien ansioiden ansiosta."

Julieta Guzmán ja Ramón Corral
Gold President -director, Meksiko



**Mistä nautit
eniten
president-
directorina?**



"President-directorina ja maailmanlaajuisen johtoryhmän jäsenenä nautimme siitä, että olemme osa Oriflamen menestystä. Olemme ylpeitä saadessamme kunnioittaa maatamme saavutuksillamme."

Nguyen Hai ja Chau Hien
Senior President -director, Vietnam



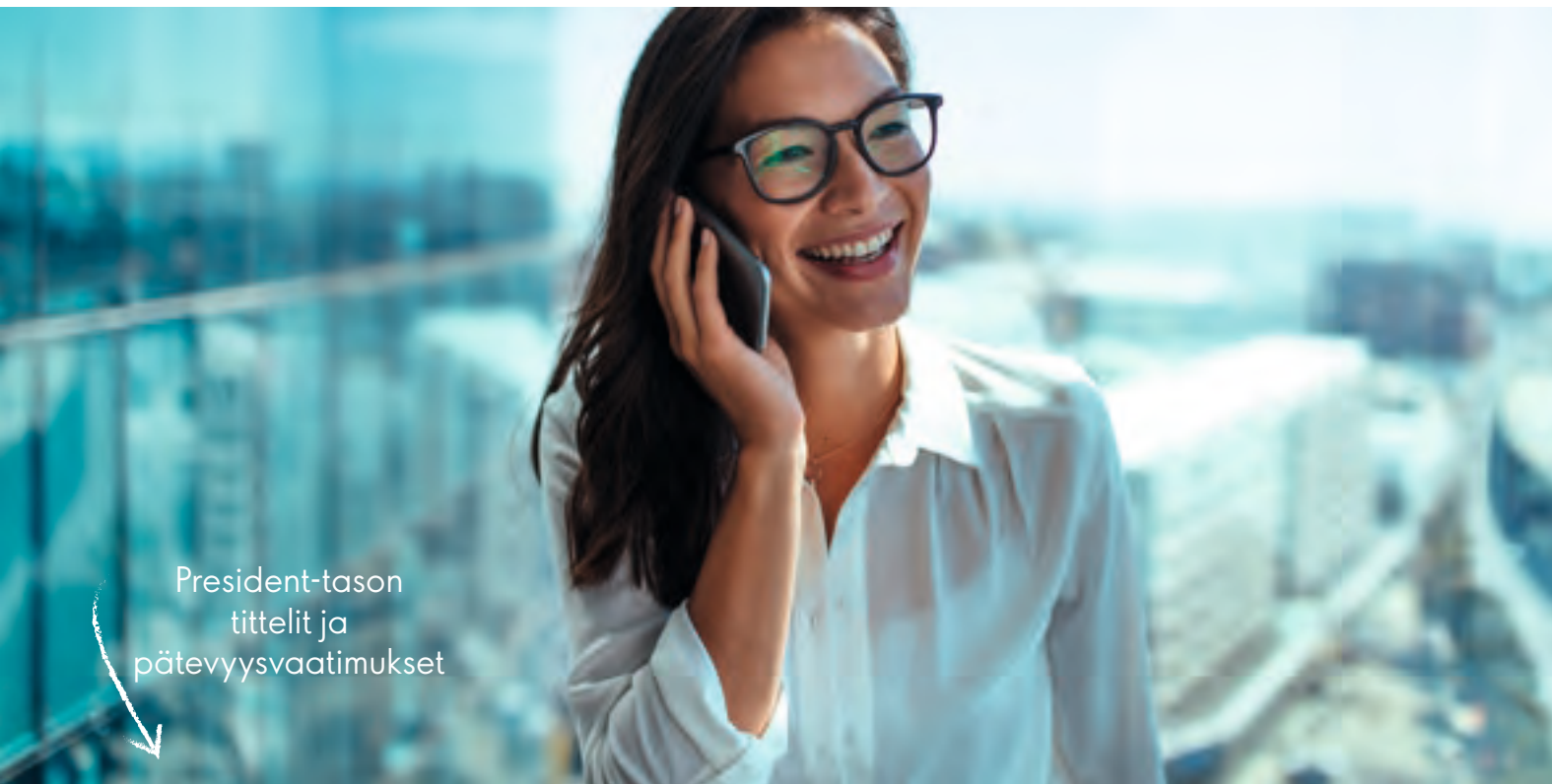
"Matkustaminen ympäri maailmaa ja uskomattomat kohteet Oriflamen ansiosta sekä saamani tunnustukset."

Özgül Cingil
Senior President -director, Turkki

LUKU 7

President-taso

Menesty korkeimmalla tasolla.



President-tason
tittelit ja
pätevyysvaatimukset

President-director

Pätevyysvaatimukset:

Kaksitoista 25% directoria 1. tasolla sekä sekä 9 Gold-jalkaa*** ja 3 Diamond-jalkaa**** neljällä jaksolla yhdeksästä.

Edut:

- 100 000 € nousubonus.*
- Kansainväliset Global Diamond-, Executive- ja Gold-konferenssit.
- Oriflamen autoetu.
- Director-bonukset.**

Senior President-director

Pätevyysvaatimukset:

Kaksitoista 25% directoria 1. tasolla sekä sekä 6 Gold-jalkaa*** ja 6 Diamond-jalkaa**** neljällä jaksolla yhdeksästä.

Edut:

- 200 000 € nousubonus.*
- Kansainväliset Global Diamond-, Executive- ja Gold-konferenssit.
- Director-bonukset.**

Gold President-director

Pätevyysvaatimukset:

Kaksitoista 25% directoria 1. tasolla sekä sekä 3 Gold-jalkaa*** ja 9 Diamond-jalkaa**** neljällä jaksolla yhdeksästä.

Edut:

- 300 000 € nousubonus.*
- Kansainväliset Global Diamond-, Executive- ja Gold-konferenssit.
- Oriflamen autoetu.
- Director-bonukset.**

Maailmanlaajuinen johtajataso

Olet saavuttanut Oriflame Brand Partner -ansaintamallin ylimmän tason.

Sen lisäksi, että ansaitset itse enemmän, olet kehittänyt menestyviä directoreita ja muuttanut tuhansien ihmisten elämää matkan varrella. Olet esikuva ja inspiraation lähde Oriflamen directoreille ympäri maailmaa ja Oriflamen maailmanlaajuinen lähettiläs.

Kun nouset president-tasolle, pääset menestyneimpien directoreiden joukkoon, ja ainutlaatuinen tietämyksesi ja kokemuksesi ovat tärkeitä yritykselle. President-directorit tekevät tiivistä yhteistyötä Oriflamen johdon kanssa, osallistuvat strategiakeskusteluihin ja antavat tärkeää palautetta yhtiön johtajille.

Jotta pääset Brand Partner -ansaintamallin ylimmälle tasolle, sinun on jatkettava taitojesi, tietojesi ja kokemuksesi hyödyntämistä kehittämällä verkostossasi Diamond- ja Executive-jalkoja. Diamond-jalka on jalka, jossa Brand Partnerin alla voi olla kuusi tai useampaa director-jalkaa. Executive-jalka on jalka, jossa Brand Partnerin alla voi olla 12 tai useampi director-jalka.

Ansaitseminen president-directorina

President-tasolla saat välittömän alennuksen, tiimibonusta, director-bonusta ja nousubonuksia. Pääasialliset ansiosi tulevat todennäköisesti director-bonuksista.

Sapphire President-director

Pätevyysvaatimukset:

Kaksitoista 25% directoria 1. tasolla sekä sekä ja 12 Diamond-jalkaa**** neljällä jaksolla yhdeksästä.

Edut:

- 400 000 € nousubonus.*
- Kansainväliset Global Diamond-, Executive- ja Gold-konferenssit.
- Oriflamen autoetu.
- Director-bonukset.**

Diamond President-director

Pätevyysvaatimukset:

Kaksitoista 25% directoria 1. tasolla sekä sekä 6 Diamond-jalkaa**** ja 6 Executive-jalkaa***** neljällä jaksolla yhdeksästä.

Edut:

- 1 000 000 € nousubonus.*
- Kansainväliset Global Diamond-, Executive- ja Gold-konferenssit.
- Director-bonukset.**

*Nousubonus maksetaan uuden tittelin saavuttamisesta. Maksu suoritetaan kahdessa osassa. Ensimmäinen osa maksetaan, kun saavutat saman tittelin 4 kertaa yhdeksän jakson aikana. Toinen osa maksetaan, kun saavutat saman (tai korkeamman) tittelin uudelleen 4 kertaa yhdeksän jakson aikana.

**Director-palkkiot eivät riipu tittelistäsi. Ne määräytyvät sen mukaan, kuinka monta directoria sinulla on 1. tasollasi. Lue lisää sivuilta 46-49, 62-63, 76-77 ja 102-107.

***Gold-jalka on jalka, jossa Brand Partnerin alla voi olla kaksi tai useampaa director-jalkaa.

****Diamond-jalka on jalka, jossa Brand Partnerin alla voi olla 6 tai useampaa director-jalkaa.

*****Executive-jalka on jalka, jossa Brand Partnerin alla voi olla 12 tai useampaa director-jalkaa.



President-directorin edut

President-tason viisi titteliä oikeuttavat 100 000-1 000 000 € kertaluonteisiin nousubonuksiin, joiden yhteissumma on 2 000 000 €, jos saavutat kaikki tason tittelit.

Eritysetuja:

- Kertaluonteiset nousubonukset 100 000-1 000 000 €* jokaisesta viidestä president-tason tittelistä. Kaikkien tittleiden saavuttamisesta myönnettävien rahapalkintojen kokonaismäärä on 2 000 000 €.
- Neljä lippua vuosittaiseen kansainväliseen Executive-konferenssiin. Aiemmat konferenssit on pidetty Kiotossa, Kultarannikolla, Omanissa, Bangkokissa, Kambodžassa ja Mauritiuksella.
- Neljä lippua vuosittaiseen kansainväliseen Diamond-konferenssiin.
- Kaksi lippua vuosittaiseen kansainväliseen Gold-konferenssiin.
- Autoetu President-, Gold President- ja Sapphire President -directoreille.

*Erityissäntöjä sovelletaan

President-directorin kolme keskeistä tehtävää

1

Uusien Diamond ja Executive -directoreiden valmentaminen

2

Koko verkostosi directorien johtaminen

3

Uusien directoreiden rekrytointi, aktivointi ja kehittäminen omassa ryhmässäsi

1

TÄRKEIMMÄT PRESIDENT-DIRECTORIN TEHTÄVÄT

Uusien Diamond ja Executive -directoreiden valmentaminen

Vahvista asemaasi, jatka kasvua ja saavuta uusia titteleitä president-tasolla. Keskity tukemaan ja valmentamaan verkostosi uusia Diamond ja Executive-directoreita.



Tehtäviä:

- ✓ Tunnista verkostosi potentiaaliset directorit ja innosta heitä saavuttamaan Diamond- ja Executive-taso.
- ✓ Järjestä kokouksia potentiaalisten directorien kanssa, laadi suunnitelmat Diamond- ja Executive-tasojen saavuttamiseksi, seuraa heidän edistymistään ja valmenna menestykseen.
- ✓ Tunnista potentiaaliset directorit, käytä tietojasi, taitojasi ja kokemustasi vaikuttaaksesi siihen, miten heidän taitojaan voidaan kehittää.

2

TÄRKEIMMÄT PRESIDENT-DIRECTORIN TEHTÄVÄT

Koko verkostosi directorien johtaminen

- ✓ Suunnittele ja järjestä koko yhteisöllesi erilaisia tapahtumia, kuten:
 - Kokouksia, jossa tiedotetaan uusista asioista ja tarjouksista sekä kannustetaan ottamaan osaa kampanjoihin ja seminaareihin.
 - Hauskoja, motivoivia aktiviteetteja, jotka luovat yhteenkuuluvuuden tunnetta.
- ✓ Suunnittele ja toteuta koulutuksia koko verkostollesi.
- ✓ Olet Oriflamen lähettiläs ja esimerkkinä muille:
 - Inspiroidulla ja motivoimalla muita.
 - Kouluttamalla verkostoasi Oriflame kulttuurista, arvoista ja historiasta.

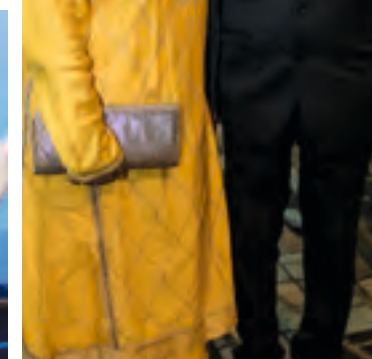
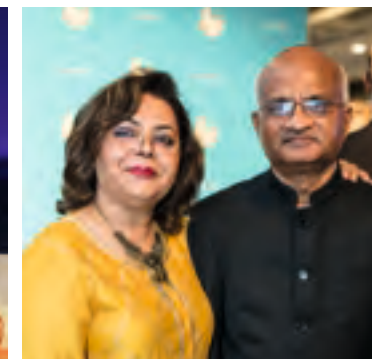


3

TÄRKEIMMÄT PRESIDENT-DIRECTORIN TEHTÄVÄT

Uusien directoreiden rekrytointi, aktivointi ja kehittäminen omassa ryhmässäsi

- ✓ Jaa kokemuksesi Oriflamesta, jotta saat uusia Brand Partnereita verkostoosi.
- ✓ Aktivoi koko verkostoasi jakamalla tietoa, järjestämällä koulutuksia ja pitämällä viestintäkanavasi ajan tasalla.
- ✓ Tue ja jatka verkostosi managerien ja directorien kehittämistä. Järjestä säännöllisesti kokouksia, valmenna directoreita ja seuraa heidän edistymistään.





Maailmanlaajuinen johtoryhmä 2022



Maailmanlaajuinen johtoryhmä

Maailmanlaajuinen johtoryhmä koostuu menestyneimmistä itsenäisistä Oriflame-directoreista eri puolilta maailmaa. He ovat johtajia, jotka ovat taitojensa ja sitoutumisensa ansiosta päässeet Oriflamen huipulle. Maailmanlaajuinen johtoryhmä vaihtuu joka vuosi ja sen jäseninä ovat directorit, joilla on korkein sijoitus maailmanlaajuisesti.



Maailmanlaajuinen johtoryhmä 2019





Hall of Fame

Kaikki kansainvälisen johtoryhmän jäsenet liitetään Oriflamen menestyneimpien johtajien Hall of Fameen. Heidät palkitaan lavalla saavutuksistaan, ja heidän nimensä ja valokuvansa ovat esillä Tukholmassa sijaitsevan Oriflamen pääkonttorin seinällä.

Oriflame Hall of Fame on tärkeä inspiraation lähde meille kaikille, niin Oriflamen Brand Partnereille kuin yrityksen työntekijöillekin.





Brand Partner -ansaintamalli

Täältä löydät yleiskatsauksen Oriflamen Brand Partnerin ansaintamallista.

Tässä esitteessä olevat esimerkit mahdollisista ansioista ovat vain havainnollistamistarkoituksessa. Oriflame ei anna mitään takuuta mistään ansioista. Todelliset ansiot voivat vaihdella Brand Partnerien välillä. Ansioihin vaikuttavat kunkin Brand Partnerin yksilölliset taidot, bisneskokemus, panostus ja toimintaan käytetty aika. Korvaukset voivat vaihdella kullakin markkina-alueella paikallisten markkinoiden säännösten ja lakien vuoksi. Täydelliset tiedot tietyllä markkina-alueella voimassa olevan Brand Partnerin ansaintamallin eduista saat kyseisellä markkina-alueella voimassa olevista sopimusehdoista tai ottamalla yhteyttä asiakaspalveluun.

Alennukset ja ansiot



ALOITUS

Välitön alennus

Brand Partneriksi liittyminen tekee sinusta osan Oriflamen kauneusyhteisöä. Pääset tutustumaan tuotteisiimme ja kauneuden maailmaan ja voit käyttää asiantuntemustasi tuotteiden suosittelemiseen perheellesi, ystäville, kollegoillesi ja tuttavillesi.

Brand Partnerina saat 20 % välitöntä alennusta kun ostat tuotteita itsellesi ja perheellesi.

Esimerkki välittömästä alennuksesta:

Ostat yhden Novage+ Wrinkle Smooth -ihonhoitosetin. Alennuksesi on:



Esitehinta: 189,00 €

Välitön alennus:
189,00 € x 20% = 37,80 €

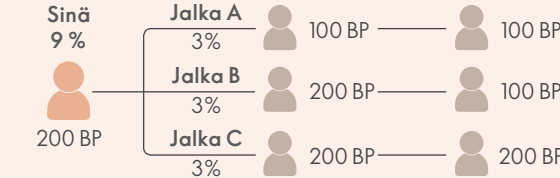


TIIMIN KASVATTAMINEN

Tiimibonus**

Voit ansaita 3–25% tiimibonuksen henkilökohtaisen ryhmäsi tilauksista. Ansaitset aina suurimman summan, kun verrataan 10%:n tiimibonusta suoraan sponsoroimiesi Brand Partnereiden ja jäsentesi (1. taso) esitehinnoista ja 3–25%:n tiimibonusta ryhmän tilausten korvauspisteisiin. 10%:n tiimibonus 1. tasolla takaa alussa vahvat ja ennustettavat tulot uusien jäsenten ja Brand Partnereiden rekrytoinnista ja aktivoinnista. Kun tiimisi alkaa kasvaa, voit sen sijaan ansaita 3–25%:n tiimibonuksen kaikista ryhmätilauksistasi, jotka lasketaan korvauspisteistä.

Esimerkki tiimibonuksesta:



Tiimibonus 1.tasosta olisi: 10% x 157,1* + 10% x 314,2* + 10% x 314,2* = 78,5 €.
Bonuspisteet yhteensä:
200 (sinä) + 200 (Jalka A) + 300 (Jalka B) + 400 (Jalka C) = 1100 BP.
Tiimibonustaso on 9%.

Ryhmätilauksista saatava tiimibonuksesi olisi:
(9-3)% x 200* + (9-3)% x 300* + (9-3)% x 400* = 12 + 18 + 24 = 54 €.
Tiimibonuksesi on suurempi kuin 78,5 € (78,5 € > 54 €).

*100 bonuspistettä = 100 korvauspistettä, ja asiakkaan hinta on 157,1 €.
Kaikki luvut pyöristetään yhteen numeroon pilkun jälkeen.

**Bonuspisteiden muuntokaavio:

Bonuspisteet	Tiimibonustaso
7 500+	25%
5 000–7 499	20%
3 000–4 999	16%
1 800–2 999	12%
900–1 799	9%
450–899	6%
200–449	3%
0–199	0%



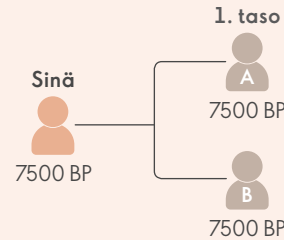
DIRECTORIEN VALMENTAMINEN

Director-bonus

Brand Partnereita kouluttamalla, valmentamalla ja kehittämällä voit auttaa heitä saavuttamaan 25% tiimibonuksen tason. Tässä vaiheessa heistä voi tulla directoreita, ja voit alkaa ansaita director-bonuksia heidän korvauspisteistään.

Esimerkki director-bonuksesta:

Sinulla on kaksi 25%:n director-ryhmää 1. tasolla. Sekä sinä että nämä kaksi 25% director-ryhmää olette saavuttaneet 7500 bonuspistettä ja ansaitsette 6% Oriflame-bonusta.



6% Oriflame-bonusta:
6% x (2 x 7500 €*) = 900 €



UUSIEN TITTELEIDEN SAAVUTTAMINEN

Nousubonukset

Saat kertaluonteisen nousubonuksen aina, kun saavutat uuden tittelin director-tittelistä alkaen. Katso tarkempia tietoja director-tasosta luvusta 4 tai sivulta 128 yleiskatsauksesta kaikista tittleihin liittyvistä vaatimuksista.

Esimerkki nousubonuksesta:

Olet saavuttanut director-tittelin ensimmäistä kertaa:

Vähintään 7500 BP omassa ryhmässäsi tai yksi 25%:n director-ryhmä 1. tasollasi ja vähintään 3000 BP omassa ryhmässäsi neljä kertaa yhdeksän jakson aikana.

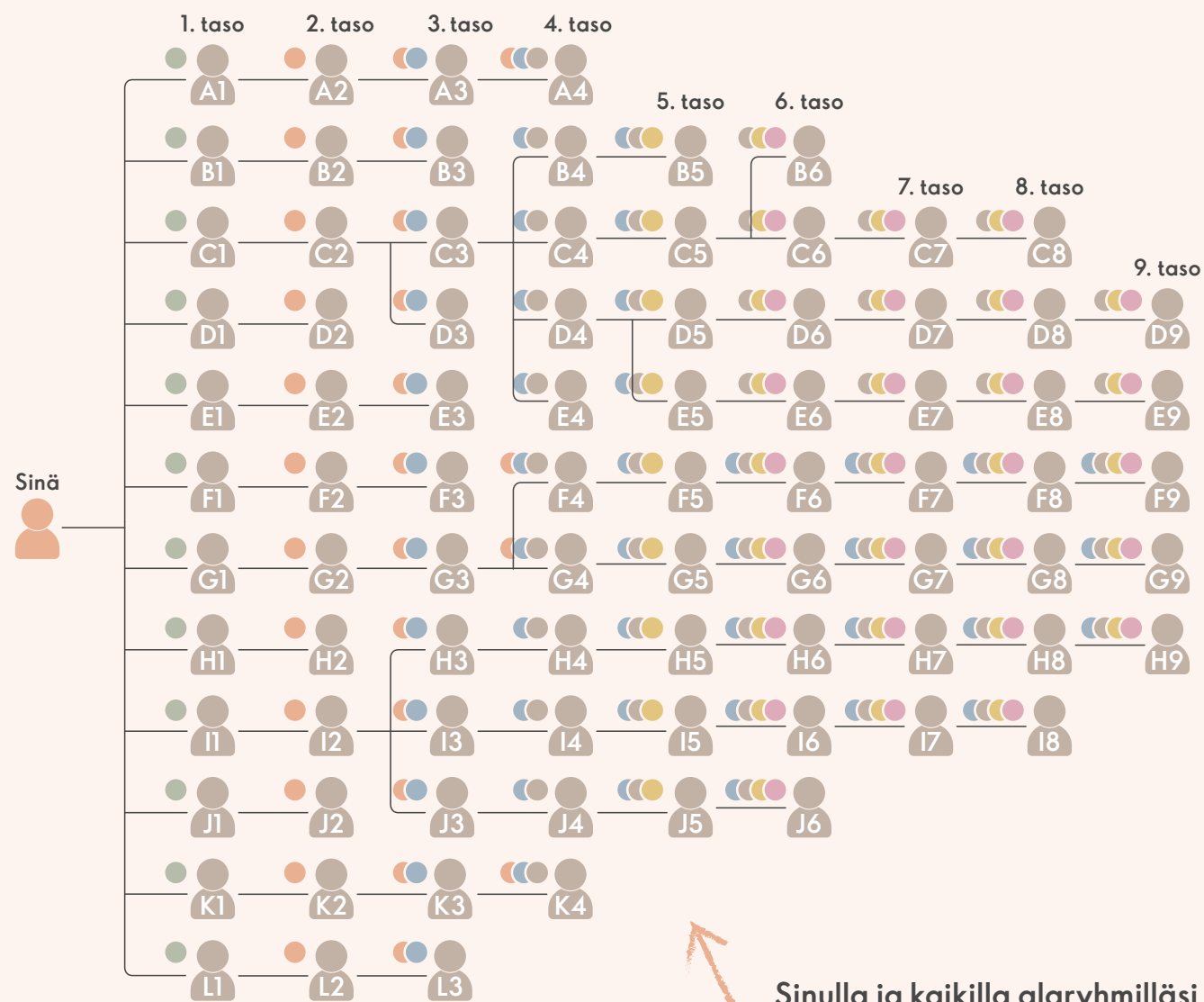
Saat nousubonuksen ensimmäisen osan 500 €.

Kun täytät tittelivaatimukset uudelleen neljä kertaa yhdeksän jakson aikana, niin saat toisen osan bonuksesta eli 500 €.



Yleiskatsaus bonuksiin

Bonus	25%:n director-ryhmät 1. tasolla	Tasovaatimus	Bonuspistevaatimus	Vähimmäistakuu
6% Oriflame-bonus	1	1. tason directorien korvauspisteistä.	Vähintään 200 bonuspistettä omia bonuspisteitä, joista vähintään 50 bonuspistettä on oltava henkilökohtaisesta tilauksesta. Loput 150 BP voivat olla henkilökohtaisia tilauksia tai tulla suoraan sponsoroiduilta jäseniltä (ei Brand Partnereilta) ja vähintään 3000 bonuspistettä omassa ryhmässä.	Oman ryhmäsi bonuspisteiden määrän on oltava vähintään 7500, jotta voit ansaita täydet 6% Oriflame-bonusta. Jos pistemäärä jää alle, sovelletaan vähimmäistakuusääntöä, ja osa bonuksesta siirretään seuraavalle 6%:n Oriflame-bonuksen saajalle.
3 % Gold-bonus	2	2. tason directoreista ja kaikista sitä alemmista tasoista seuraavan Gold-bonuksen saajan 1. tasolle asti.	Vähintään 200 bonuspistettä omia bonuspisteitä, joista vähintään 50 bonuspistettä on oltava henkilökohtaisesta tilauksesta. Loput 150 BP voivat olla henkilökohtaisia tilauksia tai tulla suoraan sponsoroiduilta jäseniltä (ei Brand Partnereilta) ja vähintään 3000 bonuspistettä omassa ryhmässä.	1. tason director-ryhmien bonuspisteiden määrän on oltava vähintään 7500, jotta voit ansaita täydet 3% Gold-bonusta. Jos pistemäärä jää alle, sovelletaan vähimmäistakuusääntöä, ja osa bonuksesta siirretään seuraavalle 3%:n Gold-bonuksen saajalle.
0,5% Sapphire-bonus	4	3. tason directoreista ja kaikista sitä alemmista tasoista seuraavan Sapphire-bonuksen saajan 2. tasolle asti.	Vähintään 200 bonuspistettä omia bonuspisteitä, joista vähintään 50 bonuspistettä on oltava henkilökohtaisesta tilauksesta. Loput 150 BP voivat olla henkilökohtaisia tilauksia tai tulla suoraan sponsoroiduilta jäseniltä (ei Brand Partnereilta) ja vähintään 3000 bonuspistettä omassa ryhmässä.	2. tason director-ryhmien bonuspisteiden määrän on oltava vähintään 7500, jotta voit ansaita täydet 0,5% Sapphire-bonusta. Jos pistemäärä jää alle, sovelletaan vähimmäistakuusääntöä, ja osa bonuksesta siirretään seuraavalle 0,5%:n Sapphire-bonuksen saajalle.
0,25% Diamond-bonus	6	4. tason directoreista ja kaikista sitä alemmista tasoista seuraavan Diamond-bonuksen saajan 3. tasolle asti.	Vähintään 200 bonuspistettä omia bonuspisteitä, joista vähintään 50 bonuspistettä on oltava henkilökohtaisesta tilauksesta. Loput 150 BP voivat olla henkilökohtaisia tilauksia tai tulla suoraan sponsoroiduilta jäseniltä (ei Brand Partnereilta). Oman ryhmän bonuspisteiden vähimmäisvaatimuksia ei ole.	3. tason director-ryhmien bonuspisteiden määrän on oltava vähintään 7500, jotta voit ansaita täydet 0,25% Diamond-bonusta. Jos pistemäärä jää alle, sovelletaan vähimmäistakuusääntöä, ja osa bonuksesta siirretään seuraavalle 0,25%:n Diamond-bonuksen saajalle.
0,125% Double Diamond -bonus	10	5. tason directoreista ja kaikista sitä alemmista tasoista seuraavan Double Diamond -bonuksen saajan 4. tasolle asti.	Vähintään 200 bonuspistettä omia bonuspisteitä, joista vähintään 50 bonuspistettä on oltava henkilökohtaisesta tilauksesta. Loput 150 BP voivat olla henkilökohtaisia tilauksia tai tulla suoraan sponsoroiduilta jäseniltä (ei Brand Partnereilta). Oman ryhmän bonuspisteiden vähimmäisvaatimuksia ei ole.	4. tason director-ryhmien bonuspisteiden määrän on oltava vähintään 7500, jotta voit ansaita täydet 0,125% Double Diamond -bonusta. Jos pistemäärä jää alle, sovelletaan vähimmäistakuusääntöä, ja osa bonuksesta siirretään seuraavalle 0,125%:n Double Diamond -bonuksen saajalle.
0,0625% Executive-bonus	12	6. tason directoreista ja kaikista sitä alemmista tasoista seuraavan Executive-bonuksen saajan 5. tasolle asti.	Vähintään 200 bonuspistettä omia bonuspisteitä, joista vähintään 100 bonuspistettä on oltava henkilökohtaisesta tilauksesta. Loput 100 bonuspistettä voivat olla henkilökohtaisesta tilauksesta tai 1. tason jäseniltä. Oman ryhmän bonuspisteiden vähimmäisvaatimuksia ei ole.	5. tason director-ryhmien bonuspisteiden määrän on oltava vähintään 7500, jotta voit ansaita täydet 0,0625% Executive-bonusta. Jos pistemäärä jää alle, sovelletaan vähimmäistakuusääntöä, ja osa bonuksesta siirretään seuraavalle 0,0625%:n Executive-bonuksen saajalle.



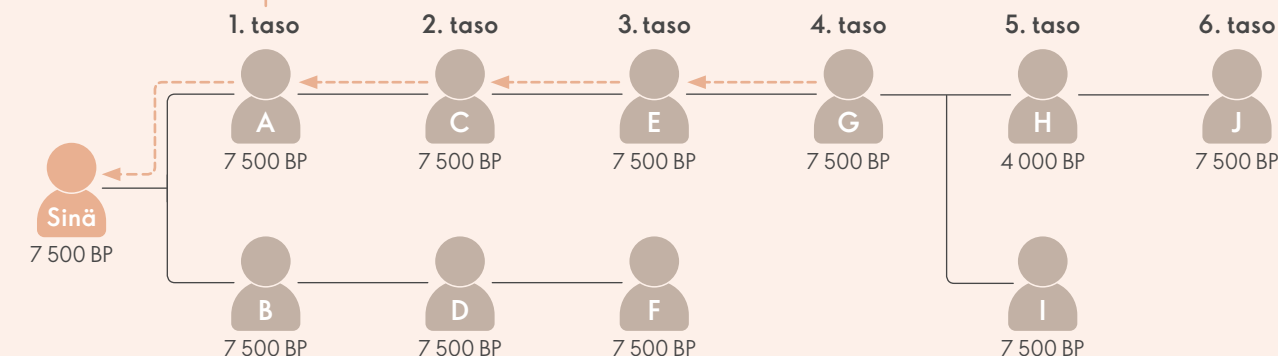


Vähimmäistakuu:

3 %:n Gold-bonus saamiseksi 1. tason director-ryhmillä on oltava vähintään 7500 bonuspistettä, jotta voit ansaita täyden 3 %:n Gold-bonus heidän alinjoistaan.

3 %:n Gold-bonus ansaitaan toisesta tasostasi alkaen.

Tässä esimerkissä:
1 bonuspiste = 1 korvauspiste.



Vähimmäistakuu ja director-bonukset

Director-bonukset ovat palkkio verkostosi directorien valmentamisesta.

Kun bonukseen oikeutettu ei täytä täyden bonuksen saamiseen vaadittavaa bonuspisteiden vähimmäismäärää, tehdään mukautus, jossa osa bonuksesta jaetaan seuraavalle saman bonuksen saajalle. Tätä kutsutaan vähimmäistakuuksi.

Vähimmäistakuu on tapa varmistaa, että kaikki verkoston jäsenet saavat oikeudenmukaisen palkkion Brand Partnereiden sponsoroinnista ja heidän kehittämisestä directoreiksi. Vähimmäistakuu auttaa välttämään tilanteita, joissa verkostossasi heikosti suoriutuva henkilö (henkilö, joka ei saavuta 7500 BP:tä henkilökohtaisessa ryhmässään) hyötyy työstä, jonka olet tehnyt kouluttaaksesi ja kehittääksesi directoreja verkostosi syvemmillä tasoilla.

Miten vähimmäistakuu toimii

Vähimmäistakuuta sovelletaan bonuksesta riippuen joko henkilökohtaiseen ryhmääsi tai verkostosi tiettyihin tasoihin. Katso bonusten yleiskatsauksesta sivuilta 108–109 lisätietoja siitä, mihin tasoon vähimmäistakuuta sovelletaan kunkin bonuksen osalta.

Saadakseen täyden bonuksen bonukseen oikeutetulla henkilöllä on oltava vähintään 7500 bonuspistettä joko henkilökohtaisessa ryhmässään tai 25%:n director-ryhmissä kyseisellä tasolla. Jos bonukseen oikeutettu ei täytä bonuspistevaatimusta, osa bonuksesta siirtyy seuraavalle bonukseen oikeutetulle.

Esimerkki: Vähimmäistakuu ja 3 %:n Gold-bonus

Edellisen esimerkin avulla lasketaan 3 prosentin Gold-bonusansiot. Muista, että 3 %:n Gold-bonus ansaitaan 2. tason director-ryhmistä ja heidän alinjoistaan aina seuraavan 3 %:n Gold-bonuksen saajaan asti 1. tasolla.

1. Ansaitset 3 %:n Gold-bonuksen C-, D-, E-, F-, G-, H- ja I-directoreista.
Et ansaitse sitä directorista J, koska G on oikeutettu 3 %:n Gold-bonukseen ja ansaitsee kyseisen bonuksen myös directorista J.

2. C:n, D:n, E:n, F:n, G:n, H:n ja I:n yhteenlasketut bonuspisteet ovat $7500 + 7500 + 7500 + 7500 + 7500 + 4000 + 7500 = 49\,000$.

3. $49\,000$ bonuspistettä = $49\,000$ €. 3 %:n Gold-bonuksesi on $3\% \times 49\,000 = 1470$ €.

Huomioi, että director H ei ole saavuttanut 7500 bonuspistettä, mikä tarkoittaa, että vähimmäistakuuta sovelletaan sinun eduksesi.

Vähimmäistakuu:

3 %:n Gold-bonukseen sovelletaan vähimmäistakuuta bonuksen saajan 1. tasoon saakka. G on ensimmäinen 3 %:n Gold-bonuksen saaja alinjoissasi, ja H ja I muodostavat G:n 1. tason. Koska A:n ja B:n muodostamalla 1. tasollasi on vaadittu vähintään 7500 bonuspistettä, ansaitset täyden 3 %:n Gold-bonuksen.

Muista kuitenkin, että H ei ole täyttänyt bonuspistevaatimusta. Katsotaanpa siis, miten vähimmäistakuu korvaa sinulle G:n puutteet H:n kehittämisessä 7500 bonuspisteen saavuttamiseen.

1. G:n 3 %:n Gold-bonusansiot J:stä ovat 225 € ($3\% \times 7500$ € = 225 €).

2. Saat saman summan (225 €) H:sta. Todellinen ansiosi H:sta on kuitenkin $3\% \times 4000$ € = 120 €, mikä tarkoittaa, että sinulta puuttuu 225 € - 120 € = 105 €.

3. 105 € otetaan G:n ansioista J:stä ja siirretään ylöspäin sinulle, jotta voit ansaita täyden 3 %:n Gold-bonuksen.

3 %:n Gold Bonus -ansiot yhteensä: $1470 + 105 = 1575$ €.

Oriflame-tuki

Olemme kehittäneet avuksesi erilaisia toimintoja, jotka auttavat sinua suosittelemaan ja mainostamaan tuotteita ja laajentamaan liiketoimintaasi.

Myynnin avuksi



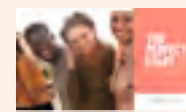
- 1 Oma kauppa**
Täydellinen, Oriflame-brändätty verkkokaupparatkaisu.
- 2 Sharing App**
Kirjasto, joka sisältää Oriflame-brändin mukaisia kuvia ja videoita jaettavaksi sosiaalisessa mediassa.
- 3 Digitaalinen ihoanalyysi**
Saat suosituksen henkilökohtaisesta Novage+ -rutiinistasi alle kahdessa minuutissa vastaamalla muutamaan yksinkertaiseen kysymykseen ihosta, ilmastosta ja ihonhoitotottumuksista.

- 4 Ihonhoito-peruskurssi**
Esitysmateriaali kokousten pitämiseen, rekrytointiin ja ihonhoitotuotteiden markkinointiin.
- 5 Wellosophy-peruskurssi**
Esittelymateriaali Wellosophy-hetkien pitämiseen, rekrytointiin ja Wellosophy-tuotteiden markkinointiin.



- 6 Wellosophy-opas**
Opas Oriflamen Wellosophy-tuotteisiin ja -rutiiniin.
- 7 Oriflame-esite**
17 kertaa vuodessa ilmestyvässä esitteessä esitellään voimassa olevat tarjoukset ja uutuudet.
- 8 E-esite**
E-esitettä voi jakaa asiakkaille digitaalisesti ja he voivat lisätä siitä tuotteita ostoskoriin tai rekisteröityä jäseniksi tai Brand Partnereiksi.
- 9 Wellness-klubit**
Wellness-klubit sisältävät kaksi erilaista 12 viikon valmennusta, jotka ohjaavat tervellisempiin elämäntapoihin.

Rekrytoinnin avuksi



- 10 Tule mukaan -videot**
Videot on tarkoitettu herättämään kiinnostusta liittyä mukaan Oriflameen.
- 11 Tule mukaan -tilaisuudet**
Tilaisuuksissa kerrotaan potentiaalisille uusille Brand Partnereille Oriflamesta.
- 12 Täydellinen startti - ensimmäiset 90 päivääsi**
Vaiheittainen opas itsenäisenä Oriflamen Brand Partnerina aloittamiseen.

Liiketoiminnan kehittämisen avuksi



- 13 Omat sivut**
Omilla sivuilla hallinnoit liiketoimintaasi, löydät ajankohtaiset tiedot, teet tilauksia, seuraat verkoston myyntiä ja löydät verkostoasi koskevat tilastot.
- 14 Oriflame App**
Puhelmissasi toimiva Oriflame-sovellus, jonka avulla voit etsiä tuotteita, tehdä ja seurata tilauksiasi.
- 15 Business App**
Sovellus, jonka avulla voit hallinnoida liiketoimintaasi reaaliajassa.

Huom!: Apuvälineitä kehitetään jatkuvasti ja ne voivat uusiutua/vaihtua tarvittaessa.

Noudatamme sääntöjä

Kun olet Oriflamen Brand Partner, sinua koskevat eettiset toiminta- ja menettely säännöt. Yhdessä muiden toimintajohjeittemme kanssa ne luovat puitteet, jotka ohjaavat tekemään eettisesti ja moraalisesti oikeita valintoja. Siksi meidän kaikkien tulee tuntea yhteinen vastuu eettisistä toiminta- ja menettelysäännöistä.

Jos joskus koet tai kohtaat käyttäytymistä, joka vaarantaa toimintaohjeitamme tai sääntöjämme, luotamme siihen, että kerrot asiasta ja autat meitä korjaamaan sen. Toimintaohjeiden, sääntöjen ja muiden toimintaperiaatteiden lisäksi edellytämme lakien noudattamista.

Haluamme antaa ihmisille mahdollisuuden toteuttaa unelmansa, tehdä palkitsevia matkoja, matkustaa, nauttia tuotteistamme ja näyttää hyvältä. Yrittäjähenkisyytemme auttaa meitä olemaan hyviä siinä, mitä teemme, ja tavoittelemme aina huippuosaamista. Olette kaikki osa maailmanlaajuista Oriflame-yhteisöä. Kun työskentelemme yhdessä ja tuemme toisiamme, saavutamme visiomme olla sosiaalisen myynnin avulla kauneusalan yritys numero 1.



Oriflamen toimintaohjeet

Eettiset toimintasäännöt ja menettelysäännöt

On tärkeää, että luet Oriflamen eettiset säännöt ja menettelysäännöt, koska ne ovat olennainen osa sopimuksen ehtoja Brand Partner -sopimuslomakkeessa.

Oriflame Brand Partnerin on noudatettava ohjeita ja sääntöjä sekä niihin tehtyjä muutoksia, jotka voidaan julkaista uutiskirjeessä tai muulla tavalla Brand Partnerille toimitettuna.

Oriflame pidättää oikeuden irtisanoa välittömin vaikutuksin kenen tahansa Oriflame Brand Partnerin, joka on antanut väärä tietoja hakulomakkeessa tai on rikkonut ohjeita tai sääntöjä. Irtisanotut Oriflame Brand Partnerit menettävät kaikki oikeudet ja jäsenyyteen liittyvät etuudet, mukaan lukien oman verkostonsa. Ohjeet ja säännöt on luotu suojaamaan sinua ja varmistamaan, että kaikki Oriflame Brand Partnerit ylläpitävät samoja korkeita vaatimuksia. Oriflamen eettisten standardien mukaisesti Oriflame Brand Partnereiden odotetaan noudattavan sen maan lakeja, jossa he harjoittavat Oriflame liiketoimintaansa, vaikka tiettyjä velvoitteita ei olisi mainittu ohjeissa ja säännöissä.



Oriflame Brand Partnerina lupaat toimia seuraavien periaatteiden mukaisesti:

Oriflamen eettiset toimintasäännöt

- 1 Noudatat tässä menettelytapaoppaassa ja muissa Oriflame-aineistoissa määritettyjä sääntöjä ja niiden henkeä.
- 2 Pääperiaate on, että kohtelet kaikkia tapaamiasi henkilöitä yhtä reilusti kuin toivoisit itseäsi kohdeltavan.
- 3 Esittelet Oriflamen tuotteita, ansaintamahdollisuutta, koulutusta ja muita Oriflamen tarjoamia mahdollisuuksia ja etuja asiakkaille rehellisesti ja totuudenmukaisesti. Esität suullisesti tai kirjallisesti vain sellaisia tuotteisiin, ansaitsemiseen ja muihin mahdollisuuksiin liittyviä seikkoja /väitteitä, jotka mainitaan Oriflamen virallisessa kirjallisuudessa.
- 4 Olet ystävällinen ja täsmällinen asiakkaiden palvelemissa, tilausten vastaanottamisessa ja valitusten käsittelemisessä. Oriflamen ilmoittamaa tuotteiden vaihtamista koskevaa menettelytapaa on noudatettava.
- 5 Hyväksyt ja noudatat Oriflame Brand Partnerille (sekä sponsorille ja Directorille ja ylemmille – edetessäsi näille tasoille) yhtiön määrittämiä velvollisuuksia.
- 6 Käyttäydyt äärimmäisen rehellisesti, vilpittömästi ja vastuullisesti.
- 7 Et saa missään tilanteessa käyttää Oriflamen verkostoa muiden kuin Oriflamen hyväksymien tuotteiden markkinointiin. Kunnioitat suoramyyntiä kuluttajalle ja ohjaat asiakkaat Oriflameen Oriflame-tuotteiden tilaamista varten.
- 8 Noudatat sen maan lakeja ja määräyksiä, jossa toimit Oriflame Brand Partnerina sekä isäntämaiden lakeja ja määräyksiä, jos rakennat kansainvälistä ryhmää.
- 9 Ymmärrät, että näiden ohjeiden ja sääntöjen noudattaminen on edellytys Oriflamen jäsenyydellesi.

TOIMINTAOHJEET

Oriflamen sopimusehdot

1. Määritelmät

- A. "Oriflame Brand Partner" tarkoittaa tässä asiakirjassa kaikkia Oriflame Brand Partnereita tittelistä ja tasosta riippumatta.
- B. "Oman kaupan linkki" viittaa verkkosivustoon, jonka Oriflame on suunnitellut ja julkaissut Oriflame Brand Partnerin puolesta ja jota Oriflame ylläpitää Oriflame Brand Partnerin puolesta.
- C. "Oriflame" viittaa tässä asiakirjassa paikalliseen Oriflame-yritykseen, jonka sopimusehdot Oriflame Brand Partner on hyväksynyt, paitsi kun toisin mainitaan.
- D. "Henkilökohtaisella ryhmällä" tarkoitetaan kaikkia Oriflamen Brand Partnerin suoraan tai epäsuorasti sponsoroimia Oriflame Brand Partnereita, mutta ei suoraan sponsoroituja 25 %:n Brand Partnereita tai heidän alalinjojaan.
- E. "Ryhmällä" tarkoitetaan koko alalinjaa, mukaan lukien 25 %:n Oriflame Brand Partnerit ja heidän alalinjansa.
- F. "Oriflame-kirjallisuus" viittaa Brand Partnerin -ansaintamalliin (joka sisältää nämä menettelyohjeet), tuote-esitteisiin, Oriflamen aloituspakettiin, uutiskirjeeseen ja kaikkiin muihin tietoihin, jotka on painettu tai julkaistu virallisella Oriflame-sivustolla.
- G. "Sponsori" tarkoittaa Brand Partneria, joka tuo uuden henkilön Oriflamen Brand Partneriksi, esittelee heille Oriflamen toimintatavat sekä kouluttaa ja tukee heitä työssään.

Isolla kirjaimella alkavilla sanoilla, joita ei ole määritelty tässä, on sama merkitys kuin Brand Partner -ansaintamallin edellisissä osioissa.

2. Jäsenyys

- 2.1 Ryhtyäkseen Oriflame Brand Partneriksi henkilön tulee yleisesti ottaen olla olemassa olevan rekisteröityneen Oriflame Brand Partnerin sponsoroima. Tietyissä tilanteissa Oriflame voi nimittää aloittavan Oriflame Brand Partnerin mihin tahansa ryhmään.
- 2.2 Henkilöllä voi olla vain yksi suora tai epäsuora Oriflame-jäsenyys. Epäsuora jäsenyys tarkoittaa esimerkiksi sellaisen yhtiön osakkeiden omistamista, joka on rekisteröitynyt Oriflame Brand Partneriksi.
- 2.3 Oriflame pidättää oikeuden hylätä minkä tahansa hakemuksen tai uusintahakemuksen.
- 2.4 Hakijan on oltava täysi-ikäinen ja oikeustoimikelpoinen, jotta hän voi olla Oriflamen Brand Partner. Oriflame voi harkintansa mukaan hyväksyä myös alaikäisen hakijan hakemuksen huoltajan kirjallisen suostumuksen perusteella.
- 2.5 Jäsenyys voidaan myöntää ainoastaan luonnollisille henkilöille tai osakeyhtiölle/kommandiittiyltiölle, joissa jäsenet ovat joko toistensa puolisoita tai huoltaja ja lapsi, kun kyseessä on Oriflamen hyväksymä liiketoiminnan luovutusmenettely. Oikeushenkilön on annettava vastuuhenkilön nimi sekä eriteltävä mahdolliset rajoitukset kyseisen vastuuhenkilön oikeuksiin. Kumppanit ovat yhtäläisesti vastuussa, ja Oriflame voi vaatia korvausta kummalta tahansa tai kummaltakin tapauksissa, joissa maksuja on laiminlyöty.
- 2.6 Oriflame noudattaa paikallista lainsäädäntöä maissa, joissa se toimii, koskien ajanjaksoa, jonka aikana Oriflame Brand Partner voi vetäytyä jäsenyydestä ja saada Oriflamelta takaisin jäsenyyden ehtona maksetut maksut sekä mahdollisten aloitusmateriaalien ja -tuotteiden maksut ("harkinta-aika", Suomessa 14 vuorokautta).
- 2.7 Oriflame Brand Partner voi irtisanoa jäsenyytensä milloin tahansa harkintaaajan päätyttyä ilmoittamalla asiasta kirjallisesti Oriflamelle. Näissä tapauksissa Oriflame ei ole velvollinen mihinkään kohdassa 2.6 mainittuihin rahakorvauksiin.

- 2.8 Oriflame Brand Partnerin jäsenyys päättyy rekisteröinnin vuosipäivänä.
- 2.9 Jäsenyyden voi uusia maksamalla vuosittaisen palvelumaksun, joka peritään ensimmäisen rekisteröitymisen vuosipäivän jälkeisessä laskussa.
- 2.10 Jos Oriflame Brand Partnerin puoliso haluaa liittyä Oriflame Brand Partneriksi, molempien puolisoiden on joko siirryttävä saman sponsorin alaisuuteen saman jäsenyyden alle (osakeyhtiö- tai kommandiittiyltiömuodossa), tai myöhemmin liittyvän puolison on oltava aiemmin Oriflame Brand Partneriksi ryhtyneen puolison alla. Jos puoliso liittyy erillisenä jäsenenä, mahdollinen rahapalkinto, jonka puoliso ansaitsee, vähennetään mahdollisesta ylemmästä rahapalkinnosta, jonka aiemmin liittynyt puoliso ansaitsee – mikäli kyseinen rahapalkinto on seurausta jälkimmäisenä liittyneen puolison jäsenyyden terminoinnista mistä tahansa syystä.
- 2.11 Entiset Oriflame Brand Partnerit (tai entisten Oriflame Brand Partnerien puoliset) voivat hakea uutta jäsenyyttä seuraavin ehdoin:
 - a) On kulunut vähintään kuusi kuukautta siitä, kun edellinen jäsenyys on päätynyt eroamalla (ellei Oriflamen kanssa ole toisin sovittu).
 - b) Uudessa hakemuksessa on mainittava, että se tehdään tämän säännön nojalla.
 - c) Entinen Oriflame Brand Partner voi hakea välittömästi Brand Partneriksi ilmoittamatta erikseen aiemmasta Oriflame- jäsenyydestään, jos hän ei ole ollut aktiivisena vähintään 12 kuukauteen jäsenyyden uusimisen laiminlyönnistä johtuneen jäsenyyden katkeamisen jälkeen.
- 2.12 Oriflamella on oikeus irtisanoa Oriflame Brand Partner, jos hän rikkoo eettisiä toiminta- tai menettelysääntöjä.
- 2.13 Oriflame pidättää oikeuden keskeyttää Oriflame Brand Partnerin jäsenyyden välittömästi 12 kuukaudeksi sääntöjen rikkomista liittyvää tutkimusta varten.

TOIMINTAOHJEET

Oriflamen sopimusehdot

3. Sponsorilinjojen ylläpitäminen

- 3.1** Oriflame Brand Partner voi rekisteröityä uudelleen eri sponsorointilinjalle vain, jos he irtisanoutuvat jäsenyydestään ja hakevat uutta jäsenyyttä kohdan 2.11 mukaisesti. Jos he eroavat, heidän koko ryhmänsä menetetään ja siirretään heidän alkuperäiselle sponsorilleen.
- 3.2** Jäsenyyden siirtäminen henkilöltä toiselle on mahdollista vain erityistapauksissa ja Oriflamen oman harkinnan mukaan.
- 3.3** Oriflame Brand Partnerit, jotka haluavat siirtää jäsenyytensä, voivat tehdä niin, mutta vain lähimmille sukulaisilleen (Oriflamen harkinnan mukaan). Jäsenyyden siirtoanomus on tehtävä kirjallisesti Oriflamille. Oriflame Brand Partnerit, jotka ovat siirtäneet jäsenyytensä tämän säännön mukaisesti, voivat hakea uutta jäsenyyttä, jos edellisen jäsenyyden siirtämisestä on kulunut vähintään kuusi kuukautta.
- 3.4** Jos Oriflame Brand Partner kuolee, jäsenyys päättyy kolme kuukautta kuolinpäivän jälkeen, jos lähiomainen ei tee jäsenyyden siirtoanomusta tuona aikana kohdan 6.4. mukaisesti. Jäsenyyden päättyessä kaikki vainajalle suunnatut suorittamattomat maksut maksetaan menehtyneen Oriflame Brand Partnerin valtuutetulle perijälle/valtuutetuille perijöille. Oriflame pidättää itsellään oikeuden pyytää asiakirjoja, joissa perijän/perijöiden valtuutus todistetaan ehtona maksun suorittamiselle.
- 3.5** Ryhmän tai sen osan siirtäminen ei ole sallittua.

4. Brand Partnerin velvollisuudet

Yleiset velvollisuudet

- 4.1** Brand Partnereiden tulee noudattaa kaikkia lakeja, säädöksiä ja toimintaohjeita, jotka koskevat heidän toimintaansa Brand Partnerina, mukaan lukien kaikkia verolakeja ja -säädöksiä koskien verorekisteröintiä. Oriflame Brand Partnerit eivät saa osallistua mihinkään toimintaan, joka saattaa heidät tai Oriflamen huonoon maineeseen.
- 4.2** Oriflame Brand Partnereiden tulee tehdä tarpeelliset toimenpiteet, joilla varmistetaan kaikkien asiakkaan, mahdollisen asiakkaan tai toisen Oriflame Brand Partnerin antamien henkilötietojen turvaaminen paikallisen henkilötietolain mukaisesti.

Velvollisuudet asiakkaita kohtaan

- 4.3** Oriflame Brand Partnerit eivät saa käyttää harhaanjohtavia, petollisia tai epärehellisiä myyntikeinoja.
- 4.4** Oriflame Brand Partnerin on kuluttajan kanssa tapahtuvan yhteydenoton alusta alkaen esiteltävä itsensä ja kerrottava, millä asialla hän lähestyy asiakasta tai mikä on tilaisuuden tarkoitus. Oriflame Brand Partnerin tulee varmistaa, että hänen henkilöllisyytensä Oriflame Brand Partnerina käy ilmi kaikissa yhteydenotoissa, tapahtuivatpa ne sitten sähköpostin, verkkosivuston, sosiaalisen media tms. kautta. Brand Partnerin nimen ja yhteystietojen, sekä sen, että lähettäjä ei ole Oriflamen virallinen edustaja, on tultava selkeästi ilmi. Sana "Itsenäinen" on aina lisättävä ennen "Oriflame Brand Partneria" henkilöllisyyttä ilmaistaessa esimerkiksi sähköpostien allekirjoituksissa, käyntikorteissa, verkkosivustolla, sosiaalisen median sivustolla tms. Oriflame Brand Partneri ei saa esiintyä Oriflamen valtuutettuna jakelijoina.

- 4.5** Oriflame Brand Partnereiden tulee antaa asiakkailleen täsmälliset ja täydelliset tiedot tuotteista ja hinnoista sekä mahdollisista luotto- ja maksuehdoista, harkinta-ajasta, mukaan lukien palautus- ja hyvityskäytännöt, Oriflame-tyytyväisyystakuusta, takuehdoista, myyminjälkeisestä palvelusta ja toimituspäivistä. Oriflame Brand Partnerin on annettava täsmällisiä ja ymmärrettäviä vastauksia kaikkiin asiakkaiden esittämiin kysymyksiin.
- 4.6** Mikäli tuotteiden tehokkuudesta esitetetään väittämiä, Oriflame Brand Partnerin tulee viitata vain sellaisiin sanallisiin tai kirjallisiin tuoteväittämiin, jotka ovat Oriflamen hyväksymiä.
- 4.7** Oriflamen Brand Partnerit eivät saa käyttää mitään suosittelevaa tai mainintaa, joka on luvaton, epätosi, vanhentunut tai muuten soveltumaton, joka ei liity tarjoukseen tai jota käytetään tavalla, joka on omiaan johtamaan asiakasta harhaan.
- 4.8** Oriflame Brand Partnereiden ei pidä käyttää vertauksia, jotka ovat harhaanjohtavia. Vertailukohtien täytyy perustua tosiasioihin, jotka voidaan näyttää toteen. Oriflame Brand Partnerin ei pidä epäoikeudenmukaisesti mustamaalata mitään muuta yritystä, liiketoimintaa tai tuotetta, suoraan tai epäsuorasti. Oriflame Brand Partnereiden ei pidä pyrkiä hyödyntämään toisen yrityksen, liiketoiminnan tai tuotteen kauppanimeen ja symboliin liittyvää liikearvoa.
- 4.9** Oriflame Brand Partner ottaa henkilökohtaisesti, puhelimitse tai sähköisesti yhteyttä kohtuullisella tavalla ja kohtuullisina kellonaikoina, jotta vältetään tungettelua. Oriflamen Brand Partnerin on lopetettava yhteydenpito kuluttajan pyynnöstä.
- 4.10** Tiedot, jotka Oriflamen Brand Partner antaa kuluttajalle, on annettava selkeästi ja ymmärrettävästi ottaen asianmukaisesti huomioon kaupallisissa toimissa noudatettavat vilpittömän mielen periaatteet ja periaatteet, jotka koskevat niiden henkilöiden suojelua, jotka eivät kansallisen lainsäädännön mukaan voi antaa suostumustaan, kuten alaikäiset.

- 4.11** Oriflame Brand Partner ei saa käyttää hyväksi yksittäisten kuluttajien luottamusta, hänen täytyy kunnioittaa kuluttajien kaupallista kokemattomuutta eikä hän saa käyttää hyväksi kuluttajan ikää, sairautta, henkistä tai fyysistä vaivaa, hyväuskoisuutta, ymmärtämättömyyttä tai kielitaidottomuutta.
- 4.12** Oriflame Brand Partnerit eivät saa houkutella henkilöitä ostamaan tuotteita sen perusteella, että asiakas voi vähentää ostoksen hintaa viittaamalla potentiaalsiin asiakkaisiin, jos tällaiset alennukset riippuvat jostakin tulevasta tapahtumasta.

Velvollisuudet muita Oriflame Brand Partnereita kohtaan

- 4.13** Oriflame Brand Partnerit eivät saa varastaa Brand Partner -ehdokkaita toisilta Oriflame Brand Partnereilta tai tavoitella toisen Oriflame Brand Partnerin sponsorilinjaan kuuluvia Oriflame Brand Partnereita.
- 4.14** Oriflame Brand Partner ei saa vääristellä todellisia tai mahdollisia Oriflame Brand Partnereiden myyntejä tai ansioita. Kaikkien esitettävien ansio- ja myyntilukujen tulee olla: a) totta, tarkkoja ja esitettynä tavalla, joka ei ole vääristynyt, petollinen tai harhaanjohtava ja b) perustua dokumentoituun ja toteen näytettyyn faktaan kyseisessä maassa. Mahdollisen Oriflame Brand Partnerin täytyy: c) saada tietää, että todelliset ansiot ja myynnit vaihtelevat henkilöstä toiseen ja riippuvat myyjän taidoista, käytetystä ajasta ja työstä sekä muista tekijöistä ja; d) saada käyttöönsä riittävästi tietoa, jotta hän voi kohtuullisesti arvioida ansaintamahdollisuuden.

TOIMINTAOHJEET

Oriflamen sopimusehdot

4.15 Oriflamen Brand Parter ei saa periä muilta Brand Partnereilta tai mahdollisilta Brand Partnereilta maksuja mistään muusta kuin Oriflamen kehittämistä/sanktioimista materiaalista tai palvelusta, lukuun ottamatta maksuja, joilla katetaan kulut, jotka liittyvät suoraan Oriflame Brand Partnerin järjestämään ei-pakolliseen koulutukseen tai kokouksiin.

Kaikkien Brand Partnereiden tekemien markkinointimateriaalien täytyy olla Oriflamen menettelytapojen mukaisia. Oriflame Brand Partner, joka myy hyväksyttyjä, sallittuja promootio- tai koulutusmateriaaleja toisille Oriflame Brand Partnereille: (i) voi tarjota vain Oriflamen standardien mukaisia materiaaleja, (ii) ei saa velvoittaa muita Oriflame Brand Partnereita ostamaan näitä materiaaleja; (iii) myy kohtuullisella hinnalla ilman merkittävää tuottoa Oriflame Brand Partnerille, markkinoilla olevien samanlaisten tuotteiden hintoja vastaavilla hinnoilla; ja (iv) tarjoaa kirjallisen palautusohjeen, joka on sama kuin Oriflamen palautussääntö.

4.16 Oriflame Brand Partner kontakti muita Oriflame Brand Partnereita vain kohtuullisesti ja sopivaan aikaan välttääkseen tungettelua.

4.17 Oriflame ei aseta Brand Partnereilleen minkäänlaisia ehtoja vähimmäisostoihin määrällisesti tai arvallisesti. Samalla tavalla Oriflame Brand Partner ei saa velvoittaa tai pakottaa sponsorioimaan Brand Partnereita tilaamaan hänen kauttaan, tilaamaan mitään vähimmäismääriä tai ylläpitämään tuotevalikoimaa. Kaikki Oriflame Brand Partnerit voivat tilata mitä tahansa määriä suoraan Oriflamelta, mutta käsittely- tai toimituskuluja voi kertyä tilauksen koosta riippuen. On yksittäisten Oriflame Brand Partnerin asia päättää, haluaako hän pitää varastoa, joka vastaa ennakoitua myyntiä tai kulutusta. Oriflame Brand Partnereiden ei pidä vaatia tai rohkaista toisia Brand Partnereita ostamaan kohtuuttomia määriä varastoon. Oriflame Brand Partnerin ei pidä pitää enemmän varastoa kuin hän voi kohtuullisesti ajatella myyvänsä tai kuluttavansa. Oriflamen Brand Partnerit eivät saa esiintyä Oriflamen valtuutettuina jakelijoina.

4.18 Oriflame Brand Partnerit eivät saa käyttää Oriflamen verkostoa markkinoidakseen materiaalia, tuotteita tai ohjelmia, jotka eivät ole virallisesti Oriflamen hyväksymiä ja jotka eivät vastaa Oriflamen toimintaohjeita ja prosesseja.

4.19 Oriflame Brand Partner ei saa systemaattisesti houkutella tai houkutella toisen yrityksen suoramyyjiä.

4.20 Oriflame Brand Partner ei saa epäoikeudenmukaisesti mustamaalata toisen yrityksen tuotteita, sen myynti- ja markkinointisuunnitelmaa tai mitään muuta toisen yrityksen ominaisuutta.

4.21 Oriflame Brand Partner ei ole työsuhteessa Oriflameen. Esitellessään Oriflame-liiketoimintamahdollisuutta muille Oriflame Brand Partnerin on selkeästi ilmoitettava tämän liiketoiminnan itsenäinen luonne ja se, ettei Oriflameen ole työsuhdetta.

4.22 Oriflame Brand Partnereilla ei ole valtuutusta tehdä sitoumuksia Oriflamen puolesta. Oriflame Brand Partnerit korvaavat Oriflamelta kaikki kulut ja vahingot, joita näiden sääntöjen rikkominen aiheuttaa.

4.23 Oriflame Brand Partner ei saa tehdä tilauksia toisen Oriflame Brand Parterin nimissä ilman kyseisen Oriflame Brand Partnerin etukäteen antamaa kirjallista lupaa.

4.24 Rakentaessaan omaa ryhmäänsä Oriflame Brand Partnerit huolehtivat, että kaikki uudet Oriflame Brand Partnerit noudattavat luottoehtoja, jos luottomahdollisuutta tarjotaan.

4.25 Ryhtyessään sponsoriksi Oriflame Brand Partneriksi on varmistettava, että hän kouluttaa ja motivoi henkilökohtaisesti sponsorioimaan Oriflame Brand Partnereita.

4.26 Oriflame Brand Partner ei voi ottaa osaa haastatteluihin, jotka koskevat Oriflamea, mediasta riippumatta, tapahtuipa haastattelu televisiossa, internetissä, radiossa, aikakauslehdessä tms. tai käyttää markkinointimediaa (ml. viraalimainontaa tekstiviestitse, internetissä tms.) oman Oriflame-liiketoimensa markkinointiin ilman Oriflamen aiempaa kirjallista suostumusta.

4.27 Oriflame Brand Partnerit eivät saa ottaa osaa sosiaalisen median keskusteluihin, joissa annetaan väärää tai harhaanjohtavaa tietoa Oriflamesta tai sen tuotteista tai palveluista, tai jotka voivat yleisesti ottaen saattaa Oriflamen huonoon valoon.

5. Muut säännöt ja käytännöt

5.1. Oriflame-käytännöt eivät tunne erillisiä tai yksinoikeusalueita tai toimilupia. Yhdelläkään Oriflame Brand Partnerilla ei ole valtuuksia myöntää, myydä tai siirtää moisia yksinomaisia alueita tai toimilupia. Jokaisella Oriflame Brand Partnerilla on oikeus harjoittaa liiketoimintaansa missä tahansa osassa maata, jossa hän rekisteröityi.

5.2 Oriflame Brand Partnerin on hyväksyttävä, että Oriflame toimii tietyillä markkina-alueilla, eikä jokaisessa maailman maassa, ja noudatettava tiukasti tuoteturvallisuuteen, tuotteiden rekisteröintiin, tuontiin ja muihin sääntöihin liittyviä velvoitteitaan, joita voidaan soveltaa kaupankäyntiin kyseisissä maissa. Oriflame ei ole vastuussa mistään vahingoista, kiistoista tai vaateista, jotka aiheutuvat tai jotka ovat seurausta Oriflame Brand Partnereiden harjoittamasta kaupankäynnistä sellaisissa maissa, jotka ovat Oriflamen markkina-alueiden ulkopuolella. Näin ollen Oriflame pitää Oriflame Brand Partneria täysin vastuullisena kyseisenlaisista vaateista.

5.3 Oriflame Brand Partner on itsenäinen Oriflamesta. Ainoat tittelit, joita hän saa käyttää käyntikorteissa, muissa painotuotteissa tai sähköpostiviestinnässä on ”Itsenäinen Brand Partner” tai ”Oriflamen itsenäinen Brand Partner” tai saavutettu uratitteli.

5.4 Markkinointimateriaaleja, Oma kauppa ja kaikkia sosiaalisen median sovelluksia, joita Oriflame tarjoaa, voidaan käyttää määritellyllä tavalla ilman erillistä hyväksyntää. Oriflame Brand Partner ei saa rekisteröidä tai ylläpitää verkkosivustoa tai kotisivua, jonka verkkotunnus sisältää sanan ”Oriflame”.

Oriflame Brand Partnerit saavat ohjata liikennettä Oriflamen virallisille verkkosivuille, blogiseinille ja vastaaville. Oriflame varaa oikeuden ennalta hyväksyä julkaistavat materiaalit. Oriflame Brand Partnereiden onlinenäkyvyyden käytännöt määritellään tarkemmin Brand Partnerin Onlinekäytännöt-kohdassa.

5.5 Oriflamen tavaramerkit, tunnukset ja nimi ovat Oriflame Cosmetics AG:n omaisuutta, eikä Oriflame Brand Partner saa käyttää niitä painotuotteissa tai verkossa julkaistuna ilman Oriflamen aiempaa kirjallista lupaa. Jos tällainen suostumus on saatu, tavaramerkkejä ja logoja on käytettävä täsmälleen Oriflamen ohjeiden mukaisesti.

5.6 Oriflame Brand Partner ei saa valmistaa tai hankkia muusta lähteestä kuin Oriflamelta mitään esineitä, joihin tavaramerkit tai logot on painettu tai joissa ne näkyvät, ellei Oriflame ole antanut siihen kirjallista lupaa.

5.7 Kaikki Oriflamen painotuotteet, videot, valokuvat ja designit ovat tekijänoikeuksien suojaamia, eikä kukaan saa jäljentää niitä, kokonaisuudessaan tai osittain, painetussa muodossa tai verkossa ilman Oriflamen etukäteen antamaa kirjallista lupaa. Kun tekijänoikeuksien suojaamaa materiaalia käytetään luvallisesti, Oriflamen tekijänoikeuksiin on viitattava näkyvästi ja yksiselitteisesti.

5.8 Oriflame Brand Partnerit eivät saa myydä tai esitellä Oriflame-tuotteita millään jälleenmyyntikanavalla, verkkokaupassa, huutokaupassa tai muussa verkkoalustassa, kuten Ebayssä tai vastaavassa. Oriflame-painotuotteita ei saa myydä tai esitellä kyseisillä jälleenmyyntikanavilla. Liikkeissä, jotka eivät teknisesti katsoen ole jälleenmyyntikanavia, kuten kauneushoitolat, saa esitellä, mutta ei myydä tuotteita.

5.9 Oriflame-verkkosivuston sisältö, kuten teksti, grafiikka, valokuvat, designit ja ohjelmointi on myös tekijänoikeuksien suojaamaa, eikä sitä saa hyödyntää kaupallisissa tarkoituksissa ilman Oriflamen aiempaa kirjallista lupaa.

TOIMINTAOHJEET

Oriflamen sopimusehdot

- 5.10 Spämmääminen (sähköisten viestintäkanavien väärinkäyttö massaviestien lähettämiseen) on ankarasti kielletty. Oriflame Brand Partnerin tulee rajoittaa loppuasiakkailleen lähettämiensä markkinointisähköpostien määrä yhteen sähköpostiin viikossa. Viestijä ei saa lähettää Oriflamen nimissä, minkä vuoksi täysi vastuu viestien sisällöstä kuuluu lähettäjälle.
- 5.11 Kenelläkään henkilöllä ei ole missään olosuhteissa lupaa pakata tuotteita uudelleen tai muuttaa millään tavalla niiden pakkausta tai merkintöjä. Oriflame-tuotteet myydään ainoastaan alkuperäispakkauksissaan.
- 5.12 Oriflame-tuotteet eivät aiheuta vaurioita tai vammoja, jos niitä käytetään alkuperäiseen käyttötarkoitukseen mukana toimitettavien ohjeiden mukaisesti. Oriflamella on tuotteilleen tuotevastuuvakuutus. Vakuutus kattaa viallisen tuotteen aiheuttamat vammat tai vahingot, mutta ei kata tuotteen huolimatonta, piittaamatonta tai väärää käyttöä.
- 5.13 Oriflame pidättää oikeuden vähentää milloin tahansa erääntyneet laskut mistä tahansa komissiosta tai bonuksesta, joka Oriflame Brand Partnerille on maksettavana.
- 5.14 Oriflamella on oikeus muuttaa hintojaan ja valikoimaansa ilman erillistä ilmoitusta. Oriflame ei anna alennusta, bonusta tai muuta hyvitystä hinnanmuutoksista, valikoimanmuutoksista tai tuotteen loppumisesta aiheutuvista menetyksistä.
- 5.15 Brand Parterin ja Oriflamen välisen suhteen päättyessä Brand Partnerin niin pyytäessä, Oriflame sitoutuu:
- (a) ostamaan tuotteet takaisin Brand Partnerilta. Kaikkien seuraavien ehtojen on täyttyttävä, jotta Oriflame voi myöntää palautuksen:
- palautus on tehtävä 12 kuukauden kuluessa ostopäivästä, ja

- palautetaan 90 % alkuperäisestä maksetusta nettohinnasta sen jälkeen, kun siitä on vähennetty verkostolle maksetut alennukset, bonukset tai rahapalkkiot, ja
 - palautettavien tuotteiden on kuuluttava voimassa olevaan Oriflamen valikoimaan, mukaan lukien Oriflamen tuottamat markkinointimateriaalit, myyntituet tai pakkaukset.
- Tämän ehdon (a) puitteissa voimassa olevaan Oriflame-valikoimaan kuuluva tarkoittaa, että:
- joita ei ole käytetty, avattu tai peukaloitu millään tavalla; ja
 - joiden viimeinen käyttöpäivä ei ole umpeutunut; ja
 - tuotteita mainostetaan yhä Oriflamen esitteissä.
- 5.16 Jos Oriflame Brand Partner on millään tavalla osallisena, oikeudellisesti tai muutoin, kiistassa tai toiminnassa, joka voi liittyä, tai joka voi negatiivisesti vaikuttaa Oriflameen tai sen maineeseen, on Oriflame Brand Partnerin ilmoitettava asiasta välittömästi Oriflamelle.
- 5.17 Oriflame varaa oikeuden laajentaa tai tarkistaa Oriflamen ansaintamallia, kelpoisuusehtoja sekä toimintasääntöjä ilman varoitusaikaa.

6. Directorien sekä ylempien tasojen oikeudet ja velvollisuudet

Yllä määriteltyjen, kaikkia Oriflame Brand Partnereita koskevien yleisten sääntöjen lisäksi seuraavat säännöt koskevat nimenomaisesti Brand Partnereita, joiden titteli on vähintään Director. Tällaisen erikoissäännön rikkominen johtaa välittömästi Director-tittelin (tai ylemmän) sekä siihen liittyvien etujen – mukaan lukien titteliin liittyvien palkkioiden – menettämiseen ja voi jopa johtaa jäsenyyden lopettamiseen.

- 6.1 Directorin (tai ylemmän tittelin) on palveltava oman ryhmänsä Brand Partnereita kunkin jakson aikana
- a) rekrytoimalla ja kehittämällä jatkuvasti omaa ryhmäänsä.
 - b) avustamalla, ohjaamalla ja motivoimalla oman ryhmänsä jäseniä.
 - c) järjestämällä säännöllisiä kokouksia kouluttamista, motivointia, tavoitteiden asettamista ja seurantaa varten.
 - d) kouluttamalla alalinjan Oriflame Brand Partnereita toteuttamaan Oriflame-liiketoimintaansa parhaalla mahdollisella tavalla.
 - e) kommunikoidamalla säännöllisesti sekä tiedottamalla kokouspäivistä, -paikoista, tuoteuutuuksista, koulutustilaisuuksista jne.
 - f) osallistumalla kaikkiin Oriflamen järjestämiin seminaareihin ja kokouksiin.
 - g) huolehtimalla, että toimintasääntöjä noudatetaan, ja näyttämällä itse esimerkkiä.
 - h) osallistumalla liiketapaamisiin Oriflamen kanssa aluemyyntipäällikön niin pyytäessä.
- 6.2 Director (ja sitä ylempi) ei saa:
- a) edustaa, olla jäsenenä tai mainostaa mitään muuta sosiaalisen myynnin tai suoramyynnin yritystä, tuotetta tai mahdollisuutta.
 - b) osallistua affiliate-markkinointiin tai edistää sitä.
 - c) mainostaa muiden yritysten kauneus- tai ravintotuotteita.
- 6.3 Jos directorin (ja minkä tahansa ylemmän tason) puoliso on on edustajana ja/tai jäsenenä jossakin muussa sosiaalisen myynnin tai suoramyynnin yrityksessä, puoliso ei saa osallistua Oriflamen kokouksiin ja tapahtumiin, ja puolison toiminta on pidettävä erillään Oriflamesta. Directorien (ja sitä

- ylempien) on ilmoitettava Oriflamelle, jos puoliso on minkään muun yrityksen edustaja ja/tai jäsen sosiaalisen myynnin tai suoramyynnin yrityksessä.
- 6.4 Jos Director (tai ylempi) kuolee, jäsenyys voi joissain tapauksissa Oriflamen harkinnan mukaan periytyä vainajan lähisukulaiselle kyseisen maan lakien mukaan. Kirjallinen anomus jäsenyyden siirtämisestä on jätettävä kolmen kuukauden sisällä kuolinpäivästä. Jos kyseistä anomusta ei jätetä, jäsenyys lopetetaan. Selvyyden vuoksi, jäsenyyden laillisen perijän täytyy hyväksyä ja noudattaa Brand Partnerin sopimusehtoja.
- 6.5 Directorin (ja ylemmän) on noudatettava kaikkia sääntöjä ja ohjeita, joita Oriflame saattaa kirjallisesti toimittaa aika ajoin.

7. Valitustapausten käsittely

Kaikki valitukset, jotka koskevat eettisten toimintaohjeiden tai toimintasääntöjen rikkomista osoitetaan paikalliselle Oriflame-myyntiorganisaatiolle ja/tai kyseisessä maassa toimivan Oriflame-yhtiön toimitusjohtajalle. Kunkin Oriflamen markkina-alueen valituksia käsittelevää ryhmää johtaa paikallisen Oriflame-yhtiön toimitusjohtaja.

TOIMINTAOHJEET

Oriflame Brand Partnerin onlinekäytännöt

Tämän ohjeistuksen tarkoituksena on selventää, kuinka Oriflame Brand Partnerit voivat muokata läsnäoloaan internetissä häiritsemättä Oriflame-yhtiön tuotemerkkirakentamista tai rikkomatta tekijänoikeuksiin liittyviä lakeja, sääntöjä ja sopimuksia.

1. Yleistä

Oriflame tarjoaa Brand Partnereilleen mahdollisuuden perustaa Oman nettikaupan sekä useita muita keskitetysti toimitettavia välineitä Oriflame-tuotteiden ja liiketoimintamahdollisuuksien myymiseksi ja mainostamiseksi internetissä.

Nämä sovellukset ovat nykyään ainoat hyväksytyt digitaaliset työkalut, joilla Brand Partnerit voivat tarjota tuotteita myyntiin.

Brand Partnerit saavat myös ylläpitää verkkosivuja, joilla he viestivät Oriflamen, sen tuotteista ja liiketoimintamahdollisuuksista, kunhan selvästi ilmoitetaan, että kyseessä eivät ole Oriflamen viralliset sivustot.

Sivuston takana olevan tahon on aina oltava läpinäkyvä, ja asiaankuuluvien yhteystietojen on oltava näkyvissä.

Brand Partnerit saavat lainata Oriflamen tekstejä vain viittaamalla selkeästi lähteeseen.

Brand Partnerit eivät saa itse rakentaa verkkokauppaa, joilla myydään Oriflame-tuotteita, tai harjoittaa muutoin verkkokauppaa hyväksytyjen Oriflame-sovellusten ulkopuolella.

Brand Partnerit eivät saa julkaista mitään tekijänoikeudella suojattua tietoa tai muuta materiaalia ilman tekijänoikeuden omistajan lupaa.

Brand Partnerit eivät saa koskaan käyttää Oriflame-tuotemerkkiä poliittisten kantojen tai uskonnollisten ideologioiden tukemiseen tai edistämiseen. Brand Partnerit eivät saa koskaan julkaista epäkohteliaita, loukkaavia, mauttomia, säädättömiä, loukkaavia, rienaavia, uhkaavia, rasistisia tai etnisesti vihamielisiä tai laittomia tietoja tai materiaalia.

Brand Partnerit eivät saa koskaan paljastaa julkistamattomia tuotteita, asiakastietoja tai mitään luottamuksellisia tietoja.

2. Verkkotunnus

Brand Partnerit eivät saa rekisteröidä verkkotunnuksia, jotka sisältävät sanan "oriflame". Brand Partner ei saa rekisteröidä sosiaalisen median sivua/ryhmää, jonka nimi ja kuva voivat johtaa kuluttajaa harhaan luulemaan, että sivu on virallinen Oriflame-sivu/-ryhmä:

Sosiaalisen median (esim. Facebook, VKontakte, Instagram) sivun/ryhmän nimestä ja kuvasta on käytävä selvästi ilmi, että sitä ylläpitää yksityishenkilö, esim. "Annan Oriflame-tiimi", jossa on Annan oma kuva.

Sosiaalisessa mediassa ryhmää ei saa nimetä esim. "Oriflame Casablanca", tai käyttää virallista Oriflame-kuvaa, esim. Oriflame-logoa, Oriflamen kuvia.

3. Vastuuvapauslauseke

Brand Partnereiden, jotka ylläpitävät omia verkkosivustojaan ja sosiaalisen median tilejään ja mainitsevat olevansa osa Oriflamea, on varmistettava, että ne julkaisevat selkeästi tiedot siitä, että ne ovat joko:

- a) riippumaton Oriflame Brand Partner
- b) itsenäinen Oriflame Brand Partner.

Tämä tieto on julkaistava selkeästi aloitussivulla ja profiilisivulla sekä vastuuvapauslausekkeessa. Nimen ja yhteystietojen on oltava saatavilla verkkosivustolla tai sosiaalisen median sivun tilitiedoissa.

Et saa esiintyä Oriflamen valtuutettuna jakelijana.

Jos Brand Partnerilla on yksityinen verkkosivusto ilman Oriflame-yhteyttä, tämä käytäntö on luonnollisesti mitätön.

4. Sisältö ja viittaukset Oriflameen

Sisältöä ei saa kopioida Oriflamen virallisilta verkkosivuilta ja julkaista Brand Partnerin omalla nimellä. Jos Brand Partner linkittää virallista Oriflame-sisältöä omalle sivustolleen Oriflamen omistamalta verkkotunnukselta, tämä on mainittava selvästi.

5. Kuvat

Brand Partnerit eivät saa käyttää Oriflamen viralliselta sivustolta still- tai liikkuvaa kuvamateriaalia ja julkaista sitä omalla sivustollaan. Kaikki kuvamateriaali on tekijänoikeussuojattua, ja Oriflame on hankkinut oikeudet sen käyttöön. Nämä oikeudet eivät ulotu Brand Partnereille.

- Liikkuvat kuvat; videot jne.: voidaan käyttää jakamistoiminnon kautta, jos ja kun mahdollista. Jakamistoiminto tarjoaa automaattisen viittauksen lähdesivustoon.
- Kuvia malleista tai henkilöistä: voidaan käyttää jakamistoiminnon kautta, jos ja kun mahdollista. Jakamistoiminto tarjoaa automaattisen viittauksen lähdesivustoon.
- Kuvia Oriflamen tuotteista: voidaan käyttää ilman jakotoimintoa, kunhan lähdesivusto mainitaan näkyvästi ja yksiselitteisesti (esimerkiksi: "lähde: www.oriflame.com 2019").

Kaikki kolmannen osapuolen Oriflameelle osoittamat vaateet, jotka koskevat Brand Partnerin harjoittamaa immateriaalioikeuksien väärinkäyttöä, siirretään Brand Partnerille.

6. Oriflame-logo

Brand Partnerit eivät saa käyttää Oriflame-logoa.

7. Sosiaalisen median jakaminen ja bloggaaminen

Oriflame kannustaa läsnäoloa blogeissa, sosiaalisen verkottumisen sivustoissa ja vastaavissa. Brand Partnereita rohkaistaan bloggaamaan ja jättämään kommentteja Oriflame-tuotteista, jos he pitävät sitä tarkoituksenmukaisena, mutta heidän on noudatettava eettisiä säännöstöjä koskevaa kohtaa 3 tuoteväittämien osalta. Suosittelemme, että Brand Partner käyttää mahdollisimman laajasti Oriflamen tarjoamia jakamistoimintoja varmistaakseen oikeat näyttö- ja lähdetiedot.

8. Hakukonemarkkinointi

Brand Partnerit voivat harjoittaa hakukonemarkkinointia, kuten Google Ads, jos Oriflamen sääntöjä online-läsnäolosta noudatetaan. Lisäksi;

- Mainoksessa on selvästi ilmoitettava, että sen on luonut itsenäinen Brand Partner
- Otsikko ei saa antaa vaikutelmaa siitä, että se on Oriflamen virallinen tai millään tavalla hyväksymä mainos, ja;
- Avainsanoina ei saa käyttää "Oriflamea" tai mitään brändiin liittyviä termejä, kuten "Novage" tai "Wellosofhy".
- On kiellettyä yhdistää Oriflame-tuotteita muihin tuotemerkkeihin, esimerkiksi markkinoida tuotteitamme yhdessä Avonin tai L'Oréalin kanssa.

Ota huomioon, että jokainen, esimerkiksi Google Adsin ostaja, vastaa itse rikkomuksista, jotka kohdistuvat muiden tuotemerkkien omistajiin.

9. Koulutusmaksut

Brand Partner ei saa periä maksuja verkkokoulutuksista ja webinaareista, jotka ylittävät itse tapahtuman suorittamisesta aiheutuvat välittömät kustannukset (kohdassa 4:15 kuvatut tapaukset).

11. Spämmääminen

Roskapostin lähettäminen – ei-toivottujen massaviestien

lähettäminen – on ehdottomasti kielletty.

Lisätietoja ja esimerkkejä Brand Partnerin verkkokäytännön noudattamisesta löytyy Brand Partnerin Digitaalisesta käsikirjasta kirjauduttuasi sisään Omille sivuille.

Kun lähestyt asiakasta tai potentiaalista Oriflamen jäsentä tai Brand Partneria...

Tee näin

- Kerro kuka olet ja mikä Oriflame on.
- Selitä yhteydenottosi tarkoitus ja mitä tuotteita Oriflamella on.
- Yritä vastata kaikkiin kysymyksiin oikeudenmukaisella, totuudenmukaisella ja ymmärrettävällä tavalla.
- Esitä vain Oriflamen hyväksymiä väitteitä tuotteista. Ohjaa asiakkaasi Oriflamen verkkosivustolle, jossa hän voi lukea lisää tuotteista ja väitteistä.
- Kunnioita yksityisyyttä ja muita henkilökohtaisia rajoituksia, joita henkilöllä voi olla (esimerkiksi aika, paikka, ikä, fyysinen kunto).
- Lopeta selittely (ja poistu), jos sinua pyydetään tekemään niin.
- Kerää ja/tai säilytä asiakkaiden tai potentiaalisten asiakkaiden henkilötietoja vain tarvittaessa. Varmista, että käsittelet ja suojaat näitä henkilötietoja yleisen tietosuojasetuksen (GDPR) mukaisesti.

Aina kun esittelet Oriflame-tuotteita:

- Kerro ja (tai) ohjaa asiakkaasi Oriflame-sivustolle, jossa hän voi lukea lisää tuotteista ja väitteistä, tuotteiden hinnasta, maksuehdoista ja toimituspäivästä.
- Ilmoita asiakkaalle tilauksen peruuttamisoikeudesta määrätyn ajan kuluessa sekä hänen oikeudestaan palauttaa ja saada hyvitystä toimitetuista tuotteista, jotka voidaan myydä uusina.
- Kerro asiakkaalle Oriflamen tuotetakuusta, kaupanteon jälkeisestä palvelusta ja valitusten käsittelymenettelystä.

Kun esittelet mahdollisille uusille Brand Partnereille:

- Ilmoita heille, että tosiasialliset ansiot ja myynti vaihtelevat henkilöittäin ja riippuvat myyjän taidoista, käytetystä ajasta ja vaivasta sekä muista tekijöistä.
- Anna heille riittävästi tietoja, jotta mahdollisuus ansaita tuloja voidaan kohtuudella arvioida.

Muistuta aina rohkeasti yhteyshenkilöäsi siitä, että Oriflame on hyvämaineinen sosiaalisen myynnin yritys, joka keskittyy innovatiivisten tuotteiden kehittämiseen kestäväällä tavalla. Oriflame tarjoaa laadukkaita tuotteita ja mahdollisuuden rakentaa liiketoimintaa. Liiketoimintamahdollisuus tarjoaa itsenäisen, hauskan ja joustavan tavan parantaa taloudellista asemaansa ja samalla parantaa kykyjään ja itsetuntoaan.

Älä tee näin

- Älä esitele itseäsi Oriflamen valtuutettuna jakelijana. Älä painosta asiakasta ostamaan tai liittymään. Ei haittaa, jos hän ei osta. Hän saattaa silti palata luoksesi, jos olet tehnyt vaikutuksen ammattimaisuudesta ja kohdellut häntä oikeudenmukaisesti.
- Älä liioittele tuotteen ominaisuuksia. Esittele oikeudenmukaisesti ja rehellisesti kokemuksesi tuotteesta; viittaa aina tuotteen pakkausselosteeseen tai muihin yrityksen toimittamiin tietoihin.
- Älä ylikorosta seuraavia seikkoja:
 - Oriflame-tuotteiden käyttö ja ominaisuudet.
 - Oriflamen tarjoamat ansaintamahdollisuudet (esimerkiksi tasojen saavuttamisen helppous ja siihen kuluva aika, kullakin tasolla odotetut ansiot ja yleensä onnistumisen helppous ja todennäköisyys). Muista, että kaikki riippuu ajasta ja vaivasta, jota halutaan käyttää sekä henkilökohtaisista taidoista.
 - Älä vääristä omaa menestystäsi ja kokemustasi Oriflamessa tai käytä jonkun antamaa lausuntoa, joka ei ole todenmukainen tai joka on harhaanjohtava.
 - Älä valehtelee, johda harhaan tai ole aggressiivinen, tunkeileva tai epäkunnioittava
- Jos saat kysymyksen, johon sinulla ei ole vastausta tai et ole siitä varma, käy Oriflamen verkkosivustolla selvittämässä asiaa ja palaa sitten takaisin oikean vastauksen kanssa.
- Älä käytä väärin tai ilman vaadittua lupaa asiakkaiden, muiden Oriflame Brand Partnereiden ja/tai potentiaalisten jäsenten henkilötietoja.
- Älä käytä vertailuja muihin yrityksiin, jotka eivät perustu tosiseikkoihin tai joita ei voida vahvistaa.
- Älä vahingoita toisen yrityksen mainetta tai houkuttele tai rekrytoi järjestelmällisesti toisen yrityksen myyjiä/edustajia.
- Älä houkuttele henkilöä ostamaan tavaroita väitteellä, jonka perusteella henkilö voi alentaa tai palauttaa ostohinnan suosittelamalla muita asiakkaita sinulle vastaaviin ostoihin.

Oriflame Brand Partner -ansaintamallin sanasto

Tästä löydät määritelmät
keskeisistä termeistä ja
käsitteistä joita käytämme
Oriflame Brand Partner
-ansaintamallissa.

AKTIIVINEN BRAND PARTNER: Brand Partner, jolla on henkilökohtaisia bonuspisteitä tietyllä jaksolla.

AKTIIVISUUS: Niiden Brand Partnereiden ja jäsenten osuus prosentteina, joilla on henkilökohtaisia bonuspisteitä kuluvalle jaksolla.

BONUKSET: Bonukset ovat palkintoja, joita voidaan saavuttaa kutsumalla muita mukaan Oriflameen ja auttamalla muita menestymään.

BONUSPISTEET (BP): Kullekin tuotteelle annetaan tietty määrä bonuspisteitä. Kalliimmilla tuotteilla ja tuotelinjoilla on enemmän bonuspisteitä.

BONUSPISTEIDEN MUUNTOKAAVIO: Kaavio, joka osoittaa, miten bonuspisteet muunnetaan tiimibonustasoksi.

KORVAUSPISTEET (BV): Tuotteiden rahallinen arvo asiakashintaan vähennettynä keskimääräisellä alennuksella, mukaan lukien välitön alennus ja muut asiaankuuluvat alennukset, arvonlisävero ja muut verot. Ryhmätilausten ja director-bonusten tiimibonuksen määrä lasketaan prosenttiosuutena kokonais-BV:stä. Joillakin tuotteilla on alennettu BV tai sitä ei ole lainkaan, esimerkiksi esitteillä, näyutteillä, oheistuotteilla ja tarvikkeilla, nämä erot löytyvät Oriflamen verkkosivuilta.

NOUSUBONUS: Kertakorvaus, kun saavutat ensimmäisen kerran vähintään director-tittelin.

JAKSO: Kampanja-aika on yleensä 21 päivää. Jaksoja on 17 vuodessa. Jaksoa käytetään tiimibonuksen, tittelin, kampanjoiden ja esitteiden tarjousten laskemiseen.

ASIAKAS: Kuka tahansa Oriflameen rekisteröitynyt tai rekisteröimätön yksityishenkilö, joka tilaa Oriflame-tuotteita ja joka näin tehdessään toimii kokonaan tai pääosin muualla kuin elinkeinotoiminnassaan, liiketoiminnassaan, käsityössään tai ammatissaan.

ASIAKASHINTA/ESITEHINTA: Lopullinen myyntihinta asiakkaille, kuten se näkyy esitteessä ja verkossa.

YDINRYHMÄ: Ydinryhmä koostuu Brand Partnereista, jotka ovat sitoutuneet pyrkimään managereiksi/directoreiksi. Se koostuu yleensä kolmesta viiteen Brand Partnerista.

DIAMOND-JALKA: Brand Partnerin alla voi olla kuusi tai useampaa director-jalkaa.

DIAMOND-TASO: Sisältää nimikkeet Diamond-, Senior Diamond- ja Double Diamond -director.

DIRECTOR-TASO: Sisältää nimikkeet Director, Senior Director, Gold Director, Senior Gold Director ja Sapphire Director.

ALALINJA: Kaikki verkostosi alapuolella olevat Brand Partnerit.

EXECUTIVE-JALKA: Brand Partnerin alla voi olla 12 tai useampaa director-jalkaa.

EXECUTIVE-TASO: Sisältää nimikkeet Executive Director, Gold Executive Director, Sapphire Executive Director ja Diamond Executive Director.

1. TASON BRAND PARTNERIT: Brand Partnerit, jotka rekrytoit itse ja joita sponsoroi suoraan.

GOLD-JALKA: Brand Partnerin alla voi olla 2 tai useampi a director-jalkaa.

EI-AKTIIVINEN BRAND PARTNER TAI JÄSEN: Brand Partner tai jäsen, jolla ei ole henkilökohtaisia bonuspisteitä tietyllä jaksolla. Brand Partner tai jäsen voi olla ei-aktiivinen statuksella 1 (hänellä oli bonuspisteitä ennen kuluva jaksoa), ei-aktiivinen statuksella 2 (hänellä oli bonuspisteitä 2 jaksoa sitten), ei-aktiivinen statuksella 3 (hänellä oli bonuspisteitä 3 jaksoa sitten ja hänet poistetaan rekisteröityjen Brand Partnereiden ja jäsenten joukosta nykyisen jakson päättyessä, ellei bonuspisteitä kerry).

ITSENÄINEN ORIFLAME BRAND PARTNER: Usein käytetään nimitystä "Brand Partner". Tämä on Oriflame Brand Partner -ansaintamallin ensimmäinen taso, ja se määritellään henkilöiksi, joiden tiimibonustaso on 0-9 %.

ITSENÄINEN ORIFLAME-DIRECTOR: Käytetään usein nimitystä "Director". Tämä ilmaisu sisältää kaikki tasot Directorista aina korkeimpaan Director-tasoon asti.

ITSENÄINEN ORIFLAME MANAGER: Käytetään usein nimitystä "Manager". Tämä ilmaisu sisältää tasot 12 %:n Managerista Senior Manageriin.

LEADER: Tämä ilmaisu viittaa itsenäisiin Oriflame Brand Partnereihin (managereihin ja direttoreihin), jotka sponsoroivat ja johtavat muita Brand Partnereita. Sitä käytetään kaikista tasoista 12 % Managerista aina korkeimpaan directortasoon asti.

JALKA: Jalka muodostuu 1. tason Brand Partnerista ja hänen koko alalinjastaan.

TASO: Henkilökohtaiseen ryhmään kuuluvat Brand Partnerit, jotka ovat 1. tason alapuolella, lasketaan tasoihin.

MANAGER-TASO: Sisältää nimikkeet 12 % Manager, 16 % Manager, 20 % Manager ja Senior Manager.

JÄSEN: Rekisteröitynyt asiakas, joka ostaa Oriflame-tuotteita nettikaupasta.

VÄHIMMÄISTAKUU: Takuuvansio, joka tehdään silloin, kun bonuksen saamiseen vaadittava vähimmäismäärä bonuspisteitä ei täyty täydellisen bonuksen saamiseksi. Mukautus jakaa osan kyseisestä bonuksesta seuraavalle saman bonuksen saajalle. Vähimmäistakuu on tapa varmistaa, että kaikki verkoston jäsenet saavat oikeudenmukaisen palkkion direttoreiden valmentamisesta.

VERKOSTO: Oriflame Brand Partner -ansaintamallissa termi tarkoittaa kaikkia alalinjan Brand Partnereita, mukaan lukien 25 %:n director-ryhmät ja niiden alalinjat.

ORIFLAME-LOMPAKKO: Oriflame-lompakko on jäsenten ja Brand Partnereiden virtuaalinen tili, johon tallennetaan kaikki kertyneet alennukset saldoksi. Oriflame-lompakon kertynyttä kokonaissaldoa käytetään seuraavien tilausten maksamiseen. Oriflame-lompakkoon kertynyt saldo, jota käytetään yksittäiseen tilaukseen, voi olla enintään 50 % sen arvosta. Jos Oriflame-lompakon kertynyt saldo on yli 50 % jonkin tilauksen arvosta, ylimenevä summa tallennetaan ja sen voi käyttää seuraaviin tilauksiin. Oriflame-lompakon saldo on nähtävissä Omilla sivuilla ja Oriflame-sovelluksissa.

OMA RYHMÄ: Henkilökohtaiseen omaan ryhmääsi kuuluvat kaikki suoraan sponsoroidut jäsenet ja Brand Partnerit (1. taso) sekä heidän alalinjansa - ei kuitenkaan Brand Partnerit, jotka ovat itse saavuttaneet 25 %:n tiimibonustason, eikä heidän alalinjansa.

PRESIDENT-TASO: Sisältää nimikkeet President Director, Senior President Director, Gold President Director, Sapphire President Director ja Diamond President Director.

REKISTERÖIDYT JÄSENET JA BRAND PARTNER: Kaikki jäsenet ja Brand Partner, joilla on henkilökohtaisia bonuspisteitä kolmen viimeisen jakson aikana.

SPONSORI: Sponsori rekrytoi uusia Brand Partnereita Oriflameen ja kouluttaa ja tukee heitä heidän toiminnassaan. Sinä olet sponsori 1. tason Brand Partnereillesi.

25% DIRECTOR-RYHMÄ: Kun 1. tason Brand Partner saavuttaa 25% tiimibonustason, hän jättää alkuperäisen ryhmänsä ja siirtyy omaksi director-ryhmäksi yhdessä Brand Partneriensä kanssa.

TIIMIBONUS: Palkkio, joka on 3-25% henkilökohtaisen ryhmän tilauksista. Ansaitset aina suurimman summan, kun verrataan 10%:n tiimibonusta suoraan sponsoroimesi Brand Partnereiden ja jäsenten (1. tason) esitehinnasta ja 3-25%:n tiimibonusta kaikista ryhmätilaustesi korvauspisteistä.

TIIMIBONUSTASO: Tämä ilmaisu viittaa prosenttitasoon (3-25%), jonka voit saada ryhmätilauksistasi.

YLÄLINJA: Oma sponsorisi ja kaikki sponsorisi yläpuolella olevat Brand Parnerisi ovat ylälinjaasi.

ORIFLAME BRAND PARTER -ANSAIN TAMALLI

Brand Partner -ansaintamalli on Oriflame Cosmetics AG:n omistama maailmanlaajuinen markkinointimateriaali. Tämä asiakirja on tarkoitettu havainnollistamistarkoituksessa ja sitä on tarkoitus käyttää tukena Oriflamen kanssa asioimiseen. Täydelliset tiedot voimassa olevasta Oriflame Brand Partner -ansaintamahdollisuudesta saat paikallisista käyttöehdoista ja sopimuksista tai ottamalla yhteyttä asiakaspalveluun.

ANSIOT

Tässä asiakirjassa kuvatut esimerkit mahdollisista ansioista ovat vain havainnollistamistarkoituksessa. Oriflame ei anna mitään takuuta mistään ansioista. Todelliset taloudelliset tulokset voivat vaihdella Brand Partnereiden välillä ja riippuvat kunkin omista liiketoimintataidoista, kokemuksesta, henkilökohtaisista taidoista, työpanoksesta ja sijoitetusta ajasta. Korvaukset voivat vaihdella kullakin markkina-alueella paikallisten markkinoiden ja säännösten vuoksi. Täydelliset tiedot tietyillä markkinoilla voimassa olevan Brand Partner -ansaintamahdollisuudesta saat kyseisillä markkinoilla voimassa olevista paikallisista käyttöehdoista ja toimintaperiaatteista sekä ohjelmista tai ottamalla yhteyttä asiakaspalveluun.

KONFERENSSIASIOITUMINEN

Konferensseihin pääsemisessä voi olla vaihtelua kullakin markkina-alueella. Täydelliset tiedot tietyllä markkina-alueella voimassa olevista konferenssikampanjasäännöistä saat paikalliselta markkinalta tai ottamalla yhteyttä asiakaspalveluun.

PAIKALLISET KÄÄNNÖKSET

Tämä asiakirja on laadittu englanniksi, ja siitä voidaan tehdä paikallisia käännöksiä. Jos tämän englanninkielisen version paikallisen käännöksen ja tietyllä markkina-alueella voimassa olevien paikallisten ehtojen, toimintaperiaatteiden ja ohjelmien välillä on ristiriitaisuuksia, paikalliset ehdot, toimintaperiaatteet ja ohjelmat ovat tässä järjestyksessä ensisijaisia.

Brand Partnereiden ansaintamalli

PÄTEVYYSVAATIMUKSET

BRAND PARTNER	DIRECTOR-TASO	EXECUTIVE-TASO
0% Brand Partner 0-199 BP henkilökohtaisessa ryhmässä. 3% Brand Partner 200-449 BP henkilökohtaisessa ryhmässä. 6% Brand Partner 450-899 BP henkilökohtaisessa ryhmässä. 9% Brand Partner 900-1799 BP henkilökohtaisessa ryhmässä.	Director Vähintään 7500 BP henkilökohtaisessa ryhmässä tai yksi director-ryhmä 1. tasolla ja vähintään 3000 BP omassa ryhmässä 4 kertaa 9 jakson aikana. Senior Director Vähintään 7500 BP henkilökohtaisessa ryhmässä a yksi director-ryhmä 1. tasolla omassa ryhmässä 4 kertaa 9 jakson aikana. Gold Director Kaksi director-ryhmää 1. tasolla ja vähintään 3000 BP omassa ryhmässä 4 kertaa 9 jakson aikana. Senior Gold Director Kolme director-ryhmää 1. tasolla ja vähintään 3000 BP omassa ryhmässä 4 kertaa 9 jakson aikana. Sapphire Director Neljä director-ryhmää 1. tasolla ja vähintään 3 000 BP omassa ryhmässä 4 kertaa 9 jakson aikana.	Executive Director Kaksitoista director-ryhmää 1. tasolla 4 kertaa 9 jakson aikana. Gold Executive Director Kaksitoista director-ryhmää 1. tasolla sekä 6 Gold-jalkaa 4 kertaa 9 jakson aikana. Sapphire Executive Director Kaksitoista director-ryhmää 1. tasolla sekä 9 Gold-jalkaa 4 kertaa 9 jakson aikana. Diamond Executive Director Kaksitoista director-ryhmää 1. tasolla sekä 12 Gold-jalkaa 4 kertaa 9 jakson aikana.
MANAGER-TASO		PRESIDENT-TASO
12 % Manager 1800-2999 BP henkilökohtaisessa ryhmässä. 16 % Manager 3000-4999 BP henkilökohtaisessa ryhmässä. 20 % Manager 5000-7499 BP henkilökohtaisessa ryhmässä. Senior Manager Vähintään 7500 BP henkilökohtaisessa ryhmässä tai yksi tai useampi director 1. tasolla ja henkilökohtaisessa ryhmässä vähintään 3000 BP.	TIMANTTI-TASO Diamond Director Kuusi 25% director-ryhmää 1. tasolla neljä kertaa yhdeksän jakson aikana. Senior Diamond Director Kahdeksan 25% director-ryhmää 1. tasolla neljä kertaa yhdeksän jakson aikana. Double Diamond -director Kymmenen 25 % director-ryhmää 1. tasolla neljä kertaa yhdeksän jakson aikana.	President Director Kaksitoista director-ryhmää 1. tasolla sekä 9 Gold- ja 3 Diamond -jalkaa 4 kertaa 9 jakson aikana. Senior President Director Kaksitoista director-ryhmää 1. tasolla sekä 6 Gold- ja 6 Diamond -jalkaa 4 kertaa 9 jakson aikana. Gold President Director Kaksitoista director-ryhmää 1. tasolla sekä 3 Gold- ja 9 Diamond -jalkaa 4 kertaa 9 jakson aikana. Sapphire President Director Kaksitoista director-ryhmää 1. tasolla sekä 12 Diamond-jalkaa 4 kertaa 9 jakson aikana. Diamond President Director Kaksitoista director-ryhmää 1. tasolla sekä 6 Diamond- ja 6 Executive -jalkaa 4 kertaa 9 jakson aikana.

*Nousubonus maksetaan uuden tittelin saavuttamisesta. Maksu suoritetaan kahdessa osassa. Ensimmäinen osa maksetaan, kun saavutat saman tittelin 4 kertaa yhdeksän jakson aikana. Toinen osa maksetaan, kun saavutat saman (tai korkeamman) tittelin uudelleen 4 kertaa yhdeksän jakson aikana.





Kiitos...

...on upeaa, että olet mukana tällä jännittävällä ja kannattavalla matkalla, jossa uskot sekä itseesi että meihin. Kiitos siitä, että suosittelet sitä ensimmäistä huulipunaa, ripsiväriä tai ihonhoitosettiäsi, ja että kerrot Oriflamesta perheellesi, ystävillesi ja tuttavillesi. Tällä tavoin autat myös heitä löytämään parempaa suuntaa omalle elämälleen.