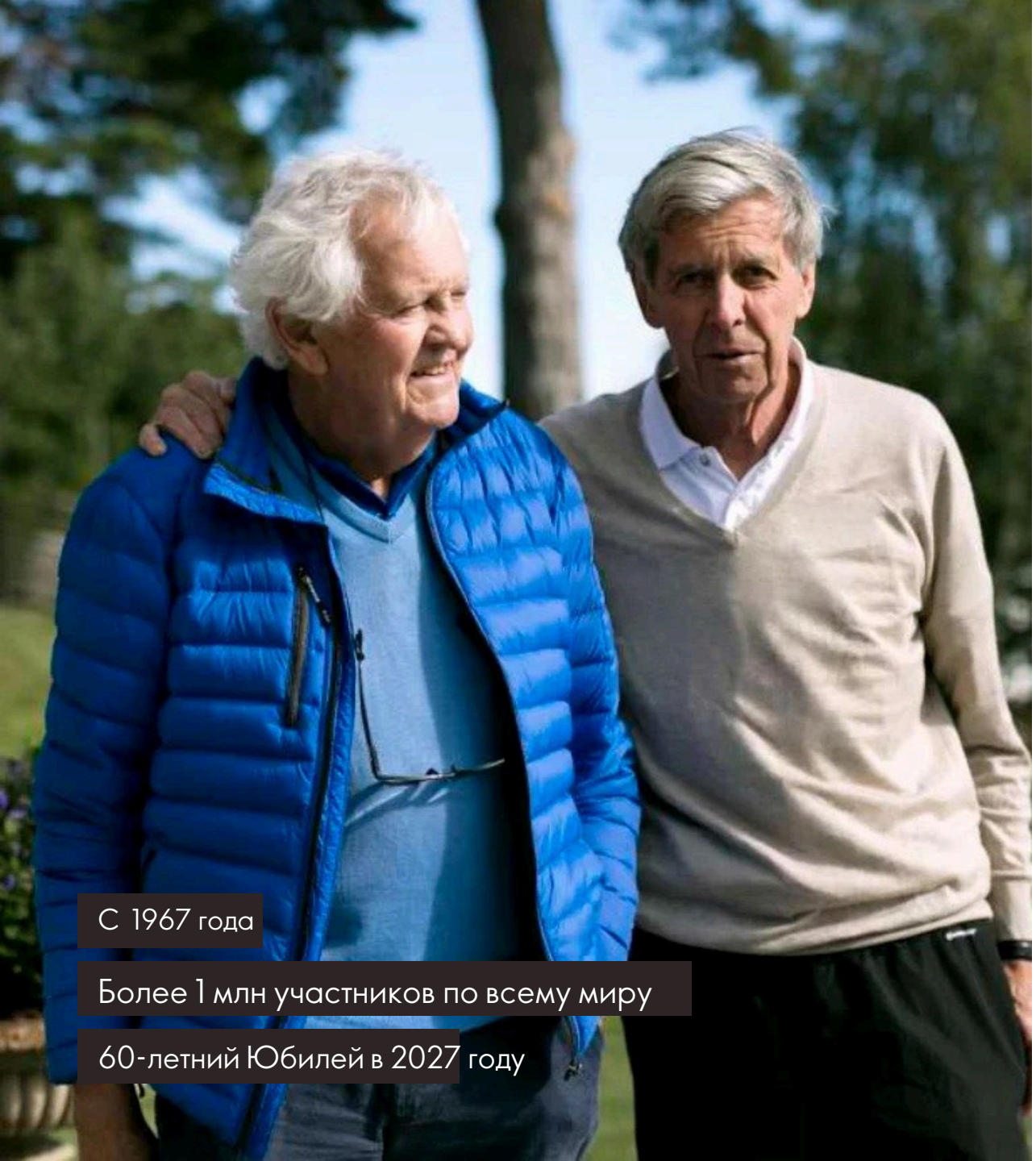
# ПЛАН ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ




# Это Oriflame

В 1967 году в небольшом офисе в центре Стокгольма братья Йонас и Роберт аф Йохник основали компанию, руководствуясь простой идеей: создавать качественные средства красоты, вдохновлённые природой Швеции, доступные каждому. С самого начала была и ещё одна важная идея: успехом нужно делиться с теми, кто рекомендует нас другим.

Почти 60 лет спустя мы остаёмся единственным в мире шведским сообществом, объединяющим красоту, благополучие и предпринимательство. Мы создаём глобальное сообщество, представленное более чем в 60 странах и объединённое ценностями, с которых всё начиналось: единством, духом и страстью.
Наши продукты рождаются там, где шведская природа встречается с наукой. Мы верим, что красота определяется не отсутствием возраста, а ощущением благополучия. Мы воплощаем эту идею в научно обоснованных инновациях — от изучения биологии кожи до исследований в области питания и долголетия, используя ингредиенты, прошедшие 100% экологическую и этическую оценку.

# Успехом принято делиться

Задолго до появления социальных сетей, инфлюенсеров и онлайн-отзывов наш бизнес строился на простом принципе: люди рекомендовали то, что хорошо знают, тем, кто им доверяет. Именно так Oriflame развивается уже почти 60 лет.

Сегодня наше сообщество объединяет более 1 миллиона человек, которые создают дополнительный доход, развивают собственную команду или строят свой бизнес. Именно для этого мы когда-то начинали: раскрывать предпринимательский потенциал каждого.

**Этот план основан на той же идее.**

# Здесь найдётся место для каждого

Возможно, вам просто нравятся наши продукты. Возможно, вы хотите получать дополнительный доход, который легко совмещать с вашей жизнью. А может быть, вы хотите создать собственную команду и развивать свой бизнес.

**Все начинают одинаково, а участвовать можно одним из трёх способов: Покупать, Приглашать или Развивать бизнес.**

**Покупай**

## до30%

**Немедленная скидка на личные заказы**

Поэтапная скидка **до 30%.**

**Приглашай**

## 10-20%

**Бонус с первой линии**

Зарабатывай с каждой покупки своей первой линии. Бонус увеличивается по мере роста покупок первой линии и начисляется на всю первую линию.

**Развивай**

## 15-20%

**Командный бонус/Бонус за развитие**

Когда твоя команда развивает свои команды, ты получаешь бонус с 2-го и последующих уровней персональной группы.

# Уровни зависят от потребностей и активности участников, а не от вступительного взноса.

## Покупатели

Их привлекает продукция Oriflame, возможность покупать для личного пользования и удовлетворять потребности своей семьи и близких.

## Приглашающие Наставники и Лидеры

Их привлекает возможность получать доход от рекомендации продукции.

**ПРЕИМУЩЕСТВА**

Бесплатное присоединение, без ежегодного взноса за продление

Доступ ко всем предложениям и специальным акциям

Ранний доступ к продуктам

**Всё, что получают Покупатели, а также:**

+ Тренинги и мероприятия
+ Доступ к дополнительным предложениям только для Приглашающих Наставников
+ Возможность получать доход по программам «Приглашай» и «Развивай»

**НЕМЕДЛЕННАЯ СКИДКА**

10%

20% 25% 30%

**СУММАРНЫЙ ОБЪЁМ ЗАКАЗОВ ЗА ПЕРИОД ОДНОЙ КАМПАНИИ**

# Таблица скидок

Ваша немедленная скидка зависит от суммы покупок в течение периода кампании. При заказе от 350 000 сумов вы получаете скидку. Чем больше вы покупаете, тем выше становится скидка, вплоть до 30%.

| Суммарный объём заказов за период кампании | Ваша скидка |
|---|---|
| От 0 до 349 999 сум | 0% |
| От 350 000 до 699 999 сум | 10% |
| От 700 000 до 1 499 999 сумов | 20% |
| От 1 500 000 до 2 499 999 сумов | 25% |
| **От 2 500 000 сум и выше** | 30% |

## 4 примера одного заказа

**350 000** При заказе на 350 000 сумов вы получаете **скидку 10%.** Ваша скидка **35 000 сум**

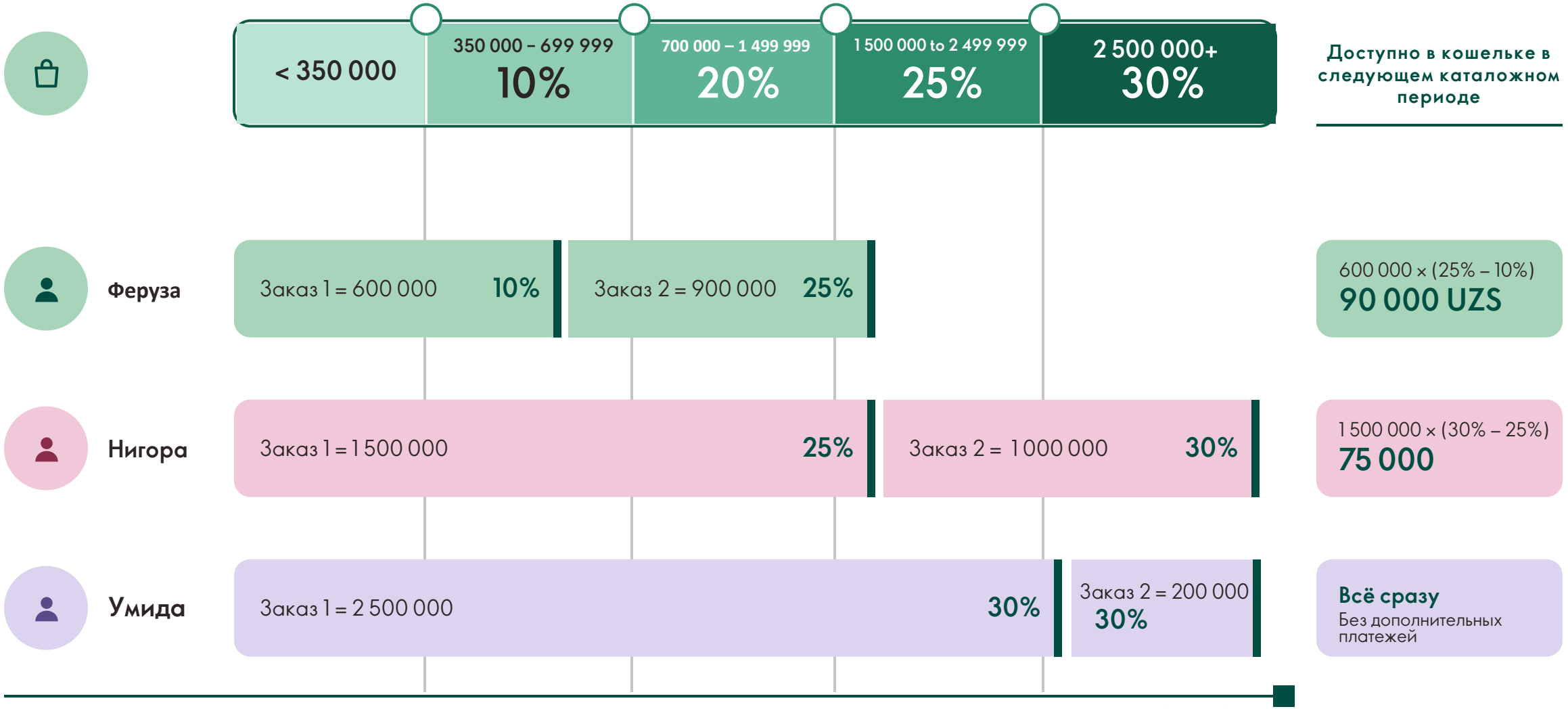
**700 000** При заказе на 700 000 сумов вы получаете **скидку 20%.** Ваша скидка **140 000 сум**

**1 500 000** При заказе на 1 500 000 сумов вы получаете **скидку 25%.** Ваша скидка **375 000 сум**

**2 500 000** При заказе на 2 500 000 сумов вы получаете скидку **30%**. Ваша скидка **750 000 сум**

Уровни скидки рассчитываются на основе ваших собственных фактических оплаченных заказов в течение периода кампании. Для регистрации и сохранения членства совершение покупок не требуется.

# Более высокая скидка в течение 1 каталожного периода




Размер скидки зависит от ваших личных заказов за период кампании. Регистрация и сохранение членства не требуют обязательных покупок.

СУММАРНЫЙ ОБЪЁМ ЗАКАЗОВ ЗА КАТАЛОЖНЫЙ ПЕРИОД

# Покупайте с выгодой. Коротко о главном.

## 01 Мгновенно

На каждый заказ действует скидка, соответствующая вашему текущему уровню скидки.

## 02 В течение одного каталожного периода

Ваш общий объём покупок учитывается в рамках одного каталожного периода. С началом каждого нового каталожного периода отсчёт начинается сначала.

## 03 По завершении каталожного периода

По окончании каталожного периода скидка пересчитывается исходя из общего объёма ваших покупок. Если вы достигли более высокого уровня, разница поступит в ваш Кошелёк.

## 04 Ваш Кошелёк

Автоматически используется для оплаты следующих заказов в новом каталожном периоде, до 50% стоимости каждого заказа, и действует до окончания этого периода.

# Прежде чем говорить о заработке

Заработок не гарантируется и может существенно различаться в зависимости от конкретных обстоятельств. Размер вознаграждения зависит, помимо прочего, от фактических заказов  продукции, активности и объёма покупок Бренд Партнёров в вашей группе, затраченных времени и усилий, соблюдения применимых квалификационных требований, а также рыночных условий. Приведённые примеры носят исключительно иллюстративный и гипотетический характер, не являются обещанием, гарантией или прогнозом дохода и не отражают типичный уровень дохода. Фактический доход может отличаться и подлежит применимым налогам, удержаниям, ограничениям, исключениям и требованиям действующего законодательства.

ПРИГЛАШАЙ ШИРИНА

# Получайте вознаграждение с покупок Бренд Партнёров вашей первой линии

**Что изменится для вас**

Получайте от 10% до 20% вознаграждения от объёма покупок вашей первой линии.

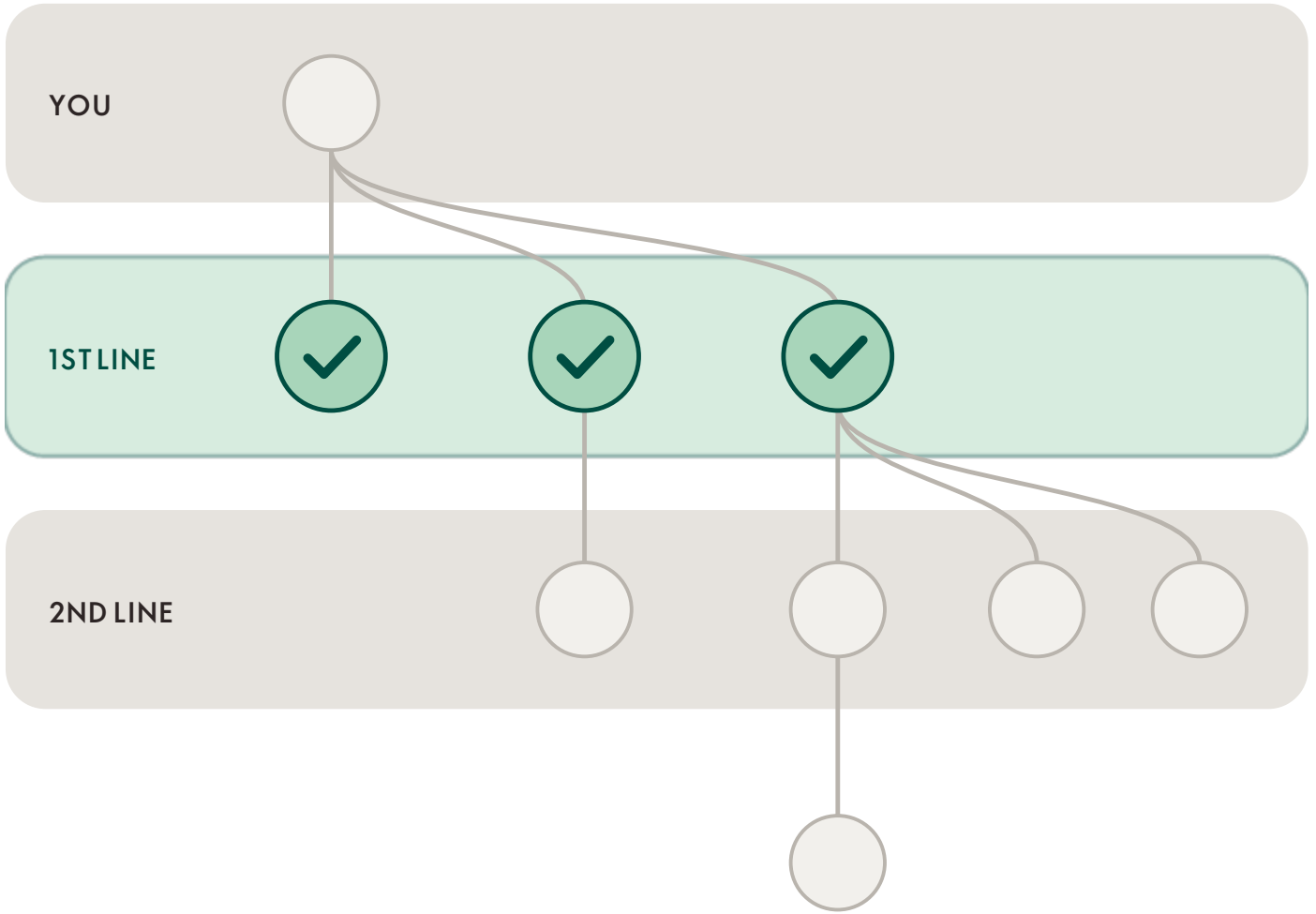
Предсказуемый доход, рассчитываемый один раз за период кампании.

# Приглашай: как это работает?

Вознаграждение за **ваши собственные заказы** вы получаете в виде немедленной скидки. Это – ПОКУПАЙ.

Вы получаете вознаграждение за личные заказы Бренд Партнёров вашей первой линии. Это – ПРИГЛАШАЙ.
Личные заказы Бренд Партнёров вашей первой линии, дающие право на вознаграждение

Вознаграждение за **заказы на более глубоких уровнях вашей группы**. Это – РАЗВИВАЙ.



Единая система расчёта для каждого заказа

# Объем покупок

**1 700 000** – **425 000** = **1 275 000** – **153 000** = **1 122 000**

**Цена каталога.**
Цена, указанная в каталоге.

**Немедленная скидка.**
25%, так как 1 700 000 входит в диапазон 1 500 000–2 500 000.

**Цена** к оплате после скидки

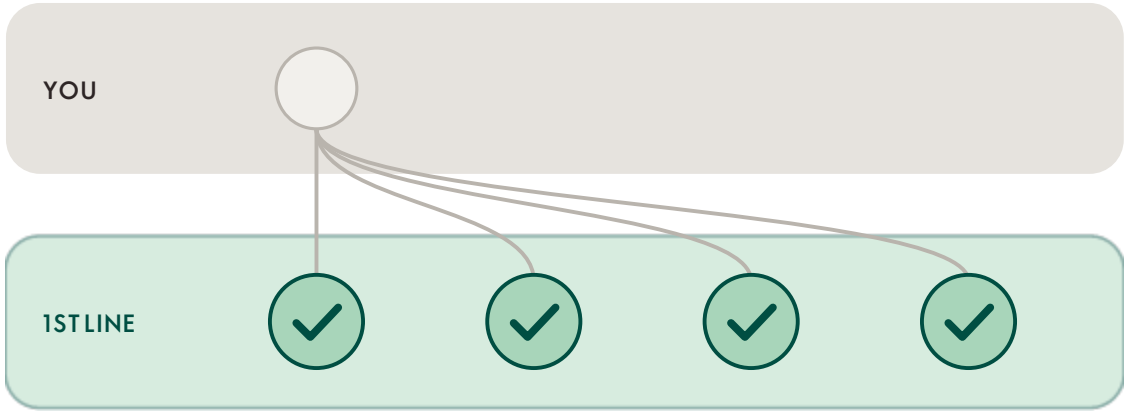
**НДС 12%.** Не учитывается при расчёте объема покупок.

**Объем покупок.**
Значение, используемое для расчёта всех ~~комиссий и~~ бонусов.

Для получения бонуса необходимо выполнить применимые критерии активности в течение периода кампании. Любые личные покупки должны соответствовать вашим реальным личным или семейным потребностям либо подтверждённому потребительскому спросу. Продукцию не следует приобретать исключительно с целью получения вознаграждения. Регистрация и дальнейшее участие не требуют совершения покупок.

Каждый заказ имеет объем покупок, при этом каждый продукт учитывается в полном объёме. Исключение составляют только печатные материалы, образцы продукции и стоимость доставки.

# Зарабатывайте от 10% до 20% от объема покупок вашей первой линии




| ОБЪЕМ ПОКУПОК ПЕРВОЙ ЛИНИИ | БОНУС ПЕРВОЙ ЛИНИИ |
|---|---|
| 30 000 000 – 35 000 000 | 20% |
| 15 000 000 – 29 999 999 | 15% |
| 5 000 000 – 14 999 999 | 12% |
| 0 – 4 999 999 | 10% |

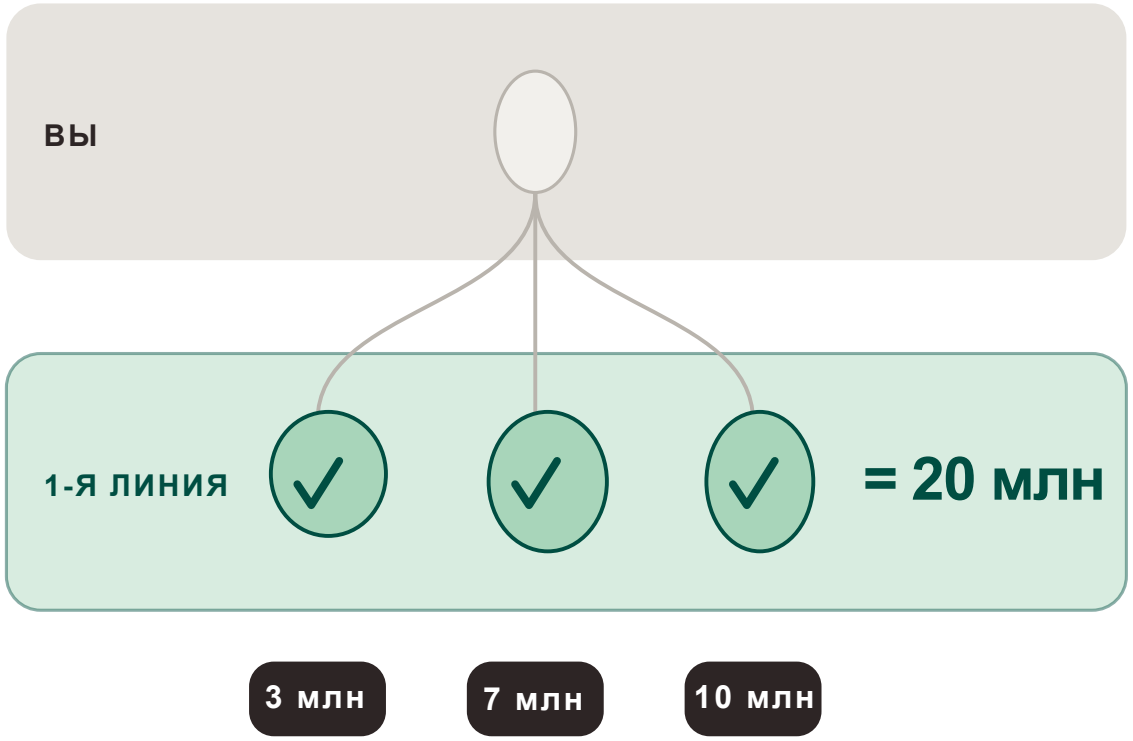
**Рассчитывается по итогам периода кампании на основе общего объёма покупок вашей первой линии**

Для получения права на бонус ваш собственный объем покупок по личным заказам за период кампании должен составить не менее **1 000 000 сумов**.

Расчёт бонуса **ограничен** объемом покупок первой линии в размере до 35 000 000 сумов.

Применяются квалификационные требования. Покупки должны отражать реальное потребление или спрос клиентов.

# Пример расчёта: 3 000 000 сум с вашей первой линии




Три или более участников вашей первой линии размещают за период кампании заказы с общим объемом покупок **20 млн сумов**.

15% × 20 млн =

**Бонус первой линии: 3 млн сумов**

| ОБЪЕМ ПОКУПОК ПЕРВОЙ ЛИНИИ | БОНУС ПЕРВОЙ ЛИНИИ |
|---|---|
| 30 000 000 – 35 000 000 | 20% |
| **15 000 000 – 29 999 999** | **15%** |
| 5 000 000 – 14 999 999 | 12% |
| 0 – 4 999 999 | 10% |

20 млн сумов относится к диапазону от 15 000 000 до 29 999 000: **15%**.

# 3 млн

От вашей первой линии в течение одного периода кампании

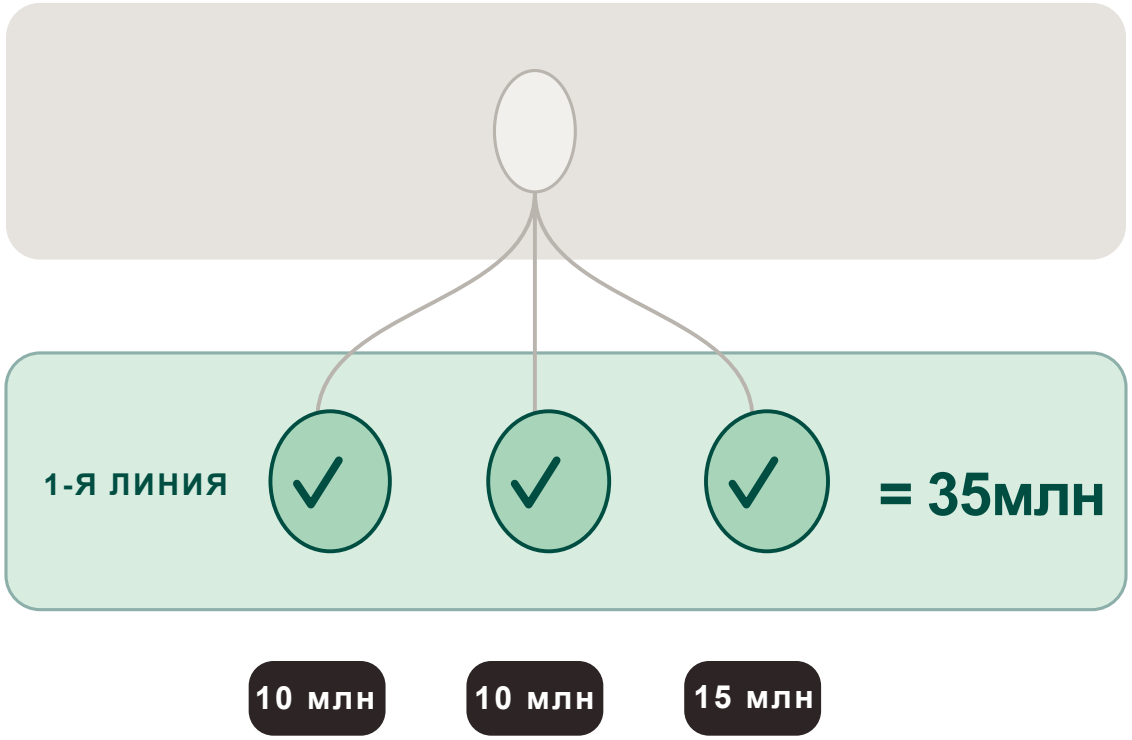
**Выплачивается один раз за период кампании на основе общего объёма покупок вашей первой линии.**

Учитываются квалифицируемые личные заказы Бренд Партнёров вашей первой линии, пока они продолжают размещать заказы.

20 млн сумов попадает в диапазон 15 000 000 – 29 999 999: **15%**.

Пример носит исключительно иллюстративный характер. Предполагается, что квалификационные требования выполнены и сформирован учитываемый объём. Заработок не гарантируется и может различат

# Пример расчёта: 7 млн сумов от вашей первой линии




Ваша первая линия оформляет за Кампанию заказы на общую сумму **35 млн сумов** объёма покупок.

20% × 35 млн =

**7 млн Бонус 1-й линии**

| ОБЪЁМ ПОКУПОК ПЕРВОЙ ЛИНИИ | БОНУС ПЕРВОЙ ЛИНИИ |
|---|---|
| 30 000 000 – 35 000 000 | 20% |
| 15 000 000 – 29 999 999 | 15% |
| 5 000 000 - 14 999 999 | 12% |
| 0 – 4 999 999 | 10% |

35 млн сумов попадает в диапазон от 30 000 000 до 35 000 000 сумов: **20%.**

# 7 млн

от вашей первой линии за один период Кампании

**Выплачивается один раз за период Кампании исходя из общего объёма покупок вашей первой линии.**

Квалифицируемые личные заказы Бренд Партнёров вашей первой линии учитываются до тех пор, пока они оформляют заказы.

35 млн сумов попадает в диапазон от 30 млн до 35 млн сумов:

Только иллюстративный пример. Предполагается выполнение квалификационных требований и формирование квалифицируемого объёма. Размер вознаграждения не гарантирован и может варьироваться.

# Приглашай (короткий обзор)

## Чьи заказы

Все учитываемые личные заказы вашей первой линии, пока они продолжают размещать заказы. Статус и звание значения не имеют.

## Что учитывается

Объем покупок: цена каталога– немедленная скидка – НДС. Учитываются все продукты кроме Печатных материалов, пробников и доставки.

## Сколько начисляется

10% - 20% от объёма покупок первой линии за Период кампании. Для получения бонуса ваши собственные заказы должны обеспечить не менее 1 000 000 UZS объема покупок

РАЗВИВАЙ · ГЛУБИНА

# Помогайте команде рекомендовать продукцию, приглашать людей и получайте вознаграждение за покупки со 2 линии и ниже.

**Что вы получаете**

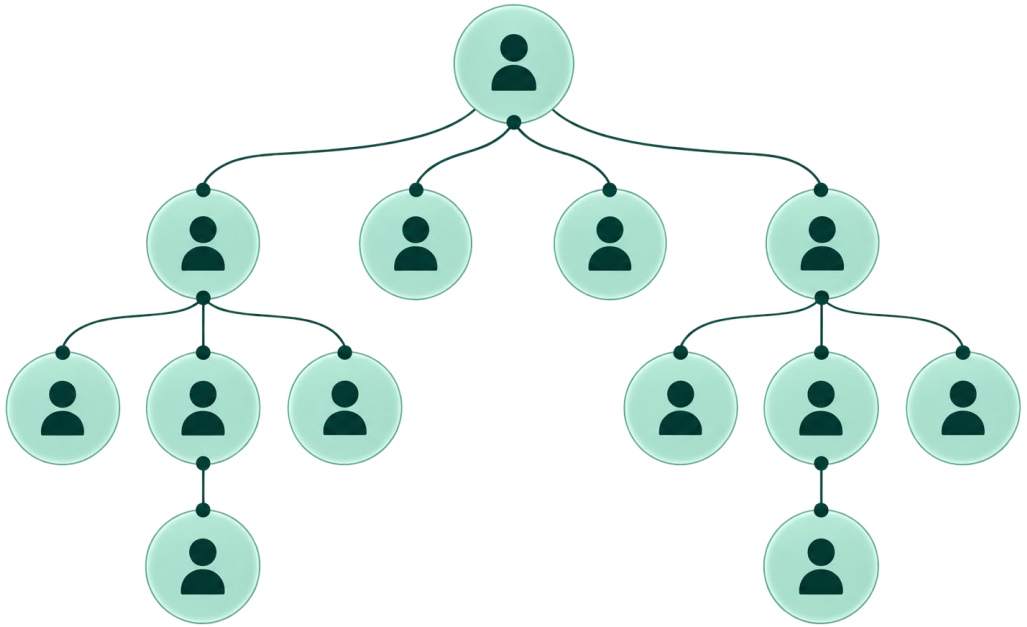
15% для Менеджера и 20% для Директора от объема покупок 2-го уровня и ниже вашей Личной группы.

На всех учитываемых уровнях при соблюдении применимых правил Плана вознаграждения и квалификационных критериев.

**Развивайте Лидеров, которые рекомендуют продукцию и приглашают людей, и получайте вознаграждение.**

## План также вознаграждает тех, кто развивает свою организацию.

До этого мы говорили о вас и вашей первой линии. А что с покупками, которые ваша команда создаёт глубже в группе?



# Командный бонус: как это работает?

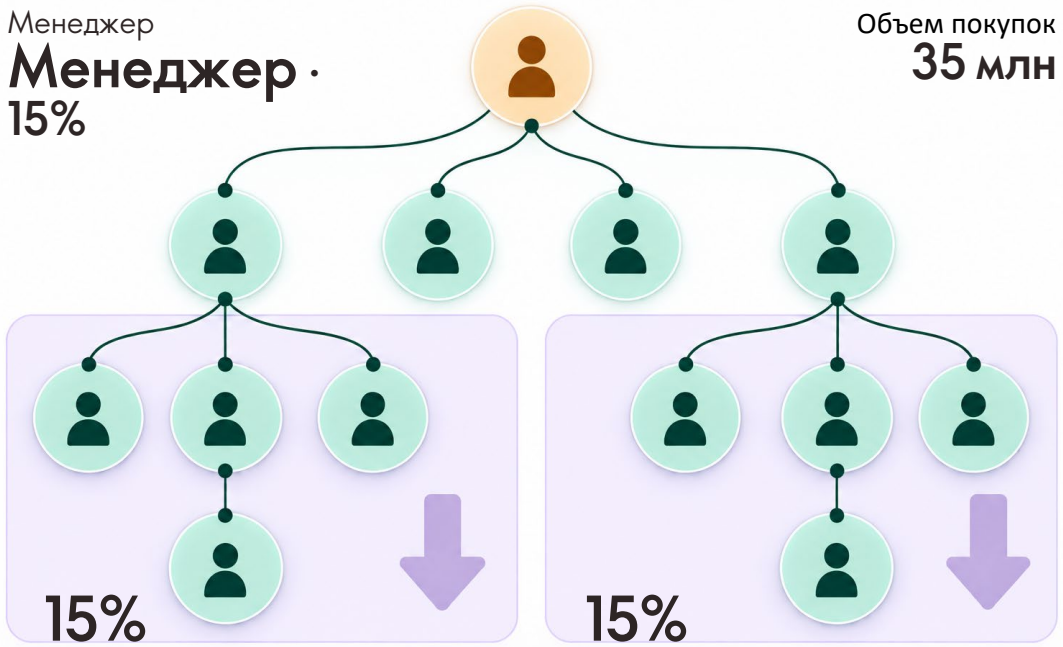
**Какие уровни. Командный бонус** начисляется с 2-го уровня и ниже вашей Персональной группы на всех учитываемых уровнях.

**Как квалифицироваться.** 1 млн сум объема покупок  с вашего личного заказа и 5 млн сум объема покупок с заказов первой линии за Период кампании.

**На что начисляется. Объем покупок** 2-го уровня и ниже вашей персональной группы. Первая линия оплачивается через Бонус 1-й линии.

**Сколько.** Менеджер: 15% при достижении объема покупок 35 млн сум. Директор: 20% при достижении объема покупок  88 млн сум, плюс 5% с квалифицированных Менеджеров.

Применяются квалификационные требования. Покупки должны отражать реальное потребление или клиентский спрос. Начисление производится на учитываемых уровнях в соответствии с правилами Плана вознаграждения.

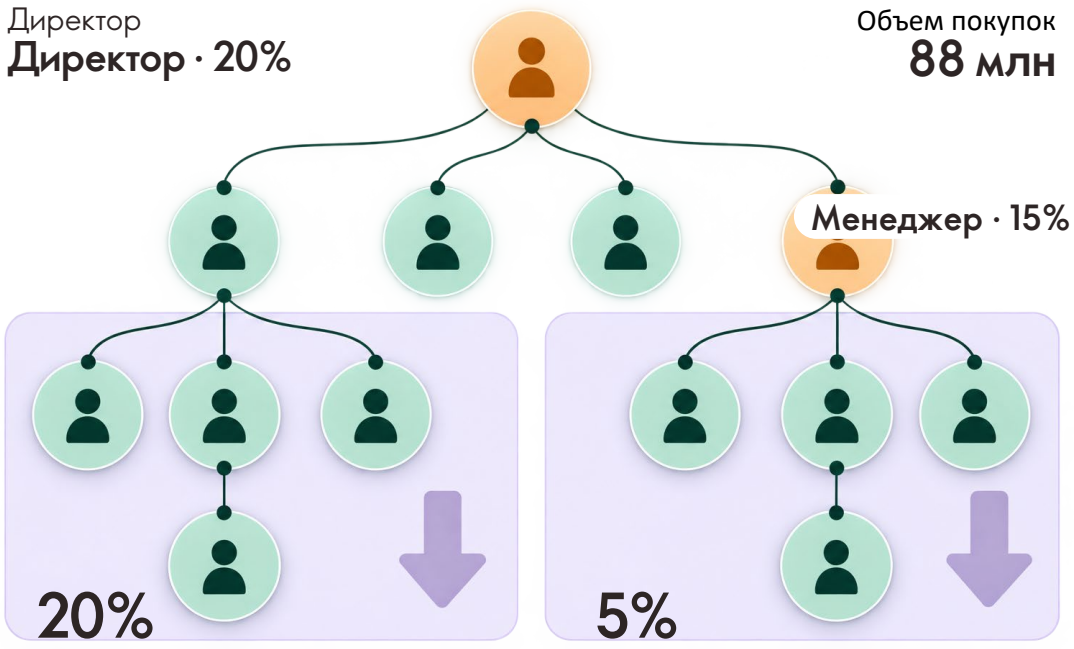



# Командный бонус: как это работает?

Со 2-го уровня и ниже вашей Персональной группы, на всех учитываемых уровнях.

## Как – квалификации и доходы

**Менеджер.** Квалифицируется при достижении 35 млн сумов объема покупок Персональной группы и получает Командный бонус в размере 15%.



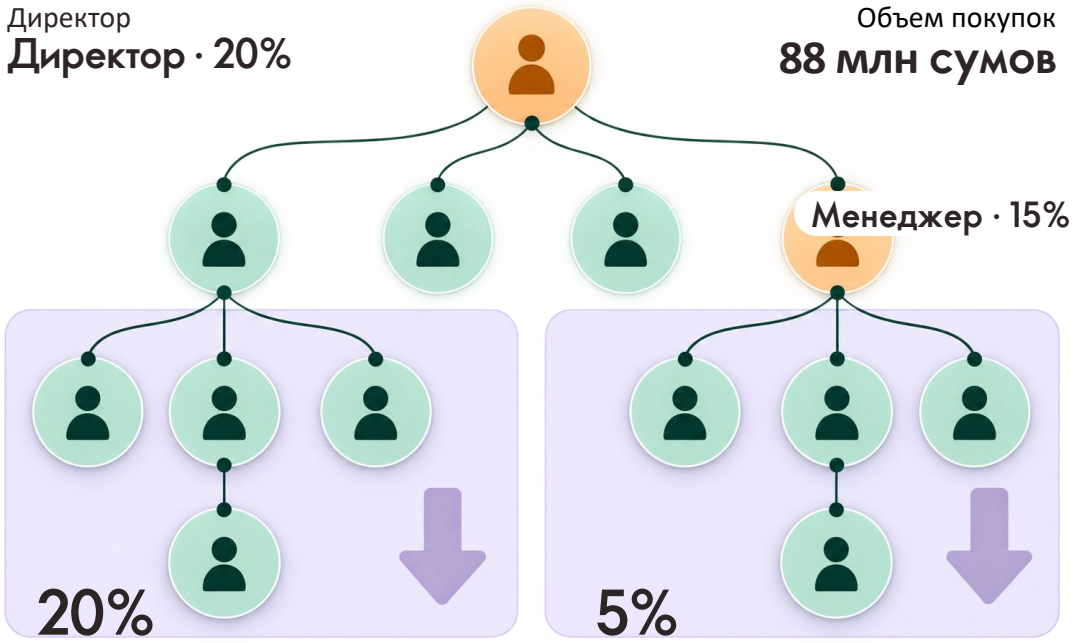

# Командный бонус: как это работает?

**Какие уровни.** Вы получаете командный бонус с **2-го уровня и ниже** вашей Персональной группы, по всем уровням, соответствующим условиям Плана вознаграждений и критериям квалификации.

## Как – квалификации и доходы

**Менеджер.** Квалифицируется при достижении **35 млн сумов объема покупок** Персональной группы и получает **15%** Командного бонуса.
**Директор.** Квалифицируется при достижении **88 млн сумов объема покупок** Персональной группы и получает **20%** Командного бонуса, а также дополнительные **5%** с квалифицированных Менеджеров в Персональной группе.

# Командный бонус: как это работает?




**Какие уровни.** Вы получаете Командный бонус с 2-го уровня и ниже вашей Персональной группы, по всем уровням, которые соответствуют условиям Плана вознаграждения и критериям квалификации.

## Как – квалификации и доходы

**Менеджер:** Квалифицируется при достижении 35 млн сумов объема покупок Персональной группы. При этом учитываются все уровни, включая первую линию. Менеджер получает **15%** командного бонуса со 2-го уровня и ниже. **Директор:** Квалифицируется при достижении 88 млн сумов объема покупок Персональной группы. При этом учитываются все уровни, включая первую линию. Директор получает **20%** командного бонуса со 2-го уровня и ниже, а также дополнительные **5%** с 15% Менеджеров в Персональной группе.

## Критерии выплаты

**Для получения выплаты в рамках одного и того же периода Кампании: личные** заказы с объемом покупок не менее 1 млн сумов и объем покупок первой линии не менее 5 млн сумов. Если хотя бы одно из этих условий не выполнено, Командный бонус не выплачивается.
Применяются критерии квалификации. Покупки должны отражать реальное потребление или фактический спрос со стороны клиентов. Бонус начисляется по соответствующим уровням в соответствии с применимыми правилами Плана вознаграждения и квалификационными требованиями.

ВАЖНО ЗАПОМНИТЬ · ПОКУПАЙ, ПРИГЛАШАЙ И РАЗВИВАЙ

01 Немедленная скидка до 30%.

02 Бонус первой линии от 10% до 20% с объёма покупок вашей первой линии.

03 Командный бонус с 5% до 20% со 2-го уровня и ниже.

# Звания и Денежные вознаграждения.

## Признание и вознаграждения основаны на двух показателях: объёме покупок вашей структуры и отделившихся группах

**ОП вашей структуры. Объем покупок** всей вашей структуры за период кампании: ваши собственные заказы, ваша персональная группа и все отделившиеся группы, по всем учитываемым уровням. Этот показатель обеспечивает одинаковое вознаграждение за одинаковые усилия и служит основой для ~~финансирования~~ признания, поощрений данного Плана вознаграждения.

**Отделившиеся группы.** Партнёры первой линии, которые достигают 20% уровня Объема Покупок, отделяются от вашей Персональной Группы. И являются показателем развития Лидерства в Вашей организации.

**Планируйте свое звание через Объем Покупок и отделившиеся группы**. Для достижения нового звания и получения денежной премии, необходимо выполнять критерии объема покупок в организации и количество отделившихся групп.

# План вознаграждений Oriflame. Требования к достижению звания и денежных премий.

| ЗВАНИЕ | ОП вашей структуры, UZS | ГРУППЫ В 1-Й ЛИНИИ | ПГ UZS · ОБЯЗАТЕЛЬНО | ДЕНЕЖНАЯ ПРЕМИЯ* |
|---|---|---|---|---|
| **Исполнительный Президент** | 15 000 mln | 10+ | 35 mln | **€150,000** |
| **Старший Президент** | 8 000 mln | 10+ | 35 mln | **€80,000** |
| **Президент Директор** | 4 000 mln | 10+ | 35 mln | **€40,000** |
| **Старший Вице Президент** | 2 600 mln | 8 | 35 mln | **€25,000** |
| **Вице Президент** | 1 500 mln | 6 | 35 mln | **€15,000** |
| **Старший Исполнительный Директор** | 750 mln | 4 | 35 mln | **€7,500** |
| **Исполнительный Директор** | 300 mln | 2 | 35 mln | **€3,000** |
| **Старший Директор** | 150 mln | 1 | 35 mln | **€1,500** |
| **Директор** | 88 mln / 35 mln | 0 / 1 | 35 mln | **€1,000** |

**Отделившиеся группы:** Бренд Партнёры первой линии, которые квалифицируются на уровень Директор со своей собственной Персональной группой.
**Директор:** 88 млн сумов в вашей Персональной группе либо 35 млн сумов при наличии 1 отделившейся группы
*премии фиксируются в евро и выплачиваются в локальной валюте по курсу евро на момент закрытия квалификации

Денежные премии выплачиваются при выполнении требований соответствующего звания. Доход не гарантируется и может различаться.

# Бонусы для Лидеров. 3 вида бонусов по всем уровням отделившихся групп

**БОНУСЫ · 3 БОНУСА ДЛЯ ЛИДЕРОВ: 6%, 2%, 1%**

**6%** Директорский бонус — 1-я линия и ниже

**2%** Исполнительный бонус — 2-я линия и ниже

**1%** Президентский бонус — 3-я линия и ниже

**Глубина.** Каждый бонус выплачивается до следующего Лидера, имеющего право на тот же бонус, без ограничения по глубине структуры. Начисление производится по соответствующим уровням в соответствии с применимыми правилами Плана вознаграждения и критериями квалификации.

**Минимальная гарантия.** Это корректировка бонуса, а не гарантированный доход. Если участник, выполнивший квалификационные требования, не достигает минимального объема покупок необходимого для выплаты полного бонуса (88 млн) , часть этого бонуса может быть выплачена следующему вышестоящему квалифицированному участнику, имеющему право на тот же бонус. Это правило применяется только в тех периодах кампании, в которых выполнены все установленные критерии.

**Критерии выплаты.** Для получения выплаты в рамках одного и того же периода кампании необходимо выполнить следующие условия: **1 млн** сумов объема покупок по личным заказам, **5 млн** сумов объема покупок первой линии и не менее **35 млн** сумов объема покупок в вашей Персональной группе.

| ЗВАНИЕ | ДИРЕКТОРСКИЙ БОНУС 6% | ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ БОНУС 2% | ПРЕЗИДЕНТСКИЙ БОНУС 1% |
|---|---|---|---|
| Исполнительный Президент | 6% | 2% | 1% |
| Старший Президент | 6% | 2% | 1% |
| Президент Директор | 6% | 2% | 1% |
| Старший Вице Президент | 6% | 2% | 1% |
| Вице Президент | 6% | 2% | 1% |
| Старший Исполнительный Директор | 6% | 2% | • |
| Исполнительный Директор | 6% | 2% | • |
| Старший Директор | 6% | • | • |
| Директор | 6% | • | • |

# Как квалифицироваться на новое звание, и получить полную Денежную премию.

ДОСТИГНИ ЗВАНИЯ

**3 из 3**

Последовательные периоды Кампании

= Звание + 50% Денежной премии

ПРОДОЛЖАЙТЕ ПОЛУЧАТЬ ПРЕМИЮ

**5 x 10%**

в каждом из следующих 5 периодов Кампании при выполнении критериев.

= оставшиеся 50%. Пропуск периода Кампании приводит к потере права на выплату только за этот период Кампании..

Чтобы сохранить уже имеющийся титул, необходимо выполнять критерии квалификации в 4 из 9 периодов Кампании.

# Как квалифицироваться на новое звание, и получить полную Денежную премию.

Пример с Денежной премией €3,000

| | K16 | K17 | K1 | K2 | K3 | K4 | K5 | K6 | K7 | K8 | K9 | K10 | K11 | K12 | K13 | K14 | K15 | K16 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Звание** | Директор | Директор | Директор | Директор | Директор | Исполнительный | Исполнительный | Исполнительный | Исполнительный | Исполнительный | Исполнительный | Исполнительный | Исполнительный | Исполнительный | Исполнительный | Исполнительный | Исполнительный | Исполнитель-ный |
| **Критерий звания** | Директор | Директор | Директор | Исполнительный | Исполнительный | Исполнительный | Исполнительный | Исполнительный | Исполнительный | Исполнительный | Исполнительный | Исполнительный | Исполнительный | Директор | Директор | Директор | Директор | Директор |
| **Критерии выполнены** | – | – | – | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | – | – | – | – | – |
| **Ден.премия, %** | | | | | | 50% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | | | | | | | |
| **Ден.пермия, €** | | | | | | €1,500 | €300 | €300 | €300 | €300 | €300 | | | | | | | |

Выполните требования для получения звания в течение **3 каталожных периодов подряд**: получите новое звание и 50% денежной премии.

Выполняйте критерии в каждом из **следующих 5 каталожных периодов:** получайте 10% денежной премии в каждом таком периоде.

**Заработано**
**100%** · €3,000 из €3,000

Чтобы сохранить уже имеющееся звание, необходимо выполнять квалификационные требования в 4 из 9 каталожных периодов.

Выплачено/ критерии выполнены

Не выплачено

# Как квалифицироваться на новое звание, и получить полную Денежную премию.

Пример с Денежной премией €3,000

Выполните требования для получения звания в течение **3 каталожных периодов подряд**: получите новое звание и 50% денежной премии.

Выполняйте критерии в каждом из **следующих 5 каталожных периодов:** получайте 10% денежной премии в каждом таком периоде. Пропуск одного периода Кампании влияет только на этот период Кампании.

Заработано
**80%** · €2,400 из €3,000

Чтобы сохранить уже имеющееся звание, необходимо выполнять квалификационные требования в 4 из 9 каталожных периодов.

Выплачено/ критерии выполнены  Не выплачено

# Бонус стабильности/ последовательное выполнение критериев

**План также вознаграждает за сохранение вашего звания.** Каждый период Кампании, в котором вы подтверждаете свое звания и критерий звания, вы получаете бонус стабильности: **до UZS 21 млн за период Кампании и до UZS 377млн в год**, при условии, что вы продолжаете подтверждать соответствие требованиям.

Сохранение уровня, несмотря на то что в каждом периоде Кампании одни Партнеры Бренда  присоединяются, а другие уходят, само по себе является достижением.

Бонус стабильности. Право на получение бонуса за стабильность зависит от выполнения критериев звания и требований для получения выплат в каждом периоде Кампании. Размер вознаграждения не гарантируется и может различаться.

## **Вы будете получать вознаграждение,** пока подтверждаете свое звание.

| | CP16 | CP17 | CP1 | CP2 | CP3 | CP4 | CP5 | CP6 | CP7 | CP8 | CP9 | CP10 | CP11 | CP12 | CP13 | CP14 | CP15 | CP16 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Звание** | Director | Director | Director | Director | Director | Executive | Executive | Executive | Executive | Executive | Executive | Executive | Executive | Executive | Executive | Executive | Executive | Executive |
| Критерий звания | Director | Director | Director | Executive | Executive | Executive | Executive | Executive | Executive | Executive | Executive | Executive | Executive | Executive | Executive | Executive | Executive | Executive |
| **Критерии выполнены** | – | – | – | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| **Ден.премия** | | | | | | 50% €1,500 | 10% €300 | 10% €300 | 10% €300 | 10% €300 | 10% €300 | | | | | | | |
| **Бонус за стабильность** | | | | | | | | | | | | UZS 2,8mln | UZS 2,8mln | UZS 2,8mln | UZS 2,8mln | UZS 2,8mln | UZS 2,8mln | UZS 2,8mln |

ДЕНЕЖНАЯ ПРЕМИЯ

БОНУС ЗА СТАБИЛЬНОСТЬ

Чтобы сохранить уже имеющееся звание: выполняйте критерии в 4 из 9 Каталожных периодов. Бонус за стабильность выплачивается в каждом Каталожном периоде, в котором вы подтверждаете свое звание и критерий звания.

Выплачено/ критерии выполнены

Не выплачено

## **Вы будете получать вознаграждение,** пока подтверждаете свое звание.

| | CP15 | CP16 | CP17 | CP1 | CP2 | CP3 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Звание** | Директор | Директор | Директор | Директор | Директор | Директор |
| Критерий звания | Директор | Директор | Директор | Директор | Директор | Директор |
| **Бонус за стабильность** | | | UZS 1 400 000 | UZS 1 400 000 | UZS 1 400 000 | UZS 1 400 000 |

**Подтверждайте и Звание, и критерий звания в течение 3 последовательных Каталожных периодов.**

**Стабильный Директор.** Звание и критерий звания подтверждены в течение 3 последовательных Каталожных периодов. Бонус за стабильность 1 400 000 сум выплачивается начиная с третьего периода и далее в каждом Каталожном периоде.

Выплата бонуса

Не выплачено

# Вы будете получать вознаграждение, пока подтверждаете свое звание.

| | CP15 | CP16 | CP17 | CP1 | CP2 | CP3 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Звание** | Director | Director | Director | Director | Director | Director |
| Критерий звания | Director | Director | Director | Director | Director | Director |
| Бонус стабильности | | | UZS 1 400 000 | UZS 1 400 000 | UZS 1 400 000 | UZS 1 400 000 |

**Подтверждайте и Звание, и оплачиваемый уровень в течение 3 последовательных Каталожных периодов.**

| | CP15 | CP16 | CP17 | CP1 | CP2 | CP3 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Звание** | Senior Vice President | Senior Vice President | Senior Vice President | Senior Vice President | Senior Vice President | Senior Vice President |
| Критерий звания | Vice President | Senior Vice President | Senior Vice President | Senior Vice President | Senior Vice President | Vice President |
| Бонус стабильности | | | UZS 6 300 000 | **UZS 8 400 000** | **UZS 8 400 000** | |

**Старший Вице-президент с временным не выполнением критерия звания.** Звание сохраняется на протяжении всего периода. В К17 уровень **Вице-президента** подтверждается **3 Каталожных периода подряд**: выплачивается **UZS 6 300 000**. Начиная с К1 уровень **Старшего Вице-президента** подтверждается **3 периода подряд**: выплачивается UZS **8 400 000**. Выплата бонуса приостанавливается в те Каталожные периоды, когда критерий звания не достигаются.

Выплата бонуса

Не выплачено

# Бонус стабильности. Сумма бонуса согласно звания.

| ЗВАНИЕ | ЗА КАТАЛОЖНЫЙ ПЕРИОД | ЗА ГОД · 17 КАТ.ПЕРИОДОВ |
|---|---|---|
| Исполнительный Президент | UZS 21 000 000 | UZS 357 mln |
| Старший Президент | UZS 19 000 000 | UZS 323 mln |
| Президент Директор | UZS 12 600 000 | UZS 214,2 mln |
| Старший Вице-Президент | UZS 8 400 000 | UZS 142,8 mln |
| Вице-Президент | UZS 6 300 000 | UZS 107,1 mln |
| Старший Исполнительный | UZS 4 200 000 | UZS 71,4 mln |
| Исполнительный | UZS 2 800 000 | UZS 47,6 mln |
| Старший Директор | UZS 1 750 000 | UZS 29,7 mln |
| Директор | UZS 1 400 000 | UZS 23,8 mln |

## Критерии квалификации на Бонус Стабильности

Подтверждайте свое текущее звание и критерий звания в течение 3 последовательных Каталожных периодов, и с этого момента получайте Бонус за стабильность вашего звания в каждом Каталожном периоде, пока продолжаете его подтверждать.

**Звание** – выполняя критерии в 4 из 9 Каталожных периодов

**Критерий звания** – критерии персональной группе, количеству отделившихся групп и объему покупок всей структуры подтвердив их в текущем Каталожном периоде.

Бонус стабильности зависит от выполнения критериев звания и критерия звания в каждом Каталожном периоде; доход не гарантирован и может различаться.

# Коротко о лидерстве

## 9 званий

От Директора до Исполнительного Президента.

## Как получить звание

Объем покупок всей структуры + необходимое количество отделившихся лидеров первой линии + не менее 35 000 000 объема покупок в Персональной группе.

## Новое звание · Денежная премия

При выполнении критериев в течение 3 последовательных Каталожных периодов вы получаете Звание и 50% Денежной премии. В каждом из следующих 5 Каталожных периодов при выполнении критериев выплачивается ещё по 10%.

## Сохранить звание

Выполнение критериев в 4 из 9 Каталожных периодов.

## Бонус стабильности

Звание и критерий звания подтверждены в 3 последовательных Каталожных периодах: Бонус стабильности за звания выплачивается в каждом Каталожном периоде, пока вы продолжаете его подтверждать.

## Лидерские бонусы

6%, 2% и 1%, на соответствующих уровнях. С минимальной гарантией.

# Важная информация

10 вещей, которые каждому Бренд Партнеру важно знать перед участием.

## ПРИСОЕДИНЕНИЕ

01 Бесплатное присоединение

02 Для присоединения или сохранения регистрации покупка не требуется.

03 Участие в возможности дохода является добровольным.

## ДОХОДЫ

04 Доходы не гарантированы.

05 Фактический доход может различаться в зависимости от уровня навыков, затраченного времени, приложенных усилий, объёма реальных покупок и других факторов.

06 Покупки должны соответствовать реальным потребностям личного потребления или фактическому клиентскому спросу.

## ПРАВИЛА

07 Применяются предусмотренные права на отказ от покупки, возврат товара.

08 Могут применяться налоги, требования к регистрации и другие обязательства, установленные законодательством.

09 Местные показатели, условия и доступность могут отличаться.

10 Преимущественную силу имеют официальные местные Правила Плана вознаграждений Oriflame и Соглашение с Бренд Партнёром.

“Вместе мы строим наше сообщество. Успех Oriflame – это успех наших Бренд Партнёров.”

**Kenneth Campbell**

**Генеральный Директор и Президент**

#TogetherWeRise

ORIFLAME
SWEDEN