



ORIFLAME
— SWEDEN —

ORIFLAME

SUCCESS PLAN

ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ LEADERS





THIS IS
ORIFLAME

ORIFLAME BEAUTY ACADEMY

4

ORIFLAME BEAUTY ACADEMY

3

ORIFLAME BEAUTY ACADEMY

2

1

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

09	Συγχαρητήρια
10	Η Oriflame με μια ματιά
11	Αυτή είναι η Oriflame
12	Τι προσφέρει η Oriflame
16	Πώς να δείχνω τον κατάλογο
18	Η επιχειρηματική μας ευκαιρία
22	Γίνε επιτυχημένος Leader με την Oriflame

26	SARPIO – Σύστημα πωλήσεων και εγγραφών νέων μελών στην Oriflame
32	Το σύστημα 3 επιπέδων
35	Η δυναμική της ομάδας πυρήνα
40	Σχεδιασμός και οργάνωση της επιχείρησής σου
42	Oriflame online
46	Oriflame Academy

50	Το πλάνο κερδών της Oriflame
	Το πρώτο βήμα για την επιτυχία
	Το δεύτερο βήμα για την επιτυχία
52	Το τρίτο βήμα για την επιτυχία
54	Το τέταρτο βήμα για την επιτυχία
56	Το πέμπτο βήμα για την επιτυχία

60	Πώς να κερδίζεις bonus
63	4% Director bonus
67	1% Gold bonus
71	0.5% Sapphire bonus
72	0.25% Diamond bonus, 0.125% Double Diamond bonus, 0.0625 Executive bonus
73	Διασκέδαση
74	Δημιούργησε διεθνή επιχείρηση - διεθνής χορηγία

79	Πολιτική της εταιρείας
80	Κανόνες Επικοινωνίας
84	Online Πολιτική Επικοινωνίας για Consultants
86	10 Χρυσοί Κανόνες
87	Ορολογία
88	Παράρτημα - Reports

ΤΟ ORIFLAME SUCCESS PLAN – ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ LEADERS ΑΝΑΛΥΕΙ ΤΟ ΠΛΑΝΟ ΚΕΡΔΩΝ ΤΗΣ ORIFLAME ΑΝΑ ΚΑΤΑΛΟΓΟ, ΤΑ ΧΡΗΜΑΤΙΚΑ BONUS, ΤΟΥΣ ΤΙΤΛΟΥΣ, ΤΗΝ ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ, ΤΑ ΔΩΡΑ, ΤΑ ΤΟΠΙΚΑ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΗ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΠΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥΝΤΑΙ ΟΣΟΙ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ORIFLAME LEADERS ΠΕΤΥΧΟΥΝ ΥΨΗΛΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ. ΔΙΑΒΑΣΕ ΤΟ ΚΑΙ ΔΕΣ ΠΩΣ ΜΠΟΡΕΙΣ ΝΑ ΕΞΕΛΙΧΘΕΙΣ ΚΑΙ ΝΑ ΦΤΑΣΕΙΣ ΣΤΑ ΥΨΗΛΟΤΕΡΑ ΕΠΙΠΕΔΑ. ΣΥΜΒΟΥΛΕΨΟΥ ΤΟ ΚΑΤΑ ΤΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΗΣ ΠΟΡΕΙΑΣ ΣΟΥ ΣΤΗΝ ORIFLAME.

1

2

3

4

5



1

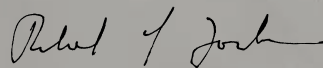
- 09 Συγχαρητήρια
- 10 Η Oriflame με μια ματιά
- 11 Αυτή είναι η Oriflame
- 12 Τι προσφέρει η Oriflame
- 16 Πώς να δείχνω τον κατάλογο
- 18 Η επιχειρηματική μας ευκαιρία
- 22 Γίνε επιτυχημένος Leader με την Oriflame

“Δημιούργησε ένα καλύτερο μέλλον για εσένα και την οικογένειά σου”

“Για περισσότερα από 45 χρόνια έχουμε το προνόμιο να δίνουμε τη δυνατότητα σε εκατομμύρια ανθρώπους να αλλάξουν τη ζωή τους. Σήμερα, η επιχειρηματική ευκαιρία που προσφέρει η Oriflame είναι τόσο ελκυστική όσο ποτέ άλλοτε και είμαστε ιδιαίτερα ευτυχείς που επέλεξες εμάς για να εκπληρώσεις τις φιλοδοξίες σου. Όταν προσκαλείς τους φίλους σου να γίνουν μέλη στην Oriflame, τους δίνεις την ευκαιρία να πραγματοποιήσουν και εκείνοι τα όνειρά τους, ενώ εσύ παράλληλα αναπτύσσεις την επιχείρησή σου και πλησιάζεις ακόμα περισσότερο στην εκπλήρωση των προσωπικών σου στόχων. Αυτή είναι μια ευκαιρία, μέσω της οποίας, ανεξάρτητα από το κοινωνικο-οικονομικό σου επίπεδο και με μεθοδική δουλειά, σου δίνεται η δυνατότητα να δημιουργήσεις ένα καλύτερο μέλλον για εσένα και την οικογένειά σου. Όσα περισσότερα άτομα προσκαλείς και αναπτύσσεις, τόσο περισσότερο θα μεγαλώνει η επιχείρησή σου και θα αυξάνονται τα κέρδη σου. Όραμα, αποφασιστικότητα και θέληση για επιτυχία, αποτελούν τα βασικά στοιχεία επιτυχίας για χιλιάδες Leaders της Oriflame σε ολόκληρο τον κόσμο. Σε προσκαλούμε τώρα να εκμεταλλευτείς αυτή τη μοναδική επιχειρηματική ευκαιρία και σου ευχόμαστε κάθε επιτυχία στην καριέρα σου.”



Jonas af Jochnick
Συνιδρυτής της Oriflame



Robert af Jochnick
Συνιδρυτής της Oriflame



ΣΥΓΧΑΡΗΤΗΡΙΑ

Μόλις άνοιξες το Success Plan. Γνωρίζουμε, από την εμπειρία μας, πως για τους περισσότερους ανθρώπους αυτή η στιγμή είναι καθοριστική για την καριέρα τους στην Oriflame. Πολλοί άνθρωποι αποφασίζουν είτε να προωθήσουν τα προϊόντα είτε να δημιουργήσουν τη δική τους επιχείρηση. Η πώληση και προσωπική χρήση των προϊόντων μας είναι πολύ σημαντικά, αλλά η μεγάλη ευκαιρία ανάπτυξης με απεριόριστη δυνατότητα κέρδους έρχεται όταν προσκαλείς και άλλους να γίνουν Consultants. Στην προσπάθειά μας να σε βοηθήσουμε να πετύχεις και να απολαύσεις όλα τα οφέλη που σου προσφέρονται, δημιουργήσαμε το νέο “Success Plan – Έκδοση για Leaders”.

Το Success Plan είναι ένας εύχρηστος οδηγός, που αναλύει τα απεριόριστα οφέλη που θα απολαύσεις ως Consultant της Oriflame, σου δίνει ιδέες, πετυχημένες μεθόδους και συμβουλές, που θα σε βοηθήσουν να εξελιχθείς σε Leader.

Επιπλέον, το Success Plan περιέχει προσωπικές μαρτυρίες από τους πιο πετυχημένους Leaders μας, οι οποίοι έκαναν την Oriflame κομμάτι της ζωής τους. Ελπίζουμε να σε εμπνεύσουν και να σε παρακινήσουν ώστε να αναπτύξεις τις δυνατότητές σου.

Σε ενθαρρύνουμε να ονειρευτείς, να θέσεις νέους στόχους και να σχεδιάσεις τα επόμενα βήματά σου για την καριέρα σου στην Oriflame. Η εταιρεία μαζί με τους πιο διακεκριμένους Leaders, θα σε υποστηρίξει σε όλη σου την πορεία. Το πόσο ψηλά θέλεις να φτάσεις και το πόσα χρήματα θέλεις να κερδίσεις, εξαρτάται αποκλειστικά από εσένα.

Το όραμα της Oriflame είναι να εκπληρώνει όνειρα. Ειλικρινής μας επιθυμία είναι να πραγματοποιήσεις τα όνειρά σου μέσα από την επιχειρηματική ευκαιρία που σου προσφέρει η Oriflame.

Magnus Brännström
CEO

Jesper Martinsson
COO

Η ORIFLAME ΜΕ ΜΙΑ ΜΑΤΙΑ



- Ιδρύθηκε στη Σουηδία το 1967
- Ευρεία γκάμα καινοτόμων σουηδικών προϊόντων ομορφιάς εμπνευσμένων από τη φύση
- Δραστηριοποιείται σε περισσότερες από 60 χώρες σε πέντε ηπείρους
- Η μεγαλύτερη ευρωπαϊκή εταιρεία καλλυντικών απευθείας πώλησης

- Πάνω από €1.2 δισεκατομμύριο πωλήσεις ετησίως
- Πάνω από 3.5 εκατομμύρια Consultants σε ολόκληρο τον κόσμο
- Διεθνές Κέντρο Έρευνας και Ανάπτυξης με περισσότερους από 100 επιστήμονες
- 5 ιδιόκτητα εργοστάσια σε Σουηδία, Πολωνία, Κίνα, Ρωσία και Ινδία

- Περισσότερα από 1000 προϊόντα ομορφιάς
- Περισσότεροι από 8000 εργαζόμενοι
- Μέλος του Σκανδιναβικού Χρηματιστηρίου Nasdaq OMX
- Συνιδρύτρια του World Childhood Foundation – Διεθνής οργάνωση για την προστασία του παιδιού

ΑΥΤΗ ΕΙΝΑΙ Η ORIFLAME



ΤΟ ΟΡΑΜΑ ΜΑΣ

ΝΑ ΓΙΝΟΥΜΕ
#1 ΕΤΑΙΡΕΙΑ
ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ
ΑΠΕΥΘΕΙΑΣ
ΠΩΛΗΣΗΣ

Το όραμά μας αποτελεί και την επιβεβαίωση του μεγαλύτερου στόχου της εταιρείας. Είμαστε σίγουροι ότι η μοναδική επιχειρηματική μας ευκαιρία – Κέρδισε χρήματα σήμερα και πραγματοποιήσε τα όνειρά σου αύριο™ – σε συνδυασμό με αφοσιωμένους Υπαλλήλους και ανεξάρτητους Consultants και Leaders που υιοθετούν την κουλτούρα της εταιρείας μας, θα μας οδηγήσουν τελικά στην κατάκτηση της θέσης αυτής.



Η ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΜΑΣ

ΝΑ
ΕΚΠΛΗΡΩΝΟΥΜΕ
ΟΝΕΙΡΑ

Είμαστε παθιασμένοι με την εκπλήρωση ονείρων. Θέλουμε να είμαστε εκείνη η επιλογή για τους Πελάτες, τους Consultants και τους Υπαλλήλους η οποία θα τους οδηγήσει στην εκπλήρωση των ονείρων τους και θα τους προσφέρει μια καλύτερη ποιότητα ζωής.



ΟΙ ΑΞΙΕΣ ΜΑΣ

ΟΜΑΔΙΚΟΤΗΤΑ,
ΠΝΕΥΜΑ ΚΑΙ
ΠΑΘΟΣ

Ήταν οι βασικές μας αρχές για την επιτυχία μας στο παρελθόν και είναι σίγουρα το ίδιο απαραίτητες για το μέλλον. Ο σεβασμός και η υιοθέτηση των αξιών αυτών δημιουργούν το ιδανικό περιβάλλον που είναι απαραίτητο για την επιχείρησή μας.

ΤΙ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ Η ΟΡΙΦΛΑΜΕ

Σαν Consultant, η Oriflame σου προσφέρει την ευκαιρία να **Δείχνεις Υπέροχα**, να **Κερδίζεις Χρήματα** και να **Διασκεδάζεις**. Η αποστολή μας είναι να εκπληρώνουμε όνειρα – και αυτό σημαίνει να σου δίνουμε τα εργαλεία και την έμπνευση να αλλάξεις τη ζωή σου προς το καλύτερο και να πετύχεις τους προσωπικούς σου στόχους. Πρακτικά αυτό σημαίνει:

ΟΜΟΡΦΙΑ



Με περισσότερα από 45 χρόνια εμπειρίας στην περιποίηση της επιδερμίδας, η Oriflame ξέρει πώς να συνδυάζει ό,τι καλύτερο από τη φύση με τις τελευταίες επιστημονικές ανακαλύψεις και να προσφέρει υψηλής ποιότητας προϊόντα. Θα έχεις πάντα ενημέρωση για τις τελευταίες τάσεις ομορφιάς και μόδας με τα προϊόντα μακιγιάζ, αρώματα και αξεσουάρ. Η σειρά Wellness προσφέρει μια υψηλού επιπέδου λύση για υγιεινή ζωή και έλεγχο του βάρους.

ΧΡΗΜΑΤΑ



Σαν Consultant μπορείς να ξεκινήσεις να βγάζεις χρήματα αμέσως. Εσύ θέτεις τους στόχους σου, το εισόδημα που θέλεις να κερδίσεις και τις ώρες που θέλεις να δραστηριοποιείσαι. Εσύ επιλέγεις αν ο στόχος σου θα είναι να κάνεις μια επιτυχημένη επιχειρηματική καριέρα και να διαχειρίζεσαι τον ελεύθερό σου χρόνο κερδίζοντας χρήματα.

ΔΙΑΣΚΕΔΑΣΗ



Όταν δουλεύεις στην Oriflame έχεις την ευκαιρία να γνωρίσεις καινούργιους ανθρώπους, να κάνεις νέους φίλους, να αναπτυχθείς προσωπικά και επαγγελματικά μέσω συναντήσεων, εκπαίδευσης και σεμιναρίων, να ταξιδέψεις σε ολόκληρο τον κόσμο και να πληροίς τα κριτήρια για πολύ ιδιαίτερες εκδηλώσεις.



ΕΛΕΝΗ ΓΑΒΡΙΗΛ

ORIFLAME TOP 15 LEADER

«Η Oriflame είναι η εταιρεία καλλυντικών που μπορεί να κάνει τα όνειρά σας πραγματικότητα, φθάνει να το θελήσετε. Μαζί της μπορείτε να κερδίσετε χρήματα και να απολαύσετε ονειρεμένα ταξίδια. Είναι η εταιρεία που έχει ένα εξαιρετικό σύστημα πωλήσεων και πάνω απ' όλα υπέροχα προϊόντα, που αυτό βοηθά στην πραγματοποίηση των στόχων του καθενός μας. Η Oriflame είναι για μένα η δεύτερη οικογένειά μου. Μου έχει δώσει την ευκαιρία να κάνω πετυχημένη καριέρα, ενώ συγχρόνως διέθεσα τον ουσιαστικό χρόνο που ήθελα στα δύο παιδιά μου».



ΤΑ ΟΝΕΙΡΑ ΣΑΣ - Η ΕΜΠΝΕΥΣΗ ΜΑΣ



ΟΜΟΡΦΙΑ

ΧΡΗΜΑΤΑ

ΔΙΑΣΚΕΔΑΣΗ

Η Oriflame προσφέρει ολοκληρωμένες σειρές ομορφιάς για όλη την οικογένεια: προϊόντα περιποίησης της επιδερμίδας, μακιγιάζ, φροντίδα σώματος και μαλλιών, αρώματα, προϊόντα ευεξίας και αξεσουάρ σε προσιτές τιμές.

Ο κατάλογος περιέχει τις τελευταίες τάσεις ομορφιάς και μόδας και είναι γεμάτος με απίθανες προσφορές, που κάνουν εύκολη την αγορά προϊόντων και τη σύστασή τους σε φίλους και σε πελάτες.

Τι είναι αυτό που κάνει μοναδικά τα προϊόντα της Oriflame;

Η Oriflame 45 χρόνια τώρα δημιουργεί μοναδικά προϊόντα εμπνευσμένα από τη φύση, χρησιμοποιώντας φυσικά συστατικά που συνδυάζονται με τις τελευταίες επιστημονικές ανακαλύψεις. Ακολουθούμε την τελευταία τάση της μόδας και της ομορφιάς διαθέτοντας προϊόντα μακιγιάζ, αρώματα και αξεσουάρ. Με τα προϊόντα Wellness by Oriflame, προσφέρουμε μια πρωτοποριακή σειρά που στηρίζει τον υγιεινό τρόπο ζωής και περιέχει φυσικά συστατικά.

Το Κέντρο Έρευνας και Ανάπτυξης της Oriflame

Η ομάδα μας αποτελείται από περισσότερους από 100 επιστήμονες και εξειδικευμένους τεχνικούς και παρέχει την πολύτιμη εμπειρία της στην έρευνα, στην ανάπτυξη, στην τεχνική υποστήριξη και στην εξασφάλιση της σωστής ποιότητας των προϊόντων μας.

Μονάδες παραγωγής της Oriflame

Τα περισσότερα προϊόντα μας παράγονται στα πέντε ιδιόκτητα εργοστάσια της Oriflame. Σύγχρονος εξοπλισμός και υψηλά πρότυπα παραγωγής εξασφαλίζουν την υψηλή ποιότητα παραγωγής.



ΜΑΙΡΗ ΣΑΚΕΛΛΑΡΙΟΥ
ORIFLAME TOP 15 LEADER

«Ήμουν πάντα μαχητής- αγωνιστής δεν συμβιβάζομαι ποτέ! Όταν πήρα το πτυχίο μου αριστούχος από το πανεπιστήμιο Roosevelt της Αμερικής στο χώρο της Διοίκησης Επιχειρήσεων, είχα αυτοσκοπό να δημιουργήσω τη δική μου εταιρεία και αφού εργάστηκα σε επιτελικές θέσεις σε 3 εταιρείες καλλυντικών, μόλις ήλθε η ORIFLAME στην Ελλάδα είπα «να η ευκαιρία!». Τον ίδιο χρόνο συνάντησα τους Σουηδούς και τον αγαπημένο μου συνεργάτη και φίλο κ. Κωνσταντίνο Μαρινάκη. Σ' αυτή την εταιρεία έβρισκα μόνο θετικά:

- ΜΕΓΑΛΗ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΗ ΣΟΥΗΔΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ- ΔΥΝΑΤΗ ΕΠΙΕΝΔΥΣΗ
- ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΥΨΗΛΩΝ ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΩΝ-ΣΕ ΠΟΛΥ ΠΡΟΣΙΤΕΣ ΤΙΜΕΣ
- ΔΥΝΑΤΟ ΠΟΙΟΤΙΚΟ ΕΛΕΓΧΟ ΤΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ
- ΕΥΦΥΕΣ, ΗΘΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΔΙΟΧΕΤΕΥΣΗΣ ΤΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Δεν ήθελα απλώς μία απασχόληση, ήθελα μία ευκαιρία με γνώμονα την ομαδικότητα, να μπορώ να ολοκληρωθώ σαν άνθρωπος, να απολαμβάνω συναισθήματα και αγαθά αλλά και να προσφέρω αυτή τη δυνατότητα σε άλλους συνανθρώπους μας. Η ORIFLAME μου έδωσε την δυνατότητα να απολαύσω έντονα συναισθήματα. Στην αρχή σου φαίνεται δύσκολο. Όταν όμως αρχίσεις με σταθερά βήματα, στόχους, μέθοδο και τα σωστά εργαλεία στήριξης, σταδιακά βλέπεις το εισόδημά σου να ανεβαίνει και εκστασιάζεσαι! »



ΟΜΟΡΦΙΑ

ΧΡΗΜΑΤΑ

ΔΙΑΣΚΕΔΑΣΗ

Η ORIFLAME ΣΟΥ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΔΥΟ ΤΡΟΠΟΥΣ ΝΑ ΚΕΡΔΙΖΕΙΣ ΧΡΗΜΑΤΑ...

A. Μπορείς να ΑΓΟΡΑΖΕΙΣ τα προϊόντα σου σε προνομιακές τιμές Μέλους.

Όταν γίνεις Oriflame Consultant έχεις την ευκαιρία να αγοράζεις τα προϊόντα σου με έκπτωση 23% από τις τιμές καταλόγου και να επωφελείσαι από τις προσφορές και τις εκπτώσεις απόδοσης αγορών.

B. Μπορείς να δημιουργήσεις τη δική σου ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ και ΝΑ ΚΕΡΔΙΖΕΙΣ ΧΡΗΜΑΤΑ

• Αναπτύσσοντας το δικό σου Δίκτυο Μελών προσκαλώντας κι άλλα άτομα στην ομάδα σου.

Όσο μεγαλύτερη είναι η ομάδα σου τόσο περισσότερα χρήματα κερδίζεις μέσω του πολύ δυναμικού προγράμματος κερδών του Success Plan της Oriflame.

• Δείχνοντας τον Κατάλογο και προωθώντας τα προϊόντα σε προνομιακές τιμές καταλόγου.

Έτσι θα έχεις 30% Άμεσο Κέρδος πάνω στις αγορές σου.



ΕΛΕΝΗ & ΝΙΚΟΛΕΤΤΑ ΝΤΕΛΛΗ

ORIFLAME TOP 15 LEADER

« Αυτοί που κόβουν τα μήλα από τη μηλιά, δεν πρέπει να ξεχνούν αυτούς που τη φύτεψαν! Και εμείς δεν ξεχνάμε τη δική μας μητέρα, που μας άνοιξε τους ορίζοντες. Έχοντας χτίσει η ίδια τη δική της επιτυχημένη επιχείρηση στο χώρο των απευθείας πωλήσεων, η τεράστια προοπτική, η πίστη στο αντικείμενο, τα χρηματικά έπαθλα, οι απρόσμενες φίλιες, τα ταξίδια και η αναγνώριση των αποτελεσμάτων, ήταν αναπόσπαστο κομμάτι της καθημερινότητάς μας.

Το δέσιμο της ομάδας μας είναι αυτό που οδηγεί στην επιτυχία αφού μοιραζόμαστε τον ίδιο ενθουσιασμό και πάθος για δουλειά. Η Oriflame είναι μια ανθρωποκεντρική εταιρία με αξίες αναλλοίωτες στον χρόνο. Για εμένα Direct Selling σημαίνει να μπορείς να κοιτάς απευθείας στα μάτια. Τι άλλο μπορεί να ζητήσει κανείς από μια δουλειά; Δεν χρειάζεται καμία προϋπηρεσία και κανένα ταλέντο παρά μόνο ένα πράγμα: επιμονή. »



ΕΣΥ



ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΕΣ ΠΕΛΑΤΗ

ΠΩΣ ΝΑ ΔΕΙΧΝΩ ΤΟΝ ΚΑΤΑΛΟΓΟ

Η απευθείας πώληση με την Oriflame είναι πραγματικά εύκολη. Απλά δείχνεις τον κατάλογο στους ανθρώπους που ξέρεις και στους φίλους των φίλων σου και συγκεντρώνεις παραγγελίες.

ΣΥΝΤΑΓΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ: ΔΕΙΞΕ ΚΑΘΕ ΝΕΟ ΚΑΤΑΛΟΓΟ ΚΑΙ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΕ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΕΣ ΑΠΟ 20 ΤΑΚΤΙΚΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ

ΧΡΗΣΙΜΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ:

1. ΝΑ ΕΧΕΙΣ ΠΑΝΤΑ ΜΑΖΙ ΣΟΥ ΕΝΑΝ ΚΑΤΑΛΟΓΟ.

Ποτέ δεν ξέρεις ποιον μπορείς να συναντήσεις!

2. ΔΕΙΤΕ ΤΟΝ ΚΑΤΑΛΟΓΟ ΜΑΖΙ ΜΕ ΤΟΝ ΚΥΚΛΟ ΓΝΩΡΙΜΙΩΝ ΣΟΥ

Ο σωστός Consultant βλέπει μαζί με τον πελάτη τον κατάλογο, τον συμβουλεύει και του προτείνει προϊόντα. Με τον τρόπο αυτό θα καταφέρεις να αυξήσεις τις παραγγελίες σου.

3. ΑΦΗΣΕ ΤΟΝ ΚΑΤΑΛΟΓΟ ΣΤΟΝ ΚΥΚΛΟ ΓΝΩΡΙΜΙΩΝ ΣΟΥ

Προτείνουμε να δώσεις τον κατάλογο στον πελάτη σου για όχι περισσότερες από 2-3 μέρες. Χρησιμοποίησε την πρόταση "Θα σου αφήσω τον κατάλογο και θα περάσω αύριο να τον πάρω". Με τον τρόπο αυτό περισσότεροι πελάτες θα δουν τον κατάλογο και οι παραγγελίες σου θα αυξηθούν.

4. ΠΡΙΝ ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ ΣΚΕΨΟΥ ΤΙ ΘΑ ΜΠΟΡΟΥΣΕ ΝΑ ΤΟΝ/ΤΗΝ ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΙ

Σκέψου τι ηλικία έχει και τι θα μπορούσε να του/της αρέσει να χρησιμοποιεί.

Πρότεινε προϊόντα που θα καλύπτουν αυτές τις ανάγκες του/της.

5. ΣΗΜΕΙΩΣΕ ΤΙΣ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΕΣ ΣΟΥ ΣΤΟ ΜΠΛΟΚ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΩΝ

Μη σημειώνεις τις παραγγελίες σε οποιοδήποτε χαρτί ή πάνω στον κατάλογο. Υπάρχει μεγάλη πιθανότητα να τις χάσεις.

6. ΖΗΤΗΣΕ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΣΥΓΓΕΝΕΙΣ ΚΑΙ ΤΟΥΣ ΦΙΛΟΥΣ ΣΟΥ ΝΑ ΕΧΟΥΝ ΚΑΤΑΛΟΓΟΥΣ ΜΑΖΙ ΤΟΥΣ ΣΤΗ ΔΟΥΛΕΙΑ, ΣΤΟ ΣΧΟΛΕΙΟ, ΣΤΟ ΣΠΙΤΙ

Οι κατάλογοι μπορούν να φέρουν αποτέλεσμα και χωρίς εσύ να είσαι παρών/ούσα!

7. ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΕ ΤΙΣ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΕΣ ΣΤΗΝ ΑΡΧΗ ΤΗΣ ΚΑΜΠΑΝΙΑΣ

Δείξε πρώτος/ή το νέο κατάλογο, συγκεντρώσε παραγγελίες και νίκησε τον ανταγωνισμό!



ΠΩΣ ΝΑ ΔΕΙΧΝΩ ΤΟΝ ΚΑΤΑΛΟΓΟ

ΠΩΣ ΝΑ ΔΕΙΧΝΕΙΣ ΤΑ ORIFLAME ΠΡΟΪΟΝΤΑ



1. Μάθε βασικά στοιχεία για τα προϊόντα και τον κατάλογο

- Νέα προϊόντα και προσφορές.
- Χρησιμοποίησε τον Οδηγό Περιποίησης της Επιδερμίδας και το Χρωματολόγιο.
- Μάθε περισσότερα για τα δικά σου αγαπημένα προϊόντα.



2. Δημιούργησε τη Λίστα Ονομάτων

- Δούλεψε με τον στενό και τον ευρύτερο κύκλο γνωριμιών σου.
- Διεύρυνε τη λίστα σου μέσω συστάσεων. Χρησιμοποίησε τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης για να μοιραστείς τα ενδιαφέροντά σου και να βρεις νέα μέλη.

3. Επένδυσε στους καταλόγους

- Αγόρασε τουλάχιστον 10 καταλόγους ανά περίοδο που θα καλύψουν 20 πελάτες.
- Προώθησε τον κατάλογο από πελάτη σε πελάτη.
- Χρησιμοποίησε τη λειτουργία share στο διαδίκτυο και κάνε share links με τους πελάτες σου.
- Χρησιμοποίησε την εφαρμογή του iPad για να δείξεις τον κατάλογο.



4. Δείξε τον κατάλογο και πάρε την παραγγελία

- Κάνε ανοιχτές ερωτήσεις, άκουσε, χρησιμοποίησε τον οδηγό περιποίησης της επιδερμίδας και δείξε τον κατάλογο.
- Πάρε την παραγγελία εκείνη τη στιγμή διαφορετικά άφησε τον κατάλογο στον πελάτη για 2-3 μέρες.

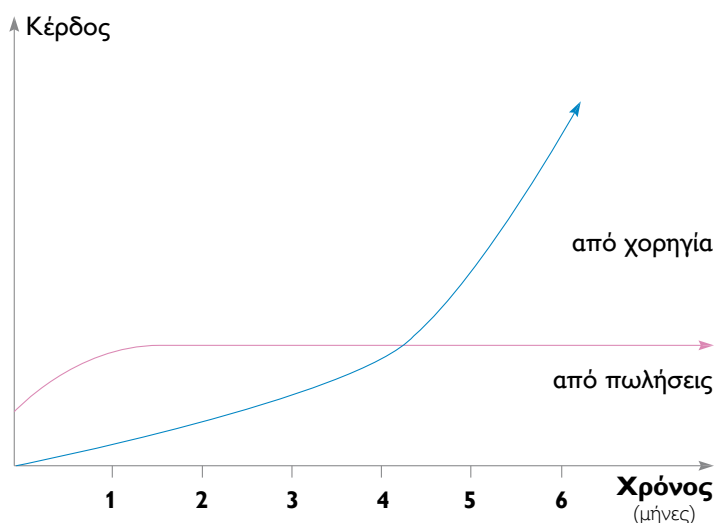


ΟΣΟ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ ΔΟΥΝ ΤΟΝ ΚΑΤΑΛΟΓΟ ΤΟΣΕΣ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΕΣ ΘΑ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΕΙΣ ΚΑΙ ΤΟΣΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΚΕΡΔΗ ΘΑ ΑΠΟΚΤΗΣΕΙΣ! Ο ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΜΑΣ ΥΠΑΡΧΕΙ ΚΑΙ ΣΤΟ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ. ΕΠΙΣΚΕΦΟΥ ΤΟ SITE ΜΑΣ WWW.ORIFLAME.GR ΚΑΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΥΠΡΟ WWW.ORIFLAME.COM.CY ΓΙΑ ΝΑ ΜΑΘΕΙΣ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ. ΕΠΙΣΗΣ ΥΠΑΡΧΕΙ ΔΙΑΘΕΣΙΜΗ Η ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΚΑΤΑΛΟΓΟΥ (E-CATALOGUE) ΓΙΑ IPAD.

3. Προσκάλεσε νέα άτομα, δημιούργησε τη δική σου ομάδα και κερδίστε χρήματα όλοι μαζί.

Η ΑΜΟΙΒΗ ΣΟΥ ΟΤΑΝ ΠΡΟΣΚΑΛΕΙΣ ΑΤΟΜΑ ΚΑΙ ΔΗΜΙΟΥΡΓΕΙΣ ΟΜΑΔΑ

Στην Oriflame έχεις τη δυνατότητα να κερδίζεις απεριόριστο εισόδημα απλά ΠΡΟΣΚΑΛΩΝΤΑΣ και άλλα άτομα να γίνουν πελάτες (χορηγία).



Το εισόδημα από χορηγία αυξάνεται αρχικά με μικρό ρυθμό και μετά αυξάνεται ταχύτατα χωρίς όριο!

ΤΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΣΟΥ ΑΡΧΙΚΑ ΘΑ ΠΡΟΕΡΧΕΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΑΤΑΛΟΓΟ ΠΟΥ ΘΑ ΔΕΙΧΝΕΙΣ ΚΑΙ ΤΙΣ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΕΣ ΠΟΥ ΘΑ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΝΕΙΣ. ΣΤΟΥΣ ΕΠΟΜΕΝΟΥΣ ΜΗΝΕΣ ΤΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΣΟΥ ΔΙΑΡΚΩΣ ΘΑ ΑΥΞΑΝΕΤΑΙ ΑΠΟ ΤΑ ΝΕΑ ΑΤΟΜΑ ΠΟΥ ΘΑ ΠΡΟΣΚΑΛΕΙΣ ΚΑΙ ΘΑ ΚΑΝΟΥΝ ΤΟ ΙΔΙΟ ΜΕ ΣΕΝΑ. ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ ΠΟΥ ΠΕΤΥΧΑΙΝΟΥΝ ΣΤΗΝ ORIFLAME ΕΙΝΑΙ ΑΥΤΟΙ ΠΟΥ ΕΙΝΑΙ ΕΠΙΜΟΝΟΙ ΚΑΙ ΥΠΟΜΟΝΕΤΙΚΟΙ.



Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΜΑΣ ΕΥΚΑΙΡΙΑ

MAKE MONEY TODAY
AND FULFIL YOUR DREAMS TOMORROW™

ΚΕΡΔΙΣΕ ΧΡΗΜΑΤΑ ΣΗΜΕΡΑ ΚΑΙ ΕΚΠΛΗΡΩΣΕ ΤΑ ΟΝΕΙΡΑ ΣΟΥ ΑΥΡΙΟ.

Αυτό που έμαθες μέχρι στιγμής είναι ότι στην αρχή το μεγαλύτερο μέρος του εισοδήματός σου θα προέρχεται από το να ΔΕΙΧΝΕΙΣ τον κατάλογο και να συγκεντρώνεις παραγγελίες. Σου επιτρέπει να “Κερδίζεις Χρήματα Σήμερα”.

Συνεχίζοντας να προσπαθείς, θα καταφέρεις να κερδίζεις ένα σημαντικό εισόδημα ΠΡΟΣΚΑΛΩΝΤΑΣ και άλλα άτομα, δημιουργώντας νέα ομάδα και εκπαιδεύοντάς την να κάνει το ίδιο με εσένα.

Το εισόδημα που θα προκύπτει από την ανάπτυξη της ομάδας σου μπορεί να αλλάξει τη ζωή σου. Η ευκαιρία να κερδίζεις χρήματα είναι σχεδόν απεριόριστη. Αυτό θα σου επιτρέψει “να εκπληρώνεις τα όνειρά σου αύριο”.

Το πλάνο Κερδών Oriflame - Success Plan σε ανταμοίβει για τις δικές σου αγορές/πωλήσεις καθώς και για τις αγορές/πωλήσεις όλων όσων προσκαλείς και εγγράφεις στην Oriflame.

Εκπλήρωσα τα προσωπικά και επαγγελματικά μου όνειρα με τη βοήθεια της Oriflame.

VLADIMIR POLEZHAEVY
ORIFLAME GLOBAL LEADER, ΡΩΣΣΙΑ

«Όταν γραφήκαμε στην Oriflame δεν είχαμε κανένα όνειρο, είχαμε ανάγκη να βγάλουμε χρήματα. Κερδίζοντας τα πρώτα μας χρήματα χαρήκαμε τόσο πολύ που συνεχίσαμε να δουλεύουμε με ακόμα μεγαλύτερο ενθουσιασμό. Πριν από αρκετά χρόνια η μικρή μας κόρη μας έκανε παράπονα ότι δεν της διαβάζουμε παραμύθια όπως κάνουν οι άλλοι γονείς. Η απάντησή μας ήταν: “Δεν σου διαβάζουμε παραμύθια επειδή δουλεύουμε για να κάνουμε τη δική σου ζωή παραμυθένια”. Όταν ήρθε η στιγμή να πάει στο πανεπιστήμιο της είπαμε ότι μπορεί να επιλέξει όποιο πανεπιστήμιο ήθελε σε ολόκληρο τον κόσμο! Τώρα που είμαστε πραγματικοί επιχειρηματίες και κερδίζουμε πάρα πολλά χρήματα, ο σκοπός μας είναι να βοηθήσουμε και άλλους ανθρώπους να επαναλάβουν τη δική μας επιτυχία και να ζήσουν το δικό τους όνειρο! Και είμαστε πολύ υπερήφανοι που αυτό γίνεται πραγματικότητα. Έχουμε τη μεγαλύτερη επιχείρηση στην Oriflame και την πιο επικερδή σε ολόκληρο τον κόσμο και δίνουμε τη δυνατότητα σε χιλιάδες ανθρώπους να κερδίζουν χρήματα και να κάνουν τα όνειρά τους πραγματικότητα με την Oriflame!»



ΤΟ SUCCESS PLAN ΤΗΣ ORIFLAME

Μπορείς να πετύχεις ό,τι επιθυμείς μαζί με την Oriflame! Δείξε τον κατάλογο, συγκέντρωσε παραγγελίες, κάνε εγγραφές σε νέους Consultants και βοήθησέ τους να αναπτυχθούν και να γίνουν Leaders. Δημιούργησε τη δική σου επιχείρηση και πέτυχε τα κριτήρια για απίθανες επιβραβεύσεις! Στη σκάλα επιτυχίας μπορείς να βρεις τα extra bonus που σου προσφέρονται και τα κριτήρια που πρέπει να πληρούνται σε κάθε βήμα!

DOUBLE DIAMOND DIRECTOR

10 ομάδες του 21% στο πρώτο επίπεδο για τους 6 από τους 12 Καταλόγους.
Μέσο ετήσιο εισόδημα: US \$87.500

Δικαιούται:

- Χρηματικό έπαθλο US\$ 10.000
- Διεθνή καρφίτσα τίτλου (pin)
- Πρόσκληση δύο ατόμων για το Directors' Dinner
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Directors' Seminar
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Global Diamond Conference

SENIOR DIAMOND DIRECTOR

8 ομάδες του 21% στο πρώτο επίπεδο για τους 6 από τους 12 Καταλόγους.
Μέσο ετήσιο εισόδημα: US \$70.500

Δικαιούται:

- Χρηματικό έπαθλο US\$ 8.000
- Διεθνή καρφίτσα τίτλου (pin)
- Πρόσκληση δύο ατόμων για το Directors' Dinner
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Directors' Seminar
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Global Diamond Conference

DIAMOND DIRECTOR

6 ομάδες του 21% στο πρώτο επίπεδο για τους 6 από τους 12 Καταλόγους.
Μέσο ετήσιο εισόδημα: € 55.500

Δικαιούται:

- Χρηματικό έπαθλο US\$ 6.000
- Διεθνή καρφίτσα τίτλου (pin)
- Πρόσκληση δύο ατόμων για το Directors' Dinner
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Directors' Seminar
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Global Diamond Conference

SAPPHIRE DIRECTOR

4 ομάδες του 21% στο πρώτο επίπεδο και τουλάχιστον 4.000BP στην Προσωπική Ομάδα για 6 από τους 12 Καταλόγους.
Μέσο ετήσιο εισόδημα: €29.000

Δικαιούται:

- Χρηματικό έπαθλο US\$ 4.000
- Διεθνή καρφίτσα τίτλου (pin)
- Πρόσκληση δύο ατόμων για το Directors' Dinner
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Directors' Seminar
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Gold Conference

SENIOR GOLD DIRECTOR

3 ομάδες του 21% στο πρώτο επίπεδο και τουλάχιστον 4.000BP στην Προσωπική Ομάδα για 6 από τους 12 Καταλόγους.
Μέσο ετήσιο εισόδημα: €21.000

Δικαιούται:

- Χρηματικό έπαθλο US\$ 3.000
- Διεθνή καρφίτσα τίτλου (pin)
- Πρόσκληση δύο ατόμων για το Directors' Dinner
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Directors' Seminar
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Gold Conference

GOLD DIRECTOR

2 ομάδες του 21% στο πρώτο επίπεδο και τουλάχιστον 4.000BP στην Προσωπική Ομάδα για 6 από τους 12 Καταλόγους.
Μέσο ετήσιο εισόδημα: €14.000

Δικαιούται:

- Χρηματικό έπαθλο US\$ 2.000
- Διεθνή καρφίτσα τίτλου (pin)
- Πρόσκληση δύο ατόμων για το Directors' Dinner
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Directors' Seminar
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Gold Conference

DIRECTOR

Πρέπει να πληροί τα κριτήρια του Senior Manager για 6 από τους 12 Καταλόγους.
Μέσο ετήσιο εισόδημα: €8.500

Δικαιούται:

- Χρηματικό έπαθλο US\$ 1.000
- Διεθνή καρφίτσα τίτλου (pin)
- Πρόσκληση δύο ατόμων για το Directors' Dinner
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Directors' Seminar
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Directors' Seminar με ειδικά κριτήρια

SENIOR MANAGER

Τουλάχιστον 10.000BP (Business Points) ή εάν έχει μία ή περισσότερες ομάδες 21% και Προσωπική Ομάδα με τουλάχιστον 4.000BP.
Μέσο ετήσιο εισόδημα: €6.000

Δικαιούται:

- Διεθνή καρφίτσα τίτλου (pin)
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Directors' Seminar με ειδικά κριτήρια

MANAGER

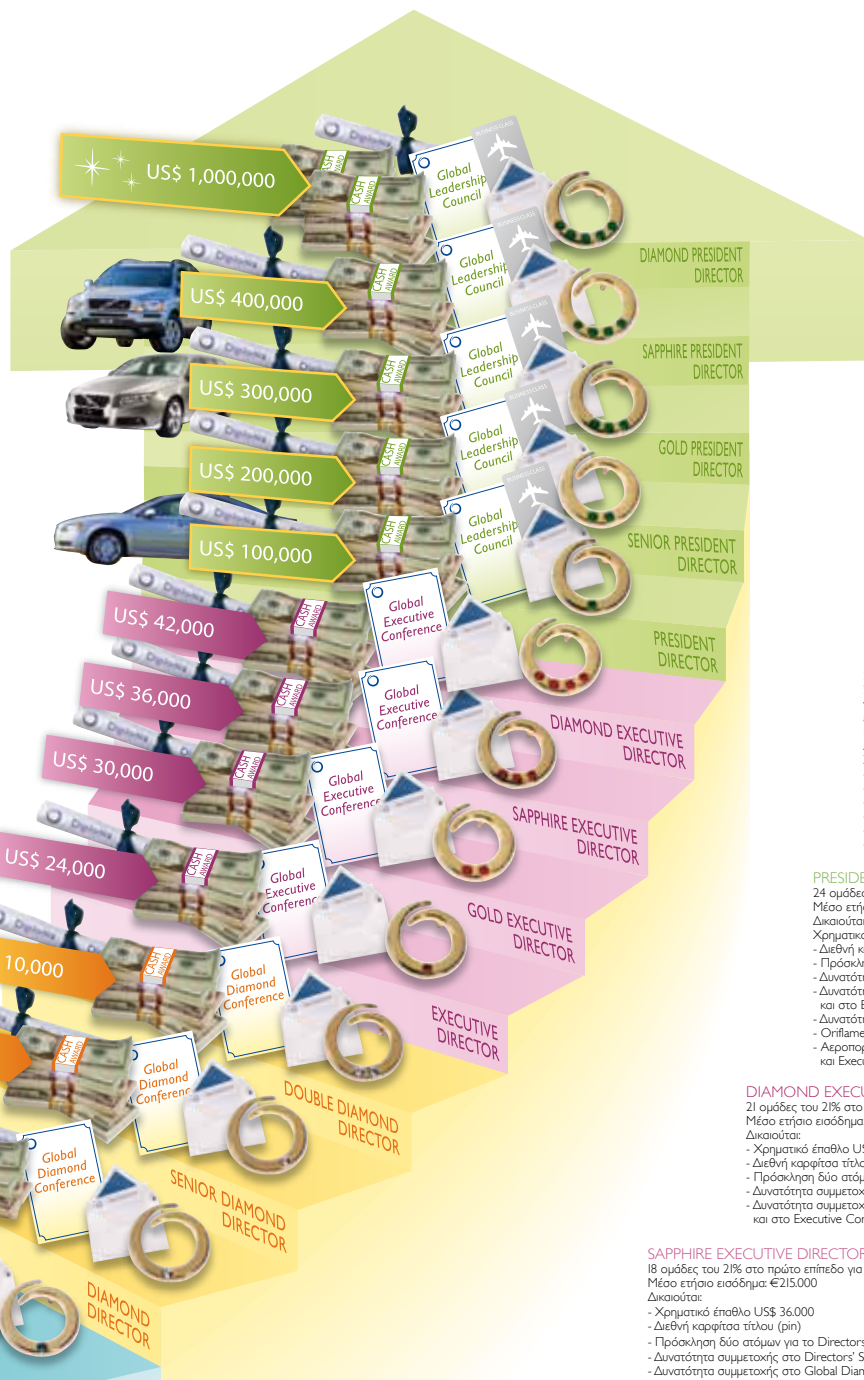
Ονομάζεται όποιος κερδίζει Εκπαίδευση Απόδοσης (Performance Discount) 12-18% βάσει του Success Plan.
Δικαιούται:

- Διεθνή καρφίτσα τίτλου (pin)

CONSULTANT

Ονομάζεται όποιος κερδίζει Εκπαίδευση Απόδοσης (Performance Discount) 0-9% βάσει του Success Plan.
Οφέλη:

- Άμεσο κέρδος
- Welcome Program



DIAMOND PRESIDENT DIRECTOR

24 ομάδες του 21% στο πρώτο επίπεδο, από τις οποίες και οι 24 να έχουν τον τίτλο του Diamond Director σε οποιοδήποτε επίπεδο για 6 από 12 Καταλόγους. Μέσο ετήσιο εισόδημα: US\$ 900.000

Δικαιούται:

- Αμοιβή μετρητών US\$1.000.000
- Διεθνή καρφόρα τίτλου (pin)
- Πρόσκληση δύο ατόμων για το Directors' Dinner
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Directors' Seminar
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Global Diamond Conference και στο Executive Conference
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Global Leadership Council
- Αεροπορικές θέσεις Business Class για το Diamond και Executive Conference

SAPPHIRE PRESIDENT DIRECTOR

24 ομάδες του 21% στο πρώτο επίπεδο, από τις οποίες και οι 18 να έχουν τον τίτλο του Diamond Director σε οποιοδήποτε επίπεδο για 6 από 12 Καταλόγους. Μέσο ετήσιο εισόδημα: €660.000

Δικαιούται:

- Χρηματικό έπαθλο US\$ 400.000
- Διεθνή καρφόρα τίτλου (pin)
- Πρόσκληση δύο ατόμων για το Directors' Dinner
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Directors' Seminar
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Global Diamond Conference και στο Executive Conference
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Global Leadership Council
- Οπiflame πρόγραμμα απόκτησης αυτοκινήτου
- Αεροπορικές θέσεις Business Class για το Diamond και Executive Conference

GOLD PRESIDENT DIRECTOR

24 ομάδες του 21% στο πρώτο επίπεδο, από τις οποίες και οι 12 να έχουν τον τίτλο του Diamond Director σε οποιοδήποτε επίπεδο για 6 από 12 Καταλόγους. Μέσο ετήσιο εισόδημα: €535.000

Δικαιούται:

- Χρηματικό έπαθλο US\$ 300.000
- Διεθνή καρφόρα τίτλου (pin)
- Πρόσκληση δύο ατόμων για το Directors' Dinner
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Directors' Seminar
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Global Diamond Conference και στο Executive Conference
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Global Leadership Council
- Οπiflame πρόγραμμα αυτοκινήτου
- Αεροπορικές θέσεις Business Class για το Diamond και Executive Conference

SENIOR PRESIDENT DIRECTOR

24 ομάδες του 21% στο πρώτο επίπεδο, από τις οποίες και οι 6 να έχουν τον τίτλο του Diamond Director σε οποιοδήποτε επίπεδο για 6 από 12 Καταλόγους. Μέσο ετήσιο εισόδημα: €450.000

Δικαιούται:

- Χρηματικό έπαθλο US\$ 200.000
- Διεθνή καρφόρα τίτλου (pin)
- Πρόσκληση δύο ατόμων για το Directors' Dinner
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Directors' Seminar
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Global Diamond Conference και στο Executive Conference
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Global Leadership Council
- Αεροπορικές θέσεις Business Class για το Diamond και Executive Conference

PRESIDENT DIRECTOR

24 ομάδες του 21% στο πρώτο επίπεδο για 6 από 12 Καταλόγους. Μέσο ετήσιο εισόδημα: €350.000

Δικαιούται:

- Χρηματικό έπαθλο US\$ 100.000
- Διεθνή καρφόρα τίτλου (pin)
- Πρόσκληση δύο ατόμων για το Directors' Dinner
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Directors' Seminar
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Global Diamond Conference και στο Executive Conference
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Global Leadership Council
- Οπiflame πρόγραμμα αυτοκινήτου
- Αεροπορικές θέσεις Business Class για το Diamond και Executive Conference

DIAMOND EXECUTIVE DIRECTOR

21 ομάδες του 21% στο πρώτο επίπεδο για 6 από 12 Καταλόγους. Μέσο ετήσιο εισόδημα: €280.000

Δικαιούται:

- Χρηματικό έπαθλο US\$ 42.000
- Διεθνή καρφόρα τίτλου (pin)
- Πρόσκληση δύο ατόμων για το Directors' Dinner
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Directors' Seminar
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Global Diamond Conference και στο Executive Conference

SAPPHIRE EXECUTIVE DIRECTOR

18 ομάδες του 21% στο πρώτο επίπεδο για 6 από 12 Καταλόγους. Μέσο ετήσιο εισόδημα: €215.000

Δικαιούται:

- Χρηματικό έπαθλο US\$ 36.000
- Διεθνή καρφόρα τίτλου (pin)
- Πρόσκληση δύο ατόμων για το Directors' Dinner
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Directors' Seminar
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Global Diamond Conference και στο Executive Conference

GOLD EXECUTIVE DIRECTOR

15 ομάδες του 21% στο πρώτο επίπεδο για 6 από 12 Καταλόγους. Μέσο ετήσιο εισόδημα: €172.000

Δικαιούται:

- Χρηματικό έπαθλο US\$ 30.000
- Διεθνή καρφόρα τίτλου (pin)
- Πρόσκληση δύο ατόμων για το Directors' Dinner
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Directors' Seminar
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Global Diamond Conference και στο Executive Conference.

EXECUTIVE DIRECTOR

12 ομάδες του 21% στο πρώτο επίπεδο για 6 από 12 Καταλόγους. Μέσο ετήσιο εισόδημα: €126.500

Δικαιούται:

- Χρηματικό έπαθλο US\$ 24.000
- Διεθνή καρφόρα τίτλου (pin)
- Πρόσκληση δύο ατόμων για το Directors' Dinner
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Directors' Seminar
- Δυνατότητα συμμετοχής στο Global Diamond Conference και στο Executive Conference.

MAKE MONEY TODAY
AND FULFIL YOUR DREAMS TOMORROW™



ΓΙΝΕ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟΣ LEADER ΜΕ ΤΗΝ ORIFLAME!



Τα οφέλη του Oriflame Consultant είναι πολλά. Όσες περισσότερες κλίμακες ανεβαίνεις στο Success Plan τόσα περισσότερα χρήματα κερδίζεις. Στην προσπάθειά σου να αναπτύσσεις διαρκώς την Oriflame επιχείρησή σου, η εταιρεία θα σε στηρίζει και θα σε εκπαιδεύει ώστε να βελτιώνεις τις δυνατότητές σου και τις επιχειρηματικές σου δεξιότητες. Θα σε βοηθήσουμε να πετύχεις και να εκπληρώσεις τα όνειρά σου πιο γρήγορα από ό,τι φαντάζεσαι!

ΟΦΕΛΗ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ORIFLAME LEADERS

Κέρδισε ένα αξιόλογο εισόδημα - Τα κέρδη στο επίπεδο του Manager είναι σημαντικά αλλά πραγματικά απογειώνονται όταν φτάσεις στο επίπεδο του Director! Ο μέσος όρος εισοδήματος που θα κερδίσεις τον πρώτο χρόνο σαν Director είναι €8.500 και αυτό είναι μόνο η αρχή. Κατάκτησε υψηλότερους τίτλους, απογείωσε το εισόδημά σου και θα έχεις την ευκαιρία να αποκτήσεις οικονομική σταθερότητα για εσένα και την οικογένειά σου. Σκέψου ότι ένας Gold President Director κερδίζει περισσότερα από €500.000 το χρόνο!

Απίθανα χρηματικά βραβεία - Με την κατάκτηση του τίτλου του Director κερδίζεις επιπλέον του εισοδήματός σου ένα εφάπαξ χρηματικό Bonus. Τα χρηματικά αυτά bonus κυμαίνονται από US\$ 1.000 (Director) έως και US\$ 1.000.000 (Diamond President Director).

Αναγνώριση - Κάθε τίτλος επιβραβεύεται με τη διεθνή καρφίτσα τίτλου (pin). Φορώντας την, δείχνεις σε όλους ότι η Oriflame σε αναγνωρίζει ως επιτυχημένο Leader και συνεργάτη της.

Leaders' Club - Έχοντας τον τίτλο του Director γνωρίζεις ότι εξελίσσεσαι όταν πληροίς τα κριτήρια για το Leaders' Club. Η αναγνώριση αυτή αποτελεί από μόνη της ανταμοιβή και σου δίνει τη δυνατότητα να συμμετέχεις σε εκδηλώσεις και εκπαιδευτικά σεμινάρια και να απολαμβάνεις ειδικά προνόμια που παρέχονται αποκλειστικά στα μέλη του Leaders' Club.

Απευθείας επικοινωνία με την Oriflame - Έχοντας τον τίτλο του Director μπορείς να επικοινωνείς απευθείας με την Oriflame και όχι απαραίτητα μέσω του χορηγού σου ή άλλου Director. Ο Director καθοδηγεί τη δική του ομάδα έχοντας άμεση επαφή με την εταιρεία.

Καταχώρηση στο Newsletter - Όταν κατακτήσεις τον τίτλο του Director η φωτογραφία σου θα δημοσιευτεί στο Newsletter της εταιρείας. Στις υψηλότερες κλίμακες, ένα προσωπικό άρθρο θα γραφτεί για εσένα.

Η προβολή αυτή σου δίνει τη δυνατότητα να μοιραστείς την προσωπική σου ιστορία και την εμπειρία της ομάδας σου.



ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ

Κατακτώντας τον τίτλο του Director καθοδηγείς την ομάδα σου που περιλαμβάνει και άλλους Leaders. Τα διαφορετικά εκπαιδευτικά σεμινάρια του Oriflame Academy και τα ειδικά σχεδιασμένα Directors' Seminars, θα σε βοηθήσουν να βελτιώσεις τις ηγετικές σου ικανότητες. Οι συχνές συναντήσεις με τους άλλους Directors και τη διοίκηση της Oriflame, θα συμβάλλουν στη μελλοντική σου εξέλιξη.

DIRECTORS' MEETING

Κατακτώντας τον τίτλο του Director, η Oriflame σε αναγνωρίζει σαν επιτυχημένο Leader. Στο Directors' Meeting θα ενημερωθείς πρώτος από τη διοίκηση της εταιρείας, για όλα τα νέα θέματα και τις καμπάνιες που αφορούν την επιχείρησή σου.

DIRECTORS' GALA DINNER

Στην εκδήλωση αυτή αναγνωρίζονται και επιβραβεύονται όλοι οι νέοι τίτλοι από Directors και πάνω. Το Gala Dinner πραγματοποιείται σε πολυτελή χώρο με οικοδεσπότες τη διοίκηση της εταιρείας. Είναι μια πολύ λαμπερή βραδιά γεμάτη εκπλήξεις, διασκέδαση, διασημότητες και εκλεκτούς καλεσμένους!

DIRECTORS' SEMINAR

Το Directors' Seminar είναι ένα διήμερο συνέδριο που πραγματοποιείται σε συνεδριακό χώρο. Ειδικές προσκλήσεις αποστέλλονται σε όλους τους νέους Directors που πληρούν τα κριτήρια. Είναι μια μοναδική ευκαιρία να γνωρίσεις τη διοίκηση της Oriflame και τους υπόλοιπους Directors σε ένα ιδανικό περιβάλλον για εργασία και δραστηριότητες. Εισηγητές προσκαλούνται στο Directors' Seminar για να αναπτύξουν θέματα που αφορούν την Oriflame επιχείρησή σου.

ΔΙΕΘΝΗ ΣΥΝΕΔΡΙΑ

Η Oriflame διοργανώνει κάθε χρόνο τρία μεγάλα διεθνή συνέδρια σε εξωτικές τοποθεσίες: Gold, Diamond και Executive Conference. Οι Executive Directors και πάνω, προσκαλούνται να συμμετέχουν στο πιο Exclusive Executive Conference, το οποίο πραγματοποιείται πριν το Diamond Conference. Η συμμετοχή σου εξαρτάται από τα αποτελέσματά σου. Για να πετύχεις να πληροίς τα κριτήρια, πρέπει να σχεδιάσεις έγκαιρα τη στρατηγική σου. Περισσότερες πληροφορίες θα βρεις στη σελίδα 73. Ο τίτλος δεν αποτελεί προϋπόθεση για την επίτευξη των κριτηρίων αλλά συνήθως από το επίπεδο του Gold Director και πάνω, έχεις τη δυνατότητα συμμετοχής σε κάποιο διεθνές συνέδριο.



ORIFLAME
SWEDEN

nature
secrets

SHOWER GEL

with relaxing
lavender & fig

e 400 ml 13.3 fl.oz.

ORIFLAME
SWEDEN

nature
secrets

EXFOLIATING
SHOWER GEL

with energising
mint & raspberry

400 ml 13.3 fl.oz.

ORIFLAME
SWEDEN

nature
secrets

FLOWER CREAM

for sensitive skin
jojoba & mango

2

- 26 **SARPIO – Σύστημα πωλήσεων και εγγραφών νέων μελών στην Oriflame**
- 32 Το σύστημα 3 επιπέδων
- 35 Η δυναμική της ομάδας πυρήνα
- 40 Σχεδιασμός και οργάνωση της επιχείρησής σου
- 42 Oriflame online
- 46 **Oriflame Academy**

SARPIO

ΑΝΑΠΤΥΞΟΥ ΓΡΗΓΟΡΑ ΜΕ ΤΗΝ ORIFLAME!



ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ SARPIO;

Σαν μελλοντικός Leader πρέπει να χρησιμοποιείς έναν συστηματικό τρόπο δουλειάς για να αναπτύξεις με επιτυχία την επιχείρησή σου. Είναι πολύ σημαντικό ο τρόπος που δουλεύεις και αναπτύσσεις την επιχείρησή σου να μπορεί να αντιγραφεί από τους Consultants της ομάδας σου.

Παρακολουθώντας τη μέθοδο δουλειάς των πιο επιτυχημένων Leaders τόσο στην Oriflame όσο και στο δικτυακό μάρκετινγκ γενικότερα, αναπτύξαμε ένα επιτυχημένο σύστημα.

Το σύστημα αυτό ονομάζεται SARPIO – Πωλήσεις και Εγγραφές Νέων Μελών στην Oriflame (Sales and Recruitment Processes in Oriflame).

Τα κυριότερα βήματα της μεθόδου βασίζονται σε γενικά αποδεκτές αρχές για την ανάπτυξη μιας εταιρείας δικτυακού μάρκετινγκ και η δομή τους είναι ειδικά σχεδιασμένη για να ταιριάζει με το Oriflame Success Plan και το προφίλ του Oriflame Consultant. Τα οικονομικά οφέλη από το Oriflame Success Plan, οι επιβραβεύσεις και τα ταξίδια αποτελούν την ανταμοιβή σου για τη δημιουργία μιας επιτυχημένης επιχείρησης και το SARPIO είναι το σύστημα που σου προτείνουμε και σου παρέχουμε για να μπορέσεις να απολαύσεις όλα του τα πλεονεκτήματα. Όταν φτάσεις στο επίπεδο του Director 21% μπορείς να επιλέξεις το σύστημα δουλειάς που σου αρέσει με την προϋπόθεση ότι ακολουθεί τους Κανόνες Επικοινωνίας της εταιρείας. Η πλειοψηφία των επιτυχημένων Leader επιλέγει και εφαρμόζει το SARPIO. Σε επίπεδο Director, θα διαπιστώσεις ότι η εμπειρία σου,

οι ενέργειές σου και η προσωπικότητά σου είναι που κάνουν την ομάδα σου να διαφέρει από των άλλων Directors. Ακολουθώντας τους κανόνες του SARPIO, έχεις ένα δυναμικό και σταθερό σύστημα ανάπτυξης μέσω του οποίου μπορείς να μοιραστείς τις καλύτερες πρακτικές με τους Leaders άλλων δικτύων ή σε ακόμη υψηλότερο επίπεδο με Leaders από άλλες χώρες.

Το σύστημα SARPIO σου δείχνει τη μέθοδο για να κάνεις επιτυχημένες εγγραφές νέων μελών, προώθηση προϊόντων, καθώς και για να αναπτύσσεις Leaders μέσα από συναντήσεις.

Το σύστημα SARPIO προτείνει την οργάνωση της δουλειάς σου με τρεις διαφορετικούς τύπους συναντήσεων, με διαφορετική συχνότητα ανάλογα με το μέγεθος της επιχείρησής σου. Οι συναντήσεις αυτές θα σε βοηθήσουν να μεγιστοποιήσεις τα αποτελέσματα των προσπαθειών σου και να αναπτύξεις την επιχείρησή σου πολύ πιο γρήγορα!

ΤΟ SARPIO ΜΑΣ ΜΑΘΑΙΝΕΙ!

- Σαφείς ρόλους και προτεραιότητες για τους Consultants και τους Leaders.
- Παρουσίαση της Oriflame Επιχειρηματικής Ευκαιρίας που περιλαμβάνει και "Το Ξεκίνημα" - Getting Started.
- Τη δυναμική της Oriflame Ομάδας και τις αρχές της Ομάδας Πυρήνα.
- Στοχοποίηση και Σχεδιασμό.
- Το σύστημα 3 Επιπέδων (3 Level System), που περιλαμβάνει όλα τα παραπάνω στοιχεία.



ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΙΝΗΣ
ORIFLAME TOP15 LEADER

«Τα τελευταία 4 χρόνια που συνεργάζομαι με την μαμά εταιρεία έχω ζήσει άπειρες υπέροχες στιγμές ανακαλύπτοντας καινούριες προοπτικές, αναπτύσσοντας νέους συνεργάτες, φτιάχνοντας ένα αρκετά μεγάλο δίκτυο και ταξιδεύοντας στις 5 ηπείρους. Αισθάνομαι οικονομική ασφάλεια και νιώθω πως χτίζω μια επιχείρηση που βοηθά την οικογένειά μου και συνάμα άλλες οικογένειες! Ευχαριστώ ORIFLAME!!!»



ΣΑΦΕΙΣ ΡΟΛΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ ΓΙΑ CONSULTANTS ΚΑΙ LEADERS



ΡΟΛΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ ΓΙΑ CONSULTANTS

ΤΡΕΙΣ ΒΑΣΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

Η φιλοσοφία της Oriflame είναι να προσκαλεί όλους να γίνουν Consultants, ανεξάρτητα από το επίπεδο στο οποίο φιλοδοξούν να φτάσουν. Τα αποτελέσματα δείχνουν πως περίπου το 40% των Consultants είναι καταναλωτές που αγοράζουν προϊόντα για τον εαυτό τους και την οικογένειά τους. Ένα 40% είναι μεταπωλητές που έχουν κατά μέσο όρο 6 με 10 πελάτες και το υπόλοιπο 20% είναι εν δυνάμει οι επίδοξοι Leaders. Και οι τρεις κατηγορίες είναι εξίσου σημαντικές για την επιτυχία της επιχείρησής σου. Η ευκαιρία των Leaders για να αναπτύξουν μια επιτυχημένη επιχείρηση ουσιαστικά βασίζεται στην εγγραφή πολλών ανθρώπων με διαφορετικές φιλοδοξίες. Αν αναλογιστεί κανείς πως η πλειοψηφία των Consultants αφιερώνει μόνο 3 έως 10 ώρες για την Oriflame ανά κατάλογο, βλέπει πόσο σημαντικό είναι οι ώρες αυτές να είναι παραγωγικές και ευχάριστες. Ο ρόλος σου σαν φιλόδοξος Leader είναι να τους εκπαιδεύεις και να τους παρακινείς ώστε, να κερδίζουν και αυτοί επιπλέον χρήματα. Ενδεχομένως κάποιοι από αυτούς θα αντιληφθούν πως συστήνοντας άλλους και στη συνέχεια δημιουργώντας τη δική τους ομάδα, θα κερδίσουν και οι ίδιοι. Στην πραγματικότητα, περίπου το 50% των ενεργών Leaders δεν είχαν από την αρχή τη φιλοδοξία να φτάσουν σε αυτό το επίπεδο, αλλά στην πορεία της συνεργασίας τους ανακάλυψαν τη δυναμική ευκαιρία του συστήματος πέρα από την κατανάλωση και τη μεταπώληση και σήμερα είναι Leaders.

Ο μέσος Consultant δεν αφιερώνει πολύ χρόνο στην Oriflame και η εμπειρία έχει δείξει ότι οι προτεραιότητές του πρέπει να είναι πολύ απλές. Αυτό που απλά πρέπει να κάνει είναι να ακολουθήσει τα 3 παρακάτω βήματα:

- **ΔΕΙΞΕ** – τον κατάλογο και συγκέντρωσε παραγγελίες
- **ΠΡΟΣΚΑΛΕΣΕ** – και άλλα άτομα να γνωρίσουν την Oriflame
- **ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΕ** – συναντήσεις, εκπαιδευτικά σεμινάρια και εκδηλώσεις

ΔΕΙΞΕ ΤΟΝ ΝΕΟ ΚΑΤΑΛΟΓΟ ΚΑΙ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΕ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΕΣ

1. Φτιάξε τη Λίστα Ονομάτων με τουλάχιστον 30 άτομα. Σημείωσε την οικογένειά σου, τους φίλους σου, τους συναδέλφους σου, τους γείτονές σου και οποιονδήποτε άλλο έχεις επαφή.
2. Επίλεξε 5 άτομα από τη Λίστα Ονομάτων.
3. Επικοινωνήσε μαζί τους. Μοιράσου τον ενθουσιασμό σου που είσαι μέλος της Oriflame και πες "Θα ήθελα να δεις τον νέο κατάλογο Oriflame".
4. Δείξε τον κατάλογο. Πες τους ποια προϊόντα σου αρέσουν και ρώτησέ τους για παράδειγμα "Τι να παραγγείλω για εσένα;"
5. Ρώτησε το καθένα από τα 5 αυτά άτομα " Ποιοι νομίζεις ότι θα είχαν ενδιαφέρον να δουν τον νέο κατάλογο της Oriflame;" και πρόσθεσέ τους στη Λίστα Ονομάτων σου.

ΠΡΟΣΚΑΛΕΣΕ ΚΑΙ ΆΛΛΑ ΑΤΟΜΑ ΝΑ ΜΑΣ ΓΝΩΡΙΣΟΥΝ

1. Επίλεξε 5 ακόμη άτομα από τη Λίστα Ονομάτων και προσκάλεσέ τα στο επόμενο σεμινάριο Επιχειρηματικής Ευκαιρίας.
2. Επικοινωνήσε μαζί τους τις επόμενες ημέρες και πες τους πόσο χαρούμενος/η είσαι με την απόφασή τους να γνωρίσουν την Oriflame. Πες τους για παράδειγμα: "Και εγώ μόλις έγινα μέλος της Σουηδικής Εταιρείας Καλλυντικών Oriflame και είμαι πολύ ενθουσιασμένος/η. Θα μπορούσε να είναι και για εσένα μεγάλη ευκαιρία! Έλα μαζί μου στην επόμενη Oriflame συνάντηση και ανακάλυψέ το μόνος/η σου".
3. Πήγαινε μαζί τους στην επόμενη Παρουσίαση Επιχειρηματικής Ευκαιρίας.

ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΕ ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ, ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΚΑΙ ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ

1. Οι Oriflame συναντήσεις είναι ευχάριστες συγκεντρώσεις Consultants, από τις οποίες μπορείς να επωφεληθείς αξιοποιώντας την εμπειρία των άλλων Oriflame Consultant.
2. Μπορείς να συμμετέχεις σε κάθε συνάντηση λανσαρίσματος καταλόγου και να μαθαίνεις περισσότερες πληροφορίες για τα νέα προϊόντα.
3. Παρακολούθησε τα εκπαιδευτικά σεμινάρια του Oriflame Academy – θα σε βοηθήσουν να αποκτήσεις περισσότερες δεξιότητες στην παρουσίαση του καταλόγου και στην πρόσκληση άλλων ατόμων να γνωρίσουν την εταιρεία.
4. Κέρδισε πολύ γρήγορα χρήματα!

ΣΥΝΤΑΓΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ ΓΙΑ ORIFLAME CONSULTANTS

Δείξε κάθε νέο κατάλογο και συγκέντρωσε παραγγελίες από 20 τακτικούς πελάτες.

Μίλησε με ενθουσιασμό σε 3 τουλάχιστον άτομα κάθε μέρα για τα προϊόντα και την επιχειρηματική ευκαιρία της Oriflame.

Ζήτησε να σε συστήσουν και σε άλλους γνωστούς τους.

Σε κάθε κατάλογο πρέπει να:

ΔΕΙΧΝΕΙΣ τον νέο κατάλογο και να συγκεντρώνεις παραγγελίες:

- Δείξε τον κατάλογο σε όλους όσους έχεις γράψει στη Λίστα Ονομάτων.
- Εξασφάλισε, τουλάχιστον, 20 τακτικούς πελάτες.
- Επωφελήσου από το Welcome Program και τα υπόλοιπα προγράμματα της εταιρείας

ΠΡΟΣΚΑΛΕΙΣ και άλλα άτομα να μας γνωρίσουν:

- Προσκάλεσε και συνόδευσε νέα άτομα σε ένα OOM-Oriflame Opportunity Meeting (Συνάντηση Επιχειρηματικής Ευκαιρίας).
- Συνάντησε τους νέους σου Consultants κάθε εβδομάδα.
- Απόλαυσε τα πλεονεκτήματα από την εξέλιξή σου στο Success Plan.

ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΕΙΣ - συναντήσεις, εκπαιδευτικά σεμινάρια, εκδηλώσεις:

- Παρακολούθησε το λανσάρισμα κάθε νέου Καταλόγου.
- Βελτίωσε τις ικανότητές σου συμμετέχοντας σε εκπαιδευτικά σεμινάρια.
- Διασκέδασε γνωρίζοντας νέους ανθρώπους και κάνοντας νέους φίλους.

MAKE MONEY TODAY
AND FULFIL YOUR DREAMS TOMORROW™



ΣΑΦΕΙΣ ΡΟΛΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ ΓΙΑ CONSULTANTS ΚΑΙ LEADERS



ΡΟΛΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ ΓΙΑ LEADERS

Φτάνοντας το επίπεδο του Manager στο Success Plan, είναι απαραίτητο να καθορίσεις τους ρόλους και τις προτεραιότητες, που είναι διαφορετικοί από αυτούς που είχες στο επίπεδο του Consultant. Οι νέες σου προτεραιότητες είναι οι εξής:

- **KANE RECRUITS** και κινητοποίησε τους Consultants σου
- **ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΕ** και ανάπτυξε μελλοντικούς Leaders
- **ΒΑΛΕ ΣΤΟΧΟΥΣ** και κάνε follow-up για να πετύχεις δραστηριοποίηση και ανάπτυξη

Η ΕΓΓΡΑΦΗ ΝΕΩΝ ΜΕΛΩΝ αποτελεί καθημερινή προτεραιότητα και ως Leader πρέπει να ενεργείς παραδειγματικά για δύο λόγους:

- 1) Η εγγραφή νέων μελών συμβάλλει στην ανάπτυξη της επιχείρησής σου. Για να πετύχεις υψηλούς τίτλους και να έχεις συνεχή ανάπτυξη, πρέπει να βρίσκεις διαρκώς νέους πιθανούς Leaders και να τους αναπτύσσεις σε ανεξάρτητους Leaders.
- 2) Ο καλύτερος τρόπος για να το διδάξεις είναι να δίνεις εσύ το παράδειγμα. Ένας από τους βασικότερους παράγοντες επιτυχίας στην Oriflame είναι η συνεχής εγγραφή νέων μελών καθημερινά.

ΑΝΑΠΤΥΞΕ ΤΗΝ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΣΟΥ ΟΜΑΔΑ ΚΑΙ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΕ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥΣ LEADERS. Το Success Plan αναλύει τον τρόπο προσέλκυσης νέων μελών και τους τρόπους υποστήριξής τους, προκειμένου να δημιουργήσουν μια δυναμική Προσωπική Ομάδα και να φτάσουν στο επίπεδο του Director. Στο επίπεδο αυτό, στόχος θα πρέπει να συνεχίσει να είναι η δημιουργία δυναμικής Προσωπικής Ομάδας και η ανάπτυξη νέων Directors. Μόνο μέσω της ανάπτυξης νέων Directors από την Προσωπική Ομάδα μπορεί ένας Director να πετύχει υψηλότερους τίτλους. Ο χρόνος και η ενέργεια που ο Director επενδύει στην ανάπτυξη ενός πραγματικά δυναμικού αυτόνομου νέου Director, ανταμείβεται πολλαπλά γιατί του δίνει τη δυνατότητα και τον χρόνο να ασχοληθεί ενεργά αναπτύσσοντας ακόμα περισσότερους νέους Directors.

Η ΕΓΓΡΑΦΗ ΝΕΩΝ ΜΕΛΩΝ ΑΠΟΤΕΛΕΙ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ. Δυνατή Προσωπική Ομάδα είναι αυτή που διαρκώς αυξάνεται με ενεργές νέες εγγραφές (recruits). Είναι αναμενόμενο κάποιοι Consultants να σταματούν να προσπαθούν γιατί έχουν θέσει άλλες προτεραιότητες στη ζωή τους. Για τον λόγο αυτό, η διαρκής εγγραφή νέων μελών πρέπει να αποτελεί πρώτη προτεραιότητα. Είναι πολύ σημαντικό ο Leader να καθοδηγεί παραδειγματικά και να κάνει προσωπικές εγγραφές. Αν ο ίδιος σταματήσει να κάνει εγγραφές, τότε και οι Consultants της Προσωπικής του Ομάδας θα κάνουν ακριβώς το ίδιο.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΕ ΤΗΝ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΣΟΥ ΟΜΑΔΑ.

30 Αν συστηματικά κάνεις νέες εγγραφές θα έχεις πολλούς νέους Consultant στην προσωπική σου ομάδα. Είναι δική σου ευθύνη

και πρέπει να εκπαιδεύεις τους νέους Consultant διαφορετικά είναι πολύ πιθανό τα νέα αυτά μέλη να εγκαταλείψουν.

ΤΑ ΠΟΛΛΑΠΛΑ ΟΦΕΛΗ ΤΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ – ORIFLAME ACADEMY. Η εκπαίδευση αποτελεί βασική ευθύνη των Leaders. Είναι προτιμότερο να γίνεται σε ομαδικές συναντήσεις, γιατί συμβάλλει στην ενίσχυση του ομαδικού πνεύματος. Τα εκπαιδευτικά σεμινάρια του Oriflame Academy σκοπό έχουν να υποστηρίξουν τους Leaders. Έχει ιδιαίτερη σημασία ως Leader, όταν πραγματοποιείς εκπαιδευτικές συναντήσεις ή Σεμινάρια Επιχειρηματικής Ευκαιρίας (OOM), να αναθέτεις αρμοδιότητες σε νέους Leaders του δικτύου σου και να τους παρακινείς να παρουσιάσουν κάποια θέματα ώστε να αποκτήσουν και αυτοί ανάλογη εμπειρία. Η εξέλιξη και η εκπαίδευση του δικτύου σου στο να αναπαράγει τον τρόπο δουλειάς σου θα οδηγήσει στην ακόμα μεγαλύτερη ανάπτυξή σου.

ΒΑΛΕ ΣΤΟΧΟΥΣ ΚΑΙ KANE FOLLOW-UP. Αύξησε την ενεργοποίηση (activity) της προσωπικής σου ομάδας. Βασική υποχρέωσή σου ως Oriflame Leader είναι να διασφαλίζεις ότι η προσωπική σου ομάδα είναι ενεργή.

Ο LEADER ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΔΙΑΤΗΡΕΙ ΤΟΥΣ CONSULTANTS ΤΟΥ ΕΝΕΡΓΟΥΣ. Προτεραιότητά σου ως Leader πρέπει να είναι να παρακινείς τους Consultants της Προσωπικής σου Ομάδας ώστε να βάζουν παραγγελία σε κάθε κατάλογο, να είναι δηλαδή "ενεργοί". Αυτό θα επιτευχθεί θέτοντας ξεκάθαρους στόχους από την πρώτη ημέρα εγγραφής των νέων μελών και στη συνέχεια πρέπει να παρακολουθείς και να είσαι σε διαρκή επικοινωνία μαζί τους και κυρίως με όσους δεν έχουν βάλει παραγγελία. Επικοινωνία θα πρέπει να έχεις και με τους Consultants που έχουν βάλει παραγγελία, να τους συγχαρείς και να τους παρακινήσεις να αυξήσουν τις πωλήσεις ή να πετύχουν υψηλότερους τίτλους στο Success Plan. Ο Leader πρέπει να επικοινωνεί μαζί τους και να διασφαλίζει επίσης ότι οι χορηγοί διατηρούν επαφή με τους Consultants τους, που είναι βασικό στοιχείο ηγεσίας και ανάπτυξης.

Ο LEADER ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΧΕΙ ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ. Ο Leader πρέπει να έχει ξεκάθαρους στόχους για να κερδίσει τα χρήματα που θέλει ή/και να πετύχει τα κριτήρια ταξιδιών. Ο στόχος πρέπει πάντα να συνδέεται με το Success Plan. Η εταιρεία με τους ASM κατευθύνει και παρακινεί τους Directors, οι οποίοι με τη σειρά τους εκπαιδεύουν και παρακινούν τους Leaders της ομάδας τους. Ως Leader πρέπει να βάζεις ρεαλιστικούς μακροπρόθεσμους στόχους, αλλά και βραχυπρόθεσμους για τον επόμενο κατάλογο. Η στοχοποίηση γίνεται στη Συνάντηση Προγραμματισμού (Business Planning Session). Ιδανικά, κάθε Leader πρέπει να πραγματοποιεί μια τέτοια συνάντηση στο άνοιγμα κάθε καταλόγου και να παρακολουθεί την εξέλιξη των στόχων που έχει θέσει σε όλη τη διάρκεια του καταλόγου.

ΣΥΝΤΑΓΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ ΓΙΑ ORIFLAME LEADERS

Κάνε ένα προσωπικό Recruit κάθε εβδομάδα και κράτησε συνεχή επαφή με τους νέους και τους υπάρχοντες Consultants σου.

Βεβαιώσου πως οι χορηγοί αναπαράγουν τις ενέργειές σου και εξελίσσονται σε Leaders.

ΚΑΝΕ RECRUITS και κινητοποίησε τους Consultants σου

- Επικοινωνήσε στους Consultants σου ότι πρέπει να Δείχνουν, να Προσκαλούν και να βάζουν παραγγελία σε κάθε κατάλογο.
- Πραγματοποίησε τις Συναντήσεις Επιχειρηματικής Ευκαιρίας (L2, L3) και Λανσάρισμα Καταλόγου.
- Διατήρησε συνεχή επαφή με τους Consultants και τους Leaders της Προσωπικής σου Ομάδας.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΕ και ανάπτυξε μελλοντικούς Leaders

- Πραγματοποίησε σεμινάρια Oriflame Academy.
- Δημιούργησε ομάδες πυρήνα (core teams) και ανάθεσε αρμοδιότητες για την ανάπτυξη μελλοντικών Leaders.
- Παρακίνησέ τους επιβραβεύοντάς τους και ενέπνευσέ τους μέσα από αληθινές ιστορίες επιτυχίας.

ΒΑΛΕ ΣΤΟΧΟΥΣ και κάνε Follow-up

- Ανάπτυξε τους προσωπικούς σου στόχους και το πλάνο ενεργειών σου σε μια Συνάντηση Προγραμματισμού (Business Planning Session).
- Επανάλαβε τη Συνάντηση Προγραμματισμού με τους Leaders της ομάδας σου.
- Κάνε συνεχές follow-up με τους Leaders και τους Consultants της Προσωπικής σου Ομάδας, εκπαίδευσέ τους για την επιτυχία.

MAKE MONEY TODAY
AND FULFIL YOUR DREAMS TOMORROW™



ΣΥΣΤΗΜΑ 3 ΕΠΙΠΕΔΩΝ

ΣΥΣΤΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΔΟΥΛΕΙΑΣ ΤΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΟΜΑΔΑΣ

Η βάση για την ανάπτυξη της Προσωπικής Ομάδας είναι κάθε επίπεδο Consultant, Manager και Director να αναλαμβάνει το ρόλο και τις υποχρεώσεις που του αναλογούν. Το σύστημα που προτείνει η Oriflame για την καλύτερη οργάνωση και διαχείριση της δραστηριότητας αυτής, βασίζεται στην καλύτερη πρακτική και είναι το “σύστημα 3 επιπέδων”.

ΣΥΣΤΗΜΑ 3 ΕΠΙΠΕΔΩΝ

LEVEL 3

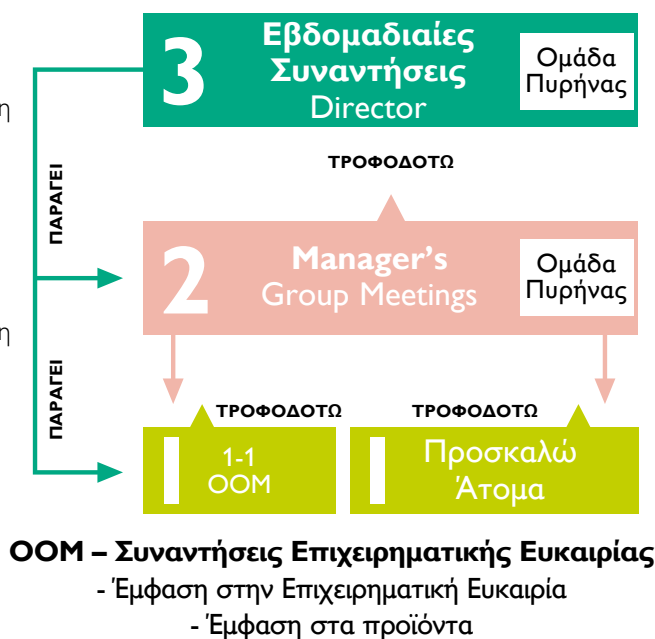
Directors
Recruit, Εκπαίδευση, Στοχοποίηση
Εβδομαδιαίο ΟΟΜ
+Εκπαίδευση+Σχεδιασμός
Λανσαρίσματος Καταλόγου

LEVEL 2

Managers 12-21%
Recruit, Εκπαίδευση, Στοχοποίηση
Μικρές ομάδες ΟΟΜ
2-3 συναντήσεις την εβδομάδα

LEVEL 1

Consultants 0-9%
Δείξε, Προσκάλεσε,
Παρακολούθησε
Καθημερινά



Μέθοδοι αναζήτησης νέων μελών

- Φίλοι και Συνεργάτες
- Υπάρχοντες Πελάτες

- Προσέγγιση νέων μελών
- Street Promotion
- Ερωτηματολόγια
- Τηλεφωνική προσέγγιση, email, μέσα κοινωνικής δικτύωσης
- Διανομή εντύπων
- Εκδηλώσεις και Εκθέσεις

- Διαφήμιση
- Recruitment Καμπάνιες

ΠΩΣ ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ 3 ΕΠΙΠΕΔΩΝ “ΚΙΝΗΤΟΠΟΙΕΙ” ΚΑΙ “ΤΡΟΦΟΔΟΤΕΙ” ΤΗΝ ΕΝΕΡΓΟΠΟΙΗΣΗ ΔΙΚΤΥΩΝ;

Ένας Leader μπορεί να έχει 3 διαφορετικά επίπεδα Consultant στο δίκτυό του:

Level 1:

Consultants (0-9% στο Success Plan)

Level 2:

Managers (12-21% στο Success Plan)

Level 3:

Directors

Οι προσδοκίες σε καθένα από τα 3 επίπεδα είναι διαφορετικές. Το Σύστημα παρέχει τον τρόπο ολοκλήρωσης και συγχρονισμού των 3 επιπέδων με στόχο την επίτευξη του καλύτερου δυνατού αποτελέσματος. Οι ενέργειες στις χαμηλότερες κλίμακες τροφοδοτούν τις υψηλότερες κλίμακες. Οι εκδηλώσεις στο υψηλότερο επίπεδο αποτελούν κίνητρο δραστηριοποίησης στα χαμηλότερα επίπεδα. Το ομαδικό πνεύμα ενισχύεται, οι Consultants σε όλα τα επίπεδα εκπαιδεύονται στην πράξη και έτσι όλοι γίνονται περισσότερο αποδοτικοί με αποτέλεσμα οι πωλήσεις και οι εγγραφές να αυξάνονται.

LEVEL 1 MEETING

Το Level 1 meeting είναι μία συνάντηση 1-1, στην οποία παρουσιάζεις την Επιχειρηματική Ευκαιρία. Η τυπική διαδικασία για τη συνάντηση αυτή είναι να κλείσεις ένα ραντεβού με το υποψήφιο μέλος σε ένα ευχάριστο περιβάλλον, σε μία καφετέρια, στο σπίτι σου ή στο δικό του ή σε οποιοδήποτε μέρος τον/την διευκολύνει. Μαζί σου πρέπει να έχεις το OOM Ντοσιέ Παρουσιάσεων και να το παρουσιάσεις στο υποψήφιο μέλος. Είναι πολύ σημαντικό να αναφέρεις τη δική σου εμπειρία, τον λόγο που γράφτηκες στην Oriflame και ποια είναι τα αγαπημένα σου προϊόντα. Κάνε ερωτήσεις στο υποψήφιο μέλος και διατήρησε το ενδιαφέρον του για την εταιρεία. Αν στο τέλος του L1 meeting σας το υποψήφιο μέλος αποφασίσει να κάνει εγγραφή, τότε βοήθησέ το να κάνει το "Το Ξεκίνημα". Βάλτε μαζί την πρώτη του παραγγελία, συμπληρώστε μία λίστα ονομάτων, συμφωνείστε σε ποιους φίλους του θα δείξει τον κατάλογο και ποιους θα καλέσει σε μια επόμενη συνάντηση Επιχειρηματικής Ευκαιρίας. Αν δεν επιθυμεί να γίνει Consultant, μπορεί να γίνει απλά πελάτης. Θυμήσου πόσο σημαντικό είναι να κάνεις follow-up και δείξε κάθε κατάλογο στους πελάτες σου! Όσο πιο συχνά πραγματοποιείς τέτοιες συναντήσεις, τόσες περισσότερες εγγραφές θα κάνεις και θα αναπτύσσει ακόμα πιο γρήγορα.

ΤΡΟΠΟΙ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗΣ ΝΕΩΝ ΜΕΛΩΝ

Για να μπορέσεις να παρουσιάσεις την Oriflame Ευκαιρία σε νέα άτομα πρέπει να βρεις τρόπους να τους προσεγγίσεις. Προσέγγιση νέων μελών σημαίνει να προσκαλείς νέα άτομα να παρακολουθήσουν και να εκμεταλλευτούν την Oriflame Ευκαιρία. Είναι πολύ σημαντικό για την επιχείρησή σου να προσεγγίζεις νέα άτομα μιας και αυτό θα συμβάλει στην ανάπτυξη της. Μπορείς, για παράδειγμα, να προσεγγίσεις νέα μέλη σε μεγάλα πολυκαταστήματα, σε πάρτι, στο λεωφορείο ή ζητώντας από τους φίλους σου να σε συστήσουν και σε άλλους γνωστούς τους.

LEVEL 2 MEETING

Όταν κάνεις νέες εγγραφές και αναπτύσσεις μελλοντικούς Managers, η επιχείρησή σου μεγαλώνει ακόμα πιο γρήγορα. Για να θέτεις τις σωστές προτεραιότητες και να αξιοποιείς αποτελεσματικά το χρόνο σου, σου προτείνουμε να χρησιμοποιείς μια εύκολη και επιτυχημένη δομή συναντήσεων – ολοκλήρωσε το πρώτο επίπεδο SARPIO με το δεύτερο επίπεδο του συστήματος! Τα L2 meetings ονομάζονται και "Manager Meetings" και είναι συναντήσεις μικρών ομάδων σε σπίτια, σε καφετέριες, σε ξενοδοχεία και σε άλλους χώρους συναντήσεων, στους οποίους ο Manager παρουσιάζει την Ευκαιρία της Oriflame με έμφαση στην επιχειρηματική ευκαιρία ή στα προϊόντα. Σημαντικό τμήμα του L2 meeting είναι η αναγνώριση και η επιβράβευση των μελών που έφεραν καλά αποτελέσματα. Στο τέλος της συνάντησης, ο Manager και οι χορηγοί προσκαλούν τα νέα μέλη να παρακολουθήσουν το "Getting Started-Το Ξεκίνημα" που περιλαμβάνει την εκπαίδευσή τους στον τρόπο με τον οποίο μπορούν να δείχνουν τον κατάλογο, να συγκεντρώνουν παραγγελίες, να δημιουργούν τη δική τους "Λίστα Ονομάτων", να προσκαλούν άτομα για το επόμενο meeting και να οργανώνουν το πρόγραμμα των επόμενων εβδομάδων μαζί με τον Manager. Οι Χορηγοί πρέπει να συνοδεύουν τα νέα μέλη τους σε όλες τις συναντήσεις και να τα βοηθούν να εκπαιδευτούν και να αναπτυχθούν. Στα υποψήφια μέλη που δε γίνονται Consultants στις συναντήσεις, δείχνουν τον τρέχοντα κατάλογο και τα καλωσορίζουν σαν πελάτες. Ο Manager μπορεί, επίσης, να είναι μέρος του L3 meeting σαν ομάδα με τον Director του/της.

LEVEL 3 MEETING

Σαν Director μπορείς να αναπτύξεις και να βελτιώσεις τις ηγετικές σου ικανότητες οργανώνοντας L3 SARPIO meetings. Οι συναντήσεις αυτές ονομάζονται και "Μεγάλες Συναντήσεις" γιατί συμμετέχουν πολλοί Consultants και προσκεκλημένοι και πρέπει να οργανώνονται

εβδομαδιαίως. Οι Managers προσκαλούν την Προσωπική τους Ομάδα (ή τουλάχιστον την Ομάδα Πυρήνα τους). Κάθε Consultant που συμμετέχει (συμπεριλαμβανομένου των Managers και του εαυτού σας) πρέπει να προσκαλεί όσο το δυνατόν περισσότερα άτομα και να αντιστοιχεί τουλάχιστον 1 άτομο σε κάθε Consultant. Ο Director που είναι υπεύθυνος για το L3 Meeting, έχει την υποστήριξη και τη βοήθεια όλων των Manager και παρουσιάζει την Oriflame Ευκαιρία. Σημαντικό τμήμα των L3 Meetings είναι η αναγνώριση και η επιβράβευση όλων όσων πέτυχαν καλά αποτελέσματα. Στο τέλος της συνάντησης αυτής, οι Χορηγοί πραγματοποιούν το "Getting Started-Το Ξεκίνημα", με τα νέα μέλη που ενδιαφέρονται να κερδίσουν χρήματα. Ο Director πρέπει, μία φορά σε κάθε περίοδο καταλόγου, να πραγματοποιεί και λανσάρισμα του νέου καταλόγου. Όλοι οι καλεσμένοι διασκεδάζουν, ενημερώνονται για την Oriflame και είτε γίνονται νέοι Πελάτες, είτε νέοι Consultants, ενώ οι ήδη υπάρχοντες Consultants παρακινούνται και εξελίσσονται. Σε συνδυασμό με το εβδομαδιαίο L3 Meeting, οι Directors πρέπει να πραγματοποιούν εκπαιδευτικά σεμινάρια σε συνεργασία με τους Managers τους. Στα σεμινάρια αυτά οι Consultants παρακολουθούν την εκπαίδευση του Oriflame Academy, ενημερώνονται για τα προϊόντα, εμπνέονται και παρακινούνται. Στη συνέχεια, όλοι οι Directors συναντιούνται με τους Managers και σχεδιάζουν το εβδομαδιαίο πλάνο και προγραμματίζουν τις επόμενες εκδηλώσεις τους. Σε συνδυασμό με τα Meetings Επιχειρηματικής Ευκαιρίας, ο Director και οι Managers προγραμματίζουν εκδηλώσεις και πραγματοποιούν Κοινωνικές Δραστηριότητες με όλη την Προσωπική τους Ομάδα, με στόχο πάντα την αύξηση των μελών του δικτύου τους.

ΟΦΕΛΗ ΑΠΟ ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ 3 ΕΠΙΠΕΔΩΝ

- Διασφαλίζει την ενεργή συμμετοχή των Managers (12-18% του Success Plan) στην προσέλκυση νέων μελών (recruits).
- Διασφαλίζει ότι οι Directors πραγματοποιούν εγγραφές νέων μελών και υποστηρίζουν την Προσωπική τους Ομάδα.
- Διευκολύνει όλους/ες να αντιληφθούν τους ρόλους τους, να θέσουν σωστές προτεραιότητες και να πετύχουν ανάπτυξη νέων Leaders.
- Βοηθά τους ήδη Consultants να οργανώσουν σωστά τη δουλειά τους και να εξελιχθούν στο Success Plan, χωρίς να διαφοροποιήσουν ότι μέχρι εκείνη τη στιγμή πραγματοποιούν με επιτυχία.
- Διασφαλίζει σταθερότητα και διάρκεια στη διαδικασία προσέλκυσης νέων μελών και αύξησης των πωλήσεων ακόμη και μετά από ειδικές καμπάνιες προσέλκυσης νέων μελών ή αύξησης πωλήσεων, ακόμα και μετά από περιόδους που υπάρχει μεγάλη αύξηση σε νέα μέλη ή πωλήσεις.

Συνοπτικά, οι ρόλοι και οι προτεραιότητες που θέτει το σύστημα 3 επιπέδων είναι:

- Να πραγματοποιείς καθημερινά L1 meetings.
- Αν είσαι Manager πρέπει, εκτός από τα L1 meetings, να οργανώνεις τουλάχιστον 2-3 L2 meetings την εβδομάδα. Πρέπει να βοηθάς τον Director σου στην οργάνωση των εβδομαδιαίων L3 meetings προσκαλώντας νέα υποψήφια μέλη και να βοηθάς τα νέα μέλη να κάνουν "Το Ξεκίνημα".
- Αν είσαι Director πρέπει να πραγματοποιείς καθημερινά L1 meetings, L2 meetings 2-3 φορές την εβδομάδα και ένα L3 meeting την εβδομάδα. Ζήτησε από την Ομάδα Πυρήνα σου να σε βοηθήσει στα meeting σου, με σκοπό να την εκπαιδεύσεις στο σύστημα SARPIO και να διασφαλίσεις ότι θα αναπαράγει τον τρόπο δουλειάς σου.

Μην ξεχνάς ότι...

- Όσα περισσότερα meetings πραγματοποιείς, τόσες περισσότερες νέες εγγραφές θα κάνεις και θα αναπτύσσει ακόμα πιο γρήγορα!
- Πρέπει να κάνεις διαρκώς follow-up και να βοηθάς τα νέα μέλη να κάνουν "Το Ξεκίνημα". Διαφορετικά μπορεί να τα παρατήσουν και αυτό θα καθυστερήσει την ανάπτυξη σου!

ΣΥΣΤΗΜΑ 3 ΕΠΙΠΕΔΩΝ

ΣΥΣΤΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΔΟΥΛΕΙΑΣ

ΤΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΟΜΑΔΑΣ

ΜΕ ΠΟΙΟΝ ΤΡΟΠΟ ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ 3 ΕΠΙΠΕΔΩΝ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΕΙ ΤΟ ORIFLAME OPPORTUNITY MEETING (OOM);

Οι έμπειροι Leaders μπορούν να πραγματοποιούν εγγραφές χωρίς να χρειάζονται την υποστήριξη οπτικών μέσων και να προσαρμόζουν τις παρουσιάσεις τους ανάλογα με τα υποψήφια μέλη. Συνήθως οι ανερχόμενοι Leaders νιώθουν ότι δε θα μπορέσουν ποτέ να γίνουν εξίσου καλοί όσο οι έμπειροι Leaders. Αυτός είναι ο λόγος που και οι Leaders πρέπει να ακολουθούν συγκεκριμένο τρόπο παρουσίασης, ώστε οι νέοι Consultants να μπορούν να αναπαράγουν την παρουσίαση πιο εύκολα και να ξεκινήσουν να πραγματοποιούν τις δικές τους παρουσιάσεις.

Το κλειδί της επιτυχίας του Oriflame συστήματος SARPIO είναι η αναπαραγωγή και η ανάθεση αρμοδιοτήτων. Η Oriflame δημιούργησε μια παρουσίαση για τις L1, L2, L3 συναντήσεις σου. Η δυναμική της παρουσίασης αυτής είναι ότι περιέχει όλες τις απαραίτητες πληροφορίες και παρουσιάζει ιδανικά την ελκυστική Oriflame ευκαιρία. Είναι εύκολο και απλό να χρησιμοποιηθεί. Ο καθένας θα μπορούσε να κάνει ακριβώς το ίδιο! Περιέχει όλες τις απαραίτητες πληροφορίες που μπορεί κανείς να χρειαστεί και είναι αρκετές για να καλύψουν την πρώτη συνάντηση με κάποιο υποψήφιο μέλος.



Αν χρησιμοποιείς την παρουσίαση της Oriflame σε όλες τις συναντήσεις SARPIO L1, L2 και L3, θα δείξεις τον τρόπο στους Consultants σου με τον οποίο μπορούν να αναπαράγουν εσένα και τον τρόπο παρουσίασης. Η παρουσίαση είναι απαραίτητη για να μπορούν όλοι να αναπαράγουν τη δουλειά σου.

Και στα 3 Επίπεδα παρουσιάζεται το ίδιο Oriflame Opportunity Meeting με λέξεις κλειδιά, αλλά δίνεται έμφαση σε διαφορετικά σημεία της παρουσίασης ανάλογα με το κοινό και το σκοπό της συνάντησης.

BUSINESS OOM είναι το βασικό OOM και επικεντρώνεται στην επιχειρηματική ευκαιρία της Oriflame, στο προφίλ της εταιρείας, στα προϊόντα της και στα οφέλη που έχει ένας Consultant. Η συνάντηση κλείνει προσκαλώντας τα άτομα να γίνουν Consultants και κατόπιν καλωσορίζοντας τους νέους Πελάτες. Στη συνέχεια, οι νέοι Consultants παρακολουθούν το "Getting Started - Το Ξεκίνημα" ενώ στους νέους Πελάτες δείχνουν τον κατάλογο και συγκεντρώνουν τις παραγγελίες τους. Αυτή η παρουσίαση μπορεί να πραγματοποιηθεί σε 1-1 συνάντηση από τους Consultants, σε συναντήσεις που κάνει ο Manager σε μικρές ομάδες ή στα μεγάλα εβδομαδιαία meetings του Director.

BEAUTY OOM ή "Επίδειξη Προϊόντων Ομορφιάς": ακολουθεί τη δομή του OOM και χρησιμοποιεί λέξεις κλειδιά. Σε αυτό το meeting οι Consultants δίνουν μεγαλύτερη έμφαση στο μέρος της παρουσίασης που αφορά στα προϊόντα και στις ολοκληρωμένες σειρές της Oriflame, ενώ μερικές φορές κάνουν επίδειξη προϊόντων περιποίησης επιδερμίδας ή/και μακιγιάζ. Κλείνουν τη συνάντηση με τον ίδιο τρόπο, δηλαδή προσκαλούν τους καλεσμένους να γίνουν μέλη και καλωσορίζουν τους νέους Πελάτες. Αυτό το meeting μπορεί, επίσης, να γίνει από τους Consultants, από τους Managers στις συναντήσεις που έχουν με τις ομάδες τους ή από τους Directors στα μεγάλα εβδομαδιαία meetings που οργανώνουν.

ΛΑΝΣΑΡΙΣΜΑ ΚΑΤΑΛΟΓΟΥ OOM πραγματοποιείται στην αρχή της περιόδου κάθε καταλόγου στα πλαίσια του εβδομαδιαίου meeting των Directors και ακολουθεί τη δομή του βασικού OOM. Ο Director και οι Managers διευρύνουν το προϊοντικό μέρος της παρουσίασης, αναλύουν τα νέα προϊόντα, τις προσφορές και τις προωθητικές ενέργειες του νέου καταλόγου, καθώς επίσης, σχεδιάζουν παιχνίδια ή τρόπους διασκέδασης και παρακίνησης εστιάζοντας στο μεγάλο λανσάρισμα του καταλόγου.

ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΤΩΝ ΟΜΑΔΩΝ ΤΗΣ ORIFLAME



ΘΕΛΕΙΣ ΝΑ ΑΝΑΠΤΥΧΘΕΙΣ ΑΚΟΜΑ ΠΙΟ ΓΡΗΓΟΡΑ; ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΕ ΟΜΑΔΑ ΠΥΡΗΝΑ!

ΟΜΑΔΑ ΠΥΡΗΝΑΣ

Η εμπειρία έχει δείξει πως ο Consultant (0-9%) που έχει τη φιλοδοξία να εξελιχθεί σε Leader (12% και πάνω) στο Success Plan, έχει τη μεγαλύτερη πιθανότητα να επιτύχει όταν ενεργεί στα πλαίσια της Ομάδας Πυρήνα (Core Team). Η Ομάδα Πυρήνας αποτελείται από τουλάχιστον 5 Consultants (0-9%), οι οποίοι επιθυμούν και έχουν δεσμευτεί ότι πέρα από το να αγοράζουν και να πουλούν προϊόντα θα εξελιχθούν σε Leaders.

5 ΚΑΝΟΝΕΣ ΓΙΑ ΤΑ ΜΕΛΗ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΠΥΡΗΝΑ

Ρώτησε τα μέλη του δικτύου σου αν επιθυμούν προσωπική ανάπτυξη και δεσμεύονται να συμμετάσχουν σε μια επιλεγμένη ομάδα Consultants, οι οποίοι έχουν αποφασίσει να δουλέψουν ομαδικά για να πετύχουν τους προσωπικούς τους στόχους. Αυτοί που πραγματικά ενδιαφέρονται πρέπει να δεσμευτούν στους εαυτούς τους και σε εσένα ότι θα τηρούν τους 5 κανόνες της Ομάδας Πυρήνα, οι οποίοι είναι:

1. Μίλησε με ενθουσιασμό καθημερινά σε τουλάχιστον 3 άτομα για την Oriflame.
2. Συνόδευσε τουλάχιστον ένα υποψήφιο μέλος σε κάθε συνάντηση.
3. Να συμμετέχεις σαν ομάδα στις συναντήσεις L2, L3 και στις εταιρικές εκδηλώσεις.
4. Αποδέξου τις ευθύνες της ομάδας που σου έχουν ανατεθεί από τον Leader της.
5. Αναπτύξου! Κατάκτησε την επόμενη κλίμακα στο Success Plan.
 - στο 12% δημιούργησε τη δική σου ομάδα πυρήνα και πραγματοποίησε L2 Meeting
 - στο 21% πραγματοποίησε L3 meeting.

ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΕ ΤΗΝ ΟΜΑΔΑ ΠΥΡΗΝΑ

Οι Consultants που θα αποτελέσουν την Ομάδα Πυρήνα σου θα προκύψουν από το πρώτο σου επίπεδο και οι υπόλοιποι

από άλλα επίπεδα της Προσωπικής σου Ομάδας. Εσύ θα πρέπει να εστιάζεις στην Ομάδα Πυρήνα σου επειδή αυτή δημιουργεί τη δυναμική της ομαδικότητας, του πνεύματος, του πάθους που θα οδηγήσει στην ανάπτυξη ολόκληρης της προσωπικής σου ομάδας. Πολλοί από τους Consultants της Ομάδας Πυρήνα σου θα αποτελέσουν τους μελλοντικούς σου Leaders.

Στατιστικά, η Ομάδα Πυρήνας σου αποτελείται από το 10% των ενεργών Consultants της προσωπικής σου ομάδας, που σημαίνει 1 στους 10. Δείξε ενθουσιασμό στην περίπτωση που είναι περισσότεροι. Μην απογοητευτείς αν είναι λιγότεροι. Μισοί από τα άτομα αυτά θα έχουν ικανότητα στην προώθηση των προϊόντων και επιχειρηματικές ικανότητες. Κάποιοι θα έχουν ήδη δείξει ηγετικές ικανότητες. Οι υπόλοιποι μισοί θα διαθέτουν πολλές δεξιότητες αλλά θα πρέπει να εκπαιδευτούν και να εξελιχθούν. Και οι δύο κατηγορίες Consultant είναι σημαντικές για την επιτυχία της ομάδας.

Όταν πραγματοποιείς προσωπικές εγγραφές, βάλε όλα τα νέα μέλη που θέλουν να κερδίσουν χρήματα στην Ομάδα Πυρήνα σου για να αισθανθούν την ομαδικότητα, το πνεύμα, το πάθος και να αναπτυχθούν γρήγορα. Αυτό θα εξασφαλίσει ότι το πρώτο σου επίπεδο συνεχίζει να αναπτύσσεται και εσύ διευρύνεις την ομάδα σου. Βεβαιώσου ότι τα μέλη της Ομάδας Πυρήνα σου πραγματοποιούν εγγραφές με τον ίδιο τρόπο. Μην ανησυχήσεις στην περίπτωση που κάποια από τα νέα μέλη εγκαταλείψουν. Διατήρησε στην Ομάδα Πυρήνα σου μόνο τα άτομα εκείνα που πραγματικά έχουν τη θέληση και επιθυμούν να εργαστούν με αφοσίωση. Το 10% των Consultant της ομάδας σου θα θελήσει να δεσμευτεί.

Για να δημιουργήσεις την Ομάδα Πυρήνα σου εντόπισε τα υποψήφια μέλη και προσκάλεσέ τα να συμμετάσχουν. Μίλησέ τους σε ένα 1-1 meeting και εξήγησέ τους τη μοναδική ευκαιρία που έχουν να συνεργαστούν προσωπικά μαζί σου. Εναλλακτικά μπορείς να ανακοινώσεις επίσημα με μία επιστολή πως θέλεις να δημιουργήσεις μια "Ομάδα Πυρήνα". Στείλε ένα γράμμα σε κάθε μέλος της προσωπικής σου ομάδας. Πρόσφερε την ευκαιρία συμμετοχής στην Ομάδα Πυρήνα, σε όσους πραγματικά θέλουν να κερδίσουν περισσότερα χρήματα, να εξελιχθούν και να πραγματοποιήσουν τα όνειρά τους.

ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΤΩΝ ΟΜΑΔΩΝ ΤΗΣ ORIFLAME

Όποια μέθοδο και αν χρησιμοποιήσεις για να δημιουργήσεις την Ομάδα Πυρήνα, χρειάζεται να κάνεις ένα οργανωτικό meeting, όπου θα συναντηθούν όλα τα μέλη μαζί, θα θέσετε στόχους και όλοι θα δεσμευτούν ότι κάνουν ένα σωστό νέο ξεκίνημα.

ΚΑΘΟΔΗΓΗΣΕ ΤΗΝ ΟΜΑΔΑ ΣΟΥ

Έχεις ήδη δημιουργήσει την Ομάδα Πυρήνα σου και το επόμενο σημαντικό βήμα σου είναι να ηγηθείς της ομάδας αυτής. Η ομάδα σου δεν μπορεί να προχωρήσει μόνη της. Σε χρειάζεται να την καθοδηγήσεις!

Σαν ηγέτης της ομάδας πρέπει να:

- Διατηρείς στενή επαφή με τα μέλη της ομάδας σου. Να μοιράζεσαι μαζί τους το ίδιο όραμα, τους στόχους και να έχεις τη δέσμευσή τους.
- Οργανώνεις επίσημες ομαδικές συναντήσεις. Θέστε ομαδικούς στόχους και οργανώστε μαζί το πλάνο ενεργειών σας.
- Σχεδιάζεις, να οργανώνεις και να καταμερίζεις στην ομάδα τις εργασίες που πρέπει να γίνουν.
- Πραγματοποιείς μαζί με την ομάδα σου OOM συναντήσεις, δραστηριότητες και εκδηλώσεις.
- Παρακολουθείς, να κάνεις follow-up, στα μέλη της ομάδας σου και να τους επιβραβεύεις για τα καλά αποτελέσματα.

ΕΠΙΤΕΥΞΗ ΣΤΟΧΩΝ ΣΑΝ ΟΜΑΔΑ

Με την ομάδα σου μοιράζεσαι τις αξίες και τα όνειρά σου. Θα διαπιστώσεις πως οι περισσότεροι στόχοι είναι κοινοί. Αυτό άλλωστε είναι από την αρχή το κοινό σημείο που σας έφερε κοντά σαν ομάδα. Βασική λειτουργία της ομάδας είναι να θέτετε κοινούς στόχους και να τους πετυχαίνετε μαζί!

- Θέστε σαν ομάδα κοινούς στόχους για νέες εγγραφές και πωλήσεις.
- Πραγματοποιήστε μαζί νέες εγγραφές μελών.
- Δείξτε μαζί τον κατάλογο και τα νέα προϊόντα.
- Παρουσιάστε μαζί τα νέα προϊόντα και πουλήστε.
- Εκπαιδευτείτε μαζί για τα προϊόντα και την επιχειρηματική ευκαιρία.
- Επαναδραστηριοποιήστε μαζί τους ανενεργούς Consultants (Inactive Consultants).
- Παρακολουθείστε μαζί το Directors' OOM (L3) και τις εκδηλώσεις της Oriflame.

Πραγματοποιήστε με την Oriflame όλοι μαζί τα όνειρά σας!

ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΤΩΝ ORIFLAME ΟΜΑΔΩΝ

Δουλεύοντας ομαδικά θα καταφέρεις να εξελιχθείς και να φτάσεις στο επίπεδο του Manager 12%. Αυτό είναι ένα πολύ σημαντικό βήμα μιας και πλέον αναλαμβάνεις να πραγματοποιείς τα δικά σου L2 meetings σε συνεργασία φυσικά με την Ομάδα Πυρήνα σου. Δουλεύοντας με συστηματικό τρόπο, κάποιο μέλος από την ομάδα σου θα

καταφέρει να φτάσει στο επίπεδο 12% του Success Plan και να γίνει Manager, γεγονός που θα βοηθήσει πολύ στη δική σου ανάπτυξη. Υποχρέωσή σου είναι να βοηθήσεις το νέο Manager 12% να δημιουργήσει τη δική του Ομάδα Πυρήνα, να πραγματοποιεί μικρές ομαδικές συναντήσεις κατά τη διάρκεια της εβδομάδας, όπως ακριβώς κάνεις και εσύ.

12% ΜΙΝΙ ΔΙΑΣΠΑΣΗ

Ο νέος 12% Manager πρέπει να:

- Δημιουργήσει τη δική του Ομάδα Πυρήνα.
- Πραγματοποιεί μικρές συναντήσεις OOM.
- Χρησιμοποιεί την Oriflame Παρουσίαση L1.
- Μάθει να πραγματοποιεί συναντήσεις 1-1 και 1-Πολλούς.
- Παρουσιάζει σε κάθε νέο μέλος το "Getting Started- Το Ξεκίνημα".
- Συμμετέχει στα L3 meeting.
- Συμμετέχει στα εβδομαδιαία meeting του Director.

Ο νέος Manager 12% και η Ομάδα Πυρήνα του, θα καθίσουν μαζί στο Directors OOM meeting και θα συμμετέχουν στην παρουσίαση. Τώρα, είναι έτοιμος να αναπαραγάγει όλο το σύστημα.

Σύντομα κάποιο άλλο μέλος της Ομάδας Πυρήνα σου θα φτάσει στο επίπεδο 12% του Success Plan και θα γίνει και πάλι "Μίνι-Διάσπαση". Διασφάλισε ότι ο νέος Manager 12% αναπαράγει μαζί με την Ομάδα Πυρήνα του όλα όσα έχει μάθει στη δική σου ομάδα. Κατ'αυτόν τον τρόπο θα έχετε πολλές Μίνι-Διασπάσεις" που θα εξελίσσονται από το επίπεδο 12% στο 15% στο 18% και εσύ θα φτάσεις στο επίπεδο του 21%. Συγχαρητήρια, είσαι ένας νέος Senior Manager!

Η ΟΜΑΔΑ ΠΥΡΗΝΑΣ ΤΟΥ DIRECTOR

- Συνεχίζει να πραγματοποιεί L2 OOM συναντήσεις. Διατήρησε την Ομάδα Πυρήνα σου και πραγματοποιήσε μαζί τους κάθε εβδομάδα meetings μικρών ομάδων. Ανάπτυξε τους μελλοντικούς Leader, οι οποίοι μόλις φτάσουν το 12% θα διαχωριστούν από την ομάδα πυρήνα σου (Μίνι-Διάσπαση).
- Πραγματοποιεί 1-1 OOM.
- Δουλεύει ομαδικά και ενεργοποιεί και άλλα άτομα. Οργάνωσε τους Managers σου ώστε να ασχοληθούν με όλους τους Consultants των προσωπικών τους ομάδων και στη συνέχεια συντόνισε τη δική σου Ομάδα Πυρήνα, για να αναλάβει να ασχοληθεί με όλα τα υπόλοιπα μέλη που δεν ανήκουν στην ομάδα των Managers.
- Πραγματοποιεί συναντήσεις L3. Οργάνωσε μαζί με όλους τους Managers και τις Ομάδες Πυρήνα συναντήσεις L3.



ΟΜΑΔΑ MANAGER

- **Πραγματοποίηση ξεχωριστών συναντήσεων L2.**
Τώρα έχετε μια ΟΜΑΔΑ MANAGER η οποία περιλαμβάνει όλους τους Managers. Οι Managers μαζί με τις Ομάδες Πυρήνα τους, πραγματοποιούν L2 OOM ξεχωριστά από εσένα και την Ομάδα Πυρήνα σου. Κάθε εβδομάδα εσύ και οι Managers σου συναντιέστε, συμμετέχετε σε συναντήσεις L3, OOM, εκπαιδευτικά σεμινάρια και προγραμματίζετε τις ενέργειες της εβδομάδας.
- **Λανσάρισμα Καταλόγου μαζί με όλους.**
Στο άνοιγμα κάθε καταλόγου και στα πλαίσια κάποιας εβδομαδιαίας συνάντησης OOM, εσύ και οι ομάδες των Managers σου, λανσάρετε μαζί τον Κατάλογο. Αυτό είναι μια OOM συνάντηση με κεντρικό θέμα την παρουσίαση των προϊόντων, την ανάλυσή τους και τις προσφορές του νέου καταλόγου.

**ΤΩΡΑ ΚΑΤΑΦΕΡΕΣ ΝΑ ΚΑΤΑΚΤΗΣΕΙΣ
ΤΟ ΝΕΟ ΕΠΙΠΕΔΟ ΗΓΕΣΙΑΣ!**



Η ΟΜΑΔΑ ΠΥΡΗΝΑΣ
ΤΟΥ DIRECTOR



Η ΟΜΑΔΑ ΠΥΡΗΝΑΣ ΤΟΥ MANAGER





ΛΕΑ ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ
OPIFLAME TOP 15 LEADER

«Ξεκίνησα στον χώρο της απευθείας πώλησης μέσα στα χρόνια της κρίσης, πριν περίπου 2 χρόνια. Κατάφερα μέσα σε πολύ γρήγορο χρονικό διάστημα να κερδίζω πάνω από 3000 ευρώ το μήνα και έχω ταξιδέψει σε τουλάχιστον 10 διαφορετικούς εξωτικούς προορισμούς σε όλο τον κόσμο. Χωρίς να απαιτείται κεφάλαιο εκκίνησης, χωρίς να χρειάζονται ιδιαίτερες γνώσεις, έχοντας ένα σύστημα υποστήριξης και εκπαίδευσης, μπορεί ο καθένας να γίνει ένας επιτυχημένος επιχειρηματίας! Έτσι και εγώ, ασχολούμαι με κάτι που αγαπώ, με την επικοινωνία και την επαφή με άλλους ανθρώπους και έχω αποκτήσει οικονομική ανεξαρτησία και τη δυνατότητα να κάνω πολλά ταξίδια»



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΑΡΒΑΝΙΤΙΔΗΣ

OIFLAME TOP 15 LEADER

«Προτού αποφασίσω να γίνω μέλος-συνεργάτης της Oiflame, είχα, για μια εβδομάδα, στα χέρια μου το Success Plan της. Στο έντυπο αναλύεται η μέθοδος, με την οποία υπολόγιζε η εταιρεία την αμοιβή των συνεργατών της. Αφού διαπίστωσα, κάνοντας τις απαιτούμενες πράξεις, ότι οι αμοιβές που υπόσχονταν η Oiflame στο Success Plan της ήταν σωστά υπολογισμένες, δεν έμεινε παρά να αποφασίσω εάν θα επιχειρούσα να τις αποκτήσω. Έχοντας ήδη μια 12ωρη καθημερινή εργασία αποφάσισα, ευτυχώς, να δεσμεύσω ακόμη 1 ώρα καθημερινά στην Oiflame ακολουθώντας τα βήματα της επιτυχίας που με σαφέστατο τρόπο περιγραφονταν στο Success Plan. Σε 6 μήνες έγινα Director, με τις οικονομικές απολαβές μου από την Oiflame να ανεβαίνουν, κάθε μήνα, με γεωμετρικό τρόπο, τοποθετώντας στην πορεία τον πήχη σε ολοένα και υψηλότερους στόχους. Μη διστάσεις να αποφασίσεις και εσύ να συνεργαστείς με την Oiflame. Διάβασε προσεκτικά το Success Plan και ακολούθησε πιστά τις οδηγίες που σου δίνει και τότε η επιτυχία δεν θα αργήσει να κτυπήσει την πόρτα σου.»

ΣΧΕΔΙΑΣΕ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΩΣΕ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΟΥ

Η επένδυση χρόνου για το σχεδιασμό της επιτυχίας σου είναι το πιο σημαντικό μέρος του ρόλου σου σαν Manager και Leader. Ανάλυσε την επίδοση της ομάδας σου αλλά και τη δική σου σαν Leader, κάνε τις κατάλληλες ενέργειες και follow-up και δημιούργησε με τον τρόπο αυτό ένα αποτελεσματικό μοντέλο ηγεσίας. Οι απαιτήσεις και τα προσδοκώμενα αποτελέσματα όλων των μελών της ομάδας θα αυξηθούν και αυτό θα οδηγήσει σε ακόμα καλύτερα αποτελέσματα και υψηλότερα κέρδη.

ALERTS & NOTIFICATIONS

Alerts & Notifications (A&N) είναι ένα online εργαλείο στο οποίο μπορείς να βρεις ό,τι χρειάζεσαι για να μπορέσεις να σχεδιάσεις, να οργανώσεις, και να κάνεις follow-up για την ανάπτυξη της επιχείρησής σου! Το εργαλείο αυτό περιέχει έτοιμες αναλύσεις και έχει συγκεκριμένο σκοπό καθώς και δυνατότητα να κάνεις follow-up για κάθε report (βλέπε σελίδα 91). Μπορείς να βρεις πολλά online reports, όπως το Personal Group Development Report και το Activity Report.

ΠΩΣ ΝΑ ΘΕΤΕΙΣ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΚΑΤΑΛΟΓΟ

1. Χρησιμοποίησε το Personal Group Development Report (PGDR) και το Activity Report (βλέπε σελίδες 88-90) ως βασικά εργαλεία της δουλειάς σου.
2. Χρησιμοποίησε το PGDR και αφιέρωσε μια μέρα στο άνοιγμα κάθε καταλόγου μαζί με τον χορηγό Director σου ή τον ASM σου, για να σχεδιάσετε μαζί τις ενέργειες για την ανάπτυξη του Sales Force και των πωλήσεων στον κατάλογο αυτό. Βεβαιώσου ότι οι ενέργειες που έχεις οργανώσει, θα σε βοηθήσουν να πετύχεις το στόχο σου για το Leaders Club.
3. Εντόπισε τα 3 πιο δυναμικά μέλη της Προσωπικής σου Ομάδας και οργάνωσε μια συνάντηση μαζί τους ώστε να σχεδιάσετε ένα ατομικό πλάνο ενεργειών για τον καθένα. Αυτά είναι τα 3 άτομα στα οποία πρέπει να επικεντρωθείς αυτή την περίοδο.
4. Επικοινωνήσε και εκμεταλλεύσου όλα τα οφέλη από το Welcome Program για τα νέα μέλη και τα προνόμια του Business Class για όλους τους Consultants, με σκοπό τη συνεχή δραστηριοποίησή τους με πολύ προσιτούς στόχους. Βεβαιώσου ότι ενεργείς παραδειγματικά για την ομάδα σου και θέσε τους προσωπικούς σου στόχους πωλήσεων και εγγραφής νέων εγγραφών.

ΣΧΕΔΙΑΣΕ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΝΕΡΓΕΙΩΝ-ACTION PLAN ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΚΑΤΑΛΟΓΟ

1. Σημείωσε στο ημερολόγιό σου τις ώρες που θα αφιερώσεις στην Oriflame. Αποφάσισε αν θέλεις να εργάζεσαι κατά τη διάρκεια της ημέρας, τα απογεύματα, τα σαββατοκύριακα ή σε συνδυασμό όλων των παραπάνω.
2. Σημείωσε όλες τις ήδη προγραμματισμένες συναντήσεις στο ημερολόγιό σου. Τις εβδομαδιαίες συναντήσεις Director, τις μικρές συναντήσεις Επιχειρηματικής Ευκαιρίας (OOM-L2), τα OOM του Director (L3) που θα βοηθήσεις ή σε επίπεδο Director τη παρουσίαση που θα κάνεις στο Directors Meeting. Σημείωσε πότε θα συναντηθείς με τον ASM σου ή τον χορηγό Director σου για να θέσετε τους στόχους σας και να σχεδιάσετε το πρόγραμμα υλοποίησής τους.
3. Διάθεσε χρόνο για προσωπικές πωλήσεις και εγγραφή νέων μελών και κάνε follow-up των ανενεργών μελών.



MONIKA SOFFRONOW
ORIFLAME TOP15 LEADER

«Η Oriflame δεν είναι μια συνηθισμένη επιχείρηση. Όταν γινόμουν μέλος/Consultant το 1993 δεν περίμενα τίποτα το ιδιαίτερο. Όμως, η απόφαση να πάρω την Επιχειρηματική Ευκαιρία στα σοβαρά ήταν από τις καλύτερες αποφάσεις που πήρα ποτέ.

Χωρίς επένδυση και με ότι ωράριο επιθυμείς μπορείς να δημιουργήσεις μια δική σου κερδοφόρα επιχείρηση! Η κεφάλτη συνταγή της επιτυχίας έχει 3 συστατικά:

- Υπέροχα προϊόντα, σε πολύ καλές τιμές, απευθείας από τον παραγωγό.

- Δυνατότητα να συστήνουμε τα προϊόντα και την ευκαιρία σε άλλους.

- Οι φανταστικοί άνθρωποι που θα γνωρίσεις μέσα από την Oriflame.

Το αποτέλεσμα: Ομορφιά - Χρήματα - Διασκέδαση. Απόλαυσέ τα!»

ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΕ ΤΟ ACTIVITY REPORT ΚΑΙ ΚΑΝΕ FOLLOW-UP

1. Το Activity Report σου δίνει δυνατότητα να κάνεις follow-up για κάθε Consultant της Προσωπικής σου Ομάδας. Χρησιμοποίησέ το για να επικοινωνήσεις με κάθε νέο Consultant, αλλά και με τα ανενεργά σου μέλη και να ανακαλύψεις πιθανούς Leader.
2. Οργάνωσε σωστά τον τρόπο επικοινωνίας σου με τα ανενεργά μέλη ώστε στο άνοιγμα κάθε καταλόγου να έρθεις σε επαφή με εκείνους που έβαλαν παραγγελία στον προηγούμενο κατάλογο (στο Report θα φαίνονται ως Ανενεργοί 1). Τις μεσαίες εβδομάδες επικοινωνήσε με εκείνους που τώρα είναι χαρακτηρισμένοι ως Ανενεργοί 3. Την τελευταία εβδομάδα του καταλόγου, επικοινωνήσε με τους Ανενεργούς 2.
3. Μοιράσου τη δουλειά του follow-up με τους Managers του δικτύου σου ή με αυτούς που έχουν μεγάλες δυνατότητες και όταν είναι εφικτό, συνάντησε προσωπικά τους Consultants της ομάδας σου. Χρησιμοποίησε το τηλέφωνο μόνο όταν είναι απολύτως απαραίτητο και απόφυγε, όσο είναι δυνατό, την αποστολή μαζικών emails.
4. Για να έχεις υψηλό activity και ποσοστό εγγραφών στην προσωπική σου ομάδα, οργάνωσε πετυχημένα και ενδιαφέροντα OOM, στα οποία θα συμμετέχουν όλοι.



“Ηγεσία είναι να αναπτύσσεις κάθε μέλος της ομάδας σου για να πετύχει τους στόχους του και αυτό θα έχει σαν αποτέλεσμα να πραγματοποιείς και εσύ τους δικούς σου”.



ORIFLAME ONLINE ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΣΟΥ

Τα Oriflame online εργαλεία θα σε βοηθήσουν στην προσέγγιση νέων μελών, στην πώληση, στην εγγραφή νέων Consultant και στα εκπαιδευτικά σεμινάρια. Σου δίνουν, επίσης, τη δυνατότητα να εξοικονομείς χρόνο και να κάνεις τη δουλειά σου αποτελεσματικά. Μοιράσου τη γνώση σου για τα online εργαλεία με το νέο σου Consultant και δες πόσο εύκολα μπορεί να αναπτυχθεί.

ORIFLAME SWEDEN

Η ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΕΙΣΟΔΟΣ Η ΕΓΓΡΑΦΗ

Search

ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗ ΕΠΙΔΕΡΜΙΔΑΣ ΜΑΚΙΓΙΑΖ ΑΡΩΜΑΤΑ ΣΩΜΑ ΜΑΛΛΙΑ ΑΞΕΣΟΥΑΡ WELLNESS VERY ME

ΔΟΚΙΜΑΣΤΕ ΤΟ ΤΩΡΑ!
ΝΕΟ ΚΡΑΓΙΟΝ POWERSHINE!

FACEBOOK



Τα online εργαλεία βοηθάνε την επιχείρησή σου και ο συνδυασμός SARPIO και eSARPIO σε οδηγούν να αναπτυχθείς ακόμη περισσότερο.

ΑΡΓΥΡΩ ΚΑΝΑΒΟΥ ORIFLAME TOP 15 LEADER

«Η Oriflame έχει χαρίσει σε μένα και στην οικογένειά μου μία μοναδική μορφή ανεξαρτησίας. Ως μητέρα δύο κοριτσιών μπορώ να προσαρμόζω το επαγγελματικό μου πρόγραμμα σύμφωνα με τις ανάγκες της οικογένειάς μου. Οι Directors της ομάδας μου και εγώ δουλεύουμε συλλογικά και αναπτύσσουμε το δίκτυο οριζόντια και κάθετα για να υπάρχουν γερά θεμέλια στις ομάδες μας στηριζόμενοι στη θετική ενέργεια. Με αυτό τον τρόπο παρακινούμε τα μέλη της ομάδας μας οικοδομώντας θετικές σχέσεις, έτσι ώστε να αυξήσουμε την ενεργητικότητα της ομάδας με αποτέλεσμα να εκπληρώνονται οι προσωπικοί αλλά και οι επαγγελματικοί στόχοι.»



ORIFLAME ONLINE ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΣΟΥ

ΟΠΟΥ ΚΑΙ ΑΝ ΒΡΙΣΚΕΣΑΙ Η ORIFLAME
ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΣΕ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΕΙ ONLINE



Βρες την Oriflame στο YouTube για επαγγελματικές συμβουλές μακιγιάζ, λανσαρίσματα προϊόντων και άλλα ενδιαφέροντα videos.

Παρακολούθησέ μας στο YouTube

www.youtube.com/oriflamegreece

www.youtube.com/oriflamecosmetics



Ακολούθησε την Oriflame στο Twitter και δες τα τελευταία Oriflame νέα.

Ακολούθησέ μας στο Twitter

twitter.com/oriflamegreece

twitter.com/weareoriflame



Επισκέψου την Oriflame στο Facebook για πληροφορίες, διαγωνισμούς και συμβουλές για την αγορά και πώληση καλλυντικών Oriflame!

Βρείτε μας στο Facebook

www.facebook.com/oriflamegr

www.facebook.com/oriflame

Δικτύωση και παγκόσμια κάλυψη: Webinars και social media (facebook, Twitter κλπ)

NADIA MEUTIA

ORIFLAME GLOBAL LEADER, ΙΝΔΟΝΗΣΙΑ

“Μπορείς να κάνεις μαγικά χρησιμοποιώντας το Internet, τα Social Media και το Webinar. Δεν αφορά απλά την ευκολία να μεταδώσεις πληροφορίες σε χιλιάδες ανθρώπους την ίδια στιγμή αλλά να μπορέσεις να καταλάβεις τα όνειρα των άλλων μοιράζοντας μαζί τους το δικό σου με μόνο ένα κλικ ή...γράφοντας 140 χαρακτήρες – αν χρησιμοποιείς το Twitter :) Ανεβάζοντας μια φωτογραφία σου στο Facebook από κάποιο ταξίδι που έχεις κερδίσει με την Oriflame δεν είναι ναρκισσισμός...απλά καθοδηγείς τις ελπίδες όλων ότι μπορούν και οι ίδιοι να το πετύχουν. Οι online συναντήσεις δεν είναι ανούσιες κουβέντες...αλλά μοιράζεσαι τον τρόπο δουλειάς σου με ανθρώπους που σε εμπιστεύονται να τους κοθοδηγήσεις. Δεν υπάρχουν σύνορα και όρια. Η ομάδα μου μπορεί να επικοινωνήσει μαζί μου απλά με ένα κλικ και να τη βοηθήσω να πετύχει και να αναπτυχθεί. Όταν έχεις αυτή τη σχέση με την ομάδα σου, να πετύχεις στο Success Plan δεν είναι πάρα ένα κλικ...μακριά :)”





ANN ΚΡΙΣΤΙΝ ΔΡΑΚΟΠΟΥΛΟΥ
OIFLAME TOP 15 LEADER

«Όταν μου πρότεινε μια φίλη μου να γίνω μέλος στην Οίφλαμε, δε μου πέρασε καν από το μυαλό μου ότι θα μπορούσε να εξελιχθεί σε κάτι άλλο εκτός από ένα ευχάριστο χόμπι. Σιγά σιγά, όμως, ανακάλυψα ότι η Επιχειρηματική Ευκαιρία της Οίφλαμε προσφέρει απεριόριστες δυνατότητες να αναπτύξεις μια πολύ επικερδή δραστηριότητα και αυτό μάλιστα χωρίς να ρισκάρεις χρήματα και να χρειάζονται ειδικές γνώσεις. Τώρα, μετά από 20 χρόνια, ξέρω με βεβαιότητα ότι καμία άλλη απασχόληση δε θα μπορούσε να προσφέρει αυτό που μου δίνει η Οίφλαμε: προσωπική ανάπτυξη, οικονομική ανεξαρτησία, ταξίδια και το πιο σημαντικό, τη δυνατότητα να βελτιώνεις τη ζωή των άλλων ανθρώπων!».

ORIFLAME ACADEMY

Ο ΔΡΟΜΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ



Σαν Leader, το κλειδί για την επιτυχία σου είναι να προσκαλείς νέους Consultants να επωφεληθούν από την Oriflame ευκαιρία, να τους καθοδηγείς και να τους εκπαιδεύεις πώς μπορούν να πετύχουν. Το Oriflame Academy περιέχει διάφορες εκπαιδευτικές ενότητες με σκοπό να στηρίξουν εσένα και την ομάδα σου.

BUSINESS TRAINING

1. ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΗΣ ΕΥΚΑΙΡΙΑΣ ΤΗΣ ORIFLAME

Αυτή είναι η Oriflame

- Εισαγωγή για πιθανούς Consultants
- Ανάλυση:
 - Η εταιρεία
 - Τα προϊόντα
 - Η επιχειρηματική ευκαιρία
 - Πώς να ξεκινήσεις σαν Consultant (offline/online και μέσω ipad)

2. STEP 1 ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

Τα Oriflame προϊόντα και πώς να τα προωθήεις

- Συμμετέχουν όλοι οι νέοι Consultants
- Εκπαίδευση στους εξής τομείς:
 - Oriflame προϊόντα
 - Χρήση του οδηγού Περιποίησης της Επιδερμίδας (Skin Care Guide) και του Χρωματολογίου (Colour Chart)
 - Πώς να προτείνεις τα προϊόντα και να χειρίζεσαι αντιδράσεις
 - Απλοί και ευχάριστοι τρόποι προώθησης των προϊόντων

3. STEP 2 ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

Προσκάλεσε και άλλα άτομα και εξέλιξε τον εαυτό σου

στις κλίμακες του Success Plan

- Συμμετέχουν όλοι οι νέοι Consultants
- Εκπαίδευση στους εξής τομείς:
 - Επιβραβεύσεις και οφέλη από το Success Plan
 - Πώς να προσκαλείτε νέα άτομα στις παρουσιάσεις Επιχειρηματικής Ευκαιρίας
 - Απλοί και ευχάριστοι τρόποι να προσελκύεις νέα μέλη
 - Συναντήσεις της Ομάδας Πυρήνα
 - Ο ρόλος του χορηγού και πώς να υποστηρίξεις τους νέους Consultants

4. ORIFLAME LEADERSHIP ACADEMY - 1ο ΜΕΡΟΣ

- Συμμετέχουν όλοι οι Consultant που έχουν φτάσει στο επίπεδο του Manager στο Success Plan
- Εκπαίδευση στους εξής τομείς:
 - Ο ρόλος του Oriflame Leader
 - Θέσε στόχους χρησιμοποιώντας το Personal Group Development Report και το Activity Report
 - Σχεδιασμός του προγράμματος ενεργειών
 - Πώς να οργανώνεις μικρές συναντήσεις Επιχειρηματικής Ευκαιρίας (L2)
 - Πώς να αναπτυχθείς στο επίπεδο του Director





ORIFLAME ACADEMY Ο ΔΡΟΜΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ

5. ORIFLAME LEADERSHIP ACADEMY 2 – ΚΕΡΔΙΣΕ ΤΑ ΧΡΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΧΡΕΙΑΖΕΣΑΙ ΓΙΑ ΝΑ ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΤΑ ΟΝΕΙΡΑ ΣΟΥ

- Συμμετέχουν όλοι οι Consultants που έχουν φτάσει στο 18% και πάνω στο Success Plan
- Εκπαίδευση στους εξής τομείς:
 - Oriflame Μοντέλο Καθοδήγησης
 - Πώς να δουλέψεις με την Προσωπική σου Ομάδα
 - Ο ρόλος του Area Sales Manager (ASM)
 - Πώς να πραγματοποιείς το Step1 και 2, το λανσάρισμα καταλόγου και τις μεγάλες συναντήσεις Επιχειρηματικής Ευκαιρίας (OOM).
 - Πώς να φτάσεις σε ακόμα υψηλότερα επίπεδα.

6. ORIFLAME LEADERSHIP ACADEMY 3 – DIRECTORS' SCHOOL

- Αποτελεσματική Διοίκηση Δικτύων

7. ΕΠΙΠΛΕΟΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ

- Διαχείριση Χρόνου – Time Management
- Δεξιότητες Παρουσίασης

BEAUTY ACADEMY TRAINING

Οι Consultants που ενδιαφέρονται να αποκτήσουν περισσότερες γνώσεις για τα προϊόντα της Oriflame, θα πρέπει να παρακολουθήσουν το Beauty Academy 1, 2 και το Wellness Academy.

BEAUTY ACADEMY 1 – ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗ ΕΠΙΔΕΡΜΙΔΑΣ & ΑΡΩΜΑΤΑ

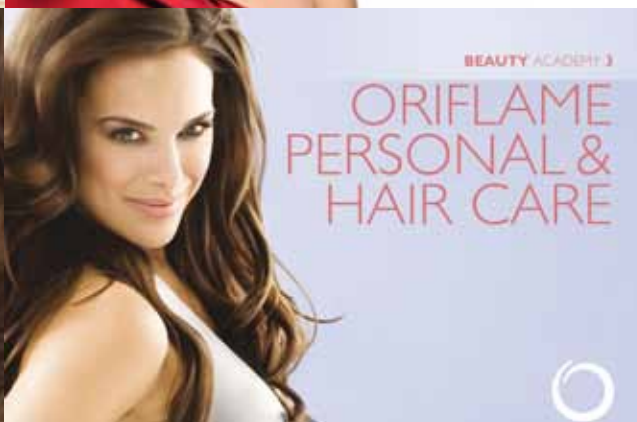
- Συμμετέχουν όλοι οι Consultants
- Εκπαίδευση στους εξής τομείς:
 - Η επιδερμίδα και οι διαφορετικοί της τύποι
 - Οι ανάγκες της επιδερμίδας
 - Η περιποίηση της ανδρικής επιδερμίδας
 - Χρήσιμες τεχνικές εφαρμογής των προϊόντων
 - Ανάλυση των σειρών περιποίησης επιδερμίδας
 - Τύποι αρωμάτων, σύνθεση, συμβουλές πώλησης

BEAUTY ACADEMY 2 – ΜΑΚΙΓΙΑΖ, ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗ ΜΑΛΛΙΩΝ & ΣΩΜΑΤΟΣ

- Συμμετέχουν όλοι οι Consultants
- Εκπαίδευση στους εξής τομείς:
 - Πώς να αναδειξετε τη φυσική σας ομορφιά
 - Τα βήματα για ένα ολοκληρωμένο μακιγιάζ
 - Πρακτική εφαρμογή προϊόντων μακιγιάζ
 - Πώς να προτείνεις τα προϊόντα
 - Συμπληρωματικές πωλήσεις
 - Η καθημερινή φροντίδα σώματος και μαλλιών
 - Ανάλυση των σειρών περιποίησης σώματος και μαλλιών

WELLNESS ACADEMY

- Wellness by Oriflame
- Τρόπος ζωής και διατροφή
- Τα προϊόντα Wellness by Oriflame
- Κέρδισε Χρήματα Σήμερα με την Oriflame
- Πραγματοποίησε τα Όνειρά σου Αύριο με τα προϊόντα Wellness





WONDER lash
mascara

Oriflame
BEAUTY

3

50	Το πλάνο κερδών της Oriflame
	Το πρώτο βήμα για την επιτυχία
	Το δεύτερο βήμα για την επιτυχία
52	Το τρίτο βήμα για την επιτυχία
54	Το τέταρτο βήμα για την επιτυχία
56	Το πέμπτο βήμα για την επιτυχία

ΤΟ ΠΛΑΝΟ ΚΕΡΔΩΝ ΤΗΣ ORIFLAME ΠΩΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ

1ο ΒΗΜΑ: ΔΕΙΞΕ ΤΟΝ ΚΑΤΑΛΟΓΟ ΚΑΙ ΒΑΛΕ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΕΣ – ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΕ 100BP (€84)

Όταν είσαι νέος Consultant, το κύριο εισόδημά σου προέρχεται από τα προϊόντα που προτείνεις και προωθείς και τις υπηρεσίες που προσφέρεις στους πελάτες σου. Η αμοιβή σου είναι το 30% άμεσο κέρδος που προκύπτει από τις πωλήσεις στους πελάτες σου (π.χ. πληρώνεις στην Oriflame €10 για ένα προϊόν και το πουλάς στον πελάτη στην τιμή καταλόγου που είναι €13).

Παράδειγμα:

Δείξε τον κατάλογο σε 5 άτομα και συγκέντρωσε παραγγελίες των 100BP (€84 σε τιμές καταλόγου - RP).

Εισπράττεις από τον πελάτη σου	€84
Πληρώνεις στην Oriflame	€64,5
Το Άμεσο Κέρδος σου είναι	€19,5

Αυτό ήταν! Έκανες το πρώτο βήμα για την επιτυχία!

Σημείωση: Τα αξεσουάρ έχουν μισά BV και οι πόντοι τους υπολογίζονται με βάση την αξία BV τους.

2ο ΒΗΜΑ: ΠΡΟΣΚΑΛΕΣΕ 5 ΦΙΛΟΥΣ ΝΑ ΚΑΝΟΥΝ ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΕΣΥ ΚΑΝΕΙΣ

Όταν κάνεις νέες εγγραφές Consultant στην Oriflame κερδίζεις Έκπτωση Απόδοσης (Performance Discount) επί των πωλήσεών τους αλλά και επί των πωλήσεων των Consultant που εκείνοι χορηγούν. Έκπτωση Απόδοσης κερδίζεις, επίσης, και στις προσωπικές σου πωλήσεις. Το έσοδο αυτό αυξάνεται ακόμα πιο γρήγορα αν κάνεις πολλές νέες εγγραφές και τις εξελίσσεις σε Leaders. Στις υψηλότερες κλίμακες προστίθενται και άλλα bonus στην Έκπτωση Απόδοσης και το άθροισμά τους αποτελεί το σύνολο των εσόδων σου από την Oriflame.

Όλα τα προϊόντα καθορίζονται από δύο είδη τιμών: το Business Volume (BV) και τα Bonus Points (BP).

- **Business Volume** είναι η τιμή που αγοράζει ο Consultant από την Oriflame μείον το Φ.Π.Α. και τους λοιπούς φόρους. Η τιμή του μπορεί να διαφοροποιηθεί κατά τη διάρκεια του χρόνου λόγω αναπροσαρμογής των τιμών. Η Έκπτωση Απόδοσης (%) υπολογίζεται βάσει αυτής της τιμής.

- **Bonus Points** παραμένουν σταθερά ανεξαρτήτως των αυξήσεων και του πληθωρισμού, έτσι ώστε να απαιτείται η ίδια προσπάθεια για την επίτευξη της Έκπτωσης Απόδοσης. Οποιαδήποτε μεταβολή τους είναι στη διακριτική ευχέρεια της εταιρείας. Το σύνολο των Bonus Points της προσωπικής σου ομάδας καθώς και η κατανομή τους στα μέλη σου καθορίζουν το ποσοστό του 21% Έκπτωσης Απόδοσης που εσύ προσωπικά κερδίζεις.



ΝΤΙΑΝΑ ΓΑΛΑΤΗ

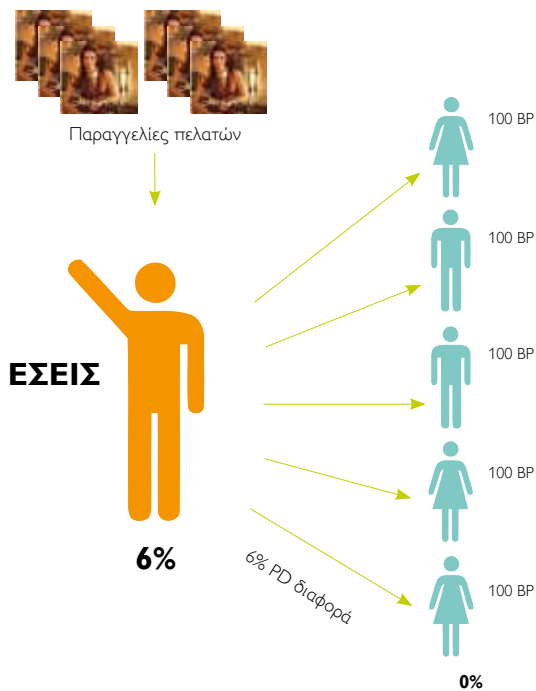
ORIFLAME TOP 15 LEADER

«Όταν ξεκίνησα οι πρώτες σκέψεις μου ήταν να βελτιώσω το εισόδημά μου κάνοντας κάτι που να με ευχαριστεί και που να μπορεί να μου χαρίσει την οικονομική μου ανεξαρτησία. Με την πάροδο του χρόνου κατάλαβα ότι είχα να κάνω με μια πραγματική ευκαιρία ζωής από εκείνες που δεν παρουσιάζονται κάθε μέρα στο δρόμο μας. Και δεν λάθησα σ' αυτό. Όσο δουλεύεις τόσο αμείβεσαι και τόσο ανεβαίνεις ολόένα και πιο ψηλά... Ξεκινώντας είχα δίπλα μου όσους χρειαζόμουν ώστε να πετύχω. ΚΑΙ ΠΕΤΥΧΑ... Πλέον κερδίζω πάρα πολλά χρήματα και έχω ήδη ταξιδέψει σε όλο τον κόσμο. Εσείς ακόμα δεν ξεκινήσατε.»

Σύμφωνα με το παράδειγμα της σελίδας 50:
 Το άμεσο κέρδος σου είναι: €19.5
 Τα προσωπικά σας BV είναι €64.5
 μείον Φ.Π.Α 24% 52BV
 Τα προσωπικά σας BP είναι 52/0.52 άρα 100BP

Για τα παραδείγματα που ακολουθούν θεωρούμε ότι
 BV 5200=10.000BP. Η σχέση BV/BP είναι 0,52 και ο Φ.Π.Α.
 είναι 24%.

Στο παράδειγμά μας, η Μαίρη, η Χριστίνα, η Ελένη, η
 Γεωργία και η Δήμητρα γίνονται μέλη στην ομάδα σου.
 Αποτελείς παράδειγμα για τους Consultants της ομάδας
 σου γι' αυτό και οι ίδιοι αναπαράγουν ότι ακριβώς έκανες
 στον τελευταίο κατάλογο και έτσι καταφέρνουν να
 συγκεντρώσουν ο καθένας 100BP παραγγελίες από 5
 πελάτες,



Κερδίζεις 6% από τις προσωπικές σου αγορές.
 $6\% \times 52 \text{ BV} = €3,12$
 Κερδίζεις τη διαφορά ανάμεσα στο δικό σου επίπεδο (6%)
 και το δικό τους (0%).
 $6\% \times 5 \text{ φίλους} \times 52 \text{ BV} = €15,6$
 Το συνολικό σου κέρδος από αυτόν τον κατάλογο είναι:
 $€38,2$ ($€19,5 + €3,12 + €15,6$)
 Το άμεσο κέρδος σου είναι €19,5.

Έκανες το δεύτερο βήμα για την επιτυχία!

Group BP	%PD
10.000+	=21%
6.600 - 9.999	=18%
4.000 - 6.599	=15%
2.400 - 3.999	=12%
1.200 - 2.399	=9%
600 - 1.199	=6%
250 - 599	=3%

Ανέβηκες στο
επίπεδο 6%



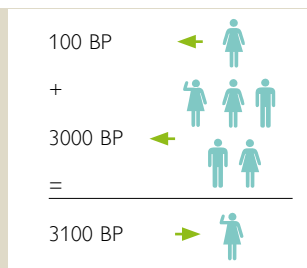
ΤΟ ΠΛΑΝΟ ΚΕΡΔΩΝ ΤΗΣ ORIFLAME ΠΩΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ

3ο ΒΗΜΑ: ΒΟΗΘΗΣΕ ΤΟΥΣ ΦΙΛΟΥΣ ΣΟΥ - ΠΡΟΣΚΑΛΕΣΕ 5 ΑΤΟΜΑ

Ο καλύτερος τρόπος να αποδώσει η ευκαιρία που σου προσφέρει η Oriflame είναι να καλέσεις τους φίλους σου να γίνουν και αυτοί μέλη. Θα εκπλαγείς όταν διαπιστώσεις πόσο εύκολο είναι να βρεις 25 άτομα ανάμεσα στους φίλους σου, στους γείτονες και στους συναδέλφους σου, στα οποία μπορείς να παρουσιάσεις την ευκαιρία να αποκτήσουν επιπλέον εισόδημα. Εμπειρικά, γνωρίζουμε πως τουλάχιστον ένας στους πέντε θα απαντήσει "ναι". Η προσπάθειά σου θα φέρει τουλάχιστον 5 νέους Consultant. Συνήθως, ακόμα και εκείνοι που λένε όχι γίνονται πελάτες και δίνουν, επίσης, συστάσεις για άτομα που μπορεί να ενδιαφέρονται για την ευκαιρία της Oriflame.

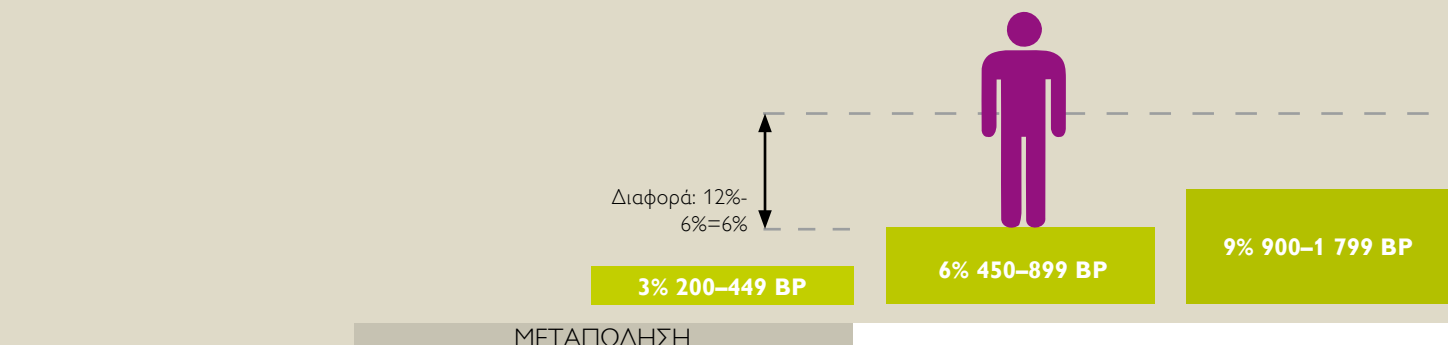
Στο παράδειγμά μας στη σελίδα 51, η Μαίρη, η Χριστίνα, η Ελένη, η Γεωργία και η Δήμητρα γίνονται μέλη της ομάδας σου. Αποτελείς καλό παράδειγμα για τους Consultants της ομάδας σου και οι ίδιες αναπαράγουν ότι ακριβώς έκανες στον τελευταίο κατάλογο και προσκαλούν 5 φίλους. Όλοι κερδίζουν €38,2 και με αυτό τον τρόπο έκαναν το δεύτερο βήμα για την επιτυχία. Το επόμενο βήμα είναι πολύ σημαντικό. Το Success Plan υπολογίζει όλα τα BP που κερδίζουν (100BP η καθεμία) στα συνολικά BP της ομάδας σου. Όσο συνεχίζεις να κάνεις συναντήσεις με τους πελάτες σου και να συγκεντρώνεις παραγγελίες, κερδίζεις 100BP και η ομάδα σου 3100BP. Καθεμία από τις φίλες σου ανεβαίνει στο επίπεδο 6% και σε βοηθάει να φτάσεις στο επίπεδο του 12%. Εσύ κερδίζεις τη διαφορά ανάμεσα στο επίπεδο σου και στο επίπεδο που βρίσκονται οι φίλες σου, που είναι το 6% των συνολικών τους πωλήσεων. Είναι πολύ σημαντικό να καταλάβεις πως το ποσό που προκύπτει για εσένα δεν είναι από τα κέρδη τους αλλά η Oriflame σε ανταμείβει για τα νέα μέλη που έγραψες και εκπαιδευσες.

Έκανες το τρίτο βήμα για την επιτυχία!



ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΛΙΓΓΑ
ORIFLAME TOP 15 LEADER

«Γνώρισα την απευθείας πώληση το 2000 σε μια περίοδο πολύ δύσκολη για μένα!!! Στην αρχή ήμουν πολύ αρνητική & πολύ διστακτική. Σιγά σιγά όμως άρχισα να καταλαβαίνω ότι η απευθείας πώληση δεν ήταν απλά μία διέξοδο από την καθημερινότητα αλλά και μία μεγάλη ευκαιρία!!! Αυτή τη στιγμή έχω πετύχει να αυξήσω σημαντικά το εισόδημά μου, να βλέπω περισσότερες ώρες τα παιδιά μου και να είμαι δίπλα τους στην εφηβική τους ηλικία γιατί μπορώ εγώ να καθορίζω τις ώρες της εργασίας μου και το σπουδαιότερο να δουλεύω και από το σπίτι μου. Έχω πετύχει να έχω τη δική μου επιχείρηση που όσο και απίστευτο να σας φαίνεται, η επιχείρηση αυτή αν και σε καιρούς κρίσης όλο και αυξάνεται γιατί είναι μια επιχείρηση που προσφέρει απλόχερα επιπλέον εισόδημα είτε σε ανέργους, είτε σε εργαζόμενους.»



ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

ΑΜΕΣΟ ΚΕΡΔΟΣ

Πάντα κερδίζεις το Άμεσο Κέρδος σε όλα τα προϊόντα που εσύ πουλάς. Συνέχισε να πουλάς όπως και πριν και κέρδισε 30% επιπλέον σε όλα τα προϊόντα.

Άμεσο Κέρδος €20,3

ΕΚΠΤΩΣΗ ΑΠΟΔΟΣΗΣ (PD)

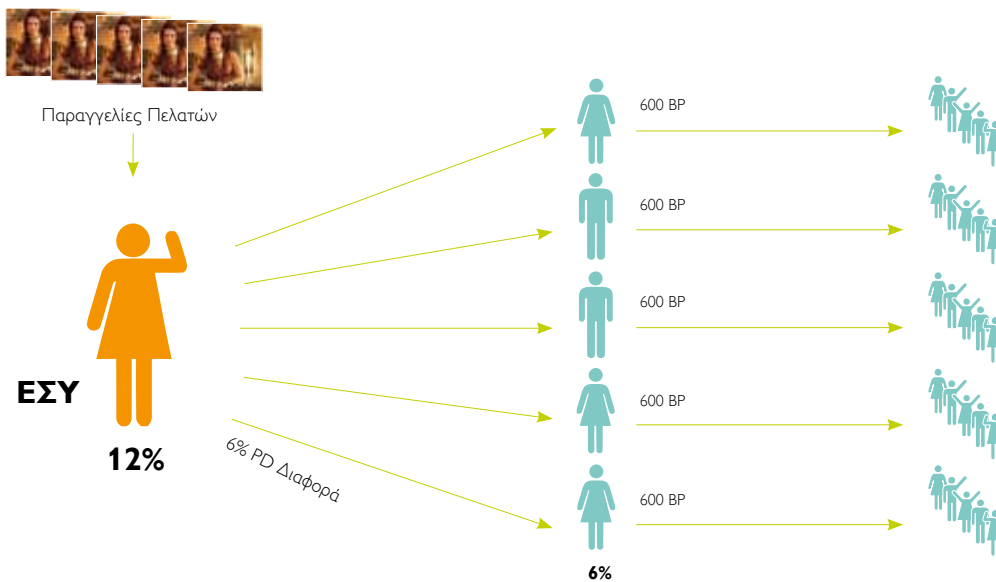
Κερδίζεις 12% PD στις προσωπικές σου αγορές
 $12\% \times 52 \text{ BV} = €6.24$

Κερδίζεις τη διαφορά ανάμεσα στο δικό σου επίπεδο (12%) και στο δικό τους (6%) επί του συνόλου των πωλήσεών τους. $6\% \times 30 \text{ φίλοι} \times 52 \text{ BV} = €93,6$

ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΕΡΔΟΣ

ανά κατάλογο
 ανά χρόνο

€119,34
€1.432,08



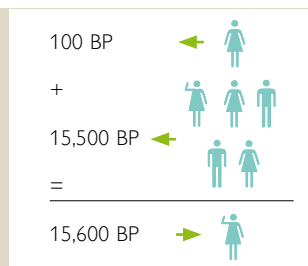
ΤΟ ΠΛΑΝΟ ΚΕΡΔΩΝ ΤΗΣ ORIFLAME ΠΩΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ

4ο ΒΗΜΑ: ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟΥΣ ΝΕΟΥΣ CONSULTANTS ΝΑ ΠΡΟΣΚΑΛΕΣΟΥΝ ΑΛΛΟΥΣ 5 ΚΑΙ GINE DIRECTOR

Το κλειδί της επιτυχίας είναι να εκπαιδεύσεις τους φίλους σου να δείξουν στους δικούς τους Consultants τα οφέλη που προκύπτουν όταν δημιουργείς και αναπτύσσεις τη δική σου ομάδα. Αν υποθέσουμε ότι οι Consultants του δευτέρου επιπέδου χορηγούν πέντε νέους Consultants ο καθένας, τότε οι ομάδες της Μαίρης, της Χριστίνας, της Ελένης, της Γεωργίας και της Δήμητρας θα έχουν 31 άτομα και η καθεμία θα συγκεντρώσει 3.100 BP. Αυτό θα έχει σαν αποτέλεσμα να ανέβουν στο επίπεδο του 12%.

Η ομάδα σου αποτελείται τώρα από 156 Consultants με συνολικά 15.600BP. Η Έκπτωση Απόδοσης (PD) για όλη την ομάδα σου είναι συνολικά $21\% \times 8.112BV = €1.703,50$. Το κέρδος της κάθε υπο-ομάδας εξαρτάται από την προσπάθειά της και εσύ κερδίζεις τη διαφορά. Θα κερδίζεις, κατά μέσο όρο, περίπου το μισό από τη συνολική Έκπτωση Απόδοσης όλης της ομάδας. Το προσωπικό σου κέρδος εξαρτάται από το πόσο καλά είναι δομημένη η ομάδα σου. Η εμπειρία μας έχει δείξει ότι ο καλύτερος τρόπος να δημιουργήσεις μια ισορροπημένη ομάδα είναι να χορηγείς σε πλάτος 5 Consultants πρώτου επιπέδου και στη συνέχεια να τους βοηθήσεις να αναπτύξουν τη δική τους ομάδα σε βάθος, όπως ακριβώς και στο παράδειγμα. Τα κέρδη σου αυξήθηκαν περισσότερο από έξι φορές από το τελευταίο παράδειγμα, που είναι αποτέλεσμα της εκπαίδευσης των φίλων σου, οι οποίοι με τη σειρά τους εκπαιδύσαν τους Consultants τους και προσέγγισαν νέα μέλη. Όσο το δίκτυό σου αναπτύσσεται τόσο περισσότερο χρόνο πρέπει να αφιερώνεις να "εκπαιδεύεις τους εκπαιδευτές". Θυμήσου να ηγείσαι παραδειγματικά, να εξακολουθείς να αγοράζεις και να χρησιμοποιείς τα προϊόντα και να διατηρείς επαφή με τους πελάτες.

Έκανες το τέταρτο βήμα για την επιτυχία!



Διαφορά:
 $21\% - 12\% = 9\%$



ΟΛΥΜΠΙΑ ΤΕΝΤΟΛΟΥΡΗ
ORIFLAME TOP 15 LEADER

«Ξεκίνησα με την Oriflame πριν 17 χρόνια απλά για να εξοικονομήσω κάποια χρήματα εφόσον σαν μέλος είχα προνομιακές τιμές και πολλά πλεονεκτήματα. Σίγουρα δεν μπορούσα τότε να φανταστώ πόσο θα άλλαζε η ζωή μου. Σαν σύζυγος και μητέρα 2 αγοριών ο χρόνος ήταν αρκετά περιορισμένος και οι υποχρεώσεις πολλές. Η ευελιξία του να είναι κανείς μέλος ήταν κάτι που με εντυπωσίασε και με κέρδισε από την πρώτη στιγμή. Χωρίς να πάρω κανένα ρίσκο δουλεύοντας απλά και μεθοδικά, κέρδισα ένα πολύ καλό και καθόλου ευκαταφρόνητο εισόδημα, αναγνώριση, πάρα πολλά ταξίδια στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, ποιότητα ζωής για την οικογένειά μου αλλά πάνω από όλα ΚΕΡΔΙΣΑ υπέροχους συνεργάτες-φίλους που κι εκείνοι έκαναν τα όνειρά τους πραγματικότητα με την Oriflame. Αισθάνομαι πιο ασφαλής και σίγουρη για το μέλλον αφού είμαι κάτω από την ομπρέλα ενός Σουηδικού κολοσσού που πάντα με στηρίζει και μου δίνει κίνητρα για να βελτιωθώ ακόμη περισσότερο. Όλοι έχουν την ίδια δυνατότητα εξέλιξης, άντρες και γυναίκες ανεξαρτήτως ηλικίας και εκπαίδευσης, αρκεί να πιστέψουν στον εαυτό τους και να αρπάξουν τις ευκαιρίες που τους παρουσιάζονται. Οι άνθρωποι της Oriflame μας εκπαιδεύουν και μας στηρίζουν με κάθε τρόπο και έχουμε την καλύτερη ομάδα marketing και πωλήσεων. Το σημαντικό είναι να ξεπεράσουμε αυτά ή αυτούς που μας κρατάνε πίσω και να δώσουμε στον εαυτό μας την ευκαιρία για μία καλύτερη ζωή όπως την ονειρευόμαστεν παιδιά!»

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

ΑΜΕΣΟ ΚΕΡΔΟΣ

Όπως πριν

Άμεσο Κέρδος €19,5

ΕΚΠΤΩΣΗ ΑΠΟΔΟΣΗΣ (PD)

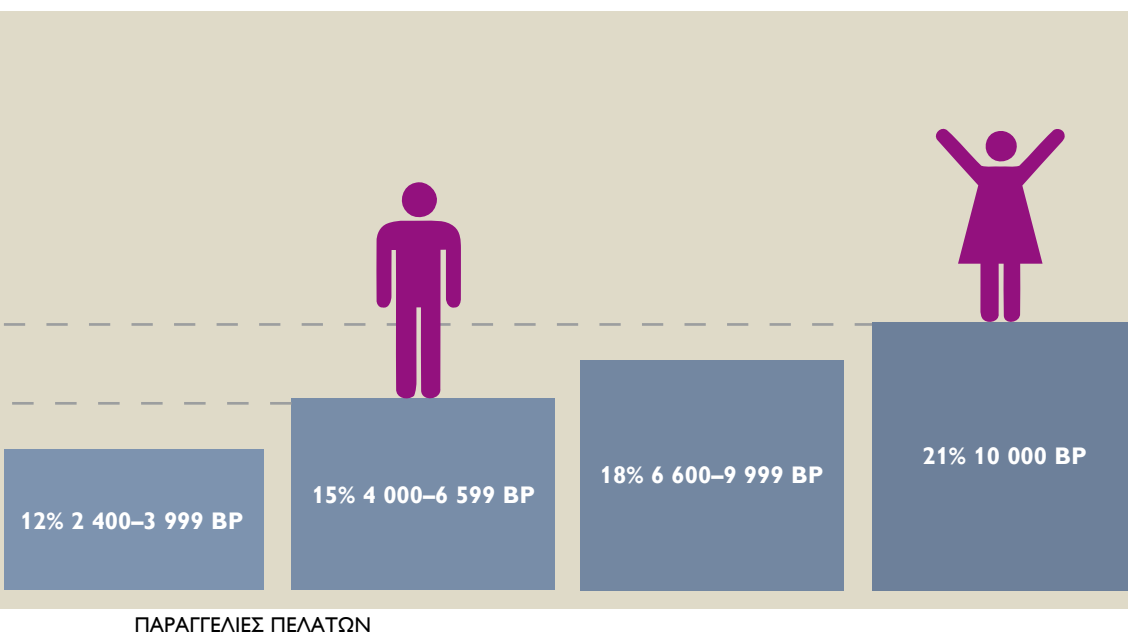
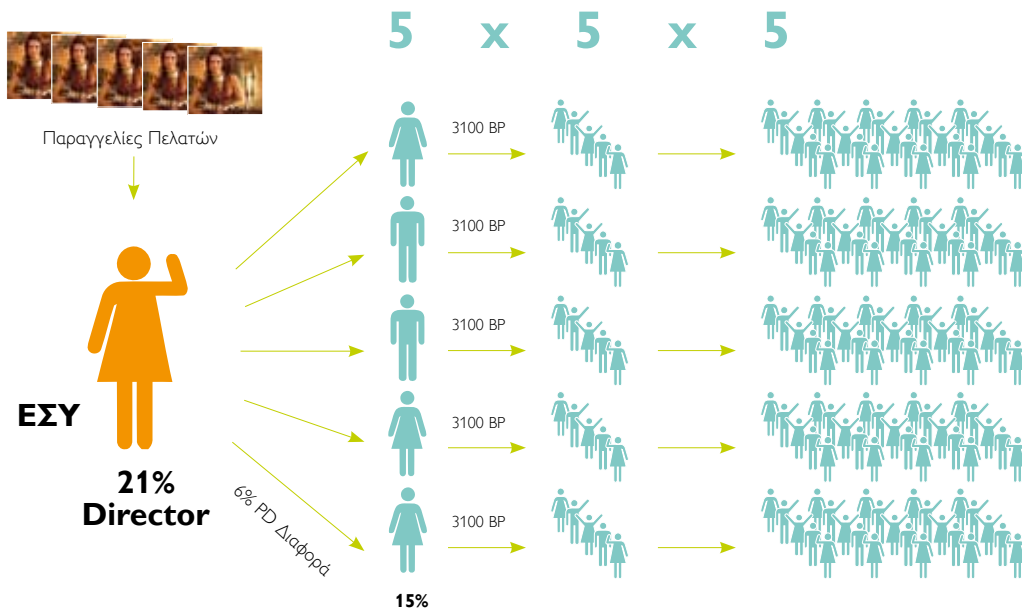
Κερδίζεις 21% PD στις προσωπικές σου αγορές
 $21\% \times 52 \text{ BV} = €10,92$

Οι φίλοι σου έχουν φτάσει στο επίπεδο 12% και σε βοηθούν να φτάσεις στο επίπεδο 21%. Κερδίζεις τη διαφορά του επιπέδου 9% στα BV των ομάδων τους. $9\% \times 5 \text{ ομάδες} \times 1.612 \text{ BV} = €725,40$

ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΕΡΔΟΣ

ανά κατάλογο
 ανά χρόνο

€755,82
€9.069,84



ΤΟ ΠΛΑΝΟ ΚΕΡΔΩΝ ΤΗΣ ORIFLAME ΠΩΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ

5ο ΒΗΜΑ: ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΕ 6 ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΝΑ ΠΙΝΟΥΝ DIRECTORS ΚΑΙ ΤΡΙΠΛΑΣΙΑΣΕ ΤΟ ΚΕΡΔΟΣ ΣΟΥ

Ίσως έχεις ήδη αναρωτηθεί "Τι συμβαίνει όταν ένας Consultant του πρώτου μου επιπέδου φτάσει στο επίπεδο 21%; Δεν υπάρχει πλέον διαφορά ανάμεσα στα επίπεδα ώστε να έχω κέρδος". Η απάντηση είναι ότι κερδίζεις περισσότερα – πολλά περισσότερα!

Τα 21% αποσπώνται από την προσωπική σου ομάδα και δημιουργούν υπο-ομάδες από τις οποίες εσύ κερδίζεις 4%. Στο παρακάτω σχήμα απεικονίζεται με ποιον τρόπο βοηθώντας την Μαίρη να φτάσει στο επίπεδο 21%, θα διπλασιάσεις το κέρδος που σου αποδίδει η ομάδα της.

Ο πιο γρήγορος τρόπος για να αυξήσεις το κέρδος σου είναι να βοηθήσεις τους Consultants του πρώτου επιπέδου σου να φτάσουν στο επίπεδο του 21%. Το 4% Director Bonus είναι πάντα αποδοτικότερο από τη διαφορά μεταξύ των

επιπέδων. Πάντα θα υπάρχει κέρδος βοηθώντας έναν Consultant του πρώτου επιπέδου να φτάσει στο 21%. Πρέπει, όμως, να είσαι σίγουρος/η πως η υπόλοιπη προσωπική σου ομάδα ακόμα και μετά τη διάσπαση που έγινε όταν βγήκε το 21%, παραμένει με 10.000BP.

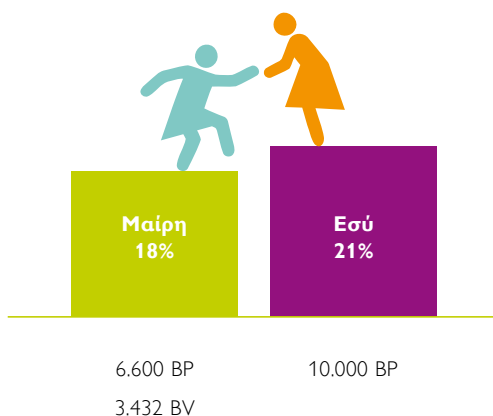
Η αποσπώμενη ομάδα συνεχίζει να αποτελεί μέρος της ομάδας σου αλλά τα BP της δεν υπολογίζονται πλέον στα συνολικά BP της προσωπικής σου ομάδας. Αν τα BP της προσωπικής σου ομάδας πέσουν κάτω από 10.000BP, το Directors Bonus σου μειώνεται (σελίδα 64) ενώ αν πέσουν κάτω από 4.000BP δεν θα πάρεις Directors' Bonus.

Απαραίτητη προϋπόθεση για την πληρωμή του bonus είναι να έχει 200 BP προσωπικές αγορές.

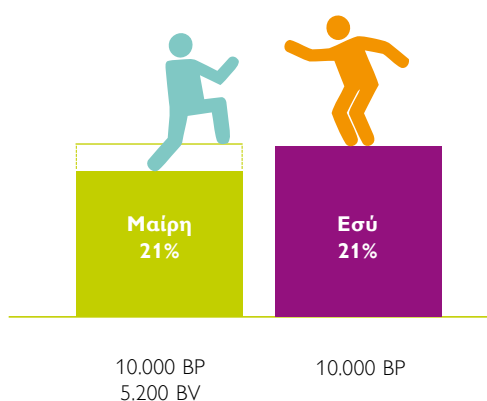
Διατήρησε υψηλό το σύνολο των BP σου, κάνε καθημερινά νέες εγγραφές, εκπαιδύσε τα νέα μέλη της ομάδας σου να κάνουν και αυτά νέες εγγραφές και καθοδήγησε παραδειγματικά!



Ακόμα καλύτερα νέα – το 4% Bonus είναι το πρώτο από τα 6 bonus που μπορείς να κερδίσεις!



Κερδίζεις:
Διαφορά PD: 21%-18% = 3%
3% x 3.432BV = **€103**



Κερδίζεις:
4% Oriflame Bonus
4% x 5.200 BV = **€208 = Διπλό κέρδος**

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

ΑΜΕΣΟ ΚΕΡΔΟΣ

Όπως πριν

Άμεσο Κέρδος € 19,50X2= € 39

ΕΚΠΤΩΣΗ ΑΠΟΔΟΣΗΣ

Κερδίζεις 21% PD στις
προσωπικές σου αγορές
 $21\% \times 104 \text{ BV} = € 21,80$

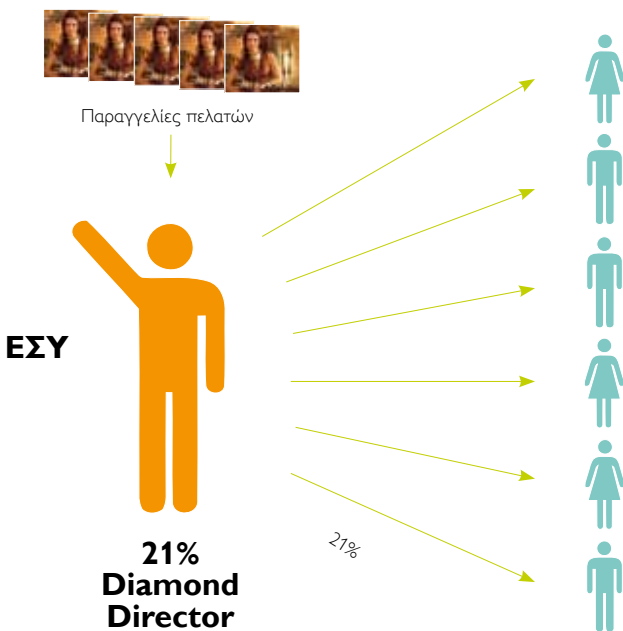
Κερδίζεις PD τη διαφορά 21% στις πωλήσεις της
προσωπικής σου ομάδας + 4% Oriflame Bonus
(πληροφορίες σχετικά με το 4% Oriflame Bonus στη
σελίδα 63)

$8.112 \text{ BV} \times 6 \times 0,04 = € 1.946$
 $1946 + 725,4 = € 2.672$

ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΕΡΔΟΣ

ανά κατάλογο
ανά χρόνο

€2.672
€32.064





PARADISE

4

60	Πώς να κερδίζεις bonus
63	4% Director bonus
67	1% Gold bonus
71	0.5% Sapphire bonus
72	0.25% Diamond bonus
	0.125% Double Diamond bonus
	0.0625 Executive bonus
73	Διασκέδαση
74	Δημιούργησε διεθνή επιχείρηση - διεθνής χορηγία

ΠΩΣ ΝΑ ΚΕΡΔΙΖΕΙΣ BONUS

Για να αποκτήσεις οποιοδήποτε Oriflame Bonus, πρέπει να συγκεντρώνεις τουλάχιστον 100BP με 2WP1 εγγραφές προσωπικών αγορών στη διάρκεια του καταλόγου. Με τον τρόπο αυτό διασφαλίζεται ότι θα παραμένεις ενεργός Consultant και θα παρακολουθείς τις τάσεις της αγοράς.

Τα Bonus αποδίδονται στους εξαιρετικά αποδοτικούς Leaders, οι οποίοι αναπτύσσουν όλο και περισσότερες ομάδες του 21% έτσι ώστε να συνεχίσουν να κερδίζουν από αυτές τις ομάδες. Όλες οι ομάδες/γραμμές σου που δεν έχουν βγει στο 21% εξακολουθούν να ανήκουν στην προσωπική σου ομάδα.

Το 0.25% Diamond Bonus, για παράδειγμα, μπορεί να μην είναι αρχικά υψηλό. Αν, όμως, αναλογιστείς πόσες ομάδες του 21% μπορούν να υπάρχουν από το τέταρτο επίπεδο και κάτω μπορείς να διαπιστώσεις πόσο υψηλό μπορεί να γίνει αυτό το bonus. Είναι σημαντικό να θυμάσαι ότι το Gold, Sapphire, Diamond, Double Diamond και Executive Bonus αποδίδονται από όλες τις ομάδες 21% που βρίσκονται σε βάθος κάτω από το επίπεδο έναρξης του κάθε bonus και σταματάνε να αποδίδονται όταν ενδιάμεσα υπάρξει κάποιος άλλος Director που δικαιούται κάποια από τα bonus.

Όλοι μπορούν να κερδίσουν τα bonus, ανεξάρτητα από τον τίτλο τους, αρκεί να πληρούν τα κριτήρια. Συνήθως, τα bonus αποδίδονται στους Directors και πάνω. Αποδίδονται, όμως, και σε όσους διανύουν την περίοδο κριτηρίων για να φτάσουν σε υψηλότερο τίτλο.

ΠΩΣ ΝΑ ΚΕΡΔΙΖΕΙΣ BONUS

Ας αποδώσουμε σχηματικά τα παραδείγματα του Success Plan για να γίνουν κατανοητά. Η ομάδα σου απεικονίζεται με επικεφαλής εσένα και κάτω από εσένα βρίσκονται οι Consultants πρώτου επιπέδου. Οι ομάδες του 21%, επειδή δεν ανήκουν στην προσωπική σου ομάδα, παρουσιάζονται ξεχωριστά ως 21%.

Στόχος σου είναι να αναπτύξεις όσους περισσότερους Consultants του πρώτου σου επιπέδου μπορείς για να φτάσουν στο επίπεδο 21%. Όσοι περισσότεροι Consultants στο πρώτο σου επίπεδο φτάσουν στο 21%, τόσα περισσότερα bonus κερδίζεις από το δίκτυό σου.

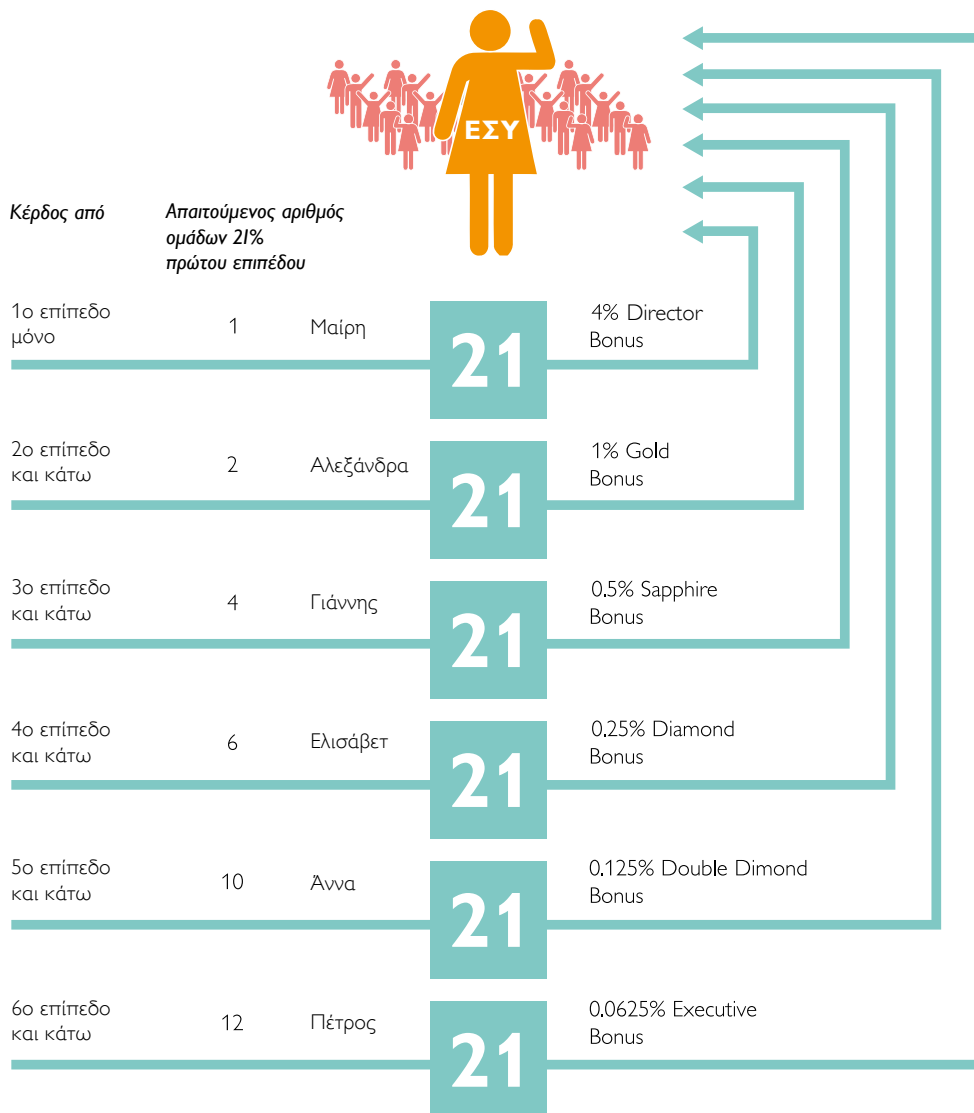
Η ΟΜΑΔΑ ΣΟΥ



ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΣΟΥ



21





ORIFLAME
LONDON

First - let's learn how to sell Oriflame products



4% DIRECTOR BONUS

Το 4% Director Bonus αποτελεί κίνητρο για να αναπτύξεις Directors.

Απαιτούμενες ομάδες 21% πρώτου επιπέδου: Μία

Απαιτούμενοι πόντοι στην Προσωπική σου Ομάδα: τουλάχιστον 4.000BP*

*Αν είσαι Director με τουλάχιστον έξι ομάδες του 21% δεν υπάρχει προϋπόθεση ελάχιστων πόντων στην Προσωπική σου Ομάδα για την απόδοση των Bonus, αρκούν 200 BP προσωπικές αγορές. Ισχύει, όμως, και σε αυτή την περίπτωση η Ελάχιστη Εγγύηση Χορηγού.

Αποδίδεται: Από τις ομάδες 21% του πρώτου επιπέδου (που χορηγούνται απευθείας από εσένα)

Ελάχιστη Εγγύηση Χορηγού (Minimum Guarantee): Η Προσωπική σου Ομάδα πρέπει να συγκεντρώνει 10.000BP για να σου αποδοθεί ολόκληρο το 4% Oriflame Bonus. Εάν συγκεντρώσεις 4.000-9.999 BP, δικαιούσαι ένα μέρος του Bonus. Ενώ εάν οι πόντοι της ομάδας σου είναι λιγότεροι από 4.000BP, δε δικαιούσαι το Bonus.

Το 4% του συνολικού BV κάθε ομάδας 21% που εσύ χορηγείς, σου αποδίδεται μόνο εάν η προσωπική σου ομάδα συγκεντρώνει τουλάχιστον 10.000BP στην περίοδο καταλόγου. Αν συγκεντρώσεις λιγότερα από 10.000BP τότε αποδίδεται στον χορηγό σου ποσοστό του Director Bonus ανάλογο με τα BP που σου λείπουν για να φτάσεις τα 10.000BP.

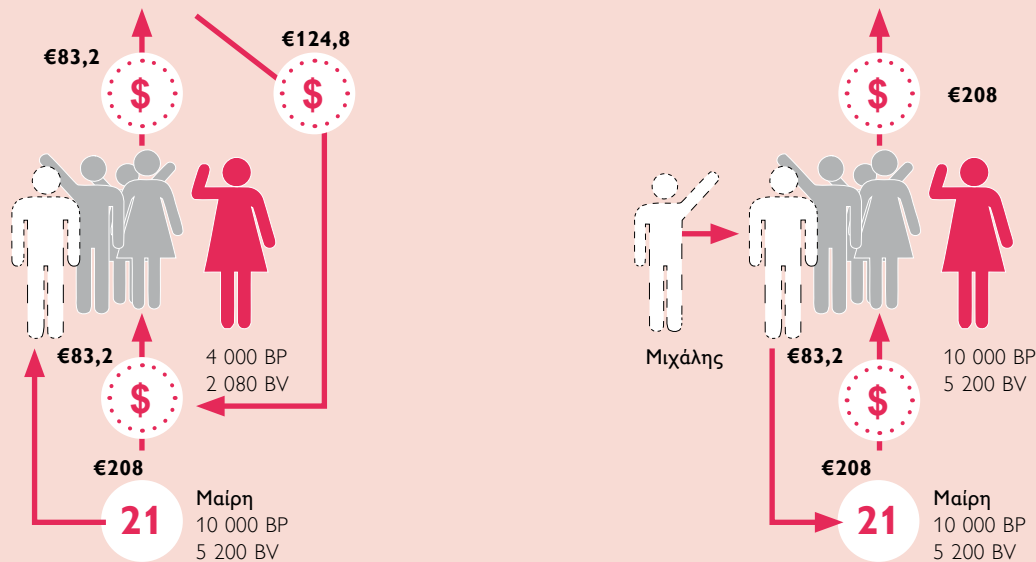
Για να σου αποδίδεται ολόκληρο το Bonus πρέπει να εξασφαλίζεις ότι η Προσωπική σου Ομάδα συγκεντρώνει τουλάχιστον 10.000BP σε κάθε κατάλογο. Η Ελάχιστη Εγγύηση διασφαλίζει κέρδος 4% για τον Χορηγό, για μια ομάδα που οι συνολικοί της πόντοι είναι 10.000BP.

ΓΙΑΤΙ ΥΠΑΡΧΕΙ Η ΕΛΑΧΙΣΤΗ ΕΓΓΥΗΣΗ ΧΟΡΗΓΟΥ;

Η Ελάχιστη Εγγύηση Χορηγού διασφαλίζει τη δίκαιη ανταμοιβή όλων για την προσπάθεια που καταβάλουν. Βοηθά στην αποφυγή περιπτώσεων όπου κάποιος Consultant με χαμηλή απόδοση (κάποιος που δεν μπορεί να συγκεντρώσει 10.000BP στην Προσωπική του Ομάδα), κερδίζει από τη δική σου δουλειά στα χαμηλότερα επίπεδα του δικτύου. Μια πολύ συνηθισμένη περίπτωση είναι για παράδειγμα, όταν βοηθάς στην εκπαίδευση της ομάδας του πρώτου σου επιπέδου (ομάδα της Μαίρης) και εκπαιδεύεις όσους έχουν ταλέντο (Αλεξάνδρα) να φτάσουν στο επίπεδο του 21%. Η Μαίρη δεν πρέπει να επαναπαυτεί και να κερδίζει χρήματα μόνο από τις δικές σου προσπάθειες. Η Ελάχιστη Εγγύηση διασφαλίζει ότι κερδίζεις $4\% \times 5.200BV = \text{€}208$ επί των πωλήσεων της Μαίρης.

Αν η Μαίρη συγκεντρώσει λιγότερους από 10.000BP, μέρος του 4% bonus από την Αλεξάνδρα αποδίδεται σε εσένα ώστε να κερδίσεις τουλάχιστον την εγγύηση χορηγού $\text{€}208$. Όλοι, λοιπόν, επωφελούνται εάν η ομάδα τους συγκεντρώνει τουλάχιστον 10.000BP και η Ελάχιστη Εγγύηση λειτουργεί προς το συμφέρον όλων.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ 1



ΑΡΝΗΤΙΚΟ ΣΕΝΑΡΙΟ

Η ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΟΜΑΔΑ ΜΙΚΡΑΙΝΕΙ

- Η Μαίρη φτάνει στο επίπεδο 21% και δημιουργεί δική της ανεξάρτητη ομάδα.
- Το Director Bonus από την Μαίρη είναι $4\% \times 5.200 = \text{€}208$.
- Η Προσωπική σου Ομάδα παράγει μόνο $4\% \times 2.080 = \text{€}83,2$ αλλά ο χορηγός σου μπορεί να κερδίσει $\text{€}208$. Τα $\text{€}124,8$ που υπολείπονται αφαιρούνται από τα κέρδη που θα σου απέδιδε η Μαίρη και αποδίδονται στον χορηγό σας. **Εσύ κερδίζεις $\text{€}83,2$** από την Μαίρη.

ΚΑΛΟ ΣΕΝΑΡΙΟ

Η ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΟΜΑΔΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΕΙΤΑΙ ΞΑΝΑ

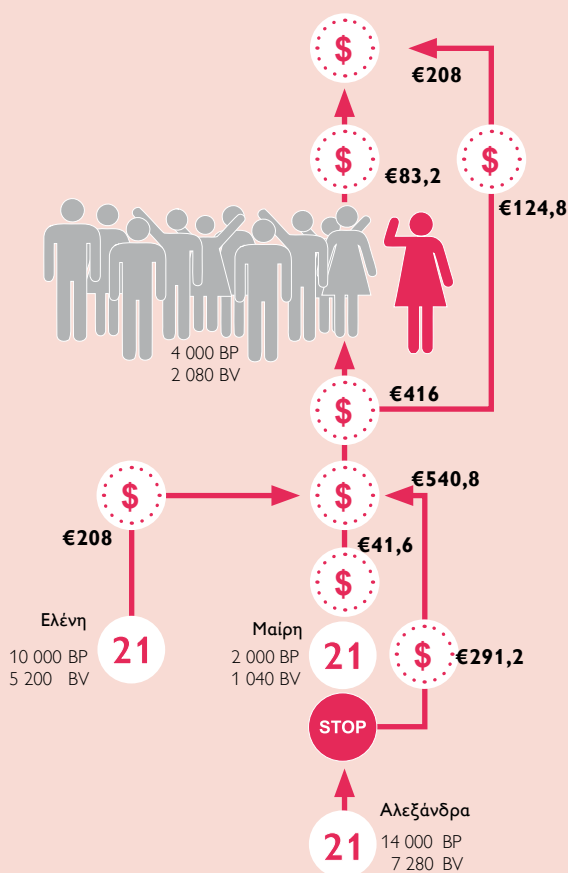
- Ο Μιχάλης αντικαθιστά την Μαίρη.
- Το Director Bonus από την Μαίρη είναι $4\% \times 5.200 = \text{€}208$.
- Η Ομάδα σου συγκεντρώσε 10.000BP και παράγεις $4\% \times 5.200 = \text{€}208$ για τον χορηγό σου. Αυτό σημαίνει ότι το ποσό που παράγεται από το δίκτυό σου αποδίδεται σε εσένα. **Εσύ κερδίζεις $\text{€}208$** από την Μαίρη.

ΓΙΑΤΙ ΥΠΑΡΧΕΙ Η ΕΛΑΧΙΣΤΗ ΕΓΓΥΗΣΗ ΧΟΡΗΓΟΥ;

Η Μαίρη φτάνει στο επίπεδο 21% και αποσπάται από την Προσωπική σου Ομάδα. Αυτό είναι θετικό για εσένα εφ' όσον όμως την αντικαταστήσεις άμεσα. Στο θετικό σενάριο βοηθάς την Μαίρη να φτάσει στο επίπεδο 21% και γίνει χορηγός του Μιχάλη για να καλύψεις το κενό που άφησε στην Προσωπική σου Ομάδα η Μαίρη. Ο χορηγός σου, όπως και εσύ, υπάγεστε στις προϋποθέσεις της Ελάχιστης Εγγύησης και ενδέχεται να πρέπει να αποδώσει μέρος ή και όλο το ποσό που κερδίζει από εσένα στα υψηλότερα επίπεδα, ανάλογα με την προσωπική του ομάδα.

Πρόσεξε πως ο χορηγός σου προστατεύτηκε από την Ελάχιστη Εγγύηση στο "αρνητικό σενάριο"; Εσύ δεν κατάφερες να συγκεντρώσεις 10.000BP όταν η Μαίρη αποσπαστεί από την ομάδα σου. Πριν η Μαίρη αποσπαστεί και δημιουργήσει δική της ομάδα, ήταν μέρος της δική σου και ο χορηγός σου κέρδιζε 4% επί των πωλήσεών της. Είναι δίκαιο ο χορηγός σου να λαμβάνει μέρος των κερδών αυτών μέχρι εσύ να αποκτήσεις στην Προσωπική σου Ομάδα όσους πόντους χρειάζεται ένας κανονικός Director.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ 2



Έχεις 2 ομάδες του 21% (Μαίρη, Ελένη) καθώς και τις προϋποθέσεις για το Director Bonus εφόσον η Προσωπική σου Ομάδα συγκεντρώνει τουλάχιστον 4.000BP.

Εσύ παράγεις μόνο $4\% \times 2.080 = €83,2$ για τον χορηγό σου και τα €124,8 πρέπει να αφαιρεθούν από το Oriflame Bonus που θα κέρδιζες από το 21% που βγήκε από την ομάδα σου για να καλυφθεί το ποσό των €208 που απαιτούνται για την Ελάχιστη Εγγύηση Χορηγού.

Από την Ελένη	+€208
Από την Μαίρη (μέσω της Μαίρης)	+€41,6
Από την Μαίρη (μέσω της Αλεξάνδρας)	+€291,2
Σύνολο	=€540,8
Μείον την Ελάχιστη Εγγύηση	+€124,8
Καθαρό ποσό	=€416

Η Μαίρη δε δικαιούται καθόλου το Oriflame Bonus γιατί έχει λιγότερους από 4.000BP. Ολόκληρο το ποσό των €291,2 που προέρχονται από την Αλεξάνδρα, αποδίδονται σε εσένα. Η ομάδα της Μαίρης παράγει $4\% \times 1.040 = €41,6$.

Το Director Bonus που θα αποδοθεί σε εσένα από την Ελένη είναι: $4\% \times 5.200 = €208$

Το Director Bonus που θα αποδοθεί στη Μαίρη από την Αλεξάνδρα είναι: $4\% \times 7.280 = €291,2$

ΓΙΑΤΙ ΥΠΑΡΧΕΙ Η ΕΛΑΧΙΣΤΗ ΕΓΓΥΗΣΗ ΧΟΡΗΓΟΥ;

Η Ελένη και η Αλεξάνδρα δεν μπορούν να κερδίσουν κανένα Director Bonus γιατί δεν έχουν χορηγήσει καμία ομάδα του 21%. Η Μαίρη είχε τη δυνατότητα να κερδίσει €291,2 αλλά δεν κατάφερε να συγκεντρώσει τα 4.000BP που απαιτούνται για να λάβει μέρος του bonus. Αυτό που θα πρέπει να κάνει είναι να αναπτύξει την προσωπική της ομάδα στοχεύοντας να συγκεντρώσει 10.000BP ή τουλάχιστον 4.000BP για να μπορέσει να λάβει μέρος του Director Bonus.

Η μόνη διαφορά ανάμεσα σε εσένα και τη Μαίρη είναι πως εσύ έχεις δύο ομάδες (Μαίρη, Ελένη) ενώ η Μαίρη μόνο μία (Αλεξάνδρα). Η μία ομάδα 21% της Μαίρης παράγει πολύ περισσότερο (η Αλεξάνδρα συγκεντρώνει 7.280BV ενώ η Ελένη και η Μαίρη μαζί συγκεντρώνουν

συνολικά για εσένα 6.240BV) αλλά εσύ θα συνεχίσεις να κερδίζεις όλα τα χρήματα. Γιατί; Επειδή έχεις πιο δυνατή ομάδα η Oriflame σε ανταμείβει που ανέπτυξες δύο ομάδες και δεν αρκέστηκες σε μία με πολύ καλή επίδοση. Σε ανταμείβει, επίσης, που διατήρησες την Προσωπική σου Ομάδα στους ελάχιστους πόντους των 4.000BP. Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι θα αποδώσεις ένα μέρος της Ελάχιστης Εγγύησης στον χορηγό σου (€124,8). Για να λάβεις ολόκληρο το ποσό του bonus θα πρέπει να αναπτύξεις την Προσωπική σου Ομάδα για να συγκεντρώσεις και πάλι 10.000BP.



ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΠΑΝΑΓΙΩΤΙΔΟΥ ORIFLAME TOP 15 LEADER

«Όταν η φίλη μου η Μονίκα Soffronow με έγραψε στην Oriflame πριν από 19 χρόνια δεν μπορούσα με τίποτε να φανταστώ τι θα ακολουθούσε. Βελτίωση επιπέδου ζωής, απίθανα ταξίδια σε Ελλάδα και Ευρώπη, γνωριμίες με καταπληκτικούς ανθρώπους!

Νιώθω πολύ τυχερή που μπήκα στην οικογένεια της Oriflame και απέκτησα απίθανες εμπειρίες. Πιστεύω ότι έχουμε πολλά ακόμη να ζήσουμε και μπορούμε να μοιραστούμε αυτή τη χαρά με όλους όσους θέλουν να συμμετέχουν!

Είναι πολύ σημαντικό για εμάς που μια εταιρεία σαν την Oriflame ήρθε στη χώρα μας και μπορούμε να παραμείνουμε εδώ δουλεύοντας αξιολογικά με Ευρωπαϊκές συνθήκες και προοπτικές! Ευχαριστώ Μόνικα για την επιμονή σου! Ευχαριστώ όλους τους καλούς μου συνεργάτες, το σύζυγό μου, τη διοίκηση και όλο το προσωπικό που καθημερινά δίνει τον καλύτερό του εαυτό κι έτσι προχωράμε όλοι μαζί κάθε μέρα και πιο ψηλά!»

1% GOLD BONUS

Το Gold Bonus δεν είναι ίδιο με το 4% Director Bonus γιατί αποδίδεται σε περισσότερα επίπεδα. Το Director Bonus αποδίδεται στις ομάδες 21% του πρώτου επιπέδου αλλά έχεις τη δυνατότητα να κερδίσεις το Gold Bonus για τις ομάδες 21% του δεύτερου επιπέδου και κάτω. Ο μόνος περιορισμός που υπάρχει είναι ότι το Gold Bonus δεν σου αποδίδεται εάν έχει ήδη αποδοθεί σε έναν Gold Director, που βρίσκεται κάτω από εσένα. Τα bonus, πάντα, υπολογίζονται από κάτω προς τα πάνω και σταματούν να αποδίδονται σε όποιο επίπεδο υπάρχει Director που πληροί τις προϋποθέσεις. Αυτό συμβαίνει γιατί αυτός που βρίσκεται πιο κοντά στις υπο-ομάδες βοηθάει περισσότερο στην ανάπτυξή τους. Ο λόγος που δεν κερδίζεις το Gold Bonus στο πρώτο επίπεδο είναι γιατί έχεις ήδη κερδίσει το 4% Director Bonus από τις ομάδες αυτές.

Απαιτούμενες ομάδες 21%: Δύο

Προϋπόθεση Πόντων στην Προσωπική Ομάδα:
Τουλάχιστον 4.000BP

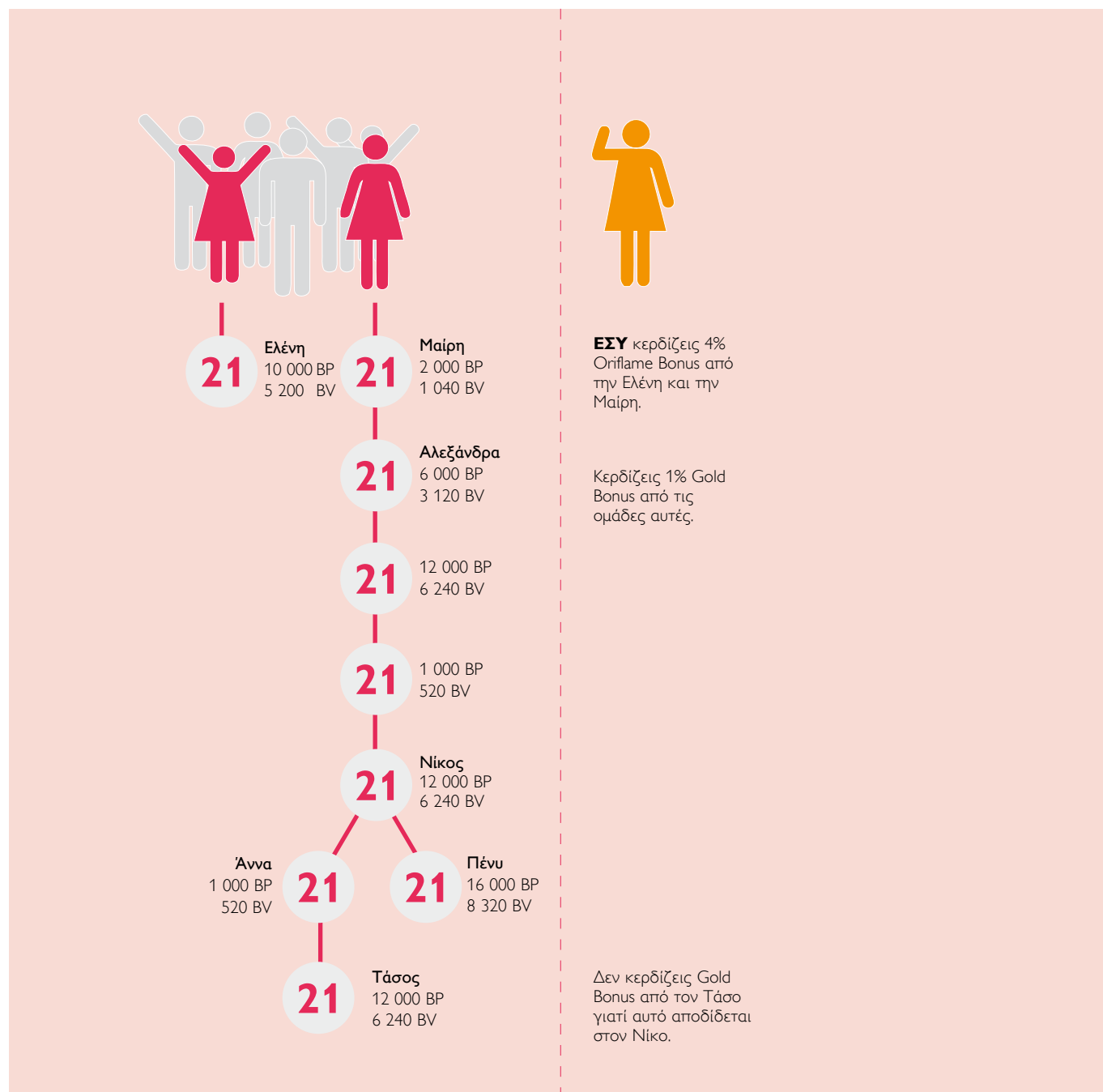
Αποδίδεται: Από το δεύτερο επίπεδο και κάτω σταματάει μετά το πρώτο επίπεδο του επόμενου Gold Director που δικαιούται να το πάρει.

Ελάχιστη Εγγύηση: Για να αποδοθεί ολόκληρο το Bonus απαραίτητη προϋπόθεση είναι οι 10.000BP, στην ομάδα 21% του πρώτου μου επιπέδου. Αν οι πόντοι είναι λιγότεροι τότε το υπολειπόμενο έως το 1% ενός "κανονικού" επιπέδου BV 5.200 = €52 αποδίδεται στα υψηλότερα επίπεδα.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΑΠΟΔΟΣΗΣ ΤΟΥ GOLD BONUS

Και στην απόδοση του Gold Bonus ισχύει η Ελάχιστη Εγγύηση. Αν η Μαίρη δεν έχει Προσωπική Ομάδα με 10.000BP, δεν παράγει το ελάχιστο του Gold Bonus €52 (1% των 5.200€) για τον χορηγό του. Το ποσό που υπολείπεται αφαιρείται από το δικό σου Gold Bonus που σου αποδίδεται από την Αλεξάνδρα και τις ομάδες κάτω από αυτήν. Για να αποφύγεις να συμβεί αυτό, εξήγησε στην

Μαίρη ότι χάνει 4% bonus από την Αλεξάνδρα εκτός αν η ομάδα της συγκεντρώσει 10.000BP. Δεν κερδίζεις το Gold Bonus από τον Τάσο γιατί ο Νίκος στηρίζει την ομάδα αυτή και το κερδίζει. Εφόσον, όμως, δεν κερδίζεις το ελάχιστο €52 από την Άννα, ένα μέρος των χρημάτων που κερδίζει ο Νίκος από τον Τάσο, αποδίδεται σε εσένα.



Ελάχιστη Εγγύηση Επιπέδου:

Οι Consultant πρώτου επιπέδου πρέπει να συγκεντρώνουν τουλάχιστον 10.000BP για να σου αποδίδεται το Gold Bonus από τα πιο κάτω επίπεδα. Διαφορετικά, οι πόντοι που υπολείπονται αφαιρούνται από την κάθε ομάδα ώστε να αποδοθεί η Ελάχιστη Εγγύηση €52 στον χορηγό σου. Για το ακριβές ποσό συμβουλευέψου το Έντυπο Παραγγελιών των Consultant (COF).

Το 1% Gold Bonus σου αποδίδεται από όλες τις ομάδες που βρίσκονται κάτω από τις ομάδες του πρώτου επιπέδου σου, εφ'όσον δεν παράγουν Gold Bonus για άλλον Gold Director, που βρίσκεται σε χαμηλότερο από εσένα επίπεδο.

BN: $3.120+6.240+520+6.240+520+8.320=24.960$

$24.960 \times 1\% =$	€249,6
+ Ελάχιστη Εγγύηση της Άνας (βλέπε πιο κάτω)	€46,8
Σύνολο Gold Bonus	€296,4

Από το ποσό αυτό πρέπει να αφαιρεθεί η Ελάχιστη Εγγύηση από την Μαίρη για τον χορηγό σου.

Η Μαίρη αποδίδει $1\% \times 1.040 = €10,4$ και υπολείπονται €41,6.

- Ελάχιστη Εγγύηση της Μαίρης	-€41,6
Gold Bonus που σου αποδίδεται	€254,8

Αθροιστικά με τα υπόλοιπα κέρδη

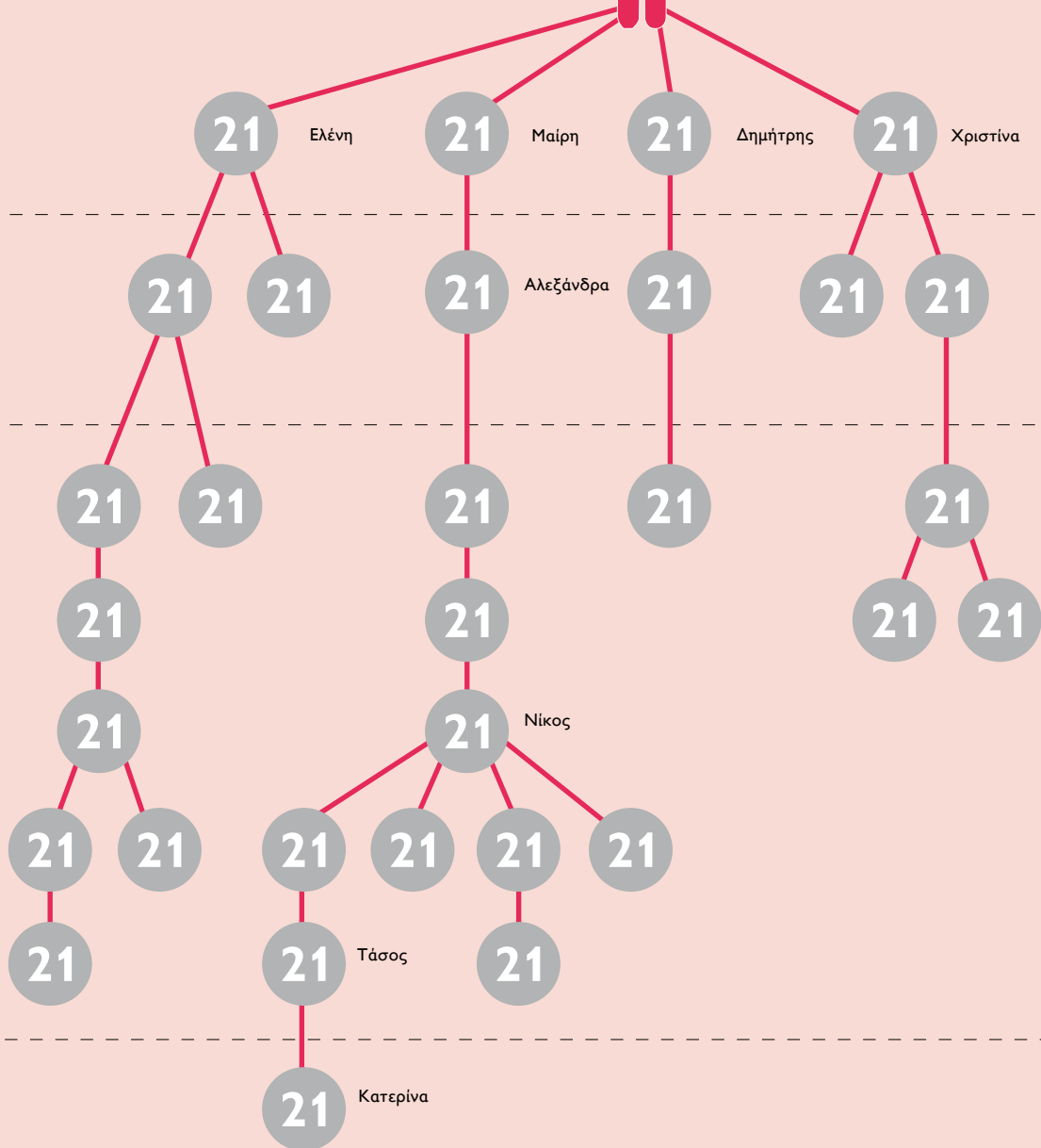
Ο Νίκος έχει τις προϋποθέσεις να κερδίσει το Gold Bonus γιατί έχει δύο ομάδες 21%, τουλάχιστον 4.000BP και έχει τον τίτλο του Gold Director. Κερδίζεις το Gold Bonus από τον Νίκο και τις ομάδες του πρώτου επιπέδου του 21% αλλά όχι στο δεύτερο επίπεδο ή βαθύτερα.

Οι πωλήσεις της ομάδας της Άνας είναι μικρότερες από τα 5.200BV που απαιτούνται για την Ελάχιστη Εγγύηση. Ο Νίκος δε δικαιούται όλο το ποσό του bonus που κερδίζει από τον Τάσο.

Η ομάδα της Άνας παράγει για εσάς $520 \times 1\% = €5,2$ αλλά η Ελάχιστη Εγγύηση είναι €52. Το γεγονός ότι η Πένυ παράγει πολύ περισσότερο από ότι χρειάζεται, δεν επηρεάζει το αποτέλεσμα. Καμία ομάδα δεν πρέπει να πέσει κάτω από τον απαιτούμενο όγκο πωλήσεων, ανεξάρτητα από το αποτέλεσμα των άλλων ομάδων. Συνεπώς, το υπολειπόμενο ποσό €46,8 πρέπει να αποδοθεί σε εσένα από το Gold Bonus που κερδίζει ο Νίκος από τον Τάσο.

Από τον Τάσο στον Νίκο $6.240 \times 1\%$	$= +€62,4$
Μείον την Ελάχιστη Εγγύηση	-€46,8
Στον Νίκο αποδίδεται	$= €15,6$





0.5% SAPPHIRE BONUS

Τα BP των ομάδων 21% του πρώτου επιπέδου της ομάδας σου δε σχετίζονται με το Sapphire Bonus.

Επίπεδο Ελάχιστης Εγγύησης: Οι Consultants του δεύτερου επιπέδου πρέπει να συγκεντρώνουν 10.000BP για να σου αποδοθεί το Sapphire Bonus, που προέρχεται από κάτω. Διαφορετικά, το υπολειπόμενο ποσό αφαιρείται ώστε να αποδοθούν τα €26 στον χορηγό σου.

Κερδίζεις 0,5% Sapphire Bonus σε αυτές τις ομάδες. Ο Νίκος έχει τώρα τέσσερις ομάδες και δικαιούται να του αποδοθεί το Sapphire Bonus από την Κατερίνα. Αν ο Τάσος έχει λιγότερο από 10.000BP, ο Νίκος θα πρέπει να αποδώσει μέρος του Sapphire Bonus από την ομάδα της Κατερίνας για να καλύψει το υπολειπόμενο ποσό.

Αν υποθέσουμε ότι όλες οι ομάδες έχουν 10.000BP και 5.200BV θα κερδίσεις: 20 ομάδες \times 0,5% \times 5.200 BV = €520. Το Sapphire Bonus που θα σου αποδοθεί θα είναι €520, αθροιστικά των υπολοίπων ποσών που θα λάβεις.

Το Sapphire Bonus από την Κατερίνα δεν αποδίδεται σε εσένα αλλά στον Νίκο, που υποστηρίζει την ομάδα αυτή.

Όπως ισχύει και για το Gold Bonus, το Sapphire Bonus σου αποδίδεται από όλα τα επίπεδα σε βάθος της ομάδας. Αποδίδεται από το τρίτο επίπεδο των ομάδων και φτάνει μέχρι τον επόμενο Director που δικαιούται Sapphire Bonus. Αυτό σημαίνει ότι μπορείς να κερδίσεις το Gold και το Sapphire Bonus από τις ίδιες ομάδες.

Απαιτούμενες ομάδες 21%: Τέσσερις

Προϋπόθεση Πόντων στην Προσωπική Ομάδα:

Τουλάχιστον 4.000BP

Αποδίδεται: Από το τρίτο επίπεδο και κάτω και σταματά να αποδίδεται μετά τον επόμενο Director που δικαιούται το Sapphire Bonus.

Ελάχιστη Εγγύηση: Τα BP του δεύτερου επιπέδου πρέπει να είναι 10.000 για να σου αποδοθεί ολόκληρο το bonus. Αν έχει λιγότερα από 10.000BP τότε αποδίδεται στον χορηγό σου ποσοστό του Sapphire Bonus ανάλογο με τα BP που λείπουν στο δεύτερο επίπεδο για να φτάσεις τα 10.000BP.

Υπάρχει και εδώ Ελάχιστη Εγγύηση. Αν η Αλεξάνδρα δεν καταφέρει να συγκεντρώσει 10.000BP ο χορηγός σου δε θα λάβει ολόκληρο το bonus δηλαδή τα €26 (0,5% των 5.200BV) από την ομάδα της. Το υπολειπόμενο ποσό του Sapphire Bonus αφαιρείται από εσένα.

0.25% DIAMOND BONUS

Το Diamond Bonus αποδίδεται σε όλα τα επίπεδα, από τις ομάδες του τέταρτου επιπέδου και κάτω μέχρι το τρίτο επίπεδο του επόμενου Director, που δικαιούται να κερδίσει Diamond Bonus.



Απαιτούμενες ομάδες 21%: Έξι

Προϋπόθεση Πόντων στην Προσωπική Ομάδα: 200BP για όλα τα bonus

Αποδίδεται: Στο τέταρτο επίπεδο και κάτω και σταματά να αποδίδεται μετά το τρίτο επίπεδο του επόμενου Diamond Director που δικαιούται να το λάβει.

Ελάχιστη Εγγύηση: Το τρίτο επίπεδο πρέπει να συγκεντρώνει 10.000BP για να δικαιούσαι ολόκληρο το bonus. Αν συγκεντρώνει λιγότερα τότε αποδίδεται στο χορηγό σου ποσοστό του Diamond Bonus ανάλογο με τα BP που λείπουν στο τρίτο επίπεδο για να φτάσει τα 10.000BP. Υπάρχει Ελάχιστη εγγύηση που πρακτικά σημαίνει ότι το 21% του τρίτου επιπέδου πρέπει να συγκεντρώσει 10.000BP για να παράγει €13 ($0.25\% \times 5.200BV$) για το χορηγό σου. Αν συγκεντρώσει λιγότερους πόντους, το υπολειπόμενο ποσό θα αφαιρεθεί από το δικό σου Diamond Bonus.

0.125% DOUBLE DIAMOND BONUS

Το Double Diamond Bonus αποδίδεται από το βάθος όλης σου της ομάδας. Ξεκινάει από τις ομάδες του πέμπτου επιπέδου και κατεβαίνει μέχρι το τέταρτο επίπεδο του επόμενου Director που δικαιούται να λάβει το Double Diamond Bonus. Μπορείς να κερδίσεις το Gold, το Sapphire, το Diamond και το Double Diamond Bonus από τις ίδιες ομάδες.



Απαιτούμενες ομάδες 21%: Δέκα

Προϋπόθεση Πόντων στην Προσωπική Ομάδα: 200BP για όλες τις ομάδες

Αποδίδεται: Στο πέμπτο επίπεδο και κάτω και σταματά να αποδίδεται μετά το τέταρτο επίπεδο, του επόμενου Double Diamond Director που δικαιούται το Bonus

Ελάχιστη Εγγύηση: Στο τέταρτο επίπεδο πρέπει οι ομάδες να συγκεντρώσουν τουλάχιστον 10.000BP για να σου αποδοθεί ολόκληρο το bonus. Αν συγκεντρώσει λιγότερα από 10.000BP τότε αποδίδεται στον χορηγό σου ποσοστό του Double Diamond Bonus ανάλογο με τα BP που λείπουν στο τέταρτο επίπεδο για να φτάσεις τα 10.000BP. Αν είναι λιγότεροι, το υπολειπόμενο ποσό μέχρι το 0.125% του επιπέδου $5.200BV = €6,5$ αποδίδεται στα υψηλότερα επίπεδα. Και σε αυτό το bonus υπάρχει η Ελάχιστη Εγγύηση. Το τέταρτο επίπεδο των Consultants πρέπει να συγκεντρώσουν 10.000BP για να παράγουν €6,5 (0.125% των $5.200BV$) για τον χορηγό σου. Αν συγκεντρώσουν λιγότερα, τότε το υπολειπόμενο ποσό θα αφαιρεθεί από το δικό σου Double Diamond Bonus.

0.0625% EXECUTIVE BONUS

Το Executive Bonus αποδίδεται σε βάθος σε όλη την ομάδα. Ξεκινάει από τις ομάδες του έκτου επιπέδου και φτάνει μέχρι τον επόμενο Director που δικαιούται να λάβει το Executive Bonus. Μπορείς να λάβεις το Gold, Sapphire, Diamond, Double Diamond και Executive Bonus από τις ίδιες ομάδες.



Απαιτούμενες ομάδες 21%: Δώδεκα

Προϋπόθεση Πόντων στην Προσωπική Ομάδα: 200BP για όλες τις ομάδες

Αποδίδεται: Στο έκτο επίπεδο και κάτω και σταματά να αποδίδεται μετά το πέμπτο επίπεδο, του επόμενου Director που δικαιούται το Executive Bonus.

Ελάχιστη Εγγύηση: Στο πέμπτο επίπεδο πρέπει οι ομάδες να συγκεντρώσουν τουλάχιστον 10.000BP για να σου αποδοθεί ολόκληρο το bonus. Αν συγκεντρώσει λιγότερα από 10.000BP τότε αποδίδεται στον χορηγό σου ποσοστό του Executive Bonus ανάλογο με τα BP που λείπουν στο πέμπτο σου επίπεδο για να φτάσει τα 10.000BP. Υπάρχει και σε αυτό το bonus η Ελάχιστη Εγγύηση. Οι Consultants του πέμπτου επιπέδου πρέπει να συγκεντρώσουν 10.000BP για να παράγουν €3,25 ($0.0625 \times 5.200 BV$) για τον χορηγό σου. Αν είναι λιγότεροι, το υπολειπόμενο ποσό θα αφαιρεθεί από το δικό σου Executive Bonus.



ΟΜΟΡΦΙΑ

ΧΡΗΜΑΤΑ

ΔΙΑΣΚΕΔΑΣΗ

Όλοι μπορούν να περάσουν όμορφα με την Oriflame, να μοιραστούν αγαπημένα προϊόντα με την οικογένεια και τους φίλους τους, να γνωρίσουν καινούργιους ανθρώπους και να δημιουργήσουν νέες φίλιες. Η Oriflame προσφέρει ευκαιρίες για ταξίδια και απεριόριστη προσωπική ανάπτυξη μέσω εκπαιδεύσεων, σεμιναρίων και διεθνών συνεδρίων. Σαν πετυχημένος Leader της Oriflame, ανταμείβεσαι με τη δυνατότητα να συμμετάσχεις σε διεθνή συνέδρια. Τα συνέδρια διεξάγονται σε διεθνείς προορισμούς, σε υπερπολυτελή ξενοδοχεία και έχεις τη δυνατότητα να γνωρίσεις και άλλους επιτυχημένους Oriflame Leader! Κάθε χρόνο, η Oriflame ανακοινώνει τα νέα κριτήρια που πρέπει να συγκεντρώνει κάποιος για να έχει το δικαίωμα συμμετοχής στα ετήσια συνέδρια Gold, Diamond και Executive Conference.

GOLD CONFERENCE

Το Gold Conference πραγματοποιείται κάθε χρόνο σε διαφορετική τοποθεσία με σκοπό να εμπνεύσει όλους μας. Κάποιες από τις πόλεις στις οποίες έχει ήδη πραγματοποιηθεί είναι η Τενερίφη, η Αθήνα, η Μάλτα, η Ρώμη, το Παρίσι και η Στοκχόλμη! Ανάλογα με την επίδοσή σου αποκτάς το δικαίωμα για 1 ή 2 εισιτήρια (μπορείς δηλαδή να προσκαλέσεις ένα επιπλέον άτομο να συμμετάσχει χωρίς κανένα κόστος). Το επιχειρηματικό αυτό συνέδριο πραγματοποιείται σε πολυτελές ξενοδοχείο, διαρκεί μία εβδομάδα κατά την οποία μπορείς να εμπνευστείς, να συμμετέχεις στο gala dinner και να επισκεφθείς τα ομορφότερα μέρη της πόλης. Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου θα αναγνωριστείς και θα επιβραβευθείς για τα αποτελέσματά σου!

DIAMOND ΚΑΙ EXECUTIVE CONFERENCE

Το Diamond και το Executive Conference πραγματοποιείται για τους πιο επιτυχημένους Leaders της Oriflame – από τους τίτλους του Diamond και πάνω. Οι πόλεις που επιλέγονται για το συνέδριο βρίσκονται σε ολόκληρο τον κόσμο – η Ζανζιβάρη, ο Μαυρίκιος, το Χονγκ Κονγκ, το Ντουμπάι, το Μπαλί, το Ρίο ντε Τζανέιρο είναι κάποια παραδείγματα. Η Oriflame σας υπόσχεται μια αξέχαστη εμπειρία, ένα ενδιαφέρον επιχειρηματικό συνέδριο και ένα μοναδικό gala dinner και αξέχαστες εμπειρίες!

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ;

Τα κριτήρια εξαρτώνται από το μέγεθος της επιχείρησής σου και πόσο γρήγορα την αναπτύσσεις. Το κάθε συνέδριο απαιτεί διαφορετικό αριθμό 21% ομάδων προκειμένου να συμμετέχεις. Πρόσθεσε τον αριθμό των ομάδων του 21% που συγκεντρώνεις στην περίοδο των κριτηρίων του ταξιδιού, για να γνωρίζεις πόσο κοντά στο στόχο είσαι να πετύχεις τα κριτήρια. Ποτέ δεν είναι αργά να συγκεντρώνεις νέες ομάδες, γι' αυτό μην εγκαταλείπεις!

Τα κριτήρια γνωστοποιούνται στο ξεκίνημά τους ώστε να μπορείς να προγραμματίσεις τις ενέργειές σου και να πετύχεις το στόχο. Το Gold Conference είναι το πρώτο βήμα για το ταξίδι σας στο συναρπαστικό κόσμο των διεθνών συνεδρίων της Oriflame. Ο Gold Director έχει συνήθως δύο ή και περισσότερες ομάδες του 21% και συνεπώς μπορεί να συγκεντρώσει τουλάχιστον 24 ομάδες στην περίοδο κριτηρίων (12 κατάλογοι x 2 ομάδες του 21%=24 ομάδες). Τα κριτήρια για την πρώτη φορά συμμετοχής είναι πιο εύκολα για να μπορέσεις να πετύχεις στο πρώτο βήμα. Μπορείς, επίσης, να συμμετέχεις στο Gold Conference ακόμα και αν δεν έχεις τον τίτλο του Gold Director, αρκεί να πληροίς τις προϋποθέσεις.

Αν έχεις ήδη πάρει μέρος σε Gold Conference, οι στόχοι συμμετοχής σου για την επόμενη χρονιά θα είναι λίγο υψηλότεροι. Θυμήσου ότι κάθε νέα ομάδα που αναπτύσσεις, δε βελτιώνει μόνο το προσωπικό σου εισόδημα και τα bonus σου, αλλά σου δίνει τη δυνατότητα να κερδίσεις έκπτωση για τη συμμετοχή του ατόμου που θα σε συνοδέψει. Ρώτησε τον χορηγό σου ή την Oriflame για τα κριτήρια αυτής της περιόδου. Θα σου εξηγήσουν αναλυτικά τις προϋποθέσεις και μην ξεχνάς: Ποτέ δεν είναι αργά να ξεκινήσεις να συγκεντρώνεις νέες ομάδες!



ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΕ ΔΙΕΘΝΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ - ΔΙΕΘΝΗΣ ΧΟΡΗΓΙΑ

Δεν υπάρχουν όρια στο μέγεθος και στην ανάπτυξη της επιχείρησής σου και αυτό το εννοούμε πραγματικά.

Η Oriflame προσφέρει το Πρόγραμμα Διεθνούς Χορηγίας σε πολλές αγορές, που σου επιτρέπει να επεκτείνεις την επιχείρησή σου και σε άλλες χώρες. Μπορείς να γίνεις χορηγός σε ή και από οποιαδήποτε χώρα συμμετέχει στο πρόγραμμα αυτό.

Κερδίζεις με το πρόγραμμα αυτό όλα τα οφέλη των τίτλων και τα αντίστοιχα bonus, συμπεριλαμβανομένου και των ομάδων 21% που χορηγείς διεθνώς. Λόγω της ανάγκης ενοποίησης των δικτύων διεθνώς, ο υπολογισμός των bonus θα γίνει με ένα κατάλογο καθυστέρηση.

Στην περίπτωση που ενδιαφέρεσαι να αναπτύξεις διεθνή χορηγία, απευθύνσου στο Customer Service μιας και η λίστα των χωρών που συμμετέχουν στο πρόγραμμα αυτό διαρκώς ανανεώνεται.

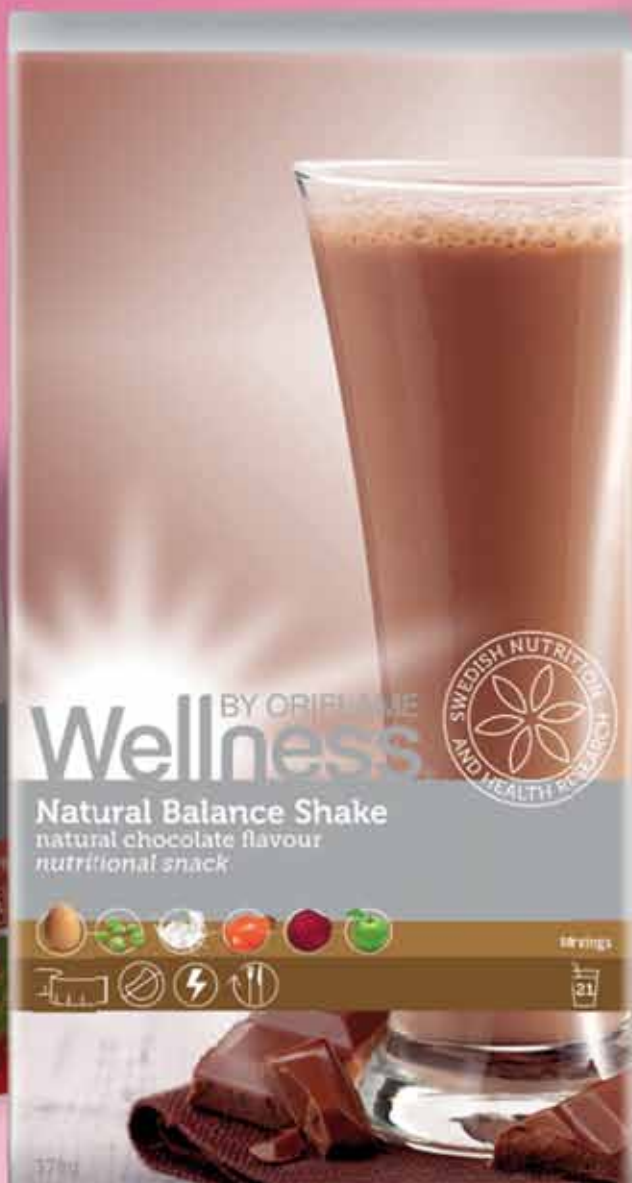
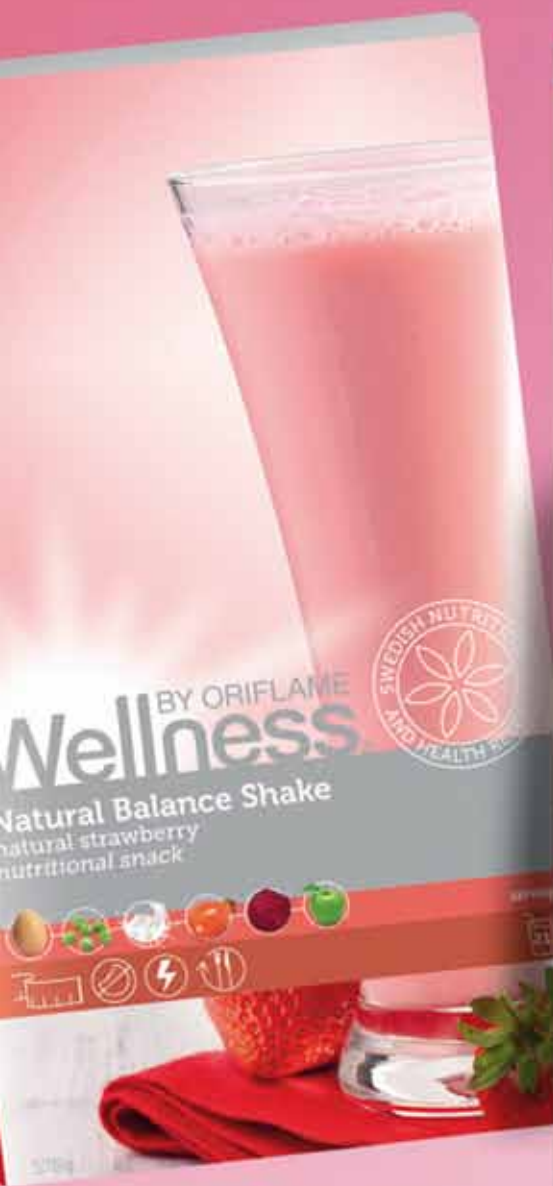


ΚΟΥΛΛΑ ΔΙΑΟΥΡΗ
ORIFLAME TOP 15 LEADER

*«Η ORIFLAME είναι ο “Φάρος της Επιτυχίας”!
Με επιμονή και υπομονή μπορείς να φτάσεις εκεί που ονειρεύεσαι!
Η ORIFLAME μου παρουσίασε μια ευκαιρία ζωής για να χτίσω μια
σωστή επιχείρηση και οικογένεια!*

*Έχει χαρίσει σε εμένα και την οικογένεια μου μια μοναδική μορφή
ανεξαρτησίας.*

*Εύχομαι οι directors της ομάδας μου, που με βοήθησαν σε αυτή
την επιτυχία να βαδίσουν στον ίδιο δρόμο!»*



5

79	Πολιτική της εταιρείας
80	Κανόνες Επικοινωνίας
84	Online Πολιτική Επικοινωνίας για Consultants
86	10 Χρυσοί Κανόνες
87	Ορολογία
88	Παράρτημα - Reports



ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Είναι ιδιαίτερα σημαντικό να μελετήσεις τον Κώδικα Δεοντολογίας της Oriflame και τους Κανόνες Συμπεριφοράς, που αναφέρονται παρακάτω, διότι αποτελούν τμήμα των όρων που περιλαμβάνονται στην Αίτηση Εγγραφής (Consultant Application Form – CAF). Ο Oriflame Consultant πρέπει να συμμορφώνεται με τον Κώδικα και τους Κανόνες και με την όποια τροποποίησή τους, η οποία είτε δημοσιεύεται στο Newsletter είτε κοινοποιείται στον Oriflame Consultant.

Η Oriflame διατηρεί το δικαίωμα να διακόψει οποιαδήποτε στιγμή την ιδιότητα μέλους κάθε Oriflame Consultant που έχει δώσει ψευδείς πληροφορίες στην Αίτηση Εγγραφής Μέλους (CAF) ή που έχει παραβιάσει τον Κώδικα και τους Κανόνες. Οι Oriflame Consultants των οποίων η ιδιότητα μέλους αφαιρείται με απόφαση της εταιρείας χάνουν όλα τα δικαιώματα και τα προνόμια που απορρέουν από την ιδιότητα αυτή, συμπεριλαμβανομένων και του δικτύου τους. Ο Κώδικας και οι Κανόνες έχουν δημιουργηθεί για τη δική σας προστασία, ώστε να διασφαλίσουν ότι όλοι οι Oriflame Consultants τηρούν τους ίδιους όρους συνεργασίας. Σε εναρμόνιση με τα πρότυπα ηθικής της Oriflame, οι Oriflame Consultants οφείλουν να αποδέχονται και να τηρούν την ισχύουσα κάθε φορά νομοθεσία της χώρας στην οποία λειτουργούν την επιχείρησή τους ακόμα και αν κάποιες από τις υποχρεώσεις τους δεν έχουν επαναδιατυπωθεί στον Κώδικα ή στους Κανόνες.

Η Oriflame τηρεί αυστηρά τον κώδικα δεοντολογίας της Seldia (Ευρωπαϊκή Ομοσπονδία Απευθείας Πώλησης) και της WFDSA (Παγκόσμια Ομοσπονδία Οργανισμών Απευθείας Πώλησης). Οι Oriflame Consultants οφείλουν να τηρούν αυστηρά αυτούς τους κώδικες, οι οποίοι εφαρμόζονται στον Κώδικα Δεοντολογίας και τους Κανόνες Επικοινωνίας της Oriflame.

ΚΩΔΙΚΑΣ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑΣ ΤΗΣ ORIFLAME

Ως Oriflame Consultant, συμφωνώ να λειτουργήσω την Oriflame επιχείρησή μου σύμφωνα με τις ακόλουθες αρχές:

1. Να τηρώ πιστά τους κανόνες λειτουργίας όπως αναγράφονται στο επίσημο Oriflame Εγχειρίδιο Πολιτικής και στα άλλα έντυπα Oriflame. Να σέβομαι όχι μόνο όσα “γράφονται” αλλά και το “πνεύμα” που πηγάζει από τους Κανόνες των εντύπων.
2. Κατευθυντήρια γραμμή στις σχέσεις που συνάπτω με άλλα άτομα στα πλαίσια λειτουργίας μου ως Oriflame Consultant είναι να συμπεριφέρομαι σωστά, όπως ακριβώς θα επιθυμούσα να μου φέρονται και οι άλλοι.
3. Να παρουσιάζω τα προϊόντα, την Επιχειρηματική Ευκαιρία, τα σεμινάρια και τις υπόλοιπες ευκαιρίες και τα οφέλη που προσφέρει η Oriflame στους πελάτες μου και στους Consultants με έντιμο και ειλικρινή τρόπο. Θα δίνω όλες τις πληροφορίες που μου ζητούνται και θα απαντάω στις ερωτήσεις των καταναλωτών που αφορούν τα προϊόντα της Oriflame και την επιχειρηματική της ευκαιρία.
4. Είτε προφορικά είτε γραπτά, πρέπει να δηλώνω μόνο ό,τι ακριβώς ισχύει για τα προϊόντα, τα οφέλη και τις υπόλοιπες ευκαιρίες, όπως αυτές αναγράφονται στα επίσημα έντυπα της Oriflame. Δε θα χρησιμοποιήσω παραπλανητικές ή αναληθείς τεχνικές προώθησης και εγγραφών.
5. Να είμαι ευγενής και πρόθυμος, να εξυπηρετώ και να συγκεντρώνω τις παραγγελίες των πελατών μου καθώς επίσης και να λαμβάνω υπόψη μου τα παράπονά τους. Να ακολουθώ τις διαδικασίες όπως αναφέρονται στα επίσημα έντυπα της Oriflame για την αντικατάσταση και αλλαγή των προϊόντων.
6. Να αποδέχομαι τις ευθύνες του Oriflame Consultant [του Χορηγού και του Director (και πάνω) εφόσον φθάσω σε αυτό το επίπεδο], όπως ακριβώς αναφέρονται στα επίσημα έντυπα της Oriflame.
7. Να λειτουργώ με τέτοιο τρόπο και να εκπροσωπώ στον ύψιστο βαθμό τις αρετές της τιμότητας, της ειλικρίνειας και της υπευθυνότητας.
8. Ουδέποτε πρόκειται να χρησιμοποιήσω το δίκτυο της Oriflame για να προωθήσω άλλα προϊόντα, εκτός από αυτά που έχουν εγκριθεί από την Oriflame. Θα σεβαστώ τη μέθοδο της απευθείας πώλησης προς τον καταναλωτή και δεν θα προωθήσω τα προϊόντα μέσω λιανικής πώλησης οποιασδήποτε μορφής.
9. Να σέβομαι τους νόμους και τους κανονισμούς της Ελληνικής Νομοθεσίας καθώς και αυτούς των ξένων χωρών εφόσον αναπτύξω διεθνές δίκτυο.

ΚΑΝΟΝΕΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

1. ΟΡΙΣΜΟΙ ΕΝΝΟΙΩΝ

Α. Για τους σκοπούς αυτού του εγχειριδίου, ως Oriflame Consultants ορίζονται όλοι οι Oriflame sales consultants ανεξάρτητα από τίτλο και επίπεδο (συμπεριλαμβανομένων των Managers, των Directors και πάνω).

Β. Ως “Προσωπική Σελίδα” νοείται η ιστοσελίδα που σχεδιάζεται, παρέχεται και φιλοξενείται από την Oriflame προς όφελος του Oriflame Consultant.

Γ. Ως Oriflame, σε αυτό το εγχειρίδιο, εννοείται η Oriflame εκείνης της χώρας στην οποία έχει εγγραφεί κάποιος μέλος με βάση την Αίτηση Εγγραφής που έχει υποβληθεί υπογεγραμμένη, εκτός αν ορίζεται διαφορετικά.

Δ. Η “Γραμμή Χορηγίας” περιλαμβάνει τον Oriflame Consultant, το Χορηγό του/της και ούτω καθεξής και η Γραμμή τελειώνει με την Oriflame.

Ε. Η “Προσωπική Ομάδα” περιλαμβάνει όλους τους Oriflame Consultants που χορηγούνται άμεσα και έμμεσα από έναν Oriflame Consultant. Δεν περιλαμβάνει τους Oriflame Consultants 21% και την ομάδα τους.

Στ. “Ομάδα” ονομάζεται το σύνολο ενός δικτύου, συμπεριλαμβανομένων των Oriflame Consultants 21% και των ομάδων τους.

Ζ. Ως “Oriflame Έντυπο Υλικό” ορίζεται το Success Plan – Έκδοση για Leaders (συμπεριλαμβανομένου και του Εγχειριδίου Πολιτικής), οι Κατάλογοι Προϊόντων, το Oriflame Starter Kit, το Newsletter και όλο το έντυπο υλικό ή το υλικό που αναρτάται στην επίσημη ιστοσελίδα της Oriflame.

Η. Ως “Χορηγός” ορίζεται το άτομο που συστήνει ένα νέο μέλος στην Oriflame.

Οι λέξεις που ξεκινούν με κεφαλαίο γράμμα αλλά δεν ορίζονται στο παρόν, θα έχουν την ίδια έννοια με αυτή στα προηγούμενα κεφάλαια του Success Plan – Έκδοση για Leaders.

2. ΙΔΙΟΤΗΤΑ ΜΕΛΟΥΣ

2.1. Για να αποκτήσει ένα υποψήφιο μέλος την ιδιότητα του Oriflame Consultant, θα πρέπει να χορηγηθεί από ένα ήδη υπάρχον μέλος. Κάτω από συγκεκριμένες περιπτώσεις, η Oriflame μπορεί να εγγράψει υποψήφιο Oriflame Consultant σε οποιοδήποτε δίκτυο.

2.2. Ένα άτομο μπορεί να έχει μόνο μία ιδιότητα μέλους είτε άμεσα είτε έμμεσα. Έμμεση ιδιότητα μέλους είναι για παράδειγμα η ιδιοκτησία μετοχών σε μία επιχείρηση που είναι εγγεγραμμένη ως Oriflame Consultant.

2.3. Η Oriflame έχει το δικαίωμα να αρνηθεί αίτηση εγγραφής ή επανεγγραφής.

2.4. Το υποψήφιο μέλος πρέπει να έχει συμπληρώσει το 16ο έτος της ηλικίας του ώστε να έχει δικαιοπρακτική ικανότητα για να γίνει Oriflame Consultant. Η Oriflame μπορεί κατά τη διακριτική της ευχέρεια να εγκρίνει την υποψηφιότητα κάποιου άλλου μέλους εφόσον αυτό έχει τη συναίνεση των προσώπων που ασκούν την επιμέλειά του. Δικαίωμα πίστωσης παραχωρείται μετά το 18ο έτος της ηλικίας.

2.5. Μέλη μπορούν να γίνουν εταιρείες περιορισμένης ευθύνης ή ατομικές επιχειρήσεις ή μεμονωμένοι ιδιώτες ή δύο ιδιώτες συνεργάτες με συζυγική ή γονική σχέση. Η διαδικασία

εγγραφής γίνεται σύμφωνα με τις εγκεκριμένες διαδικασίες της Oriflame. Ένα νομικό πρόσωπο θα πρέπει να ορίσει το όνομα του ατόμου που θα αναλάβει τις αρμοδιότητες της εταιρείας καθώς και το όριο των αρμοδιοτήτων αυτών. Οι συνέταιροι μιας επιχείρησης είναι συνυπεύθυνοι και η Oriflame μπορεί να απαιτήσει από τον καθένα ή και από τους δύο τις οφειλές σε περίπτωση μη πληρωμής τους ή και οποιαδήποτε άλλη ευθύνη προκύψει.

2.6. Ένας Oriflame Consultant δεν μπορεί να απαιτεί από άλλους Consultants ή από υποψήφιους Consultants να αναλάβουν αδικαιολόγητα υψηλές χρεώσεις για εκπαιδευτικά σεμινάρια και προωθητικά πακέτα. Οι χρεώσεις που επιβάλλονται σε έναν Oriflame Consultant θα πρέπει να ανταποκρίνονται στην αξία του υλικού, των προϊόντων ή των υπηρεσιών που του παρέχονται.

2.7. Η Oriflame ακολουθεί τους κανόνες της νομοθεσίας που ισχύουν στις χώρες που δραστηριοποιείται σχετικά με τον όρο που αφορά το δικαίωμα του Oriflame Consultant να παραιτηθεί από την ιδιότητα μέλους και να λάβει από την Oriflame ένα μέρος ή το συνολικό ποσό που κατέβαλε ως προϋπόθεση για να αποκτήσει την ιδιότητα μέλους, για το πακέτο εγγραφής και για τα προϊόντα εντός ενός μήνα.

2.8. Οι Oriflame Consultants μπορούν να παραιτηθούν από την ιδιότητα μέλους οποιαδήποτε στιγμή ενημερώνοντας με γραπτή αίτηση την Oriflame. Σε αυτή την περίπτωση η Oriflame δεν υποχρεούται να τους καταβάλει κανένα χρηματικό ποσό που αναφέρεται στην παράγραφο 2.7.

2.9. Η ιδιότητα μέλους ενός Oriflame Consultant λήγει ένα έτος μετά από την ημερομηνία εγγραφής του.

2.10. Ανανέωση της ιδιότητας μέλους γίνεται κάθε χρόνο με την καταβολή ετήσιας συνδρομής στο πρώτο παραστατικό αγοράς που εκδίδεται με την ολοκλήρωση του έτους.

2.11. Εάν ο/η σύζυγος κάποιου Oriflame Consultant επιθυμεί να εγγραφεί ως Oriflame Consultant θα πρέπει είτε να χορηγηθούν μαζί κάτω από τον ίδιο κωδικό (με τη μορφή επιχείρησης περιορισμένης ευθύνης ή συνεταιρισμού) είτε ξεχωριστά κάτω από το/τη σύζυγο που έχει γίνει πρώτος/η Oriflame Consultant. Στη δεύτερη περίπτωση, οποιοδήποτε χρηματικό έπαθλο εισπράζει ο/η σύζυγος, θα αφαιρεθεί από το υψηλότερο χρηματικό έπαθλο που θα εισπράξει ο/η σύζυγος που έγινε πρώτος/η Consultant, εάν αυτό το χρηματικό έπαθλο είναι αποτέλεσμα λήξης της ιδιότητας μέλους του/της συζύγου που έγινε Consultant δεύτερος/η.

2.12. Πρώην Oriflame Consultant (ή ο/η σύζυγός του) μπορεί να υποβάλει αίτηση επανεγγραφής με τις ακόλουθες προϋποθέσεις:

α) Πρέπει να έχουν περάσει τουλάχιστον έξι μήνες από τότε που διακόπηκε η προηγούμενη ιδιότητά του ως μέλος κατόπιν παραιτήσεώς του (εκτός αν η Oriflame αποφασίσει διαφορετικά).

β) Στη νέα αίτηση θα πρέπει να διευκρινίζεται ότι έχει εφαρμοσθεί ο κανονισμός αυτός.

γ) Ένας πρώην Oriflame Consultant μπορεί αμέσως να ξανακάνει αίτηση επανεγγραφής χωρίς να αναφέρει ότι ήταν παλιότερα Oriflame Consultant, με την προϋπόθεση ότι υπήρξε για 12 μήνες ανενεργός (χωρίς παραγγελία) και κατά συνέπεια διεκόπη η ιδιότητα μέλους λόγω μη ανανέωσής της.

2.13. Η Oriflame διατηρεί το δικαίωμα να διακόψει άμεσα την ιδιότητα μέλους ενός Oriflame Consultant έως και 12 μήνες, σε περίπτωση που εκκρεμεί διερεύνηση πιθανής παραβίασης κανονισμών.

ΚΑΝΟΝΕΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

3. ΔΙΑΤΗΡΩΝΤΑΣ ΤΙΣ ΓΡΑΜΜΕΣ ΧΟΡΗΓΙΑΣ

3.1. Οι Oriflame Consultants δεν επιτρέπεται να επανεγγραφούν κάτω από το δικτυο κάποιου άλλου Χορηγού. Σε περίπτωση που το κάνουν, μπορεί να χάσουν όλο το δικτυο που αναφέρεται στον αρχικό Χορηγό τους. Επιτρέπεται να επανεγγραφούν μόνο εάν έχει λήξει η ιδιότητά τους ως μέλη (βλέπε §2.12).

3.2. Η μεταφορά ενός μέλους από έναν Χορηγό σε έναν άλλον είναι δυνατή κάτω από συγκεκριμένες προϋποθέσεις και υπόκειται στη διακριτική ευχέρεια της Oriflame.

3.3. Η μεταβίβαση της Προσωπικής Ομάδας δεν επιτρέπεται.

3.4. Οι Oriflame Consultants μπορούν αν το επιθυμούν, να μεταβιβάσουν την ιδιότητά τους ως μέλη μόνο σε στενούς συγγενείς (με τη σύμφωνη γνώμη της Oriflame). Για την ολοκλήρωση της μεταβίβασης πρέπει να σταλεί σχετική γραπτή αίτηση προς την Oriflame. Οι Oriflame Consultants που έχουν μεταβιβάσει την ιδιότητά τους ως μέλη, βάσει του παρόντος κανονισμού, μπορούν να ξανακάνουν αίτηση εγγραφής μετά την πάροδο έξι μηνών από την τελευταία μεταβίβαση της ιδιότητάς τους.

3.5. Σε περίπτωση θανάτου ενός Oriflame Consultant, η Ιδιότητα Μέλους τερματίζεται εντός τριών μηνών από την ημερομηνία θανάτου του, με την προϋπόθεση ότι δεν έχει μέχρι τότε υποβληθεί από στενό συγγενή αίτηση μεταφοράς της Ιδιότητας Μέλους. Μετά τον τερματισμό, όλες οι οικονομικές εκκρεμότητες προς τον θανόν Oriflame Consultant μεταφέρονται στον εξουσιοδοτημένο κληρονόμο. Στην περίπτωση αυτή, η Oriflame έχει το δικαίωμα να ζητήσει από τους κληρονόμους να προσκομίσουν τα απαραίτητα δικαιολογητικά που αποδεικνύουν την ιδιότητά τους.

4. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΕΝΟΣ CONSULTANT

4.1. Οι Oriflame Consultants δεν επιτρέπεται να χρησιμοποιούν το δικτυο της Oriflame για να προωθήσουν προϊόντα/ιδέες που δεν ανήκουν επίσημα στην Oriflame.

4.2. Οι Oriflame Consultants δεν επιτρέπεται να "κλέψουν" κάποιο υποψήφιο μέλος από έναν άλλον Oriflame Consultant ή να παρέμβουν αποσπώντας μέλη από το δικτυο ενός άλλου Oriflame Consultant.

4.3. Οι Oriflame Consultants δεν έχουν υπαλληλική σχέση με την Oriflame. Όταν παρουσιάζουν την Επιχειρηματική Ευκαιρία της Oriflame σε άλλα άτομα οφείλουν να διασαφηνίζουν τον ανεξάρτητο χαρακτήρα αυτής της επιχείρησης καθώς και ότι δεν υπάρχει υπαλληλική σχέση εργασίας με την Oriflame.

4.4. Οι Oriflame Consultants δεν έχουν το δικαίωμα να δεσμευτούν ή να αναλάβουν υποχρεώσεις εκ μέρους της Oriflame. Θα αποζημιώνουν την Oriflame για τις όποιες ζημιές προκύψουν από τη μη συμμόρφωσή τους με αυτούς τους κανόνες.

4.5. Η Oriflame δεν επιβάλλει στους Consultants κανέναν όρο για ελάχιστη παραγγελία σε ποσότητα προϊόντων ή χρηματική αξία. Ομοίως, οι Oriflame Consultants δεν πρέπει να υποχρεώνουν ή να πιέζουν τα μέλη που έχουν χορηγήσει να παραγγείλουν μέσω του ιδίου ή να θέσουν ελάχιστη παραγγελία ή να διατηρούν αποθέματα. Όλοι οι Oriflame Consultants μπορούν να παραγγείλουν οποιαδήποτε ποσότητα προϊόντων

απευθείας από την Oriflame αλλά η χρέωση για τη διαχείριση παραγγελιών (handling fee) ή η αποστολή μέσω courier (courier fee) εξαρτάται από το ύψος της παραγγελίας. Η απόφαση για το εάν οι Oriflame Consultants θα διατηρούν εμπορεύματα σε στοκ, βρίσκεται αποκλειστικά στη διακριτική τους ευχέρεια.

4.6. Ο Oriflame Consultant δεν επιτρέπεται να θέσει παραγγελία στο όνομα κάποιου άλλου Oriflame Consultant, χωρίς την προηγούμενη έγγραφη άδεια του δεύτερου.

4.7. Ο Oriflame Consultant υποχρεούται να ακολουθεί τους νόμους, τους κανονισμούς και τον κώδικα συμπεριφοράς που απορρέουν από την ιδιότητα του μέλους συμπεριλαμβανομένου της φορολογικής νομοθεσίας και των κανόνων που ισχύουν για τη συμπλήρωση και υποβολή φορολογικών δηλώσεων. Ο Oriflame Consultant δεν επιτρέπεται να εμπλακεί σε δραστηριότητες που μπορεί να φέρουν είτε τον ίδιο είτε την Oriflame σε δύσκολη θέση.

4.8. Ο Oriflame Consultant οφείλει από την αρχή της επαφής του με τον Oriflame Καταναλωτή να συστηθεί και να αναφέρει σαφώς το σκοπό της προσέγγισής του ή το σκοπό της συνάντησης. Ο Oriflame Consultant οφείλει σε κάθε επικοινωνία, είτε με email, είτε στην ιστοσελίδα του, είτε στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης κλπ, να αναφέρει τα πλήρη στοιχεία του σαν Oriflame Consultant. Το ονοματεπώνυμό του, τα πλήρη στοιχεία επικοινωνίας καθώς και η πληροφορία ότι δεν αποτελεί επίσημο εκπρόσωπο της Oriflame πρέπει αυστηρά να αναφέρονται. Η λέξη "Ανεξάρτητος" πρέπει σε κάθε περίπτωση να αναφέρεται πριν τις λέξεις "Oriflame Consultant", όπως για παράδειγμα στην ηλεκτρονική υπογραφή, στις επαγγελματικές κάρτες, στην ιστοσελίδα, στις σελίδες των social media κλπ.

4.9. Οι πληροφορίες που δίνει ο Oriflame Consultant στον καταναλωτή πρέπει να είναι σαφείς και κατανοητές τηρώντας τις αρχές καλής πίστης κατά τις εμπορικές συναλλαγές και τις αρχές προστασίας των αδυνάτων σύμφωνα με την εθνική νομοθεσία.

4.10. Ο Oriflame Consultant δεν πρέπει να κάνει αναφορά σε ισχυρισμούς που δεν ευθυγραμμίζονται ή αντικρούουν τους ισχυρισμούς που γίνονται επίσημα από την Oriflame. Ο Oriflame Consultant πρέπει να χρησιμοποιεί τη δική του εμπειρία και να αναφέρει προσωπικά παραδείγματα με αντικειμενικό τρόπο.

4.11. Ο Oriflame Consultant δεν πρέπει να κάνει συγκρίσεις που μπορεί να παραπλανήσουν ή που μπορεί να είναι ασύμβατες με την αρχή του υγιούς ανταγωνισμού.

4.12. Ο Oriflame Consultant δεν πρέπει να καταχράται της εμπιστοσύνης των καταναλωτών και πρέπει να σέβεται την έλλειψη πωλησιακής τους εμπειρίας, την ηλικία τους, την πνευματική ή φυσική ανικανότητα, την ευπιστία, την ελλειμματική κατανόηση και την έλλειψη γνώσης της γλώσσας.

4.13. Όταν ένας πελάτης κάνει χρήση της Εγγύησης Επιστροφής Χρημάτων, ο Oriflame Consultant πρέπει, με βάση την ισχύουσα περίοδο επιστροφής, να δώσει την επιλογή στον πελάτη είτε να του επιστραφούν τα χρήματα της αξίας των αγορών του, είτε να πιστωθεί με το ποσό αυτό, ώστε να αλλάξει το προϊόν με ένα ίδιο ή με ένα άλλο Oriflame προϊόν.

4.14. Ο Oriflame Consultant οφείλει να ενημερώνει τους πελάτες για το δικαίωμα επιστροφής των προϊόντων και τις προϋποθέσεις,

ΚΑΝΟΝΕΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

4.15. Ο Oriflame Consultant οφείλει να διακόψει την παρουσίαση που κάνει εάν ο καταναλωτής του το ζητήσει και πρέπει να λάβει όλα τα απαραίτητα μέτρα ώστε να διασφαλίσει την προστασία των προσωπικών δεδομένων του καταναλωτή ή του υποψήφιου καταναλωτή. Ο Oriflame Consultant μπορεί να επικοινωνεί με τα μέλη τηλεφωνικά ή με email αλλά με τρόπο ευγενικό και σε ώρες κατάλληλες ώστε να αποφευχθεί οποιαδήποτε ενόχληση.

4.16. Όταν ο Oriflame Consultant δημιουργεί τη δική του Προσωπική Ομάδα, θα πρέπει να διασφαλίζει ότι όλοι οι νέοι Oriflame Consultants θα τηρήσουν τους όρους πίστωσης, στην περίπτωση που τους παρέχεται η δυνατότητα αυτή.

4.17. Ο Oriflame Consultant που γίνεται Χορηγός θα πρέπει να εκπαιδεύει και να παρακινεί τους Oriflame Consultants που προσωπικά χορηγεί.

4.18. Ο Oriflame Consultant δεν επιτρέπεται να συμμετέχει σε συνεντεύξεις που αφορούν ή αναφέρονται στην Oriflame σε κανένα μέσο ενημέρωσης, τηλεόραση, internet, ραδιόφωνο, περιοδικά κλπ, ούτε να χρησιμοποιεί οποιοδήποτε διαφημιστικό μέσο (συμπεριλαμβανομένων διαφημίσεων όπως τα sms, το internet κλπ) για λόγους μάρκετινγκ της Oriflame επιχείρησής του χωρίς προηγούμενη γραπτή συγκατάθεση της Oriflame.

4.19. Ο Oriflame Consultant δεν επιτρέπεται να συμμετέχει σε διαλόγους των μέσων κοινωνικής δικτύωσης που παραποιούν ή δίνουν ανακριβείς πληροφορίες για την Oriflame, τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες της ή που μπορούν γενικά να βλάψουν τη φήμη της Oriflame. Δείτε στο κεφάλαιο "Διάλογος στα Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης - 10 Χρυσοί Κανόνες".

5. ΆΛΛΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΗ

5.1. Βάσει της πολιτικής της Oriflame δεν υπάρχουν αποκλειστικές περιοχές ευθύνης ή αποκλειστικοί αντιπρόσωποι. Κανένας Oriflame Consultant δεν έχει τη δικαιοδοσία να υποστηρίζει ότι παραχωρεί, πουλά, αναθέτει ή μεταβιβάζει τέτοιου είδους εταιρικές αντιπροσωπείες ή ότι αναθέτει και καθορίζει περιοχές. Κάθε Oriflame Consultant είναι ελεύθερος να δραστηριοποιηθεί σε οποιοδήποτε μέρος της χώρας, στην οποία έχει υποβάλει την αίτηση εγγραφής του.

5.2. Ο Oriflame Consultant οφείλει να σέβεται ότι η Oriflame δραστηριοποιείται σε συγκεκριμένες αγορές και όχι σε όλες τις χώρες παγκοσμίως, ότι τηρεί αυστηρά τις προδιαγραφές για την ασφάλεια των προϊόντων, την καταχώρηση των προϊόντων, την εισαγωγή και άλλους κανόνες που μπορούν να εφαρμοσθούν σε αντίστοιχες χώρες. Η Oriflame δε φέρει καμία ευθύνη για οποιαδήποτε ζημιά, βλάβη ή αξιώσεις που απορρέουν ή σχετίζονται με τις διασυνοριακές εμπορικές συναλλαγές που πραγματοποιούν οι Oriflame Consultants εκτός των χωρών δραστηριοποίησης της Oriflame.

5.3. Ο Oriflame Consultant είναι ανεξάρτητος συνεργάτης της Oriflame. Ο μόνος τίτλος που μπορεί να χρησιμοποιήσει στις επαγγελματικές κάρτες, σε έντυπο υλικό ή σε υλικό που διακινείται μέσω email είναι "Ανεξάρτητος Σύμβουλος (Ομορφιάς)" ή "Independent (Beauty) Consultant" ή "Oriflame Ανεξάρτητος Σύμβουλος (Ομορφιάς)" ή "Oriflame Independent (Beauty) Consultant" και όταν ανέβει κλίμακα μπορεί να χρησιμοποιήσει τον τίτλο "Ανεξάρτητος Manager (Ομορφιάς)" ή "Independent (Beauty) Manager" και "Ανεξάρτητος Director

(Ομορφιάς)" ή "Independent (Beauty) Director".

5.4. Το προωθητικό υλικό, η προσωπική ιστοσελίδα του Oriflame Consultant και κάθε εφαρμογή των μέσων κοινωνικής δικτύωσης, όπως για παράδειγμα το Facebook, που παρέχονται από την Oriflame μπορούν να χρησιμοποιηθούν όπως ορίζεται χωρίς περαιτέρω έγκριση. Είναι σαφές ότι ο Oriflame Consultant δεν μπορεί να εγγράψει ή να φιλοξενήσει ένα διαδικτυακό τόπο ή μια ιστοσελίδα με domain όνομα που να περιέχει τη λέξη "Oriflame". Οι Oriflame Consultants μπορούν να παραπέμψουν μέσω της ιστοσελίδας τους στο επίσημο site της Oriflame, στα blogs, στο wall και σε άλλα σημεία. Η Oriflame έχει το δικαίωμα να ζητήσει την προέγκριση του υλικού που θα δημοσιευθεί. Η πολιτική για την online παρουσία των Oriflame Consultants περιγράφεται στο κεφάλαιο "Πολιτική Διαδικτυακού Τόπου για τον Consultant".

5.5. Τα εταιρικά διακριτικά, το λογότυπο και το όνομα της Oriflame είναι ιδιοκτησία της Oriflame Cosmetics S.A. και δεν επιτρέπεται να χρησιμοποιούνται από τον Oriflame Consultant σε έντυπο υλικό, να δημοσιεύονται στο Internet χωρίς τη γραπτή συγκατάθεση της Oriflame. Εφ' όσον υπάρχει η συγκατάθεση, τα εταιρικά διακριτικά και το λογότυπο πρέπει να χρησιμοποιούνται απολύτως σύμφωνα με τους κανονισμούς της Oriflame.

5.6. Ο Oriflame Consultant δεν επιτρέπεται να παράγει ή να προμηθεύεται υλικό από οποιαδήποτε άλλη πηγή εκτός από την Oriflame, το οποίο να εμφανίζει ή να περιέχει τυπωμένα τα εταιρικά διακριτικά ή το λογότυπο, εκτός αν υπάρχει γραπτή έγκριση της Oriflame.

5.7. Όλο το έντυπο υλικό της Oriflame, το οπτικοακουστικό υλικό, οι φωτογραφίες, τα σχέδια, προστατεύονται από το νόμο περί πνευματικής ιδιοκτησίας και δεν επιτρέπεται η αναπαραγωγή του συνόλου ή μέρος αυτών είτε σε έντυπο υλικό είτε η δημοσίευσή τους στο Internet, χωρίς προηγούμενη γραπτή έγκριση της Oriflame. Όταν το αναπαραγόμενο υλικό χρησιμοποιείται με τρόπο νόμιμο είναι υποχρεωτικό σε εμφανές σημείο να υπάρχει αναφορά στα πνευματικά δικαιώματα της Oriflame.

5.8. Κανένας Oriflame Consultant δεν μπορεί να πουλήσει, να παρουσιάσει, να εκθέσει προϊόντα της Oriflame σε καταστήματα λιανικής πώλησης ή web shop ή πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου όπως είναι το Ebay και άλλες παρεμφερείς πλατφόρμες. Κανένα έντυπο υλικό της Oriflame δεν επιτρέπεται να πωλείται ή να εκτίθεται σε κατάστημα λιανικής πώλησης. Χώροι (ή εγκαταστάσεις) οι οποίοι από τεχνικής άποψης δεν αποτελούν σημεία λιανικής πώλησης, όπως τα κέντρα αισθητικής, μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως σημεία έκθεσης προϊόντων αλλά όχι πώλησής τους.

5.9. Το περιεχόμενο της ιστοσελίδας της Oriflame, τα κείμενα, τα γραφικά, οι φωτογραφίες, ο σχεδιασμός και ο προγραμματισμός προστατεύονται από το νόμο περί πνευματικής ιδιοκτησίας και δεν επιτρέπεται η χρήση τους για εμπορικούς σκοπούς χωρίς προηγούμενη γραπτή συγκατάθεση της Oriflame.

5.10. Η αποστολή spam ηλεκτρονικών μηνυμάτων (η κατάχρηση του ηλεκτρονικού συστήματος αποστολής μηνυμάτων με σκοπό τη μαζική αποστολή) απαγορεύεται αυστηρά. Ένας Oriflame Consultant πρέπει να περιορίζει τον αριθμό των προωθητικών email που στέλνει σε πελάτες-μη μέλη, ώστε οι παραλήπτες να μην λαμβάνουν περισσότερα από ένα μήνυμα την εβδομάδα. Τα μηνύματα αυτά δεν μπορούν να αποστέλλονται εκ μέρους της Oriflame και συνεπώς την πλήρη ευθύνη για το περιεχόμενό τους έχει ο αποστολέας.

5.11. Κανένας και κάτω από οποιοσδήποτε συνθήκες δεν έχει το δικαίωμα να επανασυσκευάσει ή να τροποποιήσει με οποιοδήποτε τρόπο τη συσκευασία ή τις επικέτες των προϊόντων. Τα προϊόντα της Oriflame πρέπει να πωλούνται μόνο με την αρχική τους συσκευασία.

5.12. Τα προϊόντα της Oriflame δεν προκαλούν βλάβη ή τραυματισμό όταν χρησιμοποιούνται σωστά και σύμφωνα με τις οδηγίες χρήσης. Η Oriflame φέρει την ασφαλιστική ευθύνη για τα προϊόντα της. Η ασφάλεια αυτή καλύπτει κάθε βλάβη ή τραυματισμό που προέρχεται από "προβληματικό" προϊόν αλλά δεν καλύπτει την απρόσεκτη ή κακή χρήση του προϊόντος.

5.13. Η Oriflame διατηρεί το δικαίωμα να παρακρατήσει, οιαδήποτε στιγμή, το ποσό οποιοδήποτε οφειλόμενου τιμολογίου από την Έκπτωση Απόδοσης (Performance Discount) ή από το Bonus που αναλογεί σε κάποιον Oriflame Consultant.

5.14. Η Oriflame έχει το δικαίωμα να διαφοροποιήσει τις τιμές και τα προϊόντα της, χωρίς καμία προηγούμενη προειδοποίηση. Η Oriflame δε θα δώσει Έκπτωση Απόδοσης, Bonus ή άλλου είδους αποζημίωση για διαφυγόντα έσοδα που οφείλονται σε αλλαγές τιμών σειράς προϊόντων ή μεμονωμένων προϊόντων και σε ελλείψεις.

5.15. Στην περίπτωση λήξης της σχέσης ενός Consultant με την Oriflame και εφόσον ζητηθεί, η Oriflame μπορεί να επαναγοράσει προϊόντα που έχει στη διάθεσή του ο Consultant. Όλες οι παρακάτω προϋποθέσεις πρέπει να πληρούνται ώστε η Oriflame να δεχτεί την επιστροφή:

- Οι επιστροφές πρέπει να γίνουν εντός 12 μηνών από την ημερομηνία αγοράς των προϊόντων.

- Θα επιστραφεί το 90% της αρχικής καθαρής αξίας που θα προκύψει από την αφαίρεση της έκπτωσης απόδοσης ή bonus που έχει αποδοθεί στο δίκτυο.

- Τα προϊόντα που θα επιστραφούν πρέπει να είναι εμπορεύσιμα στον τρέχοντα κατάλογο της Oriflame, συμπεριλαμβανομένων του προωθητικού υλικού και των επικοινωνιακών εργαλείων της Oriflame.

Για τους σκοπούς της παραγράφου αυτής, τα Oriflame προϊόντα που είναι άμεσα εμπορεύσιμα είναι αυτά που:

- δεν έχουν χρησιμοποιηθεί, ανοιχθεί ή αλλοιωθεί

- δεν έχει παρέλθει η ημερομηνία λήξης τους και

- εξακολουθούν να διατίθενται στους καταλόγους της Oriflame

5.16. Σε περίπτωση που κάποιος Oriflame Consultant συμμετέχει με οποιοδήποτε τρόπο, νομικά ή με διαφορετικό τρόπο, σε κάποια διαμάχη ή άλλη δραστηριότητα που ενδέχεται να εμπλέξει ή να επηρεάσει αρνητικά την Oriflame και τη φήμη της, είναι υποχρεωμένος να ενημερώσει άμεσα την Oriflame.

5.17. Η Oriflame διατηρεί το δικαίωμα να διευρύνει ή να αναθεωρήσει, ανά πάσα στιγμή, το Success Plan, τα κριτήρια συμμετοχής σε εκδηλώσεις και τα διεθνή συνέδρια όπως και τον Κώδικα και τους Κανόνες της με άμεση ισχύ.

6. ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΚΑΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΤΩΝ DIRECTORS ΚΑΙ ΤΩΝ ΥΨΗΛΟΤΕΡΩΝ ΤΙΤΛΩΝ

Σε συνέχεια των γενικών κανόνων που αφορούν όλους τους Oriflame Consultants, οι παρακάτω κανόνες απευθύνονται

συγκεκριμένα στους Directors και πάνω. Η παραβίαση οιαδήποτε από αυτούς τους κανόνες θα έχει ως αποτέλεσμα την άμεση απώλεια της ιδιότητας και των προνομίων των Directors (και πάνω) – συμπεριλαμβανομένων και όλων των σχετικών αμοιβών- και μπορεί να οδηγήσει ακόμη και σε λήξη της ιδιότητας μέλους.

6.1. Ο Director και πάνω πρέπει να προσφέρει σε κάθε περίοδο καταλόγου τη στήριξη του στους Consultants της Προσωπικής του Ομάδας αναλαμβάνοντας την υποχρέωση:

α) Να κάνει συνεχώς recruit και να αναπτύσσει την Προσωπική του Ομάδα.

β) Να βοηθάει, να καθοδηγεί και να παρακινεί τα μέλη της Προσωπικής του Ομάδας.

γ) Να οργανώνει συναντήσεις σε τακτά χρονικά διαστήματα με στόχο την εκπαίδευση, την παρακίνηση, τη στοχοποίηση και το follow up.

δ) Να εκπαιδεύει τους Oriflame Consultants με σκοπό την καλύτερη διαχείριση της Oriflame επιχείρησής τους.

ε) Να διατηρεί συχνή επικοινωνία και να ενημερώνει για το χρόνο και το χώρο συναντήσεων, για τα νέα προϊόντα, για τα εκπαιδευτικά σεμινάρια κλπ.

στ) Να συμμετέχει σε όλα τα σεμινάρια και τις συναντήσεις που οργανώνει η Oriflame.

ζ) Να επιβάλλει τον Κώδικα Δεοντολογίας και τους Κανόνες και να δίνει το σωστό παράδειγμα.

η) Να παρευρίσκεται στις επαγγελματικές συναντήσεις της Oriflame όταν καλείται από τους Area Sales Managers.

6.2. Ο Manager (και πάνω) δεν επιτρέπεται να συνεργάζεται (και/ή να είναι μέλος) με άλλη εταιρεία απευθείας πώλησης.

6.3. Εάν ο/η σύζυγος ενός Director (και υψηλότερων τίτλων) συνεργάζεται και /ή είναι μέλος άλλης εταιρείας απευθείας πώλησης, δεν επιτρέπεται να συμμετέχει στις συναντήσεις και στις εκδηλώσεις της Oriflame και οι δικές του/της δραστηριότητες πρέπει να διαχωρίζονται από αυτές της Oriflame. Οι Directors (και πάνω) πρέπει να ενημερώνουν την Oriflame αν ο/η σύζυγος συνεργάζεται και/ή είναι μέλος άλλης εταιρείας απευθείας πώλησης.

6.4. Σε περίπτωση θανάτου ενός Director (και πάνω), η Ιδιότητα Μέλους μπορεί υπό ορισμένες συνθήκες και με βάση τη διακριτική ευχέρεια της Oriflame να κληρονομηθεί από τον πλησιέστερο συγγενή του αποθανόντος με την προϋπόθεση ότι αυτός/ή θα είναι σε θέση να εκπληρώσει όλες τις υποχρεώσεις του Director (και πάνω), όπως αναφέρεται στον κανόνα 6.1. Για την ένταξη στον κανόνα αυτό απαιτείται γραπτό αίτημα προς την Oriflame εντός 3 μηνών από την ημερομηνία θανάτου. Ελλείψει τέτοιων αξιώσεων, η Ιδιότητα Μέλους τερματίζεται.

6.5. Ο Director (και πάνω) οφείλει να τηρεί κάθε πρόσθετο κανόνα ή οδηγία που θα του κοινοποιηθεί γραπτώς από την Oriflame.

7. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΠΑΡΑΠΟΝΩΝ

Παράπονα που βασίζονται σε παραβίαση του Κώδικα Δεοντολογίας ή των Κανόνων Συμπεριφοράς, πρέπει να απευθύνονται στο τμήμα πωλήσεων της Oriflame και/ή στο Διευθύνοντα Σύμβουλο της Oriflame. Ο χειρισμός της καταγγελίας σε κάθε χώρα γίνεται από το Διευθύνοντα Σύμβουλο (Διαχειριστής του Oriflame Κώδικα).

ONLINE ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΓΙΑ CONSULTANTS

1. ΣΚΟΠΟΣ

Σκοπός αυτής της πολιτικής είναι να καταστεί σαφής ο τρόπος με τον οποίο οι Oriflame Consultants μπορούν να έχουν τη δική τους παρουσία στο διαδίκτυο χωρίς να εμπλέκονται με τις δραστηριότητες ενίσχυσης του brand της Oriflame ή να παραβιάζουν τους νόμους περί δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας, κανόνων και συμφωνιών.

2. ΓΕΝΙΚΑ

Η Oriflame παρέχει στους Consultants της τη δυνατότητα να δημιουργήσουν την Προσωπική Ιστοσελίδα Consultant καθώς και διάφορα εργαλεία που μπορούν να χρησιμοποιήσουν για να προωθούν τα προϊόντα και την επιχειρηματική ευκαιρία της Oriflame στο διαδίκτυο. Αυτές οι εφαρμογές είναι τα μοναδικά εγκεκριμένα ψηφιακά εργαλεία με τα οποία οι Consultants μπορούν να προωθούν προϊόντα και να εμφανίζουν εικόνες και λογότυπα για τα οποία η Oriflame έχει την πνευματική ιδιοκτησία.

Οι Consultants επιτρέπεται να διαχειρίζονται ιστοσελίδες μέσω των οποίων να επικοινωνούν τα προϊόντα και την επιχειρηματική ευκαιρία της Oriflame κάνοντας σαφές ότι αυτές δεν αποτελούν επίσημες ιστοσελίδες της Oriflame. Θα πρέπει να αναφέρεται ρητά σε ποιον Consultant ανήκει το site και τα στοιχεία επικοινωνίας του να είναι διαρκώς εμφανή. Ο Consultant θα πρέπει να επικοινωνεί με δικά του λόγια και να παραθέτει κείμενα της Oriflame αναφέροντας την πηγή προέλευσης.

Ο Consultant δεν μπορεί να δημιουργήσει ιστοσελίδα ηλεκτρονικού εμπορίου στην οποία να πωλούνται προϊόντα της Oriflame ή να διενεργεί ηλεκτρονικό εμπόριο εκτός των εγκεκριμένων εφαρμογών της Oriflame. Αναλυτικές πληροφορίες και οδηγίες θα βρίσκονται πάντα στους "Όρους Χρήσης" στο www.oriflame.gr και στο www.oriflame.com.cy

3. ΟΝΟΜΑ ΤΟΜΕΑ

Οι Consultants δεν μπορούν να χρησιμοποιούν όνομα τομέα που να περιέχει τη λέξη "oriflame". Ο Consultant δεν επιτρέπεται να εγγράφεται στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και να χρησιμοποιεί όνομα και φωτογραφία που να παραπλανεί τον καταναλωτή και να πιστεύει ότι η σελίδα/group είναι η επίσημη της Oriflame:

- Το όνομα ομάδας και η φωτογραφία που χρησιμοποιείται σε λογαριασμό στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης (π.χ. Facebook, Twitter κλπ) θα πρέπει να καθιστούν σαφές ότι οι λογαριασμοί έχουν δημιουργηθεί και λειτουργούν από κάποιον ιδιώτη, π.χ. "Η Oriflame Ομάδα της Άννας" θα πρέπει να έχει τη φωτογραφία της Άννας.

- Το όνομα ομάδας σε οποιοδήποτε σελίδα των μέσων κοινωνικής δικτύωσης δεν μπορεί να έχει τη μορφή π.χ. "Oriflame Ελλάδας" ή οποιασδήποτε άλλης περιοχής χρησιμοποιώντας επίσημη φωτογραφία της Oriflame π.χ. το λογότυπο της Oriflame ή φωτογραφίες της Oriflame.

4. ΟΡΟΙ ΧΡΗΣΗΣ

Οι Consultants που έχουν δημιουργήσει και διαχειρίζονται δική τους ιστοσελίδα και αναφέρουν ότι είναι μέλη της Oriflame, θα πρέπει να δημοσιεύσουν σαφείς πληροφορίες ότι είναι: α) Ανεξάρτητοι Σύμβουλοι Πωλήσεων της Oriflame, β) Ανεξάρτητοι Σύμβουλοι της Oriflame, γ) Ανεξάρτητοι Oriflame Σύμβουλοι Ομορφιάς (θα πρέπει να αναφέρουν τον τίτλο που αναγράφεται στο SP-Έκδοση για Leaders). Η πληροφορία αυτή θα πρέπει να αναγράφεται με σαφή τρόπο στην αρχική σελίδα και να είναι εμφανής σε όλες τις σελίδες του web. Το όνομα και όλα τα στοιχεία επικοινωνίας πρέπει να είναι διαθέσιμα στην ιστοσελίδα ή στις προσωπικές πληροφορίες στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

5. ΚΕΙΜΕΝΑ & ΑΝΑΦΟΡΑ ΣΤΗΝ ORIFLAME

Κανένα κείμενο από την επίσημη ιστοσελίδα της Oriflame δεν μπορεί να αναπαραχθεί και να δημοσιευτεί σε προσωπική σελίδα. Στην περίπτωση που ο Consultant συνδέσει περιεχόμενο από την επίσημη σελίδα της Oriflame με τη δική του, θα πρέπει να υπάρχει σαφής αναφορά στην πηγή.

6. ΕΙΚΟΝΕΣ

Ο Consultant δεν επιτρέπεται να χρησιμοποιήσει σταθερές ή κινούμενες εικόνες από την επίσημη ιστοσελίδα της Oriflame και να τις δημοσιεύσει στη δική του ιστοσελίδα. Όλο το υλικό εικόνων αποτελεί αντικείμενο πνευματικής ιδιοκτησίας και μόνο η Oriflame έχει το δικαίωμα χρήσης του. Αυτό το δικαίωμα δεν μπορεί να επεκταθεί στους Consultants.

- Κινούμενες εικόνες, βίντεο κλπ: Μπορούν να χρησιμοποιηθούν μέσω της λειτουργίας διαμοιρασμού περιεχομένου (sharing) εάν και όταν είναι διαθέσιμη. Η λειτουργία αυτή δίνει τη δυνατότητα αυτόματης αναφοράς και παραπομπής στην επίσημη ιστοσελίδα.

- Εικόνες μοντέλων ή άλλων απόμων: Μπορούν να χρησιμοποιηθούν μέσω της λειτουργίας διαμοιρασμού περιεχομένου (sharing) εάν και όταν είναι διαθέσιμη. Η λειτουργία αυτή δίνει τη δυνατότητα αυτόματης αναφοράς και παραπομπής στην επίσημη ιστοσελίδα.

- Εικόνες Oriflame προϊόντων: Μπορούν να χρησιμοποιηθούν με ή χωρίς τη λειτουργία διαμοιρασμού για όσο διάστημα το επίσημο site αναφέρεται με εμφανή και αδιαμφισβήτητο τρόπο π.χ. (πηγή: www.oriflame.com2013).

Ισχυρισμοί που μπορούν να προκύψουν από τρίτο μέρος προς την Oriflame θα μεταφέρονται στον Consultant.

7. ΛΟΓΟΤΥΠΟ ORIFLAME

Το Oriflame λογότυπο μπορεί να χρησιμοποιηθεί στη μορφή που υπάρχει στην επίσημη ιστοσελίδα της Oriflame. Το λογότυπο δεν μπορεί να μεταβληθεί ή να γίνει κινούμενο και μπορεί μόνο να χρησιμοποιηθεί σαν κεφαλίδα ή υποσέλιδο αλλά και στην ηλεκτρονική υπογραφή του email στη σωστή, όμως, μορφή του.

8. ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ ΣΤΑ ΜΕΣΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΔΙΚΤΥΩΣΗΣ (SOCIAL MEDIA SHARING)

Η Oriflame ενθαρρύνει την παρουσία σε blogs και σε σελίδες των μέσων κοινωνικής δικτύωσης. Οι Consultants είναι επιθυμητό να συμμετέχουν σε blogs και να γράφουν σχόλια σχετικά με τα προϊόντα της Oriflame, όταν το κρίνουν απαραίτητο, με την προϋπόθεση ότι τηρούν τον Κώδικα Δεοντολογίας §1.3 σχετικά με τις αξιώσεις των προϊόντων. Στο μέτρο του δυνατού, συνιστούμε οι Consultants να χρησιμοποιούν τη λειτουργία

διαμοιρασμού (sharing) που παρέχεται από την Oriflame ώστε να εξασφαλίζεται η σωστή παρουσίαση και η πηγή πληροφόρησης.

9. SEARCH ENGINE MARKETING

Οι Consultants μπορούν να δημιουργήσουν διαφημίσεις σε μηχανές αναζήτησης, όπως το Google Adwords, μόνο εάν τηρούνται οι online κανόνες της Oriflame. Επίσης,
- πρέπει να καθίσταται σαφές ότι η διαφήμιση έχει δημιουργηθεί από τον Ανεξάρτητο Consultant,
- ο τίτλος δεν πρέπει να δίνει την εντύπωση ότι πρόκειται για επίσημη διαφήμιση ή ότι έχει εγκριθεί από την Oriflame και
- απαγορεύεται η χρήση της λέξης "Oriflame" σαν λέξη-κλειδί.

Κάθε αγοραστής π.χ. Adwords, είναι αποκλειστικά υπεύθυνος για οποιαδήποτε καταπάτηση εμπορικού σήματος άλλων εταιρειών.



BY ORIFLAME
Wellness™

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

ΔΙΑΛΟΓΟΣ ΣΤΑ ΜΕΣΑ

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΔΙΚΤΥΩΣΗΣ

10 ΧΡΥΣΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ

1. ΠΡΩΤΑ ΝΑ ΑΚΟΥΣ

Παρακολούθησε τις συζητήσεις που εξελίσσονται online. Παρατήρησε ποιοι συμμετέχοντες επηρεάζουν περισσότερο τη συζήτηση και πώς αυτή εξελίσσεται. Όταν κατανοήσεις το περιεχόμενο της συζήτησης μπορείς να συμμετέχεις.

2. ΝΑ ΣΥΜΜΕΤΕΧΕΙΣ ΟΥΣΙΑΣΤΙΚΑ

Εξασφάλισε ότι κάθε φορά που συμμετέχεις σε συζητήσεις προσφέρεις χρήσιμες πληροφορίες που προσθέτουν αξία. Για παράδειγμα, δώσε πληροφορίες για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της Oriflame. Επιβεβαίωσε ότι οι πληροφορίες που προσθέτεις εμφανίζονται σε σχετικό forum, διαφορετικά η αξία τους μειώνεται ή μπορούν να θεωρηθούν spam.

3. ΝΑ ΑΠΑΝΤΑΣ

Εάν παρακολουθείς τις online συζητήσεις θα μπορέσεις να εντοπίσεις όσες αφορούν την Oriflame και να παρέμβεις με σχόλια ή με απαντήσεις σε ερωτήσεις που έχουν προκύψει. Η συμμετοχή σου με αυτό τον τρόπο είναι ευπρόσδεκτη.

4. ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΕΙΛΙΚΡΙΝΗΣ

Πες την αλήθεια. Η ειλικρίνειά σου – ή η ανεντιμότητα – θα εντοπιστεί πολύ γρήγορα online. Πάντα να δίνεις το πραγματικό σου όνομα και να δηλώνεις ότι είσαι ανεξάρτητος συνεργάτης της Oriflame και ενεργείς από μόνος σου και όχι εξ ονόματος της εταιρείας ή χρησιμοποιώντας μόνο το όνομα της εταιρείας. Να είσαι απόλυτα σαφής ως προς το ρόλο σου. Μην χρησιμοποιείς αναληθείς ή υπερβολικούς ισχυρισμούς σχετικά με τα Oriflame προϊόντα, την επιχειρηματική ευκαιρία ή τη δική σου επιχείρηση.

5. ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΣΑΦΗΣ ΚΑΙ ΑΛΗΘΙΝΟΣ

Αποκάλυψε την ταυτότητά σου – να είσαι ο εαυτός σου.

6. ΝΑ ΣΕΒΕΣΑΙ ΤΟΥΣ ΑΛΛΟΥΣ

Η Oriflame δραστηριοποιείται σε παγκόσμιο επίπεδο και οι υπάλληλοι, οι consultants και οι πελάτες αντιπροσωπεύουν διαφορετικά ήθη, αξίες και απόψεις. Να είσαι ο εαυτός σου αποδίδοντας τον απαιτούμενο

σεβασμό προς τους άλλους. Αυτό περιλαμβάνει όχι μόνο συμπεριφορές που υποδηλώνουν τα προφανή (ρατσιστικές αντιλήψεις, φυλετική διάκριση, βία, συκοφαντική δυσφήμιση κλπ) αλλά συνεπάγεται και τη δέουσα προσοχή σε θέματα ιδιωτικότητας του ατόμου και ευαίσθητα θέματα όπως οι πολιτικές και θρησκευτικές πεποιθήσεις.

7. ΝΑ ΜΗΝ ΑΠΟΚΑΛΥΠΤΕΙΣ ΑΠΟΡΡΗΤΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

Η Oriflame είναι υπέρ της επικοινωνίας των δραστηριοτήτων σου ως Consultant και να βρίσκεσαι σε διάλογο με τις online κοινότητες και τους πελάτες. Ωστόσο, για να δημοσιεύσεις υλικό που υπάρχει ήδη στις ιστοσελίδες της Oriflame, θα πρέπει να αναφέρεται την πηγή (για παράδειγμα: "πηγή: www.oriflame.gr 2013"). Απαγορεύεται η δημοσίευση υλικού που αποτελεί πνευματική ιδιοκτησία και πληροφορίες που είναι απόρρητες ή που δεν είναι ακόμα διαθέσιμες στο κοινό, όπως μελλοντικά λανσαρίσματα και πληροφορίες για καμπάνιες.

8. ΝΑ ΑΠΟΦΕΥΓΕΙΣ ΤΟΥΣ ΔΙΑΠΛΗΚΤΙΣΜΟΥΣ

Εάν εντοπίσεις παραποιημένες πληροφορίες ή παραπλανητικά σχόλια για την Oriflame στα κανάλια των μέσων κοινωνικής δικτύωσης, μπορείς να εκφράσεις τη διαφωνία σου. Αυτό όμως θα πρέπει να γίνει επιδεικνύοντας το μεγαλύτερο δυνατό σεβασμό και παραθέτοντας στοιχεία και αποδείξεις.

9. ΝΑ ΑΝΑΓΝΩΡΙΖΕΙΣ ΚΑΙ ΝΑ ΔΙΟΡΘΩΝΕΙΣ ΤΑ ΛΑΘΗ ΣΟΥ

Εάν κάνεις κάποιο λάθος, να είσαι ειλικρινής, να το παραδεχτείς και να το διορθώσεις άμεσα.

10. ΝΑ ΜΗΝ ΑΜΕΛΕΙΣ ΤΙΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΣΟΥ

Θα πρέπει να εξασφαλίσεις ότι το blogging, το micro-blogging, τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης κλπ δεν αντικαθιστούν τους βασικούς σου στόχους ή τη δέσμευσή σου απέναντι στους πελάτες σου.

ΟΡΟΛΟΓΙΑ

ENERGOS CONSULTANT: Ο Consultant που έβαλε παραγγελία την τρέχουσα περίοδο.

ACTIVITY: Το ποσοστό του Sales Force που έχει θέσει παραγγελία στην τρέχουσα περίοδο καταλόγου.

ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑΣ: Ο μέσος όρος των καθαρών αγορών όλων των παραγγελιών της τρέχουσας περιόδου.

BONUS: Αποδίδονται στους Leaders που αναπτύσσουν ομάδες του 21%. Όσο αναπτύσσονται οι ομάδες αυτές τόσο περισσότερα bonus κερδίζουν οι Leaders. Για να δικαιούσαι τα Onflame bonus, πρέπει να συγκεντρώνεις τουλάχιστον 200BP από προσωπικές παραγγελίες στον τρέχοντα κατάλογο.

BONUS POINTS (BP): Κάθε προϊόν που παραγγέλνεις έχει προκαθορισμένο αριθμό Bonus Points. Η Onflame προσθέτει τα Bonus Points των προσωπικών σου παραγγελιών, αυτά των Consultants που είσαι χορηγός και των ομάδων τους σε κάθε κατάλογο.

BUSINESS VOLUME (BV): Ισούται με την καθαρή αξία αγοράς του προϊόντος σε τιμή Consultant χωρίς το Φ.Π.Α. και λοιπούς φόρους ή επιβαρύνσεις και μάλιστα αυτό μπορεί να αλλάξει κατά τη διάρκεια του χρόνου εξαιτίας των μεταβολών των τιμών. Η Απόδοση Έκπτωσης % (Performance Discount), υπολογίζεται σε αυτό το ποσό.

CAF (CONSULTANT APPLICATION FORM): Είναι το έντυπο εγγραφής του Consultant.

COF (CONSULTANT ORDER FORM): Το έντυπο αυτό χρησιμοποιείται από τους Consultants για ναβάλουν παραγγελία.

CONSULTANT (ΜΕΛΟΣ): Αναγνωρίζεις ως Consultant μόλις ολοκληρώσεις την εγγραφή σου και βάλεις την πρώτη σου BP παραγγελία.

DIRECTOR: Ο τίτλος αυτός αποδίδεται σε όλα τα επίπεδα από Director (21%) και πάνω.

ΆΜΕΣΟ ΚΕΡΔΟΣ: Σαν Consultant έχεις 30% Άμεσο Κέρδος από τις πωλήσεις στους πελάτες σου. Αυτή η διαφορά προκύπτει από την τιμή πώλησης (τιμή καταλόγου) και το ποσό που εσύ αγοράζεις από την Onflame.

ANENERGOS CONSULTANT: Είναι ο Consultant που δεν έχει θέσει παραγγελία με BP στον τρέχοντα κατάλογο. Ο Consultant μπορεί να είναι Inactive 1 (έβαλε τελευταία παραγγελία στον προηγούμενο κατάλογο πριν από τον τρέχοντα), Inactive 2 (έβαλε τελευταία παραγγελία δύο καταλόγους πριν), Inactive 3 (έβαλε τελευταία παραγγελία τρεις καταλόγους πριν και θα μετακινηθεί από το Sales Force με το κλείσιμο της περιόδου, εκτός αν θέσει παραγγελία).

LEADER: Ο τίτλος αυτός περιέχει όλα τα επίπεδα του Manager (12%) και μέχρι το υψηλότερο επίπεδο Director.

MANAGER: Ο τίτλος αυτός περιέχει το επίπεδο του Manager (12%) και πάνω μέχρι το επίπεδο του Senior Manager.

ΕΛΑΧΙΣΤΗ ΕΓΓΥΗΣΗ ΧΟΡΗΓΟΥ: Διασφαλίζει τη δίκαιη ανταμοιβή της προσπάθειας που καταβάλλεται. Βοηθάει στην αποφυγή περιπτώσεων όπου κάποιος με χαμηλή απόδοση (που δεν μπορεί να διατηρήσει τα 10.000BP στην Προσωπική Ομάδα), κερδίζει από τη δική σου δουλειά στο βάθος των επιπέδων.

ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑ ΑΝΑ ΕΝΕΡΓΟ CONSULTANT: Είναι ο μέσος όρος του αριθμού των παραγγελιών ανά Ενεργό Consultant κατά την τρέχουσα περίοδο.

ΑΠΟΔΟΣΗ ΕΚΠΤΩΣΗΣ: Είναι η προμήθεια (3-21%) που λαμβάνεις από τις προσωπικές σου πωλήσεις/αγορές και τις πωλήσεις/αγορές των μελών της προσωπικής σου ομάδας.

ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΟΜΑΔΑ: Περιλαμβάνει όλους τους Consultants που χορηγούνται άμεσα ή έμμεσα από έναν Consultant αλλά δεν περιλαμβάνει τους Consultants 21% και την ομάδα τους.

REACTIVES: Είναι οι Consultants που είναι "ανενεργοί" (sleeping) αλλά έθεσαν παραγγελία (με BP) και επαναδραστηριοποιήθηκαν.

RECRUITS: Οι νέοι Consultants που έθεσαν την πρώτη παραγγελία τους με BP.

REGISTERED CONSULTANTS: Ο Consultant έχει την ιδιότητα μέλους για 12 μήνες από την ημερομηνία εγγραφής του, μετά την πάροδο της οποίας ανανεώνεται η ιδιότητά του με την πληρωμή του renewal fee. Κατά τη διάρκεια των 12 μηνών οι εγγεγραμμένοι Consultants είναι μέλη της Onflame, ανεξάρτητα αν έχουν θέσει παραγγελία ή όχι.

REMOVALS: Ο Consultant που δεν έχει θέσει παραγγελία για 3 συνεχείς καταλόγους, θεωρείται Removal στο κλείσιμο του τρίτου καταλόγου και μετακινείται από το Sales Force. Ο Consultant εξακολουθεί να είναι εγγεγραμμένος και βάζοντας παραγγελία (με BP) εντός της περιόδου που έχει την ιδιότητα μέλους γίνεται Reactive και υπολογίζεται και πάλι στο Sales Force.

RENEWAL FEE: Μετά την πάροδο 12 μηνών, εφαρμόζεται αυτόματα η χρέωση ετήσιας ανανέωσης της ιδιότητας μέλους στο πρώτο τιμολόγιο μετά την ολοκλήρωση του έτους.

SALES FORCE: Όλοι οι Consultants (και οι Leaders) που έχουν θέσει τουλάχιστον μία παραγγελία (με BP) την περίοδο των τελευταίων 3 καταλόγων.

SALES PER ACTIVE: Μέσος όρος του αριθμού των παραγγελιών των ενεργών Consultants x Μέσο όρο των Παραγγελιών σε Καθαρές Αγορές.

STARTERS: Οι νέοι Consultants, οι οποίοι συμπλήρωσαν την Αίτηση Εγγραφής, αλλά δεν έθεσαν ακόμα παραγγελία.

TOTAL SALES: Το σύνολο των αγορών στο τέλος μιας περιόδου.

Rapport génératif
Catalogue

2009.02.10
21/20066

Salles Force - (22) Anns Andersson

	Statistiques		Moyennes		Prévisions		Projections		Prévisions		Prévisions		Prévisions		Prévisions		Prévisions		Prévisions		Prévisions		Prévisions		Prévisions		Prévisions		Prévisions		Prévisions		Prévisions																						
Mois	Comptables	Date	Mois	Adresse	Mois	21%	Mois	25%	Mois	25%	Mois	25%	Mois	25%	Mois	25%	Mois	25%	Mois	25%	Mois	25%	Mois	25%	Mois	25%	Mois	25%	Mois	25%	Mois	25%	Mois	25%	Mois	25%	Mois	25%	Mois	25%															
22	Anns Andersson	May 22																																																					
13	Rovers veg SA, Marvxo	April 15																																																					
26	Jenny Nilsson																																																						
14	Espangard 3, Lund																																																						
14	Espangard 5, Helsingborg																																																						
14	Tranås 15, Kristianstad																																																						
14	Rovås veg 10, Blæstad																																																						
14	Mryngan 4, Vesp																																																						
14	Bosjögen 2, Kvestryge																																																						
14	Lilla Tvångatan 7b, Lund																																																						
14	Banmyrget 1, Lund																																																						
14	Sveppesvingan 1, Malmö																																																						
14	Bucinos väg 3, Dalsjö																																																						
14	Ströms Hens Perssons																																																						
14	Heimansgatan 5, Harnes																																																						
14	Sveppesvingan 5, Alorp																																																						
14	Robbece Källbygd																																																						
14	Kvisttravägen 25, Lönneå																																																						
14	Rökbergslådan 2, Helsingborg																																																						
14	Högskolan 36, Lönneå																																																						
14	Garvstigen 5, Lockskillinge																																																						
14	Arnsgraven 2, Malmö																																																						
14	Grändens 1, Harnes																																																						
14	Östra Svedbygränd 1, Dalsjö																																																						
14	Grändens 2, Malmö																																																						
14	Lantgraven 5, Malmö																																																						

Comptables de la société inscrits
le 10.10.2006

81,8%

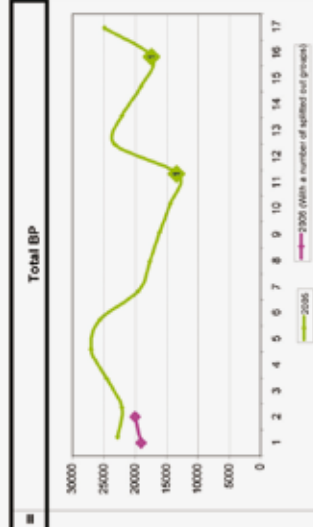
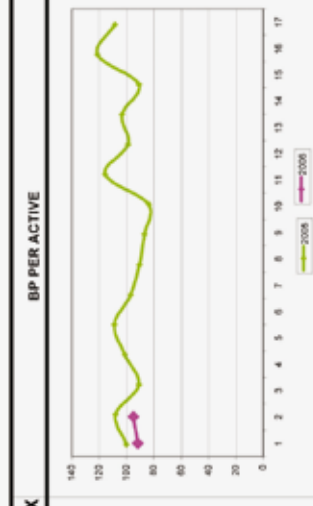
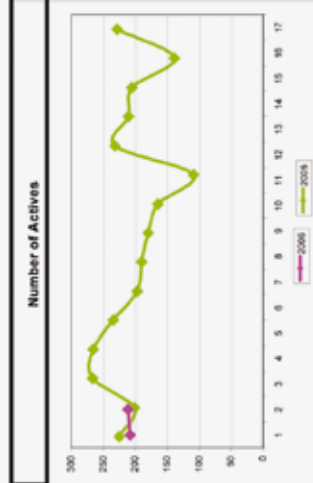
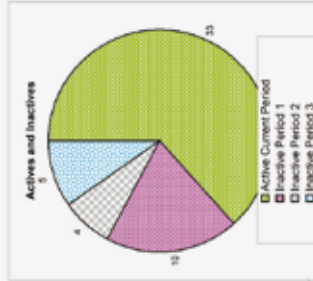
Personal Data - (22) Anna Andersson

Current title	Diamond Director	E-Mail Address	ADAM.ANDERSON@ORFLAME.COM	ADM	Jenny Johansson
Recruitment Date	1996-04-27	Home Telephone	94036 00 00	ADM e-mail	
Mailing Address	Polina ulg 5A Malmö 4021	Business Telephone	0738-68 88 67	ADM Telephone	
		Credit Limit	8000		

- PLANNING TIPS:**
1. Plan current period Recruits, Reactives and Removals
 2. Calculate: Initial SF = Recruits + Reactives - Removals = End SF. Are you growing?
 3. Plan current period Activity% looking at prior periods and last year in the chart.
 4. Calculate: End SF x Activity = Number of Actives. Is it a growth from previous period?
 5. Plan Sales per Active looking at prior periods and last year - how can you increase it?
 6. Calculate: Number of Actives x Sales per Active = Total Sales. Are you growing?

Sales and Earnings plan for Personal Group

Last 3 Periods	SALES FORCE DEVELOPMENT						Rec %	+ Recruits	+ Reactives	- Removals	= Closing SF	ACTIVITY%	NUMBER OF ACTIVES	BP PER ACTIVE	TOTAL BP	Qualified for Leaders Club	
	Opening SF	+ Starts	Actual	Plan	Actual	Plan											Actual
14/2005	180	4	8	+4.4%	12	15	185					76.76%	142	121	17216	YES	
15/2005	302	10	6	+2.6%	10	16	302					75.83%	229	169	24618	NO	
1/2006	302	18	18	+6.6%	6	19	307					87.76%	208	92	19046	YES	
Current Period	Plan	Actual	Plan	Actual	Plan	Actual	Plan	Actual	Plan	Actual	Plan	Actual	Plan	Actual	Plan	Actual	Plan
2/2006	307	14	11	+3.6%	10	29	209					70.57%	211	66	20043	YES	



PERSONAL GROUP DEVELOPMENT REPORT

PERSONAL GROUP DEVELOPMENT REPORT – 2

ORIFLAME POLAND Sp. z o.o.
2005-04-14

Report generated: 2006-02-18
Catalogue: 2/2006

Leadership Development Plan - (22)Anna Andersson

Number of 21% Groups	1/2005	3/2005	4/2005	5/2005	6/2005	7/2005	8/2005	9/2005	10/2005	11/2005	12/2005	1/2006	2/2006	3/2006	TOTAL
Last 17 Periods	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2

Personal Group Development	3%		6%		9%		12%		15%		18%		21%	
	Actual	Plan	Actual	Plan	Actual	Plan	Actual	Plan	Actual	Plan	Actual	Plan	Actual	Plan
Last 3 Periods	35	44	18	12	8	17	3	4	1	3	0	2	0	0
14/2005														
15/2005	45		13		14		6		4		2		0	
1/2006	42		13		11		7		0		2		0	

Current Period	Plan	Actual	Plan	Actual	Plan	Actual	Plan	Actual	Plan	Actual	Plan	Actual
2/2006		44		12		17		4		3		2

High Potentials – upcoming Leaders to work extra with

Name 1: _____
Name 2: _____
Name 3: _____

Action to take:

Goal to reach:

Additional Information and Plan

Last 3 Periods	Personal Purchase (BP)		Personal Recruits	
	Actual	Plan	Actual	Plan
14/2005	235		0	
15/2005	365		0	
1/2006	254		1	
Current Period	Plan	Actual	Plan	Actual
2/2006		239		0

Last 3 Periods	Welcome Program Level 1 Qualifiers		Business Class % of Personal GR % of Sales	
	Actual	Plan	Actual	Plan
14/2005	4		15.1%	45.1%
15/2005	2		9.3%	33.7%
1/2006	12		6.5%	29.6%
Current Period	Plan	Actual	Plan	Actual
2/2006		9		7.0%

Last 3 Periods	Performance Discount and Bonus Information					
	21% PD Bonus	1% Gold Bonus	Separate Bonus	0.25% Diamond	Recruitment Bonus	Leaders Club Bonus
14/2005	3639	0	0	0	0	800
15/2005	4067	0	0	0	0	0
1/2006	3106	0	0	0	0	800
Current Period	21% PD Bonus	1% Gold Bonus	Separate Bonus	0.25% Diamond	Recruitment Bonus	Leaders Club Bonus
2/2006	3267	0	0	0	0	800
TOTAL						3906

Last 3 Periods	Current Status of Performance Discount and Bonuses					
	21% PD Bonus	1% Gold Bonus	Separate Bonus	0.25% Diamond	Recruitment Bonus	Leaders Club Bonus
14/2005	0	0	0	0	0	0
15/2005	0	0	0	0	0	0
1/2006	0	0	0	0	0	0
Current Period	21% PD Bonus	1% Gold Bonus	Separate Bonus	0.25% Diamond	Recruitment Bonus	Leaders Club Bonus
2/2006	0	0	0	0	0	0
TOTAL						4067

InfoBox:
Remember to remind Consultants about the special 3 period BC promotion - possible to qualify for weekend seminar at exclusive resort
Leaders Club criteria for the period is 6% recruitment rate and 75% activity
Still chance to qualify for tickets to the Directors Dinner - 4 more periods to go!

Welcome

You have (3) new emails

You have (3) important Oriflame Alerts

Personal Group News

Activation

You have 40 SC inactive 3 catalogues

You have 43 SC inactive 2 catalogues

You have 65 SC inactive 1 catalogue

16 SC lost their Performance discount last catalogue

4 SC with Wellness subscriptions

Recognition

167 Anniversary & Birthday this catalogue

Your business

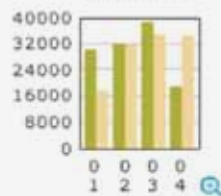
COMPARISON	Ongoing Campaign		Last Campaign	
	2010	2009	2009	2008
Income	0	0	22451	22451
Consultants in PG	770	848 / 721	756	721
Net Sales in BP	31215	57444 / 55241	62198	55241
Recruits	3	7 / 3	6	3
Reactivations	20	33 / 51	54	51
Sleeping	529	532 / 469	506	469
Active	344	579 / 552	613	552
Activity	43%	69% / 76%	80%	76%
Avg. order (BP)	91	99 / 100	101	100
Split Outs	3	3 / 6	5	6

BUSINESS STATUS

Active consultants



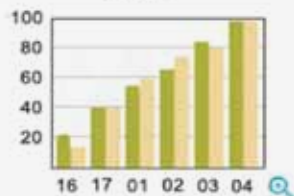
Net sales



Orders



Recruitment Retention RATIO



■ 2011
 ■ 2010
 ■ Above Target
 ■ Below Target

ALERTS & NOTIFICATIONS

