

A group of four people are celebrating joyfully. They are surrounded by falling confetti. The background features a wooden wall and string lights. The overall atmosphere is festive and celebratory.

# Alcanza tu mayor potencial

PLAN DEL ÉXITO ORIFLAME

ORIFLAME  
— S W E D E N —



### Capítulo 1: Nuestra historia

Nuestra herencia sueca, productos, cultura y filosofía.

**Páginas 4 - 13**



### Capítulo 2: ¿Cómo ganar dinero con Oriflame?

Las cuatro formas de ganar dinero con Oriflame explicadas a detalle.

**Páginas 14 - 31**



### Capítulo 3: Managers

Infórmate sobre el patrocinio de Emprendedores Asociados y las actividades clave en las que debes centrarte.

**Páginas 32 - 45**



### Capítulo 4: Directores

Obtén información sobre cómo crear un Equipo, cómo funcionan los bonos superiores y cómo calificar al Bono Oriflame del 4%, Bono Oro del 1% y Bono Zafiro del 0.5%.

**Páginas 46 - 63**



### Capítulo 5: Título Diamante

Descubre los beneficios del Título Diamante, cómo calificar para el Bono Diamante de 0.25% y el Bono Doble Diamante del 0.125%.

**Páginas 64 - 77**



### Capítulo 6: Título Ejecutivo

Explora los beneficios, conferencias y bonos en dólares para los que puedes calificar con el Título Ejecutivo y aprende sobre el Bono Ejecutivo del 0.0625%.

**Páginas 78 - 89**



### Capítulo 7: Título Presidente

Descubre los cinco niveles del Título Presidente y las recompensas al más alto nivel del Plan del Éxito Oriflame.

**Páginas 90 - 99**



### Consejo Global de Liderazgo y Salón de la Fama

Cada año, el Top 15 global se reúne con los ejecutivos de la compañía en Estocolmo.

**Páginas 100 - 103**



### Glosario del Plan del Éxito

Una sección con términos importantes, palabras claves, resúmenes, herramientas y capacitaciones; así como códigos de conducta, políticas de publicaciones en redes sociales y otra información útil.

**Páginas 104 - 135**



# ¡Felicidades!

– te has convertido en Manager y empezaste a construir tu negocio con Oriflame.

Tú eres una parte muy especial de nuestra comunidad global, me gustaría felicitarte personalmente y agradecerte por todo el trabajo que has hecho para crecer y llegar hasta donde estás ahora.

Como empresa, tenemos una visión única de la belleza que proviene de nuestra herencia sueca. Para nosotros, la belleza no se trata solo de cómo te ves, sino de cómo vives y te sientes. Estar sano, disfrutar de una piel hermosa, expresarse y divertirse son parte del estilo de vida de Oriflame. Y naturalmente, de la forma en que hacemos negocio.

Lo que te proporcionamos es el Plan del Éxito de Oriflame, tu plan del éxito. Contiene todo lo que necesitas saber para triunfar en tu papel como Manager, construir un negocio fuerte y alcanzar nuevos niveles. Todo depende de ti. En tu viaje con Oriflame, experimentarás los beneficios del Plan del Éxito desde el principio. Y cuanto más hagas crecer tu negocio y alcances nuevos títulos, más beneficios disfrutarán tú y tu familia.

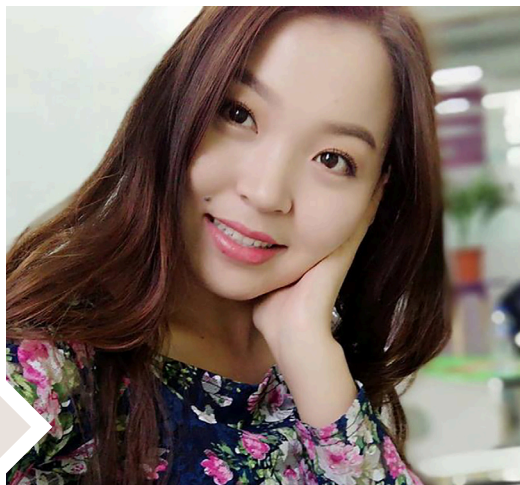
Recuerda, siempre estaremos aquí para apoyar y celebrar tus logros.  
¡Vamos a tomar este viaje hacia el éxito juntos y disfrutaremos cada paso del camino!



**Magnus Brännström**  
Director Ejecutivo (CEO)  
y Presidente de Oriflame

“Vi un gran futuro en Oriflame. Me encanta la filosofía de la belleza como forma de vida”.

**Ariunzul Gotov**  
Manager, Mongolia

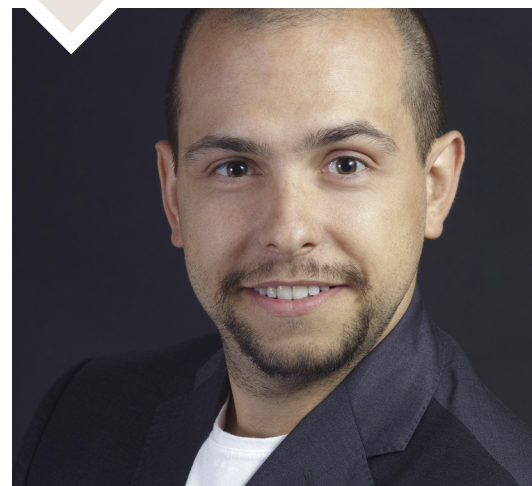


“Debido a la fantástica oportunidad de negocio para construir mi Red. También disfruto planeando mi propio horario”.

**Milan Matis**  
Manager, Eslovaquia



¿Por qué  
te uniste a  
Oriflame?



“Desarrollarme personal y profesionalmente; ser la mujer fuerte que soñaba ser”.

**Yousra Abed**  
Senior Manager, Argelia



“Me uní como estudiante para ganar algo de dinero extra. Nunca esperé encontrar un negocio de por vida”.

**Katarzyna Hołodowska**  
Director Oro Senior, Polonia

## CAPÍTULO 1

# Nuestra historia

Nos apasiona la belleza, el negocio y, lo más importante, nuestra gente: ¡gente como tú, que inicia su propio negocio, cambia sus vidas y sigue sus sueños!

# Belleza desde Suecia

Porque somos de Suecia tenemos una visión diferente de la belleza. Para nosotros, no es solo cómo te ves, sino cómo vives, sientes y actúas. Es una forma de vida; para estar saludable, disfrutar de una piel hermosa, expresarte y realizar tus sueños. Se trata de tener confianza en quién eres y encontrar el equilibrio de tu vida.

## **...es tener un estilo de vida saludable**

Cuando te sientes bien, se nota. Creemos que una buena nutrición y una vida social activa son clave para sentirse bien.

Por eso creamos productos que cumplen su promesa. También pensamos que al hacer pequeños cambios en el estilo de vida todos los días, podemos mejorar.

## **...significa una piel más hermosa**

Una piel sana, radiante y brillante es algo que creemos que todo el mundo debería tener. Por lo tanto, investigamos y tomamos lo mejor de la naturaleza; lo potenciamos con ciencia innovadora para crear varios sistemas de cuidado de la piel seguros y eficaces para cada tipo de piel.

## **...es tu expresión personal**

Celebramos tu belleza individual y queremos ayudarte a expresarte como tú quieras. Es por eso que nuestros productos siguen las últimas tendencias y están hechos para adaptarse a cada estilo y presupuesto. Porque la verdadera belleza nunca debe ser propiedad de una sola persona, debe ser compartida y apreciada.





MÁS DE  
**3 millones**

de Socios\*, en más de 60 países, promueven  
y venden productos Oriflame de belleza y  
Wellness alrededor  
del mundo



**#1**

compañía de belleza en Social  
Selling en Europa



FUNDADA EN  
**1967**

en Suecia por los hermanos  
Åf Jochnick, con más de 50 años en el  
negocio de belleza en Social Selling



MÁS DE  
**100**

científicos investigando y desarrollando  
productos innovadores



# Una compañía de belleza como ninguna otra

**Desde una pequeña oficina en el centro de Estocolmo hasta nuestra posición actual como empresa de belleza global, presente en más de 60 mercados, el modelo de negocio de Oriflame ha ido creciendo y hoy es la empresa en Social Selling más grande en Europa.**

Todo comenzó en 1967 cuando los hermanos Jonas y Robert af Jochnick, junto con un amigo, Bengt Hellsten, iniciaron una empresa que fabricaba productos de belleza de alta calidad inspirados en la naturaleza sueca, disponibles y asequibles para todos. Robert y Jonas af Jochnick tenían un gran amor y respeto por la naturaleza, que se convirtió en parte del patrimonio Oriflame, desde el primer día fuimos una de las primeras empresas en Social Selling en desarrollar productos con ingredientes procedentes directamente de la naturaleza.

Hoy en día, seguimos utilizando extractos de plantas para investigaciones científicas, creando productos seguros con ingredientes eco-éticamente examinados. Como empresa, estamos profundamente comprometidos con la sustentabilidad y reducción de nuestra huella ambiental.

Social Selling se trata del poder de las relaciones y recomendaciones personales. Creemos en compartir ganancias con las personas que nos recomiendan y tenemos más de 50 años de experiencia en empoderar a personas de todo el mundo para cumplir sus sueños y construir su propio negocio.

## Compañerismo, Espíritu y Pasión

Desde el principio, la comunidad global de Oriflame se ha basado en nuestros valores fundamentales: Compañerismo, Espíritu y Pasión. Creemos que las personas que trabajan juntas y comparten los mismos objetivos logran mayores resultados. Nuestra comunidad está formada por personas con un espíritu capaz y un deseo apasionado de marcar la diferencia, tanto en sus propias vidas como en la de los demás.

## Juntos hacemos la diferencia

Valoramos nuestra responsabilidad social en nuestras prácticas comerciales y hacia nuestros consumidores, Emprendedores Asociados y proveedores. También creemos en extender nuestra responsabilidad social más allá de nuestra red inmediata; al apoyar a los niños y mujeres jóvenes que son más vulnerables, podemos darles la oportunidad de convertir sus sueños en realidad.

Hemos reunido todo nuestro trabajo de caridad y responsabilidad social bajo una misma organización, **The Oriflame Foundation**. Oriflame también es cofundador de **Aldeas Infantiles SOS**, una organización que ayuda a los niños más marginados de todo el mundo.



**ORIFLAME  
FOUNDATION**  
EMPOWERING CHILDREN

# Gana dinero hoy y cumple tus sueños mañana

Creemos que iniciar tu propio negocio debe ser asequible y accesible para todos. Nuestra oportunidad de negocio te ofrece emprendimiento de bajo riesgo y mucho más; por una modesta cuota de ingreso puedes iniciar tu propio negocio, ganar dinero desde el primer día y convertirte en parte de nuestra comunidad global.

Tú decides cómo combinar tu negocio de belleza con tu vida y elegir si construyes un negocio a tiempo parcial o completo, ¡te apoyaremos con las herramientas y la formación que necesitas para tener éxito!



## Productos innovadores

Porque somos de Suecia, creemos en la belleza responsable, y en **productos seguros y eficaces** – inspirados en la naturaleza e impulsados por la ciencia.

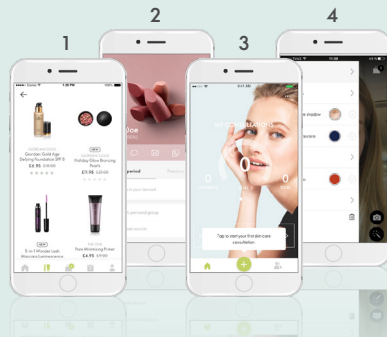
Trabajamos con **técnicas innovadoras** para producir una amplia variedad de productos de belleza y bienestar específicos de alta calidad, sin importar el tamaño de tu bolsillo o estilo personal. Todos nuestros productos están **presentados en nuestros atractivos catálogos impresos y en línea.**

## Entrenamiento gratis

Debido a que somos de Suecia, creemos que la formación debe ser accesible para todos, para que puedas desarrollarte profesional y personalmente. Con la **Academia Oriflame** puedes seguir aprendiendo sobre belleza, bienestar y liderazgo empresarial, tanto digitalmente como de manera presencial.

## Programas e incentivos

Inicia tu negocio y mantén tu Red activa con el apoyo de nuestros **programas, incentivos y emocionantes recompensas.**

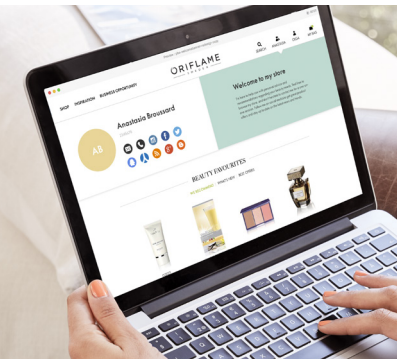


Las Apps de Oriflame

1. Oriflame app
2. Business app
3. Skin Expert
4. Makeup Wizard

## Herramientas digitales

Te proporcionamos tu propia oficina digital, para que **puedas dirigir tu negocio desde tu teléfono** y trabajar desde cualquier lugar. Utiliza nuestras aplicaciones digitales, incluida la **Oriflame App** y **Business App**, para administrar y realizar un seguimiento del crecimiento de tu negocio. ¡Nuestras **aplicaciones de cuidado de la piel y maquillaje** te ayudarán a dar consultas de belleza profesional, aumentar tu credibilidad con tus clientes y maximizar tus ventas!





## Ve el mundo con nosotros

A medida que desarrollas tu negocio, puedes calificar para viajes internacionales. Esta es una gran oportunidad para viajar a destinos increíbles, alojarse en un hotel de cinco estrellas y experimentar actividades únicas.

Conéctate con Managers, Directores y superior de todos los rincones del mundo, celebra tus logros y los de ellos. ¡Haz nuevos amigos y comparte historias que te inspirarán a llevar tu negocio más alto!

## Sé parte de nuestra comunidad global

Como Socio\* con Oriflame, eres pieza clave para nuestra comunidad global: somos una comunidad internacional de personas amigables, solidarias y divertidas de todo el mundo.

Lo que todos tenemos en común es la **pasión por la belleza, los negocios y por hacer la diferencia**. Conoce gente nueva, asiste a eventos y entrenamientos de Oriflame, comparte consejos de belleza y celebra tus logros.



# Estamos aquí para ti

Hemos estado guiando y apoyando a Socios\*, Managers, Directores, Ejecutivos y Presidentes por más de 50 años, así que ten la seguridad de que estás en buenas manos con todos nosotros - te proporcionaremos apoyo y mentoría en cada paso del camino a medida que desarrollas tu negocio y alcanzas tus sueños.

¡Revisemos las diferentes maneras en que puedes ganar dinero con Oriflame!

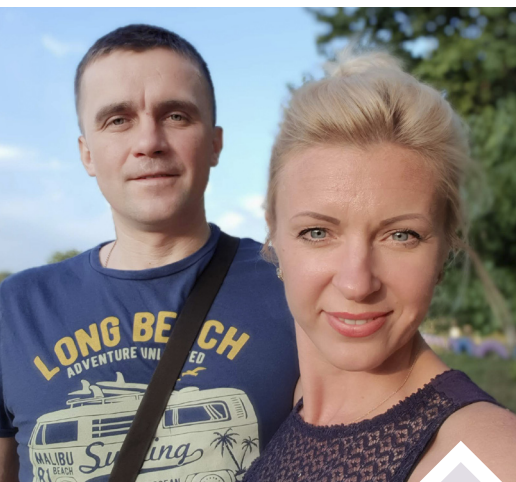
“Cuando gente de mi equipo es reconocida en el escenario y puedo aplaudirles”.

**Marcelina Kostrzycka**  
Directora Diamante, Polonia



“¡Fue increíble cuando obtuve el número uno por ser la Ejecutiva de más rápido crecimiento en Indonesia!”

**Cindy Silmina**  
Ejecutiva, Indonesia

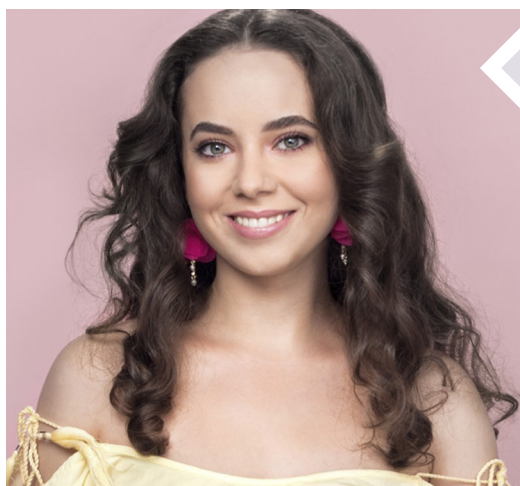


¿Cuál es tu momento Oriflame favorito?



“Cada vez que asistimos a eventos y vemos a personas ser reconocidas por su éxito. ¡Es obvio que el principal valor de Oriflame es la gente!”

**Irina y Yaroslav Tukalo**  
Directores Zafiro, Ucrania



“Cuando tuve mi primer discurso, me sentí muy bien. Recibí tantos comentarios positivos, me pareció irreal. Me sentí apreciada”.

**Oriana Craciun**  
Directora, Rumanía

## CAPÍTULO 2

# ¿Cómo ganar dinero con Oriflame?

Conoce los aspectos esenciales de la Oportunidad Oriflame y las cuatro formas en que puedes ganar dinero.



# Gana hoy y construye un negocio para mañana

Antes de entrar en detalles sobre cómo ganar dinero con Oriflame, echemos un vistazo a cuáles son las cuatro maneras.



## 1. Ganancia Inmediata

Es lo que ganas vendiendo productos.



## 3. Bonos Superiores

Recompensas que puedes ganar por desarrollar Managers y Directores y ayudarlos a tener éxito.



## 2. Incentivo Monetario

Puedes obtener un ingreso monetario por patrocinar (invitar) a otras personas a que se unan a tu Red. La suma de todas las ventas o consumos grupales son las que determinarán el monto. Además, puedes ganar hasta el 21% adicional sobre tu pedido personal.



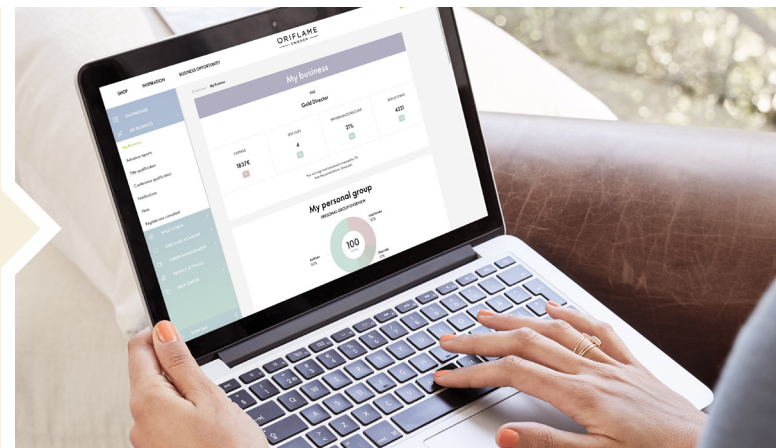
## 4. Bonos en Dólares

Recibirás un bono en dólares, cuando alcances un nuevo título en la Escalera del Éxito, a partir del título Director (se paga una sola vez por título logrado).

## Cálculos

Como Socio\* Oriflame, verás tus ganancias reales en tu cuenta en el sitio de Oriflame. Los cálculos se hacen automáticamente, lo que significa que nunca tienes que hacerlos por tu cuenta - a menos que realmente lo desees.

Los ejemplos de este capítulo y los siguientes están destinados a ilustrar cómo calculamos tus ganancias. Ten en cuenta que las ganancias y ventas reales variarán de persona a persona y dependerán de las habilidades del vendedor, Socio\* o Manager del tiempo y el esfuerzo, así como otros factores.





# 1. Ganancia Inmediata

Tú ganas la diferencia entre el Precio Cliente (el precio que se encuentra en el catálogo impreso o en línea) y el Precio Neto Socio\* (lo que tú pagas por los productos).

## Recomienda y vende productos

Cuando comiences como Socio\*, aprenderás sobre nuestros productos y el mundo de la belleza; usarás tu experiencia para recomendar productos a tu familia, amigos y conocidos.

Te proporcionamos **muchísimas herramientas** para ayudarte a realizar ventas: el catálogo de Oriflame, guías de productos y demás herramientas digitales.

### Calculando la Ganancia Inmediata

Hay dos maneras de calcular la Ganancia Inmediata:

1. Puedes restar el Precio de Socio\* al Precio Cliente.
2. Multiplicar el Precio Cliente por 30% (en algunos casos el % puede variar).

Los ejemplos a la derecha te muestran ambos métodos.

## Ejemplo - vendiendo un producto

Tú vendes la Crema de Día de Ecollagen Poder Antiarrugas.



**Precio Cliente:** \$200

**Precio Socio\*:** \$140

**Ganancia Inmediata:**

$\$200 - \$140 = \$60$

**O:**  $\$200 \times 0.30$  (30%)  $\approx \$60$

## Ejemplo - vendiendo 1 Sistema NovAge

Tú vendes el Sistema Ecollagen Poder Antiarrugas. Si adquieres o vendes un sistema NovAge, obtendrás un porcentaje mayor de ganancia (40%), además de más puntos.



**Precio Cliente:** \$1000

**Precio Socio\*:** \$600

**Ganancia Inmediata:**

$\$1000 - \$600 = \$400$

**O:**  $\$1000 \times 0.40$  (40%) = \$400

Imagina vender cuatro Sistemas durante un catálogo - tu Ganancia Inmediata aumentaría a  $\$400 \times 4 = \$1,600$ .



## Vender los Sistemas

Con los Sistemas ofreces a tus clientes una **solución completa** a sus necesidades de belleza, bienestar y cuidado de la piel.

Pero además, los Sistemas valen **20% más de Puntos**, los que te ayudarán a crecer en la Escalera del Éxito.



## 2. Incentivo Monetario

Cuando invitas a otras personas a convertirse en Socios\*, puedes obtener un Incentivo Monetario (IM) del 3% al 21% en tus Ventas Personales y Grupales.

## Tu Incentivo Monetario se determina con tres cosas:

### 1 Puntos o Valor en Puntos (VEP)

Los Puntos o Valor en Puntos (VEP) se asignan a cada producto Oriflame, en función de su precio. Los productos y sets de precio más altos tienen más Valor en Puntos (VEP). El valor del Punto es determinado por Oriflame.

Los Puntos en tus compras personales y las de todos los miembros de tu Red Personal o Grupo Personal (GP)\* se sumarán al final del catálogo y el total determinará el nivel en la Tabla de Incentivos Monetarios para el que calificarías en ese catálogo.

Cada nivel tiene un rango de puntos y dependiendo de lo que suceda en tu Red cada catálogo podrás subir o bajar de nivel.

**Tabla de Incentivos Monetarios:**

VEP (Valor en Puntos)	Nivel de Incentivo
7 500+	21%
5 000 - 7 499	18%
3 000 - 4 999	15%
1 800 - 2 999	12%
900 - 1 799	9%
450 - 899	6%
200 - 449	3%
0 - 199	0%

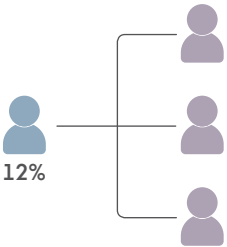



*\*Tu Grupo Personal incluye a todos los Socios\* patrocinados directamente por ti, así como a quienes éstos patrocinan, pero no a los que han alcanzado el 21% o sus líneas descendentes.*

## 2 Nivel de Incentivo Monetario

El nivel de Incentivo Monetario (IM) se refiere al porcentaje que puedes ganar en tus compras y las de tu Red personal.

En tus compras personales obtienes el Incentivo Monetario (IM) que corresponde al nivel en el que te encuentras. En las compras de tus Patrocinados obtienes la diferencia entre tu nivel y el de tus Socios\* directos (los de tu Primera Línea), es decir, obtienes el resultado de la resta entre tu nivel % y el de tus Socios\* directos\*\*.

**Ejemplo: Obtienes el 12% del Valor del Negocio (VDN) de tu pedido personal. Y obtienes la diferencia o el resultado de la resta entre tu nivel 12%, menos el nivel de tus Socios\* directos.**

Tú	Primera Línea	Diferencia
 <p>12%</p>	 1 200 PTOS. = 9%	$12\% - 9\% = 3\%$
	 400 PTOS. = 3%	$12\% - 3\% = 9\%$
	 650 PTOS. = 6%	$12\% - 6\% = 6\%$

## 3 Valor del Negocio (VDN)

Valor del Negocio (VDN) es el valor monetario de los productos en Precio Socio\*, menos los impuestos. Es sobre este valor que se hacen los cálculos para pagarte el Incentivo Monetario (IM) que te corresponda.

**Ejemplo: Cálculo del Valor del Negocio (VDN) de la venta de un Sistema de Ecollagen Poder Antiarrugas.**

Producto	Valor del Negocio (VDN)
	<p><b>\$600 (Precio Socio*)</b>  <b>menos impuestos (IVA 16%)</b>  <math>\\$600 / 1.16 \approx \\$517</math></p> <p>El Sistema Ecollagen Poder Antiarrugas tiene un Valor del Negocio de <b>≈ \$517</b></p>

\*\* Los Socios\* que patrocinas directamente son tu Primera Línea. A los Socios\* debajo de tu Primera Línea los llamamos: Niveles. Por lo tanto, los Socios\* patrocinados por tu Primera Línea se llaman Segundo Nivel, los patrocinados por tu Segundo Nivel son tu Tercer Nivel y así sucesivamente.

# Ve crecer tus ingresos con el Incentivo Monetario

Los tres ejemplos de las páginas siguientes muestran cómo puedes obtener un Incentivo Monetario (IM) en tus propias ventas y los pedidos (ventas) de tu Grupo Personal.

Para este ejemplo:  
El Valor del Negocio (VDN) será  
**1 Punto = \$10.**

Recuerda que el Valor del Negocio (VDN) es el Precio Socio\* menos los impuestos.

## ¿Cómo calcular el Incentivo Monetario?:

- 1 Comienza contando cuántos son los Puntos en tu pedido, al cierre del catálogo.
- 2 Determina cuánto es el total del Valor en Puntos (VEP) entre todos tus Socios\* del Grupo Personal y súmalos a los tuyos. Utiliza la Tabla de Incentivos Monetarios, para encontrar el nivel que te corresponde.
- 3 El nivel de Incentivo Monetario (IM) en el que te encuentras será el % que obtendrás del Valor del Negocio (VDN) de tu pedido personal.
- 4 Determina el nivel de Incentivo Monetario de cada uno de tus Socios\* directos, de la misma manera que lo hiciste contigo.
- 5 Para saber cuánto es el Incentivo Monetario (IM) que recibirás de cada una de tus "Piernas" (Socios\* directos con sus Grupos Personales) haz lo siguiente:
  - a) Realiza una resta, entre tu nivel y el de tu Socio\* directo. El resultado es el porcentaje que se te pagará del Valor del Negocio (VDN) de la Red Personal de tu Socio\*.
  - b) Para saber el Valor del Negocio (VDN) de la Red de tu Socio\* directo, multiplica los puntos de ese grupo por el Valor en Puntos (VEP) (Precio Socio\* - IVA 16%). (Para este ejemplo es de \$10).
- 6 Tu Incentivo Monetario que te corresponde en este catálogo será la suma de: a) El IM que te corresponde por tu propio pedido y b) El IM que te corresponde por cada uno de tus Socios\*  
\$60 + \$300 = \$360.

**Tabla de nivel de Incentivos Monetarios:**

Valor en Puntos (VEP)	Nivel de Incentivo Monetario
7 500+	21%
5 000 - 7 499	18%
3 000 - 4 999	15%
1 800 - 2 999	12%
900 - 1 799	9%
450 - 899	6%
200 - 449	3%
0 - 199	0%

EJEMPLO 1:

# Gana \$360

Este ejemplo muestra cómo invitar a cinco personas a convertirse en Socios\* y capacitarlas para vender productos o para que hagan lo mismo que tú (invitar a otras personas) puede aumentar tus ingresos.

Aquí, cada Socio\* hace un pedido de **100 Puntos**, incluyéndote.

Calcula paso a paso	Tú	Tu 1ª Línea	Diferencia	Valor del Negocio	Incentivo Monetario
<p>1 Pedido de <b>100 Puntos</b>.</p> <p>2 El total de Puntos para el Grupo es de 600 VEP, que te colocan en el nivel de IM <b>6%</b>, según la Tabla de Incentivos Monetarios. <b>100 Ptos. tuyos + 500 Ptos.</b> del total de tus Socios*.</p> <p>3 Determina tu IM de tu propio pedido: ¿Cuánto es el VDN de tu pedido de 100 Puntos? <b>100 Puntos x \$10 (VDN) = \$1,000 VDN</b> <b>6% x VDN (\$1,000) = \$60.</b></p> <p>4 Los <b>100 Puntos</b> que cada uno de tus Socios* hizo los ubica en el nivel de Incentivo Monetario del 0%.</p> <p>5 Lo que te corresponde por cada Socio* es el resultado de la resta entre tu nivel y el de tus Socios*: <b>6% - 0% = 6%</b>. Lo que significa que se te pagará <b>6% del VDN</b> de cada uno de tus Socios*. <b>6% de \$1,000 (VDN) = \$60 x 5</b> (porque tienes 5 Socios* haciendo lo mismo). <b>\$60 x 5 = \$300.</b></p> <p>6 Tu Incentivo Monetario total de este catálogo es: <b>IM por tu pedido personal + IM por tu grupo. \$60 + \$300 = \$360.</b></p>	<p>1 100 PTOS.</p>	<p>4</p> <p>100 PTOS. = 0%</p> <p>100 PTOS. = 0%</p> <p>100 PTOS. = 0%</p> <p>100 PTOS. = 0%</p> <p>100 PTOS. = 0%</p> <p>100 PTOS. = 0%</p> <p>Total = 5 x 100 = 500 PTOS.</p>	<p>5</p> <p>6% x \$1,000 = \$60</p> <p>6% x \$1,000 = \$60</p> <p>6% x \$1,000 = \$60</p> <p>6% x \$1,000 = \$60</p> <p>6% x \$1,000 = \$60</p> <p>Total = 5 x \$60 = \$300</p>		
<p>6 Incentivo Monetario total: <b>\$60 + \$300 = \$360</b></p>					







### 3. Bonos Superiores

Los bonos son una recompensa por el trabajo que has logrado apoyando, capacitando y desarrollando a tus Senior Managers 21% y Directores.

Hay seis bonificaciones en el Plan del Éxito. El tipo de bono que obtengas es determinado por cuántos Grupos 21% tienes en tu Primera Línea y la estructura de los Grupos al 21% en profundidad.

Los porcentajes de bonificación pueden parecer pequeños al principio, pero cuando se aplican a tu Red\*, la cantidad se vuelve significativa.

*\*La Red se refiere a todos los Socios\* en tu Línea Descendente, incluyendo los 21%.*

## Gana bonos desarrollando Grupos al 21%

Cuando tus Socios\* de Primera Línea alcanzan un nivel de Incentivo Monetario de 21%, dejan el Grupo Personal y se convierten en sub-grupos independientes junto con sus Socios\*, llamados Senior Manager y Directores (tus Grupos al 21%).

A partir de este momento, tú, como Patrocinador, dejas de obtener un IM por las ventas de estos Socios\* y, en su lugar, comienzas a ganar Bonos Superiores.

Tu objetivo es ayudar a tantos Socios\* directos como sea posible a convertirse en Directores al 21%.

Ve la siguiente tabla y obtén más información sobre los bonos en los siguientes capítulos.

### Bonos Oriflame

Bonos	Grupos 21% necesarios directos o en 1ª Línea	Obtenido en
4% Bono Oriflame	1	Solamente Grupos al 21% en 1ª Línea
1% Bono Oro	2	Grupos al 21% en 2º Nivel y hacia abajo, deteniéndose en la Primera Línea del próximo Bono Oro
0.5% Bono Zafiro	4	Grupos al 21% en 3er Nivel y hacia abajo, deteniéndose en el Segundo Nivel del próximo Bono Zafiro
0.25% Bono Diamante	6	Grupos al 21% en 4º Nivel y hacia abajo, deteniéndose en el Tercer Nivel del próximo Bono Diamante
0.125% Bono Doble Diamante	10	Grupos al 21% en 5º Nivel y hacia abajo, deteniéndose en el Cuarto Nivel del próximo Bono Doble Diamante
0.0625% Bono Ejecutivo	12	Grupos al 21% en 6º Nivel y hacia abajo, deteniéndose en el Quinto Nivel del próximo Bono Ejecutivo

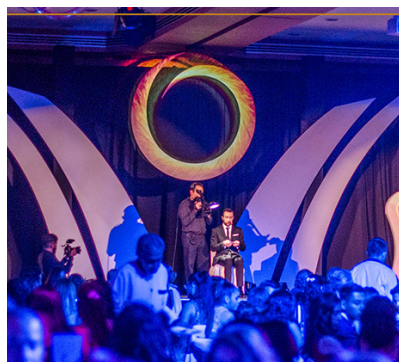




## 4. Bonos en Dólares

Cada vez que alcances un nuevo título en el Plan del Éxito, recibirás un bono en dólares una sola vez a partir de \$1,000 dólares (Director) y subiendo a \$1,000,000 de dólares (Presidente Diamante).

Puedes leer más sobre los requisitos para títulos y bonos en dólares en los siguientes capítulos.

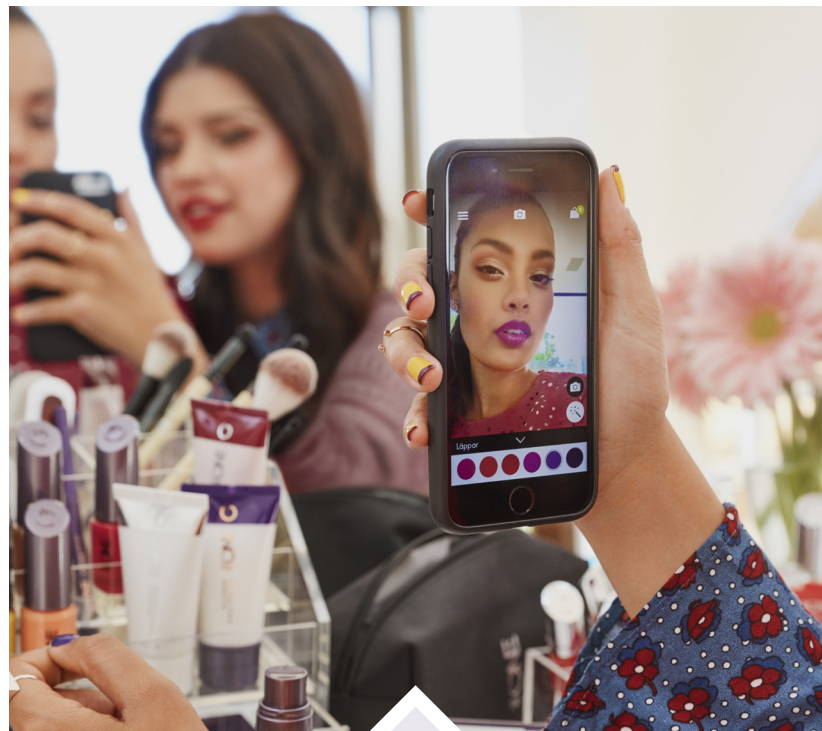


# Herramientas para el éxito

Nuestras herramientas y cursos están especialmente diseñados para ayudarte a desarrollar los conocimientos y habilidades para tener éxito en cada paso de tu viaje profesional con Oriflame.

También estamos revisando y actualizando constantemente las herramientas, así como creando nuevas. Siempre es fácil para ti mantener tus habilidades frescas.

Consulta la página 116 para obtener una lista completa de nuestras herramientas y cursos.

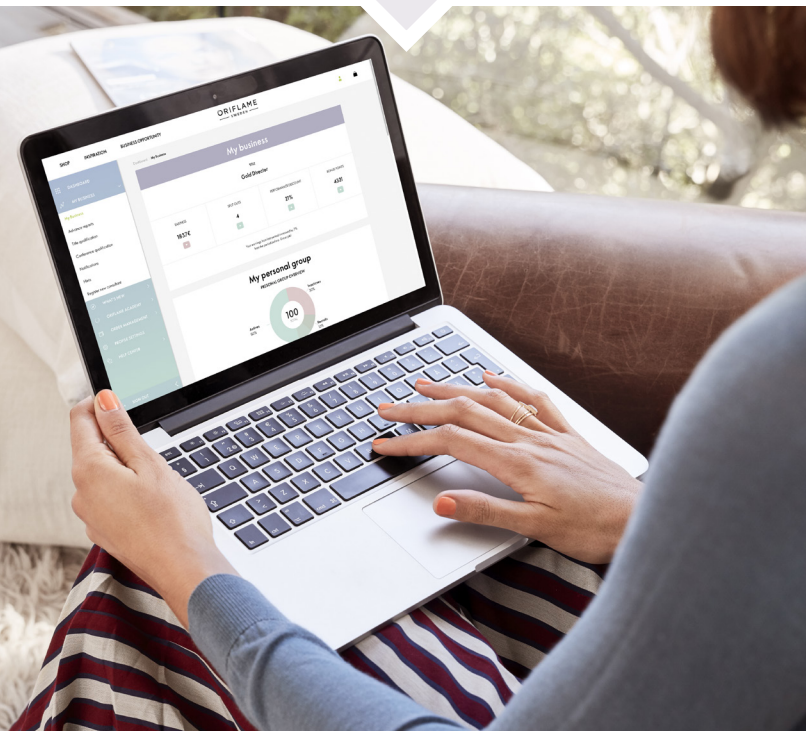


## Venta de productos

Hay muchas herramientas para apoyar tus ventas, desde guías de productos hasta catálogos en línea.

## Administración de negocio

Contamos con herramientas que te ayudan a planificar, organizar y hacer crecer tu negocio.



## Reclutamiento

Las herramientas de Oriflame facilitan la invitación y el registro de nuevos Socios\*.



## Cursos Online

Nuestra plataforma de Cursos Online puede ayudarte a desarrollar más rápido tus habilidades, mientras aprendes en el lugar y hora que más te conviene.

Los cursos son cortos, interactivos y accesibles en dispositivos móviles, y cubren todo, desde trabajar con el cliente hasta convertirse en Patrocinador, e incluso crear contenido para redes sociales.

## Academia Oriflame

La Academia Oriflame es un conjunto de módulos de capacitación, con los que te acompañaremos paso a paso por tu carrera en Oriflame. Muchos de ellos están basados en buenas prácticas de Directores Exitosos.

Incluye métodos y herramientas para ayudarte a desarrollar tus habilidades profesionales y pasar a cada nivel del Plan del Éxito.



# Tu propio camino

La oportunidad Oriflame es mucho más que simplemente trabajar - se trata de disfrutar mientras lo haces.

A medida que alcanzas nuevos títulos, tendrás la oportunidad de conocer gente nueva en emocionantes eventos y conferencias de Oriflame, recibir reconocimiento e incluso calificar para viajes internacionales.

“Recibir reconocimientos y obtener la oportunidad de ir a mi primera conferencia internacional con un grupo de amigos”.

**Denisa Filagová**  
Manager, Eslovaquia



“Ser un Manager social, trabajar y aprender de los demás. Todo el mundo tiene algo único de lo que puedes aprender”.

**Mahmoud Meja**  
Senior Manager 21%, Tanzania



¿Qué es lo mejor de ser un Manager?



“Desarrollo de liderazgo y la oportunidad de viajar. Entender que tu estilo de vida puede ser lo que quieres”.

**Anastasia Turcanu**  
Manager, Moldova



“Trabajar con mi equipo es la mejor parte. Tú puedes dar felicidad a los demás por tu trabajo como Manager, es todo un logro”.

**Sadhana Dey**  
Senior Manager 21%, India

## CAPÍTULO 3

# Managers

Patrocina Socios\* y construye tu negocio.



A partir del nivel  
de IM 12% tu título  
es de Manager

## Manager 12%

### Requisitos de calificación:

1 800 – 2 999 Puntos en tu Grupo Personal.

### Beneficios:

- Tu Incentivo Monetario.
- Pin de Reconocimiento.

## Manager 15%

### Requisitos de calificación:

3 000 – 4 999 Puntos en tu Grupo Personal.

### Beneficios:

- Tu Incentivo Monetario.
- Pin de Reconocimiento.

# Apoya a tus Socios\* y tengan éxito juntos

El nivel de Manager es un paso importante en tu carrera con Oriflame, ya que pasas de trabajar principalmente por tu cuenta a patrocinar a otros y ayudarlos a cumplir sus metas y sueños.

Ayudas a tus nuevos Socios\* a comenzar, los capacitas y apoyas en su trabajo; los inspiras a alcanzar metas más altas. Pero es importante liderar con el ejemplo, debes mantenerte activo, vender y/o invitar y reclutar a nuevos Socios\*. Todo lo que haces, ya sea venta, prospección, reclutamiento y seguimiento, querrás que tus Socios\* lo dupliquen, porque cuando tienen éxito, tú también lo tienes.

Recuerda siempre que tu Patrocinador está ahí para apoyarte, tú también debes apoyar a tus Socios\*. No olvides que todo el staff de Oriflame está para apoyarlos.

## Beneficios de ser un Manager

Hay muchos beneficios de ser Manager. Además de aumentar tus ganancias, puedes reunirte con colegas de la comunidad Oriflame, asistir a capacitaciones para aprender nuevas habilidades profesionales y recibir todo el apoyo que necesitas para seguir teniendo éxito y lograr mejores resultados.

### Algunas cosas que puedes esperar:

- Serás reconocido en el escenario para celebrar tu nuevo título y un pin único para llevar como insignia distintiva.
- Serás elegible para asistir a programas de capacitación profesional, como Academia Oriflame y S-Sarpio Express, que están diseñados para ayudarte a profundizar tus conocimientos sobre el negocio y desarrollar habilidades para que puedas avanzar.
- También puedes calificar para asistir a Seminarios de Managers y Directores, conferencias y otros programas de incentivos que están disponibles localmente.

## Manager 18%

### Requisitos de calificación:

5 000 – 7 499 Puntos en tu Grupo Personal.

### Beneficios:

- Tu Incentivo Monetario.
- Pin de Reconocimiento.

## Senior Manager (21%)

### Requisitos de calificación:

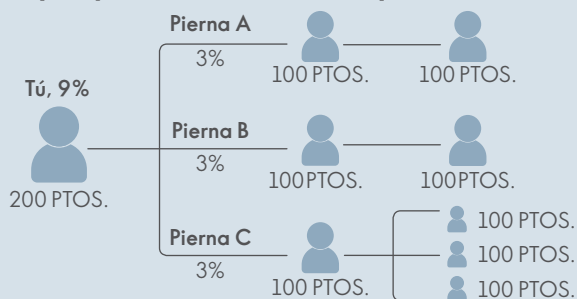
Por lo menos 7 500 Puntos en tu Grupo Personal, o uno o más Grupos al 21% en tu Primera Línea y tú con al menos 3000 puntos en tu Grupo Personal.

### Beneficios:

- Tu Incentivo Monetario.
- Pin de Reconocimiento.

Para el propósito de estos ejemplos:  
1 Punto = \$10 Valor del Negocio (VDN).

### Ejemplo 1: Estructura equilibrada



#### Total de Puntos, incluyéndote:

1000 Puntos. El nivel de Incentivo Monetario que te corresponde es 9%.  
La diferencia que tienes con tus 3 Socios\* de la Primera Línea es de 6%.

#### Tu Incentivo Monetario es:

Por tus Puntos:  $9\% \times \$2,000$  (VDN) = \$180

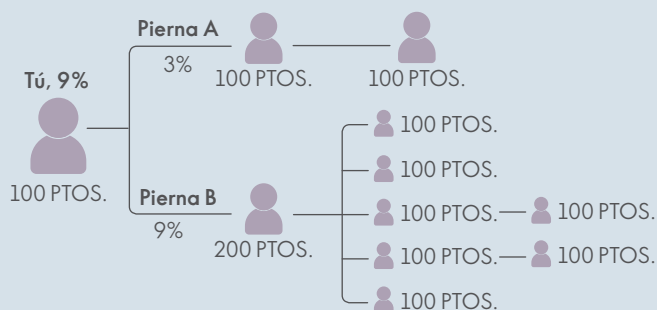
Por Pierna A:  $6\% \times \$2,000$  (VDN) = \$120

Por Pierna B:  $6\% \times \$2,000$  (VDN) = \$120

Por Pierna C:  $6\% \times \$4,000$  (VDN) = \$240

El total de IM es de: \$660

### Ejemplo 2: Estructura desequilibrada



#### Total de Puntos, incluyéndote:

1200 Puntos. El nivel de Incentivo Monetario que te corresponde es 9%.

La diferencia que tienes con tu Socio\* A es de 6%. La diferencia que tienes con tu Socio\* B es de 0%.

#### Tu Incentivo Monetario es:

Por tus Puntos:  $9\% \times \$1,000$  (VDN) = \$90

Por tu Pierna A:  $6\% \times \$2,000$  (VDN) = \$120

Por tu Pierna B:  $0\% \times \$9,900$  (VDN) = \$0

El total de IM es de: \$210

# Ganancias como Manager

Cuando te conviertes en un Manager en Oriflame, tus ganancias ya no dependen únicamente de la Ganancia Inmediata que obtengas por tus ventas personales.

Ahora puedes comenzar a obtener un Incentivo Monetario que va del 3% al 21% en función de las ventas de tu Grupo Personal.

Es importante saber que la estructura de tu Grupo Personal influirá en tus ganancias por Incentivo Monetario. Para maximizar tu Incentivo Monetario, asegúrate de que las ventas se distribuyen entre varias "Piernas" de tu Grupo Personal. Apoya a que tus Socios\* crezcan, pero no dejes de hacerlo tú, evita depender de solo una "Pierna".

## Construye una estructura balanceada

Los ejemplos de la izquierda muestran cómo una estructura equilibrada y desequilibrada puede afectar tus ganancias.

En el ejemplo 2, el Socio\* B logró el 9%, el mismo nivel que tú, lo que provoca que no exista diferencia en el nivel de IM. Si te das cuenta, el Socio\* B ha trabajado más que su Patrocinador.


Cada vez que un Socio\* de tu red personal tenga el mismo Nivel de Incentivo Monetario (IM) que el tuyo, quedas en estatus de "Empujado", lo que significa no ser "Calificado".

Este concepto es importante, ya que para ganar muchas de nuestras promociones te pediremos ser calificado.

# Tres actividades clave para Managers exitosos

- 1 Prospeccionar y reclutar
- 2 Seguimiento y activación
- 3 Formar y liderar un equipo de aspirantes a Manager (Core Team)

**Descubre más** sobre estas actividades en las siguientes páginas



# 1 ACTIVIDADES CLAVE PARA MANAGERS EXITOSOS

## Prospectar y reclutar



- ✓ Amplía tu lista de contactos y pide a los nuevos Socios\* que creen la suya durante el **Inicio Perfecto**. Entrena a tus Socios\* para comenzar con las listas de contactos en sus celulares, redes sociales y recomendaciones de amigos, diles que se hagan la pregunta: “¿A quién le gustaría ver los productos de Oriflame y escuchar sobre las grandes oportunidades que ofrece?”.



✓ Habla entusiasmadamente con al menos tres personas nuevas cada día. Cuantas más sean, mejor, pero procura que no sean menos de tres. Cuéntales sobre Oriflame, sus productos y la oportunidad que ofrece. Haz que hablar con tres personas al día sea una meta en todos los Socios\* de tu Red. Recuerda: Tú eres el modelo a seguir, y si tú prospectas todos los días, ellos lo harán también.

✓ Organiza Reuniones de Oportunidad, mínimo de 2 a 3 veces por semana. Es importante tener estas citas fijas, mismo horario y día, para que tus Socios\* sepan cuándo invitar a un prospecto. Lleva a cabo el Inicio Perfecto al final de cada reunión. Incorpora a los recién llegados animándolos a realizar sus primeros pedidos, y asegúrate de invitarlos a la próxima reunión o sesión de entrenamiento.

**Tip para realizar tus Reuniones de Oportunidad y fortalecer a tu Equipo**

*Involucra a tu equipo en las Reuniones de Oportunidad. Puedes invitarlos a realizar parte de la presentación o preparar los productos. Esta es una buena manera de compartir conocimientos prácticos y enseñarle a tu equipo principal cómo realizar sus propias reuniones. Lee más en la página 42.*



## 2

ACTIVIDADES CLAVE PARA MANAGERS EXITOSOS

# Seguimiento y activación de tus Socios\*

Es importante que tus Socios\* estén activos y realicen pedidos cada catálogo.

- ✓ Mantente en contacto con tus Socios\*, pregunta sobre sus ventas y reclutados. Menciona nuevos productos, ofertas e invítalos a eventos y capacitaciones.
- ✓ Ponte en contacto con los Socios\* que no hayan realizado pedidos en el último catálogo y pregunta la razón de su inactividad. Infórmales sobre ofertas y programas de incentivos, e invítalos a unirse a tus chats en grupo dentro de las redes sociales.
- ✓ Promueve módulos online que ayuden a tus Socios\* a desarrollar sus habilidades de venta y reclutamiento.
- ✓ Crea grupos de chat en las redes sociales. Utiliza estos grupos para reconocer los logros de tus Socios\*, ayudarlos a realizar sus primeros pedidos, darles consejos para reclutar y alcanzar nuevos títulos. Comparte historias de éxito y publica información interesante sobre productos y ofertas.

## 3

ACTIVIDADES CLAVE PARA MANAGERS EXITOSOS

# Forma y lidera un equipo de aspirantes a Manager (Core Team)

Un equipo de aspirantes a Manager o Core Team está formado de 3 a 5 Socios\* que han decidido ir más allá de la oportunidad de venta y quieren convertirse en Managers.

El trabajo en equipo hace las cosas más divertidas y eficaces; la experiencia ha demostrado que el uso de este concepto ha ayudado a desarrollar a Socios\*, lo que hará que tu negocio **crezca más rápido**, por lo que es importante poner un gran esfuerzo en esta parte.

Para formar tu equipo de aspirantes a Manager o Core Team, informa a tus Socios de tus planes e **invita a los que estén interesados en crecer y formar parte**. Explica los beneficios de trabajar y crecer juntos, como prospectar y reclutar, asistir a capacitaciones especiales, participar en eventos y, no menos importante, proporcionar apoyo mutuo y ayudarse para alcanzar metas individuales.

Es importante saber que los **miembros de tu equipo de aspirantes a Manager o Core Team pueden provenir de cualquier nivel de tu Grupo Personal**, no solo de tu Primera Línea. **La motivación y el compromiso** deben ser los únicos criterios para elegir.

Cada equipo crea sus propias reglas y responsabilidades. Tú debes discutir y establecer esto durante una reunión; asegúrate de que cada miembro está de acuerdo. El objetivo es **dejar claras las actividades y responsabilidades**, y asegurarse de que todos trabajan juntos por un mismo objetivo: crecer y tener éxito.

**Recuerda siempre guiar con el ejemplo** y realizar las actividades establecidas con tu equipo. Esto los preparará para que dirijan equipos propios y dupliquen todas las actividades esenciales que has realizado como Manager.

Asiste a los cursos sobre S-SARPIO y/o estudia y descarga las presentaciones de la página de Oriflame.

S-SARPIO es la metodología que te sugerimos adoptes, pues te ayudará a entender mejor cómo formar tu equipo. En S-SARPIO, a tu equipo conformado por personas que quieren hacer lo mismo que tú, les llamamos EQUIPO DE ASPIRANTES o CORE TEAM y son Socios\* al 3%, 6% y 9%, que desean también formar su Red y que están dispuestos a trabajar por sus sueños.



### ¿Qué debes tener en mente al dirigir a tu equipo?:

- ✓ Comparte tu visión, metas y compromisos.
- ✓ Entrena a tu equipo principal en las habilidades que son esenciales para el crecimiento del negocio, como prospección, reclutamiento, patrocinio y habilidades de presentación.
- ✓ Mantén las actividades de prospección y reclutamiento delegando tareas a los miembros del equipo principal.
- ✓ Establezcan metas a corto y largo plazo, realizando seguimientos a los resultados y el progreso.
- ✓ Reconoce los logros. Los miembros de tu equipo principal forman parte de éste, porque quieren crecer y tener éxito con Oriflame, ¡cada logro vale la pena celebrarlo!
- ✓ Organiza Reuniones de Oportunidad (ROO), las cuales tienen dos objetivos:
  1. Reclutar a todos los invitados que contactaron en las actividades de prospección.
  2. Entrenar al equipo, para que ellos al crecer puedan realizar sus propias ROO's y tener su equipo de aspirantes o Core Team.

# Asiste a la Academia Oriflame

La Academia Oriflame contiene varios cursos indispensables para tu crecimiento, estos son algunos a los que debes asistir o tomar en línea en la página de Oriflame, en la sección de ENTRENAMIENTO y luego busca ACADEMIA ORIFLAME, ahí encontrarás todas las presentaciones descargables y con notas para que puedas entenderlo o impartirlo. También puedes escucharlos en la sección TU RUTA.

## Curso 2: Construye tu futuro



## Taller de Prospectación



## S-SARPIO Expres: La metodología para crecer



## Patrocinio exitoso



# Seguir adelante

Continúa centrándote en tu equipo y muéstrales los beneficios de reclutar y construir equipos propios. Cuando ellos comiencen a liderar, tu Red crecerá mucho más rápido y tú estarás, al igual que ellos, en camino de alcanzar nuevos títulos.

“Alguien con un objetivo claro, enfocado y capaz de liderar escuchando a su equipo”.

**Dianarose Bardo Mwanyika**  
Directora Oro Senior, Tanzania



“Mi estilo es ser yo. Ser un ejemplo a seguir y mostrarle a mi equipo que siempre pueden confiar en mí”.

**Kevin Vergara**  
Director, Perú



**Para ti, ¿qué te hace un buen Manager?**



“Un Manager debe liderar con el ejemplo. Yo inspiro a mi equipo con energía positiva e inculcando la importancia de nunca rendirse”.

**Rengthangpuii Sailo**  
Directora, India



“Un verdadero Manager no solo es comprometido, confiable, activo y creativo, sino también compasivo, comprensivo y abierto”.

**Elena Petrushik**  
Directora, Bielorrusia

## CAPÍTULO 4

# Directores

Lleva tu negocio a un nuevo nivel.

# Título Director, Director Oro, Director Oro Senior y Director Zafiro – un logro

Alcanzar algunos de estos títulos están marcados por una serie de logros importantes: Primera vez que podrás ganar a través de las 4 formas de la oportunidad Oriflame, inicia la posibilidad de asistir a Conferencias Internacionales, de ganar Bonos en dólares y muchos otros beneficios.

Algunos  
de los títulos  
Director



## Director

### Requisitos:

Al menos 7 500 Puntos en el Grupo Personal, o uno o más Grupos al 21% en Primera Línea y por lo menos 3 000 Ptos. en tu Grupo Personal durante 8 de 17 catálogos.

### Beneficios:

- Bono en dólares de \$1,000
- Pin de reconocimiento
- Incentivo Monetario por tu Grupo Personal y Bonos Superiores\*\*
- Un boleto para dos personas, para la Cena de Gala (del año que recibiste el Bono en dólares)

## Director Oro

### Requisitos:

Dos Grupos al 21% en Primera Línea y al menos 3 000 Ptos. en tu Grupo Personal durante 8 de 17 catálogos.

### Beneficios:

- Bono en dólares de \$2,000
- Pin de reconocimiento
- Posibilidad de calificar a la Conferencia Oro
- Incentivo Monetario por tu Grupo Personal y Bonos Superiores\*\*
- Un boleto para dos personas, para la Cena de Gala (del año que recibiste el Bono en dólares)



## Director Oro Senior

### Requisitos:

Tres Grupos al 21% en Primera Línea y al menos 3 000 Ptos. en tu Grupo Personal durante 8 de 17 catálogos.

### Beneficios:

- Bono en dólares de \$3,000
- Pin de reconocimiento
- Posibilidad de calificar a la Conferencia Oro
- Incentivo Monetario por tu Grupo Personal y Bonos Superiores\*\*
- Un boleto para dos personas, para la Cena de Gala (del año que recibiste el Bono en dólares)

*\*\*Los Bonos no dependen del título que tengas. Están determinados por el número de Grupos al 21% en tu Primera Línea. Lee más en las páginas 52 y 108-113.*

## Director Zafiro

### Requisitos:

Cuatro Grupos al 21% en Primera Línea y al menos 3 000 Ptos. en tu Grupo Personal durante 8 de 17 catálogos.

### Beneficios:

- Bono en dólares de \$4,000
- Pin de reconocimiento
- Posibilidad de calificar a la Conferencia Oro
- Incentivo Monetario por tu Grupo Personal y Bonos Superiores\*\*
- Un boleto para dos personas, para la Cena de Gala (del año que recibiste el Bono en dólares)





# Los beneficios de ser un Director

Como Director, con algunos de estos títulos (Director, Director Oro, Director Oro Senior y Director Zafiro) no solo comenzarás a disfrutar de mayores ganancias a medida que tu negocio crece, sino que también tendrás la oportunidad de viajar a destinos de ensueño y recibir Bonos en dólares.

Algunas cosas específicas que puedes esperar:

- Reconocimiento y un pin único por cada título que alcances.
- Bonos en dólares - de \$1,000 a \$4,000 dólares - por alcanzar cada nuevo título de Director a Director Zafiro.
- Posibilidad de calificar para la Conferencia Internacional Oro.
- Posibilidad de participar en eventos y conferencias locales.
- Posibilidad de ganar Bonos superiores basados en el número de Grupos al 21% que tengas. Además de tu Incentivo Monetario por tu Red personal.

# Ganancias como Director (Director, Oro, Oro Senior y Zafiro)

## Ahora eres elegible para obtener Incentivo Monetario, Bonos superiores y Bonos en dólares

Los Bonos superiores comienzan a componer la parte más significativa de tus ingresos a partir del título de Director, por lo que es importante aprender cómo funcionan y cómo puedes usarlo para maximizar tus ganancias.

### Bonos Superiores

Hay tres Bonos superiores que se pueden ganar teniendo el título de Director a Director Zafiro: el Bono Oriflame del 4%, el Bono Oro del 1% y el Bono Zafiro de 0.5%. El Bono superior para el que calificas está determinado por el número de tus Grupos al 21% que tienes en tu Primera Línea y de la estructura de éstos y no por el título que ostentas.

Como pudiste leer en el Capítulo 2, cuando tus Socios\* de Primera Línea alcanzan el nivel de Incentivo Monetario del 21%, se separan de tu Grupo Personal y esos grupos ahora serán tus Grupos al 21%. En este punto, tú dejas de obtener Incentivo Monetario de las ventas de estos grupos, pero comenzarás a ganar Bonos Superiores por tus Grupos al 21%.

### Bonos Superiores y tu Red

El Bono Oriflame del 4% se paga de tus Grupos al 21% directos, es decir, los que están en la Primera Línea.

El resto de los Bonos superiores, a partir del Bono Oro del 1%, se pueden pagar en profundidad, desde el nivel que inicia hasta que haya otro grupo generando el mismo Bono.

### Mínima Garantía

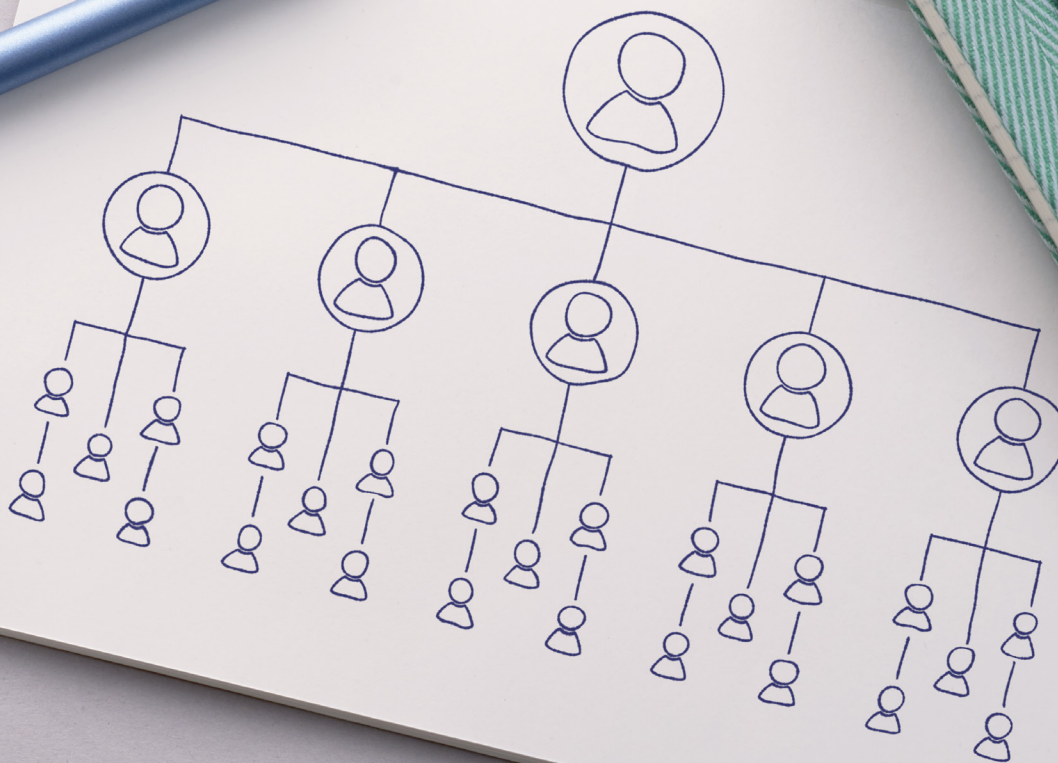
La Mínima Garantía es un ajuste de bonificación, una manera de asegurar que todos en una Red sean recompensados justamente por sus esfuerzos por patrocinar Socios\* y ayudarlos a convertirse en Senior Managers.

Cuando la cantidad mínima de Puntos no es la suficiente para calificar para un Bono completo satisfecha por un calificador, se realiza un ajuste que distribuye parte de ese Bono hasta el siguiente que califica para este bono.

Usemos el Bono Oriflame del 4% como ejemplo, si tienes:

- 7 500 Puntos o más en tu Grupo Personal, ganas el Bono completo.
- 3 000 – 7 499 Puntos en tu Grupo Personal, ganas parte del Bono.
- 3 000 Puntos o menos, tú no calificas para el Bono.

**Para obtener más información sobre cómo funciona la Mínima Garantía con bonificaciones, consulta la página 112.**



## Tres reglas generales que aplican para calificar a cualquier Bono Superior

Debes tener al menos:

- **Un Grupo al 21%** en tu Primera Línea
- **100 Puntos** en tu pedido personal
- **Mínimo 3000 Puntos** en las ventas de o pedidos de tus Grupos Personales\*

\*Si tienes al menos seis Grupos al 21% en Primera Línea, no hay requisito de los puntos en tu Red personal.

## Requerimientos:

**Puntos personales:** Al menos 100 Puntos

**Puntos del Grupo o Red Personal:** Al menos 3 000 Puntos

**Grupos al 21% directos o en Primera Línea:** Al menos 1

**Mínima Garantía:** Los Puntos de tu Grupo Personal deben ser de al menos de 7 500 para que ganes el Bono Oriflame completo del 4%. Si es menor, se aplica la regla de Mínima Garantía y parte del Bono pasa al siguiente Manager hacia arriba que califica. Lee más sobre cómo funciona la Mínima Garantía en la página 52.

## Bono Oriflame 4%

El Bono Oriflame te paga el 4% del VDN de tus Grupos al 21% en tu Primera Línea.

## Requerimientos:

**Puntos personales:** Al menos 100 Puntos

**Puntos del Grupo o Red Personal:** Al menos 3 000 Puntos

**Grupos al 21% directos o en Primera Línea:** 2

**Mínima Garantía:** Los Puntos de tu Grupo Personal al 21% en tu primer nivel deben ser al menos de 7 500 para que ganes el Bono Oro completo del 1%. Si es menor, se aplica la regla de Mínima Garantía y parte del Bono pasa al siguiente que califique. Lee más sobre cómo funciona la Mínima Garantía en la página 52.

## Bono Oro 1%

El Bono Oro te paga el 1% del VDN de todos tus Grupos al 21% en tu segundo nivel y hacia abajo, deteniéndose en la Primera Línea del siguiente Director Oro.

## Requerimientos:

**Puntos personales:** Al menos 100 Puntos

**Puntos del Grupo o Red Personal:** Al menos 3 000 Puntos

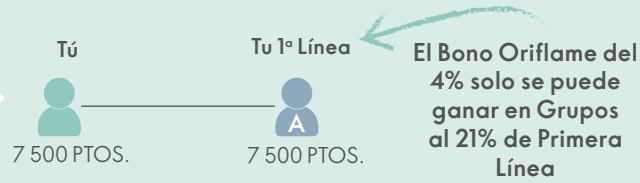
**Grupos al 21% directos o en Primera Línea:** 4

**Mínima Garantía:** Los Puntos de los Grupos 21% en tu Segundo Nivel deben ser de al menos 7 500, para que ganes el Bono Zafiro del 0.5%. Si es menor, se aplica la regla de Mínima Garantía y parte del Bono se pasa al siguiente que califique. Lee más sobre cómo funciona la Mínima Garantía en la página 52.

## Bono Zafiro 0.5%

El Bono Zafiro te paga el 0.5% del VDN de todos tus Grupos al 21% en tu Tercer Nivel y hacia abajo, deteniéndose en la segunda línea del siguiente Director Zafiro.

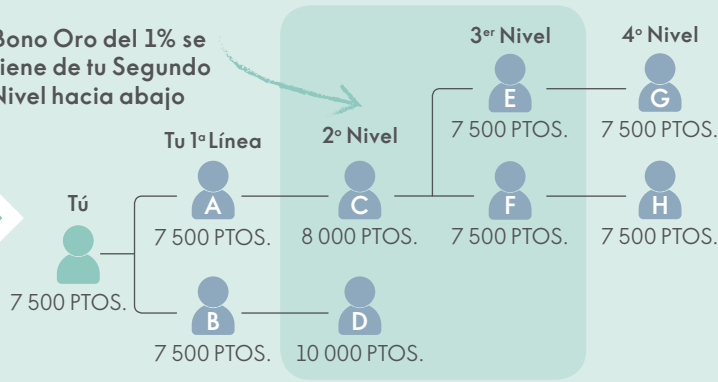
Para el propósito de estos ejemplos:  
1 Punto = \$10 de Valor de Negocio.



Tú tienes 1 Grupo al 21% en Primera Línea, representado por la letra A en este ejemplo. Tú ganarás el Bono Oriflame del 4% en el Valor de Negocio de A.

**Tus ganancias por el Bono Oriflame del 4%:**  
4% x \$75,000 (VDN) = \$3,000

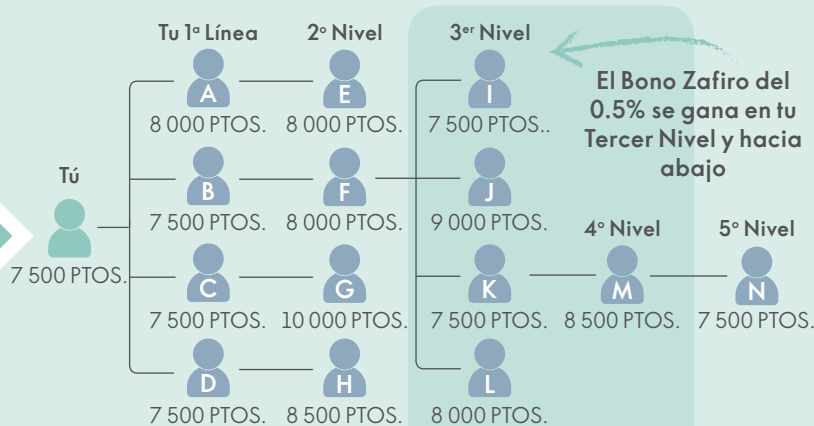
El Bono Oro del 1% se obtiene de tu Segundo Nivel hacia abajo



Obtendrás el Bono Oro del 1% en C, D, E y F. No ganas el Bono Oro del 1% en G y H. Esto se debe a que el mismo Bono nunca se puede pagar dos veces en las mismas ventas, y C es el Director Oro que gana el Bono Oro del 1% de G y H.

**Tus ganancias por el Bono Oro del 1%:**  
1% x \$80,000 + \$100,000 + \$75,000 + \$75,000 = \$3,300

**Nota:** También obtendrás el Bono Oriflame, por A y B (\$6,000), haciendo que tu ganancia total por Bonos se eleve a \$6,000 + \$3,300 = \$9,300



Tú ganarás el Bono Zafiro del 0.5% del Valor de Negocios de I, J, K, L y M. No ganarás el bono en N, ya que F es también Director Zafiro y el Bono Zafiro de N, le corresponde a él.

**Tus ganancias por el Bono Zafiro del 0.5%:**  
0.5% x \$75,000 + \$90,000 + \$75,000 + \$80,000 + \$85,000 = \$2,025

**Nota:** También obtendrás el Bono Oriflame (\$12,200) y el Bono Oro (\$6,650), haciendo que tu ganancia total por Bonos se eleve a \$12,200 + \$6,650 + \$2,025 = \$20,875

# Tres actividades clave para Directores (Director, Oro, Oro Senior y Zafiro)

- 1** Prospectar y reclutar
- 2** Activación de tu Red
- 3** Desarrollar a tu equipo de Managers para que logren llegar al 21% y más

## 1

ACTIVIDADES CLAVE PARA DIRECTORES (DIRECTOR, ORO, ORO SENIOR Y ZAFIRO)

# Prospectar y reclutar

El reclutamiento es la actividad principal de tu negocio. Pero esto no se logrará si no prospectas, y prospectar significa: buscar activamente nuevos Socios\* para invitarlos a una ROO (Reunión de Oportunidad Oriflame). Dirige actividades de prospección y reclutamiento (ROO) con tu equipo de manera constante.

## Actividades específicas:

- ✓ Recuerda ser un modelo a seguir: promueve el reclutamiento como hábito diario y da un ejemplo con tu propio comportamiento.
- ✓ Trabaja con tu equipo para establecer objetivos de reclutamiento para cada catálogo, discute planes de acción y apoya sus reuniones para reclutar.
- ✓ Asegúrate que se dupliquen los esfuerzos para prospectar y reclutar nuevos Socios\*.
- ✓ Recuerda a los Patrocinadores y Managers sobre el beneficio de hacer Inicio Perfecto a los recién llegados después de reclutarlos, para promover el Programa de Bienvenida y la Guía de Inicio Oriflame.
- ✓ Capacítate para desarrollar habilidades de liderazgo y poder ayudar a otros a crecer.

# 2

ACTIVIDADES CLAVE PARA DIRECTORES,  
ORO, ORO SENIOR Y ZAFIRO

## Activación de tu Red

Los eventos, reuniones y capacitaciones son formas importantes de mantener a los Socios\* activos y motivados, esto tendrá un gran impacto en el éxito de tu negocio.

La mayoría de los Socios\* se unen a Oriflame sin ninguna habilidad especial o conocimientos previos, por lo que identificar las áreas de oportunidad para capacitarlos es crucial en tu papel como Director.

Lleva a cabo estas actividades de forma regular con tu Grupo Personal:

- 
**Reuniones de lanzamiento de catálogo**  
 Realiza reuniones presenciales, o en línea, durante la última o primera semana del periodo de un catálogo. Úsalo para presentar los nuevos productos, programas, ofertas especiales y reconocer a los Socios\* por sus logros.
- 
**Eventos de belleza y Wellness**  
 Organiza Reuniones de Oportunidad con enfoque en NovAge o Wellness, realiza talleres específicos de algún producto (apóyate en lo que tenemos para ti en la página de Oriflame). Conviértete en Director certificado para impartir los cursos sobre los Sistemas de Belleza. Asiste con tu equipo a las capacitaciones de la empresa.
- 
**Entrenamientos**  
 Asegúrate de que todos conozcan los productos y reciban las capacitaciones que necesitan para progresar y tener éxito en su carrera con Oriflame.
- 
**Chats grupales**  
 Crea chats grupales privados en redes sociales para compartir información relevante. Un ejemplo es crear un chat para darle la bienvenida a los nuevos Socios\* y decirles cómo comenzar.



**Tip – Mantente atenta a las actividades de todos tus Socios\*...**

*... después de cada cierre de catálogo, realiza llamadas para reactivar (a los Emprendedores Asociados\* que por alguna razón no metieron pedido), y llama para reconocer a los que hayan tenido algún logro.*

**Tip – Involucra a todos tus Managers en todos tus eventos...**

*...es una excelente oportunidad para que entrenen sus habilidades. Explica sobre qué trata el evento, delega tareas (como organizar la recepción, preparar la lista de reconocimiento y regalos), participar en la presentación de nuevos productos, dar testimonios o ejecutar partes del entrenamiento.*



ACTIVIDADES CLAVE PARA DIRECTORES, ORO, ORO SENIOR Y ZAFIRO

# 3

## Desarrollar a tu equipo de Manager para que lleguen a Senior Manager 21% y más

Ahora tú tienes dos clases de equipo: el Equipo de Aspirantes o Core Team (Socios\* del 0% al 9% ) que debes expandirlo con Socios\* nuevos que quieran hacer lo mismo que tú. Y el equipo de Managers (12% al 18%) que en S-SARPIO le llamamos Management Team, en crecimiento. Tu rol es apoyar, entrenar y desarrollar a ambos, para que crezcan. Si tu título es Oro o Superior, tienes un equipo más, el de los Senior Managers 21% y/o Directores, que también necesitan tu apoyo para seguir desarrollándose, aunque en menor medida porque ellos son más independientes.

### Actividades específicas:

- ✓ Mantén a tus equipos motivados y centrados en el crecimiento continuo; capacítalos para realizar tareas correspondientes a su nivel. Anímalos a asistir a capacitaciones especiales.
- ✓ Anima a todos los miembros de tus equipos a que asistan a reuniones y eventos de reclutamiento para compartir su historia de éxito.
- ✓ Organiza sesiones semanales de planificación de negocios con ellos. Utiliza estas sesiones para establecer metas a largo y corto plazo, discutir cómo lograrlas, dar seguimiento a los resultados, reconocer logros y compartir mejores prácticas.
- ✓ Mantén el contacto con todos los miembros de tus equipos de forma regular, realiza seguimiento de su progreso, dales tu opinión y continúa las capacitaciones para desarrollar habilidades esenciales.

Capacítate en cursos más especializados y aprende más acerca de tu rol y responsabilidades. Fórmate para que ahora seas tú quien imparta muchos de los cursos a tu equipo.



# Acepta el reto

Has comenzado una emocionante carrera con Oriflame y estás en camino a tu próximo desafío: el Nivel Diamante, donde tienes la posibilidad de cobrar más Bonos superiores y Bonos en dólares, así como participar en conferencias exclusivas.

“Nos encanta la parte de los reconocimientos. Disfrutamos del reconocimiento hacia nosotros y nos motiva ver a otros Managers alcanzar títulos más altos”.

**Nguyen Loc and Hai Ly**  
Directores Diamante Senior, Vietnam



“Japón, 2018. Era la mejor temporada del año, cuando florecen los cerezos de los árboles. Lo recordaré por siempre”.

**Natalya Pasichnik**  
Directora Diamante, Rusia



## ¿Cuál es tu recuerdo favorito de la Conferencia Diamante?



“Mi primer reconocimiento durante una Conferencia Diamante fue en Miami. Mi primera vez en un escenario global. La sensación fue inexplicable”.

**Jesca Nissege Mwakyulu**  
Directora Diamante, Tanzania



“¡Recordamos el Océano Índico de Bali, el Océano Atlántico en Brasil y el Océano Pacífico en Japón con una enorme emoción!”

**Galina y Sergey Gagloevi**  
Directores Diamante Senior, Rusia

## CAPÍTULO 5

# Título Diamante

Sé un modelo a seguir.

# Lidera con inspiración

Llegar al Nivel Diamante te convierte en un Director de Oriflame consumado y te da una posición muy especial.

Significa que has desarrollado al menos seis Directores (Senior Manager 21% ganando el Bono en dólares). Ahora es el momento de aprovechar estos logros compartiendo tus conocimientos, habilidades y mejores prácticas para entrenar y motivar a toda tu Red.

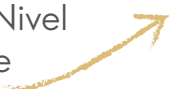
Hay muchas recompensas por tus esfuerzos como Director Diamante, incluyendo Bonos Superiores\*\* mucho más atractivos, más bonos y ¡la posibilidad de calificar a viajes y conferencias internacionales dos veces al año!

## Ganancias en el Nivel Diamante

Como Director Diamante, puedes obtener ganancias inmediatas, Incentivo Monetario, Bonos superiores y Bonos en dólares. La mayoría de tus ganancias provendrán de los Bonos superiores.

Además del Bono Oriflame del 4%, Bono Oro del 1% y Bono Zafiro del 0.5%, ahora puedes calificar para dos bonos más: Bono Diamante del 0.25% y Bono Doble Diamante del 0.125%.

Títulos en el Nivel  
Diamante




## Director Diamante

### Requisitos de calificación:

Seis Grupos al 21% en Primera Línea durante 8 de 17 catálogos.

### Beneficios:

- Bono en dólares de \$6,000
- Pin de reconocimiento
- Posibilidad de calificar a la Conferencia Oro y Diamante
- Incentivo Monetario y Bonos Superiores\*\*
- Un boleto para dos personas, para la Cena de Gala (del año que recibiste el Bono en dólares)



## Director Diamante Senior

### Requisitos de calificación:

Ocho Grupos al 21% en Primera Línea durante 8 de 17 catálogos.

### Beneficios:

- Bono en dólares de \$8,000
- Pin de reconocimiento
- Posibilidad de calificar a la Conferencia Oro y Diamante
- Incentivo Monetario y Bonos Superiores\*\*
- Un boleto para dos personas, para la Cena de Gala (del año que recibiste el Bono en dólares)

*\*\*Los Bonos Superiores no dependen del título que tengas. Están determinados por el número de Grupos al 21% en tu Primera Línea y en profundidad. Lee más en las páginas 52, 108 y 113.*

## Director Doble Diamante

### Requisitos de calificación:

Diez Grupos al 21% en Primera Línea durante 8 de 17 catálogos.

### Beneficios:

- Bono en dólares de \$10,000
- Pin de reconocimiento
- Posibilidad de calificar a la Conferencia Oro y Diamante
- Incentivo Monetario y Bonos Superiores\*\*
- Un boleto para dos personas, para la Cena de Gala (del año que recibiste el Bono en dólares)

## Requerimientos:

**Puntos de tu pedido personal:** Por lo menos 100 Puntos

### **Puntos de tu Grupo Personal:**

Este bono no tiene requisitos mínimos para los Puntos en las ventas de Grupos Personales.

**Grupos al 21% en Primera Línea:** 6

### **Mínima Garantía:**

Los Puntos de los Grupos al 21% en tu Tercer Nivel deben ser, al menos, 7 500 para que ganes el Bono Diamante completo del 0.25%. Si es menor, se aplica la regla de Mínima Garantía y parte del Bono pasa al siguiente Director hacia arriba que califica. Lee más sobre cómo funciona la Mínima Garantía en la página 52.

## Bono Diamante 0.25%

El Bono Diamante del 0.25% te paga 0.25% del Valor de Negocio de todos tus Grupos al 21% desde el Cuarto Nivel hacia abajo, deteniéndose en el Tercer Nivel del próximo Director Diamante.

## Requerimientos:

**Puntos de tu pedido personal:** Por lo menos 100 Puntos

### **Puntos de tu Grupo Personal:**

Este Bono no tiene requisitos mínimos para los Puntos en las ventas de Grupos Personales.

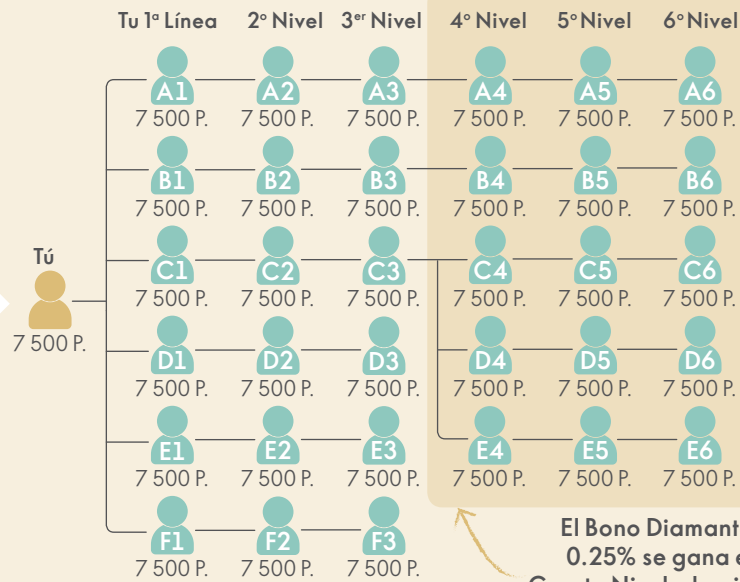
**Grupos al 21% en Primera Línea:** 10

### **Mínima Garantía:**

Los Puntos de los Grupos al 21% en tu Cuarto Nivel deben ser, al menos, 7 500 para que ganes el Bono Doble Diamante del 0.125%. Si es menor, se aplica la regla de Mínima Garantía y parte del Bono pasa al siguiente Director hacia arriba que califica. Lee más sobre cómo funciona la Mínima Garantía en la página 52.

## Bono Doble Diamante 0.125%

El Bono Doble Diamante de 0.125% te da el 0.125% del Valor del Negocio de todos los Grupos al 21% a partir de tu Quinto Nivel y hacia abajo, deteniéndose en el Cuarto Nivel del próximo Director Doble Diamante.



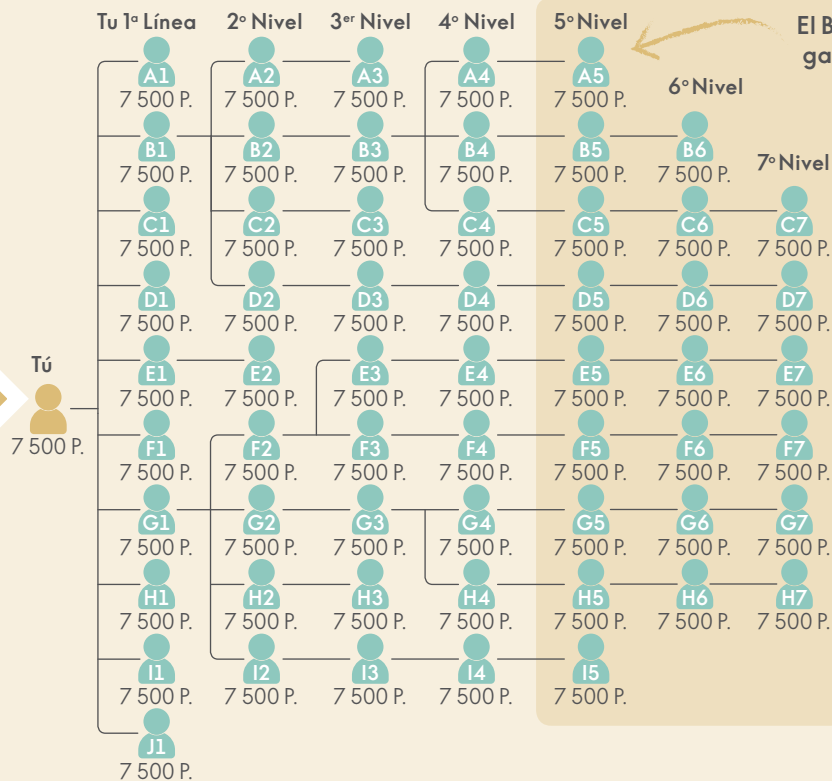
Para el propósito de estos ejemplos:  
1 Punto = \$10 del Valor del Negocio.

Tú ganarás el Bono Diamante del 0.25% del Valor de Negocio de todo tu 4º Nivel: A4 - E4, 5º Nivel completo: A5 - E5 y todo el 6º Nivel: A6 - E6.

**Tus ganancias por el Bono Diamante del 0.25%:**

$$0.25\% \times (15 \times \$75,000) = \$2,810$$

**Nota:** También ganarás el Bono Oriflame del 4% (\$18,000), Bono Oro de 1% (\$15,750) y Bono Zafiro del 0.5% (\$7,880), haciendo que tus ganancias totales se eleven a \$18,000 + \$15,750 + \$7,880 + \$2,810 = \$44,440



Tú ganarás el Bono Doble Diamante del 0.125% sobre el Valor de Negocio de todo tu 5º Nivel: A5 - I5, 6º Nivel: B6 - H6, y 7º Nivel: C7 - H7.

**Tus ganancias por el Bono Doble Diamante del 0.125%:**

$$0.125\% \times (22 \times \$75,000) = \$2,060$$

**Nota:** También ganarás el Bono Oriflame del 4% (\$30,000), Bono Oro del 1% (\$6,750), Bono Zafiro del 0.5% (\$3,380) y Bono Diamante del 0.25% (\$5,810), haciendo que tus ganancias totales se eleven a \$30,000 + \$6,750 + \$3,380 + \$5,810 + \$2,060 = \$48,000





# Los beneficios de ser un Director Diamante

No solo calificas para más Bonos Superiores\*\* y Bonos en dólares, como Director Diamante también puedes calificar para asistir tanto a la Conferencia Oro como a la Conferencia Diamante de cada año. La Conferencia Diamante es para los Directores de Oriflame más exitosos y su destino es en cualquier parte del mundo. Ambas conferencias te dan la oportunidad de: compartir experiencias con colegas con altos niveles de liderazgo, asistir a clases magistrales, experimentar programas únicos, eventos, atracciones y celebrar tus logros.

## Algunas cosas específicas que puedes esperar:

- Pin de oro único con uno o dos diamantes para reconocerte por cada título del Nivel Diamante que logres
- Bono en dólares - que va de \$6,000 a \$10,000 - por alcanzar cada nuevo título en el Nivel Diamante
- Invitación para asistir a la Conferencia Diamante y la posibilidad de obtener dos o tres boletos, para que tu cónyuge o pareja pueda unirse a ti totalmente gratis
- Invitación para dos para asistir a la Conferencia Oro
- Posibilidad de ganar Bonos Superiores\*\*, basados en el número de Grupos al 21% que tengas



# Tres actividades clave para Directores Diamantes exitosos

- 1** Reclutar, activar y desarrollar nuevos Managers y Directores
- 2** Liderar Managers y Directores
- 3** Ser un modelo a seguir para toda tu Red

## 1

ACTIVIDADES CLAVE PARA DIRECTORES DIAMANTE EXITOSOS

# Reclutar, activar y desarrollar nuevos Managers y Directores

Con el fin de crecer y fortalecer tu negocio, es importante que continúes con la prospección y el reclutamiento de nuevos Socios\* para tu Grupo Personal, así como desarrollar nuevos Managers, como lo has hecho antes.

- ✓ Realiza reuniones para prospectar y reclutar regularmente.
- ✓ Activa toda tu Red mediante la celebración de reuniones para dar a conocer noticias importantes, hacer cursos y mantenerla informada.
- ✓ Continúa el desarrollo de nuevos Managers mediante la organización de capacitaciones, establecimientos de objetivos y reconocimientos de sus logros.



## 2

ACTIVIDADES CLAVE PARA DIRECTORES DIAMANTE EXITOSOS

# Liderar Managers y Directores

Como Diamante, no solo debes centrarte en apoyar a los Socios\* de tu Grupo Personal, sino también el apoyar a los Managers de toda tu Red, y ayudar a los Directores y superior a tener éxito, para alcanzar títulos más altos.

- ✓ Planifica y ejecuta eventos para toda tu Red, por ejemplo:
  - Eventos empresariales con noticias, ofertas, aplicaciones, conferencias y cursos de la empresa.
  - Eventos para motivarlos, realiza actividades que creen un sentido de pertenencia. Recuerda siempre reconocer a los Socios\* por sus logros durante estas reuniones.
- ✓ Planifica y ejecuta capacitaciones de productos.
- ✓ Apoyar y continuar desarrollando Managers y Directores en tu Red: organiza Sesiones de planificación con regularidad, entrena a los Managers y realiza un seguimiento de su progreso. Comprueba que se han fijado metas a largo y corto plazo, y asegúralos que tienen las habilidades y conocimientos para alcanzarlas.

## 3

ACTIVIDADES CLAVE PARA DIRECTORES DIAMANTE EXITOSOS

# Ser un modelo a seguir para toda tu Red

Has alcanzado un nivel de liderazgo que te convierte en un ejemplo para otros. Puedes lograr un éxito mayor si compartes tus conocimientos para desarrollar y motivar a toda tu Red, entrenando a otros en su ambición de tener éxito.



- ✓ El ejemplo que des lo van a seguir los Managers y Directores de tu Red. Continúa haciendo todo como hasta ahora, verás que tus Managers seguirán tus pasos.
- ✓ Sé embajador Oriflame, educa a tu Red sobre la cultura y valores de la empresa.
- ✓ Inspira y motiva a los demás, muéstrales cómo es el éxito, para que tengan una imagen realista y sepan para qué están trabajando.



# Apunta aún más alto

Sigue desarrollando tu negocio para llegar más alto y sube al Nivel Ejecutivo, donde serás elegible para conferencias internacionales tres veces al año, Bonos en dólares más grandes y reconocimiento internacional.

“Que nuestra experiencia ha inspirado a otros. Estamos invitados a compartir nuestras historias y nos encanta contribuir con el crecimiento de otra persona”.

**Olga y Victor Kukushovy**  
Ejecutivos, Rusia



“Descubrir Japón con mi familia fue increíble. Y entendí a cuántas personas he alcanzado con Oriflame y el impacto que ha tenido en sus vidas”.

**Reyna Mendoza y Homero Serrano**  
Ejecutivos, México



¿Qué es lo que más te ha sorprendido de ser Ejecutivo?



“Mi equipo me dio muchas sorpresas cuando me convertí en Ejecutivo. Eso me hizo sentir conmovido y agradecido”.

**Oktavianus Yudistira**  
Ejecutivo, Indonesia



“Durante un evento en Lisboa, Robert af Jocknick me contó lo impresionado que estaba por mis logros. Ese tipo de reconocimiento nunca deja de sorprenderme y motivarme”.

**Florina Serban**  
Ejecutiva Oro, Rumanía

## CAPÍTULO 6

# Título Ejecutivo

Haz la diferencia.



## Ejecutivo

### Requisitos de calificación:

Doce Grupos al 21% en tu Primera Línea durante 8 catálogos de 17.

### Beneficios:

- Bono en dólares de \$24,000
- Pin de reconocimiento
- Posibilidad de calificar para las Conferencias Oro, Diamante y Ejecutiva
- Incentivo Monetario y Bonos Superiores\*\*
- Un boleto para dos personas, para la Cena de Gala (del año que recibiste el Bono en dólares)

*\*\*Los Bonos Superiores no dependen del título que tengas. Están determinados por el número de Grupos Divididos 21% en tu Primera Línea. Lee más en las páginas 52, 108 y 113.*

## Ejecutivo Oro

### Requisitos de calificación:

Doce Grupos al 21% en tu Primera Línea durante 8 de 17 catálogos y seis de esos grupos deben ser una "pierna" Oro, durante 8 de 17 catálogos.

### Beneficios:

- Bono en dólares de \$30,000
- Pin de reconocimiento
- Posibilidad de calificar para las Conferencias Oro, Diamante y Ejecutiva
- Incentivo Monetario y Bonos Superiores\*\*
- Un boleto para dos personas, para la Cena de Gala (del año que recibiste el Bono en dólares)

# Lidera Directores y haz crecer tu Red

**Has establecido un negocio exitoso y sabes lo que significa una carrera con Oriflame para ti y tu familia.**

El Nivel Ejecutivo te traerá aún más beneficios: Bonos en dólares por un total de \$132,000 dólares, conferencias exclusivas en todo el mundo, pines y reconocimiento internacional son solo algunos de ellos.

Este nivel de éxito también te convierten en un modelo a seguir, no solo para tu Grupo Personal, sino también para todos los Socios\* en tu Red. A medida que tu Red crece, tu papel se vuelve más importante: eres un Manager de Managers y un embajador de Oriflame, de nuestra cultura, productos y valores.

## Ganancias con el Título Ejecutivo

Como Ejecutivo tienes Ganancia Inmediata, Incentivo Monetario, Bonos Superiores\*\* y Bonos en dólares. La mayoría de tus ganancias provendrán de Bonos.

Puedes calificar para todos los Bonos de Oriflame – Bono Oriflame del 4%, Bono Oro del 1%, Bono Zafiro del 0.5%, Bono Diamante del 0.25%, Bono Doble Diamante del 0.125% – más un nuevo Bono – Bono Ejecutivo del 0.0625%.

### Ejecutivo Zafiro

#### Requisitos de calificación:

Doce Grupos al 21% en tu Primera Línea durante 8 de 17 catálogos y nueve de esos grupos deben ser una “pierna” Oro, durante 8 de 17 catálogos.

#### Beneficios:

- Bono en dólares de \$36,000
- Pin de reconocimiento
- Posibilidad de calificar para las Conferencias Oro, Diamante y Ejecutiva
- Incentivo Monetario y Bonos Superiores\*\*
- Un boleto para dos personas, para la Cena de Gala (del año que recibiste el Bono en dólares)

### Ejecutivo Diamante

#### Requisitos de calificación:

Doce Grupos al 21% en tu Primera Línea durante 8 de 17 catálogos y los doce grupos deben ser “pierna” Oro, durante 8 de 17 catálogos.

#### Beneficios:

- Bono en dólares de \$42,000 dólares
- Pin de reconocimiento
- Posibilidad de calificar para las Conferencias Oro, Diamante y Ejecutiva
- Incentivo Monetario y Bonos Superiores\*\*
- Un boleto para dos personas, para la Cena de Gala (del año que recibiste el Bono en dólares)

## Requerimientos:

**Puntos de tu Pedido Personal:** Por lo menos 100 Puntos

**Puntos de tu Grupo Personal:**

Este bono no tiene requisitos mínimos para los Puntos en las ventas de Grupos Personales.

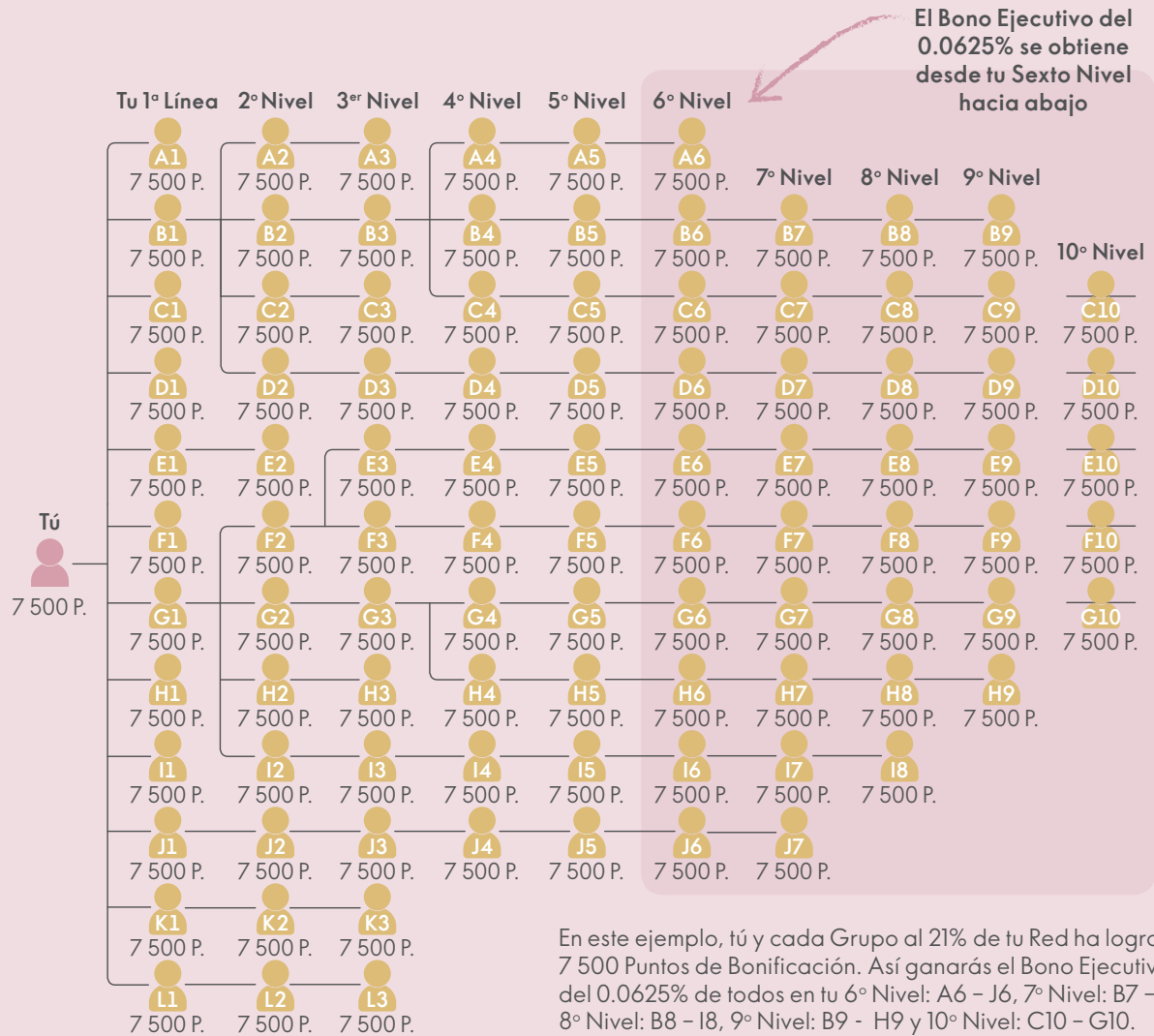
**Grupos al 21% en tu Primera Línea:** 12

**Mínima Garantía:**

Los Puntos de los Grupos al 21% en tu Quinto Nivel deben ser de, al menos, 7 500 para que ganes el Bono Ejecutivo completo de 0.0625%. Si es menor, se aplica la regla de Mínima Garantía y parte del Bono pasa al siguiente que califique al Bono Ejecutivo. Lee más sobre cómo funciona la Mínima Garantía en la página 52.

## Bono Ejecutivo 0.0625%

El Bono Ejecutivo te paga el 0.0625% del Valor del Negocio de todos tus Grupos al 21% de tu Sexto Nivel hacia abajo, deteniéndose en el Quinto Nivel del próximo Ejecutivo.



En este ejemplo, tú y cada Grupo al 21% de tu Red ha logrado 7 500 Puntos de Bonificación. Así ganarás el Bono Ejecutivo del 0.0625% de todos en tu 6º Nivel: A6 – J6, 7º Nivel: B7 – J7, 8º Nivel: B8 – I8, 9º Nivel: B9 - H9 y 10º Nivel: C10 – G10.

#### Tus ganancias por el Bono Ejecutivo del 0.0625%:

$$0.0625\% \times (39 \times \$75,000) = \$1,830$$

**Nota:** También ganarás el Bono Oriflame del 4% (\$36,000), el Bono Oro del 1% (\$14,250), Bono Zafiro del 0.5% (\$6,000), Bono Diamante del 0.25% (\$11,060) y el Bono Doble Diamante del 0.125% (\$4,590) elevando tus ganancias a un total de \$36,000 + \$14,250 + \$6,000 + \$11,060 + \$4,590 + \$1,830 = \$73,730



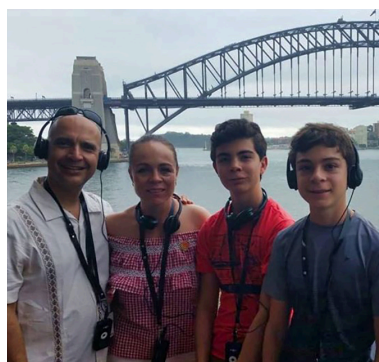


# Los beneficios de ser un Ejecutivo

Además de calificar para los seis Bonos Superiores\*\* de Oriflame y cuatro Bonos en dólares, por un total de \$132,000, el Nivel Ejecutivo te permite calificar para cuatro boletos a Conferencias Ejecutiva y Diamante. Muchos Directores en este nivel también califican para participar en el Consejo Regional de Liderazgo por primera vez. Allí puedes reunirte con los principales Directores de Oriflame de la región, así como con ejecutivos de la empresa, y ser parte de decisiones importantes para el negocio.

## Algunas cosas específicas que puedes esperar:

- Pines de oro con rubíes, de uno a cuatro, para distinguir cada título que se alcanza en el Nivel Ejecutivo
- Bonos en dólares de \$24,000 a \$42,000, por alcanzar cada nuevo título en el Nivel Ejecutivo
- Posibilidad de calificar para cuatro boletos para la Conferencia Ejecutiva a un destino internacional exótico. Se ha celebrado en Kioto, Omán, Bangkok y más.
- Calificar para cuatro boletos a la Conferencia Diamante a un destino internacional
- Posibilidad de calificar para formar parte del Consejo Regional de Liderazgo



# Tres actividades clave para ser un Ejecutivo exitoso

Ya tienes experiencia en actividades acerca de formar a otros Directores. En lo que debes concentrarte ahora es en la construcción de una Red más grande y ayudar a otros a desarrollar habilidades de liderazgo para que ellos a su vez alcancen títulos más grandes.

## 1

## Reclutar, activar y desarrollar nuevos Managers en tu Grupo Personal

- ✓ Llevar a cabo reuniones para reclutar y atraer nuevos Socios\*.
- ✓ Activa tu Red mediante la celebración de reuniones para informar sobre noticias de la empresa, capacitar y mantenerse al día en todos los canales de comunicación.
- ✓ Continúa desarrollando nuevos Managers y Directores, organiza capacitaciones, establece metas, dale seguimiento a su crecimiento y reconoce sus logros.

## 2

## Lidera Directores en toda tu Red

- ✓ Planifica eventos para toda tu Red, como:
  - Eventos empresariales con noticias, ofertas, aplicaciones, conferencias y cursos.
  - Eventos motivacionales, que creen un sentido de pertenencia.
- ✓ Planea y realiza capacitaciones para toda tu Red.
- ✓ Apoya y continúa desarrollando Managers en tu Red: organiza sesiones para planificar negocios, y entrena a los nuevos Socios\*, Managers y Directores.

## 3

## Sé un modelo a seguir y apoya el desarrollo de otros Directores a profundidad, además de ser un Embajador Oriflame

- ✓ Establece ejemplos para que sean seguidos. Continúa haciendo todas las cosas como hasta ahora y apoya a tus Directores para que ellos logren alcanzar más títulos.
- ✓ Sé un embajador de Oriflame, y educa a tu Red con la cultura, valores e historia de la empresa.
- ✓ Inspira, motiva y logra la duplicación en otros Directores.



# Buscando la cima

Tienes todas las habilidades y la experiencia para llegar al más alto nivel en el Plan del Éxito de Oriflame. Mantente motivado y continúa poniendo la misma pasión y compromiso en tu negocio: tus mayores sueños y logros están al alcance de tu mano.

“Como Presidente, puedo disfrutar de fantásticas ventajas y beneficios en nuestras Conferencias”.

**Vonita Bermama**  
Presidenta, Indonesia



“La oportunidad de participar en el Consejo Global de Liderazgo en Suecia, así como pasar tiempo con mi familia gracias a nuestras ganancias flexibles”.

**Julieta Guzmán y Ramón Corral**  
Presidentes Oro, México



¿Qué es lo que más te gusta de ser Presidente?



“Como Presidentes y miembros del Consejo Global de Liderazgo, disfrutamos de ser parte del éxito de Oriflame. Estamos orgullosos de honrar a nuestro país con nuestros logros”.

**Nguyen Hai y Chau Hien**  
Presidentes Senior, Vietnam



“Ver el mundo con Oriflame y viajar a increíbles destinos de conferencias con mi familia, así como los reconocimientos que he recibido.”

**Özgül Cingil**  
Presidenta Senior, Turquía

## CAPÍTULO 7

# Título Presidente

El éxito al más alto nivel.



Títulos y calificaciones  
en el Nivel Presidente

## Presidente

## Presidente Senior

## Presidente Oro

### Requisitos de calificación:

- Doce Grupos al 21% en tu Primera Línea\*\*.
- Nueve de los grupos deben ser una "pierna" Oro.
- Tres de los grupos deben ser una "pierna" Diamante.

### Beneficios:

- Bono en dólares de \$100,000
- Pin de reconocimiento
- Invitación para: Conferencia Diamante Conferencia Ejecutiva, Conferencia Oro y el programa de automóviles
- Incentivo Monetario y Bonos Superiores\*\*
- Un boleto para dos personas, para la Cena de Gala (del año que recibiste el Bono en dólares)

### Requisitos de calificación:

- Doce Grupos al 21% en tu Primera Línea durante 8 de 17 catálogos.
- Seis de los grupos deben ser una "pierna" Oro, durante 8 de 17 catálogos.
- Seis de los grupos deben ser una "pierna" Diamante, durante 8 de 17 catálogos.

### Beneficios:

- Bono en dólares de \$200,000
- Pin de reconocimiento
- Conferencia Diamante y Ejecutiva
- Conferencia Oro
- Incentivo Monetario y Bonos Superiores\*\*
- Un boleto para dos personas, para la Cena de Gala (del año que recibiste el Bono en dólares)

### Requisitos de calificación:

- Doce Grupos al 21% en tu Primera Línea durante 8 de 17 catálogos.
- Tres de los grupos deben ser una "pierna" Oro, durante 8 de 17 catálogos.
- Nueve de los grupos deben ser una "pierna" Diamante, durante 8 de 17 catálogos.

### Beneficios:

- Bono en dólares de \$300,000
- Pin de reconocimiento
- Conferencia Diamante y Ejecutiva
- Conferencia Oro
- Programa de automóviles
- Incentivo Monetario y Bonos Superiores\*\*
- Un boleto para dos personas, para la Cena de Gala (del año que recibiste el Bono en dólares)

# Liderazgo global

## Has alcanzado el nivel superior del Plan del Éxito de Oriflame.

Más allá de las recompensas que disfrutas, también has desarrollado Directores exitosos y has cambiado la vida de miles de personas en el camino. Todo esto te convierte en un modelo a seguir e inspiración para los Managers y Directores de Oriflame en todo el mundo y convertirte en nuestro embajador.

Convertirse en Director Presidente también te coloca entre los más exitosos, y tus conocimientos y experiencia son importantes para la empresa. Los Presidentes colaboran estrechamente con la meta de Oriflame, participan en debates de estrategia y proporcionan retroalimentación vital a los ejecutivos de la empresa.

## Ganancias en el Nivel Presidente

En este nivel tienes la oportunidad de Incentivo Monetario, Bonos en dólares y la posibilidad de ganar todos los Bonos Superiores\*\*. Así como las conferencias Oro, Diamante y Ejecutiva.

### Presidente Zafiro

#### Requisitos de calificación:

- Doce Grupos al 21% en tu Primera Línea, durante 8 de 17 catálogos.
- Doce de los grupos deben ser "piernas" Diamantes durante 8 de 17 catálogos.

#### Beneficios:

- Bono en dólares de \$400,000
- Pin de reconocimiento
- Conferencia Diamante y Ejecutiva
- Conferencia Oro
- Programa de automóviles Oriflame
- Incentivo Monetario y Bonos Superiores\*\*
- Un boleto para dos personas, para la Cena de Gala (del año que recibiste el Bono en dólares)

*\*\*Los Bonos no dependen del título que tengas. Están determinados por el número de Grupos al 21% en Primera Línea. Lee más en las páginas 52, 108 y 113.*

### Presidente Diamante

#### Requisitos de calificación:

- Doce Grupos al 21% en tu Primera Línea durante 8 de 17 catálogos.
- Seis de los grupos deben ser una "pierna" Diamante, durante 8 de 17 catálogos.
- Seis de los grupos deben ser una "pierna" Ejecutiva, durante 8 de 17 catálogos.

#### Beneficios:

- Bono en dólares de \$1,000,000
- Pin de reconocimiento
- Conferencia Diamante y Ejecutiva
- Conferencia Oro
- Programa de automóviles Oriflame
- Incentivo Monetario y Bonos Superiores\*\*
- Un boleto para dos personas, para la Cena de Gala (del año que recibiste el Bono en dólares)





# Beneficios de tener el Título Presidente

Los cinco títulos del Nivel Presidente te califican para Bonos en dólares de \$100,000 a \$1,000,000 dólares, para un total de \$2,000,000 de dólares si llegas a todos los títulos en este nivel.

## Algunas cosas específicas que puedes esperar:

- Pin de oro con esmeraldas, de una a cinco esmeraldas, para distinguir cada título de este nivel.
- Bono en dólares único, de \$100,000 a \$1,000,000\* de dólares, por alcanzar cada uno de los cinco títulos en este nivel. El monto total de los premios en efectivo por alcanzar los títulos es de \$2,000,000 de dólares.
- Califica para cuatro boletos para la Conferencia Ejecutiva anual en un destino internacional exótico. Anteriormente se han celebrado en Kioto, Omán, Bangkok, Camboya y más.
- Califica para cuatro boletos para la Conferencia Diamante en un destino internacional.
- Califica para dos boletos para la Conferencia Oro a un destino internacional.
- Elegible para el programa de automóviles para títulos Presidente, Presidente Oro y Presidente Zafiro.

*\*Se aplican normas especiales.*

# Tres actividades clave para Presidentes exitosos

- 1** Desarrollar nuevos Directores Oro, Diamante y Ejecutivos
- 2** Liderar Managers, Directores y superior
- 3** Ser un modelo a seguir y un embajador de la marca

## 1

ACTIVIDADES CLAVE PARA PRESIDENTES EXITOSOS

# Desarrollar nuevos Directores y superior

Para fortalecer su posición, seguir creciendo y alcanzando nuevos títulos, debes centrarte en apoyar el desarrollo de nuevos Directores Oro, Diamantes y Ejecutivos en cualquier nivel de tu Red.



## Actividades específicas:

- ✓ Promueve el papel de Director Diamante organizando reuniones para los futuros Directores Oro, Diamante y Ejecutivos.
- ✓ Mantén sesiones de planificación y apoyo a futuros Directores Diamantes, motívalos e inspíralos; entrénalos para establecer objetivos y dale seguimiento a su progreso.

## 2

ACTIVIDADES CLAVE PARA PRESIDENTES EXITOSOS

# Liderar Managers y Directores

- ✓ Planifica eventos para toda tu Red, como:
  - Eventos empresariales con noticias, ofertas, aplicaciones, conferencias y cursos.
  - Eventos motivacionales, que creen un sentido de pertenencia.
- ✓ Planea y realiza capacitaciones para toda tu Red.
- ✓ Apoya y continúa desarrollando Managers y Directores en tu Red: organiza sesiones para planificar negocios y entrena a los nuevos Socios\*, Managers y Directores.

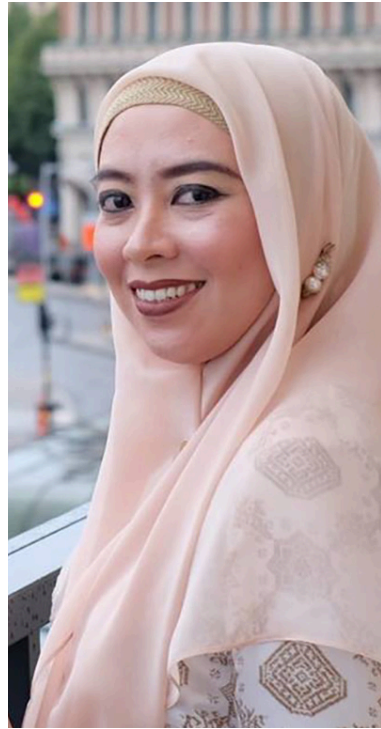
## 3

ACTIVIDADES CLAVE PARA PRESIDENTES EXITOSOS

# Sé un modelo a seguir y un embajador

**Como Presidente, tus logros y éxito inspiran a muchas personas. Eres un importante modelo a seguir y embajador Oriflame, usa esto para alentar a los Managers de todos los Socios\* de todos los niveles.**

- ✓ Establece ejemplos para que los sigan.
- ✓ Inspira y motiva a los demás, muéstrales cómo es el éxito.
- ✓ Sé un embajador de Oriflame y educa a tu Red sobre nuestra cultura, valores e historia.





Consejo Global de Liderazgo 2019



Consejo Global de Liderazgo 2018



# El Consejo Global de Liderazgo

El Consejo Global de Liderazgo es un grupo exclusivo de 15 Directores Independientes de Oriflame - verdaderos líderes que han alcanzado, a través de su habilidad y compromiso, la cima Oriflame. El Consejo Global de Liderazgo cambia cada año y está compuesto por los 15 Directores y superior con mayor número de Grupos al 21%, Oros, Diamantes y Ejecutivos en su Primera Línea y en toda su Red.

Es uno de los eventos más importantes del año, el consejo se reúne en Estocolmo con los ejecutivos de la empresa para participar en talleres, presentaciones y discusiones importantes sobre estrategias y visiones futuras para Oriflame. Los miembros también dan retroalimentación vital de sus mercados y disfrutan de un entretenimiento único.





# Salón de la fama

Todos los miembros del Consejo Global de Liderazgo son incluidos en el Salón de la Fama de Oriflame de los Directores más exitosos. Son reconocidos en el escenario por su logro y conmemorados con su nombre y fotografía en la pared de la Oficina de Apoyo Global de Oriflame en Estocolmo.

El Salón de la Fama de Oriflame es una importante fuente de inspiración para todos nosotros, Socios, Managers y Directores Oriflame, ejecutivos corporativos y empleados de la compañía por igual.







# Glosario del Plan del Éxito

Aquí te presentamos prácticas herramientas,  
junto con sus descripciones, que te ayudarán  
a entender mejor el negocio.

Las declaraciones y ejemplos presentados aquí son solo para fines ilustrativos. Oriflame no garantiza las ganancias. Los resultados financieros pueden variar entre los Socios\* (distribuidores independientes de Oriflame) y se verán influenciados por factores como: habilidades, experiencia, capacidad, esfuerzo y tiempo invertido de cada uno.

# Las cuatro formas de obtener ganancias con Oriflame



DESDE UN INICIO TIENES  
**GANANCIA INMEDIATA**

Al vender los productos, tú obtienes una Ganancia Inmediata. Este beneficio consiste en el 30% de descuento del precio de catálogo de un producto; la ganancia total la obtienes al restar el precio de Socio\* al precio de catálogo.

## Ejemplo de la Ganancia Inmediata:

Tú vendes un Sistema NovAge Ecollagen Poder Antiarrugas. ¿Cuánta ganancia obtendrás?  
Recuerda que para los Sistemas de NovAge tienes el 40% de descuento del precio de catálogo.



Precio de catálogo: \$1,799.90  
Precio exclusivo de Socio\*: \$1,080.00

**Ganancia Inmediata:**  
 $\$1,799.90 - \$1,080.00 = \$719.90$   
o:  $\$1,799.90 \times 0.40 (40\%) = \$719.90$



PATROCINAR A OTROS TE DA  
**INCENTIVO MONETARIO**

Puedes subir tu nivel y el de tu Red Personal del 0 al 21%. El nivel de porcentaje está determinado por la cantidad de Puntos que hayas acumulado junto con tu equipo.

## Ejemplo:

En esta Red, el total de puntos entre los de tus Socios\* y los tuyos son de 5,000 Puntos, lo que te coloca en un 18% en la tabla de Incentivo Monetario. Lo que significa que tú obtienes el 18% del Valor del Negocio (VDN) de tu pedido personal. Y la diferencia de la resta entre tu nivel y el de tus Socios\* directos.

Para este ejemplo, el VDN de 1 Punto es de \$10.

100 Ptos.	18%		<b>600 Ptos.</b>	$18\% - 6\% = 12\% \times \$6,000$ (VDN) = \$720
			<b>1 500 Ptos.</b>	$18\% - 9\% = 9\% \times \$15,000$ (VDN) = \$1,350
			<b>2 800 Ptos.</b>	$18\% - 12\% = 6\% \times \$28,000$ (VDN) = \$1,680

**Incentivo Monetario por tu pedido personal:**  $18\% \times \$1,000$  VDN  
de tu pedido personal = \$180

**Incentivo Monetario por tu Grupo:**  $\$720 + \$1,350 + \$1,680 = \$3,750$

**Total de Incentivo Monetario:**  $\$180 + \$3,750 = \$3,930$

**\*Tabla de Incentivos Monetarios:**

Puntos	Nivel de Incentivo Monetario
7 500+	21%
5 000-7 499	18%
3 000-4 999	15%
1 800-2 999	12%
900-1 799	9%
450-899	6%
200-449	3%
0-199	0%

Para estos ejemplos, el VDN es de \$10 por Punto.

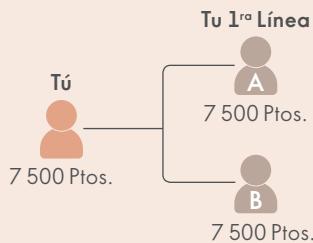


## DESARROLLANDO MANAGERS OBTIENES BONOS

Entrenando, enseñando y desarrollando las habilidades de tus Socios\*, puedes ayudarlos a conseguir el nivel 21%. En este momento, es probable que dentro de tu Red ya existan varios grupos 21% y tú podrás comenzar a ganar Bonos Oriflame (4%).

### Ejemplo del Bono Oriflame:

Dentro de tu Red has desarrollado dos grupos distintos con el nivel 21%. Tanto tú como los dos grupos han alcanzado 7 500 puntos, obteniendo el 4% del Bono Oriflame.



#### Bono Oriflame 4%:

$$4\% \times \$75,000 \text{ VDN} = \$3,000 \times 2 = \$6,000$$



## ALCANZAR NUEVOS TÍTULOS TE DA BONOS EN DÓLARES

Recibirás Bonos en dólares, por única vez, cada vez que alcances un nuevo título, iniciando con el título de Manager. Revisa la página 136 para obtener la descripción general de los requisitos de calificación para cada título.

### Ejemplo de los Bonos en Dólares:

Alcanzaste el título Senior Manager 21%, pero al cumplir con los requisitos para obtener tu primer Bono en dólares ya tendrás el título de Director:

Requisitos: Tener por lo menos 7500 puntos en tu Red, o uno o más Grupos al 21% en tu Primera Línea y por lo menos 3000 Puntos en tu Grupo Personal, 8 de 17 catálogos (en caso de que tengas un grupo o más al 21%).

Así recibirás, por única vez, un bono en dólares de \$1,000.

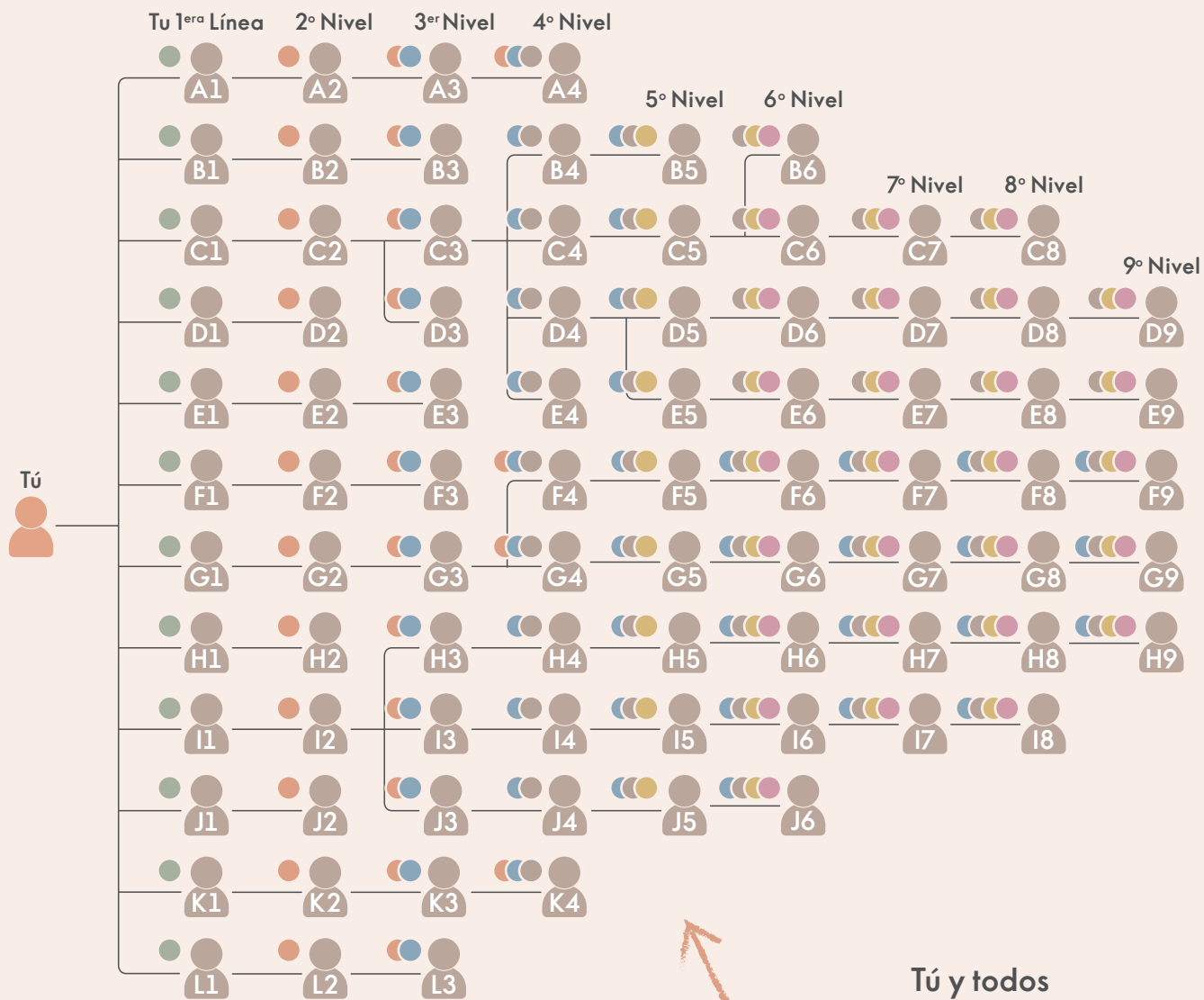


# Resumen de bonificación

Bonos	Grupos 21% necesarios en la línea	¿Cómo ganarlo?
<b>4% Bono Oriflame</b>	1	Grupos 21% de tu Primera Línea <b>obtendrás el 4%</b> de Valor del Negocio.
<b>1%** Bono Oro</b>	2	1% del Valor del Negocio de tu Segundo Nivel de Grupos al 21% y hacia abajo, deteniéndose en la Primera Línea del próximo ganador del Bono Oro.
<b>0.5% Bono Zafiro</b>	4	0.5% del Valor del Negocio de tu Tercer Nivel de Grupos al 21% y hacia abajo, deteniéndose en el Segundo Nivel del próximo ganador del Bono Zafiro.
<b>0.25% Bono Diamante</b>	6	0.25% del Valor del Negocio de tu Cuarto Nivel de Grupos al 21% y hacia abajo, deteniéndose en el Tercer Nivel del próximo ganador del Bono Diamante.
<b>0.125% Bono Doble Diamante</b>	10	0.125% del Valor del Negocio de tu Quinto Nivel de Grupos al 21% y hacia abajo, deteniéndose en el cuarto nivel del próximo ganador del Bono Doble Diamante.
<b>0.0625% Bono Ejecutivo</b>	12	0.0625% del Valor del Negocio de tu Sexto Nivel de Grupos al 21% y hacia abajo, deteniéndose en el Quinto Nivel del próximo ganador del Bono Ejecutivo.

\*\*En algunos mercados existe la posibilidad de que sea el 2% en lugar de 1%, consulta en tu país si cuentan con dicha oportunidad

Requisitos de los Puntos	Mínima Garantía (ve la página 52)
Mínimo 100 Puntos en pedido personal y por lo menos 3 000 Puntos en ventas con tu Grupo Personal.	Los Puntos de tu Grupo Personal deben ser, por lo menos, 7 500 para que tú alcances el Bono Oriflame del 4% completo. Si es menor se aplica la regla de la Mínima Garantía y solo cobras algo de ese Bono (dependiendo de los puntos que tengas), si haces menos de 3,000 no obtendrás nada del Bono Oriflame.
Mínimo 100 Puntos en pedido personal y por lo menos 3 000 Puntos en tu Grupo Personal.	Los Puntos de los grupos 21% de tu Primera Línea deben ser, al menos, 7 500 para que tú obtengas el Bono Oro del 1% completo. Si es menor se aplica la regla de la Mínima Garantía y solo cobras algo de ese Bono (dependiendo de los puntos que tengan), si hacen menos de 3,000 no obtendrás nada.
Mínimo 100 Puntos en pedido personal y por lo menos 3 000 Puntos en tu Grupo Personal.	Los Puntos de los grupos 21% en el segundo nivel de tu Red debe ser, al menos, 7 500 para que tú obtengas el Bono Zafiro del 0.5% completo. Si es menor se aplica la regla de la Mínima Garantía y solo cobras algo de ese Bono (dependiendo de los puntos que tengan), si hacen menos de 3,000 no obtendrás nada.
Por lo menos 100 Puntos en tu pedido personal, sin mínimo requerido de Puntos en tu Grupo Personal.	Los Puntos de los grupos 21% en el tercer nivel de tu Red debe ser, al menos, 7 500 para que tú obtengas el Bono Diamante del 0.25% completo. Si es menor se aplica la regla de Mínima Garantía y solo cobras algo de ese Bono (dependiendo de los puntos que tengan), si hacen menos de 3,000 no obtendrás nada.
Por lo menos 100 Puntos en tu pedido personal, sin mínimo requerido de Puntos en tu Grupo Personal.	Los Puntos de los grupos 21% en el cuarto nivel de tu Red debe ser, al menos, 7 500 para que tú obtengas el Bono Doble Diamante del 0.125% completo. Si es menor se aplica la regla de Mínima Garantía y solo cobras algo de ese Bono (dependiendo de los puntos que tengan), si hacen menos de 3,000 no obtendrás nada.
Por lo menos 100 Puntos en tu pedido personal, sin mínimo requerido de Puntos en tu Grupo Personal.	Los Puntos de los grupos 21% en el quinto nivel de tu Red debe ser, al menos, 7 500 para que tú obtengas el Bono Ejecutivo del 0.0625% completo. Si es menor se aplica la regla de la Mínima Garantía y solo cobras algo de ese Bono (dependiendo de los puntos que tengan), si hacen menos de 3,000 no obtendrás nada.



Tú y todos  
los grupos 21%  
en tu Red tienen  
7 500 Puntos.



# Calculando Bonos

Para este ejercicio se considera \$10 VDN para el Valor del Negocio por punto.

Bonos	Grupos 21% necesarios en tu Primera Línea	¿Cómo ganarlo?
4% Bono Oriflame	1	Grupos 21% de tu Primera Línea.
1% Bono Oro	2	Grupos 21% del Segundo Nivel de tu Red hacia abajo, parando en la Primera Línea del siguiente ganador del Bono Oro.
0.5% Bono Zafiro	4	Grupos 21% del Tercer Nivel de tu Red hacia abajo, parando en el Segundo Nivel del siguiente ganador del Bono Zafiro.
0.25% Bono Diamante	6	Grupos 21% del Cuarto Nivel de tu Red hacia abajo, parando en el Tercer Nivel del siguiente ganador del Bono Diamante.
0.125% Bono Doble Diamante	10	Grupos 21% del Quinto Nivel de tu Red hacia abajo, parando en el Cuarto Nivel del siguiente ganador del Bono Doble Diamante.
0.0625% Bono Ejecutivo	12	Grupos 21% del Sexto Nivel de tu Red hacia abajo, parando en el Quinto Nivel del siguiente ganador del Bono Ejecutivo.



## Usando el diagrama de la izquierda, ¿de cuánto será tu bonificación?

- 4% Bono Oriflame**  
**Primera Línea:** Obtenido con A1 - L1,  $4\% \times (12 \times \$75,000) = \$36,000$
- 1% Bono Oro**  
**Segundo Nivel:** Obtenido con A2 - L2,  $1\% \times (12 \times \$75,000) = \$9,000$   
**Tercer Nivel:** Obtenido con A3 - L3,  $1\% \times (12 \times \$75,000) = \$9,000$   
**Cuarto Nivel:** Obtenido con A4, F4, G4 y K4,  $1\% \times (4 \times \$75,000) = \$3,000$   
**Total:**  $\$9,000 + \$9,000 + \$3,000 = \$21,000$

- 0.5% Bono Zafiro**  
**Tercer Nivel:** Obtenido con A3 - L3,  $0.5\% \times (12 \times \$75,000) = \$4,500$   
**Cuarto Nivel:** Obtenido con A4 - K4,  $0.5\% \times (11 \times \$75,000) = \$4,125$   
**Quinto Nivel:** Obtenido con B5 - J5,  $0.5\% \times (9 \times \$75,000) = \$3,375$   
**Sexto Nivel:** Obtenido con F6 - J6,  $0.5\% \times (5 \times \$75,000) = \$1,875$   
**Séptimo Nivel:** Obtenido con F7 - I7,  $0.5\% \times (4 \times \$75,000) = \$1,500$   
**Octavo Nivel:** Obtenido con F8 - I8,  $0.5\% \times (4 \times \$75,000) = \$1,500$   
**Noveno Nivel:** Obtenido con F9 - H9,  $0.5\% \times (3 \times \$75,000) = \$1,125$   
**Total:**  $\$4,500 + \$4,125 + \$3,375 + \$1,875 + \$1,500 + \$1,500 + \$1,125 = \$18,000$

- 0.25% Bono Diamante**  
 Obtenido en todos los niveles del 4° al 9°, ya que nadie por debajo de ti ha calificado para ganar el Bono Diamante del 0.25%.  
**Total:**  $0.25\% \times (48 \times \$75,000) = \$9,000$

- 0.125% Bono Doble Diamante**  
 Obtenido en todos los niveles del 5° al 9°, ya que nadie por debajo de ti ha calificado para ganar el Bono Doble Diamante del 0.125%.

**Total:**  $0.125\% \times (37 \times \$75,000) = \$3,470$

- 0.0625% Bono Ejecutivo**  
 Obtenido en todos los niveles del 6° al 9°, ya que nadie por debajo de ti ha calificado para ganar el Bono Ejecutivo del 0.0625%.

**Total:**  $0.0625\% \times (28 \times \$75,000) = \$1,310$

**Tus ganancias totales por bonificaciones:**  
 $\$36,000 + \$21,000 + \$18,000 + \$9,000$   
 $+ \$3,470 + \$1,310 = \$88,780$



# La Mínima Garantía y otras bonificaciones

**Los bonos son una recompensa por desarrollar Senior Managers 21% y Directores en tu Red.**

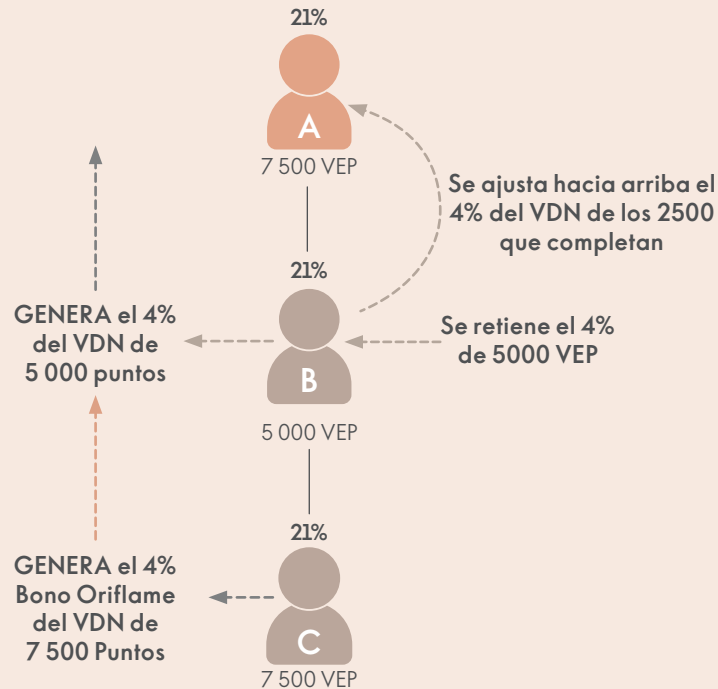
Cuando la cantidad mínima de Puntos requerida para obtener un Bono completo no es alcanzado, se hace un ajuste para distribuir parte de ese Bono hasta llegar al siguiente ganador del mismo Bono. A esto se le denomina Mínima Garantía.

La Mínima Garantía es una manera de asegurar que todos en la Red sean recompensados de manera justa por sus esfuerzos de patrocinar a nuevos Socios\* y ayudarlos a convertirse en Managers. La Mínima Garantía ayuda a evitar situaciones en las que un bajo rendimiento en tu Red (alguien que no mantiene los 7 500 Puntos en el grupo personal) se beneficie del trabajo que has hecho para entrenar y desarrollar Managers en profundidad dentro de tu Red.

**¿Cómo funciona la Mínima Garantía?**

La Mínima Garantía se aplica a tu Grupo Personal o a niveles específicos de tu Red, dependiendo del bono. Consulta la descripción general del bono en las páginas 108-109 para obtener más información sobre el nivel al que se aplica la Mínima Garantía para cada Bono. Para ganar un Bono completo, una persona debe tener un mínimo de 7 500 Puntos en su Grupo Personal o en los Grupos 21% en el nivel específico que se aplica. Si esta persona no cumple con los Puntos requeridos solo cobra algo de ese Bono o nada, dependiendo del número de Puntos que haya en su Grupo Personal.

## Ejemplo con la regla de la Mínima Garantía, aplicada al Bono Oriflame 4%



### Revisemos de abajo hacia arriba:

- El **Director C** genera el 4% del VDN de 7500 Puntos a B
- El **Director B** genera el 4% del VDN de 5000 Puntos a A
- El **Director A** genera 4% del VDN de 7500 Puntos a su superior

Como el **Director B** no tiene los 7500 Puntos no podrá conservar el Bono completo de C, se aplica la regla de la Mínima Garantía.

Por lo que B solo retiene el Bono Oriflame **4% del VDN de los 5000 Puntos** que tiene en su Red personal. El resto debe pasar al siguiente que sí califique para ganarlo, que es el **Director A**.

Así el **Director A** puede obtener el Bono Oriflame completo ya que él sí cumplió con los puntos requeridos para ganarlo completo.

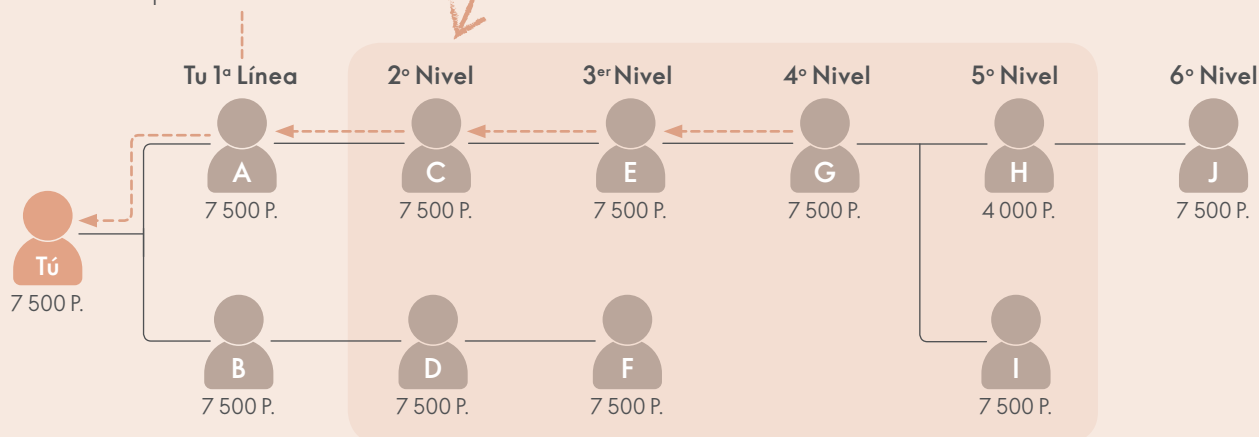
## La regla de la Mínima Garantía se aplica a todos los Bonos, aquí un ejemplo con el Bono Oro 1%

### Mínima Garantía:

Para obtener el Bono Oro del 1%, los Grupos al 21% de tu Primera Línea debe tener, al menos, 7 500 Puntos, para que tú ganes completo el Bono Oro 1% en tus líneas descendentes a partir de la 2ª Línea.

El Bono Oro 1% se obtiene en tu segundo nivel y hacia abajo

Para el propósito de este ejemplo:  
1 Punto = \$10 de tu Valor del Negocio.



## Ejemplo: La Mínima Garantía y el Bono Oro del 1%

Usando la estructura de la Red y los Puntos anteriores, vamos a calcular tus ganancias por el Bono Oro del 1%. Recuerda que éste se obtiene en el Segundo Nivel de tus Grupos 21% y hacia abajo, deteniéndose en la Primera Línea del siguiente ganador del Bono.

1. Ganarás el Bono Oro del 1% en C, D, E, F, G, H e I. No lo ganarás en J, ya que G también es un ganador del Bono Oro y lo obtendrá de J.
2. Los Bonos combinados de C, D, E, F, G, H e I son  
 $7\,500 + 7\,500 + 7\,500 + 7\,500 + 4\,000 + 7\,500 = 49\,000$ .
3.  $49\,000$  Puntos = \$490,000. Tus ganancias por el Bono Oro del 1% serán  $\times \$490,000 = \$4,900$ .

Pero aún hay más. Como puedes ver, H no ha alcanzado 7 500 Puntos, lo que significa que la Mínima Garantía se aplicará a tu favor.

#### Mínima Garantía:

Para el Bono Oro 1%, la Mínima Garantía se aplica a la Primera Línea del ganador del Bono. G es el primer ganador del Bono Oro en tu línea descendente y H e I forman la Primera Línea de G. Dado que su Primera Línea, que consiste en A y B, tiene el mínimo de 7 500 Puntos requeridos, tú tienes garantizado ganar el Bono Oro completo.

Pero recuerda: H no ha cumplido con el requisito de Puntos. Por lo tanto, vamos a ver cómo la Mínima Garantía te compensará por la deficiencia de G en el desarrollo de H para alcanzar los 7 500 Puntos.

1. Ganancias de G por el Bono Oro 1% de J son \$750 ( $1\% \times \$75,000 = \$750$ ).

2. Tú tienes la garantía de ganar la misma cantidad (\$750) de H.

Pero tus ganancias reales de H son  $1\% \times \$40,000 = \$400$ , lo que significa que le falta  $\$750 - \$400 = \$350$ .

3. \$350 serán tomados de las ganancias de G en J y se te darán a ti para garantizar que ganes el Bono Oro completo.

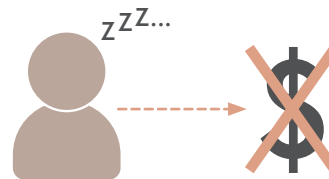
**Tu total de ganancias del Bono Oro del 1% son: \$4,900 + \$350 = \$5,250**

En resumen, debes siempre intentar **mantener 7500 puntos en tu Grupo Personal**, para que puedas acceder a los Bonos que te correspondan completos y lograr que todos los Grupos al 21% hagan lo mismo.

#### TODO SENIOR MANAGER 21% O SUPERIOR DEBE RECORDAR ESTO:

##### Puntos en la Red Personal:

7500 o más	→	TODO
3000 - 7499	→	ALGO
Menos de 3000	→	NADA

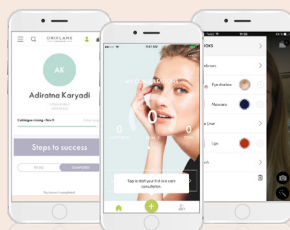
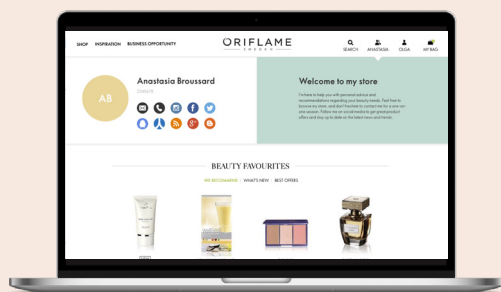


\*\*En algunos mercados existe la posibilidad de que sea el 2% en lugar de 1%, consulta en tu país si cuentan con dicha oportunidad

# Herramientas Oriflame

Hemos desarrollado herramientas especializadas para ayudarte a recomendar y vender los productos, para que construyas tu negocio.

## Herramientas de venta y prospección



- 1 **Perfiles en redes sociales**  
Comparte imágenes y textos sobre los productos en redes. Usa la herramienta Social Media Library.
- 2 **Buscador de rutina facial**  
Responde un test de 5 sencillas preguntas para descubrir el Sistema NovAge perfecto para tu piel y la de tus clientes.
- 3 **Aplicación Makeup Wizard**  
Recomienda el maquillaje ideal a tus clientes de manera divertida e interactiva.

- 4 **Presentación de la sesión de cuidado de la piel**  
Materiales para que realices una adecuada sesión de cuidado de la piel, reclutes y vendas.
- 5 **Presentación de la rutina Wellness**  
Materiales para que presentes adecuadamente la rutina Wellness, reclutes y vendas los productos.

- 6 **Guía de cosméticos**  
Guía del portafolio de color de Oriflame.

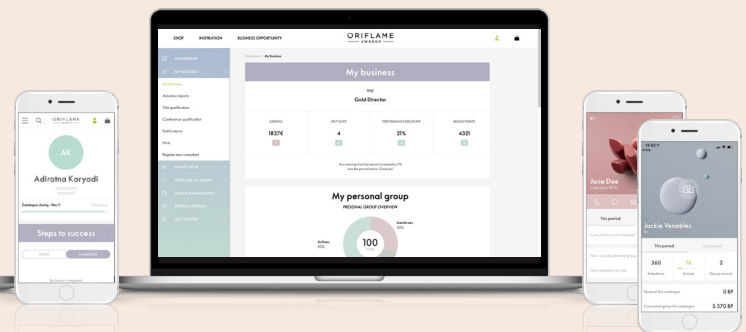
- 7 **Guía Wellness**  
Guía de la línea Wellness, la rutina a seguir y productos.
- 8 **Catálogo Oriflame**  
En donde encontrarás lanzamientos de productos y las mejores ofertas.

## Herramientas de reclutamiento



- 9 **Flyer de Prospección**  
Úsalo cuando te encuentres con posibles reclutados.
- 10 **Videos de oportunidad**  
Videos para prospectar — crea interés en las personas para que se unan a Oriflame.
- 11 **Guía de Reunión de Oportunidad (Rotafolio)**  
Presenta la Oportunidad Oriflame de una manera inspiradora.
- 12 **Guía de Inicio**  
Donde podrás conocer paso a paso todas las actividades que te ayudarán a crecer.

## Herramientas para el manejo del negocio



- 13 **Oficina Digital**  
Maneja tu negocio, entérate de todo e infórmate sobre los programas; además realiza tus pedidos y registra nuevos Socios\*.
- 14 **Aplicación Oriflame**  
Obtén información de los productos, realiza y rastrea tus pedidos.
- 15 **Aplicación Oriflame Business**  
Gestiona tu negocio en tiempo real.
- 16 **Conference App**  
Mantente actualizado durante una conferencia, con acceso a toda la información necesaria.

NOTA: Las portadas varían de acuerdo al mercado.

# Academia Oriflame

La Academia Oriflame contiene módulos de información para ayudarte a tener éxito en cada etapa de tu carrera con Oriflame. Aquí te mostramos algunos:

## Formación empresarial



### Para los nuevos Socios\*

**Curso 1, Comparte, invita e involucrate**, explica cómo puedes empezar a ganar dinero recomendando y vendiendo productos.

**Curso 2, Construye tu futuro**, te indica cómo reclutar y patrocinar a otros puede aumentar tus ganancias.

Todos los cursos disponibles para ti son para ayudar a que poco a poco vayas desarrollando habilidades necesarias para tu negocio.

### Taller de Prospección

Donde aprenderás técnicas y conceptos básicos para poder realizar de la mejor manera la actividad principal en tu negocio.

NOTA: Las portadas varían de acuerdo al mercado.

### Patrocinio Exitoso

Un curso que te ayudará a saber a detalle qué es lo que debes hacer para poder acompañar a otros en el camino del éxito.

### Taller Alcanza tus Sueños

Donde aprenderás a clarificar tu meta y planear correctamente las actividades que necesitarás para alcanzarla.

### S-SARPIO Exprés

S-SARPIO (Social Selling and Recruitment Process In Oriflame - Proceso en Social Selling y reclutamiento en Oriflame) se basa en las mejores prácticas y una metodología de trabajo específica de Oriflame, para ayudar y desarrollar tu negocio. Es la metodología que Oriflame sugiere para alcanzar rápidamente tus objetivos.

## Formación en productos



### Belleza Total

Es un curso que contiene lo básico e indispensable que todo Socio\* debe conocer sobre los Sistemas Wellness y NovAge para convertirlos en sus mejores aliados, no solo para obtener una piel más joven y verse bien, sino para que tu negocio multinivel crezca más rápido y de mejor manera.

### Cursos especializados y/o Seminario Wellness y NovAge

Si estás interesado en aprender con más profundidad acerca de los Sistemas Wellness y NovAge, éstos entrenamientos son los correctos para el logro de ese objetivo.

## Cursos online



### Online

Puedes obtener cursos online de temas muy diferentes, por nombrar algunos: “¿Cómo funciona la oportunidad de negocio de Oriflame?” y “Desarrollando habilidades de venta y reclutamiento”. También puedes obtener más información sobre Oriflame: nuestra marca, cultura, valores e historia.

## Tu Ruta



### Tu Ruta

Tenemos una sección para cuando requieres no solo aprender para ti, sino también aprender cómo impartir o duplicar los entrenamientos. En tu ruta tenemos muchos cursos grabados, donde puedes escuchar qué se debe decir o explicar en cada uno de los cursos disponibles, además de aprender de diferentes estilos de cada uno de los expositores, todas las presentaciones las puedes descargar en PPT (Power Point) y también traen notas explicativas para que tú puedas replicar estos entrenamientos.

# Manual de Políticas Oriflame

## Código de Ética y Reglas de Conducta

**Es importante que leas el Código de ética de Oriflame y las Reglas de conducta, ya que forman parte integral de los términos del formulario de solicitud.**

Un Socio\* Oriflame debe cumplir con el código, las reglas de conducta y con cualquier modificación que se haya publicado en la revista o comunicado de otra manera.

Oriflame se reserva el derecho de rescindir en cualquier momento, y con efecto inmediato, la membresía de cualquier Socio\*Oriflame que haya proporcionado información falsa en el formulario de solicitud o violado el código o las reglas. Los Socios\*Oriflame eliminados pierden todos los derechos y privilegios que acompañan la membresía, incluida su Red. El código y las reglas son para tu protección, para garantizar que todos los Socios\* cumplan las mismas normas de alto nivel. En línea con las Reglas de Conducta, se espera que los Socios\* de Oriflame cumplan con todos los requisitos legales del país en que opera su negocio, aun si algunas obligaciones no estuvieran indicadas en el código o las reglas.



# Código de Ética Oriflame

Como Socio\* Oriflame, acepto llevar a cabo mi negocio de acuerdo con los siguientes principios:

- 1 Defenderé y seguiré las reglas establecidas en este Manual de Políticas Oficiales Oriflame y en otros documentos de la empresa. Observaré no solo “la carta”, sino también “el espíritu” de las reglas.
- 2 Mi principio para hacer negocios con cualquiera que conozca en calidad de Socio\*Oriflame es tratarlos de manera justa, como me gustaría que me trataran a mí.
- 3 Presentaré los productos Oriflame, las oportunidades de ganancia, las capacitaciones relacionadas y otras oportunidades y beneficios ofrecidos por Oriflame a mis clientes y Socios\*de una manera honesta y veraz. Ya sea verbal o por escrito, haré solo afirmaciones relacionadas con el producto, las ganancias y otras oportunidades que se mencionen en los folletos. No prometeré lo que no aparece en la literatura oficial de Oriflame.  
  
Seré cortés y eficaz en el servicio y al tomar pedidos de mis clientes, así como en el manejo de quejas. Seguiré los procedimientos oficiales descritos para el reemplazo de productos.
- 4
- 5 Aceptaré y llevaré a cabo las responsabilidades prescritas de un Socio\* Oriflame (y las de un Patrocinador y el Manager, Director o superior (y más) cuando avance a esos niveles de responsabilidad), según lo establecido en los documentos oficiales de Oriflame.
- 6 Mi comportamiento reflejará los niveles más altos de integridad personal, honradez y responsabilidad.
- 7 No utilizaré en ningún caso la Red de Oriflame para comercializar productos o servicios distintos de los aprobados por Oriflame. Respetaré el método directo de distribución al consumidor y, por lo tanto, no venderé a través de puntos de venta de ninguna naturaleza.
- 8 Respetaré las leyes y reglamentos del país en el que realizo mi negocio Oriflame, así como de países anfitriones si construyo una Red internacional.
- 9 Entiendo que el cumplimiento del Código de Ética y Reglas de Conducta de Oriflame es una condición de mi membresía.

## MANUAL DE POLÍTICAS

# Reglas de Conducta Oriflame

## 1. Definiciones

- A. "Socio" para fines de este documento se entiende como "Socio\*" al distribuidor independiente Oriflame (incluyendo Managers, Directores y Superior).
- B. "Oriflame" en este documento se refiere a la entidad local de Oriflame con la que te uniste con el Formulario de Solicitud de Socio\*, a menos que se indique lo contrario.
- C. "Línea de Patrocinio" incluye al Socio\* de Oriflame, su patrocinador y los que estén por encima, hasta terminar con Oriflame.
- D. "Grupo Personal" se refiere a todos los Socios\* de Oriflame patrocinados directa e indirectamente por otro Socio\* Oriflame, pero no incluirán a los Seniors Managers 21% y superior patrocinados directamente ni a sus líneas descendentes.
- E. "Red Completa" se referirá a toda la línea descendente, incluidos los Seniors Managers 21% y superior en sus líneas descendentes.
- F. "Literatura Oriflame" se refiere al Plan del Éxito (que contiene este Manual de Políticas), catálogos de productos, Kit de Inicio, boletines y cualquier otra información impresa o publicada en el sitio web oficial de Oriflame.
- G. Un "Patrocinador" se refiere al Socio\* que recluta a otros Socios\*, los presenta a la consultoría y capacitación de Oriflame, apoyándolos en el trabajo.

**Las palabras que comiencen con una letra mayúscula pero que no se definen en el presente documento, tendrán el mismo significado que en las secciones anteriores del Plan del Éxito.**

## 2. Membresía

- 2.1 Para convertirse en Socio\* Oriflame, un candidato debe ser patrocinado por otro Socio\* Oriflame registrado. Bajo ciertas circunstancias, Oriflame puede asignar un nuevo Socio\* a cualquier Red.
- 2.2 Una persona solo puede tener una membresía Oriflame, ya sea directa o indirectamente. Una membresía indirecta es, por ejemplo, cuando se tienen acciones de una compañía registrada como Socio\* de Oriflame.

- 2.3** Oriflame se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud o re-aplicación.
- 2.4** Un solicitante debe ser mayor de edad para ser Socio\* Oriflame. Oriflame puede, a su entera discreción, aprobar a otros solicitantes sujetos al consentimiento por escrito del(os) tutor(es).
- 2.5** La membresía solo puede concederse a individuos o a una sociedad de responsabilidad limitada o sociedad cuando las partes sean cónyuges o padres e hijos en un proceso de transferencia de negocios aprobado por Oriflame. Una persona jurídica debe proporcionar el nombre de la persona autorizada para actuar en su nombre, así como cualquier limitación en su autorización. Los Socios\* son mutuamente responsables y Oriflame puede reclamar todas las cuotas de uno o ambos en caso de falta de pago.
- 2.6** Un Socio\* Oriflame no podrá exigir a Socios\* o posibles Socios\* costos injustificadamente altos por entrenamiento o pagos por materiales promocionales. Cualquier costo que se le cargue a un Socio\* Oriflame debe estar relacionado directamente al valor de materiales, productos o servicios proveídos a cambio.

## **2.7 TERMINACIÓN DE LA MEMBRESÍA Y SUS EFECTOS**

El Socio\* Oriflame podrá en cualquier momento cancelar sin causa alguna su membresía, mediante simple notificación por escrito enviada a Oriflame. Tan pronto como Oriflame reciba dicha notificación la cancelación surtirá sus efectos. El Socio\* podrá utilizar el formato de cancelación para notificarnos la cancelación a su membresía. En caso de que el Socio\* renuncie dentro de los 14 (catorce) días siguientes a su registro como Distribuidor Independiente, Oriflame le reembolsará cualquier pago que hubiere efectuado y aceptará la devolución de todos los productos que el Socio\* haya comprado a la fecha. Por razones de higiene y limpieza, Oriflame podrá rechazar la devolución de ciertos productos cosméticos cuyo empaque haya sido abierto.

En caso de que el Socio\* cancele su membresía en cualquier momento posterior al plazo antes mencionado y en caso de que así lo solicite el Socio\*, Oriflame podrá aceptar la devolución de los productos, conforme a las siguientes condiciones:

- Las devoluciones deberán realizarse dentro de los 12 (doce) meses siguientes a la fecha de compra y le será reembolsado al Socio\*, únicamente el 90% del precio neto original pagado, previa deducción de cualquier pago incurrido por Oriflame relacionado con la venta de dichos productos.
- Los productos devueltos deberán estar en condiciones de venta, es decir, que no hayan sido usados o estén abiertos o hayan sido manipulados de cualquier forma, que su fecha de caducidad no esté vencida y que aún aparezca en los catálogos.

- 2.8** La calidad de miembro se puede renovar mediante el pago de una membresía incluida en la primera factura luego del aniversario de la inscripción.
- 2.9** Si el cónyuge de un Socio\* también desea inscribirse en Oriflame como Socio\*, ambos deben estar patrocinados bajo la misma membresía (como una empresa de responsabilidad limitada o sociedad) o por separado bajo el nombre del marido o la esposa que primero se hizo Socio\*. Si el cónyuge se inscribe de forma separada, cualquier premio en efectivo ganado por éste será deducido de cualquier premio en efectivo de valor más alto obtenido por el cónyuge que se inscribió primero, si dicho premio en efectivo renovación.
- 2.10** Los ex-Socios\*(o cónyuges de ex-Socios\*) pueden solicitar una nueva incorporación bajo las siguientes condiciones:
- a) Si han transcurrido por lo menos seis meses desde la renuncia a la calidad de miembro (a menos que haya llegado a otro acuerdo con Oriflame).

## MANUAL DE POLÍTICAS

### Continuación de las Reglas de Conducta Oriflame

- b) La nueva solicitud deberá especificar que se efectúa conforme a esta norma.
  - c) Un ex-Socio\* puede solicitar su reincorporación inmediatamente sin necesidad de especificar que alguna vez fue Socio\* antiguo, si ha transcurrido por lo menos un catálogo cerrado después de cumplir 12 meses de inactividad luego de su marginación y si dicha marginación tuvo como causa la no renovación de su calidad de miembro. Entiéndase como inactividad un pedido con puntos.
- 2.11** En caso de una violación a las Reglas, Oriflame se reserva el derecho a suspender la membresía de un Socio\* por hasta 12 meses y con efecto inmediato, hasta que concluya la investigación.

### 3. Mantener líneas de patrocinio

- 3.1** Los Socios\* con membresías activas no están autorizados para reinscribirse bajo una línea de patrocinio distinta. Si lo hacen, pueden perder toda su Red a favor de su Patrocinador original. Solo se podrán volver a inscribir después de terminada su membresía. Véase más detalles en 2.10.
- 3.2** La transferencia de la membresía de una persona a otra solo es posible en casos especiales y a discreción de Oriflame.
- 3.3** La transferencia de una Red Personal no está permitida.
- 3.4** Los Socios\* que deseen transferir su membresía pueden ser autorizados a hacerlo, pero solo a sus parientes más cercanos (a discreción de Oriflame). Los Socios\* que hayan traspasado su calidad de miembro bajo esta normativa podrán volver a solicitar su incorporación luego de seis meses de efectuado el traspaso.
- 3.5** En caso de fallecimiento de un Socio\*, la membresía se dará por terminada luego de transcurridos tres meses desde el día del deceso, siempre y cuando los familiares no hagan ninguna solicitud de transferencia de membresía.

Una vez terminada la membresía, todos los pagos pendientes para el Socio\* fallecido se harán al(los) heredero(s) autorizado(s). Oriflame se reserva el derecho de solicitar documentos que prueben esta autorización, como una condición para el pago.

### 4. Responsabilidades del Socio\*

#### Responsabilidades Generales

- 4.1** Ningún Socio\* deberá utilizar la Red de Oriflame para comercializar productos o planes que no sean aprobados oficialmente por Oriflame.
- 4.2** Ningún Socio\* podrá quitarle un postulante a otro Socio\* ni interferir en su desempeño solicitando Socios\* bajo la línea de patrocinio de otro.
- 4.3** Ningún Socio\* deberá decir que tiene una relación laboral con Oriflame. Al presentar la Oportunidad de Negocio de Oriflame a otras personas, deberá enfatizar que se trata de dirigir un negocio independiente y que no representa una oferta de empleo.
- 4.4** Ningún Socio\* tiene autoridad alguna para contraer compromisos a nombre de Oriflame. Oriflame podrá exigir una indemnización por cualquier gasto o daño ocasionado por el incumplimiento de estas reglas.
- 4.5** Oriflame no impone ninguna condición de compra mínima, ni en cantidad ni en valor. Del mismo modo, ningún Socio\* podrá obligar o forzar a las personas que patrocina a realizar pedidos a través de él/ella, a realizar un pedido mínimo o mantener stock. Todos los Socios\* pueden pedir cualquier cantidad directamente a Oriflame, aunque pueden existir cargos por manejo y envío dependiendo del tamaño del pedido. Se deja a juicio de cada Socio\* decidir si necesita mantener stock o no.
- 4.6** Los Socios\* cumplirán todas las leyes, reglamentos y códigos de conducta en su calidad de miembros,

incluidos cualquier ley o reglamento tributario relativos a registro y declaración de impuestos. Los Socios\* Oriflame no se involucrarán en ninguna actividad que pueda socavar su propio prestigio o el de Oriflame

- 4.7** Desde el comienzo del contacto con un cliente, el Socio\* Oriflame deberá identificarse a sí mismo y explicar el propósito de su acercamiento o de la ocasión. El Socio\* asegurará total transparencia de su identidad como Socio\* Oriflame en cualquier comunicación relacionada, ya sea por correo electrónico, sitio web, página de medios sociales, etcétera. Se debe proveer un nombre claro e información de contacto, así como también información acerca de que el remitente no es un representante oficial de Oriflame. La palabra “independiente” se debe agregar siempre después de Socio\* Oriflame en cualquier presentación de identidad como firmas en correos electrónico, tarjetas de presentación, sitios web, páginas de medios sociales y similares.
- 4.8** La información que le entregue un Socio\* Oriflame a un cliente deberá ser provista de manera clara y comprensible, con la debida consideración a los principios de buena fe en las transacciones comerciales y los principios que rigen la protección de aquellos que, de conformidad con la legislación nacional, no están habilitados para dar su consentimiento, como los menores de edad.
- 4.9** El Socio\* Oriflame no deberá abusar de la confianza de sus clientes, respetará su falta de experiencia comercial y no sacará provecho de la edad, enfermedad, discapacidad física o mental, credulidad, falta de conocimiento o de lenguaje de los consumidores.
- 4.10** Siempre que un cliente solicite el cumplimiento de la Garantía de Excelencia Oriflame, el Socio\* ofrecerá al cliente, si está dentro del periodo de devolución local aplicable, la opción de un reembolso completo del precio de compra o un crédito por el valor total u otro producto Oriflame.
- 4.11** El Socio\* Oriflame detendrá una demostración o presentación de negocios a petición del consumidor y tomará las medidas correspondientes para proteger la información privada de consumidores actuales y potenciales. El Socio\*hará un contacto electrónico, telefónico o personal

de una manera razonable y en horas razonables, a objeto de no invadir la privacidad del cliente.

- 4.12** Mientras construyen su Red Personal, los Socios\* se asegurarán de que cada nuevo Socio\* cumpla con las condiciones de crédito, si éste es ofrecido.
- 4.13** Al convertirse en Patrocinadores, los Socios\* se asegurarán de que los Socios\* que han patrocinado personalmente reciban entrenamiento y motivación adecuados.
- 4.14** Los Socios\* no darán entrevistas acerca de Oriflame a ningún medio, ya sea televisión, internet, radio, revistas, etc, ni utilizarán ningún medio de publicidad (incluida la publicidad viral como SMS, internet, etc.) para promover su negocio Oriflame, sin el consentimiento previo y por escrito de Oriflame.
- 4.15** Los Socios\* Oriflame no se involucrarán en diálogos en medios sociales en los cuales tergiversar o dé información incorrecta o engañosa acerca de Oriflame, sus productos o servicios, o pueda en general ir en contra de la reputación de Oriflame.

## 5. Otras Reglas y Políticas

- 5.1** La política de Oriflame no contempla la existencia de territorios exclusivos o franquicias disponibles. Ningún Socio\* podrá conceder, vender, asignar o transferir algún territorio o franquicia. Todos los Socios\* gozan de libertad para desarrollar su negocio en cualquier zona del país.
- 5.2** El Socio\*Oriflame deberá respetar el hecho de que la compañía opere en algunos mercados y no en todos los países alrededor del mundo, siguiendo estrictamente sus obligaciones respecto a la seguridad, registro, importación de los productos y otras normas que puedan aplicarse al comercio en cada país.

Oriflame no asume responsabilidad por daños, litigios o reclamos que se presenten a causa de o relacionados con el comercio transfronterizo de Socios\*fuera de los mercados donde opera Oriflame. Por consiguiente, Oriflame considerará al Socio\* Oriflame totalmente responsable de tales reclamos.

## MANUAL DE POLÍTICAS

### Continuación de las Reglas de Conducta Oriflame

- 5.3** Los Socios\* Oriflame son independientes de la compañía. El único título que se puede utilizar en tarjetas de visita, otros materiales impresos o en la comunicación mediante correo electrónico es "Socio Oriflame" o "Consultor (de Belleza) Independiente Oriflame", y cuando estuviera calificado para ello, "Manager Independiente (de Belleza) Oriflame". Consulta en tu oficina local los títulos permitidos.
- 5.4** Los materiales promocionales, páginas web personales de Socios\* Oriflame y cualquier aplicación de medio social, como Facebook, otorgados por Oriflame se pueden usar sin más aprobación. Se entiende que los Socios\* Oriflame no pueden registrar o alojar un sitio web con un nombre de dominio que incluye la palabra "Oriflame". Los Socios\* Oriflame pueden dirigir el tráfico a los sitios oficiales de Oriflame, blogs o similares. Oriflame se reserva el derecho a pre-aprobar el material que será publicado. La política para la presencia online de Socios\* Oriflame está descrita más adelante en la Política de Sitios Online de Socios\* más abajo.
- 5.5** Las marcas registradas, logos y nombre son propiedad de Oriflame Cosmetics S.A. y no pueden ser usados por ningún Socio\* Oriflame, ni en materiales impresos ni publicado en internet, sin el consentimiento previo y por escrito de Oriflame. De obtenerse dicho consentimiento, las marcas registradas y logos deberán utilizarse exactamente según lo indicado en las pautas de Oriflame.
- 5.6** Ningún Socio\* podrá producir o conseguir de ninguna fuente que no sea Oriflame ningún artículo sobre el cual aparezcan impresas o se exhiban las marcas registradas o los logos de Oriflame, a menos que se cuente con la autorización por escrito de Oriflame.
- 5.7** Todos los materiales impresos de Oriflame, videos, fotografías y diseño se encuentran protegidos por las leyes de propiedad intelectual y su reproducción total o parcial está prohibida, ya sea en materiales impresos o en internet, sin la aprobación previa y por escrito de Oriflame. Cuando el material protegido por propiedad intelectual es legítimamente utilizado, es obligatorio que la referencia a los derechos reservados esté presente de una manera clara e inequívoca.
- 5.8** Ningún Socio\* estará facultado para realizar ventas a una tienda, sitio de ventas o subasta por internet como Ebay o similares, ni tampoco realizar ventas, dar demostraciones de uso ni exhibir productos en ellas. Tampoco podrá exhibir ni vender material impreso de Oriflame en dichos lugares. Los establecimientos que no corresponden estrictamente a una tienda en detalle, por ejemplo salones de belleza, podrán ser utilizados como lugares de exhibición de productos, pero su venta no está permitida.
- 5.9** El contenido de los sitios web de Oriflame como texto, gráficos, fotografías, diseños y programación también se encuentran protegidos por las leyes de propiedad intelectual; no se les puede dar uso comercial alguno sin contar con la aprobación previa y por escrito de Oriflame.
- 5.10** La práctica del spamming (abuso del envío de mensajes no solicitados por e-mail) está estrictamente prohibida. Por lo tanto, el número de e-mails que los Socios\* pueden enviar a sus clientes finales no debe superar de uno semanal. Estos e-mails no podrán ser enviados a nombre de Oriflame, por lo que toda la responsabilidad de su contenido recae en la persona que lo envía.

- 5.11** Ninguna persona está autorizada bajo ninguna circunstancia para volver a empaquetar o alterar el empaquetado o el etiquetado de los productos de cualquier manera. Los productos Oriflame deben ser vendidos únicamente en su envase original.
- 5.12** Los productos de Oriflame no causan daño o lesiones si se utilizan para el propósito para el que fueron diseñados y de acuerdo con las instrucciones de uso proporcionadas. Oriflame cuenta con un seguro de responsabilidad por la fabricación de sus productos. El seguro cubre las lesiones o daños provocados por un producto deficiente, pero no cubre la aplicación descuidada o negligente o el uso indebido de un producto.
- 5.13** Oriflame se reserva el derecho de deducir en cualquier momento toda factura atrasada de cualquier Incentivo Monetario o bono que se deba pagar al Socio\*.
- 5.14** Oriflame se reserva el derecho de modificar sus precios y gama de productos sin previo aviso. Oriflame no ofrecerá Incentivos Monetarios, bonos u otra compensación por alguna pérdida derivada de un cambio de precio, cambio en la gama de productos o a una falta de stock.
- 5.15** Si se solicita el término de la relación de un Socio\* con Oriflame, Oriflame acuerda recomprar los productos al Socio\*. Para que Oriflame efectúe la devolución, se deben cumplir las siguientes condiciones:
- Las devoluciones deben realizarse dentro de los 12 meses siguientes a la fecha de compra y
  - las devoluciones se efectuarán al 90% el precio neto original pagado, luego de deducir cualquier Incentivo Monetario o Bonos pagados a la Red.
  - Los artículos devueltos deben estar en el inventario de productos que actualmente comercialice Oriflame, incluido cualquier material promocional producido, Herramientas de Venta o kits. Para el propósito de esta cláusula, se entenderá como inventario actualment comercializable de Oriflame cualquier producto que:
- no haya sido usado, abierto o alterado en forma alguna.
  - su fecha de expiración no se haya vencido.
  - aún sea vendido por Oriflame en sus catálogos.
- 5.16** Si un Socio\* de Oriflame estuviere en cualquier forma - legalmente u otra - involucrado en cualquier conflicto o actividad que pudiere involucrar o afectar negativamente a Oriflame su reputación, ese Emprendedor Asociado\* deberá informar de inmediato a Oriflame.
- 5.17** Oriflame se reserva el derecho a ampliar o modificar su Plan del Éxito, criterios de calificación, o el Código y las Reglas con efecto inmediato.

\*Entiéndase Socio como Distribuidor Independiente.

## MANUAL DE POLÍTICAS

### Continuación de las Reglas de Conducta Oriflame

#### 6. Derechos y Responsabilidades de Manager, Senior Manager 21%, Directores y Superior

Además de las normas generales que se aplican a todos los Socios\* Oriflame, las siguientes normas se aplican específicamente a los Directores y niveles superiores. La violación de cualquiera de estas normas especiales provocará la pérdida inmediata del estatus de Director, Superior y cualquier privilegio inherente a éste - incluida cualquier remuneración conexas - e incluso la terminación de su membresía.

- 6.1** Como Director (o superior), debes atender a los Socios\* de tu Red Personal cada periodo de Catálogo mediante las siguientes acciones:
- a) Reclutando y desarrollando permanentemente tu Red Personal.
  - b) Ayudando, guiando y motivando a los Socios\* de tu Red Personal.
  - c) Realizando reuniones periódicas de capacitación, motivación, fijando metas y haciendo seguimiento.
  - d) Capacitando a tus Socios\* para que conduzcan el negocio Oriflame de la mejor manera posible.
  - e) Manteniendo comunicación frecuente, informando sobre fechas de reuniones, noticias de productos, sesiones de capacitación, etc.
  - f) Participando en todos los seminarios y reuniones organizadas por Oriflame.
  - g) Exigiendo el cumplimiento del Código de Ética y Reglas de Conducta, liderando con el ejemplo.
  - h) Asistiendo a reuniones de negocios con Oriflame a las que tu Business Coach convoque.
- 6.2** Los Directores (y superior) no pueden representar a (y/o ser miembros de) ninguna otra empresa de venta directa o Social Selling.

- 6.3** En caso de que un Director (y superior) falleciera, la membresía, en ciertos casos y al exclusivo criterio de Oriflame, será heredada por los familiares del fallecido, siempre que dicho familiar pueda demostrar que podrá cumplir las exigencias de un Director (y superior), indicados en 6.1. Las reclamaciones de membresía deberán realizarse dentro de los 3 meses siguientes a la fecha de defunción. Si éstas no se efectúan, se pondrá término a la membresía.
- 6.4** Los Directores (y superiores) deberán cumplir cualquier norma o instrucción adicional comunicada por escrito por Oriflame.

#### 7. Procedimiento de Tramitación de Reclamos

Todo reclamo basado en incumplimientos del Código de Ética o las Reglas de Conducta deberá ser dirigido a la organización de ventas local de Oriflame y/o al Director General de Oriflame que opera en el país en cuestión. El departamento a cargo de tramitar los reclamos en cada mercado Oriflame es liderado por el Director General (Administrador del Código Oriflame) de la empresa Oriflame local.

\*Entiéndase Socio como Distribuidor Independiente.

## DIÁLOGO EN REDES SOCIALES

### 10 REGLAS DE ORO

#### 1. SIEMPRE ESCUCHA PRIMERO

Escucha las conversaciones que se producen. ¿Quiénes son los más influyentes? ¿Cómo cambió la conversación en el tiempo? si es que cambió. Luego de entender la conversación puedes aportar a ella (cuando sea oportuno).

#### 2. CONTRIBUYE

Asegúrate de agregar valor a las conversaciones. Por ejemplo, ofrece información útil/opiniones sobre los productos/servicios Oriflame. Asegúrate de que la información agregada surja en una instancia adecuada y que agregas información pertinente al foro; de lo contrario, su valor se verá disminuido o, en el peor de los casos, será considerada spam.

#### 3. RESPONDE

Si estás escuchando conversaciones, debes poder identificar las que se refieran a Oriflame. Luego de identificar esas conversaciones, tienes la oportunidad de realizar aportes. Si has escuchado con detenimiento, y tienes algo positivo que aportar, tu participación será bien acogida.

#### 4. SÉ TRANSPARENTE

Di la verdad. Tu honestidad - o deshonestidad - se notará rápidamente en línea. Siempre di tu verdadero nombre y que eres Socio\* Independiente de Oriflame. Indica claramente tu rol.

#### 5. SÉ PRUDENTE, CERTERO Y REAL

Revela tu identidad - sé tú mismo.

#### 6. RESPETA A LOS DEMÁS

Recuerda que Oriflame es una empresa mundial, cuyos empleados, Socios\* y clientes reflejan un conjunto de costumbres, valores y opiniones diversas. Sé tú mismo, pero hazlo respetuosamente. Ello incluye no solo lo obvio (racismo, sexo, violencia, lenguaje difamatorio, etc) sino también una adecuada consideración por la privacidad y los temas que puedan ser objetables o polémicos - como la política y la religión.

#### 7. NO REVELES INFORMACIÓN PATENTADA O CONFIDENCIAL

Oriflame está feliz de que hables de las actividades de la compañía y mantengas diálogo con la comunidad y clientes. Sin embargo, para publicación de información ya disponible en los sitios de Oriflame, por favor asegúrate de citar la fuente. Por ejemplo: Fuente: [www.oriflame.com.mx](http://www.oriflame.com.mx). Está prohibido publicar material protegido por derechos de autor e información que es confidencial o no está aún disponible para su publicación, como lanzamientos futuros e información de campañas.

#### 8. EVITA DISCUSIONES

Si en los canales de medios sociales ves declaraciones falsas sobre Oriflame, obviamente puedes estar en desacuerdo. Sin embargo, siempre expresa tus ideas con el mayor respeto y con hechos.

#### 9. RECONOCE Y CORRIGE TUS ERRORES

Si cometes un error, sé sincero sobre el mismo y corrígelo rápidamente.

#### 10. NO OLVIDES TUS RESPONSABILIDADES

Asegúrate de que el blogueo, micro-blogueo, redes sociales, etcétera, no interfieran con tus objetivos generales o compromisos con tus clientes.

MANUAL DE POLÍTICAS

# Políticas de Internet para Socios\* Oriflame

Estas políticas sirven para aclarar cómo los Socios\* de Oriflame pueden presentarse en internet sin interferir con la marca de Oriflame ni violar las leyes, normas y acuerdos relacionados con el derecho de autor.

## 1. Visión General

Esta política sirve para clarificar cómo los Socios\* Oriflame pueden dar forma a su presencia en internet sin interferir con las acciones de construcción de marca de Oriflame o incumplir las leyes relacionadas con la propiedad intelectual.

## 2. Generalidades

Oriflame ofrece a sus Socios\* la posibilidad de tener varias herramientas otorgadas centralizadamente para vender y promover los productos Oriflame y la oportunidad de negocio a través de internet. Estas aplicaciones son las únicas herramientas digitales aprobadas a través de las cuales los Socios\* pueden ofrecer productos a la venta, así como mostrar imágenes y logotipos cuyos derechos son propiedad de Oriflame.

A los Socios\* les está permitido también alojar sitios web en los cuales comuniquen acerca de Oriflame, sus productos y la oportunidad, siempre y cuando quede claramente establecido que no se trata de un sitio oficial de Oriflame. En todo momento, debe ser transparente en cuanto a quién está detrás del sitio e indicar visiblemente información de contacto. El Socio\* debe comunicar en sus propias palabras y solo citar los textos de Oriflame haciendo clara referencia a la fuente.

Ningún Socio\* podrá crear un sitio de comercio electrónico en el cual se vendan productos Oriflame o llevar a cabo comercio electrónico fuera de las aplicaciones aprobadas por Oriflame.

## 3. Nombre del Dominio

Los Socios\* no pueden registrar nombres de dominio que contengan la palabra "Oriflame". El Socio\* no registrará una página/grupo de redes sociales con nombre e imagen que pueda inducir al consumidor a creer que la página/grupo oficial es de Oriflame:

- Un nombre y foto de redes sociales (por ejemplo Facebook) debe establecer claramente que es operado por un individuo. Por ejemplo: "El equipo Oriflame de Ana" con la propia imagen de Ana.
- Una página de redes sociales de un grupo no debe ser nombrado, por ejemplo, "Oriflame Casablanca", con una foto oficial de Oriflame, como por ejemplo el logo u otras imágenes.

## 4. Declinación de Responsabilidades

Los Socios\* que tienen sitios web y cuentas de redes sociales personales, en las que mencionan que forman parte de Oriflame, deben asegurarse de publicar claramente la siguiente información:

- a) Que son Distribuidores Independientes de Oriflame
- b) Socios\* Oriflame Independientes, o

Esta información debe publicarse claramente en la página de inicio y en la página de perfil, bajo un descargo de responsabilidad.

El nombre y la información de contacto deben estar disponibles en el sitio web o en la información de la cuenta de la página de redes sociales.

Si un Socio\* tiene un sitio privado sin afiliación a Oriflame, esta política por supuesto no es aplicable.

## 5. Contenido y Referencias a Oriflame

Ningún contenido debe ser copiado del sitio web oficial de Oriflame y publicado bajo el propio nombre del Socio\*. Si un Socio\* vincula el contenido oficial de Oriflame a su propio sitio desde un dominio propiedad de Oriflame, esto debe aclararse.

## 6. Imágenes

Los Socios\* no pueden tomar imágenes o videos de un sitio oficial de Oriflame y publicarlos en su propio sitio. Todo el material está protegido por derechos de autor y Oriflame ha adquirido los derechos para usarlo. Estos derechos no se extienden a los Socios\*.

- Imágenes fijas, en movimiento, videos: Se pueden utilizar a través de la función de "Compartir", siempre y cuando esté disponible. Esta función proporciona una referencia automática al sitio de origen.
- Imágenes de modelos o personas: Se pueden utilizar a través de la función de "Compartir", siempre y cuando esté disponible. Esta función proporciona una referencia automática al sitio de origen.
- Imágenes de productos Oriflame: Se pueden utilizar con o sin función de compartir, siempre y cuando el sitio de origen se mencione de una manera visible e inequívoca (por ejemplo: "Fuente: [www.oriflame.com.mx](http://www.oriflame.com.mx)").

Cualquier reclamación dirigida a Oriflame de una tercera persona con respecto al uso indebido de la propiedad intelectual por parte de un Socio\* será transferida a dicho Socio\*.

## 7. El logotipo de Oriflame

El logo de Oriflame puede ser usado de la manera en la que aparece en los sitios oficiales de Oriflame. El logo no puede ser alterado ni animado y solo puede ser utilizado como cabecera o pie de página, así como también firmas de correos electrónicos en su formato original.

## 8. Compartir en Redes Sociales

Oriflame fomenta la presencia en blogs, redes sociales y similares. También fomenta el dejar comentarios sobre los productos de Oriflame cuando lo consideren apropiado, pero deben adherirse a la sección 3 del Código de Ética, con respecto a las reclamaciones de productos. Recomendamos a los Socios\* utilizar la función de "Compartir" para asegurar la correcta visualización y la información de origen.

## 9. Marketing en Buscadores Web

Los Socios\* pueden llevar a cabo marketing en buscadores web, tales como Google Adwords, si siguen las reglas relativas a la presencia online de Oriflame. Además:

- El anuncio debe indicar claramente que fue creado por un Socio\*.
- El titular o encabezado no debe dar la impresión de que se trata de un aviso oficial o promovido por Oriflame.
- Está prohibido usar la palabra "Oriflame" como palabra clave.

Por favor considera que únicamente cada comprador, por ejemplo, de Adwords, es responsable por cualquier infracción contra el propietario de cualquier otra marca.

\*Entiéndase Socio como Distribuidor Independiente.

# Al acercarte a un cliente o potencial invitado...

## ...debes

- Identificarte a ti mismo y hablar sobre Oriflame.
- Explica el propósito de tu acercamiento y los tipos de productos que Oriflame tiene.
- Trata de responder a todas y cada una de las preguntas de una manera corta y sencilla.
- Solamente menciona los productos autorizados por Oriflame. Menciona el sitio web de Oriflame, en el que pueden leer más sobre los productos y sus descripciones.
- Respeta la privacidad y otras restricciones personales que la persona pida (por ejemplo: hora, lugar, edad o condición física).
- Si la persona te pide que te retires, detén cualquier explicación y retírate del lugar.
- Recopila y/o almacena datos personales de clientes o potenciales clientes únicamente cuando sea necesario y asegúrate de protegerlos de acuerdo con las leyes locales sobre privacidad y protección de datos personales.

### **Siempre que vendas productos Oriflame:**

- Informa al cliente sobre el precio correcto de los productos, las condiciones de pago y la fecha de entrega.
- Entrega a tu cliente un formulario de pedido por escrito en el momento de la venta, de preferencia.

- Informa al cliente sobre el periodo para cancelar un pedido y también el derecho a devolver u obtener un reembolso por los productos entregados que son revendibles como nuevos.
- Informa al cliente sobre las garantías de productos Oriflame, el servicio de post-venta y los procedimientos de trámites de reclamaciones.

### **Al presentarte frente a posibles invitados:**

- Infórmales que las ganancias y ventas reales varían de persona a persona y dependerán de las habilidades del vendedor, tiempo y esfuerzo, así como otros factores.
- Proporcionales información suficiente para permitir una evaluación razonable de la oportunidad de obtener ingresos, construyendo su propio negocio.

Siéntete libre de recordar a tus clientes y potenciales invitados sobre el hecho de que Oriflame es una empresa de Social Selling de buena reputación que se centra en el desarrollo de productos innovadores de una manera sustentable. Oriflame ofrece productos de calidad y la capacidad de construir un negocio. La oportunidad de negocio proporciona una manera dependiente, divertida y flexible de mejorar la posición financiera al tiempo que mejora habilidades y autoestima.

## ...no debes

- Obligar al cliente a comprar y unirse - está bien si no lo hace; todavía puede recurrir a ti si dejas en ellos una impresión de profesionalismo.
- Exagerar las características del producto - presenta el producto de manera justa y honesta; siempre consulta la información del producto proporcionada por la empresa.
- Exagerar cualquier dato sobre:
  - El uso, ingrediente y características de los productos Oriflame.
  - La oportunidad de ingresos que Oriflame ofrece en términos de, por ejemplo, tiempo y facilidad para alcanzar niveles, cantidades esperadas ganadas en cada nivel y la facilidad general y probabilidad de tener éxito. Recuerda, todo depende del tiempo y esfuerzo que uno está dispuesto a poner, así como las habilidades personales de un individuo.
  - Tu propio éxito y experiencia con Oriflame o utilizar la declaración de éxito de otra persona que no sea verdadera.
- Mentir, engañar o ser agresivo, intrusivo o irrespetuoso.
- Dudar al responder o decir que no estás seguro sobre algo. Visita el sitio web de Oriflame para aclarar tus dudas y regresa a la plática con una respuesta.
- Utilizar, indebidamente o sin la autorización requerida, los datos personales de los clientes, otros Socios\* o posibles miembros de Oriflame.
- Usar comparaciones con otras empresas que no se basen en hechos que puedan ser verificados.
- Dañar injustamente la reputación de otra empresa y/o tentar o solicitar los Integrantes Registrados (antes la Fuerza de Ventas).
- Inducir a una persona a comprar productos basados en un estado de cuenta que la persona puede reducir o recuperar el precio de compra refiriéndole a otros clientes compras similares.

\*Entiéndase Socio como Distribuidor Independiente.

# Glosario del Plan del Éxito de Oriflame

Aquí puedes encontrar definiciones de los términos y conceptos clave que utilizamos para explicar el Plan del Éxito de Oriflame.

**ACTIVIDAD:** El porcentaje % de Socios\* Activos, es decir, que han realizado un pedido con puntos en el periodo de Catálogo Actual.

**BONOS:** Los bonos son una recompensa por desarrollar Senior Managers y Directores. Hay un total de seis bonificaciones en el Plan del Éxito de Oriflame.

**BONOS EN DÓLARES:** Recibirás un Bono en dólares la primera vez que alcances un nuevo título en el Plan del Éxito de Oriflame, empezando por el de \$1,000 dólares, correspondiente al título Director. Solo se reciben una única vez.

**CLIENTE:** Una persona que te compra productos o a otro Socio\* Independiente Oriflame.

**DIRECTOR:** Se refiere a un Socio\* que tenía el nivel de Senior Manager y que logra mantener sus 7500 puntos en su Grupo Personal y/o tiene un Grupo o más al 21% en su red, durante 8 de 17 catálogos, lo cual lo hace merecedor de un Bono en Dolares (1000USD) y gana el título de DIRECTOR. A partir de ahí hasta los niveles Diamante se le llamará DIRECTOR y su respectivo nivel.

**SOCIO\* ACTIVO:** Socio\* que ha realizado un pedido con puntos en el periodo del Catálogo Actual.

**SOCIO\* INACTIVO:** Socio\* que no haya realizado un pedido dentro del Periodo del Catálogo actual. Un Socio\* puede ser "Inactivo 1" - realizó su último pedido en el catálogo anterior al actual. "Inactivo 2" - realizó su último pedido dos catálogos atrás. "Inactivo 3" - realizó su último pedido tres catálogos atrás y será removido de los Integrantes Registrados (antes Fuerza de Ventas) al cierre del actual catálogo a menos que realice un pedido, si no sucede, se convertirá en un Socio\* "durmiente".

**SOCIO\* ORIFLAME:** Para términos legales significa Empresario Independiente. Y se trata de todos los Integrantes Registrados en Oriflame. También se usa este término para diferenciar a los que están en los niveles del 0% al 9% de los Managers y superior.

**EQUIPO DE ASPIRANTES O CORE TEAM:** Socios\* del 0% al 9% que desean convertirse en Managers. Ellos son equipo de un Manager 12%, 15%, 18%, Senior Manager 21% o Superior.

**EQUIPO DE MANAGERS:** Es el equipo de Managers al 12%, 15% y 18% que están en formación para alcanzar el título de Senior Manager 21%.

**GANANCIA INMEDIATA:** Lo que ganas vendiendo productos. Como Socio\*, tienes 30% al 40% de Ganancia Inmediata en ventas (este monto puede cambiar según los productos y/o el país). Esta es la diferencia entre el precio por el que vendes (precio del cliente) y lo que pagas por los productos (precio Socio\*).

**GRUPO PERSONAL (GP) O RED PERSONAL:** Tu Grupo Personal comprende todos los Socios\* patrocinados directamente por ti (tu Primera Línea), así como líneas descendentes, pero no los Socios\* que han alcanzado Senior Manager 21% y sus líneas descendentes.

**INCENTIVO MONETARIO (IM):** Se refiere al porcentaje que puedes ganar en tus compras y las de tu Red personal.

**INTEGRANTES REGISTRADOS:** Todos los Socios\* Oriflame, activos e inactivos.

**LÍNEA ASCENDENTE:** Tu Patrocinador y todos los Socios\* por encima de éste son tu Línea Ascendente.

**LÍNEA DESCENDENTE:** Todos los Socios\* bajo tu mando en la Red en línea descendente.

**MANAGER:** Se refiere a los Socios\* Oriflame que patrocinan y dirigen a otros Socios\*. Se utiliza para todos los niveles desde el 12% hasta el 21%, a quien llamamos Senior Manager 21%.

**MÍNIMA GARANTÍA:** Un ajuste de bonificación que se realiza cuando no se cumple con la cantidad mínima de puntos necesarios para cobrar un bono completo. El ajuste distribuye parte de ese bono al siguiente ganador del mismo bono. La Mínima Garantía es una forma de garantizar que todos en una Red sean compensados de manera justa por sus esfuerzos en el desarrollo de Managers y Directores.

**NIVEL:** Los Socios\* de tu Grupo Personal por debajo de tu Primera Línea se cuentan en niveles.

**PATROCINADOR:** Un patrocinador es quien reclutó a otro Socio\*, lo guía, lo capacita y apoya en su negocio. Tu eres Patrocinador de tus Socios\* de tu Primera Línea.

**PERIODO DEL CATÁLOGO:** La vigencia del catálogo es de 21 días o un mes, dependiendo el mercado. El Periodo del Catálogo se utiliza para el cálculo del Incentivo Monetario, calificación de títulos, calificación a conferencias y ofertas de catálogo.

**PIERNA:** Una pierna está compuesta por un Socio\* de Primera Línea y toda su línea descendente.

**PRECIO DEL CLIENTE:** El precio que los clientes pagan por los productos.

**PRIMERA LÍNEA:** Los Socios\* que tú reclutas y patrocinas directamente.

**INCENTIVO MONETARIO CALIFICADO (Significa no ser empujado):** Tener al menos un Nivel de Incentivo Monetario más de diferencia con el Socio\* de mayor nivel de tu Grupo Personal. En el caso de los Socios\* 21% significa acumular 7,500 puntos en tu Grupo Personal o tener uno o más Grupos al 21% y mínimo 3,000 puntos en Grupo Personal (excepto cuando se cuenta con 6 grupos o más al 21%).

**RED COMPLETA:** En el Plan del Éxito Oriflame, este término se refiere a todos los Socios\* en su Línea Descendente, incluyendo sus Grupos al 21% y sus Líneas Descendentes.

**TABLA DE INCENTIVOS MONETARIOS:** Gráfico que muestra cómo el Valor en Puntos se convierte en un nivel de Ingreso Monetario.

**VALOR DEL NEGOCIO (VDN):** El valor monetario de las ventas de productos al Precio Socio\*, menos los impuestos.

**VALOR EN PUNTOS (VEP):** A cada producto se le asigna un cierto número de Puntos. Los productos y Sistemas con más valor monetario tienen más Puntos.

\*Entiéndase Socio como Distribuidor Independiente

# Plan del Éxito Oriflame

## REQUERIMIENTOS DE CALIFICACIÓN

### SOCIO\*

- 0%**  
0-199 Puntos en tu Grupo Personal.
- 3%**  
200-449 Puntos en tu Grupo Personal.
- 6%**  
450-899 Puntos en tu Grupo Personal.
- 9%**  
900-1 799 Puntos en tu Grupo Personal.

### MANAGER

- 12%**  
1 800-2 999 Puntos en tu Grupo Personal.
- 15%**  
3 000-4 999 Puntos en tu Grupo Personal.
- 18%**  
5 000-7 499 Puntos en tu Grupo Personal.

#### Senior Manager 21%

Al menos 7 500 puntos en tu Grupo Personal, o uno o más Grupos al 21% en tu Primera Línea y un Grupo Personal con al menos 3 000 Puntos.

### NIVEL DIRECTOR

#### Director

Al menos 7 500 Puntos en tu Grupo Personal, o uno o más Grupos al 21% en tu Primera Línea y un Grupo Personal con al menos 3 000 Puntos en 8 de 17 catálogos.

#### Director Oro

Dos Grupos al 21% en tu Primera Línea y al menos 3 000 Puntos en tu Grupo Personal durante 8 de 17 catálogos.

#### Director Oro Senior

Tres Grupos al 21% en tu Primera Línea y al menos 3 000 Puntos en tu Grupo Personal durante 8 de 17 catálogos.

#### Director Zafiro

Cuatro Grupos al 21% en tu Primera Línea y al menos 3 000 Puntos en tu Grupo Personal durante 8 de 17 catálogos.

### NIVEL DIRECTOR DIAMANTE

#### Director Diamante

Seis Grupos al 21% en tu Primera Línea durante 8 de 17 catálogos.

#### Director Diamante Senior

Ocho Grupos al 21% en tu Primera Línea durante 8 de 17 catálogos.

#### Director Doble Diamante

Diez Grupos al 21% en tu Primera Línea durante 8 de 17 catálogos.

### NIVEL EJECUTIVO

#### Ejecutivo

Doce Grupos al 21% en tu Primera Línea\*\*.

#### Ejecutivo Oro

Doce Grupos al 21% en tu Primera Línea y seis de esos grupos deben ser una "Pierna" Oro\*\*.

#### Ejecutivo Zafiro

Doce Grupos al 21% en tu Primera Línea y nueve de esos grupos deben ser una "Pierna" Oro\*\*.

#### Ejecutivo Diamante

Doce Grupos al 21% en tu Primera Línea y los doce grupos deben ser una "Pierna" Oro\*\*.

\*\*Todo durante 8 catálogos de 17.

### NIVEL PRESIDENTE

#### Presidente

Tres requisitos de calificación:  
a) Doce Grupos al 21% en tu Primera Línea\*\*.  
b) Nueve de los grupos deben ser una "Pierna" Oro\*\*.  
c) Tres de los grupos deben ser una "Pierna" Diamante\*\*.

#### Presidente Senior

Tres requisitos de calificación:  
a) Doce Grupos al 21% en tu Primera Línea\*\*.  
b) Seis de los grupos deben ser una "Pierna" Oro\*\*.  
c) Seis de los grupos deben ser una "Pierna" Diamante\*\*.

#### Presidente Oro

Tres requisitos de calificación:  
a) Doce Grupos al 21% en tu Primera Línea\*\*.  
b) Tres de los grupos deben ser una "Pierna" Oro\*\*.  
c) Nueve de los grupos deben ser una "Pierna" Diamante\*\*.

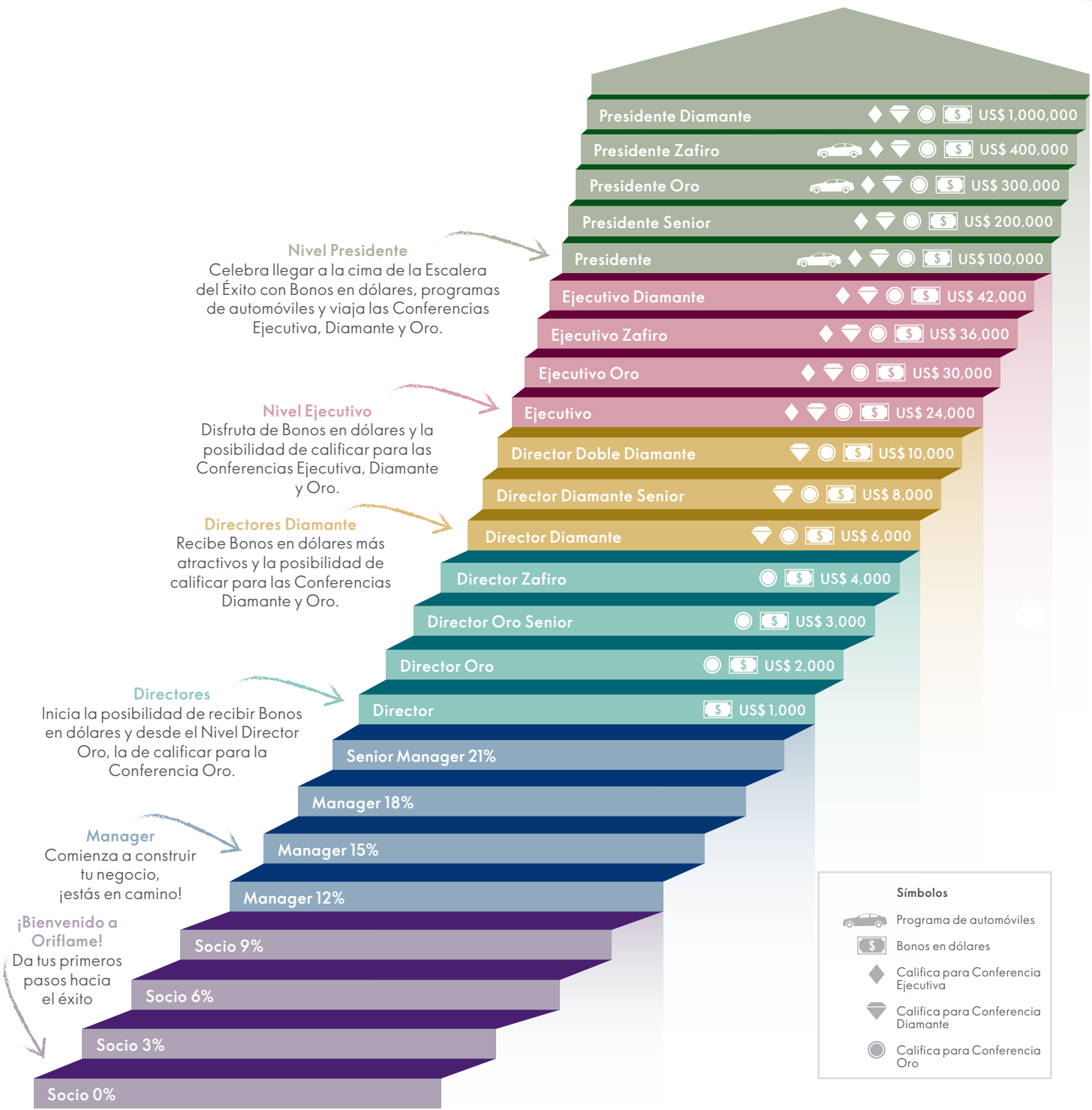
#### Presidente Zafiro

Dos requisitos de calificación:  
a) Doce Grupos al 21% en tu Primera Línea\*\*.  
b) Doce de los grupos deben ser "Piernas" Diamante\*\*.

#### Presidente Diamante

Tres requisitos de calificación:  
a) Doce Grupos al 21% en tu Primera Línea\*\*.  
b) Seis de los grupos deben ser una "Pierna" Diamante\*\*.  
c) Seis de los grupos deben ser una "Pierna" Ejecutiva\*\*.

\*\*Todo durante 8 catálogos de 17.





# Gracias...

...por acompañarnos en este emocionante viaje. Por creer en ti mismo y en nosotros. Por vender o recomendar ese primer labial, máscara de pestañas o sistema de cuidado de la piel o Wellness y hablar sobre la oportunidad de negocio Oriflame a familiares, amigos y conocidos por igual, gracias y felicidades por hacer que tu vida y la de los demás sea mejor.



Las declaraciones y ejemplos presentados en este documento son solo para fines ilustrativos. Oriflame no ofrece ninguna garantía con respecto a las ganancias. Los resultados financieros reales pueden variar entre Socios\* Independientes de Oriflame y estarán influenciados por factores tales como las habilidades, la experiencia empresarial, la capacidad individual, el esfuerzo y tiempo invertido.

Copyright ©2022 by Oriflame Cosmetics S.A de C.V.