

# Kodeks Etyczny i Zasady Postępowania Oriflame

Prosimy uważnie zapoznać się z Kodeksem Etycznym Oriflame („Kodeks”) i Zasadami Postępowania („Zasady”), ponieważ stanowią one integralną część warunków formularza zgłoszeniowego Partnera Biznesowego.

Partner Biznesowy Oriflame musi przestrzegać Kodeksu i Zasad ze wszelkimi ewentualnymi zmianami, które zostały opublikowane w biuletynie lub w inny sposób mu przekazane. Oriflame zastrzega sobie prawo do wypowiedzenia w dowolnym momencie i ze skutkiem natychmiastowym członkostwa każdego Partnera Biznesowego Oriflame, który podał fałszywe informacje w swoim formularzu zgłoszeniowym lub narusza Kodeks / Zasady. Partnerzy Biznesowi Oriflame, których członkostwo zostało zakończone, tracą wszelkie prawa i przywileje towarzyszące członkostwu, w tym swoje struktury. Kodeks i Zasady służą ochronie Partnerów Biznesowych, by wszyscy utrzymywali te same wysokie standardy. Zgodnie ze standardami etycznymi Oriflame firma oczekuje od swoich Partnerów Biznesowych, że będą przestrzegać wszelkich wymogów prawnych kraju, w którym prowadzą działalność Oriflame, nawet jeśli pewne zobowiązania nie zostały wyrażone w Kodeksie lub Zasadach.

## Kodeks Etyczny Oriflame

Jako Partner Biznesowy Oriflame, zgadzam się prowadzić swoją działalność Oriflame zgodnie z następującymi zasadami:

1. Będę przestrzegał zasad określonych w niniejszym oficjalnym dokumencie i innych publikacjach Oriflame. Będę przestrzegał nie tylko „literę”, ale także „ ducha” Zasad Postępowania.
2. Moją zasadą przewodnią w prowadzeniu interesów z każdą osobą, z którą nawiążuję kontakt jako Partner Biznesowy Oriflame, jest traktowanie jej tak uczciwie, jak chciałbym być traktowany osobiście.
3. Będę przedstawiać produkty Oriflame, zasady zdobywania punktów Oriflame oraz inne możliwości i korzyści oferowane przez Oriflame moim klientom i Partnerom Biznesowym w uczciwy i zgodny z prawdą sposób. Czy to ustnie, czy pisemnie, będę składał tylko takie oświadczenia związane z produktami, zarobkami i innymi możliwościami, które są podane w oficjalnej literaturze Oriflame.
4. Będę zapewniał sprawną i uprzejmą obsługę przy przyjmowaniu zamówień od moich klientów, a także rozpatrywaniu skarg. Będę postępować zgodnie z procedurami opisanymi w oficjalnej literaturze Oriflame, dotyczącymi zwrotów produktów.
5. Zaakceptuję i będę wykonywać różne określone obowiązki Partnera Biznesowego Oriflame (oraz obowiązki Opiekuna, Dyrektora i wyższych tytułów, gdy osiągnę dany poziomy odpowiedzialności), jak określono w oficjalnej literaturze Oriflame.
6. Będę zachowywał się w taki sposób, by odzwierciedlać tylko najwyższe standardy uczciwości i odpowiedzialności.
7. W żadnym wypadku nie będę korzystał ze struktur Oriflame do celów marketingowych produktów lub usług innych niż te zatwierdzone przez Oriflame. Będę respektować metodę dystrybucji stosowaną bezpośrednio wobec konsumentów i w związku z tym nie będę prowadzić sprzedaży za pośrednictwem jakichkolwiek punktów sprzedaży detalicznej.
8. Będę respektować prawa kraju, w którym prowadzę działalność Oriflame, lub krajów, jeśli buduję międzynarodową grupę.
9. Przyjmuję do wiadomości, że przestrzeganie Kodeksu Etycznego i Zasad Postępowania Oriflame jest warunkiem mojego członkostwa w Oriflame.

## Zasady postępowania Oriflame

### 1. Definicje

A. Termin „Partner Biznesowy Oriflame” do celów niniejszego dokumentu obejmuje każdego Partnera marki Oriflame bez względu na tytuł i poziom (w tym Menedżerów, Dyrektorów i wyższe tytuły).

B. "Personal Beauty Store" odnosi się do strony internetowej opracowanej, zrealizowanej i prowadzonej przez Oriflame na rzecz Partnerów Biznesowych Oriflame na wybranych rynkach.

C. Termin „Oriflame” w tym dokumencie odnosi się do lokalnego podmiotu Oriflame, z którym zawarto umowę partnerską poprzez wniosek na formularzu, o ile nie określono inaczej.

D. „Linia sponsorowania” obejmuje Partnera Biznesowego Oriflame, jego/jej Opiekuna i tak dalej, aż do Oriflame.

E. „Grupa Osobista” odnosi się do wszystkich Partnerów Biznesowych Oriflame sponsorowanych bezpośrednio i pośrednio przez danego Partnera, z wyłączeniem bezpośrednio sponsorowanych Partnerów Biznesowych na poziomie 24% i ich struktur.

F. „Grupa” odnosi się do całej struktury, łącznie z bezpośrednio sponsorowanymi Partnerami Biznesowymi na poziomie 24% i ich strukturami.

G. „Literatura Oriflame” oznacza publikacje dotyczące Drogi do Sukcesu (włącznie z niniejszym Podręcznikiem Polityki), Katalogi produktów, zestaw startowy Oriflame, biuletyn i wszelkie inne informacje drukowane lub publikowane na oficjalnej stronie internetowej Oriflame.

H. „Opiekun” odnosi się do Partnera Biznesowego, który rekrutuje innych Partnerów Biznesowych, wprowadza ich do działalności, szkoli i wspiera w pracy.

Słowa rozpoczynające się wielką literą, które nie zostały zdefiniowane w niniejszym dokumencie, mają takie samo znaczenie jak w poprzednich rozdziałach Drogi do Sukcesu.

## **2. Członkostwo**

2.1 Aby zostać Partnerem Biznesowym Oriflame, kandydat powinien zostać wprowadzony przez innego, zarejestrowanego wcześniej Partnera Biznesowego Oriflame. W pewnych okolicznościach Oriflame może przypisać potencjalnego Partnera Biznesowego do dowolnej struktury.

2.2 Dana osoba może posiadać tylko jedno członkostwo w Oriflame, bezpośrednio lub pośrednio. Pośrednie członkostwo to członkostwo poprzez np. posiadanie udziałów w spółce zarejestrowanej jako Partner Biznesowy Oriflame.

2.3 Firma Oriflame zastrzega sobie prawo do odrzucenia wniosku, także ponownego.

2.4 Kandydat musi być w wieku dającym zdolność prawną do bycia Partnerem Biznesowym Oriflame. Oriflame może według własnego uznania zatwierdzać wnioski osób młodszych, pod warunkiem uzyskania pisemnej zgody opiekuna.

2.5 Członkostwo może zostać przyznane wyłącznie osobom fizycznym, spółce z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółce osobowej, jeżeli strony są małżonkami lub rodzicami i dziećmi oraz przeszły zatwierdzony przez Oriflame proces przenoszenia działalności. Podmiot prawny musi podać nazwisko osoby upoważnionej do działania w jego imieniu, a także wszelkie ograniczenia dotyczące tego upoważnienia. Partnerzy ponoszą wzajemną odpowiedzialność, a Oriflame może odzyskać wszystkie należności od jednego lub obu w przypadku braku płatności.

2.6 Partner Biznesowy Oriflame może wycofać się z członkostwa w ciągu 30 dni od przystąpienia (lub dłużej, jeśli ma to zastosowanie na mocy lokalnych przepisów) i otrzymać od Oriflame zwrot wszelkich pieniędzy zapłaconych jako warunek członkostwa, a także wszelkich kosztów wymaganych materiałów i produktów startowych.

2.7 Partner Biznesowy Oriflame może zrezygnować z członkostwa w dowolnym momencie po 30 dniach od dołączenia, przekazując Oriflame pisemne zawiadomienie. W takich przypadkach Oriflame nie ma obowiązku dokonywania jakichkolwiek zwrotów kosztów, o których mowa w pkt 2.6 powyżej, innych niż wszelkie wymagane opłaty uiszczone na rzecz Oriflame, by zostać lub pozostać Partnerem Biznesowym, wniesione przez niego na rzecz Oriflame w ciągu 30 dni przed rozwiązaniem umowy.

2.8 Członkostwo Partnera Biznesowego w Oriflame wygasa w rocznicę rejestracji.

2.9 Członkostwo może zostać odnowione poprzez uiszczenie rocznej opłaty członkowskiej zawartej w pierwszej fakturze po rocznicy rejestracji.

2.10 Jeżeli małżonek Partnera Biznesowego Oriflame sam chce nim zostać, oboje małżonkowie muszą być wspólnie sponsorowani w ramach tego samego członkostwa (w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki osobowej) lub, jeżeli chcą działać oddzielnie, muszą znaleźć się w strukturze poniżej żony lub męża, w zależności od tego, kto został Partnerem Biznesowym Oriflame jako pierwszy. Jeśli małżonek dołącza jako osobny Partner, zdobyta przez niego nagroda pieniężna zostanie odjęta od wyższej nagrody pieniężnej zdobytej przez jego współmałżonka, który przystąpił jako pierwszy - jeśli taka nagroda pieniężna jest wynikiem zakończenia członkostwa małżonka przystępującego jako drugi z jakiegokolwiek powodu.

2.11 Byli Partnerzy Biznesowi Oriflame (lub ich małżonkowie) mogą ubiegać się o nowe członkostwo na następujących warunkach:

a) Upiętyło co najmniej sześć mieścięcy od czasu rozwiązanja poprzedniego członkostwa w wyniku rezygnacji (chyba że uzgodniono inaczej z Oriflame).

b) Nowy wniosek musi precyzować, że składa się go na podstawie tej zasady.

c) Były Partner Biznesowy Oriflame może złożyć wniosek o ponowne zostanie Partnerem Biznesowym, nie wyjaśniając, że był już nim w przeszłości, jeżeli upiętyło co najmniej 12 mieścięcy beczynności po zakończeniu członkostwa, spowodowanego brakiem odnowienia członkostwa.

2.12 Oriflame ma prawo do rozwiązanja umowy z Partnerem Biznesowym w przypadku naruszenia Kodeksu Etyki i/lub Zasad Postępowania.

2.13 Oriflame zastrzega sobie prawo do zawieszania członkostwa Partnera Biznesowego Oriflame na okres do 12 mieścięcy ze skutkiem natychmiastowym, do czasu wszczęcia dochodzenia w sprawie naruszenia Regulaminu.

### **3. Utrzymanie linii sponsorowania**

3.1 Partnerzy Biznesowi Oriflame mogą ponownie zarejestrować się w innej linii sponsorowania tylko wtedy, gdy rezygnują z członkostwa i ubiegają się o nowe członkostwo zgodnie z punktem 2.11. Jeśli rezygnują, stracą całą swoją Grupę, która zostanie przeniesiona do ich pierwotnego Opiekuna.

3.2 Przeniesienie członkostwa z jednej osoby na drugą jest możliwe tylko w szczególnych przypadkach i według wyłącznego uznania Oriflame.

3.3 Partnerzy Biznesowi Oriflame, którzy chcą przenieść swoje członkostwo, mogą to zrobić, ale tylko do swoich najbliższych krewnych (według uznania Oriflame). Pismo z prośbą o takie przeniesienie musi zostać wysłane do Oriflame. Partnerzy Biznesowi Oriflame, którzy przenieśli swoje członkostwo zgodnie z tą zasadą, mogą ponownie ubiegać się o członkostwo, jeśli upiętyło co najmniej sześć mieścięcy od momentu przeniesienia ich ostatniego członkostwa.

3.4 W przypadku śmierci Partnera Biznesowego Oriflame członkostwo zostanie zakończone w ciągu trzech mieścięcy od daty zgonu, pod warunkiem że żaden z najbliższych krewnych zmarłego nie złoży wniosku o przeniesienie członkostwa zgodnie z pkt 6.4. Po rozwiązaniu umowy wszystkie oczekujące płatności na rzecz zmarłego Partnera Biznesowego Oriflame będą dokonywane na rzecz jego upoważnionego spadkobiercy/spadkobierców. Oriflame zastrzega sobie prawo do żądania dokumentów potwierdzających prawo do spadku jako warunek płatności.

3.5 Przenoszenie Grupy lub części Grupy przez Partnera Biznesowego jest niedozwolone.

### **4. Obowiązki Partnera Biznesowego**

#### ***Obowiązki ogólne***

4.1 Partnerzy Biznesowi Oriflame zobowiązują się do przestrzegania wszystkich przepisów ustawowych, wykonawczych i kodeksów postępowania mających zastosowanie do ich członkostwa, w tym wszelkich przepisów podatkowych oraz przepisów dotyczących rejestracji podatkowej i składania dokumentów. Partnerzy Biznesowi Oriflame nie mogą angażować się w żadną działalność, która mogłaby narazić na szwank dobrą reputację ich samych lub Oriflame.

4.2 Partnerzy Biznesowi Oriflame muszą podjąć odpowiednie kroki w celu zapewnienia ochrony wszystkich informacji osobowych dostarczanych im przez klientów, potencjalnych klientów oraz innych Partnerów Biznesowych Oriflame, zgodnie z lokalnymi przepisami dotyczącymi prywatności i ochrony danych.

#### ***Odpowiedzialność wobec klientów***

4.3 Partnerzy Biznesowi Oriflame nie stosują wprowadzających w błąd lub nieuczciwych praktyk sprzedaży.

4.4 Od początku kontaktu z konsumentem Partner Biznesowy Oriflame jasno wyjaśnia swoją rolę i cel kontaktu z klientem lub spotkania. Partner Biznesowy Oriflame wyraźnie przedstawia się jako Partner Biznesowy Oriflame we wszelkich formach komunikacji za pośrednictwem poczty elektronicznej, strony internetowej, mediów społecznościowych itp. Należy podać imię i nazwisko oraz dane kontaktowe, a także informację, że nadawca nie jest oficjalnym przedstawicielem firmy Oriflame. Termin „Niezależny” należy zawsze dodać przed określeniem „Partner Biznesowy Oriflame” przy wszelkich formach prezentacji tożsamości, takich jak podpisy e-mail, wizytówki, dane przedstawione na stronie internetowej, profilach w mediach społecznościowych i tym podobnych.

4.5 Partnerzy Biznesowi Oriflame udzielają swoim klientom dokładnych i kompletnych wyjaśnień dotyczących ceny oraz, w stosownych przypadkach, warunków kredytu; warunków płatności; okresu odstąpienia od umowy, w tym zasad dotyczących zwrotów; warunków gwarancji; obsługi posprzedażnej; oraz terminów dostawy. Partnerzy Biznesowi Oriflame udzielają dokładnych i zrozumiałych odpowiedzi na wszystkie pytania klientów.

4.6 W zakresie, w jakim zastrzeżenia dotyczą skuteczności produktów, Partnerzy Biznesowi Oriflame składają tylko te ustne lub pisemne oświadczenia dotyczące produktów, które zostały zatwierdzone przez Oriflame.

4.7 Przy każdej transakcji sprzedaży produktów klientom Partnerzy Biznesowi Oriflame dostarczają lub udostępniają im formularz zamówienia produktu, który: identyfikuje Oriflame, Partnera Biznesowego Oriflame dokonującego sprzedaży, w tym jego nazwisko, adres i numer telefonu, wszystkie istotne warunki sprzedaży, warunki gwarancji, szczegóły i ograniczenia lub usługi posprzedażne, czas trwania gwarancji i działania naprawcze dostępne dla klienta.

4.8 Partnerzy Biznesowi Oriflame nie mogą korzystać z żadnych opinii ani form wsparcia, które są nieautoryzowane, nieprawdziwe, przestarzałe lub w inny sposób nieadekwatne, niezwiązane z ofertą lub używane w jakikolwiek sposób, który mógłby wprowadzić klienta w błąd.

4.9 Partnerzy Biznesowi Oriflame nie mogą stosować porównań wprowadzających w błąd. Porównania muszą opierać się na faktach, które można uzasadnić. Partnerzy Biznesowi Oriflame nie mogą w sposób niesprawiedliwy dyskryminować żadnej innej firmy lub produktu, bezpośrednio lub pośrednio. Partnerzy Biznesowi Oriflame nie mogą czerpać nienależnych korzyści z wartości związanej z nazwą handlową i symbolem innej firmy lub produktu.

4.10 Partnerzy Biznesowi Oriflame umożliwią swoim klientom anulowanie zamówienia w ramach obowiązującego okresu karencji i zwrot kosztów za zwrócone towary, które można odsprzedać jako nowe. Gdy klient zażąda uznania gwarancji satysfakcji Oriflame, Partner Biznesowy Oriflame jest zobowiązany do zaoferowania mu wyboru między pełnym zwrotem kosztów zakupu lub wymianą na ten sam lub inny produkt Oriflame. Należy wyraźnie poinformować klientów o okresie odstąpienia od umowy i gwarancji satysfakcji Oriflame.

4.11 Partner Biznesowy Oriflame nawiązuje kontakty osobiste, telefoniczne lub elektroniczne w rozsądny sposób i w rozsądnych godzinach, by nie powodować żadnych niedogodności. Musi zaprzestać prezentacji oferty lub prób sprzedaży na żądanie konsumenta.

4.12 Partner Biznesowy Oriflame przekazuje informacje klientowi w sposób jasny i zrozumiały, z należyтым uwzględnieniem zasad dobrej wiary w transakcjach handlowych oraz zasad ochrony osób, które nie są w stanie, zgodnie z ustawodawstwem, wyrazić na to zgody, takich jak osoby niepełnoletnie.

4.13 Partnerzy Biznesowi Oriflame nie mogą nadużywać zaufania poszczególnych konsumentów ani wykorzystywać ich wieku, choroby, niepełnosprawności umysłowej lub fizycznej, łatwowierności, braku zrozumienia lub znajomości języka.

4.14 Partnerzy Biznesowi Oriflame nie będą nakłaniać osoby do zakupu produktów w oparciu o oświadczenie, że ta osoba może obniżyć lub odzyskać cenę zakupu, zapraszając potencjalnych klientów do dołączenia do sieci tego Partnera Biznesowego Oriflame w celu dokonania podobnych zakupów, jeśli takie obniżki lub zwrot kosztów są uzależnione od jakichś przyszłych programów.

4.15 Partnerzy Biznesowi Oriflame zobowiązują się do terminowego realizowania zamówień klientów.

#### ***Odpowiedzialność wobec innych Partnerów Biznesowych Oriflame***

4.16. Partnerzy Biznesowi Oriflame nie mogą zachęcać kandydatów od innych Partnerów Biznesowych ani przeszkadzać im w pozyskiwaniu nowych Partnerów Biznesowych w ramach sponsorowania.

4.17 Partner Biznesowy Oriflame nie może podawać fałszywych informacji na temat rzeczywistej lub potencjalnej sprzedaży lub zysków osiąganych przez Partnerów Biznesowych Oriflame. Wszelkie oświadczenia o zarobkach i dane dotyczące sprzedaży muszą być: a) prawdziwe, dokładne i przedstawione w sposób niewprowadzający w błąd; oraz b) oparte na udokumentowanych i uzasadnionych danych z rynku. Potencjalni Partnerzy Biznesowi Oriflame muszą: (c) zostać poinformowani, że rzeczywiste zarobki i sprzedaż będą się różnić w zależności od osoby i będą zależeć od umiejętności sprzedawcy, od czasu i wysiłku wkładanego w ten proces oraz innych czynników; (d) otrzymać wystarczające informacje umożliwiające racjonalną ocenę możliwości zarobku.

4.18 Partner Biznesowy Oriflame nie pobiera od innych Partnerów Biznesowych – obecnych ani przyszłych - opłat za żadne materiały lub usługi niezatwierdzone przez Oriflame, z wyjątkiem opłat na pokrycie wydatków bezpośrednio związanych z nieobowiązkowymi szkoleniami lub spotkaniami prowadzonymi przez Partnera Biznesowego Oriflame.

Wszelkie materiały marketingowe opracowane przez Partnerów Biznesowych muszą być zgodne z zasadami i procedurami Oriflame. Partnerzy Biznesowi Oriflame, którzy sprzedają zatwierdzone, prawnie dozwolone materiały promocyjne lub szkoleniowe innym Partnerom Biznesowym Oriflame: (i) mogą oferować materiały spełniające te same standardy, do których stosuje się Oriflame, (ii) nie mogą wymagać od innych Partnerów zakupu takich materiałów; (iii) udzielają pomocy w sprzedaży po rozsądnych i uczciwych kosztach, bez jakiegokolwiek znaczącego zysku dla siebie, równych podobnym materiałom dostępnym ogólnie na rynku; oraz (iv) oferują pisemną politykę zwrotów, która jest taka sama jak polityka Oriflame w zakresie zwrotów.

4.19 Partnerzy Biznesowi Oriflame kontaktują się z innymi Partnerami Biznesowi tylko w rozsądny sposób i w rozsądnych godzinach, aby uniknąć niedogodności.

4.20 Oriflame nie narzuca Partnerom Biznesowym żadnych warunków minimalnych zakupów, zarówno pod względem ilości, jak również wartości. Podobnie, Partner Biznesowy Oriflame nie zmusza do składania zamówień za swoim pośrednictwem,

zamawiania jakichkolwiek minimalnych ilości lub utrzymywania zapasów produktów. Wszyscy Partnerzy Biznesowi Oriflame mogą zamawiać dowolne ilości bezpośrednio od Oriflame, ale opłaty manipulacyjne i kurierskie mogą mieć zastosowanie w zależności od wielkości zamówienia. Decyzja o tym, czy dany Partner Biznesowy Oriflame powinien przechowywać jakiegokolwiek zapasy, odzwierciedlająca przewidywaną sprzedaż/zużycie własne, należy do poszczególnych Partnerów. Partnerzy Biznesowi Oriflame nie wymagają ani nie zachęcają innych Partnerów do zakupu nieuzasadnionych ilości zapasów lub materiałów pomocniczych do sprzedaży. Partner Biznesowy Oriflame nie przechowuje większej ilości produktów, niż można by racjonalnie oczekiwać, że sprzeda lub zużyje.

4.21 Partnerzy Biznesowi Oriflame nie mogą wykorzystywać struktur Oriflame do wprowadzania do obrotu materiałów, produktów lub programów, które nie są oficjalnie zatwierdzone przez Oriflame i które są niezgodne z polityką i procedurami Oriflame.

4.22 Partnerzy Biznesowi Oriflame nie mogą systematycznie namawiać ani nagabywać sprzedawców bezpośrednich innej firmy.

4.23 Partnerzy Biznesowi Oriflame nie mogą w sposób niesprawiedliwy oczerniać produktów innej firmy, jej planu sprzedaży i marketingu ani żadnej innej cechy jej działalności.

4.24 Partnerzy Biznesowi Oriflame nie mają żadnego stosunku pracy z firmą Oriflame. Prezentując możliwości biznesowe Oriflame, Partnerzy Biznesowi muszą jasno określić niezależny charakter tej działalności oraz fakt, że Oriflame ich nie zatrudnia.

4.25 Partnerzy Biznesowi Oriflame nie są upoważnieni do zaciągania zobowiązań w imieniu Oriflame. Są zobowiązani do odszkodowania dla Oriflame w odniesieniu do wszelkich kosztów lub szkód wynikających z niezgodności z niniejszym Regulaminem.

4.26 Partner Biznesowy Oriflame nie może składać zamówień w imieniu innego Partnera bez jego uprzedniej pisemnej zgody.

4.27 Tworząc Grupę Osobistą, Partnerzy Biznesowi Oriflame gwarantują, że wszyscy nowi Partnerzy będą przestrzegali warunków kredytowych, jeśli zostanie zaoferowany im kredyt.

4.28 Stając się Opiekunem, Partner Biznesowy Oriflame zapewnia, że będzie szkolić i motywować osobiście sponsorowanych Partnerów Biznesowych.

4.29 Partner Biznesowy Oriflame nie może udzielać wywiadów dotyczących Oriflame ani nawiązywać do Oriflame w kontaktach z mediami, czy to przez telewizję, internet, radio, czasopisma itp., ani wykorzystywać żadnych środków reklamowych (w tym virali jako SMS, internet itp.) do celów marketingowych swojej działalności Oriflame bez uprzedniej pisemnej zgody Oriflame.

4.30 Partnerzy Biznesowi Oriflame nie uczestniczą w dyskusjach prowadzonych w mediach społecznościowych, które wprowadzają w błąd lub podają nieprawidłowe informacje na temat firmy, produktów lub usług Oriflame, lub mogą ogólnie prowadzić do utraty reputacji przez Oriflame.

## **5. Inne zasady i polityki**

5.1. W ramach polityki Oriflame nie ustanawia się żadnych terytoriów na wyłączność ani franchisingu. Żaden Partner Biznesowy Oriflame nie jest upoważniony do przyznawania, sprzedaży, przydzielania lub przenoszenia prawa do terytorium lub franczyzy. Każdy Partner Biznesowy Oriflame może swobodnie prowadzić działalność w dowolnym miejscu kraju rejestracji.

5.2 Partner Biznesowy Oriflame musi szanować fakt, że Oriflame działa na niektórych rynkach, a nie we wszystkich krajach na całym świecie, ściśle przestrzegając swoich zobowiązań w zakresie bezpieczeństwa i rejestracji produktów, transportu i innych przepisów, które mogą mieć zastosowanie do handlu w poszczególnych krajach. Oriflame nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek szkody, spory lub roszczenia związane z handlem międzynarodowym prowadzonym przez Partnerów Biznesowych w krajach innych niż te, na których działa Oriflame. Oriflame pociągnie danego Partnera Biznesowego do pełnej odpowiedzialności za wszelkie takie roszczenia.

5.3 Partner Biznesowy Oriflame jest podmiotem niezależnym od Oriflame. Jedynym tytułem, którym może posługiwać się na wizytówkach, innych materiałach drukowanych lub w komunikacji mailowej jest „Niezależny Partner Biznesowy” lub „Niezależny Partner Biznesowy Oriflame”, a po ukończeniu stosownej kwalifikacji: „Niezależny Menedżer Klubu Oriflame” lub „Niezależny Dyrektor Klubu Oriflame”.

5.4 Materiały promocyjne, Personal Beauty Store i wszelkie aplikacje do mediów społecznościowych, dostarczane przez Oriflame, mogą być używane w sposób określony przez firmę. Partnerzy Biznesowi Oriflame nie mogą zarejestrować ani prowadzić strony internetowej z nazwą domeny zawierającą słowo „Oriflame”.

Partnerzy Biznesowi Oriflame mogą kierować zainteresowanych do oficjalnych stron internetowych, blogów, profili Oriflame itp. Oriflame zastrzega sobie prawo do wstępnego zatwierdzenia materiału, który ma zostać opublikowany. Zasady obecności

online Partnerów Biznesowych Oriflame są opisane bardziej szczegółowo w Polityce online Partnera Biznesowego na stronie 9 tego dokumentu.

5.5 Znaki towarowe, logo i nazwy Oriflame są własnością Oriflame Cosmetics A.G. i nie mogą być używane przez Partnera Biznesowego w materiałach drukowanych ani publikowanych w Internecie bez uprzedniej pisemnej zgody Oriflame. W przypadku uzyskania takiej zgody znaki towarowe i logo muszą być używane zgodnie z wytycznymi Oriflame.

5.6 Żaden Partner Biznesowy Oriflame nie może produkować ani nabywać z jakiegokolwiek źródła innego niż Oriflame jakichkolwiek produktów, na których drukowane lub wyświetlane są znaki towarowe lub logo, chyba że Oriflame wyrazi na to pisemną zgodę.

5.7 Wszystkie materiały drukowane, filmy, fotografie, projekty Oriflame są chronione prawem autorskim i nie mogą być reprodukowane w całości lub w części w materiałach drukowanych ani publikowane w Internecie, bez uprzedniej pisemnej zgody Oriflame. W przypadku zgodnego z prawem wykorzystywania materiałów chronionych prawem autorskim obowiązkowo jest umieszczenie odniesienia do praw autorskich Oriflame w sposób widoczny i jednoznaczny.

5.8 Żaden Partner Biznesowy Oriflame nie może sprzedawać ani prezentować produktów Oriflame w żadnym punkcie sprzedaży detalicznej, sklepie internetowym, na platformie aukcyjnej, takiej jak Ebay, Allegro, OLX lub podobnej. W takich punktach handlowych nie można sprzedawać ani wystawiać żadnej literatury Oriflame. Miejsca, które z technicznego punktu widzenia nie są punktami sprzedaży detalicznej, takie jak salony kosmetyczne, można wykorzystywać jako miejsca ekspozycji, ale nie można tam sprzedawać produktów.

5.9 Zawartość stron internetowych Oriflame, takich jak tekst, grafika, fotografie, projekty i programy, jest również chroniona prawem autorskim i nie może być wykorzystywana do celów komercyjnych bez uprzedniej pisemnej zgody Oriflame.

5.10 Spamowanie (nadużywanie systemów komunikacji elektronicznej do masowego wysyłania niezamówionych wiadomości) jest surowo zabronione. Partner Biznesowy Oriflame musi ograniczać liczbę promocyjnych wiadomości e-mail wysyłanych do klientów końcowych, tak aby każdy pojedynczy odbiorca nie otrzymywał więcej niż jednej wiadomości tygodniowo. Wiadomości te nie mogą być wysyłane w imieniu Oriflame, a pełna odpowiedzialność za ich treść spoczywa na nadawcy.

5.11 W żadnym wypadku żadna osoba nie jest upoważniona do przepakowania lub jakiegokolwiek zmiany opakowania lub etykiety produktów. Produkty Oriflame mogą być sprzedawane wyłącznie w oryginalnych opakowaniach.

5.12 Produkty Oriflame nie powodują uszkodzeń ciała, jeżeli są używane zgodnie z przeznaczeniem i dostarczonymi instrukcjami. Oriflame posiada ubezpieczenie od odpowiedzialności za swoje produkty. Ubezpieczenie obejmuje uszkodzenie ciała lub szkodę w przypadku wadliwego produktu, ale nie obejmuje niedbałego lub nie uważnego zastosowania lub niewłaściwego użycia produktu.

5.13 Oriflame zastrzega sobie prawo do odliczenia w dowolnym momencie kwoty zaległych faktur od wszelkich rabatów lub premii z tytułu wydajności, należnych Partnerowi Biznesowemu Oriflame.

5.14 Oriflame ma prawo do zmiany cen i oferty bez uprzedniego powiadomienia. Oriflame nie udzieli bonusu, premii ani żadnego innego odszkodowania za straty poniesione z powodu zmian cen lub oferty albo niedostępności produktów w magazynie.

5.15 Na żądanie po zakończeniu relacji Partnera Biznesowego z Oriflame, Oriflame zobowiązuje się do:

(a) odkupienia produktów od Partnera Biznesowego. Aby Oriflame uznało zwrot, należy spełnić wszystkie następujące warunki:

- zwroty muszą być dokonane w ciągu 12 miesięcy od daty zakupu, oraz
- zwrot wyniesie 90% pierwotnej ceny netto zapłaconej po odliczeniu wszelkich rabatów, premii lub nagród pieniężnych wypłaconych strukturze, oraz
- zwracane przedmioty muszą być obecnie zbywalnymi towarami Oriflame, do czego zalicza się także materiały promocyjne wyprodukowane przez Oriflame, narzędzia wsparcia sprzedaży lub zestawy.

Do celów powyższego punktu (a), obecnie zbywalne towary Oriflame oznacza wszelkie produkty, które:

- nie były w żaden sposób używane, otwierane ani naruszone; oraz
- nie upłynął ich termin ważności; oraz
- są nadal obecne w obrocie i zawarte w katalogach Oriflame.

5.16 Jeśli Partner Biznesowy Oriflame jest zaangażowany, prawnie lub w inny sposób, w jakikolwiek spór lub działalność, która może negatywnie wpływać na Oriflame lub reputację firmy, musi natychmiast poinformować o tym Oriflame.

5.17 Oriflame zastrzega sobie prawo do rozwijania lub zmiany Drogi do Sukcesu Oriflame, kryteriów kwalifikacyjnych lub Kodeksu i Regulaminu ze skutkiem natychmiastowym.

## **6. Prawa i obowiązki Dyrektorów i wszelkich wyższych tytułów**

Oprócz ogólnych zasad przedstawionych powyżej, które mają zastosowanie do wszystkich Partnerów Biznesowych Oriflame, następujące zasady dotyczą osób mających tytuł Dyrektora lub wyższy. Naruszenie którejkolwiek z tych zasad spowoduje natychmiastową utratę statusu Dyrektora (i wyższego szczebla) oraz wszelkich związanych z nim przywilejów - w tym wynagrodzenia - a nawet może doprowadzić do zakończenia członkostwa.

6.1 Dyrektor (i wyższy tytuł) jest zobowiązany do określonych usług na rzecz jego Partnerów Biznesowych w trakcie każdego okresu katalogowego poprzez:

- a) Rekrutację i ciągły rozwój Grupy Osobistej.
- b) Pomoc, kierowanie i motywowanie członków Grupy Osobistej.
- c) Prowadzenie okresowych spotkań w celu szkolenia, motywowania, wyznaczania celów i monitorowania ich realizacji.
- d) Szkolenie Partnerów Biznesowych Oriflame w celu jak najlepszego prowadzenia przez nich działalności Oriflame.
- e) Utrzymywanie częstej komunikacji, informowanie o terminach spotkań, miejscach, nowościach w ofercie, sesjach szkoleniowych itp.
- f) Udział we wszystkich seminariach i spotkaniach organizowanych przez Oriflame.
- g) Przestrzeganie Kodeksu i Zasad oraz dawanie dobrego przykładu.
- h) Uczestniczenie w spotkaniach biznesowych na zaproszenie Kierownika Sprzedaży Oriflame.

6.2 Dyrektor (i wyższy tytuł) nie może:

- a) reprezentować ani promować jakąkolwiek inną firmę, produkt lub możliwości sprzedaży społecznościowej bezpośrednio;
- b) uczestniczyć w innych planach marketingowych ani ich promować;
- c) promować produkty kosmetyczne lub odżywcze oraz marki innych firm.

6.3 Jeżeli małżonek Dyrektora (i Partnera mającego wyższy tytuł) jest przedstawicielem i/lub członkiem jakiegokolwiek innej firmy zajmującej się sprzedażą społecznościową lub bezpośrednią, małżonek nie może uczestniczyć w żadnych spotkaniach i wydarzeniach Oriflame, a działalność małżonka musi być oddzielona od działalności Oriflame. Dyrektorzy (i Partnerzy mający wyższy tytuł) muszą poinformować Oriflame, jeśli małżonek jest przedstawicielem i / lub członkiem jakiegokolwiek innej firmy działającej w systemie sprzedaży społecznościowej lub bezpośredniej.

6.4 W przypadku śmierci Dyrektora (i Partnera mającego wyższy tytuł) członkostwo może zostać odziedziczone przez najbliższego jego krewnego zgodnie z prawem spadkowym danego państwa. Pisemny wniosek o członkostwo musi zostać złożony w ciągu 3 miesięcy od daty śmierci. W przypadku braku takich roszczeń członkostwo zostanie zakończone. Prawny spadkobierca musi spełniać warunki bycia Partnerem Biznesowym.

6.5 Dyrektor (i Partner mający wyższy tytuł) musi przestrzegać wszelkich dodatkowych zasad lub instrukcji przekazywanych od czasu do czasu na piśmie przez Oriflame.

## **7. Procedura rozpatrywania skarg**

Wszelkie skargi dotyczące naruszeniu Kodeksu Etyki lub Zasad Postępowania są kierowane do działu wsparcia sprzedaży Oriflame i/lub do dyrektora zarządzającego firmy Oriflame w danym kraju. Organowi rozpatrującemu skargi przewodzi dyrektor zarządzający (Administrator Kodeksu Oriflame) Oriflame na danym rynku.





# Polityka online Partnera Biznesowego

Niniejsza polityka ma na celu wyjaśnienie, w jaki sposób niezależni partnerzy marki Oriflame mogą kształtować swoją obecność w Internecie bez zakłócania działań związanych z budowaniem marki Oriflame lub naruszania praw autorskich, zasad i porozumień.

## 1. Uwagi ogólne

Oriflame oferuje swoim Partnerom Biznesowym możliwość założenia własnego sklepu Personal Beauty Store (PBS), a także zapewnia im inne narzędzia do sprzedaży i promowania produktów Oriflame i możliwości biznesowych w Internecie.

Aplikacje te są obecnie jedynymi zatwierdzonymi narzędziami cyfrowymi, w których Partnerzy Biznesowi mogą oferować produkty do sprzedaży, a także wyświetlać obrazy i logotypy, do których prawa posiada Oriflame.

Partnerzy Biznesowi mogą również prowadzić strony internetowe, na których komunikują się w sprawie firmy, produktów i możliwości Oriflame, o ile jest tam wyraźnie zaznaczone, że nie są to oficjalne strony Oriflame.

Informacja, kto jest właścicielem strony, oraz odpowiednie dane kontaktowe muszą być wyraźnie widoczne.

Partnerzy Biznesowi mogą jedynie cytować teksty Oriflame, wyraźnie odwołując się do źródła.

Partnerzy Biznesowi nie mogą tworzyć witryn handlu elektronicznego, na których sprzedawane są produkty Oriflame, ani w inny sposób prowadzić handlu elektronicznego poza zatwierdzonymi aplikacjami Oriflame.

Partnerzy Biznesowi nie mogą publikować żadnych informacji ani innych materiałów chronionych prawem autorskim bez zgody ich właściciela.

Partnerzy Biznesowi nie mogą posługiwać się marką Oriflame do wspierania lub promowania poglądów politycznych lub ideologii religijnych.

Partnerzy Biznesowi nie mogą publikować niegrzecznych, obraźliwych, wulgarnych, obscenicznych, nienawistnych rasowo lub etnicznie lub w inny sposób niezgodnych z prawem informacji

lub materiałów.

Partnerzy Biznesowi nie mogą ujawniać niezapowiedzianych produktów, danych klientów ani żadnych poufnych informacji.

## 2. Nazwa domeny

Partnerzy Biznesowi nie mogą rejestrować nazw domen zawierających słowo "oriflame". Partner Biznesowy nie rejestruje strony, grupy lub konta w mediach społecznościowych z nazwą i zdjęciem, które może wprowadzić konsumenta w błąd, aby sądził, że jest to oficjalna strona Oriflame, grupa lub konto:

- Strona, grupa lub nazwa konta i zdjęcie w mediach społecznościowych (np. Facebook, VKontakte, Instagram) muszą wyraźnie stwierdzać, że są obsługiwane przez osobę fizyczną, np. "Zespół Oriflame Anny" z wizerunkiem Anny.
- Strona, grupa lub nazwa konta w mediach społecznościowych nie może zawierać słowa "Oriflame" w połączeniu ze słowem "Oficjalny", np. "Oficjalny Zespół Oriflame", "Oficjalny Oriflame".
- Strona, grupa lub nazwa konta w mediach społecznościowych nie może zawierać słowa "Oriflame" w połączeniu z krajem lub lokalizacją, np. "Oriflame Polska", "Oriflame Warszawa"
- Strona, grupa lub nazwa konta w mediach społecznościowych nie może zawierać tytułu Partnera Biznesowego w Planie Marketingowym Oriflame, np. „Anna, Dyrektor Oriflame"

## 3. Klauzule

Partnerzy Biznesowi, którzy prowadzą własne strony internetowe i konta w mediach społecznościowych, gdzie wspominają, że są związani z Oriflame, muszą zadbać o to, by zamieścić wyraźną informację, że są:

- Niezależnymi Partnerami Biznesowymi Oriflame
- Niezależnymi Dyrektorami Oriflame

Informacje te muszą być wyraźnie opublikowane na stronie głównej i stronie profilu, a także pod zastrzeżeniem widocznym na wszystkich stronach witryny. Nazwisko i dane kontaktowe powinny być dostępne na stronie internetowej lub w informacjach o koncie na platformie społecznościowej.

Jeśli Partner Biznesowy ma prywatną stronę internetową, na której nie wspomina o swojej działalności Oriflame, niniejsze zasady go nie dotyczą.

#### 4. Treść i odniesienia do Oriflame

Żadna treść nie może być kopiowana z oficjalnej strony Oriflame i publikowana pod własną nazwą Partnera Biznesowego. Jeśli Partner Biznesowy łączy oficjalne treści Oriflame z własną witryną z domeny należącej do Oriflame, należy to wyraźnie zaznaczyć.

#### 5. Wizualizacje, grafiki

Partnerzy Biznesowi nie mogą pobierać statycznych lub animowanych materiałów graficznych z oficjalnej strony Oriflame i publikować ich na własnej stronie. Wszystkie materiały graficzne są chronione prawem autorskim, a Oriflame nabyło prawa do ich wykorzystania. Prawa te nie są przyznawane Partnerom Biznesowym.

- Animacje, filmy itp.: można wykorzystać je poprzez funkcję udostępnienia, która zapewnia automatyczne odwołanie do witryny źródłowej.
- Wizerunki modeli lub osób: można wykorzystać je poprzez funkcję udostępnienia, która zapewnia automatyczne odwołanie do witryny źródłowej.
- Zdjęcia produktów Oriflame: można je udostępniać, o ile strona źródłowa jest wymieniona w sposób widoczny i jednoznaczny (na przykład: źródło: [www.oriflame.pl](http://www.oriflame.pl) 2022).

Wszelkie roszczenia skierowane do Oriflame przez stronę trzecią dotyczące niewłaściwego wykorzystania własności intelektualnej przez Partnera Biznesowego zostaną przekazane danemu Partnerowi.

#### 6. Logo Oriflame

Partnerzy Biznesowi nie mogą używać logo Oriflame.

#### 7. Udostępnianie mediów społecznościowych i blogowanie

Oriflame zachęca do obecności na blogach, portalach społecznościowych i podobnych platformach. Partnerzy Biznesowi są zachęceni do prowadzenia i odwiedzania blogów oraz pozostawiania komentarzy na temat produktów Oriflame tam, gdzie uznają to za stosowne, ale muszą przestrzegać paragrafu 3 Kodeksu Etyki Oriflame dotyczącego oświadczeń o produktach. Zalecamy, by Partner Biznesowy korzystał z funkcji udostępniania oferowanych przez Oriflame w celu zabezpieczenia prawidłowego wyświetlania i informacji źródłowych.

#### 8. Marketing w wyszukiwarkach

Partnerzy Biznesowi mogą prowadzić marketing w wyszukiwarkach, takich jak Google Adwords z zachowaniem zasad Polityki Oriflame online. Ponadto:

- Reklama musi wyraźnie wskazywać, że została stworzona przez Niezależnego Partnera Biznesowego.
- Nagłówek nie powinien sprawiać wrażenia, że jest to oficjalna czy zatwierdzona przez firmę reklama Oriflame, oraz
- Zabrania się używania słów kluczowych "Oriflame" lub innych terminów związanych z marką, takich jak

"NovAge" lub "Ecollagen".

- Zakazane jest łączenie produktów Oriflame z innymi markami, na przykład w celu sprzedaży naszych produktów z Avon lub L'Oréal.

Należy wziąć pod uwagę, że każdy nabywca np. Adwords jest odpowiedzialny za wszelkie naruszenia wobec innych właścicieli marek.

#### 9. Opłaty szkoleniowe

Partnerzy Biznesowi nie mogą pobierać opłat za szkolenia online i seminaria internetowe, z wyjątkiem tego, co zostało opisane w punkcie 4.18 Regulaminu postępowania Oriflame.

#### 10. Sprzedaż online

Partnerzy Biznesowi mogą sprzedawać produkty Oriflame wyłącznie za pośrednictwem zatwierdzonych aplikacji Oriflame, takich jak ich własny Personal Beauty Store.

Partnerzy Biznesowi nie mogą sprzedawać produktów Oriflame za pośrednictwem stron internetowych lub internetowych platform handlowych, takich jak Amazon, Ebay, avito.ru, Yandex itp.

#### 11. Spamowanie

Spamowanie - masowe wysyłanie niechcianych wiadomości masowych - jest surowo zabronione.

**Więcej praktycznych informacji i przykładów, jak postępować zgodnie z Polityką Online Partnera Biznesowego Oriflame, można znaleźć w Przewodniku cyfrowym Partnera Biznesowego, dostępnym po zalogowaniu się na stronie internetowej Oriflame.**

## **W TRAKCIE NAWIĄZYWANIA KONTAKTU Z KLIENTEM / POTENCJALNYM PARTNEREM...**

- Przedstaw siebie i Oriflame.
- Wyjaśnij cel swojego zaproszenia i rodzaj produktów oferowanych przez Oriflame.
- Postaraj się odpowiedzieć na wszelkie pytania w sposób uczciwy, prawdziwy i zrozumiały.
- Zamieszczaj oświadczenia dotyczące produktów zatwierdzone przez Oriflame. Skieruj osoby, z którymi się kontaktujesz, do strony internetowej Oriflame, gdzie mogą przeczytać więcej o produktach i oświadczeniach.
- Szanuj prywatność i osobiste granice danej osoby (np. czas, miejsce, wiek, stan fizyczny).
- Zaprzestań wszelkiej prezentacji, jeśli odbiorca wyrazi taką wolę.
- Zbieraj i/lub przechowuj dane osobowe klientów lub potencjalnych klientów tylko wtedy, gdy jest to wymagane. Zapewnij bezpieczeństwo tych danych zgodnie z lokalnymi przepisami dotyczącymi prywatności i ochrony danych osobowych.
- Skorzystaj z kursu e-learningu dla niezależnych Partnerów Biznesowych Oriflame na temat RODO, by dowiedzieć się więcej o gromadzeniu i przechowywaniu danych osobowych klientów mieszkających na terytorium UE.

### **Przy sprzedaży produktów Oriflame zawsze:**

- Poinformuj klienta o prawidłowej cenie produktów, warunkach płatności i dacie dostawy.
- Wyślij klientowi pisemny formularz zamówienia w momencie sprzedaży.
- Poinformuj klienta o okresie odstąpienia od umowy i możliwości anulowania zamówienia w określonym czasie, a także o prawie do zwrócenia produktów i uzyskania refundacji kosztów za zwrócone produkty, które można odsprzedać jako nowe.
- Poinformowanie klienta o gwarancjach Oriflame, obsłudze posprzedażnej i procedurach rozpatrywania reklamacji.

### **W trakcie prezentacji dla potencjalnych Partnerów Biznesowych:**

- Poinformuj ich, że rzeczywiste zarobki i wielkość sprzedaży będą różnić się w zależności od osoby i

zależać od umiejętności sprzedającego, czasu i wysiłku włożonego w działalność i innych czynników.

- Przedstaw wystarczająco dużo informacji, by umożliwić racjonalną ocenę możliwości uzyskania dochodu.

Zawsze możesz przypomnieć swoim odbiorcom o tym, że Oriflame jest renomowaną firmą zajmującą się sprzedażą społecznościową, która koncentruje się na rozwoju innowacyjnych produktów w zrównoważony sposób. Oriflame oferuje wysokiej jakości produkty i możliwość rozwoju swojego biznesu. Możliwości biznesowe to niezależny i elastyczny sposób poprawy sytuacji finansowej przy jednoczesnym nabywaniu nowych umiejętności i zwiększaniu poczucia własnej wartości.

### **CZEGO NIE NALEŻY ROBIĆ:**

- Nie zmuszaj klienta do kupna lub dołączenia do Twojego zespołu. Nawet jeśli teraz odmawia, może wrócić do Ciebie, jeśli wywarłeś dobre wrażenie profesjonalizmu i potraktowałeś go uczciwie.
- Nie przypisuj produktom zbyt wygórowanych korzyści - rzetelnie i uczciwie zaprezentuj swoje doświadczenia ze stosowania produktów; zawsze zapoznaj się z ulotką lub innymi informacjami dostarczonymi przez firmę.
- Nie składaj wygórowanych obietnic odnośnie:
  - Zastosowania, cech i właściwości produktów Oriflame.
  - Możliwości biznesowych oferowanych przez Oriflame pod względem np. czasu i łatwości osiągnięcia kolejnych poziomów, oczekiwanych kwot zarobionych na każdym poziomie oraz ogólnej łatwości i prawdopodobieństwa odniesienia sukcesu. Należy pamiętać, że wszystko zależy od czasu i wysiłku, jaki chcemy włożyć w działalność, oraz od umiejętności danej osoby.
  - Własnych sukcesów i doświadczeń z Oriflame lub historii sukcesu innych osób, które są niezgodne z prawdą.
- Nie wprowadzaj w błąd, nie oszukuj, nie postępuj się kłamstwami. Nie bądź agresywny, natrętny ani lekceważący.
- Jeśli nie znasz odpowiedzi lub nie jesteś jej pewien, poszukaj wyjaśnienia na stronie Oriflame, a następnie skontaktuj się z daną osobą ponownie, udzielając poprawnej odpowiedzi.

- Nie wykorzystuj niewłaściwie lub bez wymaganej zgody danych osobowych klientów oraz innych Partnerów Biznesowych – obecnych lub potencjalnych.
- Nie dokonuj porównania z innymi firmami, które nie jest oparte na faktach możliwych do zweryfikowania.
- Nie działaj na szkodę reputacji innej firmy. Nie nagabuj ani nie zachęcaj regularnie osób działających w innych firmach, by przeszły do Twojego zespołu.
- Nie przekonuj do zakupu produktów, obiecując w zamian rabat przy skierowaniu do Ciebie kolejnych klientów na podobne zakupy.