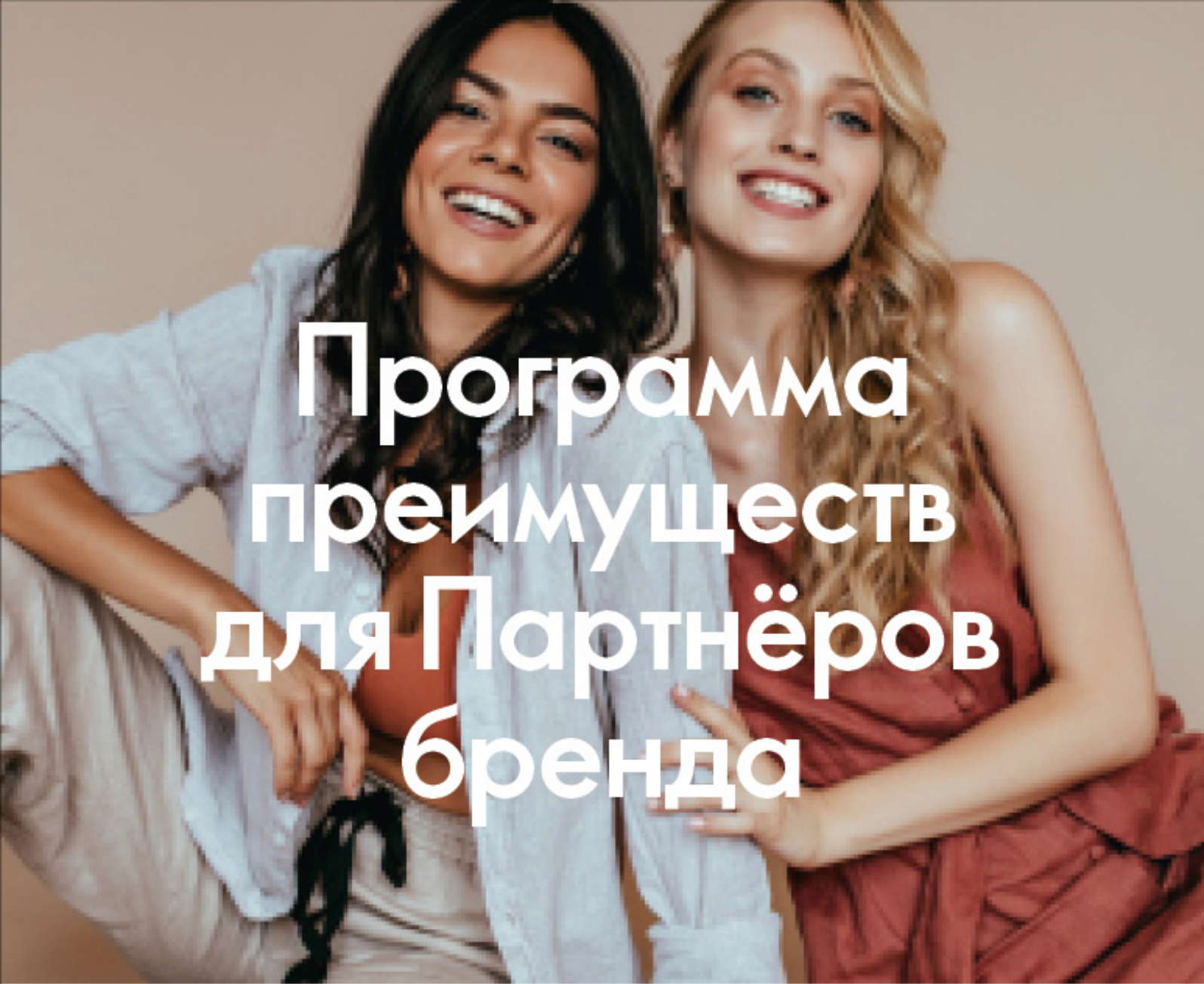




Программа преимуществ для Партнёров бренда

ORIFLAME
— S W E D E N —



Содержание

Часть 1: Об Oriflame

Наше шведское происхождение, продукты, культура и философия.

С. 4-11



Часть 2: Скидки и возможности дохода с Oriflame
 Подробно о преимуществах, которые вы получаете с Oriflame.

С. 12-25



Часть 3: Менеджерская команда

Узнайте больше о ключевых действиях, которые дадут старт вашему успешному бизнесу с Oriflame.

С. 26-39



Часть 4: Директорская команда

Как создать свою Ключевую команду. Виды бонусов в Oriflame. Условия квалификации на Директорский, Золотой и Сапфировый бонусы Oriflame.

С. 40-57



Часть 5: Бриллиантовая команда

Вдохновляйтесь преимуществами Партнёров бренда Бриллиантовой команды и узнайте, как получать Бриллиантовый и Дважды бриллиантовый бонусы.

С. 58-71



Часть 6: Исполнительная команда

Мир возможностей Исполнительной команды: выше доход, больше путешествий по всему миру. Критерии квалификации на получение Исполнительного бонуса.

С. 72-83



Часть 7: Президентская команда

Откройте для себя максимум возможностей Oriflame, поднявшись на вершину Плана Успеха, и узнайте подробнее о преимуществах Президентской команды и вознаграждениях, которые с ними связаны.

С. 84-93



Глобальный Совет Лидеров и Зал Славы

ТОП-15 Лидеров мира Oriflame ежегодно получают приглашение на встречу с руководством компании в Стокгольме.

С. 94-97



Библиотека Партнёра бренда

Справочный раздел со словарём терминов, простыми обзорами инструментов и тренингов, Этический Кодекс, онлайн-политика и другая полезная информация.

С. 98-129





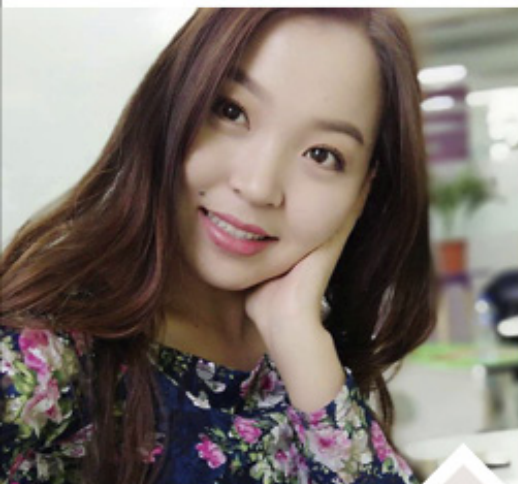
«Я присоединилась к Oriflame, потому что искала бизнес-возможности, которые позволили бы мне самостоятельно определять свой доход, иметь финансовую свободу и жить той жизнью, о которой я мечтала!»

Сусан Нгуевесе Чилагор
Старший Бриллиантовый Директор,
Нигерия



«Из-за фантастических возможностей развития бизнеса онлайн. А ещё мне нравится жить по своему собственному графику».

Милан Матис,
Менеджер, Словакия



Почему вы
присоединились
к Oriflame?



«В Oriflame можно исполнить абсолютно все наши мечты, а у нас их много».

Ольга и Андрей Поповы,
Золотой Директор и Директор,
Россия



«Я пришла в Oriflame студенткой, мне был нужен дополнительный доход. Я даже представить не могла, что встречу бизнес-партнера на всю жизнь».

Катаржина Холодовска,
Старший Золотой Директор, Польша

ЧАСТЬ 1

Наша история

Мы любим красоту, наш бизнес
и, самое главное, людей,
которые приходят в Oriflame, – таких,
как вы, которые начинают свой бизнес,
меняют свою жизнь и следуют за своими
мечтами!

Красота начинается с благополучия

Мы верим в целостный подход для достижения
благополучия и баланса в жизни.

Жизни, в которой вы заботитесь о себе, своём теле и своём разуме. Где вы отлично высыпаетесь, а физические упражнения и правильное питание поддерживают ваши амбиции. Где вы испытываете меньше стресса, живя по своим правилам. Где вы чувствуете воодушевление и поддержку сообщества людей, разделяющих ваши интересы.

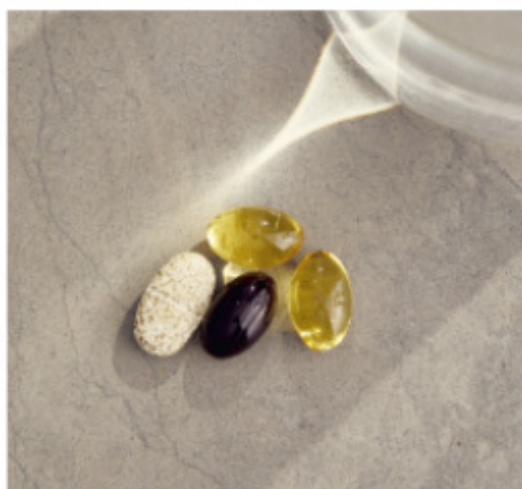
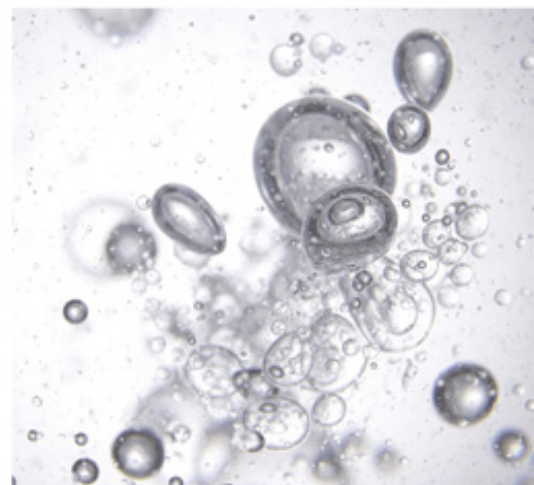
Мы верим, что полезные привычки и небольшие ежедневные шаги создают
позитивные изменения в будущем.

Как ваш партнёр мы поддерживаем вас на этом пути – и вместе мы пойдём
ещё дальше.

Наше определение целостного подхода к красоте – когда человек
чувствует себя здоровым, счастливым и уверенным в себе.



Наши топ-бренды





БОЛЕЕ
2 млн

Партнёров бренда в более чем 60 странах мира используют, делятся и рекомендуют бьюти- и вэлнэс-продукты Oriflame.



100%

биоразлагаемые формулы в наших новых средствах по уходу за кожей и продуктах для личной гигиены.



1967 год –

момент основания компании братьями аф Йокник в Швеции. Наш опыт в социальных продажах насчитывает более 55 лет.



100%

ингредиентов в наших косметических и вэлнэс-продуктах проходят эко-этическую проверку, чтобы убедиться, что они происходят из источников с высоким качеством и безопасных для использования.



Бьюти-компания, отличающаяся от других

История компании началась с маленького офиса в центре Стокгольма. За годы своего существования Oriflame вышла на уровень глобальной бьюти-компаний, представленной более чем в 60 странах.

Oriflame на сегодняшний день – одна из крупнейших европейских бьюти-компаний, которая занимается социальными продажами.

Всё началось в 1967 году, когда братья Йонас и Роберт аф Йокник вместе со своим другом основали компанию и начали производить косметические продукты высокого качества, вдохновлённые шведской природой, доступные по цене и подходящие каждому. Роберт и Йонас питали любовь и уважение к природе, что стало частью нашего наследия с самого первого дня – мы были одной из первых компаний социальных продаж, разработавшей продукты на основе натуральных ингредиентов.

Сегодня мы продолжаем использовать растительные компоненты в соответствии с самыми современными научными исследованиями, создавая безопасные продукты на основе экологичных и этических ингредиентов. Как компания мы глубоко привержены сохранению природного баланса и уменьшению вредного воздействия на окружающую среду.

В основе социальных продаж лежит сила личных отношений и рекомендаций.

Мы верим в то, что необходимо разделять прибыль с людьми, которые нас рекомендуют, и уже более 55 лет мы вдохновляем людей во всём мире на воплощение их мечты и построение собственного бизнеса.

Единство, Дух и Страсть

С самого начала Бьюти-сообщество Oriflame строится на наших главных ценностях: Единстве, Духе и Страсти. Мы уверены, что люди, которые работают вместе и разделяют одни и те же цели, могут достичь больших результатов. Наше Бьюти-сообщество состоит из сильных духом людей, которых объединяет страстное желание изменить к лучшему свою жизнь и жизнь других.

Вместе мы можем изменить мир к лучшему!

В нашем бизнесе мы высоко ценим социальную ответственность перед нашими клиентами, Партнёрами бренда Oriflame и поставщиками.

Для достижения максимальной эффективности мы объединили все свои социальные проекты в **Благотворительный фонд Oriflame**. Oriflame также является сооснователем Международного детского фонда – организации, которая помогает нуждающимся детям во всём мире.



**ORIFLAME
FOUNDATION**
EMPOWERING CHILDREN

«Когда люди из моей команды выходят на сцену для награждения, и я могу поаплодировать им».

Марселина Костшицка,
Бриллиантовый Директор, Польша



«Было невероятно стать самым быстрорастущим Лидером в Индонезии!»

Синди Силмина
Исполнительный Директор, Индонезия



Ваши
любимые
моменты
с Oriflame?



«Каждый раз, когда мы на мероприятиях видим людей, награждаемых за их успех, нам очевидно, что главная ценность в Oriflame – это люди!»

Ирина и Ярослав Тукало,
Бриллиантовые Директора,
Украина



«Когда я произнесла свою первую вдохновляющую речь, то почувствовала себя просто великолепно. Я получила столько положительных отзывов, что это казалось нереальным. Я поняла, что меня ценят».

Ориана Крачун
Директор, Румыния

ГЛАВА 2

Возможности дополнительного и основного дохода с Oriflame

Узнайте об основных возможностях Oriflame
и четырёх способах заработка



Воспользуйтесь преимуществами сегодня и постройте долгосрочный бизнес

Перед тем как подробно рассмотреть возможности дохода с Oriflame, давайте узнаем о различных преимуществах, которые предлагает компания.



Немедленная скидка

Это то, что вы получаете со своих личных заказов.



Директорские бонусы

Вы получаете вознаграждение за развитие Лидеров и помощь им на их пути к успеху.



Рекомендационная скидка

Получайте дополнительную скидку за заказы приглашённых вами Участников и Партнёров бренда вашей 1-й линии с датой регистрации после 1 октября 2023 г.



Денежные премии

Вы получаете единовременные денежные вознаграждения за достижение каждого нового звания, начиная с Директора.



Командный бонус 3%-23%

Развивайте свою команду и получайте командный бонус с их заказов.

Расчёты

Как независимый Партнёр бренда вы будете видеть в мобильном офисе свой фактический доход, который рассчитывается автоматически.

Примеры в этой и последующих частях призваны проиллюстрировать, как рассчитывается ваш доход. Помните, что фактический доход может варьироваться у разных независимых Партнёров бренда и будет зависеть от таких факторов, как навыки каждого человека, опыт работы, индивидуальный потенциал, приложенные усилия и затраченное время.



Немедленная скидка

Это разница между ценой продукта для клиентов (ее вы видите в каталоге или онлайн-магазине) и ценой для Партнёров бренда (той, которую вы платите за продукт).

Как работает Немедленная скидка?

Когда вы становитесь Партнёром бренда и частью бьюти-сообщества Oriflame, то знакомитесь с нашими продуктами и миром красоты, а также используете собственный опыт, чтобы рекомендовать продукты своим родственникам, друзьям, коллегам и знакомым.

Как Партнёр бренда вы получаете Немедленную скидку 20%, покупая продукты для себя и своей семьи.

Расчёт Немедленной скидки

Существует два способа расчёта Немедленной скидки. Вы можете либо вычесть цену продукта для Партнёра бренда из цены для клиента, либо умножить цену клиента на 20%.

Пример: заказ набора по уходу за кожей

Вы заказываете один Комплексный уход против морщин Novage+



Цена в каталоге: 1 528 900 сум



Немедленная скидка: 1 518 900 сум x 20%
= 303 780 сум



Рекомендационная скидка

Получите дополнительную скидку на личные заказы, рекомендуя нашу продукцию!

Вы получаете рекомендационную скидку 10% за каждый заказ, размещённый Участниками и Партнёрами бренда вашей 1-й линии, зарегистрированными после 1 октября 2023 г.

Как Партнёру бренда, чтобы получить рекомендационную скидку, вам необходимо набрать не менее 150 личных Баллов Бонуса в каталоге, из которых 75 ББ должны быть получены за ваши личные заказы, а оставшиеся 75 ББ – за ваши личные заказы или за заказы Участников вашей первой линии, за исключением Партнёров бренда.

Как работает Рекомендационная скидка?

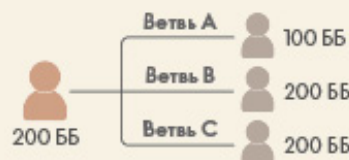
Пользуйтесь нашими продуктами с самого начала, делитесь своими рекомендациями с семьёй, друзьями, коллегами и знакомыми. Чем больше вы рекомендуете, тем больше ваша рекомендационная скидка.

Расчёт Рекомендационной скидки

Персональная Рекомендационная скидка накапливается в Кошельке Oriflame и используется для оплаты следующих заказов в течение 3 следующих каталогов. О том, как использовать баланс Кошелька Oriflame читайте на стр. 16.

Рекомендационная скидка 10% рассчитывается на основе чистой стоимости заказа, т.е. цены для клиента за вычетом 20% и 12% НДС. Продукты без Баллов Бонуса, например сборы, печатные материалы и пробники, не дают права на Рекомендационную скидку.

Пример расчёта Рекомендационной скидки:



Ваша рекомендационная скидка составит:

$10\% \times 999\,000 \text{ сум} + 10\% \times 1\,998\,000 \text{ сум} + 10\% \times 1\,998\,000 \text{ сум} = 499\,500 \text{ сум}$

*В этих примерах: 1 Балл Бонуса = 9990 сум.



2. Командный бонус

Развивайте свою команду, постоянно приглашая новых Партнёров бренда и Участников покупать наши продукты.

Ваше Бьюти-сообщество будет расширяться, и вы также сможете увеличить свой доход.

Вы можете получать Командный бонус от 3% до 23% за заказы вашей Персональной группы.

Чтобы иметь право на Командный бонус, вам необходимо иметь как минимум 150 личных Баллов Бонуса в каталоге, из которых 75 ББ будут получены за ваши личные заказы, а оставшиеся 75 ББ – за ваши личные заказы или за заказы Участников вашей первой линии, за исключением Партнёров бренда.

Ваш Командный бонус зависит от:

1 Баллы Бонуса

Баллы Бонуса (ББ) присваиваются каждому продукту Oriflame в зависимости от его стоимости. Более дорогие продукты и наборы имеют больше Баллов Бонуса.

Баллы Бонуса за ваши личные покупки и покупки Персональной группы* суммируются в течение каждого каталожного периода. Общее количество Баллов Бонуса определяет Командный бонус, который доступен вам в конце каждого периода действия каталога.

Сумме Баллов Бонуса соответствует % уровень Командного бонуса в соответствии с представленной ниже таблицей.

Баллы Бонуса конвертируются в уровень Объемной Скидки в соответствии с представленной ниже таблицей.

Баллы Бонуса	Командный бонус**
7 500+	23%
5 000 – 7 499	18%
3 000 – 4 999	15%
1 800 – 2 999	12%
900 – 1 799	9%
450 – 899	6%
150 – 449	3%
0 – 149	0%

*Ваша Персональная группа включает всех приглашённых вами Партнёров бренда и Участников и их группы. При этом Партнёры бренда или Участники, достигшие уровня командного бонуса 23% и их группы, не входят в вашу Персональную группу.

2 Расчет уровня Командного бонуса

Вы можете получать командный бонус от 3% до 23% за заказы вашей Персональной группы. **Вы всегда зарабатываете наибольшую сумму: либо 10% рекомендационную скидку от чистой стоимости заказов Партнёров бренда и Участников вашей 1-й линии**, либо командный бонус в размере 3%–23% от общей суммы групповых заказов (Объёма покупок).** На начальном этапе вы получаете 10% рекомендационную скидку за заказы Участников и Партнёров бренда вашей первой линии. По мере роста вашей команды в глубину, ваш командный бонус превысит размер рекомендационной скидки, поскольку командный бонус рассчитывается от суммы всех заказов вашей группы.

Размер вашего Командного бонуса определяется по максимальному значению из двух сумм: рекомендационной скидки от заказов вашей первой линии и командного бонуса от заказов вашей группы. **Вы всегда зарабатываете наибольшую сумму из двух.**

Вы	Первый уровень	Рекомендационная скидка с первой линии	Командный бонус с групповых заказов
 15%	 1 500 ББ = 9%	10%	$15\% - 9\% = 6\%$
	 1000 ББ = 9%	10%	$15\% - 9\% = 9\%$
	 500 ББ = 6%	10%	$15\% - 6\% = 9\%$

3 Чистая стоимость заказа и Объём покупок***

Объём покупок (ОП) – специальная цена для клиентов по прайс-листу (ДЦ) за вычетом Средней скидки, включая Немедленную скидку и другие соответствующие скидки, а также 12% НДС. Сумма вашего Командного бонуса с групповых заказов будет рассчитываться как процент от общего ОП. Некоторые продукты имеют пониженный ОП или вообще не имеют его, например инструменты и аксессуары для продаж. Эти различия можно найти на веб-сайте Oriflame.

Пример: расчёт Объёма покупок и чистой стоимости заказа для Комплексного ухода против морщин Novage+

Продукт	Чистая стоимость заказа и Объём покупок***
	1 518 900 сум (цена для клиента)
	Умножаем на 0,77 (23% Средней скидки) и делим на 1,2 (20% НДС) ~974 627 сум
	Чистая стоимость заказа и ОП Novage+ Wrinkle Smooth ~974 627 сум

**Партнёры бренда и Участники, чьим спонсором вы являетесь, – это Партнёры бренда вашей первой линии. Партнёры бренда под вашей первой линией являются следующими линиями. Таким образом, Партнёры бренда, спонсируемые вашей первой линией, – это ваша вторая линия, и так далее.

***Примечание: вы не получаете Командный бонус за продукты без Баллов Бонуса, например, печатные материалы и пробники.

ПРИМЕР 1:

Доход 499 500 сум

Для всех примеров:
1 Балл Бонуса = 1 у.е. ОП = 1 у.е. чистой стоимости заказа

Этот пример показывает, как приглашение пятерых человек стать Партнёрами бренда и их обучение рекомендовать продукцию позволит увеличить ваш доход.

Здесь представлены результаты каждого нового Партнёра бренда с заказом на 100 Баллов Бонуса, и вы также сами сделали заказ на 150 Баллов Бонуса.

Пошаговые расчеты	Вы	Ваш первый уровень	1 Рекомендационная скидка			5 Командный бонус с групповых заказов		
			Рекомендационная скидка, %	Чистая стоимость заказа	Рекомендационная скидка	Разница между уровнями	Объем Покупок	Командный бонус с групповых заказов
1 Рекомендационная скидка рассчитывается как: 10% x 999 000 сум x 5 = 499 500 сум.								
2 Вы заказали на 150 Баллов Бонуса.								
3 Общие Баллы Бонуса группы - это: 150 (ваши Баллы Бонуса) + 500 (Баллы Бонуса вашей Персональной группы) = 650 Баллов Бонуса, которым соответствует уровень командного бонуса - 6%.		4						
4 100 Баллам Бонуса каждого Партнёра бренда вашей 1-й линии соответствует уровень командного бонуса - 0%.		100 ББ = 0%						
5 Разница между вашим % уровнем командного бонуса и % уровнем вашей первой линии: 6% - 0% = 6%, это означает, что ваш командный бонус с групповых заказов рассчитывается как 6% от Объёма покупок групповых заказов, 6% x 999 000 сум x 5 = 299 700 сум.	2 100 ББ	100 ББ = 0%	10%	x 999 000 сум = 99 900 сум	6%	x 999 000 сум = 59 940 сум		
6 Ваш Командный бонус с групповых заказов меньше Рекомендационной скидки и составляет 299 700 сум - 499 500 сум = -199 800 сум. Так, вы получаете Рекомендационную скидку, но не Командный бонус.	3 600 ББ = 6%	100 ББ = 0%	10%	x 999 000 сум = 99 900 сум	6%	x 999 000 сум = 59 940 сум		
		100 ББ = 0%	10%	x 999 000 сум = 99 900 сум	6%	x 999 000 сум = 59 940 сум		
		100 ББ = 0%	10%	x 999 000 сум = 99 900 сум	6%	x 999 000 сум = 59 940 сум		
		100 ББ = 0%	10%	x 999 000 сум = 99 900 сум	6%	x 999 000 сум = 59 940 сум		
		Итого: 5 x 100 = 500 ББ	Итого: 5 x 99 900 сум = 499 500 сум			Итого: 5 x 59 940 сум = 299 700 сум		

6 Рекомендационная скидка: 499 500 сум.
Командный бонус: 0 сум.

Как рассчитать Рекомендационную скидку и Командный бонус:

- 1 Рассчитайте Рекомендационную скидку, которую вы получите со своего первого уровня: умножьте чистую стоимость заказа вашего первого уровня на 10%.
- 2 Подсчитайте количество Баллов Бонуса за личные покупки.
- 3 Определите общее количество Баллов Бонуса Персональной группы, добавив свои Баллы к Баллам Бонуса Участников и Партнёров бренда вашей Персональной группы. Используйте таблицу расчёта Баллов Бонуса, чтобы определить уровень своего Командного бонуса.
- 4 Возьмите Баллы Бонуса каждого Участника и Партнёра бренда вашей первой линии и их Персональных групп и используйте таблицу соответствия, чтобы перевести Баллы Бонуса в % уровень командного бонуса за результат каждого Участника и Партнёра бренда первой линии.
- 5 Вычтите % уровень командного бонуса каждого Участника и Партнёра бренда первой линии из вашего % уровня командного бонуса. Процентную разницу, которую вы получите, умножьте на Объём покупок Участников и Партнёров бренда первой линии и их Персональных групп. Полученная сумма – это и будет ваш доход от Объёма покупок Участников и Партнёров бренда первой линии и их Персональных групп.
- 6 Вычтите уровень Рекомендационной скидки каждого Участника и Партнёра бренда первого уровня из вашего уровня Командного бонуса, рассчитанного с групповых заказов на шаге 5. Если сумма больше 0, вы имеете право на эту сумму в качестве Командного бонуса. Если сумма меньше 0, то вы не получаете Командный бонус.

Баллы Бонуса конвертируются в уровень Объёмной Скидки в соответствии с представленной ниже таблицей.

Баллы Бонуса	Командный бонус
7 500+	23%
5 000 – 7 499	18%
3 000 – 4 999	15%
1800 – 2 999	12%
900 – 1799	9%
450 – 899	6%
200 – 449	3%
0 – 199	0%

Скидка на личный заказ

Вы получаете скидку 3%–23% на личный заказ от ОП ваших личных заказов. Умножьте ОП ваших личных заказов (увеличенный до 200 ББ) на % уровня вашего командного бонуса. Вы получаете сумму скидки на личный заказ.

Скидка на личный заказ не рассчитывается на личный заказ на сумму более 200 ББ. Скидка на личный заказ накапливается в Кошельке Oriflame и используется при оплате следующих заказов. Подробнее об использовании баланса Кошелька Oriflame читайте на с. 16.

Скидка на личный заказ действительна в течение каталога, в котором была начислена, и следующие за ним 3 каталога.

Чтобы иметь право на Скидку на личный заказ, вам необходимо иметь как минимум 100 личных Баллов Бонуса в каталог, из которых 75 ББ будут получены за ваши личные заказы, а оставшиеся 25 ББ – за ваши личные заказы или за заказы Участников из вашего первого уровня (спонсируемых напрямую), за исключением спонсируемых Партнёров бренда.

ПРИМЕР 2:

Доход 499 500 сум + 2 197 800 сум

Научите своих Партнёров бренда тому, что делаете сами, в том числе самостоятельно рекрутировать. Расскажите о Программе преимуществ Партнёров бренда и покажите своим примером, как нужно рекрутировать новичков.

Здесь мы видим, как каждый из пяти Партнёров бренда первой линии пригласил пять человек и научил их рекомендовать продукты, собирая заказы на **100 Баллов Бонуса** в течение каждого каталога. Ваш Объем Покупок по-прежнему равен **150 Баллов Бонуса**.

Пошаговые расчеты	Вы	Ваш первый уровень	Ваш второй уровень	1 Рекомендационная скидка			5 Командный бонус с групповых заказов		
				Рекомендационная скидка, %	Чистая стоимость заказа	Рекомендационная скидка	Разница между уровнями	Объем Покупок	Командный бонус с групповых заказов
1 Рекомендационная скидка рассчитывается как: $10\% \times 999\,000 \text{ сум} \times 5 = 499\,500 \text{ сум}$.									
2 Вы заказали на 150 Баллов Бонуса.									
3 Общее количество Баллов Бонуса группы: 150 (ваши Баллы Бонуса) + 3 000 (Баллы Бонуса вашей группы) = 3 150 Баллов Бонуса, которым соответствует уровень командного бонуса - 15%.									
4 600 Баллов Бонуса в каждой группе Партнёров бренда вашей первой линии соответствуют уровню командного бонуса - 6%.									
5 Разница между вашим % уровнем командного бонуса и % уровнем вашей первой линии: $15\% - 6\% = 9\%$, то есть ваш доход = 9% от Объёма покупок каждой ветви*, $9\% \times 5\,994\,000 \text{ сум} \times 5 = 2\,697\,300 \text{ сум}$.									
6 Ваш командный бонус с групповых заказов больше рекомендационной скидки, поэтому вы зарабатываете наибольшую сумму: 2 697 300 сум. Вы получаете 499 500 сум рекомендационной скидки и 2 197 800 сум командного бонуса ($2\,697\,300 \text{ сум} - 499\,500 \text{ сум} = 2\,197\,800 \text{ сум}$)									
	100 ББ	600 ББ = 6%	600 ББ = 6%	10%	$999\,000 \text{ сум}$	99 900 сум	9%	$5\,994\,000 \text{ сум}$	539 460 сум
		600 ББ = 6%	600 ББ = 6%	10%	$999\,000 \text{ сум}$	99 900 сум	9%	$5\,994\,000 \text{ сум}$	539 460 сум
		600 ББ = 6%	600 ББ = 6%	10%	$999\,000 \text{ сум}$	99 900 сум	9%	$5\,994\,000 \text{ сум}$	539 460 сум
		600 ББ = 6%	600 ББ = 6%	10%	$999\,000 \text{ сум}$	99 900 сум	9%	$5\,994\,000 \text{ сум}$	539 460 сум
		600 ББ = 6%	600 ББ = 6%	10%	$999\,000 \text{ сум}$	99 900 сум	9%	$5\,994\,000 \text{ сум}$	539 460 сум
	3 100 ББ = 15%			Итого: $5 \times 99\,900 \text{ сум} = 499\,500 \text{ сум}$			Итого: $5 \times 539\,460 \text{ сум} = 2\,697\,300 \text{ сум}$		

6 Рекомендационная скидка: 499 500 сум.
Командный бонус: 2 197 800 сум.

*Ветвь состоит из Партнёров бренда первой линии и Партнёров бренда, чьиими спонсорами они являются. В каждый раз, когда вы становитесь спонсором нового Партнёра бренда, образуется новая ветвь, расширяя структуру. Когда Партнёры бренда вашей первой линии регистрируют новых Партнёров бренда, ваша структура растёт глубже.

ПРИМЕР 3:

Доход 499 500 сум + 11 888 100 сум

Продолжайте обучать своих Партнёров бренда создавать и развивать свои Персональные группы.

Чем больше Партнёров бренда, размещающих заказы в вашей Персональной группе, тем выше покупки всей группы.

Ниже пример расчётов, когда все Партнёры бренда вашей Персональной группы делают заказы на 100 Баллов Бонуса. Ваш Объём покупок по-прежнему равен 150 Баллов Бонуса.

Пошаговые расчёты	Вы	Ваш первый уровень	Ваш второй уровень	Ваш третий уровень	1 Рекомендационная скидка			5 Командный бонус с групповых заказов		
1 Рекомендационная скидка рассчитывается как: $10\% \times 999\,000 \text{ сум} \times 5 = 499\,500 \text{ сум}$.					Рекомендационная скидка, %	Чистая стоимость заказа	Рекомендационная скидка	Разница между уровнями	Объём Покупок	Командный бонус с групповых заказов
2 Вы заказали на 150 Баллов Бонуса.					10% x	999 000 сум	= 99 900 сум	8% x	30 969 000 сум	= 2 477 280 сум
3 Общее количество Баллов Бонуса для группы – это: 150 (ваши Баллы Бонуса) + 15 500 (Баллы Бонуса вашей группы) = 15 650 Баллов Бонуса, которым соответствует уровень командного бонуса – 23%.					10% x	999 000 сум	= 99 900 сум	8% x	30 969 000 сум	= 2 477 280 сум
4 3 100 Баллов Бонуса в каждой группе Партнёров бренда вашей первой линии соответствуют уровню командного бонуса – 15%.					10% x	999 000 сум	= 99 900 сум	8% x	30 969 000 сум	= 2 477 280 сум
5 Разница между вашим % уровнем командного бонуса и % уровнем вашей первой линии: $23\% - 15\% = 8\%$, то есть ваш доход = 8% от Объёма покупок каждой ветви*, $8\% \times 30\,969\,000 \text{ сум} \times 5 = 12\,387\,600 \text{ сум}$.					10% x	999 000 сум	= 99 900 сум	8% x	30 969 000 сум	= 2 477 280 сум
6 Ваш командный бонус с групповых заказов больше рекомендационной скидки, поэтому вы зарабатываете наибольшую сумму: 12 387 600 сум. Вы получаете 499 500 сум. рекомендационной скидки и 11 888 100 сум командного бонуса ($12\,387\,600 \text{ сум} - 499\,500 \text{ сум} = 11\,888\,100 \text{ сум}$).					10% x	999 000 сум	= 99 900 сум	8% x	30 969 000 сум	= 2 477 280 сум
					Итого: $5 \times 99\,900 \text{ сум} = 499\,500 \text{ сум}$			Итого: $5 \times 2\,477\,520 \text{ сум} = 12\,387\,600 \text{ сум}$		

6

Рекомендационная скидка: 499 500 сум.
Командный бонус: 11 888 100 сум.



4. Директорские бонусы

Директорские бонусы – это вознаграждения за сопровождение, обучение и развитие ваших Партнёров бренда до самостоятельных Лидеров уровня 23%.

Всего существует шесть видов Директорских бонусов. Количество бонусов, на которые вы можете претендовать, зависит от числа отделившихся 23%-х групп в вашей первой линии.

На первый взгляд размер каждого бонуса в процентах может показаться незначительным. Но помните: бонусы начисляются с 23% групп всей вашей организации*, и итоговая сумма может получиться весьма значительной.

* Организация – все Партнёры бренда вашей структуры, включая отделившиеся 23%-е группы.

Зарабатывайте на развитии отделившихся 23%-х групп

Когда Партнёры бренда вашей 1-й линии достигают уровня командного бонуса 23%, они и их Партнёры бренда покидают вашу Персональную группу и становятся самостоятельной отделившейся 23%-й группой. Теперь вы как спонсор не можете получать с них командный бонус, но начинаете претендовать на получение Директорских бонусов.

Ваша цель – помочь как можно большему числу Партнёров бренда первой линии достичь уровня командного бонуса 23%.

Изучите таблицу ниже и узнайте больше о Директорских бонусах.

Директорские бонусы

Бонус	Необходимое количество отделившихся 23%-х групп первой линии	С каких групп начисляется Бонус
6% Бонус Oriflame	1	Только с отделившихся 23%-х групп 1-го уровня
2% Золотой бонус	2	С отделившихся 23%-х групп 2-го уровня и ниже до групп 1-го уровня получателя Золотого бонуса
0,5% Сапфировый бонус	4	С отделившихся 23%-х групп 3-го уровня и ниже до групп 2-го уровня получателя Сапфирового бонуса
0,25% Бриллиантовый бонус	6	С отделившихся 23%-х групп 4-го уровня и ниже до групп 3-го уровня получателя Бриллиантового бонуса
0,125% Дважды Бриллиантовый бонус	10	С отделившихся 23%-х групп 5-го уровня и ниже до групп 4-го уровня получателя Дважды Бриллиантового бонуса
0,0625% Исполнительный бонус	12	С отделившихся 23%-х групп 6-го уровня и ниже до групп 5-го уровня получателя Исполнительного бонуса





5. Премии за новые звания

Каждый раз, когда вы достигаете нового звания, вы получаете единовременную выплату: начиная с 12 000 000 000 сум (Директор) до 12 000 000 сум (Бриллиантовый Президент).

Что такое денежная премия и как её получить?

Денежная премия — это награда за достижение нового звания, выплачиваемая двумя частями. Вы получите первую часть премии, когда подтвердите квалификацию на звание в 4 из 9 каталогов. Вторую часть премии вы получаете, когда снова подтвердите квалификацию на то же (или более высокое) звание в 4 из 9 каталогов. Если вы закроете более высокое звание, но при этом также выполняете критерии более низкого звания, за которое ещё не получили вторую часть премии, то вы сможете получить денежные вознаграждения за оба звания.

В следующих разделах вы подробнее узнаете о квалификациях и критериях для каждого звания.



«Это награждения
и возможность поехать
на свою первую
международную
конференцию
с командой друзей».

Дениза Филагова
Менеджер, Словакия



«Бесплатные тренинги,
которые помогают
развиваться, достигать
новых уровней и званий
и зарабатывать
больше денег».

Кинга Станек
Менеджер, Польша



Какие возможности
появляются
у Лидеров после
выхода на уровень
Менеджера
Oriflame?



«Это лидерское
развитие и возможность
путешествовать.
Понимание, что можешь
жить той жизнью, какой
хочешь сам».

Анастасия Туркану,
Менеджер, Молдова



«Это возможность
работать в удовольствие,
не привязываясь к офису,
и посвящать много
времени своей семье».

Анастасия Земскова,
Старший Менеджер, Россия

ГЛАВА 3

Менеджерская команда

Поддержка Участников, спонсирование Партнёров
бренда и развитие своего бизнеса.



Звания
в Менеджерской
команде

Менеджер 15%

Условия квалификации:

3000–4999 Баллов Бонуса в Персональной группе.

Преимущества:

– Возможность получения Бонус роста 2 400 000 сум при достижении уровня 12% впервые.

Помогайте своим Партнёрам бренда и достигайте успеха вместе!

Менеджерский уровень – это важный шаг в карьере с Oriflame, когда вы переходите от работы в одиночку к спонсированию других и помощи им в достижении их целей.

Вы помогаете своим новым Партнёрам бренда начать рекомендовать продукты Oriflame, обучаете и поддерживаете их, а также вдохновляете на достижение более высоких целей. Также важно продолжать действовать самому, поддерживая продажи и рекрутируя новичков. Всё, что делаете вы – от продаж до приглашений и рекрутинга, – должны дублировать ваши Партнёры бренда. Ведь когда они достигают успеха, вы тоже поднимаетесь на новую ступень.

Всегда помните, что спонсор и вышестоящий Директор готовы поддержать вас в роли независимого Менеджера Oriflame так же, как и сотрудники компании.

Преимущества звания Менеджера

У Менеджера Oriflame появляются новые преимущества. Помимо увеличения потенциального дохода, вы можете встречаться и общаться с коллегами и получать всю необходимую поддержку, посещать тренинги, чтобы освоить новые профессиональные навыки. Это поможет вам продолжать добиваться успеха и достигать ещё больших результатов.

Что вы получаете:

- Чествование на сцене, где вы будете праздновать достижение нового звания;
- Возможность посещать уникальные тренинги, которые помогут вам получить знания о бизнесе в Oriflame, развиваться в качестве предпринимателя;
- Возможность дальнейшего участия в Менеджерских конференциях, а также в других лидерских программах, доступных в вашем регионе.

Менеджер 18%

Условия квалификации:

5000–7499 Баллов Бонуса в Персональной группе.

Преимущества:

- Возможность квалифицироваться на международную Менеджерскую конференцию.
- Возможность получения Бонуса роста 3 600 000 сум при достижении уровня 15% впервые.

Старший Менеджер

Условия квалификации:

Не менее 7500 Баллов Бонуса в Персональной группе; или одна 23%-я отделившаяся группа в первой линии и не менее 3000 ББ в Персональной группе; или 2 или более 23%-я отделившиеся группы в первой линии

Преимущества:

- Возможность квалифицироваться на международную Менеджерскую конференцию.



Три ключевые активности успешных Менеджеров

- 1 Приглашайте и рекомендуйте
- 2 Отслеживайте и активируйте
- 3 Создавайте и развивайте Ключевую Команду

Узнайте больше об этих активностях на следующих страницах.

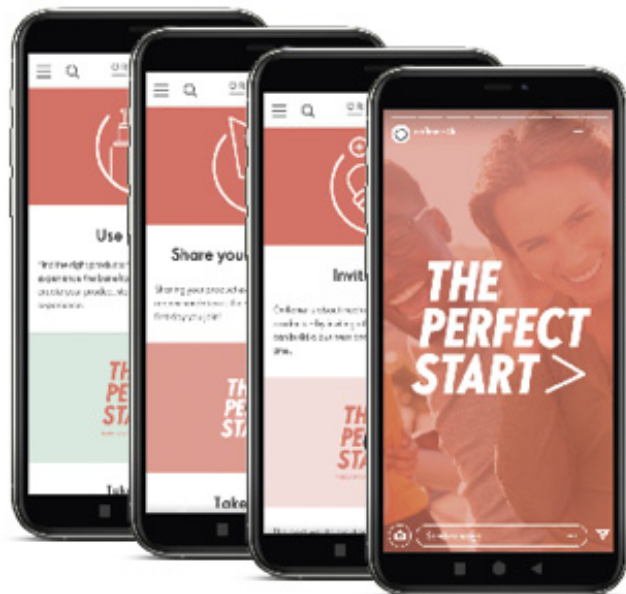


1

Ключевые активности успешных Менеджеров

Приглашайте и рекомендуйте

Развитие отличных навыков приглашения и рекомендации – это основа успеха и то, что поможет расти вашему бизнесу.



Постоянно пополняйте свой собственный Список имён и просите новых Партнёров бренда создавать такие списки сразу же во время проведения тренинга «Успешный старт». Обучите своих Партнёров бренда начинать с записной книжки в мобильных телефонах, с социальных сетей и рекомендаций друзей. Призывайте их регулярно задаваться вопросом: «Знаю ли я кого-то, кто хотел бы увидеть новые продукты Oriflame и узнать о доступных возможностях заработка?».



- ✓ Рассказывайте об Oriflame минимум 3 новым людям каждый день. Расскажите о компании, продуктах и Программе преимуществ для Участников. Сделайте разговор с тремя людьми в день целью для всей вашей структуры, научив своих Партнёров бренда делать то же самое. Помните, вы образец для подражания, и если вы приглашаете людей каждый день, то ваши Партнёры бренда делают так же.

- ✓ Проводите групповые встречи «Возможности Oriflame» (ВВО) 2–3 раза в неделю. Важно проводить их на регулярной основе, чтобы Партнёры бренда знали, когда и куда приглашать своих гостей. Проводите тренинг «Успешный старт» в конце каждой ВВО. Мотивируйте новичков к активности – размещению их первого заказа и обязательно приглашайте их на следующую встречу или тренинг.

Совет для проведения ВВО и укрепления вашей Ключевой команды

Вовлекайте членов своей Ключевой команды в проведение ВВО. Вы можете пригласить их провести часть презентации или подготовить представление продуктов. Это отличная возможность делиться практическими навыками и обучать свою команду тому, как проводить встречи самостоятельно. Подробнее о работе с Ключевой командой читайте на с. 34-35.



2

КЛЮЧЕВЫЕ АКТИВНОСТИ УСПЕШНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ

Отслеживание и активация Участников и Партнёров бренда

Очень важно, чтобы ваши Участники и Партнёры бренда оставались активными и размещали заказы в каждом каталожном периоде.

- ✓ Оставайтесь всегда на связи со своими Партнёрами бренда – интересуйтесь их успехами в части рекомендации продуктов и приглашении. Делитесь с ними новостями, информацией о новинках и спецпредложениях и приглашайте на мероприятия и тренинги.
- ✓ Регулярно общайтесь со всеми Участниками и Партнёрами бренда, которые не разместили заказ в последнем каталожном периоде. Рассказывайте им о выгодных предложениях и специальных программах, а также приглашайте присоединиться к вашему групповому чату в соцсети.
- ✓ Продвигайте тренинги, которые помогут вашим Партнёрам бренда развить навыки рекомендации и приглашения.
- ✓ Создайте групповой чат в социальных сетях или доступных мессенджерах. Используйте группы для чествования достижений ваших Партнёров бренда, таких как размещение первого заказа, активное приглашение и закрытие новых званий. Вы также можете делиться Историями успеха, чтобы поддерживать высокую мотивацию, или публиковать интересную информацию о продуктах и спецпредложениях. Рассмотрите возможность создания групповых чатов для Участников.

3

КЛЮЧЕВЫЕ АКТИВНОСТИ УСПЕШНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ

Создание и развитие Ключевой команды

Ключевая команда состоит из Партнёров бренда, которые решили глубже изучить возможности зарабатывать и хотят стать Лидерами. Стремитесь к тому, чтобы в вашей команде было 5 или более Партнёров бренда.

Командная работа проходит веселее и эффективнее. Опыт показывает, что использование концепции Ключевой команды для развития Лидеров поможет вам быстрее расти, поэтому так важно приложить усилия в этом направлении.

Чтобы сформировать свою Ключевую команду, расскажите Партнёрам бренда о своих планах и пригласите **в команду всех, кто заинтересован в развитии и хочет стать её частью**. Объясните преимущества совместной работы и совместного роста, такие как приглашение и рекомендации командой, посещение специальных тренингов и участие в мероприятиях для Ключевых команд. И, что не менее важно, обеспечение взаимной поддержки и оказание помощи друг другу в достижении индивидуальных целей.

Важно знать, что членом Ключевой команды может быть Партнёр бренда любого уровня в вашей Персональной группе, а не только из первой линии. Мотивация и приверженность должны быть единственными критериями отбора.

Каждая Ключевая команда определяет свои собственные правила и обязанности. Вы должны обсудить и установить их вместе на общей встрече и убедиться, что **каждый участник согласен с ними**. Их задача – **сделать действия и обязанности понятными**, чтобы все члены команды работали вместе для достижения одной и той же цели – продолжать расти и добиваться успеха.

Не забывайте демонстрировать свой пример и выполнять действия, которые вы обсудили с вашей Ключевой командой. Это подготовит её участников к тому, чтобы со временем возглавить свои собственные команды и дублировать все основные действия, которые вы выполняли в качестве Менеджера.



О чём следует думать, когда вы возглавляете Ключевую команду:

- ✓ Поделитесь своим видением, целями и обязательствами.
- ✓ Обучите свою Ключевую команду навыкам, необходимым для роста бизнеса, таким как приглашение, рекомендации, спонсирование и проведение презентаций.
- ✓ Проводите командные активности по приглашению и рекомендации, делегируя задачи членам вашей Ключевой Команде.
- ✓ Совместно ставьте краткосрочные и долгосрочные цели и следите за результатами и прогрессом.
- ✓ Чествуйте достижения. Участники вашей Ключевой команды являются её частью, потому что они хотят расти и преуспевать с Oriflame, и каждое достижение стоит отмечать!



Примите вызов

Продолжайте фокусироваться на вашей Ключевой команде и продемонстрируйте бизнес-партнёрам преимущества приглашения и создания собственной команды. Когда они также станут во главе своих команд, ваша структура будет расти намного быстрее, а вы будете ещё ближе к новым званиям.

«Я подаю хороший пример другим. Именно здесь важны мои приверженность, страсть, сочувствие, честность и порядочность».

Окафор Валентина Чидимма
Директор, Нигерия



«Директор становится Лидером в тот момент, когда начинает думать не о своём результате, а о результате своих партнёров, берёт на себя ответственность за людей».

Елена Минеева,
Золотой Директор, Россия



Как вы думаете,
что делает
Директора
хорошим
Лидером?



«Лидер должен подавать пример. Я вдохновляю свою команду позитивной энергией и подчёркиваю, как важно никогда не сдаваться».

Ренгтанпу Сейло,
Директор, Индия



«Лидер является образцом для подражания, полным энергии и делающим всё со страстью».

Андреа Гулякова
Директор, Словакия

ЧАСТЬ 4

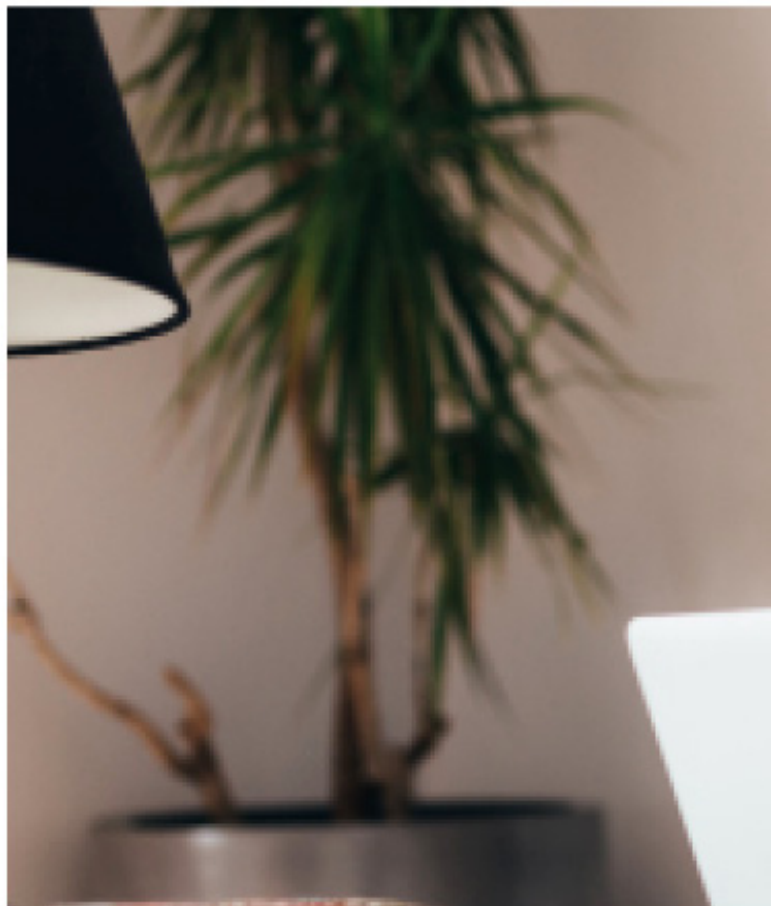
Директорская команда

Развивайте свою команду и достигайте новых
званий в Директорской команде!

Звание Директора – новая ступень на пути к успеху

В Директорской команде вы получаете ряд важных преимуществ. Теперь дополнительно к преимуществам Партнёра бренда вы квалифицируетесь на получение денежных премий за достижение новых званий и получаете возможность принять участие в Золотой конференции. Просто продолжайте общаться с новыми людьми, развивайте приглашённых Партнёров бренда, вдохновляйте их стать Лидерами и мотивируйте делать всё возможное для достижения более высоких целей.

Звания
в Директорской
команде

Директор

Условия квалификации:

Не менее 7500 Баллов Бонуса в Персональной группе или одна 23%-я группа в первом уровне и не менее 3000 ББ в Персональной группе или две или более 23%-х групп в первом уровне на протяжении 4 из 9 каталожных периодов.

Преимущества:

- 12 000 000 сум денежная премия за закрытие нового звания*
- Директорские бонусы**

**Денежная премия — это награда за достижение нового звания, выплачиваемая двумя частями. Вы получите первую выплату, когда подтвердите квалификацию на звание в 4 из 9 каталогов. Вторую часть награды вы получаете, когда снова квалифицируетесь на то же (или более высокое) звание в 4 из 9 каталогов.*

Старший Директор

Условия квалификации:

Не менее 7500 Баллов Бонуса в Персональной группе и одна 23%-я группа в первом уровне на протяжении 4 из 9 каталожных периодов.

Преимущества:

- 18 000 000 сум денежная премия за закрытие нового звания*
- Директорские бонусы**

Золотой Директор

Условия квалификации:

Две 23%-е группы в первом уровне на протяжении 4 из 9 каталожных периодов.

Преимущества:

- 24 000 000 сум денежная премия за закрытие нового звания*
- Возможность квалифицироваться на международную Золотую конференцию
- Директорские бонусы**



Старший Золотой Директор

Условия квалификации:

Три 23%-е группы в первом уровне на протяжении 4 из 9 каталожных периодов.

Преимущества:

- 36 000 000 сум денежная премия за закрытие нового звания*
- Возможность квалифицироваться на международную Золотую конференцию
- Директорские бонусы**

Сапфировый Директор

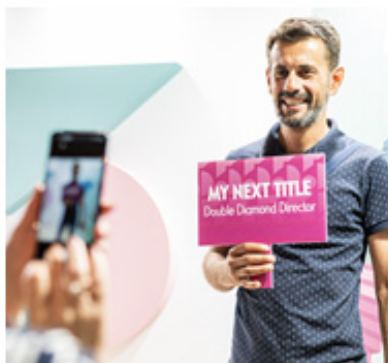
Условия квалификации:

Четыре 23%-е группы в первом уровне на протяжении 4 из 9 каталожных периодов.

Преимущества:

- 48 000 000 сум денежная премия за закрытие нового звания*
- Возможность квалифицироваться на международную Золотую конференцию
- Директорские бонусы**

***Бонусы не зависят от того, в каком звании вы находитесь. Они определяются количеством 23%-х отделившихся групп в вашем первом уровне и в вашей глубине. Читайте подробнее на с. 44-47, 60-61 и 100-105.*





Преимущества звания Директора

В качестве независимого Директора Oriflame вы начинаете получать более высокие доходы по мере роста вашего бизнеса, у вас появляется возможность путешествовать по всему миру и получать денежные вознаграждения.

Что вы получаете:

- Единовременная денежная премия – от 12 000 000 до 48 000 000 сум – за достижение каждого нового звания в Директорской команде;
- Возможность квалифицироваться на ежегодную международную Золотую конференцию;
- Возможность пройти тренинги «Академии Лидерства», а также программы обучения, доступные в вашем регионе;
- Возможность присоединиться к региональным мероприятиям и конференциям;
- Возможность получать Директорские бонусы в зависимости от количества 23%-х отделившихся групп в вашем первом уровне и в вашей глубине.

Зарабатывайте как Директор

Теперь вы имеете право использовать все скидки и возможности дохода по Программе преимуществ Партнёров бренда. Вы можете получать Кешбэк, Командный бонус, Директорские бонусы и премии за закрытие новых званий.

Директорские бонусы будут составлять значительную часть вашего дохода, начиная со звания Директора и выше, поэтому важно понимать ключевые принципы построения вашей организации для получения максимального дохода.

Директорские бонусы

В Директорской команде вы можете получать три вида бонусов – 6% бонус Oriflame, 2% Золотой бонус и 0,5% Сапфировый бонус. Бонус, на который вы претендуете, определяется количеством 23%-х отделившихся групп в вашем первом уровне, (а не званием, в котором вы находитесь) и наличием 23%-х групп в глубине.

Как вы уже узнали из части 2, когда Партнёр бренда из вашего первого уровня достигает Командного бонуса 23%, его структура отделяется от вашей Персональной Группы и становится вашей 23%-й отделившейся группой. В этот момент вы перестаёте получать Командный бонус с объёма покупок группы этого Партнёра бренда и начинаете зарабатывать Директорские бонусы, также основанные на объёме покупок группы такого Партнёра бренда.

Директорские бонусы и ваша структура

6% бонус Oriflame вы получаете с вашего первого уровня, а все остальные бонусы, начиная с 2% Золотого бонуса, вы получаете с глубины: со второго уровня и ниже до тех пор, пока не появится Партнёр бренда, который получает такой же бонус с 23%-х групп более низкого уровня.

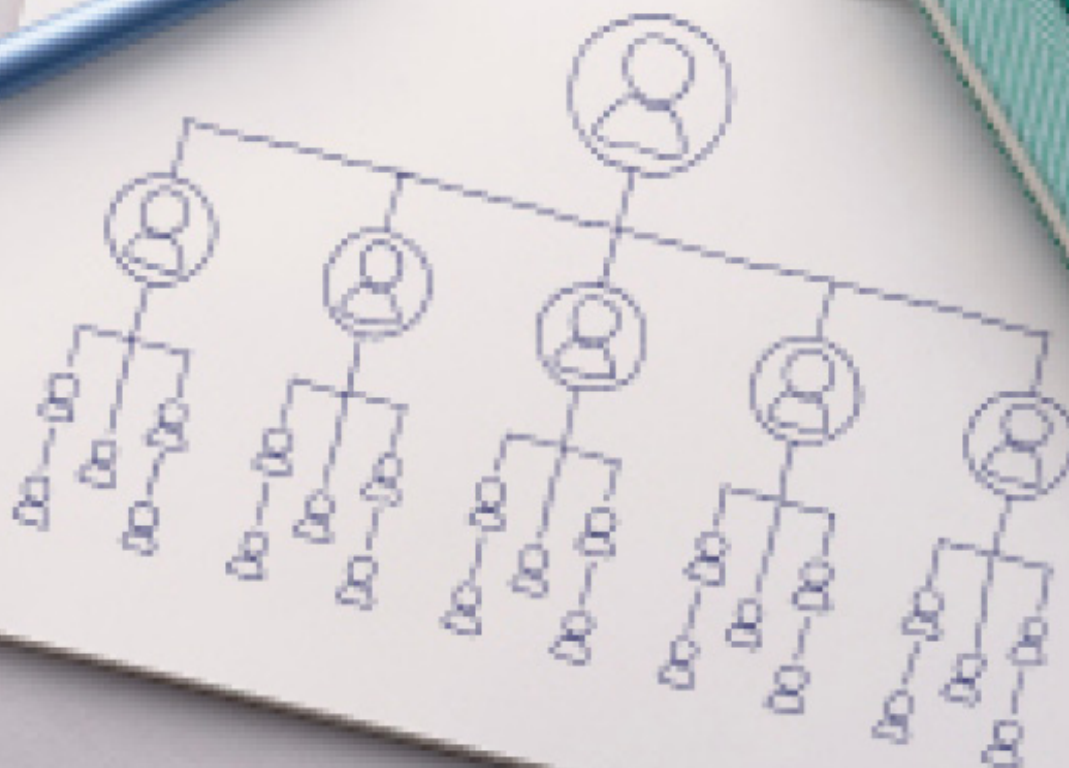
Минимальная гарантированная выплата

Правило минимальной гарантированной выплаты – это способ обеспечить справедливым вознаграждением всех участников структуры за их усилия по спонсированию Партнёров бренда и оказанию им помощи в развитии бизнеса.

Когда получатель бонуса не обеспечивает минимальный объём Баллов Бонуса, необходимый для получения полного бонуса, выполняется перерасчет, который распределяет часть этого бонуса предыдущему квалифицировавшемуся на тот же бонус.

На примере 6% бонуса Oriflame, если у вас есть:
– 7 500 ББ и более объём покупок в вашей Персональной группе, то вы получаете бонус полностью;
– 3 000–7 499 ББ объём покупок в вашей Персональной группе обеспечивают вам часть бонуса, а другая его часть уходит вышестоящему получателю такого же бонуса;
– 3 000 ББ и менее объём покупок в вашей Персональной группе – вы не получаете бонус.

Чтобы узнать подробнее, как работает правило минимальной гарантированной выплаты для всех бонусов, см. с. 104.



Существуют три основных правила для квалификации на Директорские бонусы.

У вас должно быть минимум:

- Одна 23%-я отделившаяся группа в первом уровне;
- Личных 200 ББ, из которых минимум 100 ББ будут получены за ваши личные заказы, а оставшиеся 100 ББ – за заказы Участников из вашей первой линии, за исключением Партнёров бренда.
- Минимум 3 000 ББ в вашей Персональной группе*.

**Если у вас есть минимум две 23%-е группы в вашем первом уровне, то у вас нет обязательного требования по минимальному объёму ББ в ПГ, однако правило минимальной гарантированной выплаты продолжает действовать.*

Условия начисления бонуса:

Личные покупки: минимум 200 ББ*

Объём покупок Персональной группы: минимум 3 000 ББ

23%-х отделившихся групп в первом уровне: 1

Минимальная гарантированная выплата: чтобы получить бонус полностью, объём покупок вашей Персональной группы должен составлять минимум 7 500 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и вы получаете этот бонус не полностью, а его часть уйдёт вышестоящему получателю такого же бонуса. Чтобы узнать подробнее, как работает правило минимальной гарантированной выплаты, см. с. 106.

6% бонус Oriflame

6% бонус Oriflame составляет 6% от объёма покупок всех ваших 23%-х отделившихся групп в первом уровне.

Условия начисления бонуса:

Личные покупки: минимум 200 ББ*

23%-х отделившихся групп в первом уровне: 2

Минимальная гарантированная выплата: чтобы получить бонус полностью, объём покупок Персональных групп Партнёров бренда вашего первого уровня должен составлять минимум 7 500 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и вы получаете этот бонус не полностью, а его часть уйдёт вышестоящему получателю такого же бонуса. Чтобы узнать подробнее, как работает правило минимальной гарантированной выплаты, см. с. 106.

2% Золотой бонус

2% Золотой бонус составляет 2% от объёма покупок всех ваших 23%-х отделившихся групп, начиная со второго уровня и ниже. Вы перестаёте получать Золотой бонус с ваших групп в глубине, когда с этих же групп нижестоящий Партнёр бренда из вашей структуры получает такой же бонус.

Условия начисления бонуса:

Личные покупки: минимум 200 ББ*

23%-х отделившихся групп в первом уровне: 4

Минимальная гарантированная выплата: чтобы получить бонус полностью, объём покупок Персональных групп Партнёров бренда вашего второго уровня должен составлять минимум 7 500 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и вы получаете этот бонус не полностью, а его часть уйдёт вышестоящему получателю такого же бонуса. Чтобы узнать подробнее, как работает правило минимальной гарантированной выплаты, см. с. 106.

0,5% Сапфировый бонус

0,5% Сапфировый бонус составляет 0,5% от объёма покупок всех ваших 23%-х отделившихся групп, начиная с третьего уровня и ниже. Вы перестаёте получать Сапфировый бонус с ваших групп в глубине, когда с этих же групп нижестоящий Партнёр бренда из вашей структуры получает такой же бонус.

*Из которых минимум 100 ББ будут получены за ваши личные заказы, а оставшиеся 100 ББ – за заказы Участников из вашей первой линии.

Вот примеры, как можно добиться своих целей:
1 Балл Бонуса = 9 990 сум Объёма покупок



У вас есть одна 23%-я отделившаяся группа в первом уровне, в примере она обозначена как ветвь А. Вы получаете 6% бонус Oriflame с объёма покупок ветви А.

Ваш 6% бонус Oriflame составляет:
 $6\% \times 7\,500 \times 9\,990 = 4\,495\,500$ сум.

2% Золотой бонус вы получаете со всех ваших 23%-х отделившихся групп, начиная со второго уровня и ниже



Вы можете получить 2% Золотой бонус с ветвей С, D, Е и F. Вы не получаете Золотой бонус с ветвей G и H, потому что этот бонус не может быть выплачен дважды с одного и того же объёма покупок, а Лидер ветви С уже квалифицировался на получение Золотого бонуса с ветвей G и H.

Ваш 2% Золотой бонус составляет:
 $2\% \times (8\,000 + 10\,000 + 7\,500 + 7\,500) \times 9\,990$ сум = 6 593 400 сум.

Заметка: Вы также получаете 6% бонус Oriflame (8 991 000 сум, и в этом примере вы получаете общий доход от бонусов: 8 991 000 + 6 593 400 = 15 584 400 сум).



0,5% Сапфировый бонус вы получаете со всех ваших 23%-х отделившихся групп, начиная с третьего уровня и ниже. Вы получаете Сапфировый бонус с объёма покупок ветвей I, J, K, L и M. Вам не начисляется бонус с ветви N, так как Лидер ветви F также квалифицировался на получение Сапфирового бонуса и получает его с ветви N.

Ваш 0,5% Сапфировый бонус составляет:
 $0,5\% \times (7\,500 + 9\,000 + 7\,500 + 8\,000 + 8\,500) \times 9\,990$ сум = 2 017 980 сум.

Заметка: Вы также получаете 6% бонус Oriflame (18 281 700 сум) и 2% Золотой бонус (13 286 700 сум), и в этом примере вы получаете общий доход от бонусов: 18 281 700 + 13 286 700 + 2 017 980 = 33 586 380 сум.

Три ключевые активности успешных Директоров

- 1 Приглашение и рекомендации
- 2 Поддержание активности в своём Бьюти-сообществе
- 3 Развитие своей Ключевой Команды и Менеджеров

КЛЮЧЕВЫЕ АКТИВНОСТИ УСПЕШНЫХ ДИРЕКТОРОВ

1

Приглашение и рекомендации

Приглашение – основа успешного бизнеса, оно должно стать вашей главной целью. Продолжайте сами приглашать новых Партнёров бренда и планируйте активности по приглашению и рекомендациям вместе со своей Ключевой командой.

Конкретные действия:

- ✓ Помните, что вы являетесь примером для своих Партнёров бренда – пусть приглашение станет ежедневной привычкой для вас и вашей команды.
- ✓ Свяжитесь с вашими Менеджерами, чтобы убедиться, что они дублируют ваши действия, регулярно занимаясь приглашением новых Участников и Партнёров бренда вместе со своими Ключевыми командами.
- ✓ Работайте с вашей Ключевой командой, чтобы установить цели по приглашению для каждого каталожного периода, обсудите планы действий и поддержите их встречи по приглашению.
- ✓ Напоминайте спонсорам и Лидерам проводить тренинг «Успешный старт» для их новичков после каждой встречи по приглашению, а также продвигайте «Стартовую программу» и программу «Успешный старт».

2

КЛЮЧЕВЫЕ АКТИВНОСТИ УСПЕШНЫХ ДИРЕКТОРОВ

Поддержание активности в своём Бьюти-сообществе

Мероприятия, встречи и тренинги – отличные способы поддерживать активность Партнёров бренда и мотивировать их, они имеют важное значение для успеха вашего бизнеса.

Большинство Партнёров бренда приходит в Oriflame без специальных навыков и знаний в сфере продаж, поэтому вам как Директору важно определить потребности ваших Партнёров бренда в новых знаниях.

Проводите на регулярной основе в своей Персональной Группе:

-  **Встречи, посвящённые запуску новых каталогов**
 Офлайн- и онлайн-встречи на первой и последней неделе каталожного периода. Используйте их, чтобы рассказать о новинках, программах и спецпредложениях, а также чтобы отметить достижения Партнёров бренда.
-  **Бьюти- и Wellosophy-мероприятия**
 Проводите мероприятия для своих Партнёров бренда и Участников и используйте их для запуска новых продуктов, продвижения комплексного ухода за кожей и Wellosophy-программ для хорошего самочувствия, выявляйте лояльных Участников и Партнёров бренда.
-  **Тренинги**
 Убедитесь, что все ваши Партнёры бренда прошли продуктовые и бизнес-тренинги, которые необходимы им для продвижения и успешной карьеры с Oriflame.
-  **Групповые чаты**
 Создавайте чаты или закрытые группы в соцсетях, чтобы делиться информацией, релевантной для различных групп Партнёров бренда. Например, можно создать группу «Всё для успешного старта» для новичков.



Совет – привлекайте своих Менеджеров к проведению всех мероприятий...

...это отличная возможность для них потренировать навыки и обучаться в процессе деятельности. Обсудите план мероприятия и делегируйте задачи: встречу гостей, подготовку списка награждаемых и подарков, участие в презентации новых продуктов или возможностей Oriflame, Истории Успеха или проведение части тренинга.



КЛЮЧЕВЫЕ АКТИВНОСТИ УСПЕШНЫХ ДИРЕКТОРОВ

3

Развитие своей Ключевой Команды и Менеджеров

Продолжайте расширять свою Ключевую команду, привлекая новых Партнёров бренда, которые, по вашему мнению, обладают потенциалом. Вы уже знаете, как сформировать и руководить Ключевой командой, – теперь ваша роль заключается в том, чтобы быть Менеджером для Менеджеров и растить новых Директоров.

Конкретные действия:

- ✓ Мотивируйте ваших Менеджеров и фокусируйте их на постоянном росте, обучайте их выполнять задачи Менеджера. Поощряйте их посещать специальные тренинги для Менеджеров – «Академию Лидерства» – и организуйте регулярные тренинги для Менеджеров в вашей структуре офлайн или онлайн.
- ✓ Организуйте еженедельные Встречи бизнес-планирования с вашими Менеджерами. Используйте их для совместной постановки долгосрочных и краткосрочных целей, обсуждения планов действий по их достижению, отслеживания результатов, чествования достижений и обмена опытом.
- ✓ Поддерживайте своих Менеджеров, посещая их встречи по приглашению и мероприятия, чтобы поделиться своей Историей Успеха и историей компании и продуктов.
- ✓ Постоянно поддерживайте связь с вашими Менеджерами – следите за их прогрессом, давайте обратную связь и продолжайте обучать их основным навыкам.



Примите вызов

Вы отлично начали развивать карьеру с Oriflame, и теперь вы на пути к следующему серьёзному вызову – вхождению в Бриллиантовую команду, где вас ждут ещё более крупные бонусы и денежные награды, а также эксклюзивные международные конференции.

«На мероприятиях мы особенно любим часть, посвящённую признанию.

Мы наслаждаемся собственным, и нас очень мотивирует, когда Лидеры достигают новых званий».

Нгуйен Лок и Хай Ли,
Старшие Бриллиантовые Директора,
Вьетнам

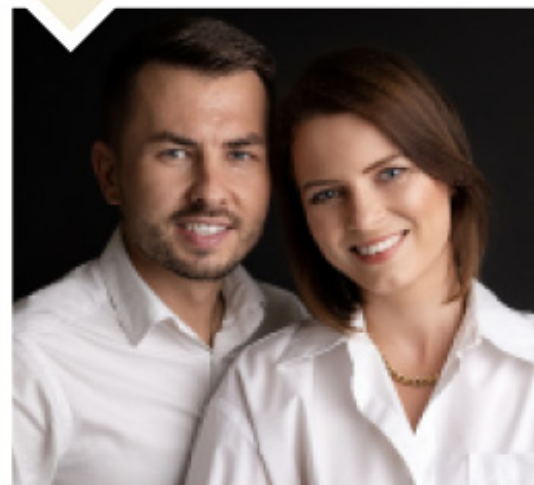


«Чествование Лидеров, закрывших самые высокие звания, удивительно вдохновляет и даёт мотивацию для дальнейшего роста».

Марта и Пшемислав Билевичи
Дважды Бриллиантовые Директора,
Польша



Ваше любимое воспоминание о Бриллиантовой конференции?



«Моё любимое воспоминание связано с Токио-2018, когда меня наградили как самого быстрорастущего Лидера из Румынии».

Лоредана Иордаче
Бриллиантовый Директор,
Румыния



«Незабываемая неделя в Лос-Анджелесе, где мы были вознаграждены за усилия на пройденном пути».

Даниэла Рохас и Гонсало Монтеро
Бриллиантовые Директора,
Чили

ЧАСТЬ 5

Бриллиантовая команда

Станьте примером для подражания.

Ведите за собой с вдохновением

Когда вы вступаете в Бриллиантовую команду – это подтверждение вашего выдающегося лидерского опыта, ведь теперь вы становитесь Лидером для Лидеров.

Это означает, что вы смогли вырастить минимум шестерых Директоров. И сейчас самое время идти дальше и развивать эти достижения, делиться знаниями, навыками и наработками в обучении и мотивации структуры.

Бриллиантовые Директора получают большое количество преимуществ. Высокие денежные премии за новые звания, ещё больше бонусов, возможность квалифицироваться на международные конференции.

Доход Бриллиантовой команды

Доход Бриллиантового Директора – это Немедленная скидка, Командный бонус, Директорские бонусы и премии за новые звания. Большая часть дохода, вероятнее всего, будет состоять из Директорских бонусов.

В дополнение к 6% бонусу Oriflame, 2% Золотому бонусу и 0,5% Сапфировому бонусу, вы можете квалифицироваться ещё на два Директорских бонуса: 0,25% Бриллиантовый бонус и 0,125% Дважды Бриллиантовый бонус.

Звания
в Бриллиантовой
команде




Бриллиантовый Директор

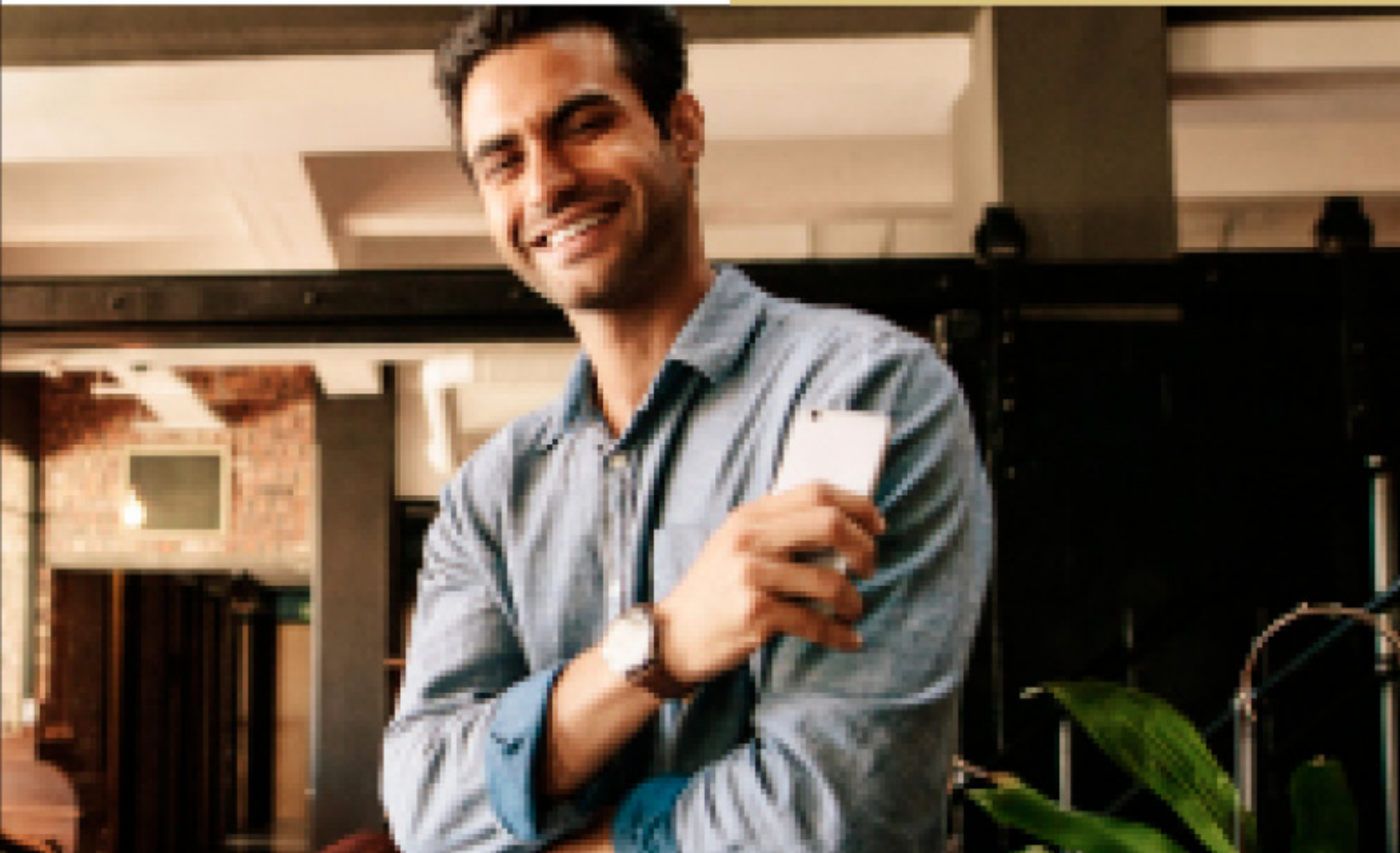
Условия квалификации:

Шесть 23%-х групп в первом уровне на протяжении 4 из 9 каталожных периодов.

Преимущества:

- 72 000 000 сум премия за закрытие нового звания*
- Возможность квалификации на Золотую и Бриллиантовую конференции
- Директорские бонусы**

**Денежная премия — это награда за достижение нового звания, выплачиваемая двумя частями. Вы получите первую выплату, когда подтвердите квалификацию на звание в 4 из 9 каталогов. Вторую часть награды вы получаете, когда снова квалифицируетесь на то же (или более высокое) звание в 4 из 9 каталогов.*



Старший Бриллиантовый Директор

Условия квалификации:

Девять 23%-х групп в первом уровне на протяжении 4 из 9 каталожных периодов.

Преимущества:

- 96 000 000 сум премия за закрытие нового звания*
- Возможность квалификации на Золотую и Бриллиантовую конференции
- Директорские бонусы**

Дважды Бриллиантовый Директор

Условия квалификации:

Десять 23%-х групп в первом уровне на протяжении 4 из 9 каталожных периодов.

Преимущества:

- 120 000 000 сум премия за закрытие нового звания*
- Возможность квалификации на Золотую и Бриллиантовую конференции
- Директорские бонусы**

****Бонусы не зависят от того, в каком звании вы находитесь. Они определяются количеством 23%-х отделившихся групп в вашем первом уровне и в вашей глубине. Читайте подробнее на с.46-49, 62-63 и 102-107.**

Критерии:

Личные покупки: не менее 200 Баллов Бонуса*

Покупки Персональной группы:

Для получения этого бонуса нет минимальных требований по количеству Баллов Бонуса в Персональной группе.

Количество 23%-х групп в первом уровне: 6

Минимальная гарантированная выплата:

Чтобы вы могли получить Бриллиантовый бонус полностью, объём покупок ваших групп в третьем уровне должен составлять 7 500 ББ; если объём покупок этих групп меньше, то недостающая разница до 0,25% от ОП (7 500 ББ) уходит в пользу вышестоящего Партнёра бренда, квалифицировавшегося на получение Бриллиантового бонуса. Подробнее о минимальной гарантированной выплате читайте на с. 106.

0,25% Бриллиантовый бонус

0,25% Бриллиантовый бонус начисляется с ОП ваших нижестоящих 23%-х групп, начиная с четвёртого уровня и ниже; начисление останавливается на группах третьего уровня нижестоящего Партнёра бренда, квалифицировавшегося на получение Бриллиантового бонуса.

Критерии:

Личные покупки: не менее 200 Баллов Бонуса*

Покупки Персональной группы:

Для получения этого бонуса нет минимальных требований по количеству Баллов Бонуса в Персональной группе.

Количество 23%-х групп в первом уровне: 10

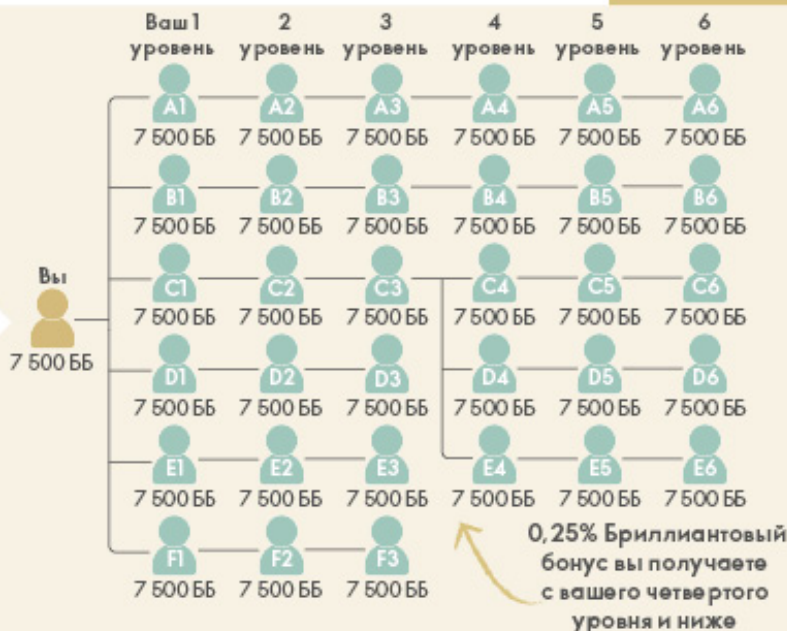
Минимальная гарантированная выплата:

Чтобы вы могли получить Дважды Бриллиантовый бонус полностью, объём покупок ваших групп в четвёртом уровне должен составлять 7 500 ББ; если объём покупок этих групп меньше, то недостающая разница до 0,125% от ОП (7 500 ББ) уходит в пользу вышестоящего Партнёра бренда, квалифицировавшегося на получение Дважды Бриллиантового бонуса. Подробнее о минимальной гарантированной выплате читайте на с. 106.

0,125% Дважды Бриллиантовый бонус

0,125% Дважды Бриллиантовый бонус можно получать со всех ваших нижестоящих групп, начиная с пятого уровня и ниже; начисление бонуса останавливается на группах нижестоящего Партнёра бренда, квалифицировавшегося на получение Дважды Бриллиантового бонуса.

*Из которых минимум 100 ББ будут получены за ваши личные заказы, а оставшиеся 100 ББ – за заказы Участников из вашей первой линии.



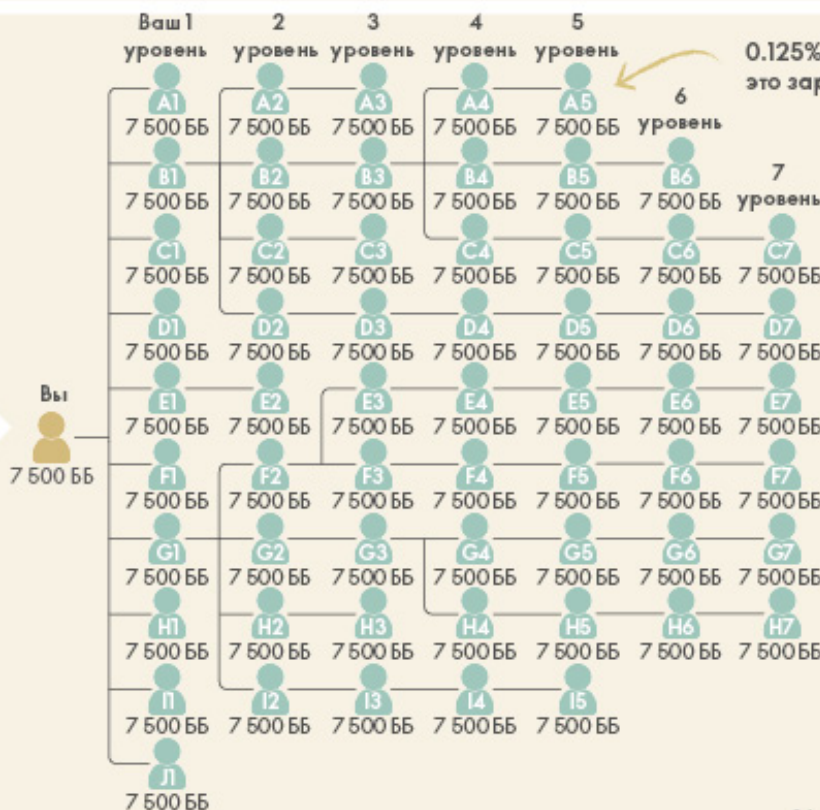
Для расчёта примеров:

1 Балл Бонуса = 9 990 сум*. Объёма покупок.

Вы получите 0,25% Бриллиантовый бонус от ОП всего вашего 4-го уровня: A4 – E4, всего 5-го уровня: A5 – E5 и всего 6-го уровня: A6 – E6.

Ваш 0,25% Бриллиантовый бонус составляет: $0,25\% \times (15 \times 7\,500 \times 9\,990) = 2\,809\,688$ сум.

Примечание: вы также получите 6% Бонус Oriflame (26 973 000 сум), 2% Золотой бонус (31 468 500 сум) и 0,5% Сапфировый бонус (7 872 120 сум). Ваш общий заработанный доход составит: $26\,973\,000 + 31\,468\,500 + 7\,872\,120 + 2\,809\,688 = 69\,123\,308$ сум.



0,125% Дважды Бриллиантовый Бонус - это заработок с вашего пятого уровня и ниже.

Вы получите 0,125% Дважды Бриллиантовый бонус от ОП вашего 5-го уровня: A5 – I5, 6-го уровня: B6 – H6 и 7-го уровня: C7 – H7.

Ваш 0,125% Дважды Бриллиантовый бонус составляет: $0,125\% \times (22 \times 7\,500 \times 9\,990) = 2\,060\,438$ сум.

Примечание: вы также получите 6% бонус Oriflame (44 955 000 сум), 2% Золотой бонус (13 486 500 сум), 0,5% Сапфировый бонус (3 376 620 сум) и 0,25% Бриллиантовый бонус (5 804 190 сум), общий доход в этом примере: $44\,955\,000 + 13\,486\,500 + 3\,376\,620 + 5\,804\,190 + 2\,060\,438 = 69\,682\,748$ сум.

* Актуальная стоимость Балла Бонуса указана в прайс-листе.





Преимущества звания Бриллиантового Директора

Вы закрываете звания в Бриллиантовой команде не только ради бонусов и денежных премий. Бриллиантовый Директор может ежегодно квалифицироваться на участие в международных Золотой и Бриллиантовой конференциях. Бриллиантовая конференция – уникальное мероприятие для самых успешных Лидеров Oriflame, которое проводится в самых потрясающих странах мира. Конференции Oriflame дают возможность поделиться опытом с другими успешными растущими Лидерами, поучаствовать в мастер-классах, посетить главные достопримечательности страны и получить признание и чествование на эксклюзивных гала-ужинах.



В Бриллиантовой команде вы получите:

- Премии за новые звания – от 72 000 000 сум до 120 000 000 сум – за закрытие каждого нового звания в Бриллиантовой команде;
- Возможность квалифицироваться и получить приглашение на двоих на ежегодную международную Бриллиантовую конференцию;
- Возможность квалифицироваться и получить приглашение для двоих на ежегодную международную Золотую конференцию;
- Возможность получать Директорские бонусы в зависимости от количества 23%-х групп в вашем первом уровне и в глубине структуры.



Три ключевые активности успешных Бриллиантовых Директоров

- 1 Приглашение, поддержание активности и развитие лидерства
- 2 Быть Лидером для Лидеров
- 3 Быть примером для своей структуры

1

КЛЮЧЕВЫЕ АКТИВНОСТИ УСПЕШНЫХ БРИЛЛИАНТОВЫХ ДИРЕКТОРОВ

Приглашение, поддержание активности и развитие лидерства

Для развития и укрепления своего бизнеса важно, чтобы вы продолжали приглашать новичков в свою Персональную группу и развивать новых Лидеров.

- ✓ Регулярно приглашайте и проводите встречи, чтобы привлекать новых Участников и Партнёров бренда в свою структуру.
- ✓ Поддерживайте активность своей структуры. Проводите встречи для презентации новостей компании, проводите тренинги, поддерживайте и обновляйте каналы коммуникации.
- ✓ Продолжайте развивать новых Лидеров с помощью тренингов, ставьте им цели и отслеживайте их выполнение. Поздравляйте ваших Лидеров за новые достижения.



2

КЛЮЧЕВЫЕ АКТИВНОСТИ УСПЕШНЫХ БРИЛЛИАНТОВЫХ ДИРЕКТОРОВ

Быть Лидером для Лидеров

Бриллиантовому Директору нужно не только фокусироваться на поддержке Партнёров бренда Oriflame в Персональной Группе, но и работать с Лидерами во всей своей структуре, помогать Директорам достигать успеха и новых званий.



Планируйте и проводите мероприятия в своей структуре, например:

- Бизнес-встречи с обсуждением новостей компании, специальных предложений, семинаров;
- Мотивирующие мероприятия, которые помогут Лидерам почувствовать себя частью сообщества. На таких встречах поздравляйте Партнёров бренда с их достижениями.



Проводите продуктовые и бизнес-тренинги в своей структуре.



Поддерживайте и развивайте Лидеров в своей структуре. Регулярно организуйте бизнес-планерки, сопровождайте Директоров и отслеживайте их результаты. Убедитесь, что они поставили краткосрочные и долгосрочные цели и обладают нужными навыками и знаниями для их достижения.

3

КЛЮЧЕВЫЕ АКТИВНОСТИ УСПЕШНЫХ БРИЛЛИАНТОВЫХ ДИРЕКТОРОВ

Быть примером для своей структуры

Вы стоите на таком уровне Лидерства, который побуждает других стремиться достичь вашего успеха и даже превзойти его. Вы сможете получить ещё больше, если будете делиться своими знаниями, развивать и мотивировать вашу структуру, а также сопровождать Лидеров на пути к их целям.



- ✓ Вы подаёте пример другим Лидерам. Продолжайте делать всё то, что привело вас к успеху, и ваши Лидеры будут повторять ваши результаты.
- ✓ Будьте амбассадором бренда Oriflame – рассказывайте своей структуре о культуре, ценностях и истории компании.
- ✓ Вдохновляйте и мотивируйте других, показывая на своём примере, что такое успех, чтобы люди видели перед собой реальную картину и знали, к чему стремиться.



Стремитесь к большему!

Продолжайте развивать свой бизнес, чтобы подняться ещё выше и войти в Исполнительную команду. Она даст вам возможность посещать международные конференции три раза в год, получать премии за новые звания и мировое признание.

«Иметь сплочённую команду с уникальным видением и быть частью Зала славы. Чтобы помочь пробудить сознание и дух победы многих людей в Перу».

Грасиела Кавьедес и Виктор Луна
Сапфировые Исполнительные
Директора, Перу



«Удивительно и волшебным было посмотреть Японию с семьёй. И понять, как много людей стали успешными и изменили свою жизнь благодаря Oriflame и нашей работе».

Рейна Мендоса и Омеро Серрано
Исполнительные Директора,
Мексика



Что самое
замечательное
в статусе
Исполнительного
Директора?



«Моя команда много раз удивляла меня, когда я стал Исполнительным Директором. Я очень благодарен им».

Октавианус Юдистира
Исполнительный Директор,
Индонезия



«На мероприятии в Лиссабоне Роберт аф Йокник сказал, что очень впечатлён моими достижениями. Такое признание никогда не перестанет удивлять и мотивировать меня».

Флорина Сербан
Золотой Исполнительный Директор,
Румыния



ЧАСТЬ 6

Исполнительная команда

Почувствуйте разницу!



Исполнительный Директор

Условия квалификации:

Двенадцать 23%-х групп в первом уровне на протяжении 4 из 9 каталожных периодов.

Преимущества:

- 288 000 000 сум премия за закрытие нового звания*
- Возможность квалифицироваться на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- Директорские бонусы**

Золотой Исполнительный Директор

Условия квалификации:

Двенадцать 23%-х групп в первом уровне и 6 Золотых ветвей*** на протяжении 4 из 9 каталожных периодов.

Преимущества:

- 360 000 000 сум премия за закрытие нового звания*
- Возможность квалифицироваться на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- Директорские бонусы**

**Денежная премия — это награда за достижение нового звания, выплачиваемая двумя частями. Вы получите первую выплату, когда подтвердите квалификацию на звание в 4 из 9 каталогов. Вторую часть награды вы получаете, когда снова квалифицируетесь на то же (или более высокое) звание в 4 из 9 каталогов.*

Поддерживайте Лидеров и развивайте свою структуру

Вы создали успешный бизнес и знаете, что значит карьера в Oriflame для вас и вашей семьи.

Исполнительная команда даст вам ещё больше привилегий: денежные премии на общую сумму 1 584 000 000 сум, эксклюзивные конференции по всему миру и мировое признание – это ещё не всё.

Вы становитесь примером не только для вашей Персональной группы, но и для всех Партнёров бренда и Лидеров во всей вашей структуре. С расширением структуры ваша роль становится всё более важной – теперь вы Лидер для Лидеров и амбассадор бренда, ценностей, продуктов и преимуществ Oriflame.

Чтобы достичь званий в составе Исполнительной команды, вам необходимо будет использовать свои навыки, знания и опыт, развивая Золотые ветви в своей структуре. Золотая ветвь – это ветвь Партнёра бренда любого уровня вашей структуры, у которого есть две и более отделившиеся 23%-е группы.

Доход в Исполнительной команде

Как Исполнительный Директор вы получаете Кешбэк, Командный бонус, Директорские бонусы и премии за закрытие новых званий. Большую часть ваших доходов будут составлять Директорские бонусы.

Вы можете квалифицироваться на все Директорские бонусы Oriflame: 6% бонус Oriflame, 2% Золотой бонус, 0,5% Сапфировый бонус, 0,25% Бриллиантовый бонус, 0,125% Дважды Бриллиантовый бонус и новый, 0,0625% Исполнительный бонус.

Сапфировый Исполнительный Директор

Условия квалификации:

Двенадцать 23%-х групп в первом уровне и 9 Золотых ветвей*** на протяжении 4 из 9 каталожных периодов.

Преимущества:

- 432 000 000 сум премия за закрытие нового звания*
- Возможность квалифицироваться на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- Директорские бонусы**

**Директорские бонусы не зависят от вашего звания. Они определяются количеством 23%-х отделившихся групп в вашем первом уровне и в глубине структуры. Читайте подробнее на с. 44-47, 60-61, 74-75 и 100-105.

***Золотая ветвь – это ветвь Партнёра бренда любого уровня вашей структуры, у которого есть две и более отделившиеся 23%-е группы.

Бриллиантовый Исполнительный Директор

Условия квалификации:

Двенадцать 23%-х групп в первом уровне и 12 Золотых ветвей*** на протяжении 4 из 9 каталожных периодов.

Преимущества:

- 504 000 000 сум премия за закрытие нового звания*
- Возможность квалифицироваться на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- Директорские бонусы**

Критерии:

Личные покупки: не менее 200 Баллов Бонуса*

Прокупки в Персональной группе:

Для получения этого бонуса нет минимальных требований по количеству Баллов Бонуса в Персональной группе.

Количество 23%-х групп в первом уровне: 12

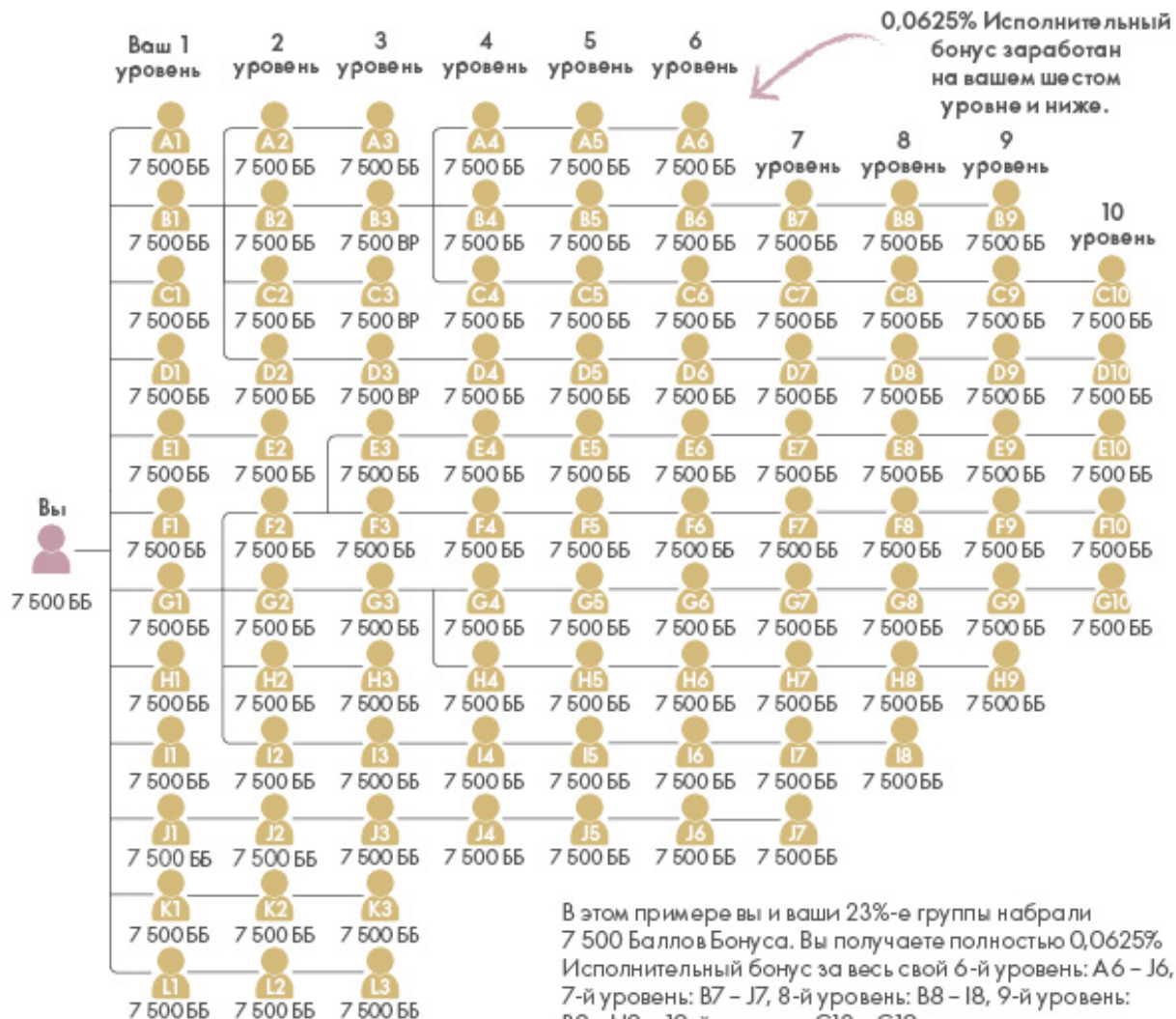
Минимальная гарантированная выплата:

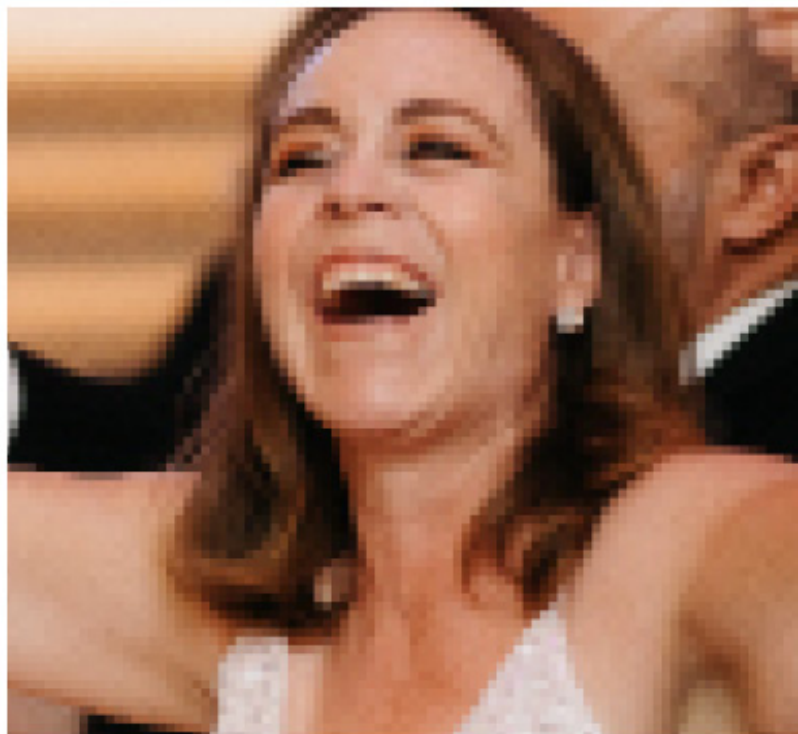
Чтобы вы могли получить Исполнительный бонус полностью, объём покупок ваших групп в 5-м уровне должен составлять 7 500 ББ; если объём покупок этих групп меньше, то недостающая разница до 0,0625% от ОП (7 500 ББ) уходит в пользу вышестоящего Лидера, квалифицировавшегося на получение Исполнительного бонуса. Подробнее о минимальной гарантированной выплате читайте на с. 104.

0,0625% Исполнительный бонус

Исполнительный бонус выплачивается в размере 0,0625% от ОП всех 23%-х отделившихся групп, начиная с 6-го уровня и далее, останавливаясь на группах 5-го уровня нижестоящего Партнёра бренда, квалифицировавшегося на получение Исполнительного бонуса.

**Из которых минимум 100 ББ будут получены за ваши личные заказы, а оставшиеся 100 ББ – за заказы Участников из вашей первой линии.*







Преимущества звания Исполнительного Директора

В Исполнительной команде вы получаете не только все Директорские бонусы Oriflame и четыре денежные премии на общую сумму 1 584 000 000 сум, но и возможность квалифицироваться на получение четырёх пригласительных на Исполнительную и Бриллиантовую конференции. Вы сможете обмениваться знаниями с ТОП-Лидерами вашего региона, а также руководством компании, принимать участие в важных бизнес-решениях Oriflame.

Что вы получите:

- Премии за новые звания – от 288 000 000 сум до 504 000 000 сум – за закрытие каждого нового звания в Исполнительной команде;
- Возможность квалифицироваться и получить 4 пригласительных билета на ежегодную Исполнительную конференцию и посетить невероятные экзотические места планеты. Конференции уже проходили в Японии, Австралии, Бангкоке, Омане, на Маврикии;
- Возможность квалифицироваться и получить 4 пригласительных билета на ежегодную Бриллиантовую конференцию, которая проходит в самых привлекательных уголках мира;
- Возможность квалифицироваться и получить 2 пригласительных билета на ежегодную Золотую конференцию, которая проходит в различных странах.

Три ключевые активности успешных Исполнительных Директоров

Вы уже преуспели в выполнении ключевых задач для Бриллиантовых Директоров. Теперь нужно сконцентрироваться на построении более масштабной структуры и помогать другим развивать лидерские навыки для закрытия новых званий.

1

Приглашать, мотивировать и развивать новых Лидеров в Персональной Группе

- ✓ Регулярно проводите встречи по приглашению и привлекайте новых Партнёров бренда. Мотивируйте свою структуру. Проводите встречи и тренинги, рассказывайте о новостях компании, поддерживайте и обновляйте каналы коммуникации.
- ✓ Определите высокопотенциальных Лидеров в любой точке вашей структуры и вдохновите их на достижение уровня Золотого Директора.
- ✓ Организуйте встречи бизнес-планирования с Лидерами с высоким потенциалом, разрабатывайте планы их достижения Золотого и Бриллиантового уровней, следите за их прогрессом и обучайте их достижению успеха.
- ✓ Посещайте ключевые бизнес-мероприятия ваших высокопотенциальных Лидеров и используйте свои знания, навыки и опыт, чтобы влиять на их дальнейшее совершенствование.

2

Поддерживать Лидеров в своей структуре

- ✓ Проводите мероприятия в своей структуре, например:
 - Бизнес-встречи с обсуждением новостей компании, специальных предложений, информации о приложениях и конференциях;
 - Мотивирующие и развлекательные мероприятия и активности, направленные на укрепление командного духа и создание сообщества.
- ✓ Планируйте и проводите продуктивные тренинги и бизнес-тренинги в своей структуре. Поддерживайте и развивайте Лидеров в своей структуре. Регулярно организуйте бизнес-планерки, обучайте Директоров и следите за их успехами.

3

Быть примером и амбассадором бренда

- ✓ Регулярно делитесь своим опытом и проводите встречи по приглашению, чтобы привлечь новых Партнёров бренда.
- ✓ Активируйте свою структуру. Проводите встречи и тренинги, рассказывайте о новостях компании, поддерживайте и обновляйте каналы коммуникации.
- ✓ Продолжайте развивать новых Лидеров через тренинги, постановку целей. Следите за их прогрессом и отмечайте достижения.



Стремление к вершине

У вас есть все знания и опыт,
чтобы достигнуть самого
высокого звания по Программе
преимуществ Oriflame. Оставайтесь
мотивированными, продолжайте
вкладывать в бизнес такую же
страсть – ваши самые заветные мечты
и величайшие достижения уже близко!

«Как Президент я получаю фантастические льготы и преимущества на наших конференциях».

Вонита Бермана
Президент, Индонезия



«Возможность быть частью Глобального совета Лидеров в Швеции, а также проводить много времени с семьёй благодаря гибкому графику и высокому доходу».

Джульетта Гузман и Рамон Коррал
Золотые Президенты, Мехико



Что вам
больше всего
нравится
в статусе
Президента?



«Как Президентам и членам Глобального совета Лидеров нам нравится быть частью успеха Oriflame. Мы гордимся, что можем выразить почтение нашей стране своими достижениями».

Нгуен Хай и Чау Хием,
Старшие Президенты, Вьетнам



«Путешествовать по всему миру с Oriflame! Побывать в удивительных местах проведения конференций с семьёй, а также признание, которые я получаю».

Озгюль Чингил
Старший Президент, Турция

ЧАСТЬ 7

Президентская КОМАНДА

Успех на высшем уровне!

Звания
в Президентской
команде

Президент

Условия квалификации:

Двенадцать 23%-х групп в первом уровне, 6 Золотых ветвей*** и 3 Бриллиантовые ветви**** на протяжении 4 из 9 каталожных периодов.

Преимущества:

- 1 200 000 000 сум премия за закрытие нового звания*
- Возможность квалифицироваться на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- Автопрограмма Oriilame
- Директорские бонусы**

*Денежная премия — это награда за достижение нового звания, выплачиваемая двумя частями. Вы получите первую выплату, когда подтвердите квалификацию на звание в 4 из 9 каталогов. Вторую часть награды вы получаете, когда снова квалифицируетесь на то же (или более высокое) звание в 4 из 9 каталогов.

**Директорские бонусы не зависят от вашего звания. Они определяются количеством 23%-х отделившихся групп в вашем первом уровне и в глубине структуры. Читайте подробнее на с. 44-47, 60-61, 74-75 и 100-105.

Старший Президент

Условия квалификации:

Двенадцать 23%-х групп в первом уровне, 6 Золотые ветви*** и 6 Бриллиантовых ветвей**** на протяжении 4 из 9 каталожных периодов.

Преимущества:

- 2 400 000 000 сум премия за закрытие нового звания*
- Возможность квалифицироваться на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- Директорские бонусы**

Золотой Президент

Условия квалификации:

Двенадцать 23%-х групп в первом уровне, 3 Золотых ветви*** и 9 Бриллиантовых ветвей**** на протяжении 4 из 9 каталожных периодов.

Преимущества:

- 3 600 000 000 сум премия за закрытие нового звания*
- Возможность квалифицироваться на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- Автопрограмма Oriilame
- Директорские бонусы**

Глобальное Лидерство

Вы достигли вершины Программы преимуществ Oriflame.

Помимо наград, вы имеете полное право гордиться собой – вы вырастили успешных Лидеров и на этом пути изменили жизнь тысяч людей. Всё это делает вас глобальным посланцем Oriflame, образцом для подражания и вдохновением для Лидеров Oriflame по всему миру.

Вступление в Президентскую команду причисляет вас к числу самых успешных Лидеров. Ваши уникальные знания и опыт важны для компании. Президенты тесно сотрудничают с руководством Oriflame, участвуют в обсуждениях стратегии и обеспечивают ценную обратную связь.

Чтобы достичь самой вершины успеха, вам необходимо будет использовать свои навыки, знания и опыт, развивая Бриллиантовые и Исполнительные ветви в своей структуре. Бриллиантовая ветвь – это ветвь Партнёра бренда любого уровня вашей структуры, у которого есть шесть и более отделившихся 23%-х групп. Исполнительная ветвь – это ветвь Партнёра бренда любого уровня вашей структуры, у которого есть двенадцать и более отделившихся 23%-х групп.

Доход в Президентской команде

В Президентской команде вы получаете доход, используя все источники: Немедленная скидка, Командный бонус, Директорские бонусы и денежные премии. Ваш основной доход будет складываться из Директорских бонусов.

Сапфировый Президент

Условия квалификации:

Двенадцать 23%-х групп в первом уровне и 12 Бриллиантовых ветвей**** на протяжении 4 из 9 каталожных периодов.

Преимущества:

- 4 800 000 000 сум премия за закрытие нового звания*
- Возможность квалифицироваться на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- Автопрограмма Oriflame
- Директорские бонусы**

***Золотая ветвь – это ветвь Партнёра бренда любого уровня вашей структуры, у которого есть две и более отделившиеся 23%-е группы.

****Бриллиантовая ветвь – это ветвь Партнёра бренда любого уровня вашей структуры, у которого есть шесть и более отделившихся 23%-х групп.

*****Исполнительная ветвь – это ветвь Партнёра бренда любого уровня вашей структуры, у которого есть двенадцать и более отделившихся 23%-х групп.

Бриллиантовый Президент

Условия квалификации:

Двенадцать 23%-х групп в первом уровне, 6 Бриллиантовых ветвей**** и 6 Исполнительных ветвей***** на протяжении 4 из 9 каталожных периодов.

Преимущества:

- 12 000 000 000 сум премия за закрытие нового звания*
- Возможность квалифицироваться на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- Директорские бонусы**





Преимущества звания Президента

Пять званий в Президентской команде принесут вам пять единоразовых премий за новые звания от 1 200 000 000 сум до 12 000 000 000 сум, а точнее – 24 000 000 000 сум, если вы закроете все звания этого уровня.

Что вы получите:

- Премии за новые звания от 1 200 000 000 сум до 12 000 000 000 сум*
Общая сумма денежных премий в Президентской команде – 24 000 000 000 сум.
- Возможность квалификации на получение четырёх пригласительных на ежегодную Исполнительную конференцию в самых экзотических уголках мира. Предыдущие конференции прошли в Японии, Австралии, Омане, Бангкоке, Камбодже и на Маврикии.
- Возможность квалификации на получение четырёх пригласительных на ежегодную Бриллиантовую конференцию в самых привлекательных местах мира.
- Возможность квалификации на получение двух пригласительных на ежегодную Золотую конференцию.
- Возможность участия в Автопрограмме для Президентов, а также Золотых и Сапфировых Президентов.

**В соответствии с правилами квалификации на новое звание.*

Три ключевые активности успешных Президентов

1

Развитие новых
Бриллиантовых Директоров

2

Сопровождение Лидеров

3

Быть примером
и амбассадором бренда

1

КЛЮЧЕВЫЕ АКТИВНОСТИ УСПЕШНЫХ ПРЕЗИДЕНТОВ

Развитие новых Бриллиантовых Директоров

Чтобы укрепить свои позиции и продолжать расти и достигать новых званий в Президентской команде, необходимо сосредоточиться на развитии новых Бриллиантовых Директоров на всех уровнях вашей структуры.



План действий:

- ✓ Определите высокопотенциальных Лидеров в любой точке вашей структуры и вдохновите их на достижение уровней Бриллиантового и Исполнительного Директоров.
- ✓ Организуйте встречи бизнес-планирования с Лидерами с высоким потенциалом, разрабатывайте планы их достижения Бриллиантового и Исполнительного уровней, следите за их прогрессом и обучайте их достижению успеха.
- ✓ Посещайте ключевые бизнес-мероприятия ваших высокопотенциальных Лидеров и используйте свои знания, навыки и опыт, чтобы влиять на их дальнейшее совершенствование.

2

КЛЮЧЕВЫЕ АКТИВНОСТИ УСПЕШНЫХ ПРЕЗИДЕНТОВ

Сопровождение Лидеров

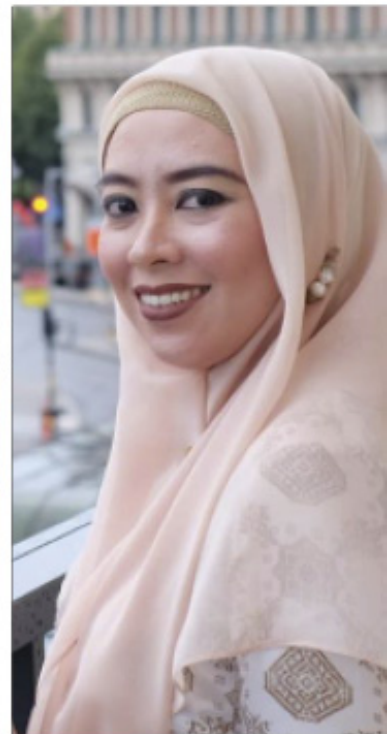
- ✓ Планируйте и проводите мероприятия для вашей структуры:
 - Бизнес-встречи с обсуждением новостей компании, специальных предложений, информации о приложениях и конференциях;
 - Мотивирующие и развлекательные мероприятия и активности, направленные на укрепление командного духа и создание сообщества.
- ✓ Планируйте и проводите обучение для вашей структуры.
 - Поддерживайте и продолжайте развивать Лидеров своей структуры.
 - Проводите сессии по бизнес-планированию и тренинги для Директоров и наблюдайте за их прогрессом.
- ✓ Планируйте и проводите обучение для вашей структуры.

3

КЛЮЧЕВЫЕ АКТИВНОСТИ УСПЕШНЫХ ПРЕЗИДЕНТОВ

Быть примером и амбассадором бренда

- ✓ Регулярно делитесь своим опытом и проводите встречи по приглашению, чтобы привлечь новых Партнёров бренда.
- ✓ Активируйте свою структуру. Проводите встречи и тренинги, рассказывайте о новостях компании, поддерживайте и обновляйте каналы коммуникации.
- ✓ Продолжайте развивать новых Лидеров через тренинги, постановку целей. Следите за их прогрессом и отмечайте достижения.





Глобальный совет Лидеров 2019



Глобальный совет Лидеров 2022



Глобальный совет Лидеров

Глобальный совет Лидеров — это эксклюзивная группа самых успешных независимых Лидеров Oriflame со всего мира. Лидеров, которые благодаря своим навыкам и целеустремленности достигли самых вершин в Oriflame.

Глобальный совет Лидеров меняется каждый год и состоит из Лидеров с самым высоким глобальным рейтингом.





Зал Славы

Все члены Глобального совета входят в Зал Славы самых успешных Лидеров Oriflame. Их достижения признаны на мировом уровне, а их имена и фотографии можно найти на стене в Глобальном офисе Oriflame в Стокгольме.

Зал Славы Oriflame – это важнейший источник вдохновения для каждого из нас: Партнёра бренда и Лидера Oriflame, для руководства и сотрудников компании.







Библиотека знаний Программы преимуществ Партнёров бренда

В этой части мы собрали
практические инструменты и обзоры,
которые помогут вам в работе.

Представленные здесь примеры – только для иллюстрации. Oriflame не даёт никаких гарантий относительно размеров доходов. Фактические финансовые результаты могут варьироваться между независимыми Партнёрами бренда и будут зависеть от таких факторов, как навыки каждого Партнёра бренда, опыт работы, индивидуальные возможности, усилия и затраченное время. Компенсационные выплаты могут различаться в разных странах в зависимости от местных особенностей маркетинга, правил и законодательства. Для получения полной информации о местных особенностях Программы преимуществ Партнёра бренда, действующих в конкретной стране, ознакомьтесь с локальными положениями и условиями, а также политиками и программами, действующими на конкретном рынке, или обратитесь в свой Контактный центр.

Четыре способа заработка с Oriflame

Для примера: 1 ББ = 9 990 сум



Начинающий

Немедленная выгода

Когда вы становитесь Партнёром бренда и частью быти-сообщества Oriflame, то знакомитесь с нашими продуктами и миром красоты, а также используете собственный опыт, чтобы рекомендовать продукты своим родственникам, друзьям, коллегам и знакомым.

Как Партнёр бренда вы получаете Немедленную скидку 20%, покупая продукты для себя и своей семьи.

Пример расчёта Немедленной скидки:

Вы заказываете Комплексный уход против морщин Novage+. Какова ваша выгода?



Цена для клиента: 1 518 900 сум

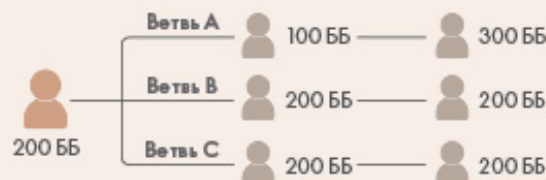
Немедленная скидка
 $1\,518\,900 \times 20\% = 303\,780 \text{ сум}$



Рекомендационная скидка

Получите дополнительную скидку на личные заказы, рекомендуя нашу продукцию! Вы получаете Рекомендационную скидку 10% на каждый заказ, размещённый вашими зарегистрированными Участниками и Партнёрами.

Персональная Рекомендационная скидка накапливается в Кошельке Oriflame и используется для оплаты следующих заказов в течение 3 следующих каталогов. Что такое Кошелёк Oriflame, как на нём аккумулируется баланс и как его можно использовать, смотрите в Словаре на с. 127.



* Актуальная стоимость Балла Бонуса указана в прайс листе на сайте

Таблица соответствия Баллов Бонуса:

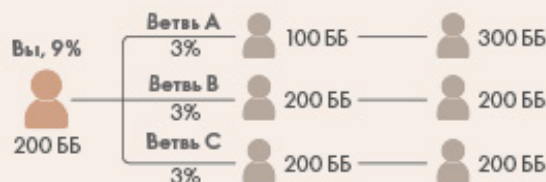
Баллы Бонуса	Командный бонус
7 500+	23%
5 000-7 499	18%
3 000-4 999	15%
1 800-2 999	12%
900-1 799	9%
450-899	6%
150-449	3%
0-149	0%



СПОНСИРОВАНИЕ ДРУГИХ Командный бонус**

Вы можете получать 10% Рекомендационную скидку в размере 10% от чистой стоимости заказов Партнёров бренда и Участников вашей первой линии и Командный бонус от 3% до 23% за заказы вашей Персональной группы. Вы всегда зарабатываете наибольшую сумму, сравнивая 10% Рекомендационную скидку и Командный бонус в размере 3%-23% от общей суммы групповых заказов (Объёма покупок). Рекомендационная скидка 10% с вашей первой линии гарантирует высокий и предсказуемый доход от привлечения и активации новых Участников и Партнёров бренда на начальном этапе. По мере того, как ваша команда начинает расти вглубь, вы можете вместо этой скидки получать Командный бонус в размере 3%-23% от общего количества групповых заказов, рассчитанного на основе Объёма покупок.

Пример расчёта Командного бонуса:



Всего Баллов Бонуса: 200 (вы) + 400 (Ветвь А) + 400 (Ветвь В) + 400 (Ветвь С) = 1 400 ББ. Ваш уровень Командного бонуса составляет 9%.

Ваш Командный бонус с групповых заказов: $(9 - 3)\% \times 400^* +$

$(9 - 3)\% \times 400^* + (9 - 3)\% \times 400^* = (24 + 24 + 24) \times 9\,990 = 719\,280 \text{ сум.}$

Ваш Командный бонус равен: $719\,280 - 499\,500 = 219\,780 \text{ сум.}$



Развитие Лидеров Директорские бонусы

Обучая, сопровождая и развивая своих Партнёров бренда, вы можете помочь им достичь уровня Командного бонуса 23%. На этом этапе их группа становится 23%-й отделившейся от вашего первого уровня, а вы можете начать получать Директорские бонусы за их объём продаж.

Пример Директорского бонуса:

У вас появились две 23%-е отделившиеся группы в вашем первом уровне, их объём покупок составляет 7 500 ББ. Вместе с вашими личными покупками и объём покупок вашей Персональной группы также составил 7 500 ББ. В данном примере вы получаете 6% бонус Oriflame.

6% бонус Oriflame составляет:

$6\% \times (2 \times 7\,500 \times 9\,990) = 8\,991\,000 \text{ сум.}$



Достижение новых званий Денежные премии

Вы будете получать единовременную денежную премию каждый раз при достижении нового звания, начиная с уровня Директора. Подробнее об условиях квалификации на каждую премию см. в частях, посвящённых определённым командам или на с. 128 для ознакомления со всеми условиями.

Пример денежной премии:

Вы впервые достигли звания Директора, выполнив все квалификационные требования:

Не менее 7 500 Баллов Бонуса в Персональной группе или одна 23%-я группа в первом уровне и не менее 3 000 ББ в Персональной группе или 2 или более 23%-х групп в первом уровне на протяжении 4 из 9 каталожных периодов.

Вы получаете половину единовременной денежной премии 6 000 000 сум.

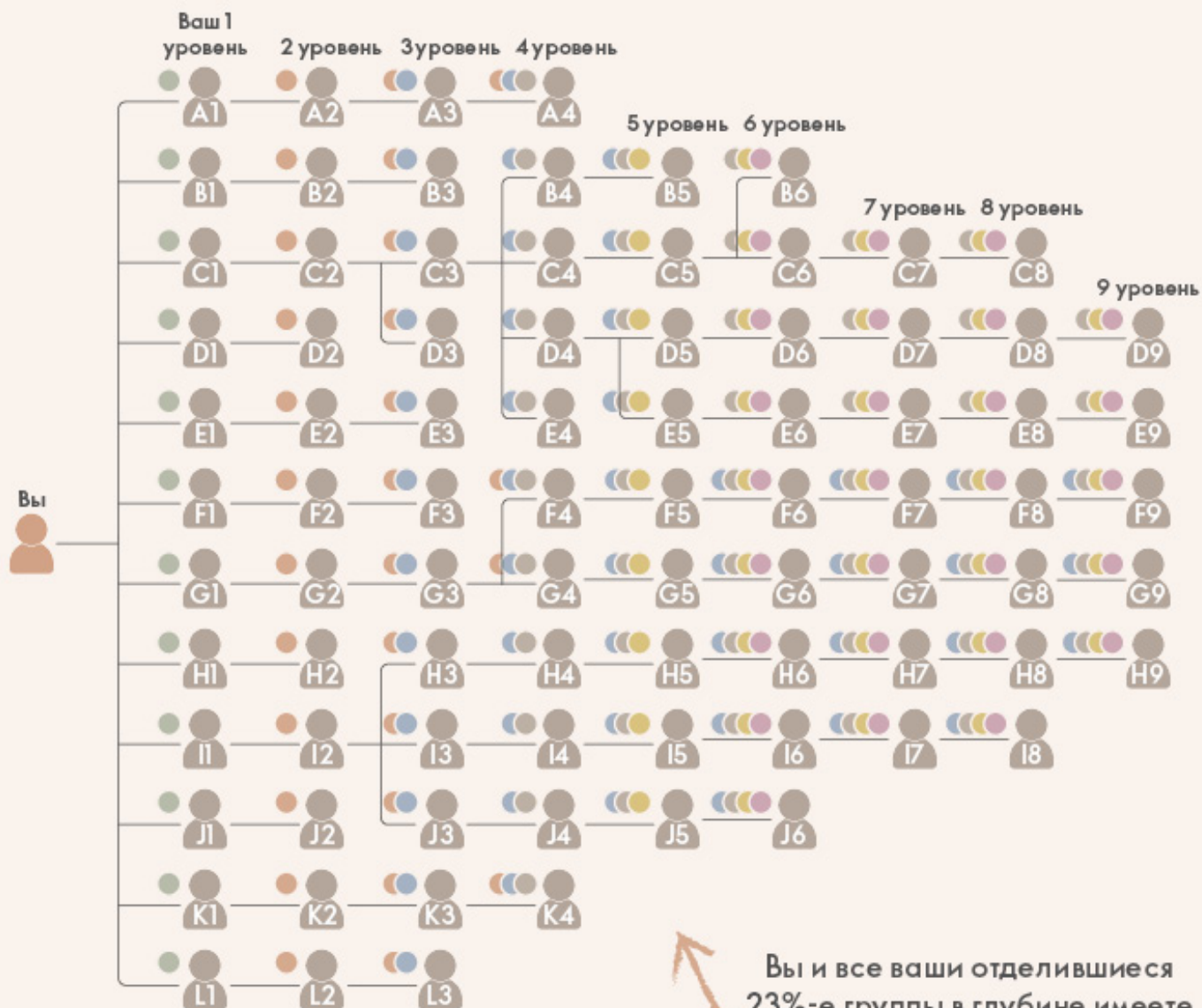
Вторую часть вознаграждения 6 000 000 сум вы получаете, когда снова квалифицируетесь на то же (или более высокое) звание в 4 из 9 периодов каталога.



Обзор бонусов

Бонус	Количество 23%-х отделившихся групп	Выплачивается
6% бонус Oriflame	1	6% от объёма покупок всех ваших 23%-х отделившихся групп в первом уровне.
2% Золотой бонус	2	2% от объёма покупок всех ваших 23%-х отделившихся групп, начиная со второго уровня и ниже.
0,5% Сапфировый бонус	4	0,5% от объёма покупок всех ваших 23%-х отделившихся групп, начиная с третьего уровня и ниже.
0,25% Бриллиантовый бонус	6	0,25% от объёма покупок всех ваших 23%-х отделившихся групп, начиная с четвёртого уровня и ниже.
0,125% Дважды Бриллиантовый бонус	10	0,125% от объёма покупок всех ваших 23%-х отделившихся групп, начиная с пятого уровня и ниже.
0,0625% Исполнительный бонус	12	0,0625% от объёма покупок всех ваших 23%-х отделившихся групп, начиная с шестого уровня и ниже.

Требования по кол-ву ББ	Минимальная гарантированная выплата
Необходимо иметь как минимум 200 личных Баллов Бонуса в каталог, из которых 100 ББ будут получены за ваши личные заказы, а оставшиеся 100 ББ – за ваши личные заказы или за заказы Участников из вашего первого уровня, а также не менее 3000 ББ в вашей Персональной группе. Объем покупок Персональной группы: требований нет.	Чтобы получать 6% Бонус Oriflame полностью, Объем покупок вашей Персональной группы должен составлять минимум 7 500 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и вы получаете этот бонус не полностью, а его часть уйдет вышестоящему получателю такого же бонуса.
Необходимо иметь как минимум 200 личных Баллов Бонуса в каталог, из которых 100 ББ будут получены за ваши личные заказы, а оставшиеся 100 ББ – за ваши личные заказы или за заказы Участников из вашего первого уровня. Объем покупок Персональной группы: требований нет.	Чтобы получать 2% Золотой бонус полностью, Объем покупок групп в вашем первом уровне должен составлять минимум 7 500 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и вы получаете этот бонус не полностью, а его часть уйдет вышестоящему получателю такого же бонуса.
Необходимо иметь как минимум 200 личных Баллов Бонуса в каталог, из которых 100 ББ будут получены за ваши личные заказы, а оставшиеся 100 ББ – за ваши личные заказы или за заказы Участников из вашего первого уровня. Объем покупок Персональной группы: требований нет.	Чтобы получать 0,5% Сапфировый бонус полностью, Объем покупок групп в вашем втором уровне должен составлять минимум 7 500 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и вы получаете этот бонус не полностью, а его часть уйдет вышестоящему получателю такого же бонуса.
Необходимо иметь как минимум 200 личных Баллов Бонуса в каталог, из которых 100 ББ будут получены за ваши личные заказы, а оставшиеся 100 ББ – за ваши личные заказы или за заказы Участников из вашего первого уровня. Объем покупок Персональной группы: требований нет.	Чтобы получать 0,25% Бриллиантовый бонус полностью, Объем покупок групп в вашем третьем уровне должен составлять минимум 7 500 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и вы получаете этот бонус не полностью, а его часть уйдет вышестоящему получателю такого же бонуса.
Необходимо иметь как минимум 200 личных Баллов Бонуса в каталог, из которых 100 ББ будут получены за ваши личные заказы, а оставшиеся 100 ББ – за ваши личные заказы или за заказы Участников из вашего первого уровня. Объем покупок Персональной группы: требований нет.	Чтобы получать 0,125% Дважды Бриллиантовый бонус полностью, Объем покупок групп в вашем четвертом уровне должен составлять минимум 7 500 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и вы получаете этот бонус не полностью, а его часть уйдет вышестоящему получателю такого же бонуса.
Необходимо иметь как минимум 200 личных Баллов Бонуса в каталог, из которых 100 ББ будут получены за ваши личные заказы, а оставшиеся 100 ББ – за ваши личные заказы или за заказы Участников из вашего первого уровня. Объем покупок Персональной группы: требований нет.	Чтобы получать 0,0625% Исполнительный бонус полностью, Объем покупок групп в вашем пятом уровне должен составлять минимум 7 500 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и вы получаете этот бонус не полностью, а его часть уйдет вышестоящему получателю такого же бонуса.





Расчёт Директорских бонусов

Необходимое
количество отделившихся
23%-х групп первого уровня

Бонус	Выплачивается
6% бонус Oriflame	1 Только с отделившихся 23%-х групп 1-го уровня
2% Золотой бонус	2 С отделившихся 23%-х групп 2-го уровня и ниже до групп 1-го уровня нижестоящего получателя Золотого бонуса
0,5% Сапфировый бонус	4 С отделившихся 23%-х групп 3-го уровня и ниже до групп 2-го уровня нижестоящего получателя Сапфирового бонуса
0,25% Бриллиантовый бонус	6 С отделившихся 23%-х групп 4-го уровня и ниже до групп 3-го уровня нижестоящего получателя Бриллиантового бонуса
0,125% Дважды Бриллиантовый бонус	10 С отделившихся 23%-х групп 5-го уровня и ниже до групп 4-го уровня нижестоящего получателя Дважды Бриллиантового бонуса
0,0625% Исполнительный бонус	12 С отделившихся 23%-х групп 6-го уровня и ниже до групп 5-го уровня нижестоящего получателя Исполнительного бонуса



Используя пример структуры слева,
давайте подсчитаем, насколько
большие бонусы вы получите?

6% бонус Oriflame

Первый уровень: выплачивается с A1 – L1, 6% x (12 x 7 500 x 9 990) = 53 946 000 сум.

2% Золотой бонус

Второй уровень: выплачивается с A2 – L2, 2% x (12 x 7 500 x 9 990) = 17 982 000 сум.

Третий уровень: выплачивается с A3 – L3, 2% x (12 x 7 500 x 9 990) = 17 982 000 сум.

Четвертый уровень: выплачивается с A4, F4, G4 и K4, 2% x (4 x 7 500 x 9 990) = 5 994 000 сум.

Всего: 17 982 000 + 17 982 000 + 5 994 000 = 41 958 000 сум.

0,5% Сапфировый бонус

Третий уровень: выплачивается с A3 – L3, 0,5% x (12 x 7 500 x 9 990) = 4 495 500 сум.

Четвертый уровень: выплачивается с A4 – K4, 0,5% x (11 x 7 500 x 9 990) = 4 120 875 сум.

Пятый уровень: выплачивается с B5 – J5, 0,5% x (9 x 7 500 x 9 990) = 3 371 625 сум.

Шестой уровень: выплачивается с F6 – J6, 0,5% x (5 x 7 500 x 9 990) = 1 873 125 сум.

Седьмой уровень: выплачивается с F7 – I7, 0,5% x (4 x 7 500 x 9 990) = 1 498 500 сум.

Восьмой уровень: выплачивается с F8 – I8, 0,5% x (4 x 7 500 x 9 990) = 1 498 500 сум.

Девятый уровень: выплачивается с F9 – H9, 0,5% x (3 x 7 500 x 9 990) = 1 123 875 сум.

Всего: 4 495 500 + 4 120 875 + 3 371 625 + 1 873 125 + 1 498 500 + 1 498 500 + 1 123 875 = 17 982 000 сум.

0,25% Бриллиантовый бонус

Выплачивается с каждого вашего уровня:

с четвертого по девятый, так как ниже больше никто не квалифицировался на получение аналогичного бонуса.

Всего: 0,25% x (48 x 7 500 x 9 990) = 8 991 000 сум.

0,125% Дважды Бриллиантовый бонус

Выплачивается с каждого вашего уровня:

с пятого по девятый, так как ниже больше никто не квалифицировался на получение аналогичного бонуса.

Всего: 0,125% x (37 x 7 500 x 9 990) = 3 465 281,25 сум.

0,0625% Исполнительный бонус

Выплачивается с каждого вашего уровня:

с шестого по девятый, так как ниже больше никто не квалифицировался на получение аналогичного бонуса.

Всего: 0,0625% x (28 x 7 500 x 9 990) = 1 311 187,5 сум.

Всего вы получаете бонусов:

53 946 000 + 41 958 000 + 17 962 021
+ 8 991 000 + 3 466 530 + 1 308 690 =
127 632 241 сум.



Правило минимальной гарантированной выплаты и Директорские бонусы

Директорские бонусы – это вознаграждения за развитие Лидеров в вашей структуре.

Когда минимальный объём Баллов Бонуса, необходимый для получения полного бонуса, не обеспечивается получателем бонуса, выполняется корректировка, которая распределяет часть этого бонуса предыдущему квалифицировавшемуся на тот же бонус. Это правило минимальной гарантированной выплаты.

Правило минимальной гарантированной выплаты – это и способ обеспечить справедливым вознаграждением всех участников структуры за их усилия по спонсированию Партнёра бренда и оказанию им помощи в становлении Лидерами. Минимальная гарантированная выплата помогает избежать ситуаций, когда низкоэффективный Партнёр бренда в вашей структуре (тот, кто не поддерживает объём покупок 7 500 ББ в своей Персональной группе) получает прибыль от работы, которую вы продавали для обучения и развития Лидеров в глубине вашей структуры.

Как работает правило минимальной гарантированной выплаты?

Правило минимальной гарантированной выплаты применяется либо к вашей Персональной группе, либо к определённым уровням в вашей организации, в зависимости от типа бонуса. См. Обзор бонусов на с. 102-103 для получения подробной информации о том, к какому уровню относится правило минимальной гарантированной выплаты для каждого бонуса.

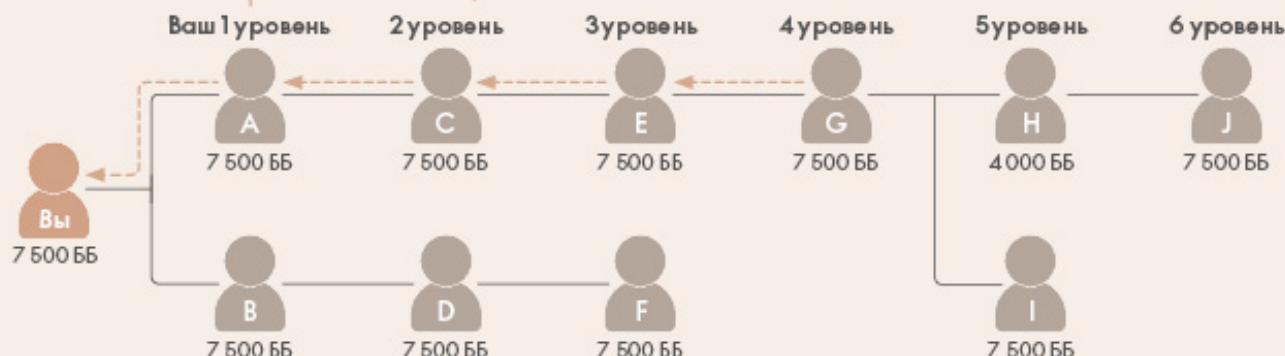
Чтобы получить полный бонус, квалифицировавшийся на получение бонуса должен иметь как минимум 7 500 ББ в своей Персональной группе или в 23%-х отделившихся группах на соответствующем уровне. Если квалифицировавшийся не соответствует требованию по количеству ББ, часть бонуса переходит к предыдущему квалифицировавшемуся на тот же бонус.

Минимальная гарантированная выплата:

Для 2% Золотого бонуса, 23%-е отделившиеся группы в вашем первом уровне должны иметь минимум 7 500 ББ, чтобы вы получали полную сумму бонуса со своей глубины.

2% Золотой бонус выплачивается с вашего второго уровня и ниже

Для примера:
 $1 \text{ ББ} = 9\,900 \text{ сум} * \text{ОП.}$



Пример: правило минимальной гарантированной выплаты и 2% Золотой бонус

Используя структуру сети и Баллы Бонуса, приведённые выше, давайте посчитаем ваш Золотой бонус в размере 2%. Помните, что 2% Золотой бонус получают с 23%-х отделившихся групп второго уровня и ниже, останавливаясь на первом уровне следующего получателя Золотого бонуса.

1. Вы получите 2% Золотой бонус с C, D, E, F, G, H и I. Вы его не получаете с J, так как G тоже квалифицировался на 2% Золотой бонус и получает его с J.

2. Сумма Баллов Бонуса C, D, E, F, G, H и I составляет: $7\,500 + 7\,500 + 7\,500 + 7\,500 + 7\,500 + 4\,000 + 7\,500 = 49\,000$.

3. $49\,000 \text{ ББ} = 489\,510\,000 \text{ сум}$. Ваш 2% Золотой бонус может составить $2\% \times 489\,510\,000 \text{ сум} = 9\,790\,200 \text{ сум}$.

Но это ещё не всё. Как видите, H не набрал 7 500 ББ – это означает, что правило минимальной гарантированной выплаты будет применяться в вашу пользу.

*Актуальная стоимость Балла Бонуса указана в прайс листе

Минимальная гарантированная выплата:

Для 2% Золотого бонуса правило минимальной гарантийной выплаты распространяется на первый уровень получателя бонуса. G – первый квалифицировавшийся на 2% Золотой бонус в вашей глубине, а H и I – первый уровень G. Поскольку ваш первый уровень, состоящий из A и B, имеет минимум 7 500 ББ, вы гарантированно получите полный 2% Золотой бонус.

Но помните – H не выполнил требование по объёму Баллов Бонуса. Итак, давайте посмотрим, как правило минимальной гарантированной выплаты компенсирует вам недоработку G по отношению к H для достижения 7 500 ББ.

1. G получает 2% Золотой бонус с J: $1\,489\,500 \text{ сум} (2\% \times 7\,500 \text{ сум} \times 9\,900 \text{ сум} = 9\,790\,200 \text{ сум})$.

2. Вы гарантированно зарабатываете такую же сумму (1 489 500 сум) с H. Но в действительности с H вы получаете: $2\% \times 4\,000 \times 9\,900 = 799\,200 \text{ сум}$. Это означает, что вы теряете $1\,489\,500 - 799\,200 = 699\,300 \text{ сум}$.

3. 699 300 сум будет вычтено из выплат G, заработанных на J, и добавлено к вашим выплатам – это гарантирует, что вы получите полный 2% Золотой бонус.

Всего ваш 2% Золотой бонус составляет: $9\,790\,200 + 699\,300 = 10\,489\,500 \text{ сум}$.

Инструменты Oriflame

Мы разработали специальные инструменты, чтобы помочь вам рекомендовать и продавать продукты, а также строить свой бизнес.

Инструменты продаж



- 1 Личный интернет-магазин**
Ваш собственный онлайн-магазин.
- 2 Библиотека социальных сетей**
Здесь собраны изображения и тексты для того, чтобы делиться ими в соцсетях.
- 3 Онлайн-диагностика кожи**
Получите рекомендации по вашему персональному уходу Novage+ менее чем за 2 минуты, ответив на несколько простых вопросов о вашей коже, климате и предпочтениях по уходу за кожей.



- 4 Презентация «Знакомство с программой ухода за кожей»**
Презентационные материалы для проведения встречи, посвящённой уходу за кожей, рекрутирования и продажи продуктов этой категории.
- 5 Презентация «Знакомство с Wellosofhy»**
Презентационные материалы для проведения встречи, посвящённой Wellosofhy, рекрутирования и продажи продуктов этой категории.



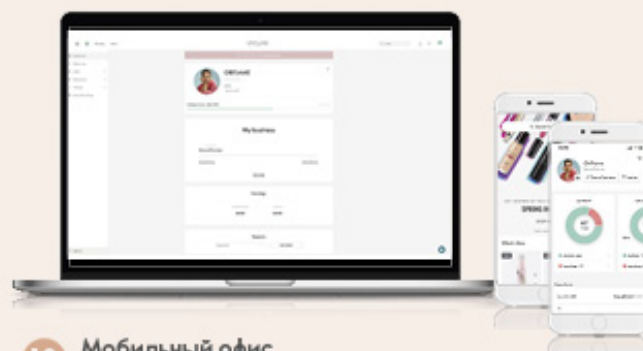
- 6 Руководство по продукции Wellosofhy**
Всё о продуктах Wellosofhy и программах для здорового образа жизни.
- 7 Каталог Oriflame**
Здесь можно найти новинки и выгодные предложения.
- 8 Электронный каталог**
Поделитесь электронным каталогом, и ваши клиенты добавят товары в корзину или зарегистрируются в качестве Участников или Партнёров бренда.
- 9 Wellness-клуб**
Сообщество, которое собирается раз в неделю, чтобы учиться, делиться информацией и участвовать в 12-недельной программе по улучшению здоровья и образа жизни.

Инструменты для рекрутирования



- 10 Видео «Возможности Oriflame»**
Видеоролики для приглашения — чтобы заинтересовать в построении своего бизнеса с Oriflame.
- 11 Презентация «Возможности Oriflame»**
Рассказывает о возможностях компании.
- 12 «Успешный старт – твои первые 90 дней»**
Как шаг за шагом начать работу в качестве независимого Партнёра бренда.

Бизнес-инструменты



- 13 Мобильный офис**
Управляйте своим бизнесом, получайте последние новости и информацию о программах, размещайте заказы и регистрируйте новых Партнёров бренда.
- 14 Приложение Oriflame**
Получайте информацию о продуктах, размещайте и отслеживайте заказы.
- 15 Бизнес-приложение**
Развивайте свой бизнес и управляйте им в режиме реального времени.

Внимание! Инструменты могут различаться в зависимости от рынка.

Мы играем по правилам

Если вы являетесь Партнёром бренда, вам необходимо соблюдать Этический кодекс и Правила поведения. Вместе с другими нашими политиками и рекомендациями они помогают вам при ведении бизнеса сделать правильный выбор, соответствующий высоким этическим стандартам.

Поэтому все мы должны чувствовать общую ответственность за соблюдение Кодекса и Правил.

Если вы когда-либо столкнётесь с поведением, нарушающим принципы нашего Кодекса или Правил, мы рассчитываем, что вы сообщите об этом и поможете нам исправить ситуацию. Помимо нашего Этического кодекса, Правил

и других политик, вы всегда должны соблюдать законы вашей страны.

Мы с большим энтузиазмом стремимся дать людям возможность осуществить свои мечты, получать награды, путешествовать, наслаждаться нашей продукцией и великолепно выглядеть. Наш предпринимательский дух помогает нам хорошо делать то, что мы делаем, и всегда стремиться к совершенству. Вы все являетесь частью мирового сообщества Oriflame, и, если мы будем работать вместе и поддерживать друг друга, мы достигнем своей цели – стать косметической компанией №1 в сфере социальных продаж.



Устав Партнёров бренда Oriflame

Этический кодекс и правила поведения

Для каждого Партнера Бренда Орифлэйм важно прочитать и знать содержание Этического Кодекса Орифлэйм и Правил поведения, изложенных в Уставе, так как они составляют основу взаимоотношений компании и Партнера Бренда Орифлэйм и являются неотъемлемой частью договора присоединения.

Следование им обязательно для всех Партнеров Бренда Орифлэйм независимо от того, был ли Устав опубликован в корпоративных изданиях или доведен до сведения

Партнеров Бренда Орифлэйм любым другим способом. Компания Орифлэйм оставляет за собой право в любой момент по своему усмотрению прекратить регистрацию (терминировать регистрационный номер) Партнера Бренда Орифлэйм, предоставившего ложную личную информацию либо не соблюдающего правила Устава. Партнеры Бренда Орифлэйм, утратившие регистрационный номер в Орифлэйм, лишаются всех своих прав и преимуществ, в том числе своей структуры. Этический кодекс и Правила поведения созданы для защиты прав Партнеров Бренда Орифлэйм продиктованы высокими стандартами бизнес-этики, в соответствии с которыми Партнеры Бренда Орифлэйм обязаны руководствоваться в своей деятельности законами своей страны, помимо обязательств, изложенных в Уставе.



Этический кодекс Oriflame

Как Партнер Бренда Орифлэйм я обязуюсь следовать перечисленным ниже принципам ведения бизнеса.

- 1 Неукоснительно соблюдать все правила, отраженные в Уставе Орифлэйм и других изданиях компании. Следовать не только букве, но и духу Устава Орифлэйм.
- 2 Вступая в деловые отношения в качестве Партнера Бренда Орифлэйм, руководствоваться главным принципом – относиться к окружающим так, как я хотел бы, чтобы они относились ко мне.
- 3 Представлять продукцию, бизнес-возможности, а также любую информацию об Орифлэйм незарегистрированным пользователям и Партнёрам Бренда честно и правдиво. Давать лишь те обещания – в письменной и устной форме – относительно продукции и возможностей, которые приведены в Официальных корпоративных изданиях Орифлэйм. При сравнении продукции и бизнес-возможностей Орифлэйм с продукцией и бизнес-возможностями других компаний помнить о важности предоставления исключительно проверенной официальной информации.
- 4 Исполнять все обязанности Партнера Бренда Орифлэйм (а также спонсора и Директора), предписанные согласно достигнутому уровню и изложенные в Официальных корпоративных изданиях Орифлэйм.
- 5 Вести себя соответственно высочайшим этическим стандартам компании, подразумевающим честность, достоинство и ответственность.
- 6 Ни при каких обстоятельствах не использовать структуры Орифлэйм для распространения любой другой продукции или продвижения услуг, кроме одобренных компанией.
- 7 Распространять информацию о продукции в строгом соответствии с требованиями Локального законодательства. При этом, Орифлэйм не несет никакой ответственности в случае нарушения Партнером Бренда Орифлэйм установленных Локальным законодательством требований.
- 8 Запрещается использовать различные дистрибьюционные каналы любого вида.
- 9 Не допускать распространения информации двусмысленного содержания, которая вольно или невольно может представить компанию Орифлэйм в глазах общественности в негативном виде.

УСТАВ ПАРТНЁРОВ БРЕНДА ORIFLAME

II. Правила поведения Партнёров бренда

1. Определения

- А. «Партнер Бренда Орифлэйм» (далее «Партнер Орифлэйм» /, «Партнер») – здесь и далее подразумевается независимый Партнер Бренда Орифлэйм любого звания и уровня (включая Менеджеров, Директоров и выше).
- Б. «Личный кабинет» Партнера Бренда Орифлэйм разработан и поддерживается компанией Орифлэйм на собственном сайте компании.
- В. Если не предусмотрено иное, в данном документе под именем «Орифлэйм» подразумевается региональное представительство компании, в котором вы регистрировались как Партнер Бренда Орифлэйм.
- Г. «Спонсорская цепочка» включает в себя Партнера Бренда Орифлэйм, его спонсора и всех вышестоящих спонсоров.
- Д. «Персональная Группа» включает в себя всех Партнеров Бренда Орифлэйм, привлеченных спонсором напрямую или через других Партнеров Бренда Орифлэйм его Группы, за исключением Партнеров в первой линии, достигших уровня 22%, и их Групп.
- Е. Под словом «Группа» подразумевается вся структура данного Партнера Бренда Орифлэйм, включая Партнеров, достигших уровня 22%, и их группы.
- Ж. «Официальные корпоративные издания Орифлэйм» включают в себя: «План Успеха» (в том числе Устав Орифлэйм), каталоги Орифлэйм и вкладыши к ним, «Вэлнэс-гид» и любые материалы компании в печатной форме и (или) опубликованные на официальном сайте компании.
- З. «Спонсор» – Партнер Бренда Орифлэйм, который приглашает других Партнеров в Компанию, знакомит их с Орифлэйм, обучает и поддерживает их в работе.

2. Регистрация

- 2.1. Чтобы стать Партнером Бренда Орифлэйм, кандидату требуется рекомендация уже зарегистрированного Партнера (спонсора). В некоторых случаях Орифлэйм имеет право прикрепить будущего Партнера Бренда Орифлэйм к любой имеющейся структуре.
- 2.2. Партнер Бренда Орифлэйм может иметь только один регистрационный номер. Регистрация в качестве Партнера Бренда Орифлэйм может быть проведена только с личного согласия кандидата. Партнер Бренда Орифлэйм несет все неблагоприятные последствия в связи с отсутствием такого согласия.

- 2.3. Орифлэйм оставляет за собой право отказать кандидату в регистрации или перерегистрации.
- 2.4. Партнером Бренда Орифлэйм можно стать по достижении дееспособного возраста либо с письменного разрешения законных представителей (родителей, усыновителей или попечителя).
- 2.5. Регистрация может быть оформлена для физических лиц - партнеров в количестве 2 человек в случае, если они являются друг другу законными супругами или родителем и ребёнком. Партнеры солидарно отвечают по своим обязательствам перед Орифлэйм в полном объеме, и компания может истребовать все задолженности с одного или обоих партнеров в случае неуплаты.
- 2.6. Партнер Бренда Орифлэйм может прекратить регистрацию в течение 30 дней после регистрации в качестве Партнера Бренда Орифлэйм (или в течение иного срока, предусмотренного законодательством Республики Узбекистан)
- 2.7. Партнер Бренда Орифлэйм может прекратить регистрацию в срок более, чем 30 дней после регистрации в качестве Партнера, направив письменное уведомление Орифлэйм.
- 2.8. Регистрация Партнера в компании Орифлэйм заканчивается через 17 каталогов (1 год).
- 2.9. Регистрация Партнера Бренда Орифлэйм продлевается по факту размещения заказа Партнером Бренда на условиях, оговоренных в Договоре - оферте купли-продажи.
- 2.10. С учетом положений п. 2.8. выше, регистрация Партнера Бренда Орифлэйм в компании Орифлэйм прекращается:
 - по истечении 4-х каталожных периодов после периода регистрации в Компанию в случае, если Партнером Бренда Орифлэйм не было размещено ни одного заказа с момента регистрации,
 - по истечении 17-ти каталожных периодов (год) от даты размещения последнего заказа, вне зависимости от уровня Бренд Партнёра.
- 2.11. Партнеры Бренда Орифлэйм могут быть зарегистрированы в Орифлэйм вновь при соблюдении следующего условия: перед повторной регистрацией должно пройти не менее 17-ти полных каталожных периодов после каталожного периода, в котором Партнер Бренда Орифлэйм разместил свой последний заказ.

В исключительных случаях компания оставляет за собой право изменять сроки повторной регистрации по собственному усмотрению.

- 2.12. Кандидат в Партнеры Бренда Орифлэйм обязан регистрироваться в первую линию одного из своих ближайших родственников (супруги/супруга, отца или матери, детей, родного брата или сестры), если кто-либо из них уже является Партнером Орифлэйм. Если несколько родственников кандидата в Партнеры Бренда Орифлэйм уже являются Партнерами Орифлэйм, то регистрация осуществляется в первую линию в соответствии со следующими приоритетами:

1. супруги/супруга
2. отца или матери
3. детей
4. родных брата/сестры

В отдельных случаях компания оставляет за собой право применить правило регистрации в первую линию к родственникам, являющимся Партнерами Бренда Орифлэйм, и к другим родственникам любой степени родства.

- 2.13. Законный супруг или законная супруга Партнера Бренда Орифлэйм, также желающие стать Партнерами Бренда Орифлэйм, могут быть зарегистрированы либо под тем же, что и супруг(-а), номером, либо под отдельным регистрационным номером, но в первой линии своего супруга(-и). В последнем случае, если один из супругов желает прекратить свое членство в Орифлэйм с целью совместной регистрации под одним номером с супругом, присоединившимся к Орифлэйм первым, применяются следующие правила:

- полученные им единовременные выплаты за достижение званий будут вычитаться из любого более высокого денежного вознаграждения супруга, который присоединился к Орифлэйм первым, если такое денежное вознаграждение является результатом прекращения членства супруга с целью создания совместной регистрации под одним номером.
- действие регистрации супруга, присоединившегося к Орифлэйм вторым, приостанавливается сроком на 1 год, если этот супруг имеет/имел в истории звание Старшего менеджера и выше, а по истечении указанного срока его регистрация в Орифлэйм прекращается.
- совместная регистрация супругов под одним номером может быть осуществлена сразу после подачи одним из супругов заявления на прекращение своего членства в Орифлэйм под отдельным номером.

УСТАВ ПАРТНЁРОВ БРЕНДА

II. Правила поведения партнёров бренда

3. Меры, направленные на повышение стабильности структур

- 3.1 Партнерам Бренда Орифлэйм запрещается перерегистрироваться под другого спонсора. Повторная регистрация может осуществляться только после прекращения регистрации (терминации) и с соблюдением правила, изложенного в пункте 2.П. В случае расторжения договора с Орифлэйм, Партнер Орифлэйм теряет свою группу. Группа переходит к ближайшему вышестоящему спонсору Партнера, расторгнувшего договор с Орифлэйм. Регистрация прекращается в соответствии с п. 2.8. и 2.10. настоящего Устава.
- 3.2. В случае, если Партнер Бренда Орифлэйм воспользовался пунктом 2.П настоящего Устава и расторгнул договор с Орифлэйм с повторной регистрацией в другой структуре по прошествии соответствующего периода, оговоренного в Уставе, к нему применяются специальные правила финансовых выплат и развития новой структуры, изложенные в пп. 3.2.2–3.2.3.
- 3.2.1 В целях обеспечения гарантий безопасности бизнеса и сохранения целостности структур для вышестоящих Партнеров Орифлэйм, ни один Партнер Бренда Орифлэйм, находившийся в прошлой структуре Партнера Бренда Орифлэйм, осуществившего повторную регистрацию в другую структуру, не может быть зарегистрирован в его новую структуру, даже выполнив правило расторжения договора с Орифлэйм, и повторной регистрации через установленный правилами период. Вновь зарегистрировавшийся Партнер имеет право строить свою новую структуру, приглашая новых людей, никогда ранее не находившихся в его предыдущей структуре. Исключение из данного правила может быть применено лишь к ближайшим родственникам Партнера: мужу (жене), родным брату или сестре, отцу или матери, детям.
- 3.2.1 В целях обеспечения гарантий безопасности бизнеса и сохранения целостности структур для вышестоящих Партнеров Бренда Орифлэйм, Партнеру Бренда Орифлэйм, осуществившему повторную регистрацию в другую структуру, запрещено планировать и организовывать переход Партнеров из его прошлой структуры в его новую, даже при выполнении каждым из Партнеров правила расторжения договора с Орифлэйм и повторной регистрации через установленный правилами период. Вновь зарегистрировавшийся Партнер Бренда Орифлэйм имеет право строить свою новую структуру, приглашая новых людей. Исключение из данного правила может быть применено лишь к Партнерам, терминированным из его прошлой структуры раньше на 3 полных каталожных периода и более, чем он сам, к Партнерам, с момента терминации которых прошло 34 каталога и более, а также к ближайшим родственникам Партнера Бренда Орифлэйм: мужу (жене), родным брату или сестре, отцу или матери, детям.

При рассмотрении случаев регистрации нескольких Партнеров в новой структуре, которые ранее были в одной структуре, Компания оставляет за собой право признания наличия или отсутствия нарушения п.3.2.1.

- 3.2.2 Орифлэйм оставляет за собой право учесть в новой регистрации Партнера Бренда Орифлэйм все полученные им ранее единовременные выплаты за достижение званий. Выплаты за повторное достижение этих же званий могут не производиться. Кроме этого, компания оставляет за собой право учитывать квалификационную историю Партнера Бренда Орифлэйм при принятии решения о его участии в любых мероприятиях и маркетинговых акциях компании.
- 3.2.3 Орифлэйм оставляет за собой право принятия решения в любых спорных ситуациях в случаях нарушения мер, направленных на повышение стабильности структур.
- 3.3. Передача регистрации Партнера Бренда Орифлэйм от одного спонсора к другому возможна только в особых случаях на усмотрение компании Орифлэйм.
- 3.4. Передача Персональной Группы или части Персональной Группы от одного Партнера Бренда Орифлэйм к другому не разрешена.
- 3.5. Партнеры Бренда Орифлэйм могут передать свой регистрационный номер только ближайшим родственникам – супругу(-е), родителям, детям, в том числе усыновленным, родным брату или сестре – при условии подачи письменного заявления и с согласия компании Орифлэйм. Партнер Бренда Орифлэйм, передавший свой номер другому лицу согласно данному правилу, может вновь зарегистрироваться в компании с соблюдением правила, изложенного в пункте 2.П.
- 3.6. В случае смерти Партнера Бренда Орифлэйм его регистрационный номер по решению компании может быть передан ближайшим родственникам умершего (законному (-ой) супругу (-е), родителям, детям, в том числе усыновленным, родным брату или сестре) при подаче письменного заявления не позднее 6-ти месяцев со дня смерти. В противном случае регистрационный номер аннулируется, а выплаты, полагающиеся умершему, выплачиваются наследникам по закону или завещанию в порядке и сроки, установленные законодательством по предъявлению документов, удостоверяющих права наследника на получение таких выплат.
- 3.7. Орифлэйм разрешает Партнеру Бренда Орифлэйм приглашение и регистрацию новых Партнеров только после предоставления в Компанию копии документа, удостоверяющего его личность.

4. Обязанности Партнёра бренда

Основные обязанности

- 4.1. Партнер Бренда Орифлэйм должен соблюдать все применимые нормативные правовые акты, постановления и правила делового оборота, применимые к его взаимоотношениям с компанией Орифлэйм, включая положения налогового законодательства, регулирующие регистрацию Партнера в качестве налогоплательщика, сдачу отчетности и уплату соответствующих налогов. Партнер Бренда Орифлэйм обязуется не предпринимать действий, способных компрометировать его и компанию в глазах клиентов и общественности.
- 4.2. Партнер Бренда Орифлэйм должен предпринимать необходимые действия для обеспечения защиты персональных данных, в соответствии с законодательством Республики Узбекистан в сфере защиты персональных данных, в случае если персональные данные стали известны последнему.

Обязанности перед клиентами

- 4.3. С учетом положений п. 1.7. выше, Партнер Бренда Орифлэйм понимает и осознает, что Орифлэйм реализует продукцию последнему для личного использования, запрещено продавать/перепродавать такую продукцию.

Обязанности Партнера Бренда Орифлэйм по отношению к потенциальным Партнерам Бренда Орифлэйм.

- 4.4. Партнер Бренда Орифлэйм не должен совершать недобросовестные действия по отношению к потенциальным Партнерам Бренда, любым третьим лицам, которым рекламируется продукция Орифлэйм, вводить их в заблуждение.
- 4.5. В начале разговора с третьими лицами, которым рекламируется продукция Орифлэйм и/или потенциальным Партнером Бренда Орифлэйм действующий Партнер Бренда Орифлэйм обязан ясно и четко представиться как независимый Партнер Бренда Орифлэйм и объяснить цель своего обращения, независимо от того, как происходит общение: по электронной почте, на сайте, в социальной сети и пр. От Партнера Бренда Орифлэйм требуется предельная точность в указании своего статуса и контактных данных во избежание заблуждения, что третье лицо, которому рекламируется продукция Орифлэйм и/или потенциальный Партнер Бренда получает сообщения от официального представителя компании Орифлэйм. Слово «независимый» применительно к Партнеру Бренда Орифлэйм обязательно для использования во всех случаях – в подписях электронных писем, на визитных карточках, персональных сайтах, личных страницах в социальных сетях и т.д.
- 4.6. Партнер Бренда Орифлэйм должен предоставить третьим лицам, которым рекламируется продукция Орифлэйм и/или потенциальному Партнеру Бренда Орифлэйм полную и достоверную информацию о цене продукции, о имеющихся условиях отсрочки платежа в случае, если они доступны; об условиях оплаты; о политике возврата продукции; об условиях гарантии; о сервисном обслуживании и сроках доставки. Партнер Бренда Орифлэйм должен полно и достоверно отвечать на все вопросы клиентов.
- 4.7. Партнеры Бренда Орифлэйм не должны использовать какие-либо утверждения, которые являются не соответствующими истине, устаревшими или иным образом неприменимыми, не связанными с конкретным предложением или используемыми каким-либо образом, которые могут ввести в заблуждение потенциального Партнера Бренда Орифлэйм. Устные или письменные заявления Партнера Бренда Орифлэйм в отношении эффективности продукта должны полностью соответствовать заявлениям, утвержденным Орифлэйм, и законодательству РФ.
- 4.8. Партнеры Бренда Орифлэйм не должны использовать некорректные и вводящие в заблуждение сравнения. Критерии сравнения должны основываться на фактах, которые должны иметь объективное подтверждение. Партнеры Бренда Орифлэйм не должны сообщать ложные сведения в отношении любой иной компании, её бизнеса или продукта, прямо или косвенно, а также не должны делать сравнения без указания на конкретные критерии сравнения и объективные подтверждения. Партнеры Бренда Орифлэйм должны воздерживаться от любого недобросовестного использования имени или репутации, фирменного наименования и товарного знака иных компаний и их продукции.
- 4.9. Партнер Бренда Орифлэйм должен поддерживать связь с лицами, которым рекламируется продукция Орифлэйм, другими партнерами или потенциальными партнерами путем личного общения, общения

по телефону или электронной почте в разумные сроки и в разумные часы, чтобы не быть назойливым. Партнер Бренда Орифлэйм обязан прекратить демонстрацию или презентацию продукции по первому требованию потенциального Партнера Бренда Орифлэйм.

- 4.10. Партнер Бренда Орифлэйм обязан предоставлять лицам, которым рекламируется продукция Орифлэйм и/или потенциальным Партнерам Бренда достоверную информацию в полном соответствии с принципами осуществления рекламной деятельности и принципами обеспечения защиты лиц с ограниченной дееспособностью, согласно нормам действующего законодательства, например, несовершеннолетних.
- 4.11. Партнер Бренда Орифлэйм не должен обманывать ожидания лиц, которым рекламируется продукция Орифлэйм и/или потенциальных Партнеров Бренда, с уважением и пониманием относиться к их дефициту потребительского опыта или знаний. Запрещается спекулировать на возрасте, болезнях, умственных или физических недостатках, непонимании ситуации, доверчивости или плохом владении языком клиентов, а также использовать любые иные недобросовестные практики.
- 4.12. Партнеры Бренда Орифлэйм при осуществлении рекламной деятельности не должны побуждать человека покупать продукты на сайте Орифлэйм на основании заявления о том, что они могут снизить или восстановить первоначальную цену покупки.
- 4.13. Партнер Бренда Орифлэйм при осуществлении рекламной деятельности должен рекомендовать оформлять заказы в течение периода действия каталога, в рамках которого осуществлялось его рекламная деятельность.

Обязанности Партнера Бренда Орифлэйм по отношению к другим Партнерам Бренда Орифлэйм

- 4.14. Партнерам Бренда Орифлэйм не разрешается предпринимать действия по привлечению кандидатов других Партнеров в свою структуру, а также вмешиваться в работу чужих структур.
- 4.15. Партнер Бренда Орифлэйм не должен искажать информацию о фактических или потенциальных объемах покупок или доходов Партнеров Бренда Орифлэйм. Любые представления о доходах должны быть: (а) правдивыми, точными и представленными таким образом, чтобы они не были ложными, дезориентирующими или вводящими в заблуждение, и (б) основанными на документированных и обоснованных фактах на соответствующем рынке. Потенциальные Партнеры Бренда Орифлэйм должны (в) быть проинформированы о том, что фактический заработок зависит от самого человека и его навыков, затраченного на работу времени, усилий и других факторов, а также (г) иметь достаточную информацию, позволяющую разумно оценить возможность получения дохода.
- 4.16. Партнер Бренда Орифлэйм не взимает плату с других Партнеров Орифлэйм или потенциальных Партнеров Орифлэйм за любые материалы или услуги, разработанные Орифлэйм, за исключением платы на покрытие расходов, непосредственно связанных с необходимым обучением или встречами, проводимыми Партнером Бренда Орифлэйм.

Любые маркетинговые материалы, разработанные Партнерами Бренда Орифлэйм, должны соответствовать политике и процедурам Орифлэйм и предусматривать информацию, разрешенную законом. Разрешается использовать рекламные или обучающие материалы для лиц, которым рекламируется продукция Орифлэйм и/или потенциальных Партнеров Бренда Орифлэйм, которая соответствует тем же стандартам, которых придерживается Орифлэйм.

УСТАВ ПАРТНЁРОВ БРЕНДА

II. Правила поведения Партнёров Бренда

- 4.17. Партнеры Бренда Орифлэйм должны связываться с лицами, которым рекламируется продукция Орифлэйм и/или с другими Партнерами Орифлэйм только разумным образом и в разумные часы, чтобы не быть назойливыми.
- 4.18. Партнер Бренда Орифлэйм не должен принуждать своих Партнеров делать заказы через него, а также устанавливать минимальный размер заказа или его ассортимент. Все Партнеры Бренда Орифлэйм должны размещать заказы любого объема напрямую в Орифлэйм. Необходимо учитывать, что плата за хранение и курьерские услуги может зависеть от объема заказа. Исходя из этого, каждый Партнер Компании должен самостоятельно принимать решение о целесообразности размещения заказа. Партнеры Бренда Орифлэйм не должны требовать или поощрять других Партнеров Бренда Орифлэйм на приобретение необоснованного количества продукции.
- 4.19. Партнер Бренда Орифлэйм не имеет права использовать структуру Орифлэйм для продажи другой продукции, включая интеллектуальную продукцию и консалтинговые услуги. Рекомендую продукцию другим. Партнер должен использовать цены каталога.
- 4.20. Партнеры Бренда Орифлэйм не должны переманивать или привлекать партнеров других компаний, занимающихся реализацией парфюмерно-косметической продукции.
- 4.21. Партнеры Бренда Орифлэйм не должны несправедливо очернять продукты иной компании, ее план продаж и маркетинг или любую другую особенность иной компании.
- 4.22. Отношения сотрудничества Партнера с Орифлэйм не являются трудовыми отношениями. Представляя возможности Орифлэйм другим, Партнер Бренда

Орифлэйм должен четко и ясно проинформировать, что Орифлэйм не предлагает трудоустройство, а предоставляет возможность начать собственный независимый бизнес.

- 4.23. Партнер Бренда Орифлэйм не имеет права принимать на себя обязательства и выступать от имени компании Орифлэйм и обязуется возместить компании Орифлэйм все убытки, возникшие в случае несоблюдения этого правила.
- 4.24. Партнер Бренда Орифлэйм не может размещать заказы от имени другого Партнера Бренда Орифлэйм без предварительного письменного согласия последнего.
- 4.25. Партнер Бренда Орифлэйм обязан следить за тем, чтобы все Партнеры его Персональной Группы выполняли свои обязательства перед компанией.
- 4.26. Спонсор несет ответственность за обучение, развитие и мотивацию спонсируемых Партнеров Бренда Орифлэйм.
- 4.27. Партнер Бренда Орифлэйм не может давать какие-либо интервью средствам массовой информации, будь то телевидение, радио, периодические издания или пользоваться какой-либо рекламой в СМИ (включая «вирусную» рекламу: Интернет, SMS и т.д.) с использованием имени «Орифлэйм» или «Oriflame» без предварительного письменного согласия Орифлэйм.
- 4.28. Партнер Бренда Орифлэйм не должен вести в социальных сетях медиа блоги, вводящие аудиторию в заблуждение относительно компании, продукции, сервиса или способных причинить вред репутации компании.

5. Дополнительные правила и принципы

- 5.1. Политика компании Орифлэйм не предусматривает разделения территориальных сфер влияния или франшизу. Ни один Партнер Бренда Орифлэйм

не обладает правом осуществлять свой бизнес на условиях разделения территориальных сфер влияния или франшизы. Каждый Партнер Бренда Орифлэйм может заниматься созданием бизнеса с Орифлэйм на территории оговоренных государств.

5.2. Партнер Бренда Орифлэйм обязан принимать во внимание, что компания Орифлэйм осуществляет свою деятельность во многих, но не во всех, странах мира, строго соблюдая обязательства в отношении безопасности и регистрации продукции, правила ввоза и другие требования, которые могут применяться к торговле в соответствующей стране. Орифлэйм не несет ответственности за любой ущерб, иски и претензии, возникающие из или в связи с осуществлением Партнерами Бренда Орифлэйм перемещения товаров в страны, где компания Орифлэйм не осуществляет своей деятельности. Полную ответственность в случае возникновения таких претензий принимает на себя Партнер Бренда Орифлэйм.

5.2.1. Партнерам Бренда Орифлэйм необходимо воздерживаться от приобретения продукции Орифлэйм на территории одной страны и ее перепродаже на территории другой страны, где Орифлэйм осуществляет свою деятельность.

5.3. Партнер Бренда Орифлэйм не является сотрудником компании. На визитной карточке и других подобных документах Партнер Бренда Орифлэйм может именовать себя только как «Независимый Партнер Бренда Орифлэйм» или, по мере роста в компании, «Независимый Партнер Бренда Орифлэйм - Менеджер» и «Независимый Партнер Бренда Орифлэйм - Директор».

5.4. Промо материалы, и другие приложения в социальных сетях, официально поддерживаемые компанией Орифлэйм, могут использоваться без дополнительного разрешения. Партнеры компании не могут регистрировать личные сайты или персональные страницы с доменом, содержащим слово OriFlame, однако они могут публиковать свои отзывы на официальном сайте Орифлэйм, стене

блогов и т.п. Компания оставляет за собой право рецензировать материалы до публикации. Правила поведения Партнеров Бренда Орифлэйм в онлайн-среде изложены в Приложениях 1 и 2.

5.5. Логотипы, фирменное наименование и товарные знаки Орифлэйм не должны использоваться Партнерами Бренда Орифлэйм в печатных и электронных материалах (в том числе на Интернет-ресурсах) без предварительного письменного согласия компании. Если такое согласие получено, товарный знак, логотип или фирменное наименование должны использоваться строго в рамках корпоративного стиля Орифлэйм. Использование корпоративной символики на Интернет-ресурсах регулируется Приложением 1.

5.6. Партнеры Бренда Орифлэйм не имеют права производить или получать из иных источников, кроме Орифлэйм, любые печатные/демонстрационные материалы с использованием товарных знаков или с логотипа Орифлэйм без письменного разрешения компании.

5.7. Все корпоративные печатные материалы, видео, фотографии, дизайн Орифлэйм защищены законодательством об авторских правах и не могут воспроизводиться ни полностью, ни частично без предварительного письменного согласия компании Орифлэйм. При разрешенном использовании защищенных авторским правом материалов ссылка на Орифлэйм обязательна, она должна находиться в зоне видимости и не вызывать сомнения в ее подлинности. Дополнительные правила относительно использования фотографий и других материалов в компании в Интернете приведены в Приложении 1.

УСТАВ ПАРТНЁРОВ БРЕНДА

II. Правила поведения Партнёров Бренда

- 5.8. Партнеры Бренда Орифлэйм не имеют права продавать, демонстрировать или выставять продукцию Орифлэйм в предприятиях розничной торговли, интернет-магазинах и аукционах, например, таких, как Ebay.com, а также на бесплатных досках объявлений, например, olx.uz. Правила рекламирования продукции Орифлэйм в Интернет приведены в Приложении I. В предприятиях розничной торговли также не могут быть представлены или выставлены на продажу корпоративные издания Орифлэйм. Предприятия, не являющиеся торговыми, например, салоны красоты, могут быть использованы для демонстрации, но не для продажи продукции Орифлэйм.
- 5.9. Продукты Орифлэйм не должны размещаться для демонстрации в предприятиях, не являющихся торговыми, рядом со сторонними продуктами, не представленными в ассортименте Орифлэйм.
- 5.10. Партнерам Бренда Орифлэйм не разрешается автоматическое размещение постов в нетематических форумах, использование программ для автоматизированной рассылки спам-сообщений по базе пользователей, которые не давали предварительного согласия на получение подобных рассылок.
- 5.11. Ни при каких условиях Партнерам Бренда Орифлэйм не разрешается переупаковывать продукцию, нарушая фирменную упаковку Орифлэйм или менять на ней наклейки. Партнеры Бренда Орифлэйм обязаны демонстрировать продукцию компании только в фирменной заводской упаковке.
- 5.12. Выпускаемая компанией Орифлэйм продукция не может причинить вреда здоровью, если при ее применении соблюдаются все указания по ее использованию. Компания Орифлэйм гарантирует высокое качество своей продукции и готова возместить обоснованный ущерб, возникший в результате использования некачественного средства. За ущерб, возникший вследствие неправильного применения средства, компания ответственности не несет.
- 5.13. Орифлэйм оставляет за собой право в любое время удерживать средства из групповых бонусов в счет оплаты просроченных счетов и других обязательных платежей Партнеров Бренда Орифлэйм.
- 5.14. Орифлэйм оставляет за собой право изменять цены, ассортимент и условия оплаты без предварительного уведомления. Орифлэйм не компенсирует, бонусы и другие выплаты, утраченные вследствие подобных изменений, а также по причине отсутствия продукции на складе.
- 5.15. Если Партнер Бренда Орифлэйм оказался легальным или нелегальным образом вовлечен в дискуссию или события, могущие повлечь за собой негативное влияние на имидж и репутацию компании Орифлэйм, он должен немедленно проинформировать об этом компанию.
- 5.16. Орифлэйм оставляет за собой право в одностороннем порядке вносить дополнения и изменения в «План Успеха», квалификационные условия, а также Устав, Этический кодекс и Правила поведения Орифлэйм.

6. Права и обязанности Директора Oriflame

В дополнение к основным требованиям, предъявляемым к Партнерам Бренда Орифлэйм, следующие правила распространяются на Партнеров Директорского уровня и выше. Нарушение любого из этих правил может повлечь лишение звания и всех связанных с ним привилегий, включая групповые бонусы, а в отдельных случаях и терминацию регистрационного номера Партнера Бренда Орифлэйм.

- 6.1. Как Лидер своей Персональной Группы Директор обязан в течение каждого каталожного периода:

- а) рекрутировать и постоянно развивать свою Персональную Группу;
- б) оказывать помощь и поддержку в мотивации своим Партнерам Бренда Орифлэйм;
- в) проводить тренинги и мотивационные встречи, ставить цели и контролировать их достижение;
- г) обучать Партнеров Бренда Орифлэйм лучшему ведению бизнеса;
- д) обеспечивать своих Партнеров Бренда Орифлэйм своевременной информацией относительно различных встреч, мероприятий, тренингов, новинок компании и т.п.;
- е) участвовать во всех семинарах и других мероприятиях, организованных компанией Орифлэйм;
- ж) соблюдать Этический кодекс и Правила поведения компании Орифлэйм, подавать личный пример во всех делах;
- з) посещать бизнес-встречи с Орифлэйм, проводимые менеджерами по продажам Орифлэйм.

6.2. Директор Орифлэйм не имеет права:

- а) представлять и/или быть членом других компаний, чья деятельность конкурирует с деятельностью Орифлэйм продвигать и рекламировать другие компании и их продукты;
- б) участвовать или продвигать любые программы партнерского маркетинга;
- в) продвигать и рекламировать косметические продукты и продукты для здоровья других компаний, чья деятельность конкурирует с деятельностью Орифлэйм.

Директор Орифлэйм не имеет право представлять другие компании/сетевые организации, в которых, помимо прочего, предусмотрено вознаграждение за рекламу и продвижение продукции путем привлечения новых покупателей и поддержание активности существующих, а также участвовать в деятельности любой компании, чья деятельность конкурирует с деятельностью Орифлэйм.

6.3. Если супруг, супруга или ближайшие родственники (а именно: родной брат или сестра, отец или мать, дети) Директора являются представителем какой-либо другой компании, занимающейся реализацией парфюмерно-косметической продукции, такому супругу(-е) или ближайшему родственнику (согласно определению в настоящем пункте 6.3.) не разрешается принимать участие в деятельности Орифлэйм и вовлекать компанию Орифлэйм в сферу деятельности своей компании. Директора, чьи супруги или ближайшие родственники (согласно определению в настоящем пункте 6.3.) работают в других компаниях, занимающихся реализацией парфюмерно-косметической продукции, обязаны уведомить об этом Орифлэйм.

6.4. В случае смерти Директора его членство в компании может быть унаследовано ближайшими родственниками в соответствии с действующим законодательством соответствующей страны. Письменные заявления следует подавать не позднее 6-ти месяцев с момента смерти, в противном случае регистрационный номер Директора будет терминирован. Наследники должны принять и согласиться выполнять все требования правил и условий, обязательных для исполнения Партнерами Бренда Орифлэйм.

6.5. Директор обязан следовать всем дополнительным правилам и инструкциям компании Орифлэйм, изложенным в письменном виде.

7. Процедура предъявления претензий

Любые жалобы на нарушение данных Этического кодекса и Правил поведения Орифлэйм можно адресовать в региональное представительство компании Орифлэйм и/или непосредственно генеральному директору компании в стране нахождения Партнера Бренда Орифлэйм.

УСТАВ ПАРТНЁРОВ
БРЕНДА ORIFLAME

Правила поведения Партнёров бренда Oriflame в интернете

Эти правила поясняют, как Бренд Партнеры Орифлэйм могут формировать свое присутствие в Интернете, не вмешиваясь в деятельность по созданию бренда Орифлэйм и не нарушая законы, правила и соглашения, связанные с авторским правом.

1. Основные сведения

Данный Устав призван определить правила поведения Партнеров Бренда Орифлэйм в Интернете, которое не нарушает прав компании Орифлэйм и связанных с ними законов и существующих соглашений.

2. Общие положения

Орифлэйм предлагает Партнерам компании централизованные онлайн-инструменты рекламирования для продвижения продукции и бизнес-возможностей Орифлэйм в Интернете.

Партнеры Бренда Орифлэйм также могут создавать собственные сайты для обмена информацией о собственной деятельности, о продукции и бизнес-возможностях Орифлэйм при условии, что эти носители дают четко понять, что они не являются официальными сайтами компании в сети Интернет. Указание на индивидуального владельца сайта, контактная информация, а также ссылка на официальный источник при цитировании обязательно.

Партнеры Бренда Орифлэйм не могут публиковать какую-либо информацию или другие материалы, защищенные авторским правом, без разрешения правообладателя.

Партнеры Бренда Орифлэйм не могут использовать бренд Oriflame для поддержки или продвижения политических взглядов или религиозных идей.

Партнеры Бренда Орифлэйм не могут публиковать дискредитирующую, клеветническую, оскорбительную, угрожающую информацию, а также информацию, разжигающую расовую или этническую ненависть, или другую агрессивную или незаконную информацию и материалы.

Партнеры Бренда Орифлэйм не могут публиковать информацию о ещё незапущенных продуктах компании, разглашать данные клиентов, публиковать каталоги и другие материалы, еще не размещенные на официальном сайте Oriflame, а также любую другую конфиденциальную информацию компании.

3. Имя веб ресурса

Партнеры Бренда Орифлэйм не имеют права использовать слова «Орифлэйм» или «Oriflame», а также любую другую Фонетическую имитацию фирменного названия Орифлэйм (Oriflame) в названии домена/поддомена сайта, мобильного приложения, в адресе блога, страницы в социальной сети (например, Facebook, VKontakte, Instagram), канала видеостриминга или названия сайта в органической поисковой выдаче.

Под Фонетической имитацией понимается клонирование имени бренда за счёт работы с буквами, звуками и цифрами (замены, добавления и/или удаления одной или нескольких букв и/или цифр в названии), имитирующих звучание или написание, близкое к оригиналу. Например, Орифлэйм – Орифлём – Ориплэйм, Oriflame – Orileme и так далее.

Слово «Орифлэйм» или «Oriflame» может быть использовано в названии блога, аккаунта или группы в социальных сетях в случае, если в этом же названии отчетливо донесено, что данная группа (страница в социальной сети или блог) не является официальным ресурсом компании. Например: «Сообщество Лидеров Орифлэйм Самарканд или Ташкент».

4. Требования к веб ресурсу Партнера Бренда Орифлэйм

На заглавной (первой) странице любого веб-ресурса (сайт, блог, страница или группа в социальных сетях) или в рекламной кампании должна присутствовать видимая, очевидно заметная информация о том, что владелец сайта - независимый Партнер Бренда Орифлэйм. При использовании логотипа или торговой марки Орифлэйм на страницах веб-ресурса информация о владельце должна находиться в непосредственной близости от корпоративной символики.

Контакты Партнера Бренда Орифлэйм (как минимум фамилия, имя, электронный адрес и телефон) должны быть легко доступны для посетителей сайта.

Если на сайте Партнера присутствует опция регистрации, то в этом месте сайта также должна присутствовать видимая и очевидно заметная информация о том, что регистрация

инициируется Партнером Бренда Орифлэйм, а не самой Компанией. (Например, «Регистрация в команду Умаровой И.» Или регистрация в команду «Вперед к мечте!»).

Правила данного раздела не распространяются на личные страницы, блоги и сайты Партнеров Бренда Орифлэйм, не имеющие отношения к деятельности Партнеров в Орифлэйм.

5. Содержание и ссылки

Партнеры Бренда Орифлэйм при создании собственного сайта не имеют права каким-либо образом копировать дизайн официального сайта Орифлэйм, во избежание возможного недопонимания со стороны посетителей. При копировании материалов с официальных Интернет-ресурсов Орифлэйм, таких как сайт, группа в социальных сетях, канал видеоконтента и так далее, ссылка на источник материалов обязательна.

Партнеры Бренда Орифлэйм не имеют права продавать, демонстрировать или выставлять продукцию Орифлэйм в интернет-магазинах и аукционах, сайтах с купонными предложениями продаж со скидками, например, таких, как Ebay.com, бесплатных досках объявлений, например, okluz, в приложениях для мобильных операционных систем, а также на своих собственных веб-ресурсах (сайт, блог, страница в социальной сети и т.д.), включая прием онлайн-платежей. Разрешается лишь рекомендация продукции на собственных веб-ресурсах, их описание и сбор информации о желаемом заказе для дальнейшей регистрации лица, кому была прорекламирована продукция Орифлэйм, на официальном сайте Орифлэйм с согласия последнего.

Продукты Орифлэйм не должны размещаться для демонстрации и рекомендоваться на личных веб-ресурсах Партнеров Бренда Орифлэйм рядом со сторонними продуктами, не представленными в ассортименте Орифлэйм.

6. Фото и изображения

Компания Орифлэйм разрешает своим Партнерам использовать:

- Все изображения, опубликованные в разделе «Библиотека контента Орифлэйм» на официальном сайте Орифлэйм, снабженные функцией «поделиться», «скачать».
- Другие изображения текущего каталожного периода, опубликованные на официальном сайте Орифлэйм, а также в каталоге Орифлэйм, с обязательным указанием на источник изображения на сайте Орифлэйм под использованным изображением.

Не разрешается:

- использовать изображения из будущих каталогов, брошюр и других печатных изданий, не опубликованных в данный момент на официальном сайте Орифлэйм или в каталоге текущего каталожного периода.
- изображения моделей (кроме предложенных в Библиотеке контента Орифлэйм).

Все используемые материалы Орифлэйм должны быть высокого качества.

Любые претензии и требования третьих лиц, которые могут быть получены компанией Орифлэйм в связи с нарушением правил использования, перечисленных выше объектов, будут перенаправлены Партнеру Бренда Орифлэйм, и Партнер Бренда Орифлэйм будет обязан урегулировать их за свой счет.

7. Логотип Орифлэйм

Логотип Орифлэйм может использоваться только в том формате, в котором он используется на официальной странице компании, и только в качестве верхнего или нижнего колонтитула страницы. Любое изменение логотипа, включая анимацию, запрещено.

8. Присутствие Партнеров Бренда

Орифлэйм в социальных сетях

Орифлэйм поощряет присутствие Партнеров Бренда Орифлэйм в блогах, социальных сетях и т.п. ресурсах. Партнеры компании могут публиковать свои отзывы и комментарии о продукции Орифлэйм, соблюдая требования параграфа 1.3 в части достоверности информации о свойствах продукции. Компания рекомендует пользоваться функцией «Поделиться с друзьями» на официальных Интернет-ресурсах Компании для корректного отображения информации и ссылок на источник.

9. Продвижение в интернете

Партнеры Бренда Орифлэйм могут самостоятельно заниматься продвижением своих веб-ресурсов в Интернете при условии соблюдения изложенных в Уставе правил поведения в онлайн-среде.

В контекстной рекламе (например, с помощью сервиса Google Adwords):

- должно быть отражено, что она была создана независимым Партнером Бренда Орифлэйм.
- заголовок не должен вводить в заблуждение, что реклама официально размещена компанией Орифлэйм.
- Партнер Бренда Орифлэйм не имеет права использовать в качестве ключевого слова «Орифлэйм» или «Oriflame», словосочетания, включающие данные слова, а также любую другую Фонетическую имитацию фирменного названия Орифлэйм (Oriflame).

Кроме этого, при продвижении своих веб-ресурсов Партнерам Бренда Орифлэйм запрещается:

- целенаправленное привлечение уже зарегистрированных Партнеров Бренда Орифлэйм посредством рассылок по электронной почте или любых иных цифровых и не цифровых методов привлечения.
- автоматическое размещение постов в нетематических форумах, использование ботов, то есть программ, для автоматизированной рассылки спам-сообщений или выполнения автоматических действий, таких как добавление пользователей социальной сети в группу/на страницу.
- размещение постов коммерческого характера с явным или скрытым предложением бизнеса или продукта в форумах, не предназначенных для этого по своей тематике, а также на личных страницах социальных сетей, сайтах и в комментариях к постам организаций и физических лиц без согласия последних.
- продвижение сторонних товаров или услуг, направленных на Партнеров Бренда Орифлэйм, включая обучение, кроме указанных в Плане Успеха и/или одобренных Орифлэйм, на тех же аккаунтах в соцсетях, где Партнер Бренда Орифлэйм продвигает продукцию и бизнес возможности Орифлэйм, по электронной почте и другим цифровым и не цифровым каналам.
- проведение платных тренингов и вебинаров, предполагающих получение прибыли, с привлечением на них Партнеров Бренда в Орифлэйм.
- закупка в рекламных кампаниях ключевых запросов, использующих слова «Орифлэйм» или «Oriflame», а также любую другую Фонетическую имитацию фирменного названия Орифлэйм (Oriflame).

Более подробная информация и практические примеры по соблюдению Правил поведения Партнеров Бренда Орифлэйм в Интернете приведена в Справочнике Партнера Бренда Орифлэйм по работе в Интернете <https://uz.oriflame.com/ru/mypages/network/business-ethics/brand-partners-internet-guide>

При общении с лицами, которым рекламируется продукция Орифлэйм потенциальным Партнером Бренда Орифлэйм...

Следует...

- представлять себя и компанию Орифлэйм, делиться полезной информацией, идеями о продукции, сервисе Орифлэйм.
- объяснять лицам, которым рекламируется продукция Орифлэйм и/или потенциальным Партнёрам Бренда цель своих предложений и предоставлять информацию о видах продукции Орифлэйм.
- отвечать на вопросы честно и правдиво.
- делать только одобренные Орифлэйм заявления о продукте. Направлять лиц, которым рекламируется продукция Орифлэйм и/или потенциального Партнёра Бренда на веб-сайт Орифлэйм, где он сможет узнать больше о продуктах и их заявленных свойствах.
- уважать лиц, которым рекламируется продукция Орифлэйм и/или других Партнеров Бренда Орифлэйм. Не осуществлять насилие, экстремистские действия по расовому, половому признакам; не использовать ненормативную лексику. Проявлять уважение к чужой частной жизни, а также в вопросах, связанных с политикой, религией и т.д.
- по требованию лиц, которым рекламируется продукция Орифлэйм и/или потенциального Партнера Бренда прекратить с ним общение.
- осуществлять сбор и хранение персональных данных лиц, которым рекламируется продукция Орифлэйм и/или потенциальных Партнеров Бренда только по необходимости, соблюдая требования законодательства Республики Узбекистан в сфере защиты персональных данных.
- сохранять конфиденциальность информации Орифлэйм. При цитировании официальных материалов, ранее опубликованных на сайте Орифлэйм, необходимо делать ссылку на источник (например, «опубликовано на сайте www.oriflame.uz, 2019»). Запрещается публиковать конфиденциальные материалы Орифлэйм до официальной публикации, например, о будущих запусках продукции или кампаниях.
- информировать о том, что фактический заработок зависит от самого человека и его навыков, затраченного на работу времени, усилий и других факторов;
- предоставлять необходимую информацию о способах получения дохода за счет рекомендации продукции.
- напоминать своему собеседнику о том, что Орифлэйм является Бьюти-компанией, которая фокусируется на постоянной разработке инновационных продуктов. Орифлэйм предлагает качественную продукцию и возможность построения бизнеса. Данный бизнес может улучшить как свое финансовое положение, так и свои личные качества.

При общении с лицами, которым рекламируется продукция Орифлэйм потенциальным Партнером Бренда Орифлэйм...

Не следует...

- оказывать давление на лиц, которым рекламируется продукция Орифлэйм и/или потенциального Партнёра Бренда с целью приобретения продукции или присоединения к команде.
- завышать характеристики продукта. Необходимо честно и справедливо освещать свой опыт использования продукта, всегда обращаться к аннотации продукта или другой информации, предоставленной Орифлэйм.
- преувеличивать факты о характеристиках продукции Орифлэйм, о величине дохода, о своем опыте работы.
- вводить в заблуждение, оказывать давление на лиц, которым рекламируется продукция Орифлэйм и/или потенциального Партнёра Бренда.
- стесняться того, что у вас нет ответа на вопрос лиц, которым рекламируется продукция Орифлэйм и/или потенциального Партнёра Бренда, или вы не уверены в ответе. Обратитесь в Службу поддержки «Орифлэйм», чтобы уточнить правильный ответ, затем вернитесь с ним к потенциальному Партнёру Бренда
- использовать вводящие в заблуждение или некорректные сравнения с продукцией других компаний. Критерии сравнения должны основываться на фактах, которые могут быть объективно подтверждены.
- наносить ущерб деловой репутации других компаний, переманивать или агитировать партнёров других компаний.
- побуждать человека к покупке продукции на основании того, что Орифлэйм запрещает продажу продукции через Партнеров Бренда Орифлэйм, никакие предложения не смогут снизить стоимость продукции Орифлэйм или восстановить ее закупочную цену.

Словарь Программы преимуществ для Партнёров бренда

Здесь вы можете найти
ключевые понятия
и определения, которые
используются в Программе
преимуществ для Партнёров
бренда Oriflame.

АКТИВНОСТЬ – процентное соотношение размера БАКа и количества Партнёров бренда, разместивших балловые заказы в текущем периоде действия каталога.

АКТИВНЫЙ ПАРТНЁР БРЕНДА – Партнёр бренда, разместивший один и более балловых заказов в текущем периоде действия каталога.

БОНУСЫ – вознаграждения, выплачиваемые компанией развивающимся Партнёрам бренда. Программа преимуществ Oriflame предусматривает всего 6 видов бонусов. Это награда, которую можно получить, поделившись с другими бизнес-возможностями и присоединившись к Oriflame, а также развивая Лидеров.

БАЛЛ БОНУСА (ББ) – условный цифровой показатель, который присваивается каждому продукту Oriflame. Более дорогие продукты и наборы приносят больше Баллов Бонуса.

ТАБЛИЦА КОНВЕРСИИ БАЛЛОВ БОНУСА – таблица, показывающая, как Баллы Бонуса превращаются в уровень Командного бонуса.

ОБЪЁМ ПОКУПОК (ОП) – специальная цена для Партнёров бренда по прайс-листу (ДЦ) минус Кешбэк 20% и государственные налоги (НДС). От Объёма покупок рассчитывается Командный бонус – с групповых покупок, и Директорские бонусы – с покупок всей структуры. Некоторые продукты имеют пониженный ОП или вообще не имеют его, например инструменты и аксессуары для бизнеса. Эту информацию можно найти на веб-сайте Oriflame.

ДЕНЕЖНАЯ ПРЕМИЯ – единовременное денежное вознаграждение за впервые закрытое звание по Программе преимуществ для Партнёров бренда Oriflame, начиная с Директора и выше.

КАТАЛОЖНЫЙ ПЕРИОД – время, когда действует каталог, в зависимости от рынка оно может составлять 21 день, 14 дней или месяц. Каталогный период используется для расчёта Командного бонуса, закрытия новых званий, квалификаций на конференции и каталожных предложений.

КОМАНДНЫЙ БОНУС – это награда в размере от 3% до 23% за заказы вашей Персональной группы. Вы всегда зарабатываете наибольшую сумму, сравнивая Командный бонус в размере 10% от чистой стоимости заказов ваших напрямую спонсируемых Партнёров бренда и Участников (вашего первого уровня) и Командный бонус в размере 3–23% от общей суммы групповых заказов (Объёма покупок).

УРОВЕНЬ КОМАНДНОГО БОНУСА – это выражение относится к процентному уровню (от 3% до 23%), которые вы можете получить за групповые заказы.

КЛИЕНТ – любое физическое лицо, независимо от того, зарегистрировано оно в Oriflame или нет, которое заказывает продукцию Oriflame и при этом действует полностью или в основном за пределами своей торговли, бизнеса, ремесла или профессии.

ЦЕНА ДЛЯ КЛИЕНТА – та цена продукта, которую клиент видит в каталоге или на веб-сайте.

КЛЮЧЕВАЯ КОМАНДА – состоит из Партнёров бренда, которые хотят стать Лидерами, формируется под руководством Менеджера или Директора и обычно включает в себя от 3 до 5 Партнёров бренда.

БРИЛЛИАНТОВАЯ ВЕТВЬ – это ветвь Партнёра бренда любого уровня вашей структуры, у которого есть шесть и более отделившихся 23%-х групп.

БРИЛЛИАНТОВАЯ КОМАНДА – включает звания Бриллиантового Директора, Старшего Бриллиантового Директора и Дважды Бриллиантового Директора.

ДИРЕКТОРСКАЯ КОМАНДА – включает звания Директора, Старшего Директора, Золотого Директора, Старшего Золотого Директора и Сапфирового Директора.

ГЛУБИНА – все Партнёры бренда структуры, находящиеся под первым уровнем.

ИСПОЛНИТЕЛЬНАЯ ВЕТВЬ – это ветвь Партнёра бренда любого уровня вашей структуры, у которого есть двенадцать и более отделившихся 23%-х групп.

ИСПОЛНИТЕЛЬНАЯ КОМАНДА – включает в себя звания Исполнительного Директора, Золотого Исполнительного Директора, Сапфирового Исполнительного Директора и Бриллиантового Исполнительного Директора.

ПАРТНЁРЫ БРЕНДА ПЕРВОГО УРОВНЯ – все Партнёры бренда по отношению к тому Партнёру бренда, кто их пригласил и спонсирует напрямую.

ЗОЛОТАЯ ВЕТВЬ – это ветвь Партнёра бренда любого уровня вашей структуры, у которого есть две и более отделившихся 23%-х групп.

НЕАКТИВНЫЙ ПАРТНЁР БРЕНДА ИЛИ УЧАСТНИК – Партнёр бренда или Участник, не разместивший ни одного баллового заказа в текущем периоде действия каталога. Партнёр бренда или Участник может быть неактивным 1 период (разместил последний заказ в предыдущем каталожном периоде), 2 периода (разместил последний заказ 2 каталожных периода назад) и 3 периода (разместил последний заказ 3 каталожных периода назад и будет удалён из БАК при закрытии текущего каталожного периода, если не разместит в нём заказ).

НЕЗАВИСИМЫЙ ПАРТНЁР БРЕНДА ORIFLAME, ИЛИ ПАРТНЁР БРЕНДА – человек, находящийся на первом уровне Программы преимуществ, чей Командный бонус находится на уровне от 0% до 9%.

НЕЗАВИСИМЫЙ ДИРЕКТОР ORIFLAME, ИЛИ ДИРЕКТОР – так называется Партнёр бренда с уровня Директора до уровня Сапфирового Директора включительно.

НЕЗАВИСИМЫЙ МЕНЕДЖЕР ORIFLAME, ИЛИ МЕНЕДЖЕР – так называется Партнёр бренда с уровня Менеджера 12% до уровня Старшего Менеджера включительно.

ЛИДЕР – независимый Партнёр бренда Oriflame, который спонсирует и возглавляет группу других Партнёров бренда. Это термин используется по отношению к Партнёру бренда, начиная с уровня Менеджера 12% и для всех более высоких званий, заканчивая Бриллиантовым Президентом.

ВЕТВЬ – часть структуры, состоящая из Партнёра бренда в первом уровне и всех тех, кого он спонсирует, его глубины.

УРОВЕНЬ – все Партнёры бренда в Персональной группе, находящиеся ниже первого уровня, учитываются по уровням в зависимости от глубины.

МЕНЕДЖЕРСКАЯ КОМАНДА – включает в себя звания Менеджера 12%, Менеджера 15%, Менеджера 18% и Старшего Менеджера.

УЧАСТНИК – клиент, который покупает продукцию Oriflame онлайн и получает все преимущества Программы преимуществ для Участников без регистрационных сборов.

МИНИМАЛЬНАЯ ГАРАНТИРОВАННАЯ ВЫПЛАТА – это корректировка бонуса, которая выполняется, когда минимальный объем Баллов Бонуса, необходимый для получения полного бонуса, не обеспечивается получателем бонуса. Она распределяет часть этого бонуса предыдущему квалифицировавшемуся на тот же бонус. Правило минимальной гарантированной выплаты – это способ обеспечить справедливое вознаграждение Партнёра бренда за усилия по спонсированию других Партнёров бренда и оказанию им помощи в становлении Лидерами.

ЧИСТАЯ СТОИМОСТЬ ЗАКАЗА – денежная стоимость продуктов по цене для клиента за вычетом Кешбэка 20%, НДС и других налогов. Сумма вашего Командного бонуса в первом уровне будет рассчитываться как процент от общей чистой стоимости заказов.

СТРУКТУРА – термин, который в Программе преимуществ Oriflame обозначает всех Партнёров бренда в вашем первом уровне и глубине, включая 23%-е отделившиеся группы.

КОШЕЛЁК ORIFLAME – это виртуальная учётная запись для Участников и Партнёров бренда, в которой хранятся все накопленные скидки. Накопленный баланс вашего Кошелька Oriflame (включая Кешбэк и любые другие скидки), использованный для одного заказа, не может превышать

50% его стоимости. Если накопленный баланс вашего Кошелька Oriflame превышает 50% от стоимости вашего заказа, разница будет сохранена и доступна для использования в будущих заказах. Баланс Кошелька Oriflame можно посмотреть в Мобильном офисе или Приложении Oriflame.

ПЕРСОНАЛЬНАЯ ГРУППА (ПГ) – группа Партнёров бренда, привлечённых в компанию непосредственно Партнёром бренда-спонсором (его первый уровень) и теми, кто уже в его структуре (глубина), за исключением Партнёров бренда уровня 23% и их групп.

ПРЕЗИДЕНТСКАЯ КОМАНДА – включает в себя звания Президента, Старшего Президента, Золотого Президента, Сапфирового Президента и Бриллиантового Президента.

БАК – База активных Партнёров бренда и Участников, то есть это все Партнёры бренда и Участники (включая Лидеров), которые размещали балловые заказы в течение 3 последних периодов действия каталога.

СПОНСОР – человек, который приглашает новых Партнёров бренда, обучает и поддерживает их в работе. Партнёр бренда выступает спонсором по отношению ко всем Партнёрам бренда своего первого уровня.

23%-Я ОТДЕЛИВШАЯСЯ ГРУППА – когда Партнёр бренда в первом уровне достигает уровня Командного бонуса 23%, его группа отделяется от Персональной группы спонсора и становится отделившейся вместе со всеми Партнёрами бренда, которые в неё входят.

ВЫШЕСТОЯЩИЙ ЛИДЕР – ваш спонсор, а также все Партнёры бренда и Лидеры, которые находятся над ним.

ПРОГРАММА ПРЕИМУЩЕСТВ ДЛЯ ПАРТНЁРОВ БРЕНДА ORIFLAME

Программа преимуществ Партнёров бренда – это глобальный маркетинговый материал, принадлежащий Oriflame Cosmetics AG. Этот документ предоставлен в иллюстративных целях и предназначен для использования в качестве справки по ведению бизнеса с Oriflame. Для получения полной информации о Программе преимуществ Партнёров бренда Oriflame, действующей на вашем конкретном рынке, ознакомьтесь с местными условиями, положениями и коммерческими программами, действующими на вашем конкретном рынке, или обратитесь в офис обслуживания клиентов.

КОМПЕНСАЦИОННЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Заявления и примеры любых компенсационных льгот, описанных в этом документе, предназначены только для иллюстративных целей. Компания Oriflame не даёт никаких гарантий в отношении каких-либо компенсационных выплат. Фактические финансовые результаты могут различаться у разных Партнёров бренда Oriflame и будут зависеть от деловых навыков, опыта, индивидуальных способностей, усилий и времени, затраченных каждым Партнёром бренда. Компенсационные выплаты могут различаться на каждом рынке в зависимости от местных особенностей и правил маркетинга. Для получения полной информации о местных финансовых выгодах программы преимуществ для Партнёров бренда, действующей на конкретном рынке, ознакомьтесь с местными положениями и условиями, политиками и программами, действующими на этом конкретном рынке, или обратитесь в свой офис обслуживания клиентов.

ПРОГРАММЫ КОНФЕРЕНЦИЙ

Программы конференций могут иметь различия в зависимости от рынка. Для получения полной информации о программах конференций Oriflame, действующих на конкретном рынке, обратитесь к местной программе конференции или в офис обслуживания клиентов.

ПЕРЕВОД НА ДРУГИЕ ЯЗЫКИ

Этот документ был создан на английском языке и может быть переведён на местные языки. В случае возникновения каких-либо несоответствий между локальным переводом данной английской версии и локальными Условиями и положениями, а также Политикой и программами, действующими на конкретном рынке, местные Условия и положения, а также Политики и программы имеют преимущественную силу в указанном порядке.

Программа преимуществ для Партнёров бренда

КРИТЕРИИ КВАЛИФИКАЦИИ

ПАРТНЁР БРЕНДА ORIFLAME

0% Партнёр бренда
0–150 ББ в вашей Персональной группе.

3% Партнёр бренда
150–449 ББ в вашей Персональной группе.

6% Партнёр бренда
450–899 ББ в вашей Персональной группе.

МЕНЕДЖЕРСКАЯ КОМАНДА

9% Менеджер
900–1799 ББ в вашей Персональной группе.

12% Менеджер
1800–2999 ББ в вашей Персональной группе.

15% Менеджер
3000–4999 ББ в вашей Персональной группе.

18% Менеджер
5000–7499 ББ в вашей Персональной группе.

Старший Менеджер
Минимум 7500 ББ в Персональной группе или минимум 3000 ББ в Персональной группе и одна 23%-я отделившаяся группа в первом уровне или две и более 23% группы в первом уровне.

ДИРЕКТОРСКАЯ КОМАНДА

Директор
Минимум 7500 ББ в Персональной группе или минимум 3000 ББ в Персональной группе и одна 23%-я группа в первом уровне в течение 4 из 9 каталожных периодов.

Старший Директор
Минимум 7500 ББ в Персональной группе и одна 23%-я группа в первом уровне в течение 4 из 9 каталожных периодов.

Золотой Директор
Две 23%-х группы в первом уровне и минимум 3000 ББ в Персональной группе в течение 4 из 9 каталожных периодов.

Старший Золотой Директор
Три 23%-х группы в первом уровне и минимум 3000 ББ в Персональной группе в течение 4 из 9 каталожных периодов.

Сапфировый Директор
Четыре 23%-х группы в первом уровне и минимум 3000 ББ в Персональной группе в течение 4 из 9 каталожных периодов.

БРИЛЛИАНТОВАЯ КОМАНДА

Бриллиантовый Директор
Шесть 23%-х групп в первом уровне в течение 4 из 9 каталожных периодов.

Старший Бриллиантовый Директор
Восемь 23%-х групп в первом уровне в течение 4 из 9 каталожных периодов.

Дважды Бриллиантовый Директор
Десять 23%-х групп в первом уровне в течение 4 из 9 каталожных периодов.

ИСПОЛНИТЕЛЬНАЯ КОМАНДА

Исполнительный Директор
Двенадцать 23%-х групп в первом уровне в течение 4 из 9 каталожных периодов.

Золотой Исполнительный Директор
Двенадцать 23%-х групп в первом уровне и 6 Золотых ветвей в течение 4 из 9 каталожных периодов.

Сапфировый Исполнительный Директор
Двенадцать 23%-х групп в первом уровне и 9 Золотых ветвей в течение 4 из 9 каталожных периодов.

Бриллиантовый Исполнительный Директор
Двенадцать 23%-х групп в первом уровне и 12 Золотых ветвей в течение 4 из 9 каталожных периодов.

ПРЕЗИДЕНТСКАЯ КОМАНДА

Президент
Двенадцать 23%-х групп в первом уровне и 9 Золотых ветвей, а также 3 Бриллиантовые ветви в течение 4 из 9 каталожных периодов.

Старший Президент
Двенадцать 23%-х групп в первом уровне и 6 Золотых ветвей, а также 6 Бриллиантовых ветвей в течение 4 из 9 каталожных периодов.

Золотой Президент
Двенадцать 23%-х групп в первом уровне и 3 Золотых ветви, а также 9 Бриллиантовых ветвей в течение 4 из 9 каталожных периодов.

Сапфировый Президент
Двенадцать 23%-х групп в первом уровне и 12 Бриллиантовых ветвей в течение 4 из 9 каталожных периодов.

Бриллиантовый Президент
Двенадцать 23%-х групп в первом уровне и 6 Бриллиантовых ветвей, а также 6 Исполнительных ветвей в течение 4 из 9 каталожных периодов.

**Денежная премия — это награда за достижение нового звания, выплачиваемая двумя частями. Вы получите первую выплату, когда открываете квалификацию на звание в 4 из 9 периодов каталога. Вторую часть награды вы получаете, когда снова квалифицируетесь на то же (или более высокое) звание в 4 из 9 периодов каталога.*





Спасибо...

...что присоединились к нам в этом захватывающем путешествии. За веру в себя и нас. За вашу первую проданную помаду, тушь или набор для ухода за кожей. За то, что рассказываете о возможностях бизнеса с Oriflame семье, друзьям и знакомым, чтобы изменить их жизнь к лучшему.

Заявления и примеры, представленные в данном документе, приведены только для ознакомления. Компания Oriflame не даёт никаких гарантий относительно получения доходов. Фактические финансовые результаты могут варьироваться между Партнёрами бренда и будут зависеть от таких факторов, как навыки каждого Партнёра бренда, опыт работы, индивидуальные возможности и усилия, затраченное время.