

الفصل 1: حول أوريفليم

تراثنا السويدي ومنتجاتنا
الثقافة والفلسفة.

الصفحة 4 – 11

الفصل 2: الخصومات والأرباح مع Oriflame

بالتفصيل حول الفوائد التي يمكنك الحصول عليها مع Oriflame.

الصفحة 12 – 25

الفصل 3: فريق المدير

تعرف على رعاية شركاء العلامة التجارية و
الأنشطة الرئيسية التي يجب التركيز عليها الآن.

الصفحة 26 – 39

الفصل 4: فريق المدير

تعرف على كيفية بناء قلب الفريق، وكيفية عمل مكافآت أوريفليم
وكيفية التأهل للحصول على مكافأة أوريفليم بنسبة 5%، ومكافأة
جولد بنسبة 1% ومكافأة سافير بنسبة 0.5%.

الصفحة 40 – 57

الفصل 5: فريق الداهوند

اكتشف فوائد فريق Diamond،

كيفية التأهل للحصول على مكافأة داهوند بنسبة 0.25%

ومكافأة دابل داهوند بنسبة 0.125%.

الصفحة 58 – 71

الفصل 6: فريق الايكزيتيف

استكشف المزايا والمؤهلات والجوائز النقدية التي يمكنك التأهل
لها في فريق الايكزيتيف وتعرف على المكافأة الايكزيتيف بنسبة
0.0625%.

الصفحة 72 – 83

الفصل 7: فريق البريذدنت

اكتشف الألقاب الخمسة في فريق البريذدنت

والمكافآت على أعلى مستوى من

خطة مكافآت شركاء العلامة التجارية.

الصفحة 84 – 93

مجلس القيادة العالمي وقاعة الشهرة

يجتمع القادة الخمسة عشر الكبار مع الشركة سنويًا.

الصفحة 94 – 97

مكتبة خطة مكافآت شركاء العلامة التجارية

قسم مرجعي يحتوي على مسرد للمصطلحات ولمحات عامة سهلة
وأدوات ودورات تدريبية ومدونات قواعد السلوك وسياسة الإنترنت
وغيرها من المعلومات المفيدة.

الصفحة 98 – 129



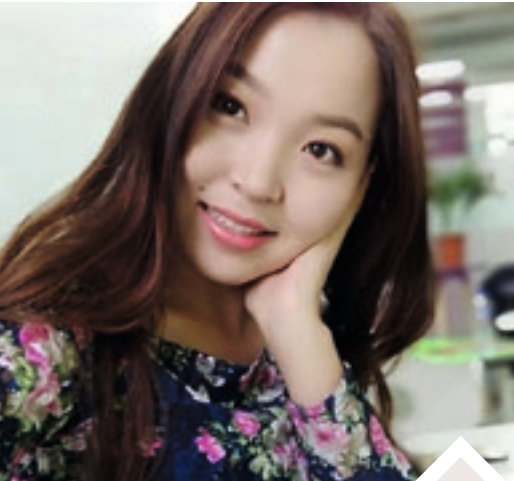
«بسبب الروعة فرصة عمل لـ بناء
شبكتي عبر الإنترنت. أنا أستمتع أيضًا
بالتخطيط الخاص بي الجدول الزمني
الخاص.»

ميلان ماتيس
دايركتور، سلوفاكيا



«انضمت إلى أوريفليم لأنني أردت
فرصة عمل تمكيني من تحديد دخلي
الخاص، والحصول على الحرية المالية
والعيش بشروطي الخاصة!»

سوزان نغيفيز تشيلاجور
سنيور دايمنود، نيجيريا



لماذا انضمت إلى
أوريفليم؟



«انضمت كطالب إلى كسب بعض
المال الإضافي. لم أتوقع أبدًا العثور
على شريك تجاري مدى الحياة.»

كاتارزينا هولدوفسكا
سنيور جولد دايركتور، بولندا



«رأيت مستقبلًا كبيرًا
في أوريفليم. أحببت فلسفة الجمال
كطريقة حياة.»

أريونزول غوتوف
دايركتور، منغوليا

الفصل 1

قصتنا

نحن متحمسون للجمال، لدينا
الأعمال التجارية، والأهم من ذلك، لدينا
الناس – أشخاص مثلك، يبدأون حياتهم
الأعمال التجارية الخاصة، وتغيير حياتهم و
اتبع حلمك!

يبدأ الجمال مع الرفاهية

نحن نؤمن باتباع نهج الرفاهية الشامل للوصول إلى حياة متوازنة.

حياة تعتني فيها بنفسك وجسدك وعقلك. حيث يدعم النوم الأفضل وممارسة الرياضة والتغذية طموحاتك. حيث تواجه ضغوطاً أقل من خلال عيش حياة وفقاً لشروطك الخاصة. حيث تشعر بالدعم والتشجيع من خلال مجتمع من الأشخاص الذين يشاركونك طموحاتك.

نحن نؤمن بأن العادات الصحية اليومية والخطوات الصغيرة كل يوم تتراكم

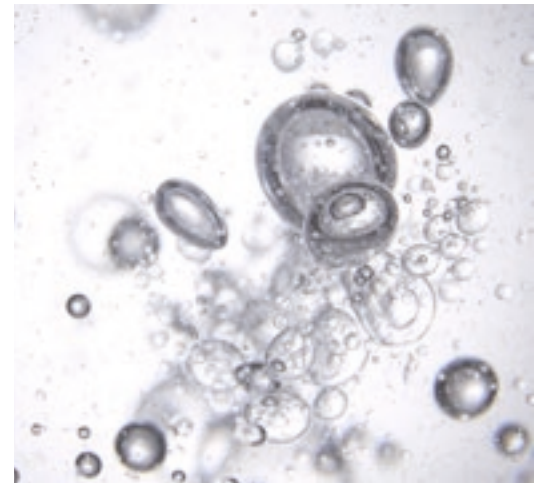
لإحداث تغيير إيجابي للغد.

كشريك لك، نحن ندعمك في رحلتك وسنمضي معاً إلى أبعد من ذلك.

هذا هو تعريفنا للرفاهية الشاملة، حيث تشعر بالصحة والسعادة والثقة.



أفضل العلامات التجارية لدينا





أكثر من
2 مليون

يستخدم شركاء العلامة التجارية في أكثر
من 60 دولة منتجات أوريفليم للتجميل
والعافية ويشاركونها ويوصون بها في
جميع أنحاء العالم



تأسست
1967

في السويد بواسطة af Jochnick
الإخوة، لدينا أكثر من 55 عامًا
في مجال التجميل الذي يبيع وسائل
التواصل الاجتماعي



100%

تركيبات قابلة للتحلل
في العناية بالبشرة والعناية
الشخصية الجديدة



100%

من مستحضرات التجميل والعافية لدينا
المكونات صديقة للبيئة
تم فحصها للتأكد من ذلك
يتم الحصول عليها بشكل مستدام،
أمنة للاستخدام وذات جودة عالية

خطة مجتمع الجمال

العمل الجماعي والروح والعاطفة

منذ البداية، كان مجتمع أوريفليم العالمي يتمحور حول
قيمنا الأساسية المتمثلة في العمل الجماعي والروح والعاطفة.
نحن نؤمن بأن الأشخاص الذين يعملون معًا ويشاركون نفس
الأهداف يحققون نتائج أكبر. يتكون مجتمعنا من أشخاص
يتمتعون بروح القدرة على العمل والرغبة الشديدة في إحداث
فرق، سواء في حياتهم الخاصة أو من أجل الآخرين.

معًا يمكننا إحداث فرق نحن نقدر

مسؤوليتنا الاجتماعية في ممارساتنا التجارية وتجاه المستهلكين
وشركاء العلامة التجارية والموردين. نحن نؤمن أيضًا بتوسيع
مسؤوليتنا الاجتماعية إلى ما وراء شبكتنا المباشرة، وأنه من
خلال دعم هؤلاء الأطفال والشابات الأكثر ضعفًا، يمكننا
منحهم الفرصة لتحويل أحلامهم إلى حقيقة.

من مكتب صغير في وسط ستوكهولم
إلى مكائنا كشركة تجميل عالمية موجودة في أكثر من 60 سوقًا،
انتقل نموذج أعمال البيع الاجتماعي لشركة أوريفليم من قوة
إلى قوة وهو اليوم أكبر شركة تجميل أوروبية من حيث البيع
الاجتماعي.

بدأ كل شيء في عام 1967 عندما قام شقيقان، جونا وروبرت
بدأ آف يوشنك، مع صديقه، بينجت هيلستين
شركة تصنع منتجات تجميل عالية الجودة مستوحاة من الطبيعة السويدية ومتاحة
وبأسعار معقولة للجميع.
كان لدى روبرت وجونا آف يوشنك الحب والاحترام
الطبيعة التي أصبحت جزءًا من تراثنا منذ اليوم الأول -
كنا من أوائل شركات التجميل ذات البيع الاجتماعي
لتطوير منتجات مكونات يتم الحصول عليها مباشرة
من الطبيعة.

اليوم، نواصل استخدام المستخلصات النباتية بأحدث
البحث العلمي، وخلق منتجات آمنة مع البيئة
مكونات تم فحصها أخلاقيًا. كشركة، نحن
ملتزمون بشدة بالاستدامة والحد من
بصمة بيئية.

إن طبيعة البيع الاجتماعي مبنية على قوة العلاقات الشخصية والتوصيات. نحن نؤمن
بمشاركة الأرباح مع الأشخاص الذين يوصون بنا، ولدينا أكثر من 55 عامًا من الخبرة في
تمكين الأشخاص من جميع أنحاء العالم لتحقيق أحلامهم وبناء حياتهم
الأعمال التجارية الخاصة.



ORIFLAME
FOUNDATION
EMPOWERING CHILDREN

لقد جمعنا جميع أعمالنا الخيرية والمسؤولية الاجتماعية تحت
مظلة منظمة واحدة، مؤسسة أوريفليم. أوريفليم هي أيضًا
أحد مؤسسي مؤسسة الطفولة العالمية، وهي منظمة تساعد
الأطفال الأكثر تهميشًا في جميع أنحاء العالم.

«عندما يتم تكريم أشخاص من
فريقي على خشبة المسرح ويمكنني
أن أشيد بهم.»

مارسيلينا كوستريكا
داهوند، بولندا

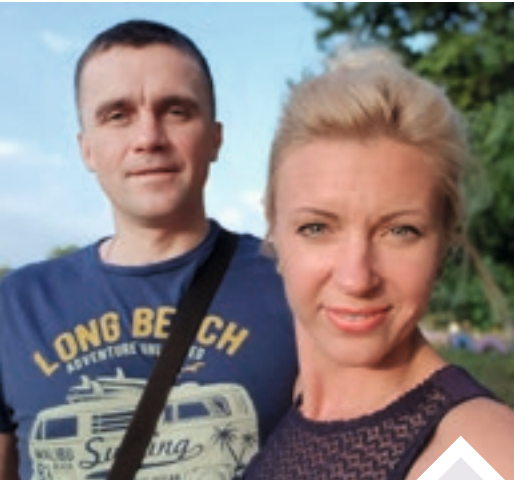


«كان أمرًا لا يصدق عندما حصلت
على المركز الأول لكوفي الرائدة
الأسرع نموًا في إندونيسيا!»

سيندي سلبيينا
ايكزيكتيف، إندونيسيا



ما هي افضل
لحظاتك
الاوريفليمية



«في كل مرة نحضر فيها الأحداث
ونرى أشخاصًا يتم تكريمهم
لنجاحهم. من الواضح أن القيمة
الرئيسية في أوريفليم هي الناس!»

إيرينا وياروسلاف توكالو
سافر، أوكرانيا



«عندما ألقى خطابي الملهم الأول،
شعرت بشعور جيد حقًا. تلقيت
الكثير من ردود الفعل الإيجابية، بدا
الأمر غير واقعي. شعرت بالتقدير.»

أوريانا كراسيون
دايراكتور، رومانيا

الفصل 2

خصومات وأرباح مع أوريفليم

تعرف على أساسيات فرصة أوريفليم والفوائد التي
يمكنك الحصول عليها



احصل على المزايا اليوم وقم ببناء مشروع تجاري للغد

قبل الخوض في التفاصيل حول كيفية كسب المال مع Oriflame،
دعونا نلقي نظرة على الفوائد الأربعة المختلفة التي يمكنك الحصول عليها.



1. خصم فوري

هذا هو ما تحصل عليه في طلباتك الشخصية.



3. مكافآت الدايركتور

المكافآت التي يمكنك كسبها
تطوير القادة ومساعدتهم على النجاح.



2. مكافأة الفريق

قم بدعوة الآخرين للانضمام وكسب مكافأة
الفريق بناءً على طلباتهم.



4. الشيكات

تحصل على جائزة نقدية لمرة واحدة في
كل مرة تصل فيها إلى لقب جديد في خطة
مكافآت شركاء العلامة التجارية، بدءًا من لقب
المدير.

العمليات الحسابية

بصفتك شريكًا مستقلًا لعلامة أوريفليم التجارية، سترى أرباحك الفعلية في
حساب Mobile Office الخاص بك. تتم الحسابات نيابة عنك تلقائيًا، مما
يعني أنك لن تضطر أبدًا إلى الحساب بنفسك - إلا إذا كنت تريد ذلك حقًا.

تهدف الأمثلة الواردة في هذا الفصل والفصول التالية إلى توضيح كيفية
حساب أرباحك. انتبه إلى أن الأرباح الفعلية ستختلف من شخص لآخر
وستعتمد على المهارات الفردية والوقت والجهد المبذول وعوامل أخرى.





1. خصم فوري

هذا هو الفرق بين سعر العميل (السعر الذي تراه في الكتالوج أو عبر الإنترنت) وسعر شريك العلامة التجارية (ما تدفعه مقابل المنتجات).

كيف يعمل الخصم الفوري؟

أن تصبح شريكاً للعلامة التجارية يجعلك جزءاً من مجتمع تجميل أوريفليم. ستتعرف على منتجاتنا وعالم الجمال، وستستخدم خبرتك للتوصية بالمنتجات للعائلة والأصدقاء والزملاء والمعارف. بصفتك شريكاً للعلامة التجارية، تحصل على خصم فوري بنسبة 20% عند شراء المنتجات لنفسك وعائلتك.

حساب الخصم الفوري

هناك طريقتان لحساب الخصم الفوري. يمكنك إما طرح سعر شريك العلامة التجارية من سعر العميل، أو مضاعفة سعر العميل بنسبة 20%.

نحن نؤمن بأن العادات الصحية اليومية والخطوات الصغيرة كل يوم تتراكم لإحداث تغيير إيجابي للغد. كشريك لك، نحن ندعمك في رحلتك وسنمضي معاً إلى أبعد من ذلك.

مثال - طلب منتج واحد

يمكنك طلب كريم نهاري واحد من Novage+ متعدد الفعالية لمكافحة الشيخوخة Light 30 SPF.

سعر العميل: 20 دولاراً

خصم فوري:

20 دولاراً × 20% = 4 دولارات



مثال - طلب مجموعات العناية بالبشرة

يمكنك طلب مجموعة Novage+ Wrinkle Smooth Ritine المختلطة.

سعر العميل: 100 دولار

خصم فوري:

100 دولار × 20% = 20 دولاراً



مجموعات التوصية

توفر المجموعات الموصى بها لعملائك حلاً كاملاً لاحتياجاتهم من الجمال والعافية والعناية بالبشرة. تحقق المجموعات أيضاً 20% من نقاط والتوصية بها ستساعدك على كسب المزيد من المال.

3 صافي قيمة الطلب وحجم الأعمال***

يشير صافي قيمة الطلب إلى القيمة النقدية للمنتجات بسعر العميل ناقصاً 20% وضريبة القيمة المضافة والضرائب الأخرى. سيتم احتساب مبلغ مكافأة الفريق الخاصة بك على الخط الأول كنسبة مئوية من إجمالي قيمة الطلب الصافي.

حجم الأعمال (BV) هو القيمة النقدية للمنتجات بسعر العميل مطروحاً منها متوسط الخصم بما في ذلك الخصم الفوري والخصومات الأخرى ذات الصلة وضريبة القيمة المضافة والضرائب الأخرى. سيتم احتساب مبلغ مكافأة الفريق الخاصة بك على الطلبات الجماعية كنسبة مئوية من إجمالي BV. بعض المنتجات خفضت أو لم تنخفض القيمة المضافة على سبيل المثال أدوات المبيعات والملحقات، يمكن العثور على هذه الاختلافات على موقع أوريفليم الإلكتروني.

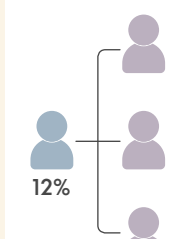
مثال: حساب حجم الأعمال وصافي قيمة الطلب
من مجموعة نوافج+ رينكل الروتينية المختلطة.

صافي قيمة الطلب وحجم الأعمال***	المنتج
100 دولار (سعر العميل) مضروبة في 0.87 (20% سعر العميل 100 حجم العمل 68 من متوسط الخصم)	

2 مستوى مكافأة الفريق

يمكنك كسب مكافأة الفريق بنسبة 3%-22% بناءً على طلبات مجموعتك الشخصية. ستكسب دائماً أكبر مبلغ عند مقارنة مكافأة الفريق بنسبة 10% على صافي قيمة الطلب لشركاء وأعضاء العلامة التجارية المدعومين بشكل مباشر (الخط الأول**) ومكافأة الفريق التي تتراوح بين 3%-22% من إجمالي طلبات المجموعة الخاصة بك على حجم الأعمال. تضمن مكافأة الفريق بنسبة 10% على الخط الأول أرباحاً قوية ويمكن التنبؤ بها من تجديد وتفعيل أعضاء جدد وشركاء العلامة التجارية في البداية. عندما يبدأ فريقك في النمو بعمق، يمكنك بدلاً من ذلك كسب مكافأة الفريق بنسبة 3%-22% من إجمالي طلبات المجموعة المحسوبة على حجم الأعمال.

تعتمد مكافأة الفريق على طلبات الخط الأول أو طلبات المجموعة الخاصة بك، وستكسب دائماً أكبر مبلغ من الاثنين.

مكافأة الفريق % على الطلبات الجماعية	مكافأة الفريق % على الخط الأول	السطر الأول	أنت
12% - 9% = 3%	10%	1200 نقطة أساس = 9%	
12% - 3% = 9%	10%	400 نقطة أساس = 3%	
12% - 6% = 6%	10%	650 نقطة أساس = 6%	

يتم تحديد مكافأة الفريق الخاصة بك من خلال ثلاثة أشياء:

1 نقاط المكافأة

يتم تخصيص نقاط المكافآت (BP) لكل منتج من منتجات Oriflame بناءً على سعره. تحتوي المنتجات والمجموعات ذات الأسعار الأعلى على المزيد من نقاط المكافآت.

تتم إضافة نقاط المكافأة من طلباتك الشخصية وأوامر الجميع في مجموعتك الشخصية* معاً خلال كل فترة حملة. يحدد إجمالي نقاط المكافأة مستوى مكافأة الفريق الذي تتأهل له في نهاية كل فترة حملة.

يتم تحويل نقاط المكافأة إلى مستوى مكافأة الفريق وفقاً للرسم البياني أدناه.

مخطط تحويل نقاط المكافأة:

نسبة المكافأة	نقاط المكافأة
22%	10 000 BP +
18%	6 600 - 9 999 BP
15%	4 000 - 6 599 BP
12%	2 400 - 3 999 BP
9%	1 200 - 2 399 BP
6%	600 - 1 199 BP
3%	200 - 599 BP
0%	0 - 199 BP

* تشمل مجموعتك الشخصية جميع شركاء العلامة التجارية والأعضاء الذين ترعاهم أنت مباشرة، بالإضافة إلى شركاء العلامة التجارية والأعضاء الذين ترعاهم - ولكن ليس شركاء العلامة التجارية الذين وصلوا بأنفسهم إلى مستوى 22% من مكافأة الفريق أو خطوطهم السفلية



2. مكافأة الفريق

قم بتنمية فريقك بشكل أكبر من خلال دعوة المزيد من شركاء العلامة التجارية والأعضاء لشراء المنتجات، وستتوسع شبكة مجتمع عملك ويمكنك زيادة أرباحك المحتملة أيضاً.

يمكنك كسب مكافأة الفريق بنسبة 3% - 22% بناءً على طلبات مجموعتك الشخصية.

لكي تكون مؤهلاً للحصول على مكافأة الفريق، يجب أن يكون لديك 100 نقطة مكافأة شخصية على الأقل في الحملة، منها 75 نقطة إضافية تأتي من طلباتك الشخصية والنقاط الـ 25 الإضافية المتبقية من طلباتك الشخصية أو من أعضاء الخط الأول (برعاية مباشرة)، باستثناء شركاء العلامة التجارية المدعومين.

المثال 1:

احصل على 50 دولارًا

يوضح هذا المثال كيف يمكن أن تؤدي دعوة خمسة أشخاص ليصبحوا شركاء للعلامة التجارية وتدريبهم على التوصية بالمنتجات إلى زيادة دخلك.

هنا، يطلب كل شريك جديد للعلامة التجارية 100 نقطة إضافية وأنت كذلك.

لغرض الأمثلة التالية:

100 نقطة مكافأة = 100 دولار حجم الأعمال وسعر العميل هو 157.1*

حسابات خطوة بخطوة		أنت	خطك الأول	1 مكافأة الفريق على الخط الأول			5 مكافأة الفريق على الطلبات الجماعية		
				مكافأة الفريق %	سعر العميل	فريق مكافأة على السطر الأول	فريق المكافأة مستوى اختلاف	حجم الأعمال	فريق المكافأة على المجموعة لطلبات
1	مكافأة الفريق على الخط الأول هي تم حسابه على أنه 10% × 100 دولارًا × 5 = 50 دولارًا								
2	يمكنك طلب 100 نقطة إضافية.								
3	إجمالي نقاط المكافأة للمجموعة هو: 100 (نقاط المكافأة الخاصة بك) + 500 (نقاط المكافأة الخاصة بمجموعتك) = 600 نقطة إضافية، والتي تتحول إلى مستوى مكافأة الفريق بنسبة 6%.		4						
4	100 نقطة إضافية من خطك الأول يتحول إلى مستوى مكافأة الفريق بنسبة 0%.								
5	الفرق بين فريقك مستوى المكافأة والخط الأول الخاص بك هو 6% - 0% = 6%، مما يعني أنك مكافأة الفريق على الطلبات الجماعية يتم احتسابها بنسبة 6% على مستوى الأعمال حجم أوامر المجموعة، 6% × 100 دولار × 5 = 30 دولارًا.	2							
6	مكافأة فريقك على الخط الأول هي أكبر من مكافأة الفريق الخاصة بك محسوبة على أوامر المجموعة (50 دولارًا < 30 دولارًا)، لذا ستكسب الأعلى مبلغ 50 دولار.	3							

*يتم تقريب جميع الأرقام إلى رقم واحد بعد الفاصلة

كيفية حساب مكافأة الفريق:

- احسب مكافأة الفريق التي تحصل عليها على الخط الأول - اضرب حجم العمل لخطك الأول بنسبة 10%.
- احسب عدد نقاط المكافأة التي طلبتها.
- حدد العدد الإجمالي لنقاط المكافأة لمجموعتك الشخصية عن طريق إضافة نقاط المكافأة الخاصة بك ونقاط المكافأة للأعضاء وشركاء العلامة التجارية في مجموعتك الشخصية. استخدم مخطط تحويل نقاط المكافأة للعثور على مستوى مكافأة الفريق.
- احصل على نقاط المكافأة لكل من أعضاء الخط الأول وشركاء العلامة التجارية ومجموعاتهم الشخصية واستخدم مخطط التحويل لتحويل نقاط المكافأة إلى مستوى مكافأة الفريق لكل عضو من أعضاء الخط الأول وشريك العلامة التجارية.
- اطرح مستوى مكافأة الفريق لكل عضو من أعضاء الخط الأول وشريك العلامة التجارية من مستوى مكافأة الفريق. الفرق هو مستوى مكافأة الفريق الذي يمكنك الحصول عليه بناءً على الطلبات الجماعية للأعضاء وشركاء العلامة التجارية في خطك الأول. ضاعف هذا مع حجم الأعمال لأعضاء الخط الأول وشركاء العلامة التجارية ومجموعاتهم الشخصية.
- قارن مكافأة الفريق المحسوبة على الخط الأول الخاص بك بمكافأة الفريق المحسوبة على الطلبات الجماعية. نظرًا لأنك تكسب دائمًا المبلغ الأكبر، إذا كانت مكافأة الفريق المحسوبة على الخط الأول أكبر من مكافأة الفريق المحسوبة على الطلبات الجماعية، فإن المبلغ الذي تكسبه سيكون مساويًا للآخر والعكس صحيح.

مخطط تحويل نقاط المكافأة:

نقاط المكافأة	نسبة المكافأة
10 000 BP +	22%
6 600 - 9 999	18%
4 000 - 6 599	15%
2 400 - 3 999	12%
1 200 - 2 399	9%
600 - 1 199	6%
200 - 599	3%
0 - 199	0%





3. مكافآت الدايركتور

تُعد مكافآت الدايركتور مكافأة على العمل الذي قمت به لدعم وتدريب وتطوير شركاء علامتك التجارية بنسبة 22%.

هناك ست مكافآت للقادة في خطة مكافآت شريك العلامة التجارية. يتم تحديد نوع المكافأة التي تكسبها من خلال عدد المجموعات المقسمة بنسبة 22% التي لديك في السطر الأول.

قد تبدو نسب مكافآت القادة صغيرة في البداية ولكن عند تطبيقها على شبكتك*، يمكن أن يكون المبلغ الذي تكسبه كبيرًا.

* تشير الشبكة إلى جميع شركاء العلامة التجارية في خطك السفلي، بما في ذلك عمليات التقسيم المجموعات ال 22% المنفصلة.

اربح مكافآت القادة (الدايركتورز) من خلال تطوير 22% من المجموعات المقسمة

عندما يصل شركاء العلامة التجارية في الخط الأول إلى مستوى مكافأة الفريق بنسبة 23%، فإنهم يتركون مجموعتك الشخصية ويصبحون مجموعات فرعية مستقلة مع شركاء العلامة التجارية - تسمى 23% من المجموعات المنفصلة. من الآن فصاعدًا، ستتوقف، كراع، عن كسب مكافأة الفريق بناءً على طلبات شركاء العلامة التجارية هؤلاء، وبدلاً من ذلك، تبدأ في التأهل للحصول على مكافآت المدير.

هدفك هو مساعدة أكبر عدد ممكن من شركاء العلامة التجارية في الخط الأول للوصول إلى مستوى مكافأة الفريق بنسبة 22%.

انظر الرسم البياني أدناه، وتعرف على المزيد حول مكافآت المدير في الفصول التالية.

مكافآت القادة (الدايركتورز) أوريفليم

المجموعات بنسبة 22%	يُلزم تقسيم	تم ربحه في	أنت
5%	المكافأة	في السطر الأول	1
مكافأة أوريفليم		الخط الأول: المجموعات المنفصلة في الخط الأول	
1%	المكافأة	المستوى الثاني: 22% من المجموعات المنقسمة و إلى الأسفل، والتوقف عند السطر الأول من مؤهل المكافأة الجولد التالي	2
مكافأة الجولد		المستوى الثالث 22% من المجموعات المنقسمة و لأسفل، والتوقف عند المستوى الثاني من التأهل التالي لمكافأة السافير	4
0.5%	مكافأة السافير	المستوى الرابع: 22% من المجموعات المنقسمة و إلى الأسفل، والتوقف عند المستوى الثالث من التأهل التالي للمكافأة الدايموند	6
مكافأة الدايموند		المستوى الخامس: 22% من المجموعات المنقسمة و إلى الأسفل، والتوقف عند المستوى الرابع من التأهل التالي لمكافأة دابل دايموند	10
0.125%	مكافأة الدابل دايموند	المستوى السادس: 22% من المجموعات المنقسمة و لأسفل، ويتوقف عند المستوى الخامس من مؤهل المكافأة الايكزيكتيف التالي	12
0.0625%	مكافأة الايكزيكتيف		

ما هي الجائزة النقدية وكيف تعمل؟

الجائزة النقدية هي مكافأة، للوصول إلى لقب جديد، يتم دفعها في جزأين. ستتلقى الدفعة الأولى عندما تتأهل للحصول على لقب ف 6 مرات خلال سنة.

يمكنك قراءة المزيد حول المؤهلات والمتطلبات الخاصة بالعناوين والجوائز النقدية في الفصول التالية.



4. جوائز نقدية

كلما وصلت إلى لقب جديد العنوان في شريك العلامة التجارية خطة المكافآت، التي تحصل عليها جائزة نقدية لمرة واحدة بدءًا من الدايركتور 35000 جنيه وترتفع إلى دايموند بريذنت دايركتور 35 مليون جنيه.



«التكريمات و
فرصة للذهاب إلى مؤتمر الأعمال
العالمي الأول مع فريق من
الأصدقاء.»

دينيسا فيلاجوفا
مديرة ، سلوفاكيا



«تدريبات مجانية تساعد
لتطوير وتحقيق جديد
المستويات والألقاب واكسب
المزيد من المال.»

كينغا ستانيك
مديرة، بولندا



افضل شئ
لكونك مديرا في
اوريفليم ؟



«تطوير القيادة وفرصة السفر.»

أناستاسيا توركانو
مديرة ، مولدوفا



«العمل مع فريقي هو أفضل جزء.
يمكنك إعطاء السعادة للآخرين من
خلال عملك كمديرة، وهو إنجاز كبير
في حد ذاته.»

سادهانا داي
سنيور مانجير، الهند

الفصل الثالث

فريق المدير

دعم الأعضاء ورعاية شركاء العلامة
التجارية وبناء عملك.



ادعم مستشاريك ونذج معًا

فوائد كونك مديرًا

هناك العديد من الفوائد لكونك مدير أوريفليم المستقل. بالإضافة إلى زيادة إمكاناتك في الكسب، يمكنك مقابلة الزملاء في مجتمع تجميل أوريفليم، وحضور الدورات التدريبية لتعلم مهارات مهنية جديدة – والحصول على كل الدعم الذي تحتاجه لمواصلة النجاح وتحقيق نتائج أكبر.

بعض الأشياء المحددة التي يمكنك التطلع إليها:

- سيتم تكريمك على خشبة المسرح للاحتفال بالجدید بتكريمك للمستوي الجديد.
- ستكون مؤهلاً لحضور التدريب المهني البرامج، التي تم تصميمها لمساعدتك تعميق المعرفة التجارية الخاصة بك والتقدم كمدير.
- قد تكون مؤهلاً أيضاً لحضور المدير مؤتمر - مؤتمر أعمال - وغيرها برامج الأعمال المتوفرة محلياً.

يعد مستوى المدير خطوة مهمة في رحلتك مع أوريفليم، حيث تنتقل من العمل بشكل أساسي بمفردك إلى رعاية الآخرين ومساعدتهم على تحقيق أهدافهم وأحلامهم.

يمكنك مساعدة شركاء العلامة التجارية الجدد على البدء وتدريبهم ودعمهم في عملهم وإلهامهم للوصول إلى أهداف أعلى. ولكن من المهم أن تكون قدوة وأن تستمر في ممارسة النشاط واستخدام المنتجات والتوصية بها وتعيين شركاء جدد للعلامة التجارية بنفسك. كل ما تفعله – التنقيب وإدخال الاعضاء وشركاء العلامة التجارية – تريد أن يتطابق شركاء علامتك التجارية معهم، لأنهم عندما ينجحون، فإنك تفعل ذلك أيضاً.

تذكر دائماً أن الراعي ومدير Upline موجودان لدعمك في دورك كمدير مستقل لشركة Oriflame، وكذلك الموظفون في Oriflame.

12% مدير

متطلبات التأهيل:
3999 – 2400 نقطة في مجموعتك الشخصية.

الفوائد:
– إمكانية التأهل لمؤتمر المديرين

مدير بنسبة 15%

متطلبات التأهيل:
6599 – 4000 نقطة في مجموعتك الشخصية.

الفوائد:
– إمكانية التأهل لمؤتمر المديرين

18% مدير

متطلبات التأهيل:
9999 – 6600 نقطة في مجموعتك الشخصية.

الفوائد:
– إمكانية التأهل لمؤتمر المديرين

سنيور مانجير

متطلبات التأهيل:
10000 نقطة إضافية في مجموعتك الشخصية، أو 4000 نقطة إضافية في مجموعتك الشخصية ومجموعة واحدة مقسمة بنسبة 22% في خطك الأول.

الفوائد:
– إمكانية التأهل لمؤتمر المديرين



ثلاثة أنشطة رئيسية لـ المدراء الناجحون

- 1 البروسبيكتنج وادخال الاعضاء و
شركاء الاعلام التجارية
- 2 المتابعة والتفعيل
- 3 التشكيل والقيادة
قلب الفريق

تعرف على المزيد حول
هذه الأنشطة على
الصفحات التالية

1

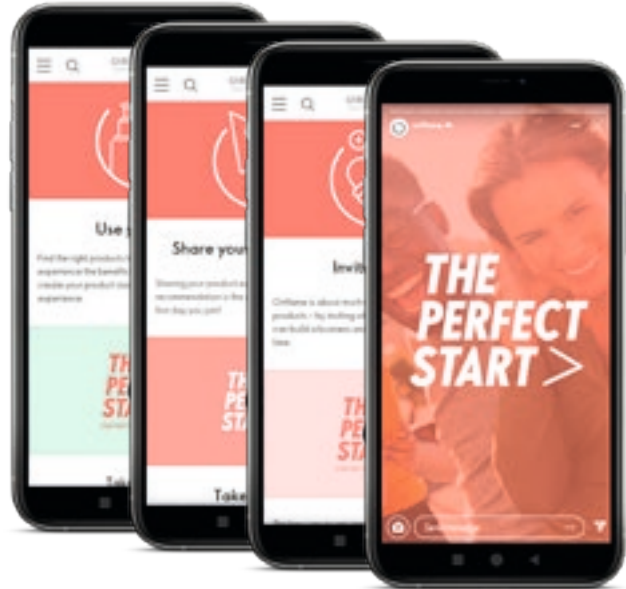
الأنشطة الرئيسية للمديرين الناجحين

البروسبيكتنج و دخول الاعضاء وشركاء الجمال

يعد تطوير مهارات البروسبيكتنج ودخول الاعضاء وشركاء العلامة التجارية الجيدة أمرًا ضروريًا للنجاح وسيساعد عملك على النمو.



✓ قم بتوسيع قائمة جهات الاتصال الخاصة بك واسأل شركاء العلامة التجارية الجدد لإنشاء أعمالهم الخاصة خلال تدريب The Perfect Start. درّب شركاء علامتك التجارية على البدء بقوائم جهات الاتصال في هواتفهم المحمولة ووسائل التواصل الاجتماعي والتوصيات من الأصدقاء - واطلب منهم طرح السؤال التالي: «من أعرفه ويرغب في رؤية منتجات أوريغليم الجديدة والاستماع إلى خطة مكافآت الأعضاء الرائعة؟»



✓ قم بتنظيم اجتماعات فرصة أوريغليم 2-3 مرات في الأسبوع. من المهم الاحتفاظ بها على أساس منتظم حتى يعرف شركاء العلامة التجارية متى وأين يجلبون العملاء المحتملين والأعضاء المهتمين بالترقية. قم بإجراء تدريب The Perfect Start في نهاية كل اجتماع. قم بتنشيط الاعضاء الجدد من خلال تشجيعهم على تقديم طلباتهم الأولى - وتأكد من دعوتهم إلى الاجتماع أو الجلسة التدريبية التالية.

✓ تحدث مع ثلاثة أشخاص جدد على الأقل كل يوم. كلما زاد كان ذلك أفضل، ولكن ليس أقل من ثلاثة. أخبرهم عن أوريغليم والمنتجات وخطة مكافآت الأعضاء. اجعل التحدث مع ثلاثة أشخاص يوميًا هدفًا في مجتمعك بأكمله من خلال تعليم شركاء العلامة التجارية أن يفعلوا الشيء نفسه. تذكر أنك نموذج يُحتذى به، وإذا كنت تبحث عن فرص عمل كل يوم، فإن شركاء علامتك التجارية سيفعلون ذلك أيضًا.

نصيحة لاجتماعات الفرص و تعزيز فريقك الأساسي

قم بإشراك فريقك الأساسي في اجتماعات الفرص. يمكنك دعوتهم لحضور جزء من عرض فرص أوريغليم أو لإعداد عروض المنتجات. هذه طريقة جيدة لمشاركة المعرفة العملية وتعليم فريقك الأساسي كيفية إدارة الاجتماعات الخاصة بهم. اقرأ المزيد عن فريقك الأساسي في الصفحات 34-35.



2

الأنشطة الرئيسية للمديرين الناجحين

متابعة وتفعيل الأعضاء وشركاء العلامة التجارية

من المهم أن يكون الأعضاء وشركاء العلامة التجارية نشطين وأن يقدموا الطلبات في كل فترة حملة.

- ✓ قم بالترويج للتدريب الذي سيساعد شركاء العلامة التجارية على تطوير مهاراتهم في الترويج والتوظيف.
- ✓ ابق على اتصال مع شركاء العلامة التجارية الخاصة بك، واسأل عن طلباتهم ودعوة الأعضاء الجدد وشركاء العلامة التجارية. اذكر المنتجات والعروض الجديدة وادعهم إلى الأحداث والدورات التدريبية.
- ✓ قم بإنشاء مجموعات دردشة في وسائل التواصل الاجتماعي. استخدم المجموعات للتعرف على إنجازات شركاء العلامة التجارية - مثل تقديم الطلبات الأولى وادخال الاعضاء والوصول إلى القاب الجديدة. يمكنك أيضًا مشاركة قصص نجاحك للحفاظ على مستوى عالٍ من التحفيز ونشر معلومات مثيرة للاهتمام حول المنتجات والعروض. ضع في اعتبارك إنشاء مجموعات دردشة للأعضاء أيضًا.
- ✓ اتصل بأي أعضاء وشركاء العلامة التجارية الذين لم يقدموا طلبات في فترة الحملة الأخيرة. أطلعهم على العروض التي تناسب احتياجات منتجاتهم وبرامج الحوافز التي تناسب ملفهم الشخصي، وادعهم أيضًا للانضمام إلى محادثاتك الجماعية في وسائل التواصل الاجتماعي.

3

الأنشطة الرئيسية للمديرين الناجحين

تشكيل قلب الفريق وقيادته

يتكون الفريق الأساسي من خمسة شركاء للعلامة التجارية على الأقل قرروا تجاوز فرصة التوصية ويريدون أن يصبحوا قادة.



العمل الجماعي يجعل العمل أكثر متعة وفعالية - وقد أظهرت التجربة أن استخدام مفهوم الفريق الأساسي لتطوير القادة سيساعدك على النمو بشكل أسرع، لذلك من المهم بذل جهد كبير هنا.

لتشكيل فريقك الأساسي، أخبر شركاء العلامة التجارية بخططك وادع كل شخص مهتم بالنمو ليكون جزءًا من فريقك الأساسي. اشرح فوائد العمل والنمو معًا، مثل التنقيب والتجنيد معًا، وحضور الدورات التدريبية الخاصة، والمشاركة في الأحداث الخاصة للفريق الأساسية - وليس أقلها تقديم الدعم المتبادل ومساعدة بعضنا البعض للوصول إلى الأهداف الفردية.

من المهم أن تعرف أن الأشخاص في فريقك الأساسي قد يأتون من أي مستوى من مجموعتك الشخصية، وليس فقط خطك الأول. يجب أن يكون الدافع والالتزام المعيار الوحيد.

حدد المسؤوليات معًا في اجتماع مع فريقك الأساسي، وتأكد من موافقة كل شخص. الهدف هو توضيح الأنشطة والمسؤوليات، والتأكد من عمل الجميع معًا لتحقيق نفس الهدف - الاستمرار في النمو والنجاح. تذكر دائمًا أن تكون قدوة وأن تؤدي الأنشطة التي أنشأتها مع فريقك الأساسي. سيؤدي ذلك إلى إعداد فريقك الأساسي لقيادة الفرق الخاصة بهم في نهاية المطاف ومطابقة جميع الأنشطة الأساسية التي قمت بها كمدير.

ما الذي يجب التفكير فيه عند قيادة قلب فريقك:

- ✓ شارك رؤيتك وأهدافك والتزامك.
- ✓ ضع أهدافًا قصيرة وطويلة المدى معًا وقم بمتابعة النتائج والتقدم.
- ✓ قم بتدريب فريقك الأساسي على المهارات التي ضرورية لنمو الأعمال، مثل كالبروسبيكتنج والادخال والرعاية ومهارات العرض.
- ✓ تعرف على الإنجازات. يريد فريقك الأساسي أن ينمو وينجح مع أوريفليم وكل إنجاز يستحق الاحتفال!
- ✓ قم بتنظيم أنشطة البروسبيكتنج والادخال معًا من خلال تفويض المهام إلى أعضاء الفريق الأساسي.



المضي قدمًا

استمر في التركيز على قلب فريقك وإظهاره
فوائد الادخال وبناء فرق خاصة بهم.
عندما يبدأ فريقك الأساسي في قيادة الفرق أيضًا،
سينمو مجتمعك بشكل أسرع وستنمو كن في طريقك
للوصول إلى القاب جديدة.

«لقد قدمت مثالاً جيداً للآخرين
ليتبعوه. هذا هو المكان الذي يلعب
فيه التزامي وشغفي وتعاطفي
وصدقي ونزاهتي».

أوكافور فالنتينا تشيديا
دايركتور، نيجيريا



«أسلوبي هو أن أكون أنا دائماً. لأكون
مثالاً يحتذى به وأظهر لفريقي أنه
يمكنهم دائماً الوثوق بي».

كيفن فيرجارا
دايركتور، بيرو



كيف تصنع
قائدا ؟



«يجب على القائد أن يكون قدوة. أنا
ألهم فريقي بالطاقة الإيجابية ومن
خلال غرس أهمية عدم الاستسلام
أبداً».

رينغثانجوي سايلو
الدايركتور، الهند

«شخص يمثل نموذجاً يحتذى به،
مليئة بالطاقة والأفعال كل شيء
بشغف.»

أندريا هولجاكوف
الدايركتور، سلوفاكيا

الفصل الرابع

فريق الدايركتور

خذ نفسك إلى مستوى جديد.



لقب الدايركتور – علامة فارقة

يتميز الوصول إلى فريق الدايركتور بعدد من الإنجازات. إنها المرة الأولى التي تكون فيها مؤهلاً للاستفادة من جميع الخصومات والأرباح في خطة مكافآت شركاء علامة أوريفليم التجارية، وهي المرة الأولى التي يحق لك فيها الحصول على جائزة نقدية والمرة الأولى التي يمكنك فيها التأهل للمؤتمر الجولد – وهو مؤتمر أعمال دولي. كل هذا بينما تستمتع بالرضا عن العمل مع الآخرين وإلهامهم ليصبحوا قادة وتحفيزهم على بذل قصارى جهدهم وتحقيق أهداف أعلى.

اللقاب في فريق الـ
دايركتور

دايركتور

متطلبات التأهيل:
ما لا يقل عن 10000 نقطة إضافية في مجموعتك الشخصية، أو مجموعة واحدة منقسمة بنسبة 22% في خطك الأول و ما لا يقل عن BP 4000 في مجموعتك الشخصية لمدة ٦ شهور من ١٢ شهر.

الفوائد:
– جائزة نقدية بقيمة 35000 جنيهه *
– شيك الدايركتور**

الجولد دايركتور

متطلبات التأهيل:
مجموعتان منفصلتان بنسبة 22% في السطر الأول وما لا يقل عن BP 4000 في مجموعتك الشخصية لمدة 4 من أصل 9 فترات حملة.

الفوائد:
– جائزة نقدية بقيمة 70000 جنيهه *
– إمكانية التأهل مؤتمر الجولد دايركتور – عمل اتفاقية
– مكافآت الدايركتورز**

سنيور جولد دايركتور

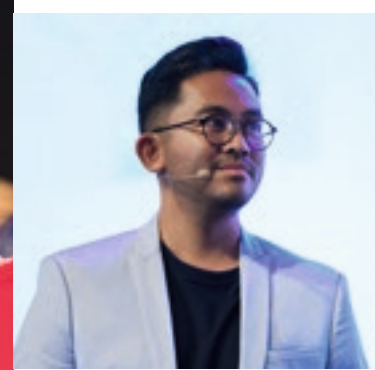
متطلبات التأهيل:
ثلاث مجموعات مقسمة بنسبة 22% في السطر الأول وما لا يقل عن BP 4000 في مجموعتك الشخصية لمدة 6 من أصل 12 فترات كتالوج.

الفوائد:
– جائزة نقدية بقيمة 105000 جنيهه *
– إمكانية التأهل إلى المستوى الدولي
مؤتمر الجولد – مؤتمر الأعمال
– مكافآت الدايركتور**

السافير دايركتور

متطلبات التأهيل:
أربع مجموعات مقسمة بنسبة 22% في السطر الأول وما لا يقل عن 4000 نقطة إضافية في مجموعتك الشخصية لمدة 6 من أصل 12 فترات حملة.

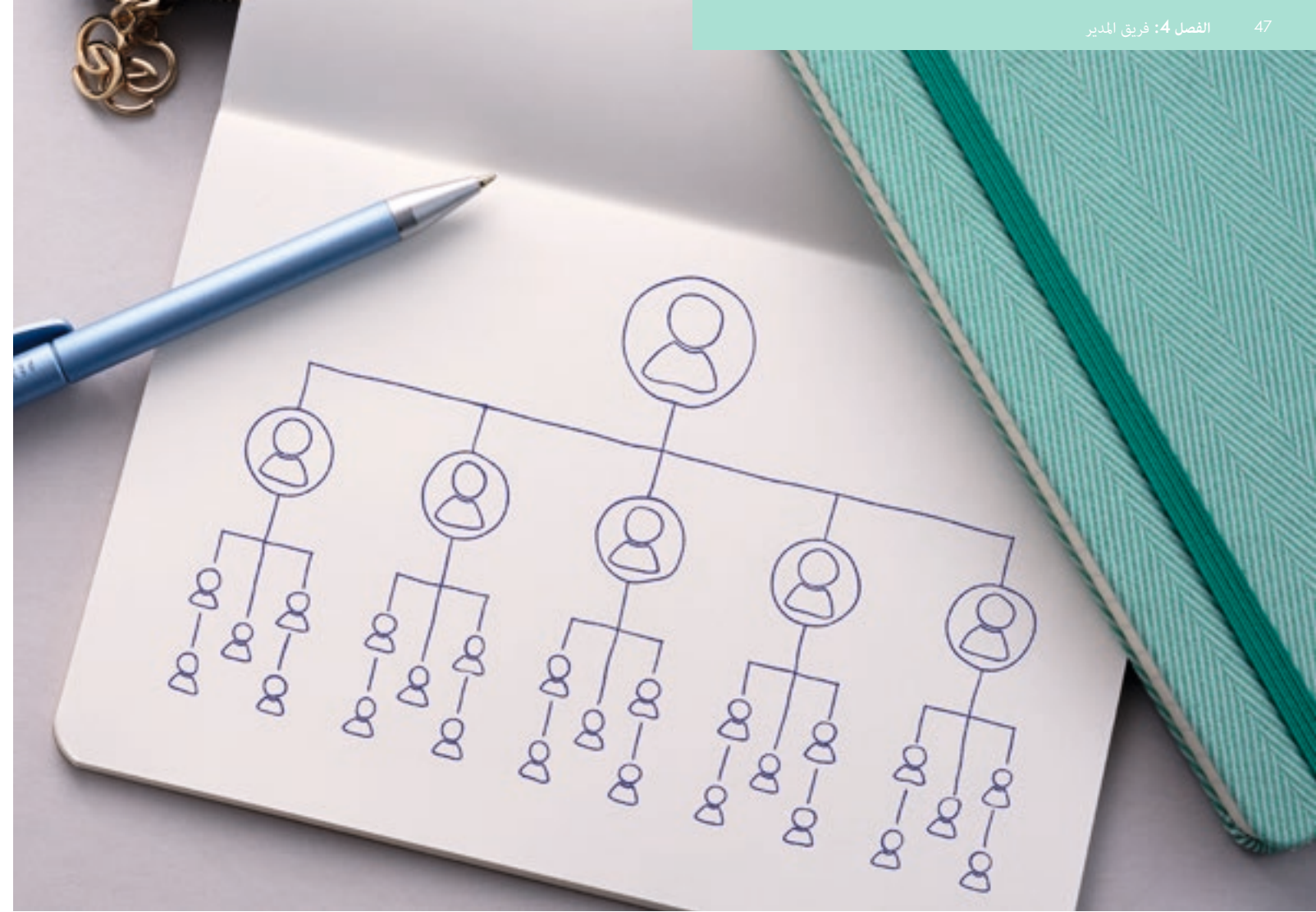
الفوائد:
– جائزة نقدية بقيمة 140000 جنيهه *
– إمكانية التأهل إلى المستوى الدولي
مؤتمر الجولد – مؤتمر الأعمال
– مكافآت الدايركتور**



فوائد كونك دايركتور

كدايركتور مستقل لشركة أوريفليم،
 لن تبدأ فقط في الاستمتاع بمستوى أعلى
 الأرباح مع نمو عملك - أنت
 ستتاح لك أيضًا فرصة المشاركة
 في مؤتمرات الأعمال الدولية
 في وجهات خاصة واستقبل
 جوائز نقدية.

- بعض الأشياء المحددة التي يمكنك التطلع إليها:
- جوائز نقدية لمرة واحدة - من 35 ألف جنيه - 35 مليون جنيه - الوصول إلى كل لقب جديد في فريق القادة.
- إمكانية التأهل للمشاركة الدولية السنوية المؤتمر الجولد - مؤتمر الأعمال
- إمكانية المشاركة في أكاديمية القيادة التدريبات، وكذلك التدريبات المحلية في منطقتك.
- إمكانية المشاركة في الأحداث التجارية المحلية والمؤتمرات.
- إمكانية كسب مكافآت الدايركتورز على أساس بشأن عدد المجموعات المقسمة بنسبة 22% في الخط الأول.



يجب أن يكون لديك على الأقل:

- مجموعة واحدة مقسمة بنسبة 22% في خطك الأول
- 200 نقطة إضافية في نقاط المكافأة الشخصية الخاصة بك، منها يجب أن تأتي 100 نقطة إضافية كحد أدنى من الطلب الشخصي، يمكن أن تكون الـ BP 100 المتبقية عبارة عن طلب شخصي أو تأتي من أعضاء الخط الأول (برعاية مباشرة)، وليس شركاء العلامة التجارية.
- 4000 نقطة مدموعة شخصية المجموعة الشخصية*

* إذا كان لديك ما لا يقل عن ست مجموعات مقسمة بنسبة 22% في السطر الأول، فلا توجد متطلبات لطلبات المجموعات الشخصية. ومع ذلك، لا يزال الحد الأدنى للضمان ساريًا.

تنطبق ثلاث قواعد عامة على التأهل للحصول على أي مكافأة دايركتور

ارباحك كدايركتور

أنت الآن مؤهل للاستفادة من جميع الخصومات والأرباح في خطة مكافآت شركاء علامة أوريفليم التجارية - الخصم الفوري ومكافأة الفريق ومكافآت الدايركتورز والجوائز النقدية.

تبدأ مكافآت المدير في تشكيل الجزء الأكثر أهمية من دخلك بدءًا من لقب الدايركتور وما بعده، لذلك من المهم معرفة كيفية عمل مكافآت الدايركتور أوريفليم وكيف يمكنك استخدامها لزيادة أرباحك إلى أقصى حد.

مكافآت الدايركتور

هناك ثلاث مكافآت للمديرين يمكنك كسبها في فريق الدايركتور - مكافأة أوريفليم بنسبة 5%، ومكافأة الجولد بنسبة 1%، ومكافأة السافير بنسبة 0.5%. يتم تحديد المكافأة التي تتأهل لها من خلال عدد المجموعات المقسمة بنسبة 22% الموجودة في الخط الأول، وليس حسب اللقب الذي تحمله.

كما يمكنك أن تقرأ في الفصل 2، عندما يكون خطك الأول يصل شركاء العلامة التجارية إلى مستوى مكافأة الفريق بنسبة 22%، وينفصلون عن مجموعتك الشخصية - وتصبح مجموعاتهم مجموعات مقسمة بنسبة 22%. في هذه المرحلة، ستتوقف عن كسب مكافأة الفريق من الطلبات الجماعية لشركاء العلامة التجارية هؤلاء وتبدأ في كسب مكافآت المدير بناءً على طلباتهم.

مكافآت الدايركتور وفريقك

تُدفع مكافأة أوريفليم بنسبة 5% على مجموعات التقسيم المباشر الخاصة بك، ولكن يمكن دفع جميع المكافآت الأخرى - بدءًا من المكافأة الجولد بنسبة 1% - بعمق، من أقل من مستوى البداية حتى تكون هناك مجموعة تولد المكافأة لمؤهل آخر على مستوى أدنى.

الحد الأدنى من الضمان

الحد الأدنى للضمان هو تعديل المكافآت وطريقة لضمان مكافأة الجميع في المجتمع بشكل عادل على جهودهم في رعاية شركاء العلامة التجارية ومساعدتهم على أن يصبحوا قادة.

عندما لا يستوفي مؤهل المكافأة الحد الأدنى من نقاط المكافأة المطلوبة للتأهل للحصول على المكافأة الكاملة، يتم إجراء تعديل يوزع جزءًا من تلك المكافأة حتى المؤهل التالي لنفس المكافأة.

باستخدام مكافأة أوريفليم بنسبة 5% كمثال، إذا كان لديك:

- 10000 نقطة أو أكثر في مجموعتك الشخصية، تحصل على المكافأة الكاملة.
- من 4000 لـ 9999 نقطة في مجموعتك الشخصية، تكسب جزءًا من المكافأة ويهر الباقي حتى التأهل التالي لمكافأة أوريفليم بنسبة 5%.
- 3999 نقطة أو أقل، فأنت غير مؤهل للحصول على مكافأة على الإطلاق.

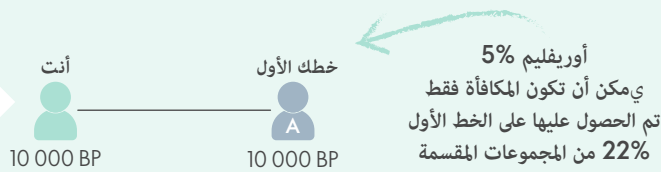
لمعرفة المزيد حول كيفية عمل الحد الأدنى للضمان في الصفحة 106.

المتطلبات:
نقاط المكافأة الشخصية: 200 نقطة مكافأة على الأقل*
نقاط مكافأة المجموعة الشخصية: ما لا يقل عن 4000 نقطة إضافية
السطر الأول 22% المجموعات المنقسمة: 1
الحد الأدنى للضمان: يجب أن تكون نقاط المكافأة لمجموعتك الشخصية على الأقل 10000 لكي تكسب مكافأة أوريفليم الكاملة بنسبة 5%. في حالة عدم الامتثال، يتم تطبيق قاعدة الحد الأدنى للضمان ويتم تمرير جزء من المكافأة إلى المؤهل التالي لمكافأة أوريفليم بنسبة 5%. اقرأ عن كيفية عمل الحد الأدنى للضمان في الصفحة 106.

5% مكافأة أوريفليم

بونص أوريفليم بنسبة 5% يدفع لك 5%
عن حجم الأعمال البالغ 22%
تقسيم المجموعات في السطر الأول.

لغرض هذه الأمثلة:
نقطة إضافية واحدة = 1 دولار لحجم الأعمال.

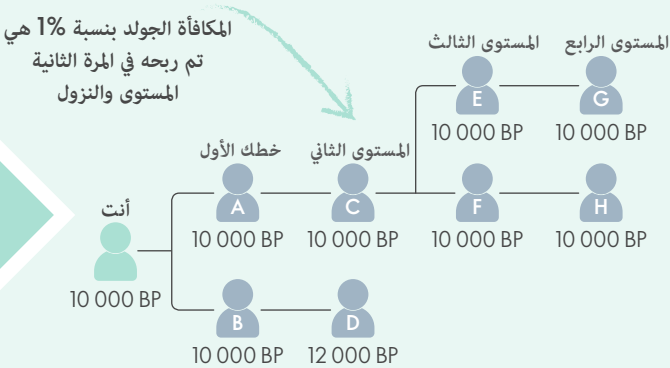


لديك مجموعة منقسمة بنسبة 22% في خطك الأول،
يمثله A في المثال. سوف تكسب
مكافأة أوريفليم بنسبة 5% على حجم أعمال A.

أرباحك من بونص أوريفليم بنسبة 5%:
 $500 = 5\% \times 10000$ دولارًا

مكافأة الجولد بنسبة 1%

مكافأة الجولد بنسبة 1% على حجم الأعمال لجميع الشركات
المنقسمة بنسبة 22% المجموعات في المستوى الثاني الخاص بك وكلها
المستويات أدناه، والتوقف عند الخط الاول للتأهل التالي للمكافأة
الجولد بنسبة 1%.



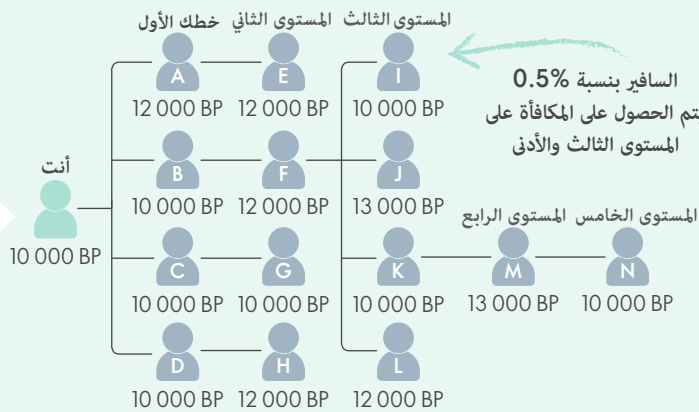
سوف تكسب مكافأة الجولد بنسبة 1% على C و D و E و F.
لا تكسب مكافأة الجولد 1% على G and H. هذا لأنه لا يمكن أبدًا دفع
نفس المكافأة مرتين على نفس الطلبات، و C مؤهل بالفعل
لكسب مكافأة ذهبية بنسبة 2% على G و H.

أرباحك من بونص الجولد بنسبة 1%:
 $420 = (10000+10000+10000+12000) \times 1\%$ دولارًا

ملاحظة: ستربح أيضًا مكافأة أوريفليم بنسبة 5% (900 دولار)، مما
يجعل إجمالي أرباح المكافآت في هذا المثال 1000 دولارًا + 420 دولارًا
= 1420 دولارًا

0.5% مكافأة السافير

مكافأة السافير بنسبة 0.5% تدفع لك 0.5%
بشأن حجم الأعمال لجميع المجموعات المنفصلة بنسبة 22%
المجموعات في المستوى الثالث وجميع المستويات
أدناه، والتوقف عند المستوى الثاني من
المؤهل التالي لمكافأة السافير بنسبة 0.5%.



ستربح مكافأة السافير بنسبة 0.5% على حجم الأعمال في I و J و K و L و
M. ولن تكسب المكافأة على N، نظرًا لأن F قد تأهلت أيضًا للحصول على
مكافأة السافير بنسبة 0.5% وستكسب ذلك على N.

أرباحك من بونص السافير بنسبة 0.5%:
 $300 = (10000+12000+12000+13000+13000) \times 0.5\%$ دولار

ملاحظة: ستربح أيضًا مكافأة أوريفليم بنسبة 5% (2100 دولارًا) ومكافأة
الجولد بنسبة 1% (920 دولارًا) في هذا المثال، مما يجعل إجمالي أرباح
المكافآت في هذا المثال 2100 دولارًا أمريكيًا + 920 دولارًا أمريكيًا +
300 دولارًا أمريكيًا = 3320 دولارًا

* يجب أن تأتي 100 نقطة إضافية كحد أدنى من الطلب الشخصي، ويمكن أن تأتي 100 نقطة إضافية المتبقية من أعضاء الخط الأول

ثلاثة أنشطة رئيسية لـ للمدايركتورز الناجحون

1

البروسبيكتنج وادخال الاعضاء وشركاء
العلامة التجارية

2

تنشيط مجتمعك

3

تطوير قلب الفريق والمديرين

الأنشطة الرئيسية للقادة الناجحين

1

البروسبيكتنج والادخال

الادخال هو جوهر عملك ويجب أن يكون محور تركيزك الرئيسي. استمر في توظيف
مستشارين جدد بنفسك - وقم بإدارة أنشطة البروسبيكتنج والادخال مع فريقك الأساسي.

أنشطة محددة



تذكر أن تكون نموذجًا يحتذى به
- تعزيز ادخال الاعضاء وشركاء العلامة
التجارية بشكل يومي اعتد على نفسك وكن قدوة لك
السلوك الخاص.



اعمل مع قلب فريقك للإعداد
أهداف الادخال لكل حملة الفترة، مناقشة خطط عمل
الادخال ودعم اجتماعات ادخال الاعضاء وشركاء العلامة
التجارية الخاصة بهم.



تحقق مع مديريك لتكون
تأكد من أنها تتناسب مع جهودك من خلال
البروسبيكتنج والاشتراك بانتظام
الأعضاء الجدد وشركاء العلامة التجارية
جنبًا إلى جنب مع قلب فريقهم.



تذكير الرعاة والقادة بالترشح
اجتماعات البداية المثالية لهم
الوافدين الجدد بعد كل عملية ادخال
الاجتماع والترويج للترحيب
البرنامج والبدائية المثالية - الخاص بك
أول 90 يومًا.

2

الأنشطة الرئيسية للدائركتور الناجحين

تنشيط مجتمعتك

تعد الأحداث والاجتماعات والدورات التدريبية طرقًا مهمة للحفاظ على نشاط الاستشاريين وتحفيزهم، ويمكن أن يكون لها تأثير كبير على نجاح عملك.

ينضم معظم الاستشاريين إلى أوريفليم دون أي مهارات خاصة أو معرفة سابقة - لذا فإن تحديد الاحتياجات التدريبية للمستشارين أمر بالغ الأهمية في دورك كقائد.

قم بإجراء ذلك على أساس منتظم لمجموعتك الشخصية:

فعاليات الجمال والعافية

تنظيم جلسات لشركاء العلامة التجارية الخاصة بك والأعضاء، واستخدمها من أجل إطلاق منتجات جديدة وتعزيز الجمال وروتينات الفلسفة، تعرف عليها الأعضاء الأوفياء وشركاء العلامة التجارية.

اجتماعات إطلاق الحملة

عقد اجتماعات غير متصلة بالإنترنت أو عبر الإنترنت في المرة الأخيرة أو الأسبوع الأول من فترة الحملة. استخدم إطلاق منتجات وبرامج جديدة والعروض الخاصة وتقدير شركاء العلامة التجارية لإنجازاتهم.

دردشات المجموعة المستهدفة

إنشاء دردشة أو مجموعات وسائط اجتماعية مغلقة لمشاركة المعلومات على وجه التحديد ذات صلة بمجموعات مختلفة من العلامات التجارية شركاء. أحد الأمثلة على ذلك هو البداية المثالية مجموعة للوافدين الجدد.

دورات تدريبية

تأكد من حصول الجميع على المنتج والدورات التدريبية في مجال الأعمال التي يحتاجون إليها التقدم والنجاح في حياتهم المهنية مع أوريفليم.

نصيحة - أشرك مدبريك في جميع الأحداث الخاصة بك...

... إنها فرصة ممتازة لهم لتدريب مهاراتهم وتعلم بالممارسة. ناقش خطة عمل الحدث و مهام المندوبين - مثل تنظيم حفل الاستقبال، وإعداد قائمة التكريرات والهدايا، والمشاركة في عرض المنتجات الجديدة أو فرصة أوريفليم، وإعطاء الشهادات أو إدارة أجزاء من التدريبات.





الأنشطة الرئيسية للمديرين الناجحين

3

تطوير قلب الفريق والمديرين

استمر في توسيع فريقك الأساسي من خلال جلب مستشارين جدد
تعتقد أن لديهم القدرة على بناء أعمالهم. أنت تعرف بالفعل
كيفية تشكيل وقيادة فريق أساسي - دورك الآن هو أن تكون
مديرًا للإدارة- الحصول على مديرين جدد وتطويرهم.

أنشطة محددة:



حافظ على تحفيز مديرينك وركز على
النمو المستمر، و تدرّبهم على أداء مهامهم دور
المدير. شجعهم على حضور دورات تدريبية خاصة
للمديرين - أكاديمية القيادة - والجهاز
- استخدم التدريبات المنتظمة دون اتصال بالإنترنت
أو عبر الإنترنت للمديرين في شبكتك.



تنظيم تخطيط الأعمال الأسبوعي
جلسات مع مديرينك. استخدم هذه الجلسات لدعمهم
في أهداف قصيرة وطويلة الأجل، ناقش
خطط العمل لتحقيقها ومتابعتها
النتائج، الاعتراف بالإنجازات
وتبادل أفضل الممارسات.



ادعم مديرينك من خلال الحضور
اجتماعاتهم وفعالياتهم لمشاركتها قصة نجاحك
والقصة وراء الشركة والمنتجات.



ابق على اتصال مع مديرينك
على أساس منتظم - متابعة
التقدم، وإعطائهم ملاحظات و
الاستمرار في تدريب مهاراتهم الأساسية.



خذ التحدي

لقد بدأت رحلة مثيرة مع أوريفلين والآن أنت في طريقك إلى التحدي الكبير التالي - فريق الدايمود، حيث تنتظر مكافآت أكبر وجوائز نقدية، بالإضافة إلى مؤتمرات الأعمال الدولية الحصرية.

«نحن نحب جزء التكريم في المؤتمرات. نحن نستمتع بأنفسنا ولدينا الدافع أيضًا من خلال مشاهدة القادة الآخرين وهم يصلون إلى ألقاب أعلى».

نغوين لوك وهاي لي
سنيو دايهوند دايركتور، فيتنام



«إن الاحتفال مع القادة الذين حققوا أعلى الألقاب هو مصدر إلهام مذهل ويمكنك من مواصلة النمو».

مارتا وبرزيميسلاف بيليفيتش
دبل دايهوند، بولندا

ما هي افضل ذكرياتك
في مؤتمر الدايهوند ؟



«ذكرياتي المفضلة في Diamond Conference هي من طوكيو 2018 عندما حصلت على جائزة القائد الأسرع نموًا من رومانيا.»

لوريدانا يورداش
دايهوند دايركتور، رومانيا



«أسبوع لا يُنسى في لوس أنجلوس، حيث تمت مكافأتنا على الجهد المبذول في الرحلة.»

دانييلا روخاس وغونزالو مونتيرو
دايهوند دايركتور، شيلي

الفصل الخامس

فريق دياموند

كن نموذجًا يحتذى به.

بقيادة الإلهام

الوصول إلى فريق Diamond يجعلك قائدًا بارعًا في Oriflame – ويمنحك مكانة خاصة جدًا كقائد للمقادة.

هذا يعني أنك قمت بتطوير ستة دايركتورز على الأقل، وربما أكثر من ذلك. حان الوقت الآن للبناء على هذه الإنجازات من خلال مشاركة معرفتك ومهاراتك وأفضل الممارسات لتدريب وتحفيز شبكتك بأكملها.

هناك العديد من المكافآت لجهودك كدايموند دايركتور، بما في ذلك الجوائز النقدية العالية، والمزيد من مكافآت الدايراكتور وإمكانية التأهل لرحلات إلى مؤتمرات الأعمال الدولية مرتين في السنة.

تحقيق الأرباح في فريق الدايموند

بصفتك دايموند، يمكنك الحصول على خصم فوري وكسب مكافأة الفريق ومكافآت الدايركتور والجوائز النقدية. من المرجح أن تأتي غالبية أرباحك من مكافآت الدايركتور.

بالإضافة إلى بونص أوريفليم بنسبة 5%، ومكافأة الذهب بنسبة 1%، ومكافأة السافر بنسبة 0.5%، يمكنك الآن التأهل للحصول على مكافآت إضافية للدايركتور – مكافأة الدايموند بنسبة 0.25% ومكافأة الدبل دايموند بنسبة 0.125%.

اللقاب في
فريق دياموند



دبل دايموند	سنيور دايموند دايركتور	الدايموند
متطلبات التأهيل: عشر مجموعات منفصلة بنسبة 22% في السطر الأول ستة مرات خلال العام. الفوائد: – جائزة نقدية بقيمة 350.000 جنيه* – إمكانية التأهل لمؤتمر الدايموند العالمي – مؤتمر الجولد – مكافآت الدايركتور**	متطلبات التأهيل: ثماني مجموعات منفصلة بنسبة 22% في الخط الأول لـ ستة مرات خلال العام . الفوائد: – جائزة نقدية بقيمة 280000 جنيه* – إمكانية التأهل لمؤتمر الدايموند العالمي – مؤتمر الجولد – مكافآت الدايركتور**	متطلبات التأهيل: ست مجموعات منفصلة بنسبة 22% في الخط الأول لـ 6 شهور من اصل 12 شهر . الفوائد: – جائزة نقدية بقيمة 210000 جنيه* – إمكانية التأهل للحصول على مؤتمر الدايموند – مؤتمر الجولد – مكافآت الدايركتور**

**مكافآت الدايركتورز لا تعتمد على اللقب الذي تحمله. يتم تحديدها من خلال عدد 22% من المجموعات المقسمة في السطر الأول. اقرأ المزيد في الصفحات 46-49 و 62-63 و 102-107.

المتطلبات:
نقاط المكافأة الشخصية: 200 نقطة مكافأة على الأقل*
نقاط مكافأة المجموعة الشخصية: لا تحتوي هذه المكافأة على حد أدنى من المتطلبات لـ نقاط المكافأة في المجموعة الشخصية.
الخط الأول 22% المجموعات المنقسمة: 6
الحد الأدنى للضمان: نقاط المكافأة للمجموعات المنقسمة بنسبة 22% في المجموعة الثالثة يجب أن يكون المستوى 10000 على الأقل حتى تحصل على 0.25% بالكامل مكافأة الدايهوند. في حالة عدم الامتثال لقاعدة الحد الأدنى للضمان ينطبق ويتم تحرير جزء من المكافأة حتى نسبة 0.25% التالية مؤهّل المكافأة الدايهوند. اقرأ عن كيفية الحد الأدنى الضمان يعمل على الصفحة 106.

مكافأة الدايهوند بنسبة 0.25%

مكافأة الدايهوند بنسبة 0.25% تدفع لك 0.25% بشأن حجم الأعمال لجميع الشركات المنقسمة بنسبة 22% المجموعات في المستوى الرابع وجميع المستويات أدناه، والتوقف عند المستوى الثالث من التأهل التالي لمكافأة الدايهوند بنسبة 0.25%.

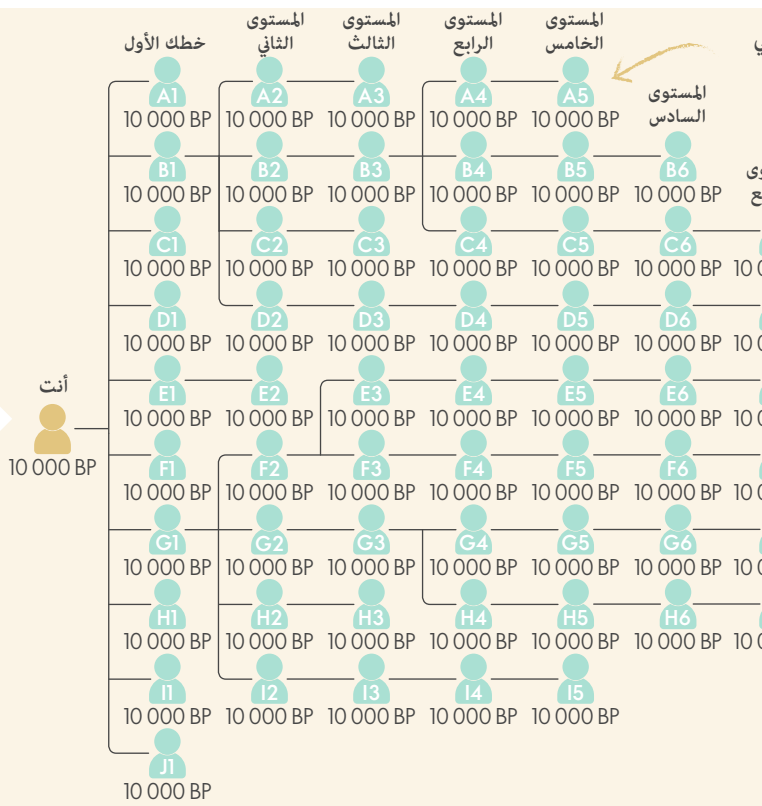


لغرض هذه الأمثلة:
نقطة إضافية واحدة = 1 دولار لحجم الأعمال.
سوف تكسب مكافأة الماس بنسبة 0.25% على حجم الأعمال في المستوى الرابع بأكمله: A4 – E4، المستوى الخامس بأكمله: A5 – E5 والمستوى السادس بالكامل: E6 – A6.

الدايهوند الخاص بك بنسبة 0.25% أرباح المكافآت:
 $0.25\% \times (15 \times 10000 \text{ دولار}) = 375 \text{ دولارًا}$
ملاحظة: ستربح أيضًا مكافأة أوريفليم بنسبة 5% (3000 دولار)، ومكافأة الجولد بنسبة 1% (2100 دولارًا) ومكافأة السافير بنسبة 0.5% (1050 دولارًا)، مما يجعل إجمالي أرباحك الإضافية في هذا المثال 3000 دولار + 2100 دولار+1425 دولارًا أمريكيًا = 6525 دولارًا

0.125% مكافأة مضاعفة الماس

يتم دفع مكافأة الماس المزدوج بنسبة 0.125% أنت بنسبة 0.125% على حجم الأعمال جميع المجموعات المقسمة بنسبة 22% في المجموعة الخامسة المستوى وجميع المستويات أدناه، والتوقف عند المستوى الرابع من المستوى التالي 0.125% دابل دايهوند دايركتور.

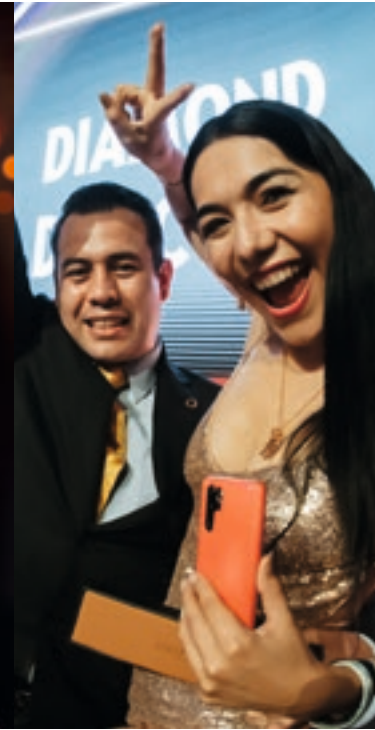


ستحصل على ضعف بنسبة 0.125% المكافأة الماسية على الأعمال حجم المستوى الخامس بأكمله: A5 – I5، المستوى السادس: B6 – H6، والمستوى السابع: ج7 – I7.

لديك 0.125% مكافأة الدابل دايهوند:
 $0.125\% \times (22 \times 10000 \text{ دولار}) = 275 \text{ دولارًا}$

ملاحظة: ستكسب أيضًا 5% مكافأة أوريفليم (5000 دولار)، 1% جولد مكافأة (900 دولارًا)، مكافأة 0.5% من السافير (450 دولارًا) ومكافأة الدايهوند بنسبة 0.25% (775 دولارًا)، مما يجعل إجمالي مكافأتك الأرباح في هذا المثال = 7400 دولارًا

* يجب أن تأتي 100 نقطة إضافية كحد أدنى من الطلب الشخصي، ويمكن أن تأتي 100 نقطة إضافية المتبقية من أعضاء الخط الأول*

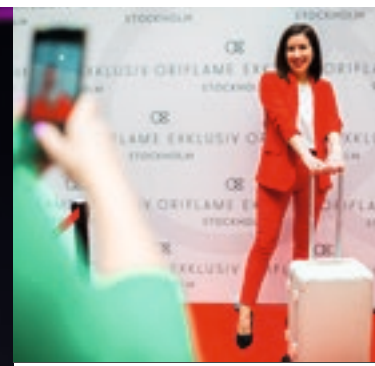


فوائد كونك دايموند

لا تتأهل فقط للحصول على المزيد من مكافآت المديرين والجوائز النقدية الأكبر، بصفتك مديرًا دايموند، يمكنك أيضًا التأهل لحضور كل من مؤتمرات الأعمال الدولية والمؤتمر الجولد والمؤتمر الدايموند كل عام. مؤتمر Diamond مخصص لقادة Oriflame الأكثر نجاحًا ويمكن أن يكون الموقع في أي مكان في العالم. يمنحك كلا المؤتمرين الفرصة لتبادل الخبرات مع الزملاء على مستويات القيادة العليا، والاطلاع على جميع جوانب الأعمال، والتعرف على المنتجات والتطبيقات الجديدة، وحضور الماستر كلاس، وتجربة البرامج والفعاليات والمعالم الفريدة - والاحتفال بإنجازاتك الجديدة في حفلات عشاء حصرية.

بعض الأشياء المحددة التي يمكنك البحث عنها إعادة التوجيه إلى:

- جوائز نقدية لمرة واحدة - من 210.000 يورو إلى 3500000 جنيه - ل
- الوصول إلى كل لقب جديد في الفريق الدايموند
- إمكانية حضور مؤتمر الدايموند - مع مدعوك
- دعوة لشخصين لحضور المؤتمر الدولي السنوي
- مؤتمر الأعمال - مؤتمر الجولد
- إمكانية كسب مكافآت الدايركتور على أساس
- بشأن عدد المجموعات المقسمة بنسبة 22%
- في الخط الأول



ثلاثة أنشطة رئيسية للحصول على الدايوند الناجح

1 ادخال الاعضاء وشركاء العلامة التجارية
والتنشيط وتطوير قادة جدد

2 قادة رائدون

3 أن تكون نموذجًا يحتذى به لمجتمعك
بأكمله

الأنشطة الرئيسية للدايوند الناجح

1 ادخال اعضاء وشركاء علامة تجارية جدد والتنشيط تطوير قادة جدد

من أجل تنمية أعمالك وتعزيزها، من المهم أن تستمر في البحث عن شركاء علامة تجارية جدد وتسجيلهم في مجموعتك الشخصية وتطوير قادة جدد - تمامًا كما فعلت من قبل.



قم بإجراء اجتماعات بانتظام لجلب شركاء العلامة التجارية الجدد إلى شبكتك.



قم بتنشيط شبكتك بالكامل من خلال مشاركة أخبار الشركة وإجراء التدريبات ومواكبة قنوات الاتصال الخاصة بك.



استمر في تطوير قادة جدد من خلال ترتيب جلسات تدريب لمتابعة إنجازاتهم والاعتراف بها.



2

الأنشطة الرئيسية لمديري الماس الناجحين قادة رائدون

بصفتك مديرًا ماسيًا، يجب ألا تركز فقط على دعم الاستشاريين في مجموعتك الشخصية، ولكن على دعم القادة في شبكتك بالكامل - ومساعدة المديرين على النجاح والوصول إلى ألقاب أعلى.

- ✓ قم بتخطيط وتنظيم جلسات لمجتمعك بأكمله، مثل:
 - تحديثات الأعمال مع الشركة
 - الأخبار والعروض والتطبيقات والمؤتمرات والندوات.
 - أنشطة ممتعة وتحفيزية خلق شعور بالانتماء.
 - تذكر دائماً أن تتعرف شركاء العلامة التجارية لإنجازاتهم في هذه المناسبات.

- ✓ قم بتخطيط وتنفيذ التدريبات على المنتجات والأعمال لشبكتك بأكملها.
- ✓ ادمع القادة واستمر في تطويرهم في شبكتك - قم بتنظيم جلسات تخطيط الأعمال (BPS) بانتظام، وقم بتدريب المديرين ومتابعة تقدمهم. ادمعهم في أهدافهم القصيرة والطويلة الأجل وقم بتطوير المهارات والمعرفة للوصول إليهم.

3

الأنشطة الرئيسية للدايوند الناجحين أن تكون نموذجًا يحتذى به لمجتمعك بأكمله

لقد وصلت إلى مستوى من القيادة يجعلك مثالاً للآخرين ليتبعوه ويحاكيه. يمكنك تحقيق المزيد من النجاح بنفسك من خلال مشاركة معرفتك لتطوير وتحفيز شبكتك بأكملها، ومن خلال تدريب الآخرين على طموحهم للنجاح.

- ✓ أنت تضع مثالاً يحتذى به للقادة. استمر في القيام بكل الأشياء التي جعلتك ناجحًا وسيرى قادتك ويفعلون نفس الشيء.
- ✓ كن سفيرًا لأوريفليم، وقم بثقيف شبكتك حول ثقافة وقيم وتاريخ أوريفليم.
- ✓ ألهم الآخرين وحفزهم وأظهر لهم كيف يبدو النجاح - حتى تكون لديهم صورة واقعية ويعرفون ما يعملون من أجله.





تهدف إلى أكثر من ذلك

استمر في تطوير عملك للوصول إلى مستوى أعلى والانضمام إلى فريق الايكزيكتيف، حيث ستكون مؤهلاً للتأهل لحضور مؤتمرات الأعمال الدولية ثلاث مرات في السنة، وجوائز نقدية أكبر، وتقدير دولي.

«أن يكون لديك فريق قوي برؤية فريدة وأن أكون جزءًا من قاعة المشاهير. للمساعدة في إيقاظ الوعي والأرواح الراحبة للعديد من الناس في بيرو».

غراسيلا كافيديس وفكتور لونا
سفير إيكزيكتيف، بيرو



«كانت المشاركة في مؤتمر الأعمال في اليابان مذهلة. ولفهم عدد الأشخاص الذين تواصلت معهم مع أوريغليوم وتأثير ذلك على حياتهم.»

رينا ميندوزا وهوميرو سيرانو
إيكزيكتيف، المكسيك

الفصل 6

فريق الايكزيكتيف

تحدث فرقًا.

ما اكثر شيء فاجأك
كونك إيكزيكتيف؟



«قدم لي فريقي الكثير من المفاجآت عندما أصبحت مديرًا تنفيذيًا. هذا يجعلني أشعر بالتأثر والامتنان».

أوكتافيانوس يوديستيرا
إيكزيكتيف، إندونيسيا



«في حدث في لشبونة، أخبرني روبرت آف جوشنك مدى إعجابه بإنجازاتي. هذا نوع من الاعتراف أبدا يتوقف عن الدهشة و حفزني.»

فلورينا سيربان
جولد إيكزيكتيف، رومانيا

قيادة القادة وتنمية شبكتك

لقد أنشأت مشروعًا تجاريًا ناجحًا واعرّف ما هي المهنة مع أوريڤليم يمكن أن يعني لك ولعائلتك.

لتحقيق الألقاب في فريق الايكزيكتيف، ستحتاج إلى الاستفادة من مهاراتك ومعرفتك وخبرتك من خلال تطوير Gold Legs في شبكتك. المجموعات الجولد هي ساق مع شريك العلامة التجارية على أي مستوى، مع اثنين أو أكثر 22% من المجموعات المقسمة.

ارباح فريق الايكزيكتيف

بصفتك مديرًا تنفيذيًا، تحصل على خصم فوري، وتكسب مكافأة الفريق، ومكافآت المدير، والجوائز النقدية. ستأتي غالبية أرباحك في معظم الحالات من مكافآت المدير.

يمكنك التأهل للحصول على جميع مكافآت دايركتور أوريڤليم – مكافأة أوريڤليم بنسبة 5%، ومكافأة الجولد بنسبة 1%. بونص السافير بنسبة 0.5%، ومكافأة الدايموند بنسبة 0.25%، ومكافأة الدابل دايموند بنسبة 0.125% – بالإضافة إلى بونص جديد – مكافأة الايكزيكتيف بنسبة 0.0625%.

سيوفر لك فريق الايكزيكتيف المزيد من المزايا – الجوائز النقدية التي يبلغ مجموعها 4620000 جنيه، ومؤتمرات الأعمال الحصرية حول العالم، والتقدير الدولي ليست سوى بعض منها.

هذا المستوى من النجاح يجعلك أيضًا نموذجًا يحتذى به ليس فقط لمجموعتك الشخصية، ولكن لجميع شركاء وقادة علامة أوريڤليم التجارية في شبكتك بالكامل. ومع نمو شبكتك، يصبح دورك أكثر أهمية – فأنت قائد القادة وسفير أوريڤليم وثقافتنا ومنتجاتنا وقيمنا.



الايكزيكتيف

متطلبات التأهيل:

اثنتا عشرة مجموعة مقسمة بنسبة 22% في السطر الأول لـ ستة اشهر خلال عام.

الفوائد:

- جائزة نقدية بقيمة 840000 جنيه *
- مؤتمر الجولد
- مؤتمر الدايموند
- مؤتمر الايكزيكتيف
- مكافآت الدايركتور**

الجولد ايكزيكتيف

متطلبات التأهيل:

اثنا عشر مجموعة مقسمة بنسبة 22% في خطك الأول، بالإضافة إلى 6 أرجل جولد** ستة مرات خلال عام .

الفوائد:

- جائزة نقدية بقيمة 1050000 جنيه *
- مؤتمر الجولد – الدايموند – الايكزيكتيف
- مكافآت اوريڤليم للدايركتور**

السافير ايكزيكتيف

متطلبات التأهيل:

اثنا عشر مجموعة مقسمة بنسبة 22% في خطك الأول، بالإضافة إلى 9 أرجل جولد ستة مرات خلال عام.

الفوائد:

- جائزة نقدية بقيمة 1260000 جنيه *
- امكانية التأهل لمؤتمرات الجولد والدايموند والايكزيكتيف وكذلك مكافآت اوريڤليم للدايركتور**

دايموند ايكزيكتيف دايركتور

متطلبات التأهيل:

اثنا عشر مجموعة مقسمة بنسبة 22% في خطك الأول، بالإضافة إلى 12 أرجل جولد ستة مرات خلال عام.

الفوائد:

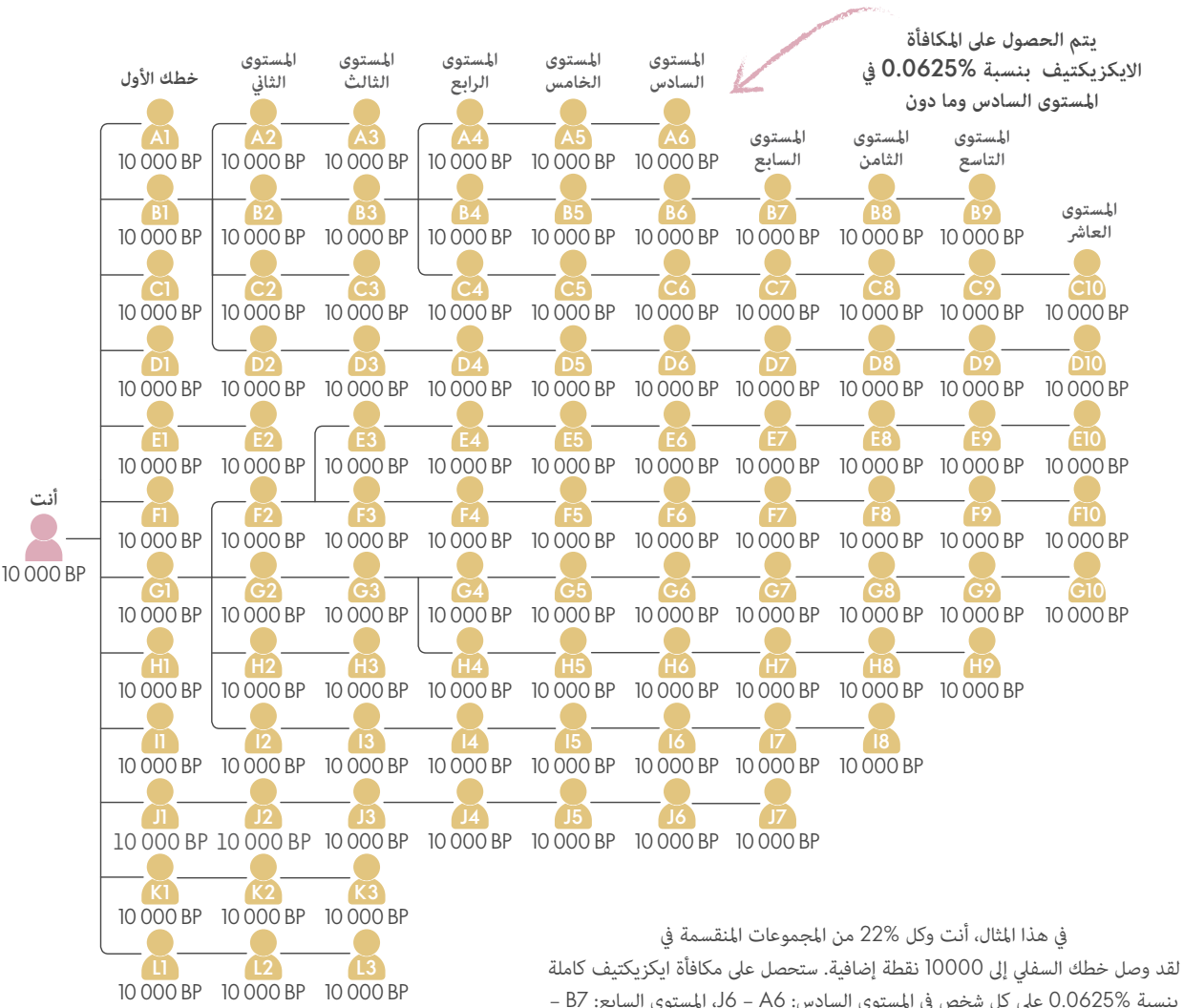
- جائزة نقدية بقيمة 1470000 جنيه *
- امكانية التأهل لمؤتمرات الجولد والدايموند والايكزيكتيف
- مكافآت اوريڤليم**

المتطلبات:
نقاط المكافأة الشخصية: 200 نقطة مكافأة على الأقل*
نقاط مكافأة المجموعة الشخصية: لا تحتوي هذه المكافأة على حد أدنى من متطلبات نقاط المكافأة في المجموعة الشخصية.
الخط الاول : 12 مجموعة منفصلة الحد الأدنى للضمان
يجب أن تكون نقاط المكافأة للمجموعات المنقسمة بنسبة 22% في المستوى الخامس الخاص بك على الأقل 10000 حتى تكسب المكافأة الايكزيكتيف الكاملة بنسبة 0.0625%. في حالة عدم الامتثال، يتم تطبيق قاعدة الحد الأدنى للضمان ويتم تمرير جزء من المكافأة إلى المؤهل التالي للمكافأة الايكزيكتيف بنسبة 0.0625%. اقرأ عن كيفية عمل الحد الأدنى للضمان في الصفحة 106.

0.0625% مكافأة الايكزيكتيف

تمنحك المكافأة الايكزيكتيف بنسبة 0.0625% 0.0625% من حجم الأعمال لجميع المجموعات المنقسمة بنسبة 22% في المستوى السادس وجميع المستويات أدناه، وتتوقف عند المستوى الخامس من مؤهل المكافأة الايكزيكتيف التالي بنسبة 0.0625%.

* يجب أن تأتي 100 نقطة إضافية كحد أدنى من الطلب الشخصي، ويمكن أن تأتي 100 نقطة إضافية المتبقية من أعضاء الخط الأول*



في هذا المثال، أنت وكل 22% من المجموعات المنقسمة في لقد وصل خطك السفلي إلى 10000 نقطة إضافية. ستحصل على مكافأة ايكزيكتيف كاملة بنسبة 0.0625% على كل شخص في المستوى السادس: A6 – J6، المستوى السابع: B7 – J7، المستوى الثامن: B8 – I8، المستوى التاسع: B9 – H9 والمستوى العاشر: C10 – G10.

أرباحك من المكافآت الايكزيكتيف بنسبة 0.0625%:
0.0625% × (39 × 10000 دولار) = 244 دولارًا

ملاحظة: ستربح أيضًا مكافأة أوريغليم بنسبة 5% (6000 دولار)، ومكافأة جولد بنسبة 1% (1900 دولارًا)، ومكافأة السافير بنسبة 0.5% (800 دولار)، ومكافأة الدايموند بنسبة 0.25% (1475 دولارًا) ومكافأة الدايموند المزدوجة بنسبة 0.125% (613 دولارًا) مما يجعل إجمالي أرباحك الإضافية في هذا المثال 11031 دولارا



فوائد كونك في فريق الايكزيكتيف

بالإضافة إلى التأهل لجميع مكافآت دايركتور أوريفيلم الستة والجوائز النقدية الأربع التي تبلغ قيمتها الإجمالية 4.620,000 جنيه، يتيح لك الفريق التنفيذي التأهل للحصول على أربع تذاكر لحضور جلوبال دايهوند مؤتمرات الايكزيكتيف - اتفاقيات الأعمال الدولية. هناك يمكنك الالتقاء وتبادل المعرفة مع كبار قادة أوريفيلم في منطقتك، وكذلك مع المديرين التنفيذيين من الشركة، وأن تكون جزءاً من القرارات المهمة لعملك.

**بعض الأشياء المحددة التي يمكنك القيام بها
نتطلع إلى:**

- شيكات لمرة واحدة من 840 الف ال مليون واربعمائة وسبعون الفا جنيه الوصول إلى كل لقب جديد في فريق الايكزيكتيف.
- إمكانية التأهل لأربع تذاكر لمؤتمر الايكزيكتيف السنوي المؤتمر - مؤتمر الأعمال - في مكان غريب وجهة دولية. المؤتمرات السابقة كانت عقدت في كيوتو و غولد كوست و عمان و بانكوك و موريشيوس.
- احصل على أربع تذاكر لمؤتمر الدايهوند السنوي في وجهة دولية.
- احصل على تذكرتين لمؤتمر الجولد السنوي في وجهة دولية.



ثلاثة أنشطة رئيسية للايكزيكتيف الناجح

لديك بالفعل خبرة في أداء الأنشطة الرئيسية للمديرين. ما يجب عليك فعله الآن هو التركيز على بناء شبكة قوية ومساعدة الآخرين على تطوير مهارات القيادة والوصول إلى الألقاب الجولد والعليا بأنفسهم.

تطوير الجولد دايراكتور الجدد

1

- ✓ تنظيم جلسات تخطيط الأعمال مع القادة ذوي الإمكانيات العالية، ووضع الخطط للوصول إلى مستويات الجولد والدايموند، ومتابعة تقدمهم وتدريبهم نحو النجاح.
- ✓ احضر الأنشطة التجارية الرئيسية لقادتك ذوي الإمكانيات العالية واستخدم معرفتك ومهاراتك وخبراتك للتأثير على كيفية تحسينها بشكل أكبر.
- ✓ لتعزيز مكانتك والاستمرار في النمو والوصول إلى ألقاب جديدة في فريق الايكزيكتيف، يجب أن تركز على دعم تطوير الجولد دايراكتور الجدد على أي مستوى في شبكتك.
- ✓ حدد القادة ذوي الإمكانيات العالية في أي مكان في شبكتك وألهمهم للوصول إلى مستوى الجولد دايراكتور.

2

قادة رائدون في شبكتك بالكامل

- ✓ كن سفيراً لأوريفليم و مثال للمتابعة، من خلال:
 - إلهام وتحفيز الآخرين وإظهارهم كيف يبدو النجاح لهم.
 - تثقيف شبكتك على أوريفليم الثقافة والقيم والتاريخ.
- ✓ تخطيط وتنفيذ الأحداث لشبكتك بأكملها، مثل:
 - تحديثات الأعمال مع أخبار الشركة والعروض والتطبيقات والمؤتمرات والندوات.
 - أنشطة ممتعة وتحفيزية تخلق شعوراً بالانتماء.

3

ادخال وتنشيط وتطوير قادة جدد في مجموعتك الشخصية

- ✓ استمر في تطوير قادة جدد من خلال ترتيب جلسات تدريب لمتابعة إنجازاتهم والاعتراف بها.
- ✓ شارك تجربتك مع أوريفليم باستمرار لجلب شركاء العلامة التجارية الجدد إلى شبكتك.
- ✓ قم بتنشيط شبكتك بالكامل من خلال مشاركة أخبار الشركة وإجراء التدريبات ومواكبة قنوات الاتصال الخاصة بك.



السعي من أجل القمة

لديك كل المهارات والخبرات
تحتاج إلى الارتقاء إلى أعلى مستوى
في خطة مكافآت شركاء العلامة التجارية لأوريفليم
وكن أحد أفضل قادة أوريفليم.
ابق متحمسًا واستمر في وضع نفس الشيء
الشغف والالتزام في عملك - الخاص بك
أكبر الأحلام وأعظم الإنجازات
في متناول اليد فقط.

«بصفتي البريذدنت، يمكنني
استمتع بمزايا رائعة
والفوائد في موقعنا
مؤتمرات.»

فونيتا بيرمانا
بريذدنت دايركتور، إندونيسيا



«فرصة المشاركة
في القيادة العالمية
المجلس في السويد وكذلك
القدرة على اختيار الطريقة
لقضاء بعض الوقت شكرا
إلى أرباحنا المرنة.»

جوليتا غوزمان ورامون كورال
جولد بريذدنت، المكسيك



ما هو امتع شيء في
كونك بريذدنت ؟

«بصفتنا رؤساء وأعضاء في مجلس
القيادة العالمي، نستمتع بكوننا جزءًا
من نجاح أوريفليم. نحن فخرون
بتكريم بلدنا بإنجازاتنا»

نغوين هاي وتشاو هين
سنيور بريذدنت دايركتور، فيتنام



«رؤية العالم مع أوريفليم والسفر
إلى مؤتمر مذهل الوجهات وكذلك
الاعترافات التي حصلت عليها
تم الاستلام.»

أوزغول سينجيل
سنيور بريذدنت، تركيا

الفصل السابع

فريق البريذدنت

النجاح على أعلى مستوى.

القيادة العالمية

لقد وصلت إلى المستوى الأعلى من خطة مكافآت شركاء علامة أوريفليم التجارية.

بالإضافة إلى المكافآت التي تستمتع بها بنفسك - لديك أيضًا طورت قادة ناجحين وغيرت حياة الآلاف من الناس على طول الطريق. كل هذا يجعلك نموذج يحتذى به ومصدر إلهام لقادة أوريفليم في جميع أنحاء العالم العالم وسفير عالمي لشركة أوريفليم.

إن الانضمام إلى فريق البريذدنت يضعك أيضًا بين أكثر القادة نجاحًا ومعرفتك الفريدة والخبرة مهمة للشركة. يتعاون البريذدنت بشكل وثيق مع إدارة أوريفليم، ويشاركون في المناقشات الاستراتيجية ويقدمون ملاحظات حيوية للمديرين التنفيذيين للشركة.

للوصول إلى المستوى الأعلى من خطة مكافآت شركاء العلامة التجارية، تحتاج إلى الاستمرار في الاستفادة من مهاراتك ومعرفتك وخبرتك من خلال تطوير العلامة التجارية على أي مستوى، مع ست مجموعات مقسمة بنسبة 22% أو أكثر، الرجل الايكديكتيف هي ساق مع شريك العلامة التجارية على أي مستوى، مع اثني عشر أو أكثر من المجموعات المنقسمة بنسبة 22%.

الربح في فريق البريذدنت

في فريق البريذدنت، تحصل على خصم فوري، وتربح مكافأة الفريق، ومكافآت الدايركتورز، والجوائز النقدية. من المرجح أن تأتي أرباحك الرئيسية من مكافآت الدايركتورز.

القاب وتأهيلات
فريق البريذدنت

البريذدنت دايركتور

السنيور بريذدنت

جولد بريذدنت دايركتور

سافير بريذدنت دايركتور

دايموند بريذدنت دايركتور

متطلبات التأهيل:

اثنا عشر مجموعة مقسمة بنسبة 22% في خطك الأول، بالإضافة إلى 6 أرجل داهوند **** و6 أرجل ايكزيكتيف****.

الفوائد:

- جائزة نقدية بقيمة خمسة وثلاثون مليون جنيه*
- مؤتمرات الجولد والدايموند والايكزيكتيف
- مكافآت اوريفليم**

متطلبات التأهيل:

اثنا عشرة مجموعة مقسمة بنسبة 22% في خطك الأول، بالإضافة إلى 12 قطعة من الأرجل الداهوند****.

الفوائد:

- جائزة نقدية بقيمة اربعة عشر مليون جنيه مصري*
- مؤتمرات الجولد والدايموند والايكزيكتيف
- برنامج سيارات اوريفليم
- مكالات اوريفليم**

متطلبات التأهيل:

اثنا عشرة مجموعة مقسمة بنسبة 22% في خطك الأول، بالإضافة إلى 3 أرجل جولد*** و9 أرجل داهوند****.

الفوائد:

- جائزة نقدية بقيمة عشرة ملايين وخمسمائة الف جنيه مصري*
- مؤتمرات اوريفليم للجولد والدايموند والايكزيكتيف
- برنامج سيارات اوريفليم
- مكافآت اوريفليم**

متطلبات التأهيل:

اثنا عشر مجموعة مقسمة بنسبة 22% في حسابك الخط الأول، بالإضافة إلى 6 أرجل جولد*** و6 أرجل داهوند****.

الفوائد:

- جائزة نقدية بقيمة سبع ملايين جنيه*
- حضور كل المؤتمرات الجولد والدايموند والايكزيكتيف
- مكافآت اوريفليم**
- التأهل لبرنامج سيارات اوريفليم**
- جائزة نقدية بقيمة ثلاثة ملايين و نصف جنيه مصري*
- مؤتمرات اوريفليم للجولد والدايموند والايكزيكتيف
- مكافآت اوريفليم

متطلبات التأهيل:

اثنا عشرة مجموعة مقسمة بنسبة 22% في خطك الأول، بالإضافة إلى 9 مجموعات جولد*** و3 أرجل من الداهوند ستة مرات خلال عام****.

الفوائد:

**مكافآت المدير لا تعتمد على اللقب الذي تحمله. يتم تحديدها من خلال عدد 22% من المجموعات المقسمة في حسابك السطر الأول. اقرأ المزيد في الصفحات 46-49 و62-63 و76-77 و102-107.

المجموعة الجولد هي مجموعة تحتوي علي قائد يمتلك مجموعتين منفصلتين 22%.
المجموعة الداهوند هو قائد تحتوي مجموعته علي ستة مجموعات 22%.
مجموعة الايكزيكتيف هو قائد تحتوي مجموعته علي 12 رجل مباشرة بنسبة 22%.



فوائد التواجد في فريق البريذنت

تؤهلك الألقاب الخمسة في فريق البريذنت للحصول على جوائز نقدية لمرة واحدة تتراوح من ثلاثة ونصف ل خمسة وثلاثون مليون جنيه مصري بإجمالي سبعون مليون جنيه مصري إذا وصلت إلى جميع الألقاب في الفريق.

بعض الأشياء المحددة التي يمكنك البحث عنها إعادة التوجيه إلى:

- التأهل للحصول على أربع تذاكر للمؤتمر الايكزيكتيف السنوي - اتفاقية تجارية دولية - بأسلوب غريب وجهة دولية. المؤتمرات السابقة كانت عقدت في كيوتو، جولد كوست، عمان، بانكوك، كمبوديا وموريشيوس.
- احصل على أربع تذاكر لمؤتمر الدايوند السنوي في وجهة دولية.
- احصل على تذكرتين للمؤتمر الجولد السنوي في وجهة دولية.
- مؤهل لبرنامج السيارات.

*تطبق قواعد خاصة



ثلاثة أنشطة رئيسية للبريذدنت الناجحين

1

تطوير الدايهوند والايكزيكتيف
الجدد

2

قادة رائدون في شبكتك بالكامل

3

ادخال وتنشيط وتطوير قادة جدد
في مجموعتك الشخصية

1

الأنشطة الرئيسية لمديري الرؤساء الناجحين تطوير الماس الجديد والمديرين التنفيذيين

لتعزيز مكانتك والاستمرار في النمو والوصول إلى عناوين جديدة
في فريق الرئيس، يجب التركيز على دعم التطوير
من المديرين الماسيين والتنفيذيين الجدد على أي مستوى في شبكتك.

أنشطة محددة:

- ✓ حدد القادة ذوي الإمكانيات العالية في أي مكان
في شبكتك وألهمهم للوصول إلى المستوى الدايهوند
والايكزيكتيف.
- ✓ قم بتنظيم جلسات تخطيط الأعمال مع قاداتك
ذوي الإمكانيات العالية لمساعدتهم على الوصول إلى
المستويات الدايهوند والايكزيكتيف. متابعة تقدمهم
وتدريبهم نحو النجاح.
- ✓ احضر الأنشطة التجارية الرئيسية لقاداتك ذوي
الإمكانيات العالية واستخدم معرفتك ومهاراتك
وخبراتك للتأثير على كيفية تحسين هذه الأنشطة
بشكل أكبر.



2

الأنشطة الرئيسية لمديري الرؤساء الناجحين قادة رائدون في شبكتك بالكامل

- ✓ كن سفيراً لأوريفليم ومثلاً يحتذى به، من خلال:
 - إلهام وتحفيز الآخرين وإظهار كيف يبدو النجاح.
 - تثقيف شبكتك حول ثقافة وقيم وتاريخ أوريفليم.
- ✓ تخطيط وتنفيذ الجلسات بالكامل الشبكة، مثل:
 - تحديثات الأعمال مع أخبار الشركة والعروض والتطبيقات والمؤتمرات والندوات
 - أنشطة ممتعة وتحفيزية تخلق شعوراً بالانتماء.
- ✓ قم بتخطيط وتنفيذ التدريبات لشبكتك بأكملها.



3

الأنشطة الرئيسية للبريذنت الناجحين ادخال وتنشيط وتطوير قادة جدد في مجموعتك الشخصية

- ✓ استمر في تطوير قادة جدد من خلال ترتيب جلسات تدريب لمتابعة إنجازاتهم والاعتراف بها.
- ✓ شارك تجربتك مع أوريفليم باستمرار لجلب شركاء العلامة التجارية الجدد.
- ✓ قم بتنشيط شبكتك بالكامل من خلال مشاركة أخبار الشركة وإجراء التدريبات ومواكبة قنوات الاتصال الخاصة بك.





مجلس القيادة العالمي 2022



مجلس القيادة العالمي

مجلس القيادة العالمي هو مجموعة حصرية من أنجح قادة أوريفليم المستقلين من جميع أنحاء العالم - القادة الذين وصلوا من خلال مهارتهم والتزامهم إلى القمة في أوريفليم. يتغير مجلس القيادة العالمي كل عام ويتكون من القادة ذوي أعلى تصنيف على مستوى العالم.



مجلس القيادة العالمي 2019





قاعة الشهرة

يتم إدخال جميع أعضاء مجلس القيادة العالمي إلى قاعة مشاهير أوريفليم للقادة الأكثر نجاحًا. يتم تكريمهم على خشبة المسرح لإنجازاتهم ويتم الاحتفال بهم باسمهم وصورتهم على الحائط في مكتب دعم أوريفليم العالمي في ستوكهولم.

تعد قاعة مشاهير أوريفليم مصدرًا مهمًا للإلهام لنا جميعًا، من مستشاري وقادة أوريفليم، والمديرين التنفيذيين للشركات وموظفي الشركة على حد سواء.





مكتبة خطة مكافآت شركاء العلامة التجارية

لقد جمعنا هنا أدوات عملية وملحات
عامة ستساعدك خلال رحلتك.

البيانات والأمثلة الخاصة بأي مزايا تعويض موصوفة في هذا المستند هي لأغراض التوضيح فقط. لا تقدم Oriflame أي ضمان فيما يتعلق بأي مزايا تعويضية. قد تختلف النتائج المالية الفعلية بين شركاء أوريفليم وستعتمد على المهارات التجارية لكل شريك من شركاء العلامة التجارية وخبرته وقدراته الفردية وجهده ووقته المستثمر. قد تختلف مزايا التعويض في كل سوق بسبب تفاصيل ولوائح التسويق المحلية. للحصول على معلومات كاملة حول المزايا المالية المحلية لخطة مكافآت Brad Partner الصالحة في سوق معين، يرجى الرجوع إلى الشروط والأحكام والسياسات والبرامج المحلية الصالحة في هذا السوق المحدد أو الاتصال بمكتب خدمة العملاء.

**مخطط تحويل نقاط المكافأة:

نسبة المكافأة	نقاط المكافأة
22%	10 000+
18%	6 600-9 999
15%	4 000-6 599
12%	2 400-3 999
9%	1 200-2 399
6%	600-1199
3%	200-599
0%	0-199

خصومات وأرباح مع أوريفليم



البدء
خصم فوري



تطوير فريقك
مكافأة الفريق **



تطوير القادة
مكافأة اوريفليم للدايركتورز



الوصول إلى شيكات جديدة
جوائز نقدية؟

أن تصبح شريكًا للعلامة التجارية يجعلك جزءًا من مجتمع تجميل أوريفليم. ستتعرف على منتجاتنا وعالم الجمال، وستستخدم خبرتك للتوصية بالمنتجات للعائلة والأصدقاء والزلاء والمعارف.

بصفتك شريكًا للعلامة التجارية، تحصل على خصم فوري بنسبة 20% عند شراء المنتجات لنفسك وعائلتك.

مثال الخصم الفوري:

يمكنك شراء مجموعة Nöavage+ Wrinkle Smooth الروتينية المختلطة. كم ستحصل؟

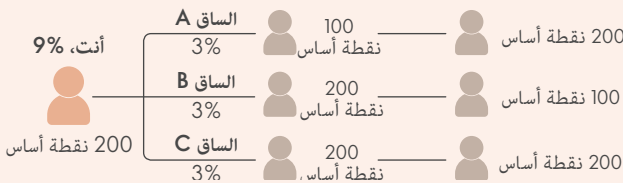


سعر العميل: 100 دولار

خصم فوري:
100 دولار × 20% = 20 دولارًا

يمكنك كسب مكافأة الفريق بنسبة 3% - 22% بناءً على طلبات مجموعتك الشخصية. ستكسب دائمًا أكبر مبلغ عند مقارنة مكافأة الفريق بنسبة 10% على سعر العميل لشركاء وأعضاء العلامة التجارية المدعومين مباشرةً (خطك الأول) ومكافأة الفريق التي تبلغ 3%-22% من إجمالي طلبات المجموعة الخاصة بك على حجم الأعمال. تضمن مكافأة الفريق بنسبة 10% على الخط الأول أرباحًا قوية ويمكن التنبؤ بها من تجنيد وتفعيل أعضاء جدد وشركاء العلامة التجارية في البداية. عندما يبدأ فريقك في النمو بعمق، يمكنك بدلاً من ذلك كسب مكافأة الفريق بنسبة 3%-22% من إجمالي طلبات المجموعة المحسوبة على حجم الأعمال.

مثال مكافأة الفريق:

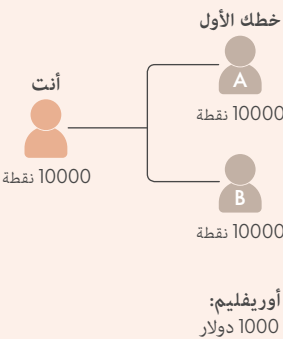


مكافأة الفريق علي اساس حجم العمل وفرق المستويخمسون دولار ومكافأة الفريق علي اساس مكافأة الفريق ال 10% هي ستون جنيهه لذلك ستكون مكافأتك ستون جنيهها

من خلال تدريب شركاء علامتك التجارية وتدريبهم وتطويرهم، يمكنك مساعدتهم في الوصول إلى مستوى مكافأة الفريق بنسبة 22%. في هذه المرحلة، قد تصبح مجموعات مقسمة بنسبة 22% ويمكنك البدء في كسب مكافآت المدير على حجم أعمالها.

مثال مكافأة المدير:

لقد قمت بتطوير مجموعتين منفصلتين بنسبة 22% في السطر الأول. لقد وصلت أنت ومجموعتا الانقسام بنسبة 22% إلى 10000 نقطة إضافية وستكسب مكافأة أوريفليم بنسبة 5% بناءً على هذه النتائج.



ستحصل على جائزة نقدية لمرة واحدة في كل مرة تصل فيها إلى لقب جديد، بدءًا من لقب المدير. راجع فصول الفريق المحددة للحصول على تفاصيل حول مؤهلات اللقب داخل الفريق، أو الصفحة 128 للحصول على نظرة عامة على جميع متطلبات تأهيل اللقب.

مثال على الجائزة النقدية:

لقد وصلت الي لقب دايركتور:

ما لا يقل عن 10000 نقطة مجموعة شخصية

او مجموعة منفصلة مع فرق 4000 نقطة في المجموعة الشخصية

سوف تحصل علي شيك دايركتور

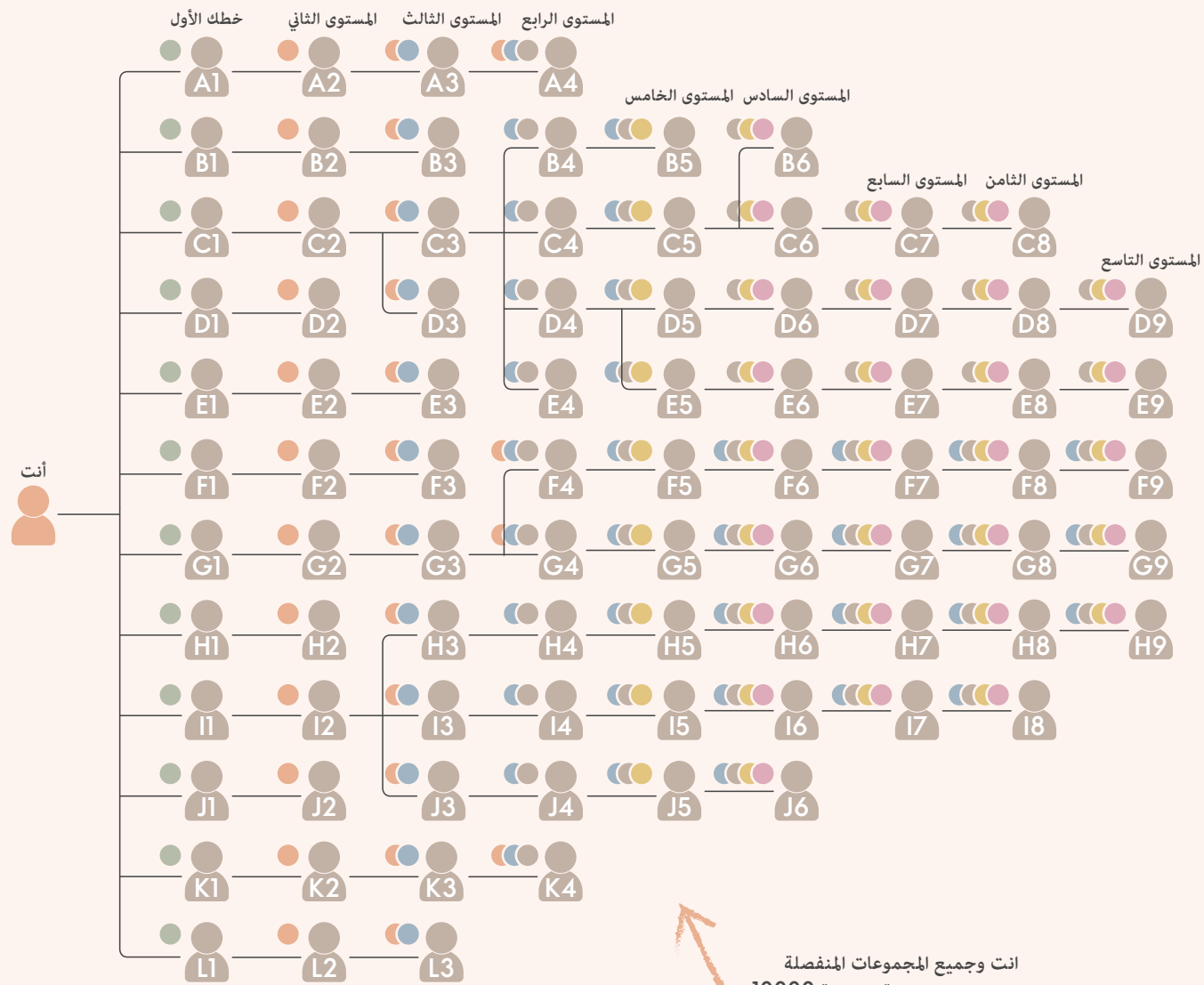
بقيمة 35000 جنيهه

عند المحافظة علي هذه المؤهلات 6 مرات خلال عام.



نظرة عامة على المكافأة

المكافأة	يلزم تقسيم المجموعات بنسبة 22% في السطر الأول	تم ربحه في	متطلبات نقاط المكافأة	الحد الأدنى من الضمان
6% مكافأة أوريفليم	1	5% من حجم أعمال خطك الأول 22% من المجموعات المقسمة.	ما لا يقل عن 200 نقطة إضافية في نقاط المكافأة الشخصية الخاصة بك، منها 100 نقطة مكافأة كحد أدنى يجب أن تأتي من الطلب الشخصي، ويمكن أن تكون BP 100 المتبقية عبارة عن طلب شخصي أو من أعضاء الخط الأول وما لا يقل عن 4000 نقطة مكافأة في المجموعة الشخصية.	يجب أن تكون نقاط المكافأة لمجموعتك الشخصية على الأقل 10000 حتى تحصل على مكافأة أوريفليم كاملة بنسبة 5%. في حالة عدم الامتثال، يتم تطبيق قاعدة الحد الأدنى للضمان ويتم تمرير جزء من المكافأة إلى المؤهل التالي لمكافأة أوريفليم بنسبة 5%.
مكافأة جولد بنسبة 2%	2	1% من حجم الأعمال في المستوى الثاني 22% يقسمون المجموعات ويخفضونها، ويتوقفون عند الخط الأول للتأهل التالي للمكافأة الجولد.	ما لا يقل عن 200 نقطة إضافية في نقاط المكافأة الشخصية الخاصة بك، منها 100 نقطة مكافأة كحد أدنى يجب أن تأتي من الطلب الشخصي، ويمكن أن تكون BP 100 المتبقية عبارة عن طلب شخصي أو من أعضاء الخط الأول وما لا يقل عن 4000 نقطة مكافأة في المجموعة الشخصية.	يجب أن تكون نقاط المكافأة للمجموعات المنقسمة بنسبة 22% في السطر الأول على الأقل 10000 حتى تتمكن من كسب المكافأة الجولد الكاملة بنسبة 1%. في حالة عدم الامتثال، يتم تطبيق قاعدة الحد الأدنى للضمان ويتم تمرير جزء من المكافأة إلى المؤهل التالي للمكافأة الذهبية بنسبة 1%.
0.5% سافير المكافأة	4	0.5% من حجم الأعمال في المستوى الثالث الخاص بك، 22% من المجموعات المقسمة أو لأسفل، ويتوقف ذلك عند المستوى الثاني من مؤهل Sapphire Bonus التالي.	ما لا يقل عن 200 نقطة إضافية في نقاط المكافأة الشخصية الخاصة بك، منها 100 نقطة مكافأة كحد أدنى يجب أن تأتي من الطلب الشخصي، ويمكن أن تكون BP 100 المتبقية عبارة عن طلب شخصي أو من أعضاء الخط الأول وما لا يقل عن 4000 نقطة مكافأة في المجموعة الشخصية.	يجب أن تكون نقاط المكافأة للمجموعات المنقسمة بنسبة 22% في المستوى الثاني الخاص بك على الأقل 10000 حتى تكسب مكافأة السافير الكاملة بنسبة 0.5%. في حالة عدم الامتثال، يتم تطبيق قاعدة الحد الأدنى للضمان ويتم تمرير جزء من المكافأة إلى المؤهل التالي لمكافأة السافير بنسبة 0.5%.
0.25% دايهوند المكافأة	6	0.25% من حجم الأعمال في المستوى الرابع الخاص بك، 22% من المجموعات المقسمة أو لأسفل، ويتوقف ذلك عند المستوى الثالث من مؤهل Diamond Bonus التالي.	ما لا يقل عن 200 نقطة إضافية في نقاط المكافأة الشخصية الخاصة بك، منها 100 نقطة إضافية كحد أدنى يجب أن تأتي من الطلب الشخصي، ويمكن أن تكون الـ BP 100 المتبقية عبارة عن طلب شخصي أو من أعضاء الخط الأول، ولا يوجد حد أدنى لمتطلبات نقاط المكافأة في المجموعة الشخصية.	يجب أن تكون نقاط المكافأة للمجموعات المنقسمة بنسبة 22% في المستوى الثالث على الأقل 10000 حتى تتمكن من كسب المكافأة الدايهوند الكاملة بنسبة 0.25%. في حالة عدم الامتثال، يتم تطبيق قاعدة الحد الأدنى للضمان ويتم تمرير جزء من المكافأة إلى مؤهل المكافأة الدايهوند التالي بنسبة 0.25%.
0.125% مكافأة دبل دايهوند	10	0.125% من حجم الأعمال في المستوى الخامس الخاص بك، 22% من المجموعات المقسمة أو لأسفل، ويتوقف ذلك عند المستوى الرابع من مؤهل Double Diamond Bonus التالي.	ما لا يقل عن 200 نقطة إضافية في نقاط المكافأة الشخصية الخاصة بك، منها 100 نقطة إضافية كحد أدنى يجب أن تأتي من الطلب الشخصي، ويمكن أن تكون الـ BP 100 المتبقية عبارة عن طلب شخصي أو من أعضاء الخط الأول، ولا يوجد حد أدنى لمتطلبات نقاط المكافأة في المجموعة الشخصية.	يجب أن تكون نقاط المكافأة للمجموعات المنقسمة بنسبة 22% في المستوى الرابع الخاص بك على الأقل 10000 حتى تتمكن من كسب مكافأة Double Diamond الكاملة بنسبة 0.125%. في حالة عدم الامتثال، يتم تطبيق قاعدة الحد الأدنى للضمان ويتم تمرير جزء من المكافأة إلى المؤهل التالي لمكافأة Double Diamond بنسبة 0.125%.
0.0625% ايكزيكتيف المكافأة	12	0.0625% من حجم الأعمال في المستوى السادس الخاص بك، 22% من المجموعات المقسمة أو لأسفل، ويتوقف ذلك عند المستوى الخامس من مؤهل المكافأة الايكزيكتيف التالي.	ما لا يقل عن 200 نقطة إضافية في نقاط المكافأة الشخصية الخاصة بك، منها 100 نقطة إضافية كحد أدنى يجب أن تأتي من الطلب الشخصي، ويمكن أن تكون الـ BP 100 المتبقية عبارة عن طلب شخصي أو من أعضاء الخط الأول، ولا يوجد حد أدنى لمتطلبات نقاط المكافأة في المجموعة الشخصية.	يجب أن تكون نقاط المكافأة للمجموعات المنقسمة بنسبة 22% في المستوى الخامس الخاص بك على الأقل 10000 حتى تكسب المكافأة التنفيذية الكاملة بنسبة 0.0625%. في حالة عدم الامتثال، يتم تطبيق قاعدة الحد الأدنى للضمان ويتم تمرير جزء من المكافأة إلى المؤهل التالي للمكافأة الايكزيكتيف بنسبة 0.0625%.



حساب مكافآت الدايركتورز

المكافأة	تم ربحه في	22% منقسم المجموعات المطلوبة في السطر الأول
5% مكافأة أوريغليوم	1	الخط الأول: 23% من المجموعات المقسمة
1% مكافأة الجولد	2	المستوى الثاني: تقسيم المجموعات وهبوطها بنسبة 23%، والتوقف عند السطر الأول من تصفيات المكافأة الجولد التالية
0.5% مكافأة السافير	4	المستوى الثالث: تقسيم المجموعات وهبوطها بنسبة 23%، والتوقف عند المستوى الثاني من تصفيات Sapphire Bonus التالية
0.25% مكافأة الدايموند	6	المستوى الرابع: تقسيم المجموعات وهبوطها بنسبة 23%، والتوقف عند المستوى الثالث من تصفيات Diamond Bonus التالية
0.125% مكافأة الدبل داهيوند	10	المستوى الخامس: تقسيم المجموعات وهبوطها بنسبة 23%، والتوقف عند المستوى الرابع من تصفيات Double Diamond Bonus التالية
0.0625% داهيوند الايكزيكتيف	12	المستوى السادس: تقسيم المجموعات إلى مجموعات بنسبة 23% وهبوطها، والتوقف عند المستوى الخامس من مؤهل المكافأة الايكزيكتيف التالي

باستخدام الشبكة الموجودة على اليسار، ما حجم أرباح المكافآت الخاصة بك؟

- 5% مكافأة أوريغليوم
السطر الأول: تم الحصول عليه في A1 - L1،
 $5\% \times (10000 \times 12) = 6000$ دولار
- مكافأة ذهبية بنسبة 1%
المستوى الثاني: تم الحصول عليه في A2 - L2،
 $1\% \times (10000 \times 12) = 1200$ دولار
- المستوى الثالث: تم الحصول عليه على
 $1\% \times (10000 \times 12) = 1200$ دولار
- المستوى الرابع: تم الحصول عليه في A4 و F4 و G4 و K4،
 $1\% \times (10000 \times 4) = 400$ دولار
- اجمالي مكافأة الجولد $400+1200+1200=2800$ دولار

0.5% مكافأة السافير

المستوى الثالث: تم الحصول عليه على A3 - L3،
 $0.5\% \times (10000 \times 12) = 600$ دولارًا
المستوى الرابع: تم الحصول عليه على A4 - K4،
 $0.5\% \times (10000 \times 11) = 550$ دولارًا
المستوى الخامس: تم الحصول عليه في B5 - J5،
 $0.5\% \times (10000 \times 9) = 450$ دولارًا
المستوى السادس: تم الحصول عليه في F6 - J6،
 $0.5\% \times (10000 \times 5) = 250$ دولارًا
المستوى السابع: تم الحصول عليه في F7 - J7،
 $0.5\% \times (10000 \times 4) = 200$ دولارًا
المستوى الثامن: تم الحصول عليه في F8 - J8،
 $0.5\% \times (10000 \times 4) = 200$ دولارًا
المستوى التاسع: تم الحصول عليه في F9 - J9،
 $0.5\% \times (10000 \times 3) = 150$ دولار
اجمال مكافأة السافير = 1200 دولار

مكافأة الدايموند بنسبة 0.25%

يتم ربحها على الجميع في المستويات من الرابع إلى التاسع، حيث لم يتأهل أي شخص أدناه لكسب مكافأة الماس بنسبة 0.25%.
الإجمالي: $0.25\% \times (10000 \times 48) = 1200$ دولار

0.125% مكافأة الدبل داهيوند

يتم ربحها على الجميع في المستويات من الخامس إلى التاسع، حيث لم يتأهل أي شخص أدناه لكسب مكافأة Double Diamond بنسبة 0.125%.
الإجمالي: $0.125\% \times (10000 \times 37) = 463$ دولارًا

0.0625% مكافأة الايكزيكتيف

يتم ربحه على كل شخص في المستويات من السادس إلى التاسع، حيث لم يتأهل أي شخص أدناه لكسب مكافأة تنفيذية بنسبة 0.0625%.
الإجمالي: $0.0625\% \times (10000 \times 28) = 175$ دولارًا

إجمالي أرباح المكافآت الخاصة بك:

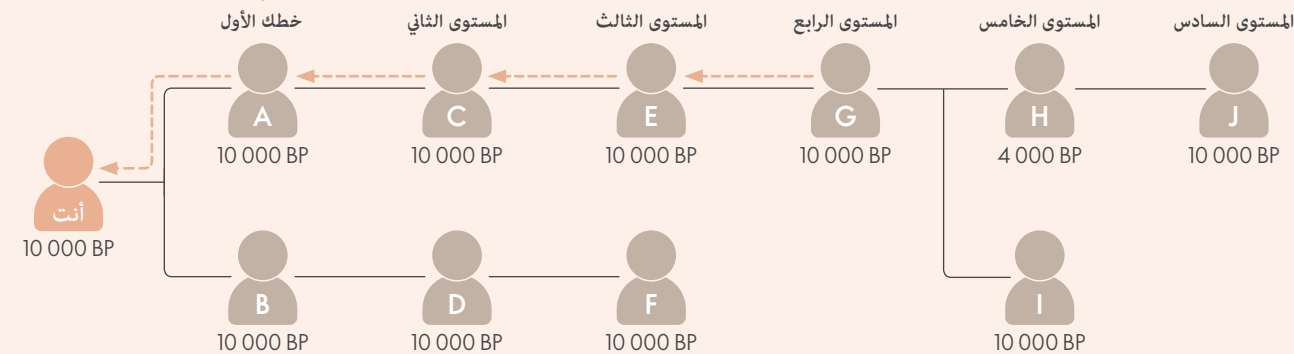
اجمالي مكافآتك عن هذه المجموعة هو 13038 دولار



لغرض هذا المثال:
نقطة إضافية واحدة = 1 دولار لحجم الأعمال.

يتم الحصول على المكافأة
الجولد بنسبة 1% في المستوى
الثاني وما دون

الحد الأدنى للضمان:
للحصول على مكافأة جولد بنسبة 1%، خطك الأول يجب أن تحتوي 22% من المجموعات المنقسمة على الأقل 10000 نقطة إضافية لربحها بالكامل
مكافأة جولد بنسبة 1% على خطوطها السفلية.



مثال: الحد الأدنى للضمان والمكافأة والجوْلد بنسبة 1%

الحد الأدنى للضمان:

بالنسبة للمكافأة الجولد بنسبة 1%، ينطبق الحد الأدنى للضمان إلى السطر الأول من الفائز بالمكافأة. G هو أول مؤهل حصل على مكافأة جولد بنسبة 1% في خط الهبوط الخاص بك وتشكل H و I من G السطر الأول. نظراً لأن السطر الأول الخاص بك، الذي يتكون من A و B ، يحتوي على ما لا يقل عن 10000 نقطة إضافية، ضمن لك ذلك حصل على مكافأة جولد بنسبة 1% كاملة.

ولكن تذكر - لم تستوف H متطلبات نقاط المكافأة.
لذلك، دعونا نرى كيف سيعوضك الحد الأدنى للضمان
عجز G في تطوير H للوصول إلى 10000 نقطة إضافية.

1. تبلغ أرباح G بنسبة 1% من المكافأة الذهبية على ل 100 دولارًا
($1\% \times 10000$ دولار = 100 دولارًا).

2. نضمن لك كسب نفس المبلغ (100 دولارًا) على H.

لكن أرباحك الفعلية على H هي $1\% \times 4000 = 40$ دولار = 40 دولارًا، والتي
يعني أنك تفتقد 100 دولارًا - 40 دولارًا = 60 دولارًا.

3. سيتم أخذ 60 دولارًا من أرباح G على ل وتمريرها إلى عليك أن تضمن حصولك على مكافأة جولد كاملة بنسبة 1%.

إجمالي أرباحك من المكافأة الجولد بنسبة 1% سبعمئة دولار

باستخدام بنية الشبكة ونقاط المكافأة أعلاه، دعنا
احسب أرباح مكافأة الجولد 1%. تذكر أن
يتم الحصول على مكافأة جولد 1% على المستوى الثاني
Split 22% - خارج المجموعات وأسفلها، والتوقف عند السطر الأول من
التالي لمؤهل للحصول على مكافأة جولد بنسبة 1%.

1. سوف تكسب مكافأة جولد بنسبة 1% على C و D و E و F و G و H و I. لن تكسبها على J، حيث أن G هي مكافأة جولد مؤهلة بنسبة 1% الراح أيضا وسيكسب هذه المكافأة على J.

2. نقاط المكافأة المجمعة لـ C و D و E و F و G و H و ا هي
 = 64000.

3. 64000 نقطة إضافية = 64000 دولار. مكافأتك الذهبية بنسبة ستكون الأرباح $1\% \times 64000$ دولار = 640 دولارًا.

ولكن هناك المزيد من القصة. كما ترون، لم يفعل H وصلت إلى 10000 نقطة إضافية، مما يعني أن الحد الأدنى سيتم تطبيق الضمان لصالحك.

الحد الأدنى من الضمان ومكافآت المدير

مكافآت الدايركتور هي مكافأة لتطوير القادة في شبكتك.

عندما لا يستوفي مؤهل المكافأة الحد الأدنى من نقاط المكافأة المطلوبة للتأهل للحصول على المكافأة الكاملة، يتم إجراء تعديل يوزع جزءاً من تلك المكافأة حتى المؤهل التالي لنفس المكافأة. هذا يسمى الحد الأدنى للضمان.

الحد الأدنى من الضمان هو وسيلة لضمان مكافأة كل فرد في الشبكة بشكل عادل على جهوده في رعاية شركاء العلامة التجارية ومساعدتهم على أن يصبحوا قادة. يساعد الحد الأدنى من الضمان على تجنب المواقف التي يستفيد فيها شخص منخفض الأداء في شبكتك (شخص لا يحتفظ بـ 10000 نقطة أساس في مجموعته الشخصية) من العمل الذي قمت به لتدريب وتطوير القادة في مستويات أعمق في شبكتك.

كيف يعمل الحد الأدنى للضمان

يتم تطبيق الحد الأدنى من الضمان إما على مجموعتك الشخصية أو على مستويات محددة في شبكتك، اعتماداً على المكافأة. راجع نظرة عامة على المكافأة في الصفحات 108-109 للحصول على تفاصيل حول المستوى الذي ينطبق عليه الحد الأدنى للضمان لكل مكافأة.

للحصول على مكافأة كاملة، يجب أن يكون لدى مؤهل المكافأة ما لا يقل عن 10000 نقطة إضافية في مجموعته الشخصية أو في المجموعات المقسمة بنسبة 22% في المستوى المحدد الذي ينطبق. إذا كان مؤهل المكافأة أقل من متطلبات نقطة المكافأة، ينتقل جزء من المكافأة إلى المؤهل التالي.

أدوات أوريفليم

لقد قمنا بتطوير أدوات متخصصة لمساعدتك على التوصية والترويج للمنتجات وبناء عملك.

أدوات المشاركة

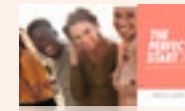


- 1 متجر الجمال الشخصي
حل التجارة الإلكترونية الكامل الذي يحمل علامة Oriflame.
- 2 مكتبة وسائل التواصل الاجتماعي
الصور والنصوص بما يتماشى مع علامة Oriflame التجارية للمشاركة في وسائل التواصل الاجتماعي.
- 3 أداة تشخيص الجلد الرقمية
احصل على توصية لروتين +Novage الشخصي الخاص بك في أقل من دقيقتين من خلال الإجابة على بعض الأسئلة البسيطة حول بشرتك ومناخك وتفضيلاتك للعناية بالبشرة.

- 4 عرض اكتشاف العناية بالبشرة.
مواد العرض التقديمي لإدارة اجتماعات Skin Care Discovery وتوظيف منتجات العناية بالبشرة والترويج لها.
- 5 عرض اكتشاف الفلسفة
مواد العرض التقديمي لإدارة اجتماعات Wellosophy Discovery وتوظيف منتجات Wellosophy والترويج لها.

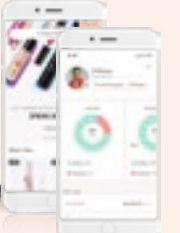
- 6 دليل الفلسفة
دليل لمنتجات أوريفليم للعناية بالصحة والروتين.
- 7 كتالوج أوريفليم
أين تجد منتجات جديدة وعروض رائعة.
- 8 الكتالوج الإلكتروني
شارك الكتالوج الإلكتروني، وسيضيف عملاؤك منتجات إلى السلة، أو يسجلون كأعضاء أو شركاء في العلامة التجارية.
- 9 Wellness Club
مجتمع يجتمع مرة واحدة في الأسبوع للتعلم والمشاركة والمشاركة في برنامج مدته 12 أسبوعًا لتحسين الصحة ونمط الحياة.

أدوات ادخال الاعضاء وشركاء العلامة التجارية



- 10 فيديو هات الفرص
مقاطع فيديو للتنقيب - لإثارة الاهتمام بالانضمام إلى Oriflame.
- 11 عرض فرص أوريفليم
قدّم فرصة أوريفليم بطريقة ملهمة.
- 12 البداية المثالية - أول 90 يومًا
دليل خطوة بخطوة للبدء كشريك مستقل لعلامة أوريفليم التجارية.

أدوات إدارة الأعمال



- 13 مكتب متنقل
قم بإدارة أعمالك، واحصل على آخر الأخبار والمعلومات حول البرامج، وقم بتقديم الطلبات وبناء شبكة شركاء العلامة التجارية الخاصة بك.
- 14 تطبيق أوريفليم
احصل على معلومات المنتج وقم بوضع الطلبات وتتبعها.
- 15 تطبيق الأعمال
قم بتنمية وإدارة أعمالك في الوقت الفعلي.

ملاحظة: قد تختلف الأدوات حسب الأسواق المحلية.

نحن نلتزم بالقواعد

عندما تكون شريكًا لعلامة أوريفليم التجارية، فإن مدونة الأخلاقيات وقواعد السلوك تنطبق عليك. إلى جانب سياساتنا وإرشاداتنا الأخرى، تحدد هذه السياسات والإرشادات الإطار الذي يقودك إلى اتخاذ الخيارات الصحيحة في عملك - بمستوى عالٍ من النزاهة وضمير أخلاقي ومعنوي قوي. لذلك، يجب أن نشعر جميعًا بالمسؤولية المشتركة عن المدونة والقواعد.

إذا واجهت أو واجهت أي سلوك يعرض مدونتنا أو قواعدا للخطر، فإننا نعتد عليك للتحدث ومساعدتنا في إصلاحه. بالإضافة إلى المدونة

والقواعد والسياسات الأخرى، يجب عليك دائمًا الامتثال للقوانين المعمول بها.

نحن متحمسون أكثر من أي وقت مضى لتمكين الناس من تحقيق أحلامهم، والحصول على رحلة مجزية، والسفر، والاستمتاع بمنتجاتنا والحصول على مظهر رائع. تساعدنا روح المبادرة لدينا على أن نكون جيدين في ما نقوم به ونسعى دائمًا للتميز. أنتم جميعًا جزء من مجتمع أوريفليم في جميع أنحاء العالم، وإذا عملنا معًا ودعمنا بعضنا البعض، فسوف نصل إلى رؤيتنا لنكون شركة #1 للبيع الاجتماعي للتجميل.



دليل سياسة أوريفليم

مدونة الأخلاق وقواعد السلوك

من المهم أن تقرأ الأوريفليم مدونة الأخلاق («المدونة») و قواعد السلوك («القواعد»)، كما هي تشكل جزءًا لا يتجزأ من شروط نموذج طلب شريك العلامة التجارية.

يجب أن يلتزم شريك ماركة أوريفليم بالمدونة والقواعد وأي تعديلات عليها تم نشرها في النشرة الإخبارية أو تم إرسالها بطريقة أخرى إلى شريك علامة أوريفليم التجارية.

تحتفظ أوريفليم بحقها في إنهاء عضوية أي شريك لعلامة أوريفليم التجارية في أي وقت قدم معلومات كاذبة في نموذج طلب شريك العلامة التجارية أو ينتهك المدونة أو القواعد. يفقد شركاء Oriflame Brand Partners الذين تم إنهاؤهم جميع الحقوق والامتيازات المصاحبة للعضوية، بما في ذلك شبكتهم. تم وضع المدونة والقواعد لحمايةك، لضمان أن جميع شركاء العلامة التجارية لأوريفليم يحافظون على نفس المعايير العالية. تماشياً مع المعايير الأخلاقية لأوريفليم، يُتوقع من شركاء علامة أوريفليم التجارية أن يلتزموا بجميع المتطلبات القانونية للبلد الذي يديرون فيه أعمال أوريفليم حتى لو لم يتم إعادة ذكر التزامات معينة في المدونة أو القواعد.



مدونة أخلاقيات أوريفليم

بصفتي شريكاً لعلامة أوريفليم التجارية، أوافق على إدارة أوريفليم العمل وفقاً للمبادئ التالية:

- 1 سوف ألتزم بالقواعد وأتبعها على النحو المنصوص عليه في دليل سياسة أوريفليم الرسمي هذا وغيره من أدبيات أوريفليم. سوف ألاحظ ليس فقط «الحرف» ولكن أيضاً «روح» القواعد.
- 2 المبدأ التوجيهي الخاص بي لممارسة الأعمال التجارية مع أي شخص ألتقي بصفتي شريكاً لعلامة أوريفليم التجارية لأتعامل معهم بإنصاف كما أود أن أعامل بنفسني.
- 3 سأقدم منتجات أوريفليم وفرص كسب أوريفليم والدورات التدريبية ذات الصلة والفرص والفوائد الأخرى التي تقدمها أوريفليم لعملائي وشركاء العلامة التجارية بطريقة صادقة وصادقة. سواء شفهيًا أو كتابيًا، سأقدم فقط مثل هذه الادعاءات المتعلقة بالمنتج والأرباح والفرص الأخرى المذكورة في أدب أوريفليم الرسمي.
- 4 سأكون مهذبًا وسريعًا في تقديم الخدمة وتقديم الطلبات للعملاء (حيثما كان ذلك مسموحًا به)، وكذلك في التعامل مع الشكاوى. سأتبع الإجراءات الموضحة في أدب أوريفليم الرسمي لاستبدال المنتجات.
- 5 سأقبل وأنفذ المسؤوليات المحددة المختلفة لشريك علامة أوريفليم التجارية (وتلك الخاصة بالراعي والمدير (وما فوق) عندما أتقدم إلى تلك المستويات من المسؤولية) على النحو المنصوص عليه في أدب أوريفليم الرسمي.
- 6 سأتصرف بطريقة تعكس فقط أعلى معايير النزاهة والصدق والمسؤولية.
- 7 لن أستخدم شبكة أوريفليم بأي حال من الأحوال لتسويق المنتجات أو الخدمات بخلاف تلك المعتمدة من قبل أوريفليم. سأحترم طريقة التوزيع المباشر للمستهلك وبالتالي سأوجه العملاء إلى أوريفليم لطلب منتجات أوريفليم.
- 8 سأحترم قوانين ولوائح البلد الذي أدير فيه عمالي في أوريفليم والبلدان المضيفة في حالة إنشاء مجموعة دولية.
- 9 أفهم أن الامتثال لمدونة أوريفليم للأخلاقيات وقواعد السلوك هو شرط عضويتي مع أوريفليم.

2.8 تنتهي عضوية شريك علامة أوريفيلم التجارية في الذكرى السنوية للتسجيل.

2.9 يمكن تجديد العضوية وفقًا لما تنص عليه الشروط والأحكام ذات الصلة.

2.10 إذا رغب زوج شريك علامة أوريفيلم التجارية في أن يصبح شريكًا لعلامة أوريفيلم التجارية، يجب أن يكون كلا الزوجين إما تحت الرعاية المشتركة تحت نفس العضوية (في شكل شركة ذات مسؤولية محدودة أو شراكة) أو إذا كانا منفصلين تحت الزوجة أو الزوج الذي أصبح شريكًا لعلامة أوريفيلم التجارية لأول مرة. إذا انضم الزوج/ الزوجة بموجب عضوية منفصلة، فسيتم خصم أي جائزة نقدية حصل عليها الزوج من أي جائزة نقدية أعلى حصل عليها الزوج الذي انضم أولاً – إذا كانت هذه الجائزة النقدية نتيجة لإنهاء عضوية الزوج الذي ينضم إلى المرتبة الثانية لأي سبب من الأسباب.

2.11 يجوز لشركاء ماركة أوريفيلم السابقين (أو أزواج شركاء أوريفيلم السابقين) التقدم للحصول على عضوية جديدة وفقًا للشروط التالية:

أ) مرت ستة أشهر على الأقل منذ إنهاء العضوية السابقة بالاستقالة (ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك مع أوريفيلم).

ب) يجب أن يحدد التطبيق الجديد أنه يتم تقديمه بموجب هذه القاعدة.

ج) يجوز لشريك علامة أوريفيلم السابق التقدم فورًا ليصبح شريكًا للعلامة التجارية مرة أخرى، دون تحديد أنه كان شريكًا سابقًا لعلامة أوريفيلم التجارية، إذا كان لديه 12 شهرًا على الأقل من عدم النشاط بعد إنهاء العضوية عندما يكون الإنهاء بسبب الفشل في تجديد العضوية.

2.12 تمتلك أوريفيلم الحق في إنهاء شريك العلامة التجارية لأوريفيلم بسبب أي خرق لقواعد الأخلاق و/أو قواعد السلوك.

2.13 تحتفظ أوريفيلم بحقها في تعليق عضوية شريك علامة أوريفيلم التجارية لمدة تصل إلى ١٢ شهرًا بأثر فوري، في انتظار التحقيق في الانتهاك من القواعد.

2. العضوية

2.1 لكي تصبح شريكًا لعلامة أوريفيلم التجارية، يجب أن يكون المرشح كقاعدة عامة تحت رعاية شريك علامة أوريفيلم التجاري المسجل حاليًا. في ظل ظروف معينة، يمكن لأوريفيلم تعيين شريك محتمل لعلامة أوريفيلم التجارية لأي شبكة.

2.2 يجوز للفرد الحصول على عضوية أوريفيلم واحدة فقط، سواء بشكل مباشر أو غير مباشر. العضوية غير المباشرة هي العضوية من خلال ملكية الأسهم في شركة مسجلة كشريك لعلامة أوريفيلم التجارية.

2.3 تحتفظ أوريفيلم بحقها في رفض أي طلب أو إعادة تطبيق.

2.4 يجب أن يكون مقدم الطلب في سن الأهلية القانونية ليكون شريكًا لعلامة أوريفيلم التجارية. قد توافق أوريفيلم وفقًا لتقديرها الخاص على المتقدمين الآخرين وفقًا لموافقة كتابية من ولي الأمر (الأوصياء).

2.5 لا يجوز منح العضوية إلا للأفراد أو لشركة ذات مسؤولية محدودة أو شراكة حيث يكون الأطراف إما أزواجًا أو آبًا وطفلاً أو أطفالًا في عملية نقل أعمال معتمدة من أوريفيلم. يجب على الكيان القانوني تقديم اسم الشخص المفوض بالتصرف نيابة عنه، بالإضافة إلى أي قيود في تفويضه. يتحمل الشركاء المسؤولية المتبادلة ويمكن لأوريفيلم استرداد جميع المستحقات من أي منهما أو كليهما في حالة عدم الدفع.

2.6 يجوز لشريك علامة أوريفيلم التجارية الانسحاب من عضويته في غضون 30 يومًا بعد الانضمام (أو لفترة أطول إذا كان ذلك ساريًا بموجب التشريعات المحلية).

2.7 يجوز لشريك ماركة أوريفيلم أن يستقيل من عضويته في أي وقت بعد 30 يومًا من الانضمام عن طريق تقديم إشعار كتابي إلى أوريفيلم. في مثل هذه الحالات، لا تكون أوريفيلم ملزمة بإجراء أي من عمليات السداد المذكورة في 2.6 أعلاه بخلاف أي رسوم مطلوبة مدفوعة لتصبح أو تظل شريكًا للعلامة التجارية من قبل شريك العلامة التجارية التي يدفعها شريك العلامة التجارية إلى أوريفيلم خلال 30 يومًا قبل الإنهاء.

1. تعريفات

A. يجب أن يشمل «شريك العلامة التجارية لأوريفيلم» لغرض هذه الوثيقة أي شريك لعلامة أوريفيلم التجارية بغض النظر عن اللقب والمستوى (بما في ذلك المديرين والمديرين وما فوق).

B. يشير «متجر مستحضرات التجميل الشخصي» إلى موقع إلكتروني تم تصميمه وإصداره واستضافته من قبل أوريفيلم لصالح شريك علامة أوريفيلم التجارية في الأسواق المختارة. تشير كلمة

C. «أوريفيلم» في هذا المستند إلى كيان أوريفيلم المحلي الذي دخلت معه في نموذج طلب شريك العلامة التجارية، ما لم يُنص على خلاف ذلك.

D. «خط الرعاية» يجب أن يشمل شريك علامة أوريفيلم التجارية وراعيه وما إلى ذلك، مع انتهاء الخط بـ أوريفيلم. تشير «المجموعة

E. الشخصية» إلى جميع شركاء علامة أوريفيلم التجارية الذين تتم رعايتهم بشكل مباشر وغير مباشر من قبل شريك علامة أوريفيلم التجارية، ولكنها لا تشمل شركاء العلامة التجارية الذين يتلقون الرعاية المباشرة

F. بنسبة 22% أو الشركات التابعة لهم.

تشير كلمة «المجموعة» إلى الخط السفلي بأكمله، بما في

G. ذلك 22% من شركاء العلامة التجارية لشركة أوريفيلم والخطوط السفلية الخاصة بهم. يُقصد بـ «أدب أوريفيلم» خطة مكافآت شركاء العلامة التجارية (التي تحتوي على دليل السياسة هذا)، وكتالوجات المنتجات، ومطبوعات أوريفيلم للمبتدئين، والنشرة الإخبارية وأي

H. معلومات أخرى مطبوعة أو منشورة على موقع أوريفيلم الرسمي. يشير مصطلح «الراعي» إلى شريك العلامة التجارية الذي يستعين بشركاء العلامة التجارية الآخرين، ويعرفهم على استشارات أوريفيلم ويدربهم ويدعمهم في عملهم.

الكلمات التي تبدأ بحرف كبير ولكن لم يتم تعريفها هنا، يجب أن يكون لها نفس المعنى كما في الأقسام السابقة من خطة مكافآت شركاء العلامة التجارية.

دليل السياسة

قواعد السلوك الخاصة بشركة أوريفيلم

4.11 لا يجوز لشركاء العلامة التجارية لشركة أوريفليم إساءة استخدام ثقة المستهلكين الأفراد ويجب عليهم احترام نقص الخبرة التجارية للمستهلكين وعدم استغلال عمر المستهلك أو مرضه أو إعاقته العقلية أو الجسدية أو مصداقيته أو عدم فهمه أو نقص معرفته اللغوية.

4.12 لا يجوز لشركاء العلامة التجارية لشركة أوريفليم حث أي شخص على شراء المنتجات على أساس التمثيل بأن العميل يمكنه تخفيض أو استرداد سعر الشراء عن طريق إحالة العملاء المحتملين إلى شريك العلامة التجارية أوريفليم لعمليات شراء مماثلة، إذا كانت هذه التخفيضات أو الاسترداد متوقفة على حدث مستقبلي.

المسؤوليات تجاه شركاء ماركة أوريفليم الآخرين

4.13 لا يجوز لشركاء العلامة التجارية لشركة أوريفليم سرقة مقدم الطلب من شركاء العلامة التجارية الآخرين، ولا التدخل في طلب شركاء العلامة التجارية لأوريفليم في إطار رعاية شريك آخر لعلامة أوريفليم التجارية.

4.14 لا يجوز لشريك علامة أوريفليم التجارية تحريف الأرباح الفعلية أو المحتملة لشركاء أوريفليم براند. يجب أن تكون أي أرقام لتمثيل الأرباح: (أ) صادقة ودقيقة ومقدمة بطريقة غير كاذبة أو خادعة أو مضللة، و (ب) تستند إلى حقائق موثقة ومدعومة في السوق ذات الصلة. يجب على شركاء العلامة التجارية المحتملين لأوريفليم: (ج) أن يكونوا على علم بأن الأرباح الفعلية ستختلف من شخص لآخر وستعتمد على المهارات والوقت والجهد المبذول وعوامل أخرى؛ (د) تزويدهم بمعلومات كافية لتمكين تقييم معقول لفرصة كسب الدخل.

بما في ذلك سياسات الإرجاع والاسترداد؛ وضمان رضا أوريفليم؛ وشروط الضمان؛ وخدمة ما بعد البيع؛ ومواعيد التسليم. يجب على شركاء العلامة التجارية لشركة أوريفليم تقديم إجابات دقيقة ومفهومة لجميع أسئلة العملاء.

4.6 إلى الحد الذي يتم فيه تقديم المطالبات فيما يتعلق بفعالية المنتج، يجب على شركاء العلامة التجارية لأوريفليم تقديم المطالبات الشفهية أو المكتوبة فقط بالمنتجات المصرح بها من قبل أوريفليم.

4.7 لا يجوز لشركاء العلامة التجارية لشركة أوريفليم استخدام أي شهادة أو تأييد غير مصرح به أو غير صحيح أو عفا عليه الزمن أو غير قابل للتطبيق أو غير ذي صلة بالعرض أو يستخدم بأي طريقة من شأنها تضليل العميل.

4.8 لا يجوز لشركاء العلامة التجارية لأوريفليم استخدام مقارنات مضللة. يجب أن تستند نقاط المقارنة إلى الحقائق التي يمكن إثباتها. لن تقوم شركة أوريفليم براند بارتز بتشويه سمعة أي شركة أو عمل أو منتج آخر بشكل مباشر أو ضمني. لا يجوز لشركاء العلامة التجارية لأوريفليم الاستفادة بشكل غير عادل من الشهرة المرتبطة بالاسم التجاري ورمز شركة أو عمل أو منتج آخر.

4.9 سيقوم شريك ماركة أوريفليم بإجراء اتصالات شخصية أو هاتفية أو إلكترونية بطريقة معقولة وخلال ساعات معقولة لتجنب التدخل. يجب على شريك العلامة التجارية لأوريفليم التوقف عن الاتصال بناءً على طلب المستهلك

4.10 يجب تقديم المعلومات التي يقدمها شريك علامة أوريفليم التجارية للمستهلك بطريقة واضحة ومفهومة مع إيلاء الاعتبار الواجب لمبادئ حسن النية في المعاملات التجارية والمبادئ التي تحكم حماية أولئك الذين لا يستطيعون، وفقًا للتشريعات الوطنية، إعطاء موافقتهم، مثل القاصرين.

4. مسؤوليات شريك العلامة التجارية

المسؤوليات العامة

4.1 يلتزم شركاء العلامة التجارية لشركة أوريفليم بجميع القوانين واللوائح وقواعد الممارسة المطبقة على تشغيل عضويتهم، بما في ذلك أي قوانين ولوائح ضريبية تتعلق بالتسجيل الضريبي وتقديم الإقرارات الضريبية. لن يشارك شركاء العلامة التجارية لأوريفليم في أي نشاط قد يؤدي إلى تشويه سمعتهم أو سمعة أوريفليم.

4.2 يجب على شركاء العلامة التجارية لشركة أوريفليم اتخاذ الخطوات المناسبة لضمان حماية جميع المعلومات الخاصة التي يقدمها العميل أو العميل المحتمل أو شريك علامة أوريفليم التجارية الآخر، وفقًا للقوانين المحلية التي تنطبق على الخصوصية وحماية البيانات.

المسؤوليات تجاه العملاء

4.3 لا يجوز لشركاء العلامة التجارية لأوريفليم استخدام ممارسات مضللة أو خادعة أو غير عادلة.

4.4 منذ بداية الاتصال مع المستهلك، يجب على شريك علامة أوريفليم التجارية تحديد هويته وشرح الغرض من اتصاله بالعمل أو الغرض من المناسبة. يجب على شريك العلامة التجارية لأوريفليم ضمان الشفافية الكاملة له/هويتها كشريك لعلامة أوريفليم التجارية في أي اتصال ذي صلة، سواء عن طريق البريد الإلكتروني أو موقع الويب أو صفحة وسائل التواصل الاجتماعي وما إلى ذلك، ويجب تقديم اسم واضح ومعلومات الاتصال بالإضافة إلى المعلومات التي تفيد بأن المرسل ليس ممثلًا رسميًا لأوريفليم. يجب دائمًا إضافة كلمة «مستقل» قبل «شريك علامة أوريفليم التجارية» في أي تمثيل للهوية مثل توقيعات البريد الإلكتروني وبطاقات العمل والموقع الإلكتروني وصفحة وسائل التواصل الاجتماعي وما شابه ذلك. لن يقدم شركاء ماركة أوريفليم أنفسهم كموزعين معتمدين لأوريفليم.

4.5 يجب أن يقدم شركاء العلامة التجارية لشركة أوريفليم للعملاء تفسيرات وعروض توضيحية دقيقة وكاملة للمنتج فيما يتعلق بالسعر، وشروط الائتمان، إن وجدت؛ وشروط الدفع؛ وفترة التهدئة،

دليل السياسة

قواعد السلوك الخاصة بأوريفليم (تابع)

3. الحفاظ على خطوط الرعاية

3.1 يُسمح لشركاء علامة أوريفليم التجارية بإعادة التسجيل فقط تحت خط رعاية مختلف إذا استقالوا من عضويتهم وتقدموا بطلب للحصول على عضوية جديدة تحت 2.11. في حالة استقالتهم، يتم فقدان مجموعتهم بالكامل ونقلها إلى الراعي الأصلي.

3.2 لا يمكن نقل العضوية من شخص إلى آخر إلا في حالات خاصة ووفقًا لتقدير أوريفليم المطلق.

3.3 قد يُسمح لشركاء علامة أوريفليم التجارية الذين يرغبون في نقل عضويتهم بالقيام بذلك، ولكن فقط لأقرب أقربائهم (وفقًا لتقدير أوريفليم). يجب إرسال خطاب يطلب مثل هذا النقل إلى Oriflame. يمكن لشركاء أوريفليم براند الذين قاموا بنقل عضويتهم بموجب هذه القاعدة التقدم بطلب العضوية مرة أخرى إذا مرت ستة أشهر على الأقل منذ نقل عضويتهم الأخيرة.

3.4 في حالة وفاة شريك علامة أوريفليم التجارية، سيتم إنهاء العضوية في غضون ثلاثة أشهر بعد يوم الوفاة بشرط عدم تقديم أي طلب يتم نقل العضوية من قبل أقرب الأقرباء وفقًا لـ ٦,٤. عند الإنهاء، سيتم دفع جميع المدفوعات المعلقة لشريك علامة أوريفليم المتوفي إلى الورثة المعتمدين لشريك علامة أوريفليم التجارية. تحتفظ Oriflame بالحق في طلب المستندات التي تثبت تفويض الوريث/الورثة كشرط للدفع.

3.5 لا يُسمح بنقل مجموعة أو جزء من مجموعة.

يمكن لشركاء العلامة التجارية لشركة أوريفليم توجيه حركة المرور إلى مواقع أوريفليم الرسمية والمدونات والجدران وما شابه ذلك. تحتفظ Oriflame بالحق في الموافقة المسبقة على المواد التي سيتم نشرها. يتم وصف سياسة التواجد عبر الإنترنت لشركاء العلامة التجارية أوريفليم بمزيد من التفصيل في سياسة شركاء العلامة التجارية عبر الإنترنت.

5.5 العلامات التجارية والشعارات والاسم لشركة أوريفليم هي ملك لشركة أوريفليم لمستحضرات التجميل المحدودة ولا يجوز استخدامها من قبل شريك العلامة التجارية لأوريفليم، سواء في المواد المطبوعة أو المنشورة على الإنترنت، دون موافقة كتابية مسبقة من أوريفليم. في حالة الحصول على هذه الموافقة، يجب استخدام العلامات التجارية والشعارات تمامًا كما هو مذكور في إرشادات أوريفليم.

5.6 لا يجوز لأي شريك لعلامة أوريفليم التجارية أن ينتج أو يشتري من أي مصدر آخر غير أوريفليم أي منتج يتم طباعة العلامات التجارية أو الشعارات عليه أو عرضها، ما لم توافق أوريفليم كتابيًا على ذلك.

5.7 جميع المواد المطبوعة ومقاطع الفيديو والصور والتصميمات من أوريفليم محمية بموجب حقوق النشر ولا يجوز إعادة إنتاجها كليًا أو جزئيًا من قبل أي شخص، سواء في المواد المطبوعة أو المنشورة على الإنترنت، دون موافقة كتابية مسبقة من أوريفليم. عندما يتم استخدام المواد المحمية بحقوق الطبع والنشر بشكل شرعي، فمن الضروري أن تتم الإشارة إلى حقوق الطبع والنشر لشركة أوريفليم بطريقة مرئية لا لبس فيها.

5.8 يقر شريك العلامة التجارية لشركة أوريفليم ويوافق على أن منتجات أوريفليم لا يُقصد عرضها أو عرضها أو بيعها في أي منفذ بيع بالتجزئة أو متجر ويب أو مزاد أو أي منصة أخرى عبر الإنترنت مثل Ebay أو ما شابه. لا يجوز بيع أو عرض مطبوعات أوريفليم في منافذ البيع بالتجزئة هذه. يمكن استخدام المؤسسات التي لا تعتبر منافذ بيع بالتجزئة من الناحية الفنية، مثل صالونات التجميل، كأماكن للعرض فقط.

5.9 إن محتويات مواقع أوريفليم مثل النصوص والرسومات والصور والتصميمات والبرمجة محمية أيضًا بحقوق الطبع والنشر ولا يجوز استخدامها لأي استخدام تجاري دون موافقة كتابية مسبقة من أوريفليم.

4.27 لا يجوز لشركاء أوريفليم المشاركة في حوارات وسائل التواصل الاجتماعي التي تشوه أو تعطي معلومات غير صحيحة أو مضللة عن أوريفليم أو منتجاتها أو خدماتها، أو قد تؤدي بشكل عام إلى فقدان سمعة أوريفليم.

5. قواعد وسياسات أخرى

5.1 لا توجد مناطق أو امتيازات حصرية متاحة بموجب سياسة أوريفليم. لا يملك أي شريك لعلامة أوريفليم التجارية سلطة منح أو بيع أو تخصيص أو نقل مثل هذه الأراضي أو الامتياز. يتمتع كل شريك لعلامة أوريفليم التجارية بحرية إدارة أعماله في أي منطقة من بلد التسجيل.

5.2 يجب على شريك علامة أوريفليم التجارية أن يحترم أن أوريفليم تعمل في أسواق معينة، وليس في جميع البلدان في جميع أنحاء العالم، مع التقيد الصارم بالتزاماته فيما يتعلق بسلامة المنتج وتسجيل المنتج والاستيراد والقواعد الأخرى التي قد تنطبق على التجارة في البلدان المعنية. لا تتحمل أوريفليم أي مسؤولية عن أي ضرر أو نزاعات أو مطالبات تنشأ عن أو تتعلق بالأنشطة العابرة للحدود التي تقوم بها أوريفليم براند بارتنز إلى بلدان خارج الأسواق التي تعمل فيها أوريفليم. وبالتالي فإن أوريفليم ستحمل شريك علامة أوريفليم التجارية المسؤولية الكاملة عن أي مطالبات من هذا القبيل.

5.3 شريك ماركة أوريفليم مستقل عن أوريفليم. العنوان الوحيد الذي يمكن استخدامه على بطاقات العمل أو المواد المطبوعة الأخرى أو في رسائل البريد الإلكتروني هو «شريك العلامة التجارية المستقل» أو «الشريك المستقل لعلامة أوريفليم التجارية» وعند التأهل «المدير المستقل» و «المدير المستقل».

5.4 يمكن استخدام المواد الترويجية ومتجر التجميل الشخصي وأي تطبيقات ووسائل اجتماعية مقدمة من أوريفليم على النحو المحدد دون موافقة إضافية. من المفهوم أن شركاء أوريفليم براند لا يمكنهم التسجيل أو استضافة موقع ويب أو صفحة رئيسية باسم النطاق بما في ذلك كلمة «أوريفليم».

دليل السياسة

قواعد السلوك الخاصة بأوريفليم (تابع)

4.15 لا يجوز لشريك العلامة التجارية لأوريفليم فرض رسوم على شركاء العلامة التجارية الآخرين أو شركاء العلامة التجارية المحتملين مقابل أي مواد أو خدمات غير مطورة/معتمدة باستثناء الرسوم لتغطية النفقات المرتبطة مباشرة بالتدريب غير الإلزامي أو الاجتماعات التي يجريها شريك العلامة التجارية لأوريفليم.

يجب أن تكون أي مواد تسويقية مطورة من قبل Brand Partners متوافقة مع سياسات وإجراءات أوريفليم. شركاء العلامة التجارية لأوريفليم الذين يبيعون المواد الترويجية أو التدريبية المعتمدة والمسموح بها قانونًا لشركاء العلامة التجارية الآخرين لأوريفليم: (i) يجب عليهم فقط تقديم المواد التي تتوافق مع نفس المعايير التي تلتزم بها أوريفليم، (ii) منعهم من جعل شراء هذه المواد شرطًا لشركاء العلامة التجارية الآخرين لأوريفليم؛ (iii) تقديم المساعدات بتكلفة معقولة وعادلة، دون أي ربح كبير لشريك علامة أوريفليم التجارية، بما يعادل المواد المماثلة المتاحة عمومًا في السوق؛ و (iv) تقديم سياسة إرجاع مكتوبة هي نفسها كسياسة الإرجاع الخاصة بشركة أوريفليم.

4.16 يجب على شركاء العلامة التجارية لأوريفليم الاتصال بشركاء العلامة التجارية الآخرين فقط بطريقة معقولة وخلال ساعات معقولة لتجنب التدخل.

4.17 لا تفرض أوريفليم أي شروط للحد الأدنى من المشتريات، سواء من حيث الكميات أو القيمة، على شركاء علامتها التجارية. وبالمثل، لا يجوز لشريك علامة أوريفليم التجارية إجبار أو إجبار أولئك الذين ترعاهم على طلب أي حد أدنى من الكميات أو الاحتفاظ بمخزون من المنتجات. قد يطلب جميع شركاء أوريفليم أي كميات مباشرة من أوريفليم، ولكن قد يتم تطبيق رسوم المناولة والبريد السريع اعتمادًا على حجم الطلب. الأمر متروك لتقدير شريك ماركة أوريفليم الفردي لتحديد ما إذا كان يجب عليه الاحتفاظ بأي مخزون، مما يعكس الاستهلاك المتوقع. لا يجوز لشركاء العلامة التجارية لأوريفليم أن يطلبوا أو يشجعوا شركاء أوريفليم الآخرين لشراء كميات غير معقولة من المخزون أو المواد المساعدة. لن يحتفظ شريك ماركة أوريفليم بمخزون أكبر مما يتوقع استهلاكه بشكل معقول. لن يقدم شركاء أوريفليم أنفسهم كموزعين معتمدين لأوريفليم.

4.18 لا يجوز لشركاء العلامة التجارية لأوريفليم استخدام شبكة أوريفليم لتسويق المواد أو المنتجات أو المخططات التي لم تتم الموافقة عليها رسميًا من قبل أوريفليم والتي لا تتوافق مع سياسات وإجراءات أوريفليم.

4.19 لا يجوز لشركاء العلامة التجارية لشركة أوريفليم إغراء أو التماس البائعين المباشرين لشركة أخرى بشكل منهجي.

4.20 لا يجوز لشركاء العلامة التجارية لشركة أوريفليم تشويه سمعة منتجات شركة أخرى أو خطة مبيعاتها وتسويقها أو أي ميزة أخرى لشركة أخرى بشكل غير عادل.

4.21 ليس لدى شركاء ماركة أوريفليم أي علاقة عمل مع أوريفليم. عند تقديم فرصة عمل لأوريفليم للآخرين، يجب على شركاء العلامة التجارية لأوريفليم أن يذكروا بوضوح الطابع المستقل لهذا العمل وحقيقة أنه لا يوجد عمل مع أوريفليم.

4.22 لا يتمتع شركاء العلامة التجارية لأوريفليم بأي سلطة للالتزام أو تحمل الالتزامات نيابة عن أوريفليم. يجب عليهم تعويض أوريفليم فيما يتعلق بأي تكاليف أو أضرار تنشأ عن أي عدم امتثال لهذه القواعد.

4.23 لا يجوز لشريك علامة أوريفليم التجارية تقديم طلبات باسم شريك آخر لعلامة أوريفليم التجارية، دون الحصول على موافقة كتابية مسبقة من شريك علامة أوريفليم التجارية.

4.24 عند إنشاء مجموعتهم الشخصية، يجب على شركاء علامة أوريفليم التجارية التأكد من أن جميع شركاء أوريفليم الجدد سيتبعون شروط الائتمان، في حالة تقديم الائتمان.

4.25 عندما تصبح راعيًا، يجب على شريك علامة أوريفليم التجارية التأكد من أنه يقوم بتدريب وتحفيز شركاء علامة أوريفليم الذين ترعاهم شخصيًا.

4.26 لا يجوز لأي شريك لعلامة أوريفليم المشاركة في المقابلات المتعلقة بأوريفليم أو الإشارة إليها مع أي وسيلة إعلامية، سواء عن طريق التلفزيون أو الإنترنت أو الراديو أو المجلات وما إلى ذلك، أو استخدام أي وسائل إعلانية (هما في ذلك الإعلانات الفيروسية مثل الرسائل القصيرة والإنترنت وما إلى ذلك) لأغراض تسويق أعمالها التجارية في أوريفليم دون موافقة كتابية مسبقة من أوريفليم.

لقانون الدولة المعمول بها. يجب تقديم المطالبة المكتوبة بالعضوية في غضون 3 أشهر من تاريخ الوفاة. في حالة عدم وجود أي مطالبات من هذا القبيل، سيتم إنهاء العضوية. للتوضيح، يجب على المستفيد القانوني من العضوية الموافقة والامتنثال لشروط وأحكام الوجود شريك العلامة التجارية.

6.5 يجب على المدير (وما فوق) اتباع أي قواعد أو تعليمات إضافية يتم إرسالها كتابيًا من قبل أوريفليم من وقت لآخر.

7. إجراءات معالجة الشكاوى

يجب توجيه أي شكوى تستند إلى انتهاكات مدونة الأخلاقيات أو قواعد السلوك إلى منظمة مبيعات أوريفليم المحلية و/أو المدير الإداري لشركة أوريفليم العاملة في البلد المعني. يرأس هيئة معالجة الشكاوى في كل سوق من أسواق أوريفليم المدير العام (مسؤول كود أوريفليم) لشركة أوريفليم المحلية.

أ) ادخال الاعضاء وشركاء العلامة التجارية مجموعتك الشخصية وتطويرها باستمرار.

ب) مساعدة وتوجيه وتحفيز أعضاء المجموعة الشخصية.

ج) عقد اجتماعات دورية للتدريب والتحفيز وتحديد الأهداف والمتابعة.

د) تدريب شركاء العلامة التجارية لشركة أوريفليم على الإنترنت لإدارة أعمالهم في أوريفليم على أفضل وجه.

هـ) الحفاظ على التواصل المتكرر، والإبلاغ عن مواعيد الاجتماعات، والأماكن، وأخبار المنتجات، والدورات التدريبية، وما إلى ذلك.

و) المشاركة في جميع الندوات والاجتماعات التي تنظمها أوريفليم.

ز) تطبيق المدونة والقواعد والقيادة على سبيل المثال.

ح) حضور اجتماعات العمل مع أوريفليم التي تتم دعوتك لحضورها من قبل مدير مبيعات المنطقة.

6.2 لا يجوز للدايركتور (وما فوق):

أ) تمثيل أي شخص آخر أو الانضمام إليه أو الترويج له شركة أو منتج أو فرصة للبيع الاجتماعي أو البيع المباشر.

ب) المشاركة في أي تسويق تابع أو الترويج له برنامج.

ج) الترويج لمنتجات التجميل أو التغذية و العلامات التجارية لشركات أخرى

6.3 إذا كانت زوجة الدايركتور (وأي مستوى أعلى) هو ممثل و/أو

عضو في أي شخص آخر شركة البيع الاجتماعي أو البيع المباشر، لا يُسمح للزوج بالمشاركة في أي اجتماعات وفعاليات لشركة أوريفليم، ويجب أن تكون أنشطة الزوج منفصلة عن أنشطة أوريفليم. يجب على المديرين (وما فوق) إبلاغ أوريفليم إذا كان الزوج ممثلًا و/أو عضوًا في أي شخص آخر شركة البيع الاجتماعي أو البيع المباشر.

6.4 في حالة وفاة الدايركتور (وما فوق)، (أ) قد يتم توريث العضوية من قبل أقرب أقرباء الدايركتور (وما فوق) وفقًا

دليل السياسة

قواعد السلوك الخاصة بأوريفليم (تابع)

5.10 يُحظر تمامًا إرسال الرسائل غير المرغوب فيها (إساءة استخدام أنظمة المراسلة الإلكترونية لإرسال رسائل مجمعة غير مرغوب فيها بشكل عشوائي). يجب على شريك العلامة التجارية لشركة أوريفليم الحد

من عدد رسائل البريد الإلكتروني الترويجية المرسلة إلى العملاء النهائيين بحيث لا يتلقى أي مستلم فردي أكثر من رسالة واحدة في الأسبوع. لا يمكن إرسال هذه الرسائل نيابة عن أوريفليم وبالتالي فإن المسؤولية الكاملة عن المحتويات تقع على عاتق المرسل.

5.11 لا يحق لأي شخص تحت أي ظرف من الظروف إعادة تغليف المنتجات أو تغيير تغليفها أو وضع العلامات عليها بأي شكل من الأشكال. تُباع منتجات أوريفليم في عبواتها الأصلية فقط.

5.12 لا تسبب منتجات أوريفليم أي ضرر أو إصابة إذا تم استخدامها للغرض المقصود ووفقًا للتعليمات المقدمة. تحمل Oriflame تأمين مسؤولية المنتج على منتجاتها. يغطي التأمين الإصابة أو التلف في حالة وجود منتج معيب، ولكنه لا يغطي الاستخدام المتهور أو الإهمال أو الاستخدام غير السليم للمنتج.

5.13 تحتفظ أوريفليم بحقها في خصم، في أي وقت، أي فواتير متأخرة من أي خصم للأداء أو مكافأة مستحقة الدفع لشريك علامة أوريفليم التجارية.

5.14 تملك أوريفليم الحق في تغيير أسعارها ونطاقها دون إشعار مسبق. لن تقدم أوريفليم خصمًا على الأداء أو مكافأة أو أي تعويض آخر عن أي خسائر تنكبدها بسبب تغيرات الأسعار أو تغييرات النطاق أو نفاذ المنتجات من المخزون.

5.15 إذا طُلب منك ذلك عند إنهاء علاقة شريك العلامة التجارية مع أوريفليم، فإن أوريفليم توافق على:

(أ) إعادة شراء المنتجات من شريك العلامة التجارية. يجب استيفاء جميع الشروط التالية حتى تتمكن أوريفليم من استرداد الأموال:

- ي جب أن تتم عمليات الإرجاع في غضون 12 شهرًا من تاريخ الشراء، و - سيتم ردها بنسبة 90% من السعر الصافي الأصلي

المدفوع بعد خصم أي خصم للأداء أو مكافأة أو جوائز نقدية مدفوعة للشبكة، و

- يجب أن تكون المنتجات التي يتم إرجاعها قابلة للتسويق حاليًا في مخزون أوريفليم بما في ذلك أي مواد ترويجية من إنتاج أوريفليم أو مساعدات مبيعات أو مجموعات. لأغراض هذا البند (أ)، يعني مخزون أوريفليم القابل للتسويق حاليًا أي منتجات:

- لم يتم استخدامها أو فتحها أو العبث بها بأي شكل من الأشكال؛ و

- لم تتجاوز تاريخ انتهاء الصلاحية؛ و

- لا تزال أوريفليم تقوم بتسويقها في كتالوجاتها.

5.16 إذا كان أحد شركاء علامة أوريفليم التجارية متورطًا بأي شكل من الأشكال، بشكل قانوني أو غير ذلك، في أي نزاع أو نشاط قد ينطوي أو يؤثر سلبًا على أوريفليم أو سمعتها، يجب على شريك العلامة التجارية هذا إبلاغ أوريفليم على الفور.

5.17 تحتفظ أوريفليم بحقها في توسيع أو مراجعة خطة نجاح أوريفليم أو معايير التأهيل أو المدونة والقواعد بأثر فوري.

6. حقوق ومسؤوليات المديرين وأي مستويات أعلى

بالإضافة إلى القواعد العامة أعلاه التي تنطبق على جميع شركاء علامة أوريفليم التجارية، تنطبق القواعد التالية تحديدًا على المديرين وما فوق. سيؤدي انتهاك أي من هذه القواعد الخاصة إلى فقدان فوري لحالة المديرين (وما فوق) وأي امتيازات أساسية - بما في ذلك أي مكافأة ذات صلة - وقد يؤدي أيضًا إلى إنهاء العضوية

6.1 بصفتك مديرًا (وما فوق)، يجب عليك خدمة شركاء العلامة التجارية لمجموعتك الشخصية خلال كل فترة حملة من خلال:

7. مشاركة وسائل التواصل الاجتماعي والتدوين

تشجع أوريفليم التواجد على المدونات ومواقع الشبكات الاجتماعية وما شابه ذلك. نشجع شركاء العلامة التجارية على التدوين وترك التعليقات حول منتجات أوريفليم حيثما يرون ذلك مناسبًا، ولكن يجب عليهم الالتزام بالقسم ٣ في مدونة أخلاقيات أوريفليم فيما يتعلق بمطالبات المنتجات. إلى أقصى حد ممكن، نوصي بأن يستخدم شريك العلامة التجارية وظائف المشاركة التي توفرها أوريفليم من أجل تأمين العرض الصحيح ومعلومات المصدر.

8. التسويق عبر محركات البحث

قد يقوم شركاء العلامة التجارية بالتسويق عبر محركات البحث، مثل Google Adwords، إذا تم اتباع سياسة شركاء العلامة التجارية لشركة Oriflame عبر الإنترنت. بالإضافة إلى ذلك؛

- يجب أن يشير الإعلان بوضوح إلى أنه تم إنشاؤه بواسطة شريك علامة تجارية مستقل.
- يجب ألا يعطي العنوان انطباعًا بأنه إعلان رسمي أو معتمد بأي شكل من الأشكال من قبل أوريفليم، و؛
- يحظر استخدام «Oriflame» أو أي مصطلحات متعلقة بالعلامة التجارية، مثل «NovAge» أو «Ecolagen»، ككلمات رئيسية.
- يُحظر تجميع منتجات أوريفليم مع علامات تجارية أخرى، على سبيل المثال - لتسويق منتجاتنا مع Avon أو L'Oréal.

يرجى الأخذ في الاعتبار أن كل مشتري لـ Adwords على سبيل المثال مسؤول عن أي انتهاك ضد أي مالك علامة تجارية آخر.

9. رسوم التدريب

لا يُسمح لشركاء العلامة التجارية بفرض رسوم على التدريبات عبر الإنترنت والندوات عبر الإنترنت، باستثناء ما هو موضح تحت ٤,١٥ من قواعد سلوك أوريفليم.

10. إرسال بريد عشوائي

يُحظر تمامًا إرسال البريد العشوائي - الإرسال العشوائي للرسائل المجمعة غير المرغوب فيها -.

لمزيد من المعلومات العملية والأمثلة حول كيفية اتباع سياسة شركاء أوريفليم التجارية عبر الإنترنت، يرجى الاطلاع على دليل شريك العلامة التجارية الرقمي، والذي يمكنك العثور عليه بعد تسجيل الدخول إلى موقع أوريفليم.

3. إخلاء المسؤولية

يجب على شركاء العلامة التجارية الذين يستضيفون مواقع الويب وحسابات وسائل التواصل الاجتماعي الخاصة بهم ويذكرون أنهم جزء من أوريفليم التأكد من نشر المعلومات بوضوح بأنهم إما:

أ) شركاء علامة أوريفليم التجارية المستقلون، أو

ب) شركاء ماركة أوريفليم للتجميل المستقلون.

يجب نشر هذه المعلومات بوضوح على صفحة البداية وصفحة الملف الشخصي وكذلك تحت إخلاء المسؤولية المرئي في جميع صفحات الموقع. يجب أن يكون الاسم ومعلومات الاتصال متاحة على موقع الويب أو في معلومات الحساب لصفحة وسائل التواصل الاجتماعي.

لا يجوز لك تقديم نفسك كموزع معتمد لشركة أوريفليم.

إذا كان لدى شريك العلامة التجارية موقع ويب خاص دون الانتماء إلى أوريفليم، فإن هذه السياسة باطلة بالطبع.

4. المحتوى والمراجع إلى أوريفليم

لن يتم نسخ أي محتوى من موقع أوريفليم الرسمي ونشره تحت الاسم الخاص بشريك العلامة التجارية. إذا قام أحد شركاء العلامة التجارية بربط محتوى أوريفليم الرسمي بموقعه الخاص من نطاق مملوك لشركة أوريفليم، فيجب ذكر ذلك بوضوح.

5. صور

لا يجوز لشركاء العلامة التجارية التقاط مواد مصورة ثابتة أو متحركة من موقع أوريفليم الرسمي ونشرها على موقعهم الخاص. جميع المواد المصورة محمية بموجب حقوق النشر، وقد حصلت أوريفليم على حقوق استخدامها. لا تمتد هذه الحقوق إلى شركاء العلامة التجارية.

الصور المتحركة ومقاطع الفيديو وما إلى ذلك: يمكن استخدامها من خلال وظيفة المشاركة إذا كانت متاحة. المشاركة توفر الوظيفة مرجعًا تلقائيًا إلى موقع المصدر.

صور العارضات أو الأشخاص: يمكن استخدامها من خلال وظيفة المشاركة إذا كانت متاحة. المشاركة توفر الوظيفة مرجعًا تلقائيًا إلى موقع المصدر.

صور منتجات أوريفليم: يمكن استخدامها مع وظيفة المشاركة أو بدونها، طالما أن موقع المصدر مذكور بطريقة مرئية لا لبس فيها (على سبيل المثال: «المصدر: www.oriflame.com 2019")

سيتم نقل أي مطالبات موجهة إلى أوريفليم من طرف ثالث فيما يتعلق بإساءة استخدام الملكية الفكرية من قبل شريك العلامة التجارية إلى شريك العلامة التجارية.

6. شعار أوريفليم

لا يُسمح لشركاء العلامة التجارية باستخدام شعار أوريفليم.

تقدم أوريفليم لشركائها من العلامات التجارية إمكانية إنشاء متجر تجميل شخصي خاص بهم (PBS) بالإضافة إلى تزويدهم بأدوات أخرى للترويج لمنتجات أوريفليم وفرص العمل على الإنترنت.

هذه التطبيقات هي اليوم الأدوات الرقمية الوحيدة المعتمدة حيث يمكن لشركاء العلامة التجارية الترويج لمنتجات أوريفليم بالإضافة إلى عرض الصور والشعارات التي تمتلك أوريفليم حقوقها.

يُسمح لشركاء العلامة التجارية أيضًا باستضافة مواقع الويب التي يتواصلون من خلالها حول أوريفليم ومنتجاتها وفرصها طالما أنه من الواضح أن هذه ليست مواقع أوريفليم الرسمية.

في جميع الأوقات، يجب أن يكون الشخص الذي يقف وراء الموقع شفافًا ويجب أن تكون تفاصيل الاتصال ذات الصلة مرئية.

يمكن لشركاء العلامة التجارية اقتباس نصوص أوريفليم فقط من خلال الإشارة بوضوح إلى المصدر.

لا يجوز لشركاء العلامة التجارية إنشاء مواقع التجارة الإلكترونية التي يتم بيع منتجات أوريفليم عليها، أو إجراء التجارة الإلكترونية خارج تطبيقات أوريفليم المعتمدة.

لا يجوز لشركاء العلامة التجارية نشر أي معلومات أو مواد أخرى محمية بموجب حقوق النشر دون إذن من مالك حقوق الطبع والنشر.

لا يجوز أبدًا لشركاء العلامة التجارية استخدام علامة أوريفليم التجارية لتأييد المواقف السياسية أو الأيديولوجيات الدينية أو الترويج لها.

لا يجوز أبدًا لشركاء العلامة التجارية نشر أي معلومات أو مواد وقحة أو مهينة أو مبتذلة أو فاحشة أو مسيئة أو بذيئة أو مهينة أو مهددة أو عنصرية أو عرقية أو مسيئة أو غير قانونية.

لا يجوز أبدًا لشركاء العلامة التجارية الكشف عن المنتجات غير المعلنة أو بيانات العملاء أو أي معلومات سرية على الإطلاق.

2. اسم النطاق

لا يجوز لشركاء العلامة التجارية تسجيل أسماء النطاقات التي تحتوي على كلمة «oriflame». لا يجوز لشريك العلامة التجارية تسجيل صفحة/مجموعة وسائل التواصل الاجتماعي بالاسم والصورة التي يمكن أن تضلل المستهلك للاعتقاد بأن الصفحة هي صفحة/مجموعة أوريفليم الرسمية:

يجب أن يوضح اسم وصورة صفحة وسائل التواصل الاجتماعي (مثل Facebook و Instagram) بوضوح أنه يتم تشغيلها من قبل فرد، على سبيل المثال «فريق Anna's Oriflame» مع صورة أنا الخاصة.

لن يتم تسمية صفحة وسائل التواصل الاجتماعي واسم المجموعة على سبيل المثال «أوريفليم كازابلانكا» مع صورة أوريفليم الرسمية مثل شعار أوريفليم وصور أوريفليم.

دليل السياسة

سياسة شركاء العلامة التجارية لشركة أوريفليم على الإنترنت

تعمل هذه السياسة على التوضيح عرض أوريفليم المستقلة يمكن لشركاء العلامة التجارية تشكيل التواجد على الإنترنت بدون التدخل في بناء العلامة التجارية لشركة أوريفليم الأنشطة أو انتهاك القوانين المتعلقة بحقوق النشر، القواعد والاتفاقيات.

عند الاتصال بعميل أو عضو محتمل في أوريفليم أو شريك العلامة التجارية...

... لا تفعل

- إذا لم تكن لديك، أو لم تكن متأكدًا من الإجابة على سؤالها، قم بزيارة موقع أوريفليم لتوضيح السؤال؛ ثم ارجع إليهم بإجابة صحيحة.
- لا تستخدم بشكل غير صحيح أو بدون التفويض المطلوب البيانات الشخصية للعملاء وشركاء علامة أوريفليم الآخرين و/أو أعضاء أوريفليم المحتملين.
- لا تستخدم المقارنات مع الشركات الأخرى التي لا تستند إلى حقائق لا يمكن التحقق منها.
- الإضرار بشكل غير عادل بسمعة شركة أخرى أو إغراء أو التماس قوة مبيعات شركة أخرى بشكل منهجي.
- حث شخصًا على شراء سلع بناءً على بيان يمكن للشخص تخفيض سعر الشراء أو استرداده عن طريق إحالة عملاء آخرين إليك لعمليات شراء مماثلة.

- لا تقم نفسك كموزع معتمد لشركة أوريفليم.
- ادفع العميل للشراء أو الانضمام - لا بأس إذا لم يفعل ذلك؛ قد يستمر في العودة إليك إذا تركت انطباعًا بالاحتراف وعاملته بإنصاف.
- لا تقم بالمبالغة في ميزات المنتج - اعرض تجربتك في استخدام المنتج بنزاهة وأمانة؛ ارجع دائمًا إلى نشرة المنتج أو المعلومات الأخرى التي تقدمها الشركة.
- بالغ في ذكر أي حقائق حول:
- استخدام وميزات وخصائص منتجات Oriflame.
- فرصة الدخل التي تقدمها أوريفليم من حيث الوقت وسهولة الوصول إلى المستويات والمبالغ المتوقعة المكتسبة في كل مستوى والسهولة العامة واحتمالية النجاح. تذكر أن كل هذا يتوقف على الوقت والجهد الذي يرغب المرء في بذله والمهارات الشخصية للفرد.
- نجاحك وتجربتك مع أوريفليم أو استخدام بيان نجاح شخص آخر غير صحيح أو مضلل.
- لا تقم بالكذب أو التضليل أو الخداع أو كن عدوانيًا أو تدخليًا أو غير محترم.

... افعل

- عندما تقوم بتقديم منتجات أوريفليم:
- أبلغ و (أو) قم بإحالة جهة الاتصال الخاصة بك إلى موقع أوريفليم حيث يمكنهم قراءة المزيد عن المنتجات والمطالبات وسعر المنتجات وشروط الدفع وتاريخ التسليم.
- أبلغ العميل بفترة السحب لإلغاء الطلب في غضون فترة زمنية محددة وأيضًا الحق في الإرجاع واسترداد الأموال للمنتجات التي تم تسليمها والتي يمكن إعادة بيعها على أنها جديدة.
- أبلغ العميل عن ضمانات منتجات Oriflame وخدمة ما بعد البيع وإجراءات معالجة الشكاوى.
- عند تقديم فرصة عمل لشركاء العلامة التجارية المحتملين:
- أخبرهم أن الأرباح الفعلية ستختلف من شخص لآخر وستعتمد على المهارات والوقت والجهد المبذول وعوامل أخرى.
- قم بتزويدهم بمعلومات كافية لتمكين التقييم المعقول لفرصة كسب الدخل.
- لا تتردد دائمًا في تذكير جهة الاتصال الخاصة بك بحقيقة أن Oriflame هي شركة بيع اجتماعي ذات سمعة طيبة تركز على تطوير منتجات مبتكرة بطريقة مستدامة. تقدم Oriflame منتجات عالية الجودة والقدرة على بناء الأعمال التجارية. توفر فرصة العمل طريقة مستقلة وممتعة ومرنة لتحسين الوضع المالي للفرد مع تعزيز قدرات الفرد واحترامه لذاته.
- عرّف عن نفسك وأوريفليم.
- اشرح الغرض من طلب الشراء الخاص بك وأنواع المنتجات التي تمتلكها أوريفليم.
- حاول الإجابة على جميع الأسئلة بطريقة عادلة وصادقة ومفهومة.
- قم بتقديم مطالبات فقط حول
- المنتجات المصرح بها من قبل أوريفليم. قم بإحالة جهة الاتصال الخاصة بك إلى موقع Oriflame حيث يمكنهم قراءة المزيد عن المنتجات والمطالبات.
- احترم الخصوصية والقيود الشخصية الأخرى التي قد يتعرض لها الشخص (مثل الوقت والمكان والعمر والحالة البدنية).
- توقف عن أي تفسير (وغادر) إذا طُلب منك ذلك.
- قم بجمع و/أو تخزين البيانات الشخصية للعملاء أو العملاء المحتملين فقط عندما يكون ذلك مطلوبًا وتأكد من التعامل مع تلك البيانات الشخصية وحمايتها وفقًا للقوانين المحلية المتعلقة بالخصوصية وحماية البيانات الشخصية.
- خذ التعلم الإلكتروني الخاص بـ GDPR (اللائحة العامة لحماية البيانات) لشركاء علامة أوريفليم التجارية المستقلين للتعرف على جمع وتخزين البيانات الشخصية للعملاء المقيمين في الاتحاد الأوروبي.

مجموعة منقسمة بنسبة 22%: عندما يصل شريك العلامة التجارية من الدرجة الأولى إلى مستوى مكافأة الفريق بنسبة 22%، فإنه يترك مجموعتك الشخصية ويصبح مجموعة منقسمة بنسبة 22% مع شركاء العلامة التجارية.

مكافأة الفريق: هي مكافأة بنسبة 3%–22% بناءً على طلبات المجموعة الشخصية. ستكسب دائمًا أكبر مبلغ عند مقارنة مكافأة الفريق بنسبة 10% على سعر العميل لشركاء وأعضاء العلامة التجارية المدعومين مباشرةً (خطك الأول) ومكافأة الفريق التي تبلغ 3%-22% على إجمالي طلبات المجموعة الخاصة بك على حجم الأعمال.

مستوى مكافأة الفريق: يشير هذا التعبير إلى مستوى النسبة المئوية (3% إلى 22%) الذي يمكنك الحصول عليه في طلبات المجموعة الخاصة بك.

UPLINE: الراعي الخاص بك وجميع شركاء العلامة التجارية فوق الراعي الخاص بك هم الخط العلوي الخاص بك.

أوريفليم

أوريفليم

أوريفليم

أوريفليم

أوريفليم

أوريفليم

خطة مكافآت شركاء ماركة أوريفليم
خطة مكافآت شركاء العلامة التجارية هي مادة تسويقية عالمية مملوكة لشركة Oriflame Cosmetics AG. تم توفير هذا المستند لأغراض التوضيح ويهدف إلى استخدامه كدعم لكيفية التعامل مع Oriflame. للحصول على معلومات كاملة حول خطة مكافآت شركاء العلامة التجارية أوريفليم الصالحة في السوق الخاصة بك، يرجى الرجوع إلى الشروط والأحكام المحلية والبرامج التجارية الصالحة في السوق الخاصة بك أو الاتصال بمكتب خدمة العملاء الخاص بك.

مزايا التعويض

البيانات والأمثلة الخاصة بأي مزايا تعويض موصوفة في هذا المستند هي لأغراض التوضيح فقط. لا تقدم Oriflame أي ضمان فيما يتعلق بأي مزايا تعويضية. قد تختلف النتائج المالية الفعلية بين شركاء أوريفليم وستعتمد على المهارات التجارية لكل شريك من شركاء العلامة التجارية وخبرته وقدراته الفردية وجهده ووقته المستمر. قد تختلف مزايا التعويض في كل سوق بسبب تفاصيل ولوائح التسويق المحلية. للحصول على معلومات كاملة حول المزايا المالية المحلية لخطة مكافآت شركاء العلامة التجارية الصالحة في سوق معين، يرجى الرجوع إلى الشروط والأحكام والسياسات والبرامج المحلية الصالحة في هذا السوق المحدد أو الاتصال بمكتب خدمة العملاء.

برامج المؤتمرات

قد تختلف برامج المؤتمرات في كل سوق. للحصول على معلومات كاملة حول برامج مؤتمرات أوريفليم الصالحة في سوق معين، يرجى الرجوع إلى برنامج المؤتمرات المحلي أو الاتصال بمكتب خدمة العملاء الخاص بك.

الترجمات المحلية

تم إنشاء هذه الوثيقة باللغة الإنجليزية وقد تخضع للترجمات المحلية. في حالة وجود أي اختلافات بين الترجمة المحلية لهذه النسخة الإنجليزية والشروط والسياسات والبرامج المحلية السارية في سوق معين، تسود الشروط والأحكام المحلية والسياسات والبرامج بهذا الترتيب.

٣ (كان لديه PBP قبل ثلاث حملات وستتم إزالته من شركاء العلامة التجارية المسجلين والأعضاء عند إغلاق الحملة الحالية ما لم يتم وضع طلبية تحتوي علي PBP).

شريك العلامة التجارية المستقل لأوريفليم: غالبًا ما يشار إليه باسم «شريك العلامة التجارية». هذا هو المستوى الأول في خطة مكافآت شركاء علامة أوريفليم التجارية ويتم تعريفه على أنه أي شخص يتراوح مستوى مكافأة الفريق لديه بين 0% و 9%.

مدير أوريفليم المستقل: غالبًا ما يشار إليه باسم «الدايركتور». يحتوي هذا التعبير على جميع المستويات من المدير وحتى أعلى مستوى مدير، Sapphire Director.

مدير أوريفليم المستقل: غالبًا ما يشار إليه باسم «المدير». يحتوي هذا التعبير على مستويات من 12% مدير حتى مدير أول.

القائد: يشير هذا التعبير إلى شركاء العلامة التجارية المستقلين لأوريفليم الذين يراعون ويقودون شركاء العلامة التجارية الآخرين. يتم استخدامه لجميع المستويات من 12% مدير إلى أعلى مستوى مدير، Diamond President.

LEG: تتكون A Leg من شريك العلامة التجارية في الخط الأول والخط السفلي بالكامل. المستوى: يتم احتساب شركاء العلامة التجارية في مجموعتك الشخصية أسفل السطر الأول في المستويات.

فريق المدير: يحتوي على مستويات 12% مدير، 15% مدير، 18% مدير ومدير أول.

العضو: العميل الذي يشتري منتجات Oriflame عبر الإنترنت ويحصل على جميع المزايا من خطة مكافآت الأعضاء بدون رسوم تسجيل.

الحد الأدنى من الضمان: تعديل المكافأة الذي يتم إجراؤه عندما لا يستوفي مؤهل المكافأة الحد الأدنى من نقاط المكافأة المطلوبة للتأهل للحصول على مكافأة كاملة. يوزع التعديل جزءًا من تلك المكافأة حتى المؤهل التالي لنفس المكافأة. الحد الأدنى من الضمان هو وسيلة لضمان مكافأة كل فرد في الشبكة بشكل عادل على جهوده في تطوير القادة.

الشبكة: في خطة مكافآت شركاء العلامة التجارية لأوريفليم، يشير هذا المصطلح إلى جميع شركاء العلامة التجارية في خطك الفرعي، بما في ذلك المجموعات المقسمة بنسبة 22% والخطوط الفرعية الخاصة بها.

محفظـة ORIFLAME: محفظـة Oriflame هي حساب افتراضي للأعضاء وشركاء العلامة التجارية يقوم بتخزين أي خصومات مترakمة. يتم استخدام الرصيد الإجمالي المتراكم لمحفظـة Oriflame للدفع للطلبات التالية. لا يمكن أن يتجاوز الرصيد المتراكم في محفظـة Oriflame المستخرمة لطلب واحد 50% من قيمتها. إذا كان الرصيد المتراكم لمحفظـة أوريفليم أكثر من 50% من أي قيمة طلب، فسيتم حفظ المبلغ الزائد وإتاحته للاستخدام في الطلبات التالية. يمكن رؤية رصيد محفظـة أوريفليم في تطبيقات موبايل أوفيس وأوريفليم.

المجموعة الشخصية (PG): تضم مجموعتك الشخصية جميع الأعضاء وشركاء العلامة التجارية الذين ترعاهم أنت مباشرةً (خطك الأول)، بالإضافة إلى خطوطهم الفرعية – ولكن ليس شركاء العلامة التجارية الذين وصلوا بأنفسهم إلى مستوى 22% من مكافأة الفريق أو خطوطهم الفرعية. فريق البريذنت: يحتوي على ألقاب يحتوي علي القاب البريذنتت والسنيور بريذنتت والجولد بريذنتت والسافير والدايموند بريذنتت.

الأعضاء المسجلون وشركاء العلامة التجارية: جميع الأعضاء وشركاء العلامة التجارية الذين لديهم نقاط مكافأة شخصية.

الراعي: يقدم الراعي شركاء العلامة التجارية الجدد للانضمام إلى أوريفليم ويقوم بتدريبهم ودعمهم في أنشطتهم. أنت الراعي لشركاء العلامة التجارية من الدرجة الأولى.

شريك العلامة التجارية النشط: شريك العلامة التجارية مع نقاط المكافأة الشخصية في فترة حملة محددة.

النشاط: شارك في النسبة المئوية لشركاء العلامة التجارية والأعضاء الذين لديهم نقاط مكافأة شخصية في فترة الحملة الحالية.

المكافآت: المكافآت هي مكافأة يمكن تحقيقها من خلال مشاركة فرصة العمل مع الآخرين للانضمام إلى أوريفليم وتطوير القادة.

نقاط المكافأة (BP): يتم تخصيص عدد معين من نقاط المكافأة لكل منتج. تحتوي المنتجات والمجموعات الأكثر تكلفة على المزيد من نقاط المكافآت.

مخطط تحويل نقاط المكافأة: مخطط يوضح كيفية تحويل نقاط المكافأة إلى مستوى مكافأة الفريق.

حجم الأعمال (BV): القيمة النقدية للمنتجات بسعر العميل مطروحًا منها متوسط الخصم بما في ذلك الخصم الفوري والخصومات الأخرى ذات الصلة وضريبة القيمة المضافة والضرائب الأخرى. سيتم احتساب مبلغ مكافأة الفريق الخاصة بك على الطلبات الجماعية ومكافآت المدير كنسبة مئوية من إجمالي BV. بعض المنتجات خفضت أو لم تنخفض القيمة المضافة على سبيل المثال أدوات المبيعات والملحقات، يمكن العثور على هذه الاختلافات على موقع أوريفليم الإلكتروني.

الجوائز النقدية: تحصل على جائزة نقدية لمرة واحدة في المرة الأولى التي تصل فيها إلى لقب جديد في خطة مكافآت شركاء علامة أوريفليم التجارية، بدءًا من لقب المدير.

فترة الحملة: فترة الحملة هي إما ٢١ يومًا أو ١٤ يومًا أو شهرًا واحدًا، اعتمادًا على السوق. تُستخدم فترة الحملة لحساب مكافأة الفريق وتأهيل اللقب ومؤهلات مؤتمـر الأعمال وعروض الكتالوج.

العميل: أي فرد، سواء كان مسجلًا لدى أوريفليم أم لا، يطلب منتجات أوريفليم ويتصرف أثناء القيام بذلك بشكل كلي أو رئيسي خارج تجارته أو عمله أو حرفته أو مهنته.

سعر العميل: سعر البيع النهائي للعملاء كما هو موضح في الكتالوج وعلى الإنترنت.

الفريق الأساسي: يتكون الفريق الأساسي من شركاء العلامة التجارية الملتزمين بأن يصبحوا قادة.

تتكون عادة من ثلاثة إلى خمسة شركاء للعلامات التجارية يتم تشكيلهم تحت إشراف مدير أو مدير.

DIAMOND LEG: ساق مع شريك العلامة التجارية على أي مستوى، مع ست مجموعات مقسمة بنسبة 22% أو أكثر.

فريق الدايركتور يحتوي علي الدايركتور والجولد والسنيور جولد والسافير

فريق الدايموند يحتوي علي الدايموند والسنيور دايموند والدابل دايموند

فريق الايكذيكيتيف يحتوي علي الايكذيكيتيف والجولد والسافير والدايموند ليكذيكيتيف

فريق البريذنتت يحتوي علي البريذنتت والسنيور بريذنتت والجولد بريذنتت والسافير والدايموند بريذنتت مقسمة بنسبة 22% أو أكثر.

خصم فوري: الفرق بين سعر العميل (السعر الذي يراه المرء في الكتالوج أو عبر الإنترنت) وسعر شريك العلامة التجارية (ماذا أنت تدفع مقابل المنتجات).

شريك أو عضو غير نشط في العلامة التجارية: شريك علامة تجارية أو عضو بدون نقاط مكافأة شخصية (PBP) في فترة حملة محددة. يمكن أن يكون شريك العلامة التجارية أو العضو غير نشط ١ (كان لديه PBP في الحملة قبل الحالية)، وغير نشط ٢ (كان لديه PBP قبل حملتين)، وغير نشط

أوريفليم شريك العلامة التجارية خطة المكافآت

قائمة المصطلحات

هنا يمكنك العثور على تعريفات

من المصطلحات والمفاهيم الرئيسية

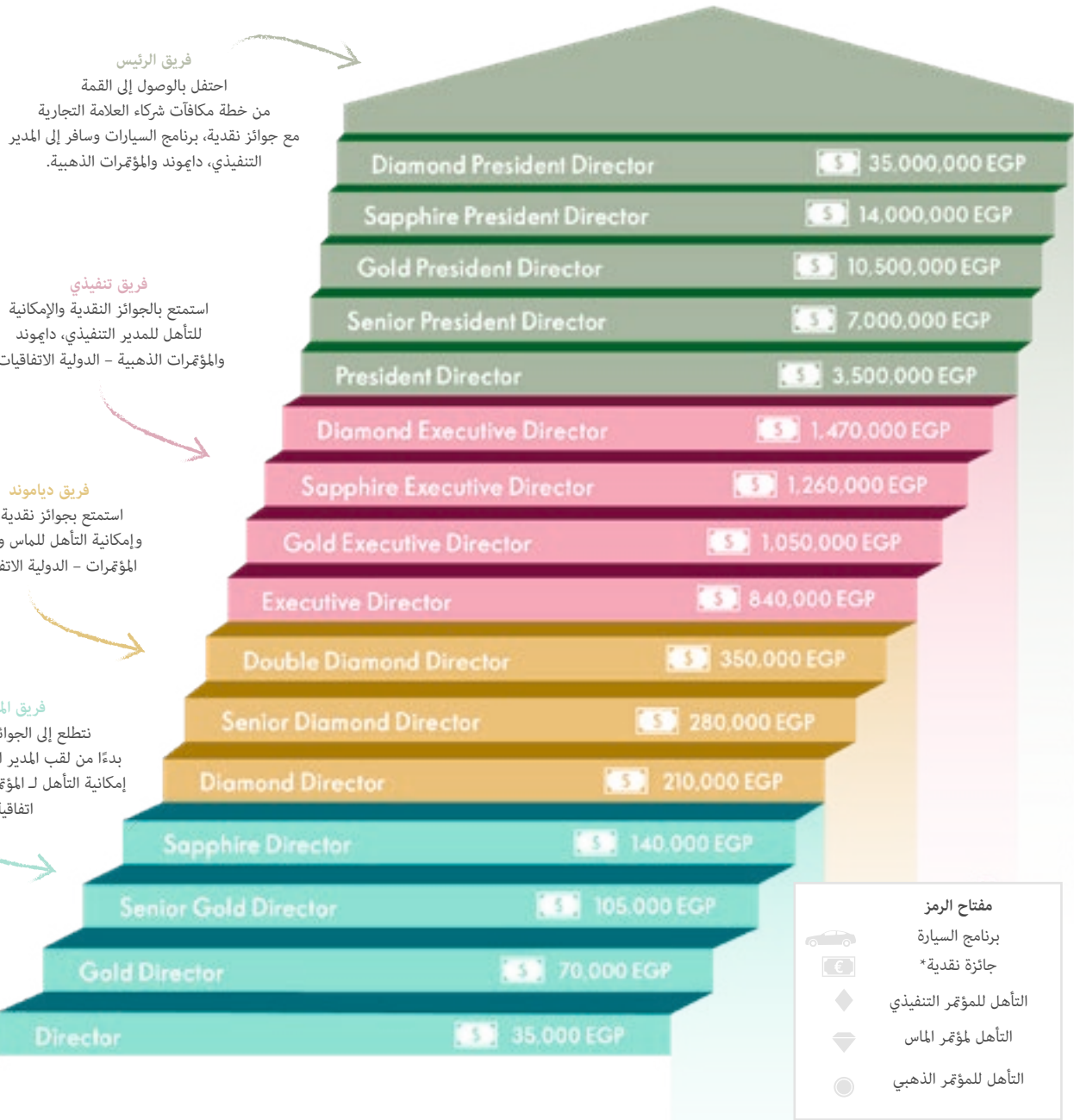
نستخدمها لشرح أوريفليم

خطة مكافآت شركاء العلامة التجارية.

خطة مكافآت شركاء العلامة التجارية

متطلبات التأهيل

شريك العلامة التجارية	فريق المدير	فريق الايكزيكتيف
شريك العلامة التجارية بنسبة 0% BP 0-199 في مجموعتك الشخصية.	دايركتور ما لا يقل عن BP 10000 في مجموعتك الشخصية، أو مجموعة واحدة مقسمة بنسبة 22% في خطك الأول وما لا يقل عن BP 3000 في مجموعتك شخصية.	المدير التنفيذي اثنتا عشرة مجموعة مقسمة بنسبة 22% في السطر الأول.
شريك العلامة التجارية بنسبة 3% BP 200-599 في مجموعتك الشخصية.	جولد دايركتور مجموعتان منفصلتان بنسبة 22% في السطر الأول وما لا يقل عن BP 4000 في مجموعتك الشخصية.	الجولد ايكزيكتيف اثنا عشر مجموعة مقسمة بنسبة 22% في خطك الأول.
شريك العلامة التجارية بنسبة 6% BP 600-1199 في مجموعتك الشخصية.	سنيور جولد دايركتور ثلاث مجموعات مقسمة بنسبة 22% في السطر الأول وما لا يقل عن BP 4000 في مجموعتك الشخصية.	سافير ايكزيكتيف دايركتور اثنا عشر مجموعة مقسمة بنسبة 22% في خطك الأول، بالإضافة إلى 12 مجموعة جولد.
شريك العلامة التجارية بنسبة 9% BP 1200-2399 في مجموعتك الشخصية.	سافير دايركتور أربع مجموعات مقسمة بنسبة 22% في خطك الأول وما لا يقل عن BP 4000 في مجموعتك الشخصية.	فريق البريذنت
فريق المدير	فريق الداهوند	تأهيل البريذنت اثنا عشر مجموعة مقسمة بنسبة 22% في خطك الأول، بالإضافة إلى 9 أرجل جولد و 3 مجموعات داهوند.
12% مدير BP 2400-3999 في مجموعتك الشخصية.	داهوند دايركتور ست مجموعات مقسمة بنسبة 22% في السطر الأول.	سنيور بريذنت اثنا عشر مجموعة مقسمة بنسبة 22% في خطك الأول، بالإضافة إلى 6 مجموعات منها جولد و 6 داهوند.
مدير بنسبة 15% BP 4000-6599 في مجموعتك الشخصية.	سنيور داهوند دايركتور ثماني مجموعات مقسمة بنسبة 22% في السطر الأول.	جولد بريذنت اثنتا عشرة مجموعة مقسمة بنسبة 22% في خطك الأول، بالإضافة ثلاث مجموعات جولد وتسع داهوند.
18% مدير BP 6600-9999 في مجموعتك الشخصية.	مدير دبل داهوند عشر مجموعات مقسمة بنسبة 22% في السطر الأول.	سافير بريذنت اثنا عشر مجموعة مقسمة بنسبة 22% في خطك الأول، بالإضافة إلى 12 مجموعة داهوند.
مدير أول ما لا يقل عن BP 10000 في مجموعتك الشخصية، أو واحدة أو أكثر من 22% من المجموعات المقسمة في السطر الأول ومجموعة شخصية لا تقل عن BP 4000.		داهوند بريذنت دايركتور اثنا عشر مجموعة مقسمة بنسبة 22% في خطك الأول، بالإضافة ستة مجموعات داهوند وستة ايكزيكتيف.





شكرًا لك...

... للانضمام إلينا في هذه الرحلة المثيرة والمربحة. لإيمانك بنفسك وبنا. لتوصيتك بأول مجموعة من أحمر الشفاه أو الماسكارا أو مجموعة العناية بالبشرة والتحدث عن فرصة عمل أوريفليم للعائلة والأصدقاء والمعارف على حد سواء ومساعدتهم على تغيير حياتهم للأفضل أيضًا.

خطة مكافآت شركاء العلامة التجارية

البيانات والأمثلة المقدمة في هذا المستند هي لأغراض التوضيح فقط. لا تقدم Oriflame أي ضمانات فيما يتعلق بالأرباح. قد تختلف النتائج المالية الفعلية بين شركاء العلامة التجارية المستقلين لأوريفليم وستتأثر بعوامل مثل مهارات كل شريك في العلامة التجارية وخبرة العمل والقدرات الفردية والجهد والوقت المستثمر. جميع الحقوق محفوظة © 2024 شركة أوريفليم لمستحضرات التجميل

ORIFLAME
— S W E D E N —