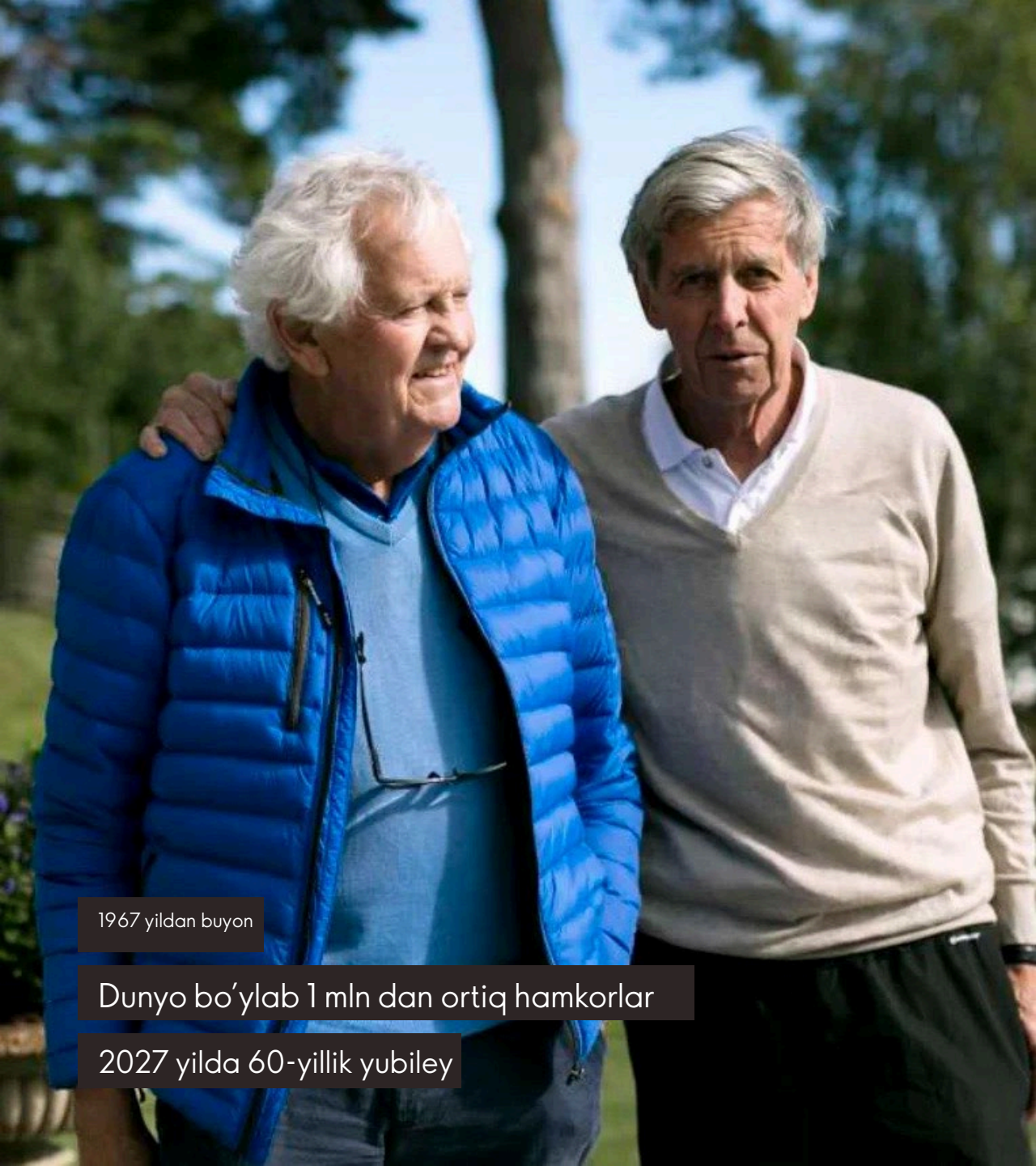




ORIFLAME  
SWEDEN

# MUKOFOTLAR REJASI



1967 yildan buyon

Dunyo bo'ylab 1 mln dan ortiq hamkorlar

2027 yilda 60-yillik yubiley

## Bu Oriflame

1967-yilda Stokgolm markazidagi kichik ofisda aka-uka Yonas va Robert af Yoxnik oddiy, ammo ilhomlantiruvchi g'oya bilan kompaniyaga asos solishdi: Shvetsiya tabiatidan ilhomlangan, yuqori sifatli go'zallik mahsulotlarini har bir inson uchun ommabop qilish. Boshidanoq ular yana bir muhim tamoyilga amal qilishdi: muvaffaqiyatni bizni boshqalarga tavsiya qiladigan insonlar bilan baham ko'rish kerak.

Qariyb 60 yil o'tib ham biz go'zallik, farovonlik va tadbirkorlikni birlashtiruvchi dunyodagi yagona Shvetsiya hamjamiyati bo'lib qolmoqdamiz. Biz 60 dan ortiq mamlakatda faoliyat yuritadigan va o'z faoliyatini ilk kundan boshlab belgilab kelayotgan qadriyatlar - birlik, jamoaviy ruh va ishtiyoq atrofida birlashgan global hamjamiyatni barpo etdik.

Mahsulotlarimiz Shvetsiya tabiati va ilm-fan uyg'unlashgan nuqtada yaratiladi. Biz go'zallik yoshning yo'qligi bilan emas, balki farovonlik hissi bilan belgilanadi, deb ishonamiz. Ushbu g'oyani biz ilmiy asoslangan innovatsiyalar orqali hayotga tatbiq etamiz - teri biologiyasini o'rganishdan tortib oziqlanish va uzoq umr ko'rish sohasidagi tadqiqotlarga. Bunda ekologik va axloqiy mezonlar bo'yicha 100% baholangan ingredientlardan foydalanamiz.

# Muvaffaqiyat bilan bo'lishish odat tusiga kirgan

Ijtimoiy tarmoqlar, influencerslar va onlayn sharhlar paydo bo'lishidan ancha oldin, biznesimiz oddiy tamoyilga asoslangan edi: insonlar o'zlari yaxshi biladigan mahsulotlarni ularga ishonadigan kishilarga tavsiya qilishardi. Aynan shu tamoyil asosida Oriflame qariyb 60 yildan buyon rivojlanib kelmoqda.

Bugungi kunda hamjamiyatimiz qo'shimcha daromad yaratayotgan, o'z jamoasini rivojlantirayotgan yoki o'z biznesini qurayotgan 1 milliondan ortiq insonni birlashtiradi. Aynan shu maqsadda biz o'z faoliyatimizni boshlagan edik: har bir insonning tadbirkorlik salohiyatini ro'yobga chiqarishga yordam berish uchun.

**Ushbu reja aynan shu g'oyaga asoslangan.**



# Bu yerda har kim uchun imkoniyat bor

Ehtimol, sizga shunchaki mahsulotlarimiz yoqar. Ehtimol, kundalik hayotingiz bilan oson uyg'unlashtirish mumkin bo'lgan qo'shimcha daromad olishni istarsiz. Yoki o'z jamoangizni shakllantirib, biznesingizni rivojlantirishni maqsad qilgandirsiz.

Hamma bir xil yo'ldan boshlaydi, ammo ishtirok etishning uch xil usulini tanlashi mumkin: Xarid qilish, Taklif qilish yoki Biznesni rivojlantirish.



Xarid  
qiling

**30%** gacha

Shaxsiy buyurtmalarga Darhol  
chegirma

Bosqichma-bosqich **30% gacha**  
chegirma.



Taklif eting

**10-20%**

1-qator bonusi

Har birinchi qator ishtirokchigizning xarididan daromad oling. Birinchi liniya bonusining miqdori birinchi qatoringizdagi xaridlar hajmi ortib borgani sari oshib boradi va butun birinchi qatoringiz uchun hisoblanadi.



Rivojlantiring

**15-20%**

Jamoa  
bonusi/Rivojlanish  
bonusi

Jamoangiz o'sib, o'z jamoalarini rivojlantirar ekan, siz shaxsiy guruhingizning 2-darajasi va undan pastdagi darajalardan bonus olish imkoniyatiga ega bo'lasiz.

# Darajalar qoʻshilish toʻloviga emas, balki ishtirokchilarning ehtiyojlari va faolligiga bogʻliq.

## Xaridorlar

Ular Oriflame mahsulotlarini qadrlaydilar va oʻzlari, oilasi hamda yaqinlari ehtiyojlari uchun mahsulotlarni qulay shartlarda xarid qilish imkoniyatini tanlaydilar.

## Taklif qiluvchi Ustozlar va Yetakchilar

Ular sevimli mahsulotlarini boshqalar bilan ulashish va tavsiyalar orqali daromad olish imkoniyatini qadrlaydilar.

### AFZALLIKLARI

Bepul roʻyxatdan oʻtish va yillik uzaytirish toʻlovlarisiz

Barcha takliflar va maxsus aksiyalardan foydalanish imkoniyati

Yangi mahsulotlardan erta foydalanish imkoniyati

### Xaridorlar oladigan barcha afzalliklar, shuningdek:

- + Treninglar va tadbirlar
- + Faqat Taklif qiluvchi Ustozlar uchun qoʻshimcha takliflardan foydalanish imkoniyati
- + «Taklif qililing» va «Rivojlantiring» dasturlari orqali qoʻshimcha daromad olish imkoniyati

### DARHOL CHEGIRMA

10%

20% 25% 30%

BIR KAMPANIYA DAVRIDAGI BUYURTMALARNING UMUMIY HAJMI

# Chegirmalar jadvali

Sizning Darhol chegirmangiz kompaniya davridagi xaridlar hajmiga bogʻliq. 350 000 soʻmdan boshlab buyurtma berganingizda chegirma olasiz. Xaridlar hajmi oshib borgan sari chegirmangiz ham ortib boradi va 30% gacha yetishi mumkin.

Bir kompaniya davridagi buyurtmalarning umumiy hajmi   Sizning chegirma

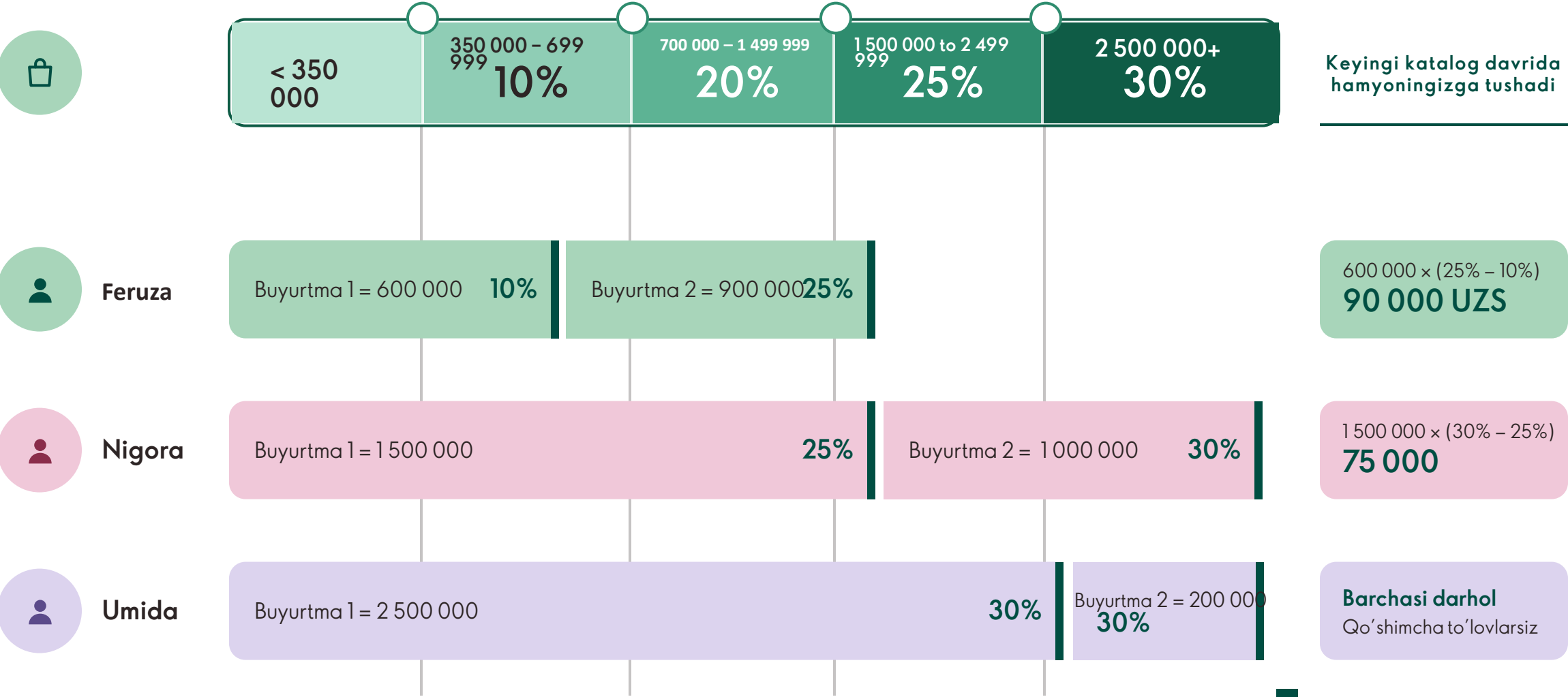
|                                   |     |
|-----------------------------------|-----|
| 0 dan 349 999 soʻmgacha           | 0%  |
| 350 000 dan 699 999 soʻmgacha     | 10% |
| 700 000 dan 1 499 999 soʻmgacha   | 20% |
| 1 500 000 dan 2 499 999 soʻmgacha | 25% |
| 2 500 000 soʻmdan ortiq           | 30% |

## Bir buyurtmaga 4 misol

|           |                                                                    |                                         |
|-----------|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| 350 000   | 350 000 soʻmga buyurtma berganda siz <b>10% chegirma</b> olasiz.   | Sizning chegirma<br><b>35 000 soʻm</b>  |
| 700 000   | 700 000 soʻmga buyurtma berganda siz <b>20% chegirma</b> olasiz.   | Sizning chegirma<br><b>140 000 soʻm</b> |
| 1 500 000 | 1 500 000 soʻmga buyurtma berganda siz <b>25% chegirma</b> olasiz. | Sizning chegirma<br><b>375 000 soʻm</b> |
| 2 500 000 | 2 500 000 soʻmga buyurtma berganda siz <b>30% chegirma</b> olasiz. | Sizning chegirma<br><b>750 000 soʻm</b> |

Chegirma darajalari kompaniya davomida amalga oshirilgan va toʻlangan buyurtmalaringiz asosida belgilanadi. Roʻyxatdan oʻtish va aʼzolikni davom ettirish uchun xarid qilish majburiy emas.

# Bir katalog davri ichida yanada yuqori chegirma oling



Keyingi katalog davrida hamyoningizga tushadi

$600\,000 \times (25\% - 10\%)$   
**90 000 UZS**

$1\,500\,000 \times (30\% - 25\%)$   
**75 000**

**Barchasi darhol**  
Qo'shimcha to'lovlarsiz

Chegirma miqdori kompaniya davridagi shaxsiy buyurtmalaringiz hajmiga bog'liq. Ro'yxatdan o'tish va a'zolikni saqlab qolish uchun majburiy xaridlar talab etilmaydi.

KATALOG DAVRIDAGI BUYURTMALARNING UMUMIY HAJMI



## Foydali xaridlar. Asosiy jihatlar qisqacha.

### 01 Bir zumda

Har bir buyurtma bo'yicha sizning amaldagi chegirma darajangizga muvofiq chegirma taqdim etiladi.

### 02 Bir katalog davri davomida

Xaridlaringizning umumiy hajmi bitta katalog davri doirasida hisobga olinadi. Har bir yangi katalog davri boshlanishi bilan hisob-kitob qaytadan boshlanadi.

### 03 Katalog davri yakunlangandan so'ng

Katalog davri yakunlangandan so'ng chegirma sizning jami xaridlaringiz hajmidan kelib chiqib qayta hisoblanadi. Agar siz yuqoriroq chegirma darajasiga erishgan bo'lsangiz, farq summasi Hamyoningizga o'tkaziladi.

### 04 Hamyoningiz

Yangi katalog davrida keyingi buyurtmalar uchun to'lov sifatida avtomatik ravishda qo'llaniladi, bunda har bir buyurtma qiymatining 50% gacha qismini qoplaydi va ushbu katalog davri oxirigacha amal qiladi.

# Daromad haqida gapirishdan oldin

Daromad kafolatlanmaydi va aniq holatlarga qarab sezilarli darajada farq qilishi mumkin. Mukofot miqdori, jumladan, sizning guruhingizdagi Brend Hamkorlarning mahsulotlar bo'yicha amalda rasmiylashtirilgan buyurtmalari, faolligi va xaridlar hajmi, sarflangan vaqt va sa'y-harakatlar, amaldagi malaka talablariga rioya etilishi hamda bozor sharoitlariga bog'liq. Keltirilgan misollar faqat tushuntirish va taxminiy maqsadlarga xizmat qiladi, daromad va'dasi, kafolati yoki prognozi hisoblanmaydi hamda odatiy daromad darajasini aks ettirmaydi. Amaldagi daromad boshqacha bo'lishi mumkin va unga amaldagi qonunchilikda nazarda tutilgan soliqlar, ushlab qolishlar, cheklovlar, istisnolar va boshqa talablar tatbiq etiladi.

TAKLIF  
QILING

KENGLIK

## Birinchi qatoringizdagi Brend Hamkorlarning xaridlari uchun mukofot oling

**Siz uchun nima o'zgaradi?**

Birinchi qatoringizdagi xaridlar hajmidan  
10% dan 20% gacha mukofot oling.  
Kampaniya davrida bir marta  
hisoblanadigan prognoz qilinadigan  
daromad.

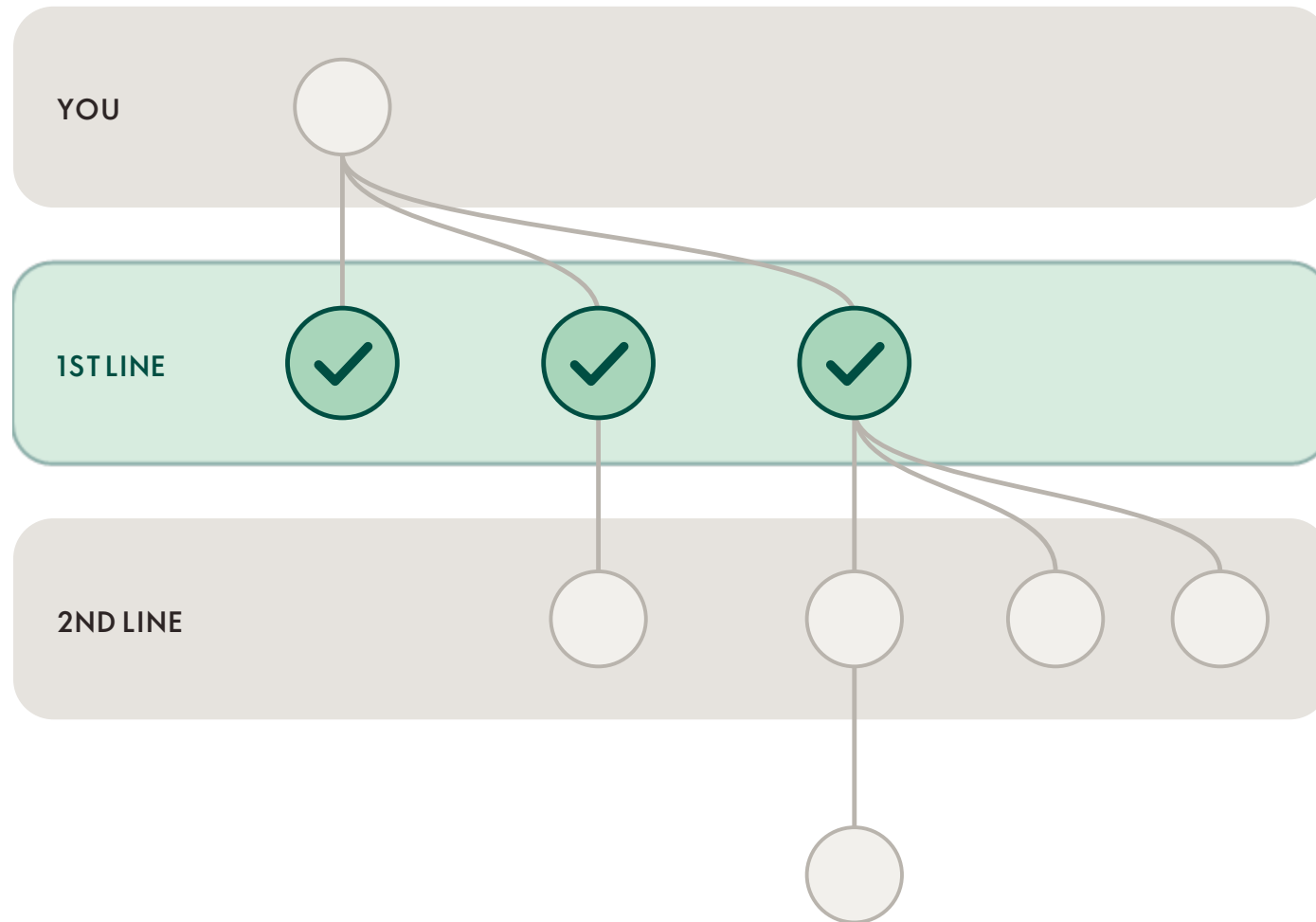


# Taklif qiling: bu qanday ishlaydi?

O'z buyurtmalaringiz uchun mukofotni darhol chegirma ko'rinishida olasiz. Bu – XARID QILING.

Birinchi qatoringizdagi Brend Hamkorlarning shaxsiy buyurtmalari uchun mukofot olasiz. Bu – TAKLIF QILING.  
Mukofot olish huquqini beruvchi birinchi qatoringizdagi Brend Hamkorlarning shaxsiy buyurtmalari

Guruhingizning yanada **chuqur darajalaridagi buyurtmalar uchun mukofot** olasiz. Bu - RIVOJLANTIRING.



Har bir buyurtma uchun yagona  
hisoblash tizimi

# Xaridlar hajmi

$$1\,700\,000 - 425\,000 = 1\,275\,000 - 153\,000 = 1\,122\,000$$

**Katalog narxi.**  
Katalogda ko'rsatilgan  
narx

**Darhol chegirma**  
25%, chunki 1 700 000 so'm 1  
500 000-2 500 000 so'm  
oralig'iga kiradi.

Chegirma qo'llanganidan  
keyin to'lanadigan **narx**.

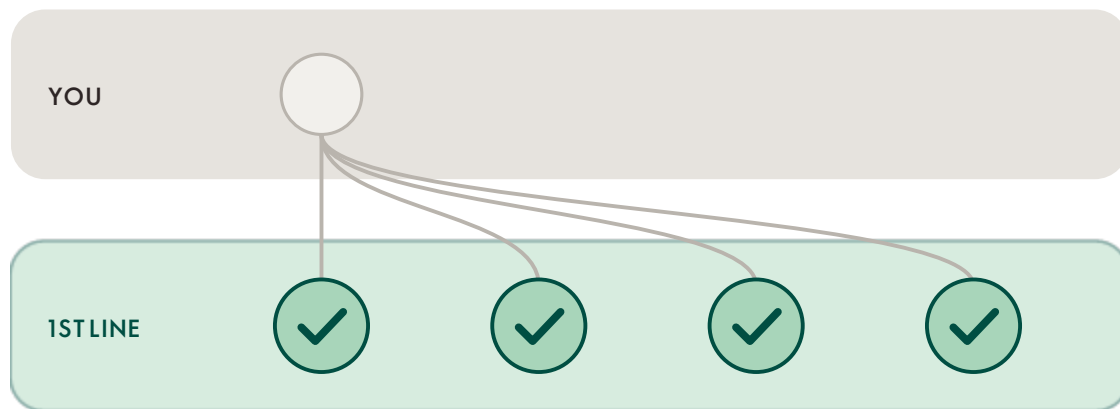
**QQS 12%.** Xaridlar hajmini  
hisoblashda inobatga  
olinmaydi.

**Xaridlar hajmi.** Barcha  
bonuslarni hisoblashda  
qo'llaniladigan ko'rsatkich

Bonus olish uchun kampaniya davrida belgilangan faollik mezonlarini bajarish kerak. Har qanday shaxsiy xaridlar sizning haqiqiy shaxsiy yoki oilaviy ehtiyojlaringizga yoxud tasdiqlangan iste'mol talabi mavjud bo'lgan holatlarga mos kelishi lozim. Mahsulotlar faqat mukofot olish maqsadida xarid qilinmasligi kerak. Ro'yxatdan o'tish va keyingi ishtirok xaridlarni amalga oshirishni talab qilmaydi.

Har bir buyurtma xaridlar hajmiga ega bo'lib, undagi har bir mahsulot to'liq hajmda hisobga olinadi. Faqat bosma materiallar, mahsulot namunalari va yetkazib berish qiymati bundan mustasno.

# Birinchi qatoringizdagi xaridlar hajmidan 10% dan 20% gacha daromad oling



## 1-QATOR XARIDLAR HAJMI

## 1-QATOR BONUSI

30 000 000 – 35 000 000

**20%**

15 000 000 – 29 999 999

**15%**

5 000 000 – 14 999 999

**12%**

0 – 4 999 999

**10%**

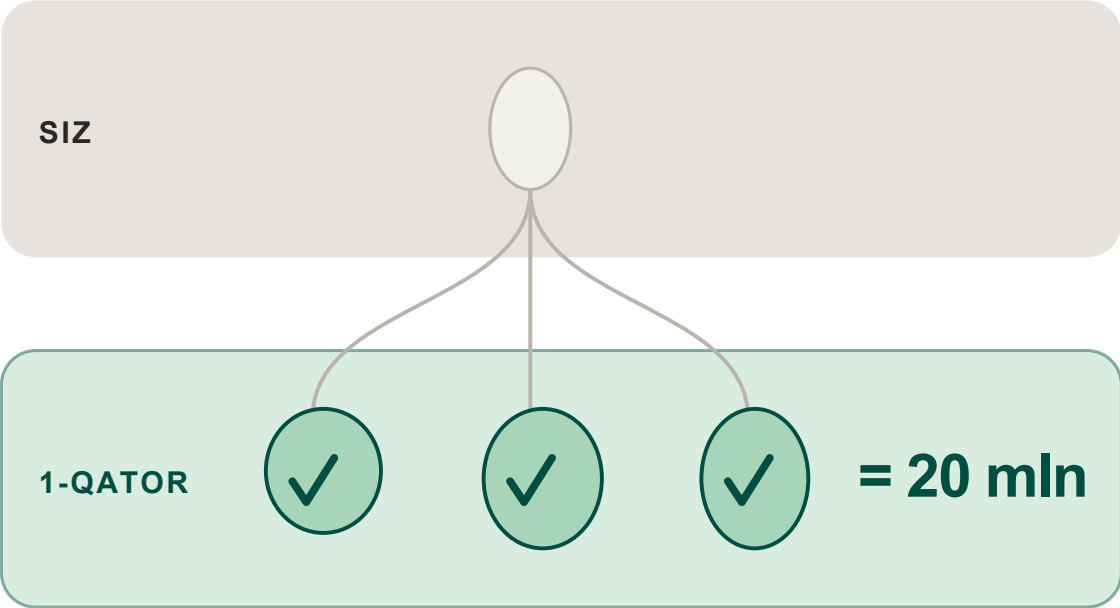
**Birinchi qatoringiz umumiy xarid hajmiga asoslanib,  
kampaniya davri yakunida hisoblanadi.**

Kampaniya davrida bonus olish huquqiga ega bo'lish uchun, shaxsiy buyurtmalingiz bo'yicha o'z xarid hajmingiz kamida **1 000 000 so'mni** tashkil etishi kerak.

Bonus hisob-kitobi birinchi qatoringizdagi xaridlar hajmi 35 000 000 so'mgacha bo'lgan qismi bilan **cheklanadi**.

Malakaviy talablar qo'llaniladi. Xaridlar haqiqiy shaxsiy iste'mol yoki mijozlar talabi mavjudligini aks ettirishi kerak.

# Hisoblash namunasi: birinchi qatoringizdan 3 000 000 so'm



3 mln

7 mln

10 mln

Kampaniya davrida birinchi qatoringizdagi uch yoki undan ortiq ishtirokchi umumiy xarid hajmi **20 mln so'mlik** buyurtmalarni rasmiylashtiradi.

$15\% \times 20 \text{ mln} =$   
**1-qator bonusi: 3 mln so'm**

| 1-QATOR XARIDLAR HAJMI         | 1-QATOR BONUSI |
|--------------------------------|----------------|
| 30 000 000 – 35 000 000        | <b>20%</b>     |
| <b>15 000 000 – 29 999 999</b> | <b>15%</b>     |
| 5 000 000 – 14 999 999         | <b>12%</b>     |
| 0 – 4 999 999                  | <b>10%</b>     |

20 mln so'm 15 000 000 so'mdan 29 999 000 so'mgacha bo'lgan diapazonga kiradi: **15%**.

## 3 mln

Birinchi qatoringizdan bir kampaniya davri davomida

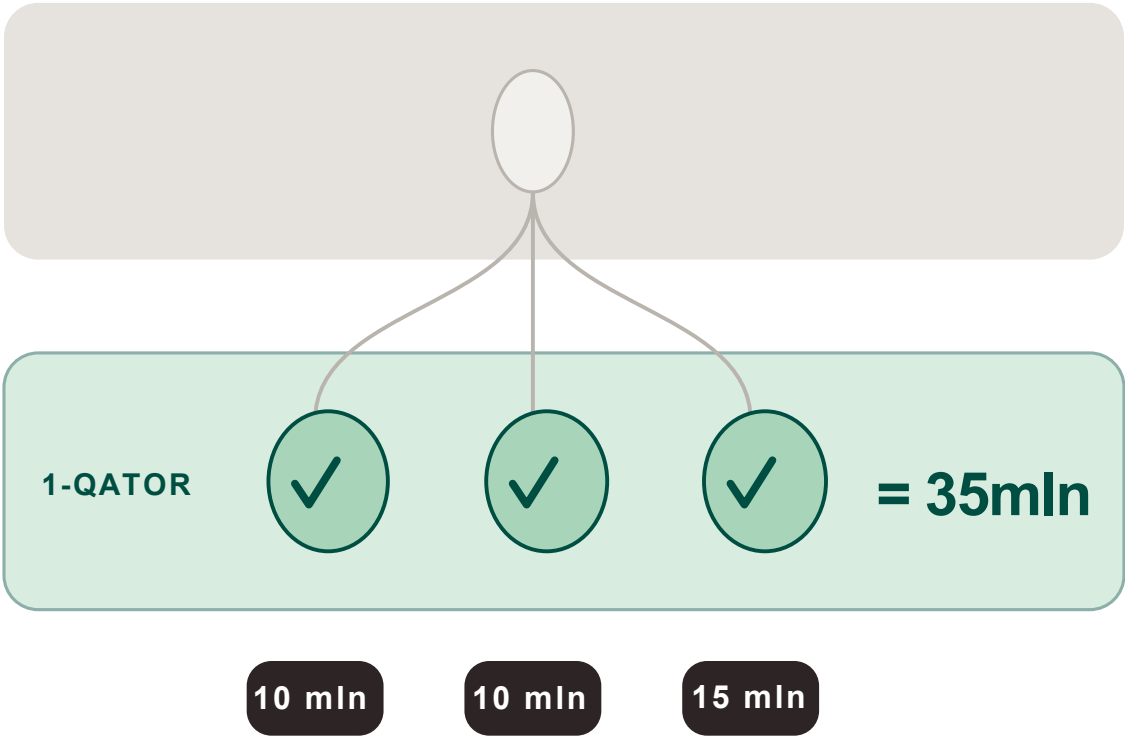
Birinchi liniyangizning umumiy xarid hajmi asosida kampaniya davrida bir marta to'lanadi.

Birinchi qatoringizdagi Brend Hamkorlarning malakaga mos shaxsiy buyurtmalari, ular buyurtma berishda davom etar ekan, hisobga olinadi.

20 mln so'm 15 000 000 so'mdan 29 999 999 so'mgacha bo'lgan diapazonga kiradi: **15%**.

Misol faqat tushuntirish (illyustrativ) maqsadida keltirilgan. Malakaviy talablar bajarilgani va hisobga olinadigan xarid hajmi shakllangani nazarda tutiladi. Daromad kafolatlanmaydi va natijalar farq qilishi mumkin.

# Hisoblash namunasi: birinchi qatoringizdan **7 mln so'm**



Birinchi qatoringiz kampaniya davrida umumiy xarid hajmi 35 mln so'm bo'lgan buyurtmalarni rasmiylashtiradi.

$$20\% \times 35 \text{ mln} =$$

**7 mln – 1-qator Bonusi**

| 1-QATOR XARIDLAR HAJMI  | 1-QATOR BONUSI |
|-------------------------|----------------|
| 30 000 000 – 35 000 000 | 20%            |
| 15 000 000 – 29 999 999 | 15%            |
| 5 000 000 - 14 999 999  | 12%            |
| 0 – 4 999 999           | 10%            |

35 mln so'm 30 000 000 so'mdan 35 000 000 so'mgacha bo'lgan diapazonga kiradi: **20%**.

# 7 mln

Birinchi qatoringizdan bir kampaniya davri davomida

**Kampaniya davrida birinchi liniyangizning umumiy xarid hajmiga asoslanib, bir marta to'lanadi.**

Birinchi qatoringizdagi Brend Hamkorlarning malakaga mos shaxsiy buyurtmalari, ular buyurtma rasmiylashtirishda davom etar ekan, hisobga olinadi.

35 mln so'm 30 mln so'mdan 35 mln so'mgacha bo'lgan diapazonga kiradi: **20%**

Faqat tushuntirish (illyustrativ) misol. Malakaviy talablar bajarilgani va malakaga mos hajm shakllantirilgani nazarda tutiladi. Mukofot miqdori kafolatlanmaydi va turlicha bo'lishi mumkin.



# Taklif qiling (qisqacha sharh)

## Kimning buyurtmalari

Birinchi qatoringizdagi barcha hisobga olinadigan shaxsiy buyurtmalar, ular buyurtma berishda davom etar ekan, hisobga olinadi. Maqom va unvon ahamiyatga ega emas.

## Nima inobatga olinadi

Xarid hajmi: Katalog narxi – Darhol chegirma – QQS. Bosma materiallar, mahsulot namunalari va yetkazib berish bundan mustasno, qolgan barcha mahsulotlar hisobga olinadi.

## Hisoblanadigan bonus miqdori

Kampaniya davridagi birinchi qator xarid hajmining 10%–20% miqdorida. Bonusni olish uchun shaxsiy buyurtmalaringiz bo'yicha xarid hajmi kamida 1 000 000 so'mni tashkil etishi kerak

**RIVOJLANTIRIN** : ГЛУБИНА  
G

**Jamoangizga mahsulotlarni  
tavsiya qilish va insonlarni taklif  
etishda yordam bering hamda  
2-qator va undan quyi  
darajadagi xaridlar uchun  
mukofot oling.**

**Siz nima olasiz**

Shaxsiy guruhingizning 2-darajasi va undan  
quyi darajalaridagi xarid hajmidan  
Menejerlar uchun 15%, Direktorlar uchun esa  
20% miqdorida.

Mukofotlar rejasiining amaldagi qoidalari va malakaviy mezonlarga rioya  
qilingan taqdirda, barcha hisobga olinadigan darajalarda qo'llaniladi.

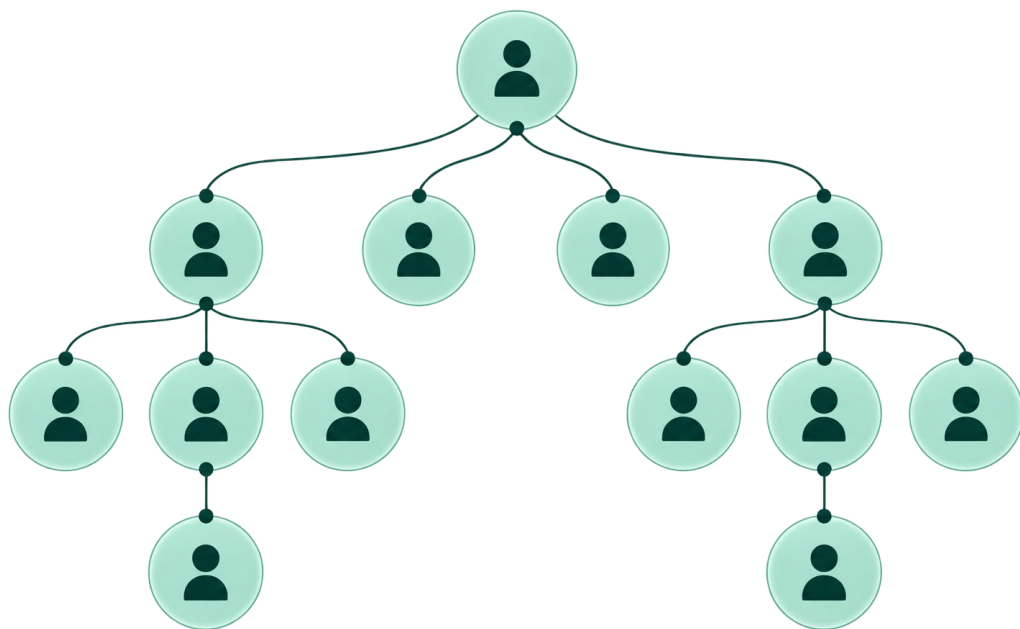
**Mahsulotlarni tavsiya qiladigan va  
insonlarni taklif qiladigan Yetakchilarni  
rivojlantiring hamda buning uchun mukofot  
oling.**





## **Reja o'z tashkilotini rivojlantirayotganlarni ham mukofotlaydi.**

Avval siz va birinchi qatoringiz haqida gaplashdik.  
Endi esa jamoangiz guruhning yanada chuqur  
darajalarida yaratadigan xaridlar haqida nima deyish  
mumkin?



## Jamoa bonusu: qanday ishlaydi?

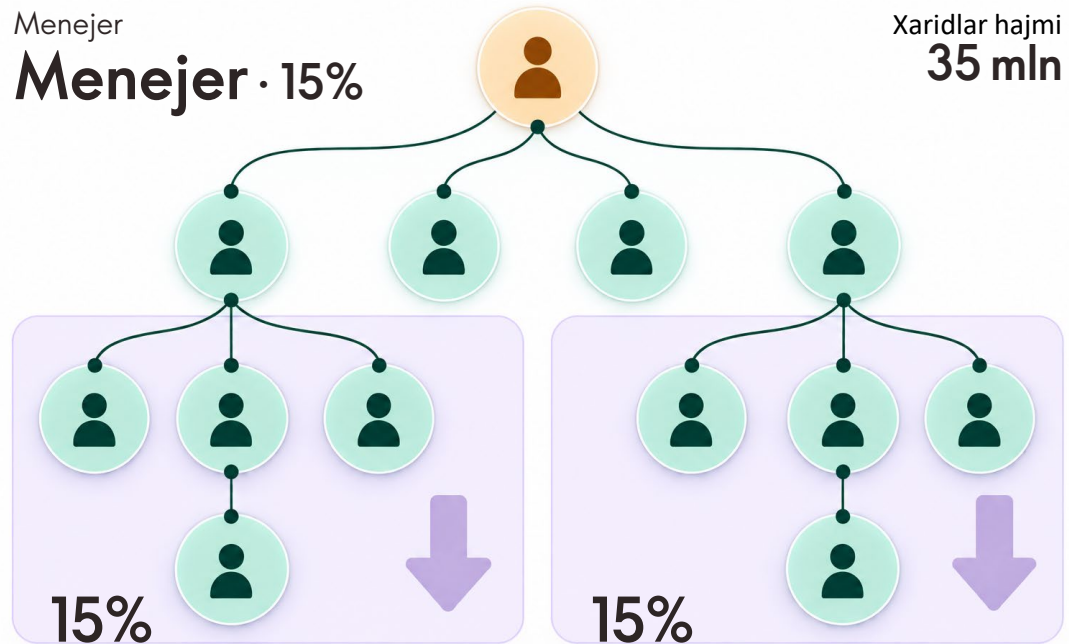
**Qanday darajalar? Jamoa bonusu** shaxsiy guruhingizning 2-darajasidan boshlab quyi darajalardagi barcha hisobga olinadigan darajalardan hisoblanadi.

**Malaka shartlari.** Kampaniya davrida shaxsiy buyurtmangizdan 1 mln soʻm xarid hajmi va birinchi qatordagi buyurtmalardan 5 mln soʻm xarid hajmi

**Nimaga hisoblanadi?** Shaxsiy guruhingizning 2-darajasi va undan quyi darajalaridagi **xarid hajmiga** hisoblanadi. Birinchi qator uchun mukofot esa 1-qator bonusu orqali toʻlanadi.

**Qancha?** Menejer: xarid hajmi 35 mln soʻmga yetganda 15%.  
Direktor: xarid hajmi 88 mln soʻmga yetganda 20%, shuningdek malakali Menejerlardan qoʻshimcha 5%.

Malakaviy talablar qoʻllaniladi. Xaridlar haqiqiy shaxsiy isteʼmol yoki mijozlar talabini aks ettirishi kerak. Bonuslar Mukofotlar rejasining qoidalariga muvofiq barcha hisobga olinadigan darajalarda hisoblanadi.

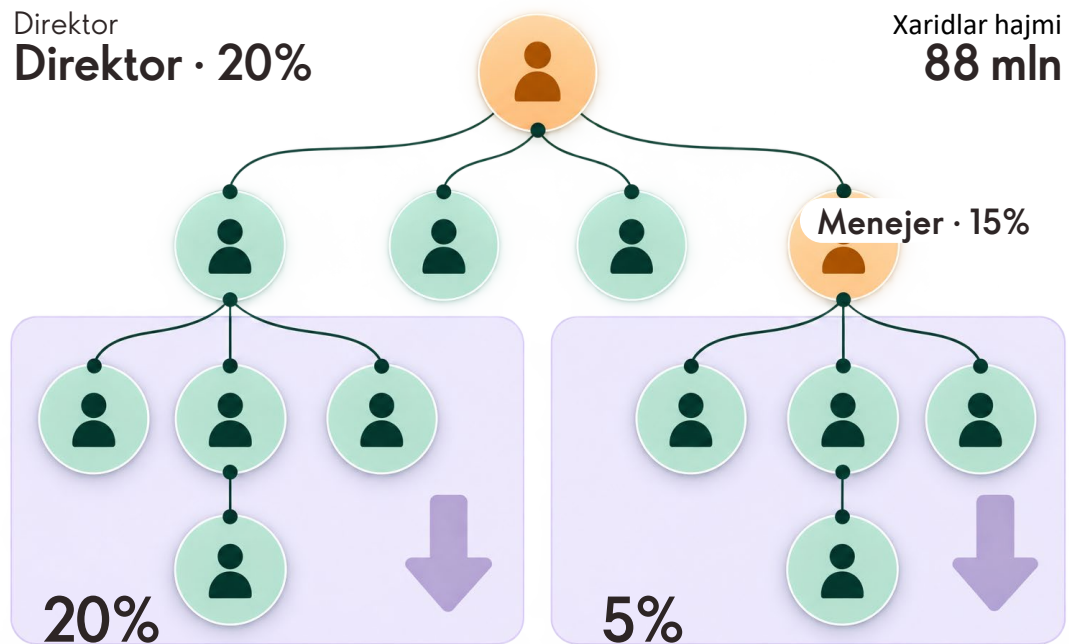


## Jamoa bonusu: qanday ishlaydi?

Shaxsiy guruhingizning 2-darajasidan va undan quyi darajalaridan, barcha hisobga olinadigan darajalarda.

### Malakalar va daromadlardek

**Menejer.** Shaxsiy guruhining xarid hajmi 35 mln soʻmga yetganda malakaga ega boʻladi va 15% miqdorida Jamoa bonusini oladi.



## Jamoa bonusu: qanday ishlaydi?

**Qanday darajalar.** Shaxsiy guruhingizning **2-darajasi va undan quyi darajalaridan** Jamoa bonusini olasiz. Bonus Mukofotlar Rejasining shartlari va malakaviy mezonlarga mos keladigan barcha hisobga olinadigan darajalar bo'yicha hisoblanadi.

### Malakalar va daromadlardek

**Menejer.** Shaxsiy guruhining **xarid hajmi 35 mln so'mga** yetganda malakaga ega bo'ladi va **15%** Jamoa bonusu oladi.

**Direktor.** Shaxsiy guruhining **xarid hajmi 88 mln so'mga** yetganda malakaga ega bo'ladi va **20%** Jamoa bonusu, shuningdek Shaxsiy guruhidagi malakali Menejerlardan qo'shimcha **5%** oladi.

# Jamoa bonusu: qanday ishlaydi?

**Qanday darajalar.** Shaxsiy guruhingizning 2-darajasi va undan quyi darajalaridan Jamoa bonusini olasiz. Bonus Mukofotlar Rejasining shartlari va malakaviy mezonlarga mos keladigan barcha hisobga olinadigan darajalar bo'yicha to'lanadi.

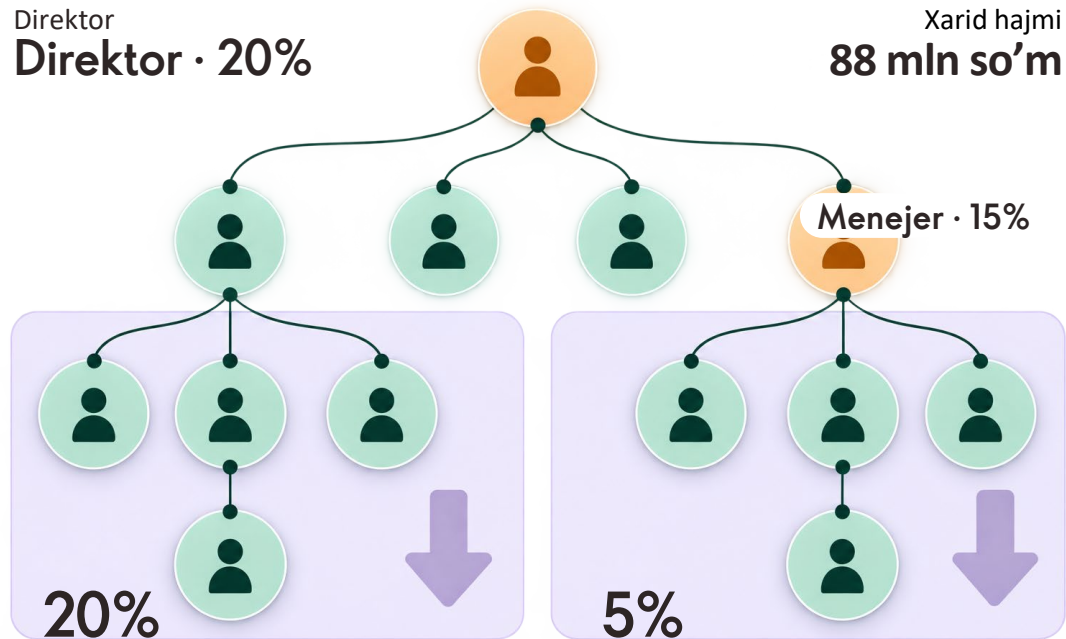
## Malakalar va daromadlardek

**Menejer:** Shaxsiy guruhining xarid hajmi 35 mln so'mga yetganda malakaga ega bo'ladi. Bunda 1-qator ham qo'shilgan holda barcha darajalar hisobga olinadi. Menejer 2-daraja va undan quyi darajalardan **15%** Jamoa bonusu oladi. **Direktor:** Shaxsiy guruhining xarid hajmi 88 mln so'mga yetganda malakaga ega bo'ladi. Bunda 1-qator ham qo'shilgan holda barcha darajalar hisobga olinadi. Direktor 2-daraja va undan quyi darajalardan **20%** Jamoa bonusu oladi, shuningdek Shaxsiy guruhidagi 15% Jamoa bonusiga ega malakali Menejrlardan qo'shimcha **5%** oladi.

## To'lov mezonlari

**Bir xil kompaniya davri doirasida to'lovni olish uchun:** Bir xil kompaniya davri doirasida to'lovni olish uchun **shaxsiy** buyurtmalaringiz bo'yicha xarid hajmi kamida 1 mln so'mni, 1-qatoringizning xarid hajmi esa kamida 5 mln so'mni tashkil etishi kerak. Agar ushbu shartlardan kamida bittasi bajarilmasa, Jamoa bonusu to'lanmaydi.

Malakaviy talablar qo'llaniladi. Xaridlar haqiqiy shaxsiy iste'mol yoki mijozlarning amaldagi talabini aks ettirishi kerak. Bonus Mukofotlar Rejasining amaldagi qoidalari va malakaviy mezonlariga muvofiq tegishli darajalar bo'yicha hisoblanadi.



- 01 30% gacha Darhol chegirma.
- 02 10% dan 20% gacha — birinchi qatoringiz xaridlari haimidan olinadigan 1-qator Bonusi.
- 03 5% dan 20% gacha Jamoa bonusi 2-daraja va undan quyi.



# Unvonlar va Pul mukofotlari



## E'tirof va mukofotlar ikki ko'rsatkichga asoslanadi: tuzilmangizning xarid hajmi va ajralib chiqqan guruhlar

**Tuzilmangizning xarid hajmi.** Tuzilmangizning butun xarid hajmi kompaniya davridagi barcha xaridlarni o'z ichiga oladi: shaxsiy buyurtmalaringiz, Shaxsiy guruhingiz hamda barcha ajralib chiqqan guruhlar xaridlari, barcha hisobga olinadigan darajalar bo'yicha. Ushbu ko'rsatkich bir xil sa'y-harakatlar uchun bir xil mukofotni ta'minlaydi va mazkur Mukofotlar Rejasidagi e'tirof, rag'batlantirish va mukofotlarning asosini tashkil etadi.

**Ajralib chiqqan guruhlar.** 20% Xarid hajmi darajasiga erishgan birinchi qatoringizdagi Hamkorlar Shaxsiy guruhingizdan ajralib chiqadi. Ular tashkilotingizda Yetakchilik rivojlanishining ko'rsatkichi hisoblanadi.

**Unvoningizni Xarid hajmi va ajralib chiqqan guruhlar orqali rejalashtiring.** Yangi unvonga erishish va pul mukofotini olish uchun tashkilotingizdagi xarid hajmi hamda ajralib chiqqan guruhlar soni bo'yicha belgilangan mezonlarni bajarishingiz kerak.

# Oriflame Mukofotlar rejasi. Unvon va pul mukofotlariga erishish talablari.

| UNVON                  | TUZILMANGIZ XH, UZS | 1-QATORDAGI GURUHLAR | ShG UZS · MAJBURIY | PUL MUKOFOTI |
|------------------------|---------------------|----------------------|--------------------|--------------|
| Ijrochi Prezident      | 15 000 mln          | 10+                  | 35 mln             | €150,000     |
| Katta Prezident        | 8 000 mln           | 10+                  | 35 mln             | €80,000      |
| Prezident Direktor     | 4 000 mln           | 10+                  | 35 mln             | €40,000      |
| Katta Vitse Prezident  | 2 600 mln           | 8                    | 35 mln             | €25,000      |
| Vitse Prezident        | 1 500 mln           | 6                    | 35 mln             | €15,000      |
| Katta Ijrochi Direktor | 750 mln             | 4                    | 35 mln             | €7,500       |
| Ijrochi Direktor       | 300 mln             | 2                    | 35 mln             | €3,000       |
| Katta Direktor         | 150 mln             | 1                    | 35 mln             | €1,500       |
| Direktor               | 88 mln / 35 mln     | 0 / 1                | 35 mln             | €1,000       |

**Ajralib chiqqan guruhlar:** o'zining Shaxsiy guruhi bilan Direktor darajasiga malakalangan birinchi qatoringizdagi Brend Hamkorlar.

**Direktor:** Shaxsiy guruhingizda 88 mln so'm xarid hajmi yoki 1 ta ajralib chiqqan guruh mavjud bo'lganda 35 mln so'm xarid hajmiga erishing.

\*Mukofotlar yevroda belgilangan bo'lib, malaka tasdiqlangan paytdaagi yevro kursi bo'yicha mahalliy valyutada to'lanadi.

Pul mukofotlari tegishli unvon talablarini bajargan taqdirda to'lanadi.

Daromad kafolatlanmaydi va uning miqdori turlicha bo'lishi mumkin.

# Yetakchilar uchun bonus. Ajralib chiqqan guruhlarning barcha darajalaridan 3 turdagi bonus.

BONUSLAR · YETAKCHILAR UCHUN 3 TA BONUS: 6%, 2%, 1%

6% Direktorlik bonusi

1-qator va undan pastroq

2% Ijroiya bonusi

2-qator va undan pastroq

1% Prezidentlik bonusi

3-qator va undan pastroq

**Chuqurlik.** Har bir bonus, xuddi shu bonusni olish huquqiga ega boʻlgan keyingi Yetakchigacha, tuzilma chuqurligidan qatʼi nazar, toʻlanadi. Bonuslar Mukofotlar rejasining amaldagi qoidalari va malakaviy mezonlariga muvofiq tegishli darajalar boʻyicha hisoblanadi.

**Minimal kafolat.** Bu bonus tuzatish mexanizmi boʻlib, kafolatlangan daromad hisoblanmaydi. Agar malakaviy talablarni bajargan ishtirokchi bonusning toʻliq miqdorini olish uchun zarur boʻlgan minimal xarid hajmiga (88 mln soʻm) erisha olmasa, bonusning bir qismi xuddi shu bonusni olish huquqiga ega boʻlgan keyingi yuqori darajadagi malakali ishtirokchiga toʻlanishi mumkin. Ushbu qoida faqat barcha belgilangan mezonlar bajarilgan kompaniya davrlarida qoʻllaniladi.

**Toʻlov mezonlari.** Bir xil kompaniya davri doirasida toʻlovni olish uchun quyidagi shartlarni bajarish kerak: shaxsiy buyurtmalar boʻyicha xarid hajmi kamida **1 mln** soʻm, birinchi qator xarid hajmi kamida **5 mln** soʻm va Shaxsiy guruhingizdagi xarid hajmi kamida **35 mln** soʻm boʻlishi kerak..

| UNVON                  | DIREKTORLI<br>K BONUSI<br>6% | IJROIYA<br>BONUSI 2% | PREZIDENTLIK<br>BONUSI 1% |
|------------------------|------------------------------|----------------------|---------------------------|
| Ijrochi Prezident      | 6%                           | 2%                   | 1%                        |
| Katta Prezident        | 6%                           | 2%                   | 1%                        |
| Prezident Direktor     | 6%                           | 2%                   | 1%                        |
| Katta Vitse Prezident  | 6%                           | 2%                   | 1%                        |
| Vitse Prezident        | 6%                           | 2%                   | 1%                        |
| Katta Ijrochi Direktor | 6%                           | 2%                   |                           |
| Ijrochi Direktor       | 6%                           | 2%                   |                           |
| Katta Direktor         | 6%                           |                      |                           |
| Direktor               | 6%                           |                      |                           |

## Yangi unvonga erishish va to'liq Pul mukofotini olish shartlari

### UNVONGA ERISHING

3 dan  
3

Ketma-ket kompaniya davrlari.

= Unvon + 50% Pul mukofoti

### MUKOFOTNI OLISHDA DAVOM ETING

5 × 10%

Keyingi 5 ta kompaniya davrining har birida mezonlar bajarilgan taqdirda.

= Qolgan 50%. Kompaniya davrini o'tkazib yuborish faqat shu kompaniya davri uchun to'lov olish huquqining yo'qolishiga olib keladi.

Чтобы сохранить уже имеющийся титул, необходимо выполнять критерии квалификации в 4 из 9 периодов Кампании.

# Yangi unvonga qanday erishish va to'liq Pul mukofotini olish mumkin?

Pul mukofotiga misol  
€3,000

|                     | K16      | K17      | K1       | K2       | K3       | K4      | K5      | K6      | K7      | K8      | K9      | K10     | K11     | K12      | K13      | K14      | K15      | K16      |
|---------------------|----------|----------|----------|----------|----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Unvon               | Direktor | Direktor | Direktor | Direktor | Direktor | Ijrochi | Ijrochi | Ijrochi | Ijrochi | Ijrochi | Ijrochi | Ijrochi | Ijrochi | Ijrochi  | Ijrochi  | Ijrochi  | Ijrochi  | Ijrochi  |
| Unvon mezonlari     | Direktor | Direktor | Direktor | Ijrochi  | Ijrochi  | Ijrochi | Ijrochi | Ijrochi | Ijrochi | Ijrochi | Ijrochi | Ijrochi | Ijrochi | Direktor | Direktor | Direktor | Direktor | Direktor |
| Mezonlar bajarilgan | -        | -        | -        | ✓        | ✓        | ✓       | ✓       | ✓       | ✓       | ✓       | ✓       | ✓       | ✓       | -        | -        | -        | -        | -        |
| Pul mukofoti, %     |          |          |          |          |          | 50%     | 10%     | 10%     | 10%     | 10%     | 10%     |         |         |          |          |          |          |          |
| Pul mukofoti, €     |          |          |          |          |          | €1,500  | €300    | €300    | €300    | €300    | €300    |         |         |          |          |          |          |          |

3 ta ketma-ket katalog davri davomida unvon uchun belgilangan talablarni bajaring: yangi unvonga erishing va Pul mukofotining 50% qismini oling.

Keyingi 5 ta katalog davrining har birida mezonlarni bajaring va har bir shunday davr uchun Pul mukofotining 10% qismini oling.

To'landi

100% · €3,000 из €3,000

Mavjud unvonni saqlab qolish uchun 9 ta katalog davridan kamida 4 tasida malakaviy talablarni bajarish kerak.

To'landi/Mezonlar bajarildi

To'lanmadi

# Yangi unvonga qanday erishish va to'liq Pul mukofotini olish mumkin?

Pul mukofotiga misol  
€3,000

|                     | K16      | K17      | K1       | K2               | K3               | K4               | K5               | K6               | K7               | K8               | K9               | K10              | K11              | K12              | K13              | K14              | K15              | K16              |
|---------------------|----------|----------|----------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Unvon               | Direktor | Direktor | Direktor | Direktor         | Direktor         | Ijrochi Direktor | Ijrochi Direktor | Ijrochi Direktor | Ijrochi Direktor | Ijrochi Direktor | Ijrochi Direktor | Ijrochi Direktor | Ijrochi Direktor | Ijrochi Direktor | Ijrochi Direktor | Ijrochi Direktor | Ijrochi Direktor | Ijrochi Direktor |
| Unvon mezonlari     | Direktor | Direktor | Direktor | Ijrochi Direktor | Ijrochi Direktor | Ijrochi Direktor | Ijrochi Direktor | Ijrochi Direktor | Direktor         | Direktor         | Ijrochi Direktor | Ijrochi Direktor | Ijrochi Direktor | Ijrochi Direktor | Ijrochi Direktor | Ijrochi Direktor | Ijrochi Direktor | Ijrochi Direktor |
| Mezonlar bajarilgan | -        | -        | -        | ✓                | ✓                | ✓                | ✓                | ✓                | -                | -                | ✓                | ✓                | ✓                | ✓                | ✓                | ✓                | ✓                | ✓                |
| Pul mukofoti, %     |          |          |          |                  |                  | 50%              | 10%              | 10%              | 0%               | 0%               | 10%              |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| Pul mukofoti, €     |          |          |          |                  |                  | €1,500           | €300             | €300             | €0               | €0               | €300             |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |

3 ta ketma-ket katalog davri davomida unvon uchun belgilangan talablarni bajarib: yangi unvonga erishib va Pul mukofotining 50% qismini oling.

Keyingi 5 ta katalog davrining har birida mezonlarni bajarib va har bir shunday davr uchun Pul mukofotining 10% qismini oling.

To'landi  
80% · €2,400 из  
€3,000

Mavjud unvonni saqlab qolish uchun 9 ta katalog davridan kamida 4 tasida malakaviy talablarni bajarish kerak.

To'landi/ Mezonlar bajarilgan To'lanmadi

## Barqarorlik bonusi/ mezonlarni ketma-ket bajarish

**Reja sizning unvoningizni saqlab qolganingiz uchun ham mukofotlaydi.** Unvoningiz va unga qo'yilgan mezonlarni tasdiqlagan har bir kompaniya davrida siz **Barqarorlik bonusini** olasiz: **har bir kompaniya davri uchun 21 mln so'mgacha va yiliga 377 mln so'mgacha**, agar siz tegishli talablarga muvofiqligingizni tasdiqlashda davom etsangiz.

Har bir kompaniya davrida ayrim Brend Hamkorlar qo'shilib, boshqalari faoliyatni to'xtatishiga qaramay, darajani saqlab qolishning o'zi ham katta yutuq hisoblanadi.

Barqarorlik bonusi. Barqarorlik bonusini olish huquqi har bir kompaniya davrida unvon mezonlari va to'lov olish talablari bajarilishiga bog'liq. Mukofot miqdori kafolatlanmaydi va turlicha bo'lishi mumkin.



# Unvoningizni tasdiqlab turganingizda, mukofot olishda davom etasiz.

|                     | CP16     | CP17     | CP1      | CP2       | CP3       | CP4           | CP5         | CP6         | CP7         | CP8         | CP9         | CP10               | CP11          | CP12          | CP13          | CP14          | CP15          | CP16          |
|---------------------|----------|----------|----------|-----------|-----------|---------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Unvon               | Director | Director | Director | Director  | Director  | Executive     | Executive   | Executive   | Executive   | Executive   | Executive   | Executive          | Executive     | Executive     | Executive     | Executive     | Executive     | Executive     |
| Unvon mezon         | Director | Director | Director | Executive | Executive | Executive     | Executive   | Executive   | Executive   | Executive   | Executive   | Executive          | Executive     | Executive     | Executive     | Executive     | Executive     | Executive     |
| Mezonlar bajarilgan | –        | –        | –        | ✓         | ✓         | ✓             | ✓           | ✓           | ✓           | ✓           | ✓           | ✓                  | ✓             | ✓             | ✓             | ✓             | ✓             | ✓             |
| Pul mukofoti        |          |          |          |           |           | 50%<br>€1,500 | 10%<br>€300 | 10%<br>€300 | 10%<br>€300 | 10%<br>€300 | 10%<br>€300 |                    |               |               |               |               |               |               |
| Barqarorlik bonusi  |          |          |          |           |           |               |             |             |             |             |             | UZS<br>2,8mln      | UZS<br>2,8mln | UZS<br>2,8mln | UZS<br>2,8mln | UZS<br>2,8mln | UZS<br>2,8mln | UZS<br>2,8mln |
| PUL MUKOFOTI        |          |          |          |           |           |               |             |             |             |             |             | BARQARORLIK BONUSI |               |               |               |               |               |               |

Mavjud unvonni saqlab qolish uchun: 9 ta katalog davridan kamida 4 tasida mezonlarni bajaring. Barqarorlik bonusi esa siz unvoningizni va unvon mezonlarini tasdiqlagan har bir katalog davrida to’lanadi.

To’landi/  
Mezonlar bajarilgan

To’lanmadi

# Unvoningizni tasdiqlab turganingizda, mukofot olishda davom etasiz

|                    | CP15     | CP16     | CP17          | CP1           | CP2           | CP3           |
|--------------------|----------|----------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Unvon              | Direktor | Direktor | Direktor      | Direktor      | Direktor      | Direktor      |
| Unvon mezonlari    | Direktor | Direktor | Direktor      | Direktor      | Direktor      | Direktor      |
| Barqarorlik bonusi |          |          | UZS 1 400 000 | UZS 1 400 000 | UZS 1 400 000 | UZS 1 400 000 |



Unvoningizni ham, unvon mezonlarini ham ketma-ket 3 ta katalog davri davomida tasdiqlang.

**Barqaror Direktor.** Unvon va unvon mezonlari ketma-ket 3 ta katalog davri davomida tasdiqlangan. Barqarorlik bonusi 1 400 000 soʻm miqdorida uchinchi davrdan boshlab va undan keyingi har bir katalog davrida toʻlanadi.

 Bonusni toʻlash     Toʻlanmadi

# Unvoningizni tasdiqlab turganingizda, mukofot olishda davom etasiz

|                    | CP15     | CP16     | CP17          | CP1           | CP2           | CP3           |
|--------------------|----------|----------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Unvon              | Director | Director | Director      | Director      | Director      | Director      |
| Unvon mezonlari    | Director | Director | Director      | Director      | Director      | Director      |
| Barqarorlik bonusi |          |          | UZS 1 400 000 | UZS 1 400 000 | UZS 1 400 000 | UZS 1 400 000 |

Unvoningizni ham, toʻlanadigan darajangizni ham ketma-ket 3 ta katalog davri davomida tasdiqlang.

|                    | CP15                  | CP16                  | CP17                  | CP1                   | CP2                   | CP3                   |
|--------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Unvon              | Katta Vitse Prezident | Katta Vitse Prezident | Katta Vitse Prezident | Katta Vitse Prezident | Katta Vitse Prezident | Katta Vitse Prezident |
| Unvon mezonlari    | Vitse Prezident       | Katta Vitse Prezident | Katta Vitse Prezident | Katta Vitse Prezident | Katta Vitse Prezident | Vitse Prezident       |
| Barqarorlik bonusi |                       |                       | UZS 6 300 000         | UZS 8 400 000         | UZS 8 400 000         |                       |

**Katta Vitse-President**, unvon mezoni vaqtincha bajarilmagan taqdirda ham, unvon butun davr davomida saqlanib qoladi. **K17** davrida **Vitse-President** darajasi **ketma-ket 3 ta katalog davri** davomida tasdiqlanadi va **6 300 000 soʻm** toʻlanadi. **K1** davridan boshlab **Katta Vitse-President** darajasi **ketma-ket 3 davr** davomida tasdiqlanadi va **8 400 000 soʻm** toʻlanadi. **Unvon mezonlari** bajarilmagan katalog davrlarida bonus toʻlovi vaqtincha toʻxtatiladi.

■ Bonusni toʻlash    ■ Toʻlanmadi

# Barqarorlik bonusi. Unvonga ko'ra bonus summasi.

| UNVON                  | KATALOG DAVRI UCHUN | YILIGA · 17 KATALOG DAVRI |
|------------------------|---------------------|---------------------------|
| Ijrochi Prezident      | UZS 21 000 000      | <b>UZS 357 mln</b>        |
| Katta Prezident        | UZS 19 000 000      | <b>UZS 323 mln</b>        |
| Prezident Direktor     | UZS 12 600 000      | <b>UZS 214,2 mln</b>      |
| Katta Vitse Prezident  | UZS 8 400 000       | <b>UZS 142,8 mln</b>      |
| Vitse Prezident        | UZS 6 300 000       | <b>UZS 107,1 mln</b>      |
| Katta Ijrochi Direktor | UZS 4 200 000       | <b>UZS 71,4 mln</b>       |
| Ijrochi Direktor       | UZS 2 800 000       | <b>UZS 47,6 mln</b>       |
| Katta Direktor         | UZS 1 750 000       | <b>UZS 29,7 mln</b>       |
| Direktor               | UZS 1 400 000       | <b>UZS 23,8 mln</b>       |

## Barqarorlik bonusi uchun malakaviy mezonlar

Joriy unvoningiz va unvon mezonlarini ketma-ket 3 ta katalog davri davomida tasdiqlang. Shundan so'ng, unvoningizni tasdiqlashda davom etganingiz sari, har bir katalog davrida Unvon barqarorligi bonusini olib borasiz.

**Unvon** – 9 ta katalog davridan kamida 4 tasida mezonlarni bajaring.

**Unvon mezoni** – joriy katalog davrida Shaxsiy guruh, ajralib chiqqan guruhlar soni va butun tuzilmaning xarid hajmi bo'yicha belgilangan talablarni bajarish va tasdiqlashdir.

Barqarorlik bonusi har bir katalog davrida unvon mezonlari va unvon talablarining bajarilishiga bog'liq. Daromad kafolatlanmaydi va uning miqdori turlicha bo'lishi mumkin.



# Yetakchilik haqida qisqacha

## 9 ta unvon

Direktordan Ijrochi Prezidentgacha.

## Unvon olish shartlari

Butun tuzilma bo'yicha xarid hajmi + birinchi liniyadagi ajralib chiqqan Yetakchilarning talab etilgan soni + Shaxsiy guruhda kamida 35 000 000 so'mlik xarid hajmi.

## Yangi unvon · Pul mukofoti

Ketma-ket 3 ta katalog davri davomida mezonlarni bajarsangiz, Unvonga erishasiz va Pul mukofotining 50% qismini olasiz. Keyingi 5 ta katalog davrining har birida mezonlarni bajarganingizda esa, yana 10% dan to'lanadi.

## Unvonni saqlab qolish

9 ta katalog davridan 4 tasida mezonlarni bajarish.

## Barqarorlik bonusi

Unvon va unvon mezonlari ketma-ket 3 ta katalog davri davomida tasdiqlanganidan so'ng, Unvon barqarorligi bonusi siz unvoningizni tasdiqlashda davom etgan har bir katalog davrida to'lanadi.

## Yetakchilik bonuslari

Tegishli darajalarda 6%, 2% va 1%. Minimal kafolat bilan.



# Muhim ma'lumot

Ishtirok etishdan oldin har bir Brend Hamkor bilishi muhim bo'lgan 10 ta narsa.

## QO'SHILISH

- 01 Bepul qo'shilish
- 02 Qo'shilish yoki ro'yxatdan o'tishni saqlab qolish uchun xarid qilish talab etilmaydi.
- 03 Daromad olish imkoniyatida ishtirok etish ixtiyoriydir.

## DAROMADLAR

- 04 Daromadlar kafolatlanmagan
- 05 Haqiqiy daromad ko'nikmalar darajasi, sarflangan vaqt, qo'yilgan sa'y-harakatlar, haqiqiy xaridlar hajmi va boshqa omillarga qarab farq qilishi mumkin.
- 06 Xaridlar shaxsiy iste'molning haqiqiy ehtiyojlari yoki mijozlarning amaldagi talabiga mos bo'lishi kerak.

## QOIDALAR

- 07 Xaridni bekor qilish va mahsulotni qaytarish bo'yicha nazarda tutilgan huquqlar qo'llaniladi.
- 08 Soliqlar, ro'yxatdan o'tish talablari va qonunchilikda belgilangan boshqa majburiyatlar qo'llanilishi mumkin.
- 09 Mahalliy ko'rsatkichlar, shartlar va mavjudlik holatlari farq qilishi mumkin.
- 10 Oriflame Mukofotlar Rejasining rasmiy mahalliy qoidalari va Brend Hamkorlik Shartnomasi ustuvor hisoblanadi.



**“Birgalikda hamjamiyatimizni quramiz. Oriflame muvaffaqiyati – bu Brend Hamkorlarimizning muvaffaqiyatidir.”**

**Kenneth Campbell**  
**Bosh Direktor va Prezident**

**#TogetherWeRise**

**ORIFLAME**  
— S W E D E N —