



The Brand Partner Reward Plan

Uttalelsene og eksemplene i dette dokumentet er kun ment som illustrasjoner. Oriflame gir ingen garantier med hensyn til inntekter. De faktiske økonomiske resultatene kan variere mellom uavhengige Oriflame Brand Partners og vil påvirkes av faktorer som den enkelte Brand Partners' ferdigheter, forretningserfaring, individuelle kapasitet, innsats og investert tid.

Copyright ©2024 Oriflame Cosmetics AG

ORIFLAME
— S W E D E N —

**Kapittel 1: Om Oriflame**

Vår svenske arv, produkter, kultur og filosofi.

Side 4 – 11

**Kapittel 2: Rabatter og inntjening med Oriflame**

I detalj om fordelene du kan få med Oriflame.

Side 12 – 25

**Kapittel 3: Manager Team**

Finn ut mer om sponsing av Brand Partners og de viktigste aktivitetene du bør fokusere på.

Side 26 – 39

**Kapittel 4: Director Team**

Lær om hvordan du bygger et Core Team, hvordan Oriflame-bonuser fungerer og hvordan du kvalifiserer deg til 6% Oriflame-bonus, 3% Gold-bonus og 0,5% Sapphire-bonus.

Side 40 – 57

**Kapittel 5: Diamond Team**

Oppdag fordelene med Diamond-teamet, hvordan du kvalifiserer deg for 0,25% Diamond-bonus og 0,125% Double Diamond-bonus.

Side 58 – 71

**Kapittel 6: Executive Team**

Utforsk fordelene, konferansene og Cash Awards du kan kvalifisere til i Executive-teamet og les mer om 0,0625% Executive-bonus.

Side 72 – 83

**Kapittel 7: President Team**

Oppdag de fem titlene i President-teamet og belønningene på det høyeste nivået i Brand Partner Reward Plan.

Side 84 – 93

**Global Leadership Council og Hall of Fame**

Topp 15 ledere møtes hvert år med bedriftsledelsen i Stockholm.

Side 94 – 97

**Brand Partner Reward Plan Library**

En oppslagsdel med ordliste, enkle oversikter, verktøy og kurser, etiske retningslinjer, nettbaserte retningslinjer og annen nyttig informasjon.

Side 98 – 129



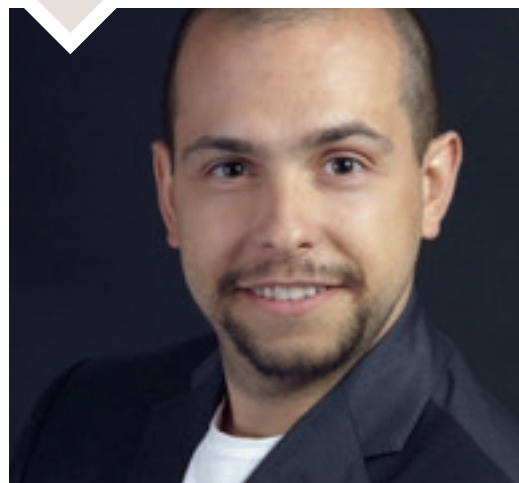
«Jeg ble med i Oriflame fordi jeg ønsket en forretningsmulighet som kan gjøre det mulig for meg å styre min egen inntekt, ha økonomisk frihet og leve livet på mine egne premisser!»

Susan Nguevese Chilagor
Senior Diamond Director, Nigeria

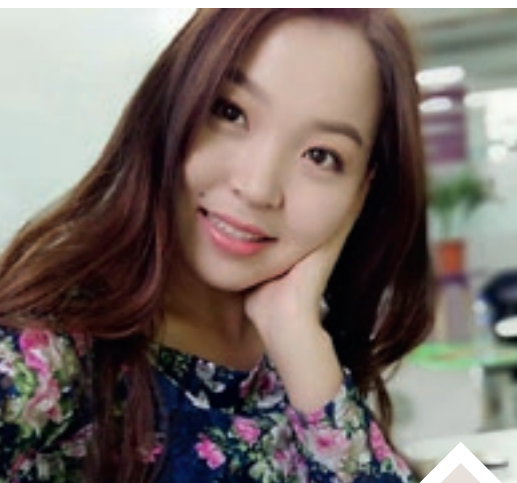


«På grunn av den fantastiske forretningsmuligheten jeg har til å bygge opp nettverket mitt online. Jeg liker også å planlegge min egen timeplan.»

Milan Matis
Manager, Slovakia



Hvorfor valgte du å bli en del av Oriflame?



«Jeg så en utrolig fremtid i Oriflame. Jeg elsket filosofien om skjønnhet som en livsstil.»

Ariunzul Gotov
Leder, Mongolia



«Jeg begynte som student for å tjene litt ekstra penger. Jeg hadde aldri forventet meg å finne en forretningspartner for livet.»

Katarzyna Hołodowska
Senior Gold Director, Polen

KAPITTEL 1

Vår historie

Vi er lidenskapelig opptatt av skjønnhet, selskapet vårt og, viktigst av alt, av menneskene våre - mennesker som deg, som starter sin egen virksomhet, forandrer livet sitt og følger drømmene sine!

Skjønnhet begynner med velvære

Vi tror på en holistisk tilnærming til velvære for å oppnå et balansert liv.

Et liv der du tar vare på deg selv, kroppen din og sinnet ditt. Der bedre søvn, trening og ernæring støtter opp om ambisjonene dine. Der du opplever mindre stress ved å leve et liv på dine egne premisser. Der du føler deg støttet og oppmuntret gjennom et fellesskap av mennesker som deler dine ambisjoner.

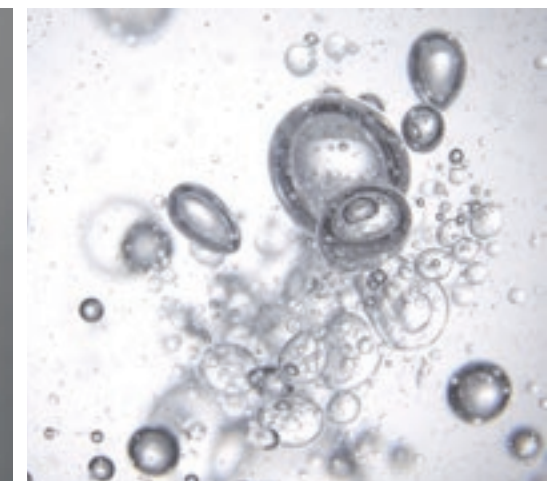
Vi tror på at daglige sunne vaner og små skritt hver dag til sammen skaper en positiv endring for morgendagen.

Som din partner støtter vi deg på din reise og sammen kommer vi lenger.

Dette er vår definisjon av holistisk velvære, der du føler deg frisk, glad og trygg.



Våre beste brands





OVER
2 millioner

Brand Partners i over 60 land bruker, deler og anbefaler Oriflames skjønnhets- og velværeprodukter over hele verden



100%

biologisk nedbrytbare formuleringer i de nye produktene for hudpleie og personlig pleie



VI BLE GRUNNLAGT I
1967

i Sverige av brødrene af Jochnick, og vi har over 55 års erfaring i social-selling skjønnhetsbransjen



100%

av våre kosmetikk- og Wellosophy-ingredienser er miljøetisk screenet for å sikre at de er hentet fra bærekraftige kilder, trygge å bruke og av høy kvalitet



Et skjønnhetselskap ulikt noe annet

Fra et lite kontor i Stockholm sentrum til vår posisjon som et globalt skjønnhetselskap med tilstedeværelse i over 60 markeder, har Oriflames social-selling forretningsmodell gått fra suksess til suksess, og vi er i dag det største europeiske skjønnhetselskapet innen social-selling.

Det hele startet i 1967 da to brødre, Jonas og Robert af Jochnick, sammen med en venn, Bengt Hellsten, startet et selskap som produserte skjønnhetsprodukter av høy kvalitet inspirert av den svenske naturen, tilgjengelig og rimelig for alle. Robert og Jonas af Jochnick hadde en kjærlighet og respekt for naturen som ble en del av arven vår fra første dag - vi var et av de første social-selling skjønnhetselskapene til å utvikle produkter med ingredienser hentet direkte fra naturen.

I dag fortsetter vi å bruke planteekstrakter med den nyeste vitenskapelig forskning og skaper trygge produkter med øko-etisk kontrollerte ingredienser. Som selskap er vi forpliktet til bærekraft og til å redusere vårt miljømessige fotavtrykk.

Social-selling bygger på kraften i personlige relasjoner og anbefalinger. Vi tror på å dele inntektene med dem som anbefaler oss, og vi har over 55 års erfaring med å hjelpe mennesker fra hele verden med å oppfylle drømmene sine og bygge sin egen virksomhet.

Togetherness, Spirit and Passion

Helt fra begynnelsen har Oriflames globale fellesskap handlet om kjerneverdiene våre, nemlig Togetherness, Spirit and Passion. Vi tror at mennesker som jobber sammen og deler de samme målene oppnår bedre resultater. Vårt community består av mennesker med en "can-do"-vilje og et lidenskapelig ønske om å gjøre en forskjell, både i sine egne liv og for andre.

Sammen kan vi gjøre en forskjell

Vi verdsetter vårt sosiale ansvar i vår forretningspraksis og overfor våre kunder, Brand Partners og leverandører. Vi mener også at vårt sosiale ansvar strekker seg utover vårt umiddelbare nettverk, og at vi ved å støtte de mest sårbare barna og unge kvinnene kan gi dem muligheten til å realisere drømmene sine.

Vi har samlet alt vårt veldedighets- og samfunnsansvarsarbeid under én paraplyorganisasjon, **Oriflame Foundation**. Oriflame er også en av grunnleggerne av **The World Childhood Foundation**, en organisasjon som hjelper de mest marginaliserte barna rundt om i verden.



**ORIFLAME
FOUNDATION**
EMPOWERING CHILDREN

«Når folk fra teamet mitt
blir anerkjent på scenen
og jeg kan heie på dem.»

Marcelina Kostrzycka
Diamond Director, Polen

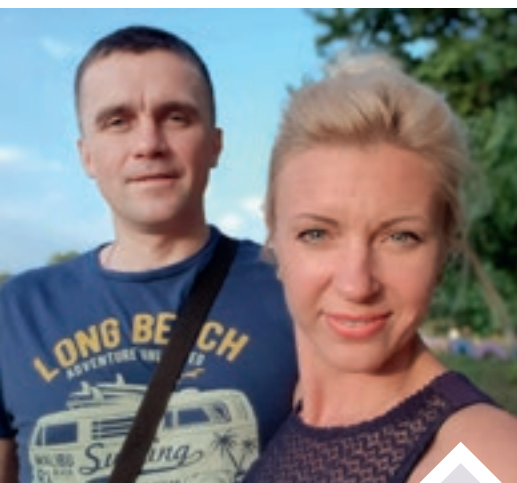


«Det var helt utrolig da jeg
ble kåret til den raskest
voksende lederen
i Indonesia!»

Cindy Silmina
Executive Director, Indonesia



**Hva er ditt
favorittøyeblikk
med Oriflame?**



«Hver gang vi deltar
på arrangementer og
ser folk bli anerkjent
for sin suksess. Det er
åpenbart at den viktigste
verdien hos Oriflame er
menneskene!»

Irina og Yaroslav Tukalo
Sapphire Directors, Ukraina



«Da jeg holdt min første
inspirasjonstale, følte jeg
meg veldig bra.
Jeg fikk så mange positive
tilbakemeldinger at det
føltes helt uvirkelig.
Jeg kjente meg verdsatt.»

Oriana Craciun
Director, Romania

KAPITTEL 2

Rabatter og inntekter med Oriflame

Lær om det grunnleggende med Oriflame
Opportunity og de fire måtene du kan
tjene penger på.



Få fordeler i dag og bygg en virksomhet for morgendagen

Før vi går i detalj om hvordan du kan tjene penger med Oriflame, la oss ta en titt på de fire forskjellige fordelene du kan få.



1. Umiddelbar rabatt

Dette er hva du får på dine personlige bestillinger



2. Teambonus

Inviter andre til å bli med og tjen Team Bonus på deres bestillinger



3. Director-bonuser

Belønninger du kan tjene for å utvikle ledere og hjelpe de med å lykkes



4. Cash Awards

Du får en engangs Cash Award hver gang du når en ny tittel i Brand Partner Reward Plan og du begynner med Director-tittelen.

Beregninger

Som uavhengig Oriflame Brand Partner vil du se din faktiske inntjening på Mobile Office-kontoen din. Beregningene gjøres automatisk for deg, noe som betyr at du aldri trenger å gjøre noen beregninger selv - med mindre du virkelig ønsker det.

Eksempelene i dette og de følgende kapitlene er ment å illustrere hvordan vi beregner inntektene dine. Husk at den faktiske inntjeningen varierer fra person til person og avhenger av individuelle ferdigheter, tid og innsats og andre faktorer.





1. Umiddelbar rabatt

Dette er forskjellen mellom kundeprisen (prisen du ser i katalogen eller online) og Brand Partner-prisen (det du betaler for produktene)

Hvordan fungerer umiddelbar rabatt?

Når du blir Brand Partner blir du en del av Oriflames Beauty Community. Du får lære deg mer om produktene våre og skjønnhetsverdenen, og du kan bruke ekspertisen din til å anbefale produkter til familie, venner, kolleger og bekjente.

Som Brand Partner får du **20% umiddelbar rabatt** når du kjøper produkter til deg selv og familien din.

Beregning av umiddelbar rabatt

Det er to måter å beregne umiddelbar rabatt på. Du kan enten trekke Brand Partner-prisen fra kundeprisen eller multiplisere kundeprisen med 20%.

Eksempel – bestilling av ett produkt

Du bestiller en Novage+ Multi-Active Anti-Ageing Day Cream SPF 30 Light.



Kundepris: 300,-

Umiddelbar rabatt:
 $300 \times 20\% = 60,-$

Eksempel – bestilling av hudpleiesett

Du bestiller et Novage+ Wrinkle Smooth Routine Mixed-sett.



Kundepris: 1900,-

Umiddelbar rabatt:
 $1900 \times 20\% = 380,-$



Anbefaling av sett

Å anbefale sett gir kundene dine **en komplett løsning** på sine skjønnhets-, velvære- og hudpleiebehov. Sett er også verdt **20% mer bonuspoeng** og å anbefale de vil hjelpe deg å tjene mer penger.



2. Teambonus

Utvid teamet ditt ytterligere ved å invitere flere Brand Partners og Members til å kjøpe produkter, ditt businessnettverk vil utvides og du kan også øke inntekspotensialet ditt.

Du kan tjene **3-25%** i **Teambonus** på bestillinger fra din personlige gruppe.

For å være kvalifisert for Teambonus må du ha minst 100 personlige bonuspoeng under en periode, hvorav 50 bonuspoeng skal komme fra dine personlige bestillinger og de resterende 50 bonuspoengene fra dine personlige bestillinger eller fra dine First Line-Members (direkte sponsede), ekskludert sponsede Brand Partners.

Din Teambonus bestemmes av tre ting:

1 Bonuspoeng

Bonuspoeng (BP) tildeles hvert Oriflame-produkt basert på prisen. Dyrere produkter og sett har flere bonuspoeng.

Bonuspoengene fra dine personlige bestillinger og bestillingene til alle i din personlige gruppe* legges sammen i løpet av hver periode. De totale bonuspoengene avgjør hvilket Teambonus-nivå du kvalifiserer deg til ved slutten av hver periode.

Bonuspoeng konverteres til et Teambonus-nivå i henhold til tabellen nedenfor.

Konverteringsdiagram for bonuspoeng:

Bonuspoeng	Teambonus**
7 500 BP+	25%
5 000 - 7 499 BP	20%
3 000 - 4 999 BP	16%
1 800 - 2 999 BP	12%
900 - 1 799 BP	9%
450 - 899 BP	6%
200 - 449 BP	3%
0 - 199 BP	0%

**Din personlige gruppe inkluderer alle Brand Partners og Members som er sponset direkte av deg, samt Brand Partners og Members som de sponser - men ikke Brand Partners som selv har nådd 25% Teambonus-nivået eller deres linjer*

2 Teambonus-nivå

Du kan tjene 3-25% Teambonus på bestillinger fra din personlige gruppe. **Du tjener alltid det største beløpet når du sammenligner 10% Teambonus på kundeprisen til dine direkte sponsede Brand Partners og Members (din First Line**) og Teambonusen på 3-25% på dine totale gruppebestillinger på businessvolum.** Teambonusen på 10% på First Line sikrer sterke og forutsigbare inntekter fra rekruttering og aktivering av nye Members og Brand Partners i begynnelsen. Etter hvert som teamet ditt begynner å vokse i dybden kan du i stedet tjene Teambonus på 3-25% på dine totale gruppebestillinger beregnet på businessvolum.

Teambonusen er basert på dine First Line-bestillinger eller gruppebestillinger, du tjener alltid det største beløpet av de to.

Du	First Line	Teambonus % på First Line	Teambonus % på gruppebestillinger
 12%	1200 BP = 9%	10%	12% - 9% = 3%
	400 BP = 3%	10%	12% - 3% = 9%
	650 BP = 6%	10%	12% - 6% = 6%

*** De Brand Partners og Members du sponser direkte, er dine First Line Brand Partners (eller First Line). Brand Partners under din First Line omtales i nivåer. Brand Partners som sponses av din First Line, kalles Second Line, de som sponses av Second Line, kalles Third Line, og så videre.*
****Merk: Du får ikke Teambonus på produkter uten bonuspoeng, for eksempel avgifter, trykksaker og produktprøver.*

3 Businessvolum***

Businessvolum (BV) er den monetære verdien av produkter til kundepris minus gjennomsnittsrabatten, inkludert øyeblikkelig rabatt og andre relevante rabatter, merverdiavgift og andre skatter. Teambonusen på gruppebestillinger beregnes som en prosentandel av totalt BV. Noen produkter har redusert eller ingen BV, f.eks. salgsverktøy og tilbehør, disse forskjellene finner du på Oriflames hjemmeside.

Eksempel: Beregning av businessvolum til et Novage+ Wrinkle Smooth Routine Mixed-sett.

Produkt	Businessvolum***
	Novage+ Wrinkle Smooth Rutine Mixed-sett har et businessvolum og netto ordreverdi på 1140,- 1900,- (kundepris) multiplisert med 0,75 (25% av gjennomsnittlig rabatt) og delt på 1,25 (25% moms)

EKSEMPEL 1:

Få 833,5,-

Dette eksemplet viser hvordan du kan øke din egne inntekt ved å invitere fem personer til å bli Brand Partners og lære de hvordan de anbefaler produkter.

Her bestiller både du og hver nye Brand Partner for **100 bonuspoeng**.

I følgende eksempler:
100 bonuspoeng = 1000 businessvolum og kundepris 1667,-*

Trinn-for-trinn-beregninger	Du	First Line	1 Teambonus First Line			5 Teambonus på gruppebestillinger		
			Teambo- nus %	Kundepris	Teambonus First Line	Teambonus nivåforskjell	Business- volum	Teambonus gruppebes- tillinger
1 Teambonus First Line beregnet som $10\% \times 1667,- \times 5 = 833,5,-$								
2 Du bestiller for 100 bonuspoeng								
3 De totale bonuspoengene for gruppen er: 100 (dine bonuspoeng) + 500 (gruppens bonuspoeng) = 600 bonuspoeng som konverteres til en 6% Teambonusnivå		4 100 BP = 0% % 						
4 De 100 bonuspoengene på First Line konverterer til et Teambonus-nivå på 0%		100 BP = 0% 						
5 Forskjellen mellom nivåene på din Teambonus og First-Line er $6\% - 0\% = 6\%$, som betyr at Teambonusen din på gruppebestillingene beregnes som 6% av businessvolum til gruppebestillingene, $6\% \times 1000,- \times 5 = 300,-$	2 100 BP 	100 BP = 0% % 						
	3 600 BP = 6% 	100 BP = 0% % 						
								
6 Din Teambonus på First Line er større enn din Teambonus beregnet på gruppeordrene (833,5,- > 300,-) så du tjener det høyeste beløpet på 833,5,-		100 BP = 0% % 						
		Totalt: $5 \times 100 = 500$ BP						
			Totalt = $5 \times 166,7,- = 833,5,-$	>	Totalt = $5 \times 60,- = 300,-$			
6 Totalinntekt på Teambonus: 833,5,-								

*alle tall avrundes til ett siffer etter komma

Slik beregner du Teambonus:

- 1
- Beregn Teambonus du får på din First Line – multipliser kundeprisen til din First Line med 10%.
- 2
- Regn sammen hvor mange bonuspoeng du har bestilt for.
- 3
- Finn det totale antallet bonuspoeng for din personlige gruppe ved å legge til dine bonuspoeng og bonuspoengene til Members og Brand Partners i din personlige gruppe. Bruk konverteringsdiagrammet for bonuspoeng for å finne ditt Teambonusnivå.
- 4
- Ta bonuspoengene til hver av dine First Line Members og Brand Partners og deres personlige grupper og bruk konverteringsdiagrammet til å konvertere bonuspoengene til et Teambonusnivå for hvert First Line Member og Brand Partners.
- 5
- Trekk fra teambonusnivået til hver First-Line-Member og Brand Partner fra teambonusnivået ditt. Differansen er teambonusnivået du kan motta på gruppebestillinger fra Members og Brand Partners i din First-Line. Multipliser dette med businessvolumet til dine First-Line Members og Brand Partners og deres personlige grupper.
- 6
- Sammenlign Teambonusen beregnet på din First Line med Teambonusen beregnet på gruppebestillinger. Siden du alltid tjener det største beløpet, hvis Teambonusen beregnet på din First Line er større enn Teambonusen beregnet på gruppeordrer vil beløpet du tjener være lik førstnevnte og omvendt.

Konverteringsdiagram for bonuspoeng:

Bonuspoeng	Teambonus-nivå
7 500 BP+	25%
5 000 - 7 499 BP	20%
3 000 - 4 999 BP	16%
1 800 - 2 999 BP	12%
900 - 1 799 BP	9%
450 - 899 BP	6%
200 - 449 BP	3%
0 - 199 BP	0%



EKSEMPEL 2:
Få 3000,-

Lær dine Brand Partners til å gjøre det du gjør og rekrutter nye Members og nye Brand Partners til å legge inn bestillinger. Fortell om fordelene med sponsering og vis hvordan de skal gjøre det.

I dette eksempelet har hver av dine fem First Line Brand Partners invitert fem personer til å bli med og lært de hvordan de skal bestille for **100 bonuspoeng** i løpet av en periode. Du og hver av dine First Line Brand Partners bestiller også for **100 bonuspoeng**.

Trinn-for-trinn-beregninger	Du	First Line	Second Line	1 Teambonus First Line			5 Teambonus på gruppebestillinger		
1 Teambonus First Line beregnet som $10\% \times 1667,- \times 5 = 833,5,-$				Teambonus %	Kundepris	Teambonus First Line	Teambonus nivåforskjell	Business-volum	Teambonus gruppebestillinger
2 Du bestiller for 100 bonuspoeng									
3 De totale bonuspoengene for gruppen er: 100 (dine bonuspoeng) + 3000 (din gruppes bonuspoeng) = 3100 bonuspoeng, som konverterer til et Teambonus-nivå på 16%									
4 De 600 bonuspoengene i din First Line konverteres til et Teambonus-nivå på 6%									
5 Forskjellen mellom bonusnivået på din Teambonus og First Line er $25\% - 16\% = 9\%$, så du kan tjene 9% på businessvolumet i hvert ben* i din personlige gruppe. $10\% \times 6000,- \times 5 = 3000,-$									
6 Din Teambonus på First Line er mindre enn din Teambonuns beregnet på gruppebestillingene ($833,5,- < 3000,-$), så du tjener det høyeste beløpet på 3000,- .									

4

600 BP = 6%

 — 

600 BP = 6%

 — 

600 BP = 6%

 — 

600 BP = 6%

 — 

600 BP = 6%

 — 

2

100 BP



3100 BP = 16%

3

Totalt = $5 \times 166,7,- = 833,5,-$	<	Totalt = $5 \times 600,- = 3000,-$
---------------------------------------	---	------------------------------------

6 Total inntjening Teambonus: 3000,-

**Et ben består av en First Line Brand Partner og de Brand Partners de sponser. Hver gang du sponser en ny Brand Partner danner de et nytt ben i nettverket ditt, noe som gjør strukturen bredere. Når dine First Line Brand Partners rekrutterer nye Brand Partners blir strukturen i nettverket ditt dypere.

EKSEMPEL 3:
Få 13 950,-

Fortsett å lære opp dine Brand Partners til å rekruttere og bygge opp egne grupper.

Jo flere Brand Partners i din personlige gruppe og jo flere bestillinger som legges inn, betyr høyere gruppebestillinger.

Her kjøper du og alle i din personlige gruppe for **100 bonuspoeng**.

Trinn-for-trinn-beregninger	Du	First Line	Second Line	3rd Line	1 Teambonus First Line			5 Teambonus på gruppebestillinger		
1 Teambonus First Line beregnet som 10% x 1667,- x 5 = 833,5,-					Teambonus %	Kundepris	Teambonus First Line	Teambonus nivåforskjell	Business-volum	Teambonus gruppebestillinger
2 Du bestiller for 100 bonuspoeng										
3 De totale bonuspoengene for gruppen er: 100 (dine bonuspoeng) + 15 500 (din gruppes bonuspoeng) = 15 600 bonuspoeng, som konverterer til et Teambonus-nivå på 25%										
4 De 3100 bonuspoengene i din First Line konverteres til et Teambonus-nivå på 16%										
5 Forskjellen mellom bonusnivået på din Teambonus og First Line er 25% - 16% = 9%, så du kan tjene 9% på businessvolumet i hvert ben* i din personlige gruppe. 9% x 31 000,- x 5 = 13 950,-										
6 Din Teambonus på First Line er mindre enn din Teambonuns beregnet på gruppebestillingene (833,5,- < 13 950,-), så du tjener det høyeste beløpet på 13 950,-.										

**Et ben består av en First Line Brand Partner og de Brand Partners de sponser. Hver gang du sponser en ny Brand Partner danner de et nytt ben i nettverket ditt, noe som gjør strukturen bredere. Når dine First Line Brand Partners rekrutterer nye Brand Partners blir strukturen i nettverket ditt dypere.



3. Director-bonuser

Director-bonuser er en belønning for arbeidet du har gjort med å støtte, trene og utvikle dine Brand Partners til 25%.

Det er seks Director-bonuser i Brand Partner Reward Plan. Typen bonus du tjener bestemmes av hvor mange 25% Split-Out-grupper du har i din First Line.

Prosentandelene for Director-bonuser kan virke små i begynnelsen, men når de brukes på nettverket ditt* kan beløpet du tjener være betydelig.

*Nettverk refererer til alle Brand Partners i din downline, inkludert dine 25% Split-outs.

Tjen Director-bonuser gjennom å utvikle 25% Split-Out-grupper

Når dine First Line Brand Partners når 25% Teambonus-nivået forlater de din personlige gruppe og blir selvstendige undergrupper sammen med sine Brand Partners - såkalte 25% Split-Out-grupper. Fra dette øyeblikket slutter du som sponsor å tjene Teambonus på disse Brand Partners bestillinger og begynner i stedet å kvalifisere for Director Bonus.

Målet ditt er å hjelpe så mange First Line Brand Partners som mulig til å nå 25% Teambonus-nivået.

Se tabellen nedenfor og les mer om Director-bonuser i de følgende kapitlene.

Oriflame Director-bonuser		
Bonus	Behøver 25% Split-Out-grupper i First Line	Opptjent på
6% Oriflame Bonus	1	Gjelder kun First Line 25% Split-Out-grupper
3% Gold Bonus	2	Second Line 25% Split-Out-grupper og lavere, stopper ved First Line på neste Gold Bonus-kandidat
0,5% Sapphire Bonus	4	3rd Line 25% Split-Out-grupper og lavere, stopper ved Second Line på neste Sapphire Bonus-kandidat
0,25% Diamond Bonus	6	4th Line 25% Split-Out-grupper og lavere, stopper ved 3rd Line på neste Diamond Bonus-kandidat
0,125% Double Diamond Bonus	10	5th Line 25% Split-Out-grupper og lavere, stopper ved 4th Line på neste Double Diamond Bonus-kandidat
0,0625% Executive Bonus	12	6th Line 25% Split-Out-grupper og lavere, stopper ved 5th Line på neste Executive Bonus-kandidat



4. Cash Awards

Hver gang du når en ny tittel i Brand Partner Reward Plan mottar du en engangs Cash Award som starter på 10 000 kr (Director) og stiger til 10 000 000 kr (Diamond President Director).

Hva er Cash Award og hvordan fungerer det?

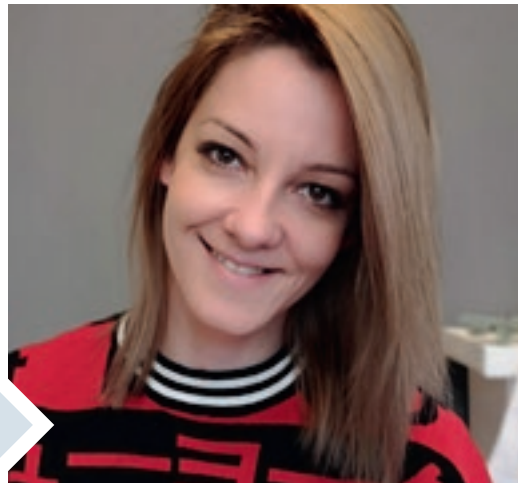
Cash Award er en belønning for å oppnå en ny tittel og den deles ut i to deler. Du vil motta den første betalingen når du kvalifiserer for en tittel i 4 av 9 perioder. Du vil motta den andre betalingen når du kvalifiserer deg for den samme (eller høyere) tittelen igjen i løpet av 4 av 9 perioder. Hvis du blir forfremmet til en høyere Director-tittel mens du fortsatt kvalifiserer deg for en lavere tittel kan du tjene pengepremier for begge titlene.

Du kan lese mer om kvalifikasjoner og krav for titler og pengepremier i de følgende kapitlene.



«Anerkjennelser og muligheten til å reise til min første Global Business Conference med et team full av nye og gamle venner.»

Denisa Filagová
Manager, Slovakia



«Gratis opplæring som hjelper deg med å utvikle deg, oppnå nye nivåer og titler og tjene mer penger.»

Kinga Staniek
Manager, Polen



Hva er det beste med å være Manager?



«Lederutvikling og muligheten til å reise. Forståelse for at livsstilen din kan være akkurat slik du vil ha den.»

Anastasia Turcanu
Manager, Moldova



«Å jobbe med teamet mitt er det beste. Du kan gjøre andre glade gjennom arbeidet ditt som manager, noe som er en prestasjon i seg selv.»

Sadhana Dey
Senior Manager, India

KAPITTEL 3

Manager Team

Støtt Members, spons Brand Partners og bygg opp nettverket ditt.



Titler i Manager Team

Støtt dine Brand Partners for å lykkes sammen

Managernivået er et viktig skritt på reisen din med Oriflame da du går fra å jobbe hovedsakelig på egen hånd til å sponse andre og hjelpe de med å oppfylle sine mål og drømmer.

Du hjelper dine nye Brand Partners med å komme i gang, lærer opp og støtter de i arbeidet og inspirerer de til å nå høyere mål. Men det er viktig å gå foran med et godt eksempel og fortsette å være aktiv, bruke og anbefale produktene og rekruttere nye Brand Partners selv. Alt du gjør – prospektering og rekruttering – vil du at dine Brand Partners skal matche, for når de lykkes gjør du det også.

Husk alltid at din sponsor og Upline Director er der for å støtte deg i din rolle som uavhengig Oriflame-leder og det samme er de ansatte i Oriflame.

Fordeler med å være Manager

Det er mange fordeler med å være en uavhengig Oriflame-leder. I tillegg til å øke inntjeningspotensialet ditt kan du møte kolleger i Oriflames Beauty Community, delta på opplæring for å lære nye faglige ferdigheter – og motta all den støtten du trenger for å fortsette å lykkes og oppnå enda bedre resultater.

Noen konkrete ting du kan se frem til:

- Du vil bli anerkjent på scenen for å feire din nye tittel som Manager.
- Du vil være kvalifisert til å delta på profesjonelle kurser som er utformet for å hjelpe deg med å utdype forretningskunnskapen din og avansere som leder.
- Du kan også kvalifisere deg til å delta på Managers Conference – en forretningskonferanse – og annet businessboostande som er tilgjengelige lokalt.

12% Manager

Kvalifikasjonskrav:

1800 – 2999 bonuspoeng i din personlige gruppe.

Fordeler:

- Mulighet for å kvalifisere seg til International Manager Conference – en forretningskonferanse

16% Manager

Kvalifikasjonskrav:

3000 – 4999 bonuspoeng i din personlige gruppe.

Fordeler:

- Mulighet for å kvalifisere seg til International Manager Conference – en forretningskonferanse

20% Manager

Kvalifikasjonskrav:

5000 – 7499 bonuspoeng i din personlige gruppe.

Fordeler:

- Mulighet for å kvalifisere seg til International Manager Conference – en forretningskonferanse

Senior Manager

Kvalifikasjonskrav:

Minst 7500 bonuspoeng i din personlige gruppe eller 3000 bonuspoeng i din personlige gruppe og en 25% Split-Out-gruppe i din First Line.

Fordeler:

- Mulighet for å kvalifisere seg til International Manager Conference – en forretningskonferanse



Tre sentrale aktiviteter for en vellykket Manager

- 1 Prospektering og rekruttering
- 2 Oppfølging og aktivering
- 3 Forming og ledning av et Core Team

Finn ut mer om disse aktivitetene på de neste sidene



1

NØKKELAKTIVITETER FOR EN VELLYKKET MANAGER

Prospektering og rekruttering

Å utvikle gode prospekterings- og rekrutteringsferdigheter er avgjørende for suksess og vil hjelpe virksomheten din til å vokse.



- ✓ Utvid din egen kontaktliste, og be nye Brand Partners om å lage sin egen i løpet av **The Perfect Start-opplæringen**. Lær opp Brand Partnerne dine til å ta utgangspunkt i kontaktlistene på mobiltelefonene sine, lær de om hvordan de utnytter sosiale medier og be venner anbefale venner. Be dem stille spørsmålet: «Hvem kjenner jeg som gjerne vil se nye Oriflame-produkter og høre om vår fantastiske Member Reward Plan?»

- ✓ Snakk med minst tre nye mennesker hver dag. Jo flere, jo bedre, men ikke færre enn tre. Fortell dem om Oriflame, produktene og Member Reward Plan. Gjør det til et mål i hele nettverket ditt å snakke med tre personer om dagen ved å lære dine Brand Partners å gjøre det samme. Husk - du er et forbilde, og hvis du prospekterer hver dag, vil dine Brand Partners også gjøre det.

- ✓ Organiser Opportunity Meetings 2-3 ganger i uken. Det er viktig å holde disse møtene regelmessig, slik at Brand Partners vet når og hvor de skal ta med seg potensielle kunder og Members som er interessert i å oppgradere seg til Brand Partners. Gjennomfør Perfect Start-opplæringen på slutten av hvert møte. Aktiver nykommere ved å oppfordre dem til å legge inn sine første bestillinger - og sørg for å invitere dem til neste møte eller opplæring.

Tips for Opportunity meetings og for å styrke ditt Core Team.

Involver ditt Core Team i Opportunity Meetings. Du kan invitere dem til å holde en del av Oriflame Opportunity-presentasjonen eller til å forberede produktutstillinger. Dette er en fin måte å dele praktisk kunnskap på og lære Core Teamet hvordan de kan lede sine egne møter. Les mer om Core Teamet ditt på side 36-37



2

NØKKELAKTIVITETER FOR EN VELLYKKET MANAGER

Oppfølging og aktivering av dine Members og Brand Partners

Det er viktig at dine Members og Brand Partners er aktive og legger inn bestillinger hver periode.

- ✓ Hold kontakten med dine Brand Partners, spør om deres bestillinger og om å invitere nye Members og Brand Partners. Nevn nye produkter og tilbud og inviter de til arrangementer og kurs.
- ✓ Promoter kurs som vil hjelpe dine Brand Partners med å utvikle sine markedsførings- og rekrutteringsferdigheter.
- ✓ Ta kontakt med Members og Brand Partners som ikke la inn bestillinger i den siste perioden. Fortell om tilbud som passer deres produktbehov og insentivprogrammer som passer deres profiler og inviter de til å bli med i dine gruppechatter på sosiale medier.
- ✓ Opprett chattegrupper i sosiale medier. Bruk gruppene til å anerkjenne dine Brand Partners prestasjoner – som at de har lagt inn sin første bestilling, gjort en rekruttering eller nådd nye titler. Du kan også dele egne suksesshistorier for å holde motivasjonen høy og legge ut interessant informasjon om produkter og tilbud. Vurder å opprette chattegrupper for Members også.

3

NØKKELAKTIVITETER FOR EN VELLYKKET MANAGER

Dann og led et Core Team

Et Core Team består av minst fem Brand Partners som har bestemt seg for å gå lenger enn å anbefale produkter, og som ønsker å bli ledere.

Teamwork gjør arbeidet morsommere og mer effektivt - og erfaringen har vist at hvis du bruker Core Team-konseptet til å utvikle ledere, **vil du vokse raskere**, så det er viktig å gjøre en stor innsats her.

For å danne Core Team kan du fortelle Brand Partnerne dine om planene dine **og invitere alle som er interessert i å vokse, til å bli en del av Core Teamet**. Forklar fordelene ved å jobbe og vokse sammen, for eksempel ved å prospektere og rekruttere sammen, delta på spesielle treninger og arrangementer for Core Teams - og ikke minst ved å gi hverandre gjensidig støtte og hjelpe hverandre med å nå individuelle mål.

Det er viktig å vite at **personene i Core Teamet kan komme fra alle nivåer i din personlige gruppe**, ikke bare fra din First Line. **Motivasjon og engasjement** bør være de eneste kriteriene.

Definer ansvarsområdene i et møte med ditt Core Team, og sørg for at alle er enige. Målet er å **gjøre aktiviteter og ansvarsområder tydelige** og å sikre at alle jobber sammen mot samme mål - å fortsette å vokse og lykkes.

Husk alltid å gå foran med **et godt eksempel** og gjennomføre de aktivitetene du har avtalt med Core Teamet ditt. På denne måten forbereder du ditt Core Team på å lede sine egne team, og du kan matche alle de viktige aktivitetene du har gjennomført som Manager.



Hva du bør tenke på når du leder Core Teamet:

- ✓ Del din visjon, mål og engasjement.
- ✓ Gi Core Teamet ditt opplæring i ferdighetene som er avgjørende for forretningsvekst, for eksempel prospektering, rekruttering, sponsing og presentasjonsferdigheter.
- ✓ Hold prospektering- og rekrutteringsaktiviteter sammen ved å delegere oppgaver til medlemmene i ditt Core Team.
- ✓ Sett kortsiktige og langsiktige mål sammen og følg opp resultater og fremgang.
- ✓ Anerkjenn prestasjoner. Ditt Core Team ønsker å vokse og lykkes med Oriflame og hver prestasjon er verdt å feire!



Veien framover

Fortsett å fokusere på Core Teamet og vis de fordelene ved å rekruttere og bygge egne team. Når Core Teamet begynner å lede team selv vil nettverket ditt vokse mye raskere og du vil snart være på vei mot nye titler.

«Jeg er et godt eksempel for andre å følge. Det er her engasjementet, lidenskapen, empatien, ærligheten og integriteten min kommer til sin rett.»

Okafor Valentina Chidimma
Director, Nigeria



«Min stil er å være meg selv, alltid. Å være et eksempel til etterfølgelse og vise teamet mitt at de alltid kan stole på meg.»

Kevin Vergara
Director, Peru



Hva kjennetegner en god leder for deg?



«En leder bør gå foran med et godt eksempel. Jeg inspirerer teamet mitt med positiv energi og ved å innprente viktigheten av å aldri gi opp.»

Rengthangpuii Sailo
Director, India



«En person som er et forbilde, full av energi og gjør alt med lidenskap.»

Andrea Huljaková
Director, Slovakia

KAPITTEL 4

Director Team

Ta deg selv til et nytt nivå.

Director-tittel – en milepæl

Å nå Director-teamet er preget av en rekke milepæler. Det er første gang du er kvalifisert til å dra nytte av alle rabatter og inntekter i Oriflame Brand Partner Reward Plan, første gang du er berettiget til Cash Award og første gang du kan kvalifisere deg til Gold Conference – en internasjonal forretningskonferanse. Alt dette mens du nyter tilfredsstillelsen av å jobbe med andre mennesker, inspirere de til å bli ledere og motivere de til å gjøre sitt beste og oppnå høyere mål.

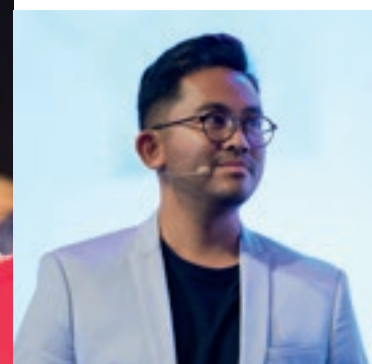
Titler i
Director-teamet



Director	Senior Director	Gold Director	Senior Gold Director	Sapphire Director
Kvalifikasjonskrav: Minst 7500 BP i din personlige gruppe eller en 25% Split-Out-gruppe i din First Line og minst 3000 bonuspoeng i din personlige gruppe i 4 av 9 perioder. Fordeler: - 10 000 kr Cash Award* - Director-bonuser**	Kvalifikasjonskrav: Minst 7500 bonuspoeng i din personlige gruppe og en 25% Split-Out-gruppe i din First Line i 4 av 9 perioder. Fordeler: - 15 000 kr Cash Award* - Director-bonuser**	Kvalifikasjonskrav: To 25% Split-Out-grupper i din First Line og minst 3000 bonuspoeng i din personlige gruppe i 4 av 9 perioder. Fordeler: - 20 000 kr Cash Award* - Mulighet for å kvalifisere seg til Gold Conference, en internasjonal forretningskonferanse - Director-bonuser**	Kvalifikasjonskrav: Tre 25% Split-Out-grupper i din First Line og minst 3000 bonuspoeng i din personlige gruppe i 4 av 9 perioder. Fordeler: - 30 000 kr Cash Award* - Mulighet for å kvalifisere seg til Gold Conference, en internasjonal forretningskonferanse - Director-bonuser**	Kvalifikasjonskrav: Fire 25% Split-Out-grupper i din First Line og minst 3000 bonuspoeng i din personlige gruppe i 4 av 9 perioder. Fordeler: - 40 000 kr Cash Award* - Mulighet for å kvalifisere seg til Gold Conference, en internasjonal forretningskonferanse - Director-bonuser**

*Cash Award er en belønning for å oppnå en ny tittel, betalt i to deler. Den første utbetalingen vil skje på det tidspunktet du kvalifiserer for en tittel i 4 av 9 perioder. Den andre delen vil skje når du kvalifiserer deg på nytt for den samme (eller høyere) tittelen igjen i 4 av 9 perioder.

**Director-bonuser er ikke avhengige av hvilken tittel du har. De bestemmes av antallet 25% Split-Out-grupper i din First Line. Les mer på side 46-49, 62-63 og 102-107.



Fordelene med å være Director

Som uavhengig Oriflame Director vil du ikke bare begynne å få høyere inntekter i takt med at virksomheten vokser – du vil også få muligheten til å delta på internasjonale forretningskonferanser på spesielle destinasjoner og motta Cash Awards.

Noen konkrete ting du kan se frem til:

- Engangs Cash Awards – fra 10 000 kr til 40 000kr – for hver nye tittel i Director-teamet.
- Mulighet for å kvalifisere seg til den årlige internasjonale Gold Conference - en forretningskonferanse
- Mulighet for å delta i Leadership Academy-treninger samt lokale kurser i din region.
- Mulighet for å delta på lokale forretningsarrangementer og konferanser.
- Mulighet for å tjene Director-bonuser basert på antall 25% Split-Out-grupper i din First Line.

Å tjene penger som Director

Du er nå kvalifisert til å dra nytte av alle rabatter og inntekter i Oriflame Brand Partner Reward Plan – umiddelbar rabatt, Teambonus, Director-bonuser og Cash Awards.

Director-bonuser begynner å utgjøre den viktigste delen av inntekten din fra Director-tittel og oppover så det er viktig å lære hvordan Oriflames Director-bonuser fungerer og hvordan du kan bruke de til å maksimere inntektene dine.

Director-bonuser

Det finns tre Director-bonuser du kan opptjene i Director-teamet - 6% Oriflame-bonus, 3% Gold-bonus og 0,5% Sapphire-bonus. Bonusen du kvalifiserer for bestemmes av antallet 25% Split-Out-grupper du har i din First Line og ikke av tittelen du har.

Som du kan lese i kapittel 2, når Brand Partners i din First Line når 25% Teambonus splittes de fra din personlige gruppe - og deres grupper danner 25% Split Out-grupper. På dette tidspunktet slutter du å tjene Teambonus fra gruppebestillinger fra disse Brand Partners og begynner å tjene Director-bonus på deres bestillinger.

Director-bonuser og teamet ditt

6% Oriflame-bonus utbetales til dine Direct Split-out-grupper, men alle andre bonuser - fra og med 3% Gold-bonus - kan utbetales i dybden fra under startnivået til det finnes en gruppe som genererer bonusen for en annen kvalifiserende på et lavere nivå.

Minimumsgaranti

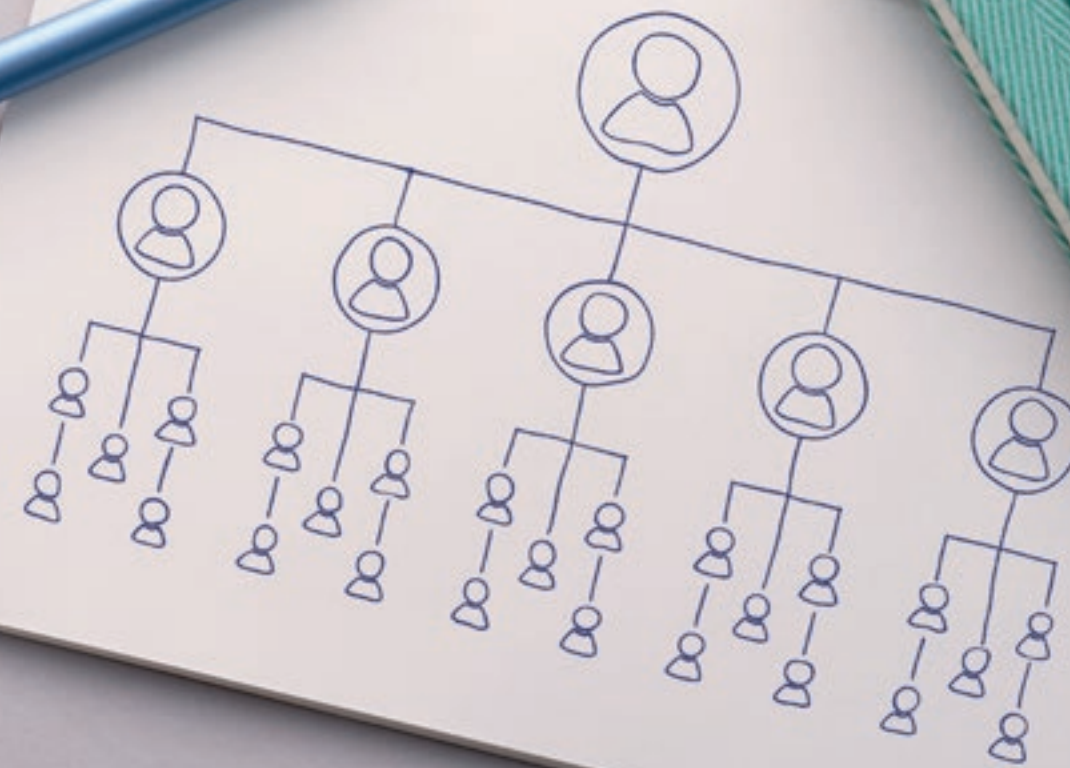
Minimumsgarantien er en bonusjustering og en måte å sikre at alle i et nettverk blir rettferdig belønnet for sin innsats for å sponse Brand Partners og hjelpe de med å bli ledere.

Når en bonuskandidat ikke oppnår det minste antallet bonuspoeng som kreves for å kvalifisere seg for en full bonus, foretas det en justering som fordeler en del av bonusen til den neste som kvalifiserer seg for den samme bonusen.

Vi bruker 6% Oriflame-bonus som eksempel. Hvis du har:

- 7500 bonuspoeng eller mer i din personlige gruppe vil du tjene hele bonusen
- 3000 - 7499 bonuspoeng i din personlige gruppe tjener du en del av bonusen og resten går videre til neste som kvalifiserer for 6% Oriflame-bonus
- 3000 bonuspoeng eller mindre kvalifiserer du ikke til bonusen i det hele tatt.

For mer informasjon om hvordan minimumsgarantien fungerer med bonuser, se side 106.



Tre generelle regler gjelder for å kvalifisere for enhver Director-bonus

Du må ha minst:

- **En 25% Split-Out-gruppe i din First Line**
- **200 bonuspoeng i dine personlige bonuspoeng, hvorav minimum 50 bonuspoeng må komme fra personlig bestilling, de resterende 150 bonuspoengene kan være personlig bestilling eller komme fra First Line Members (direkte sponsede), ikke Brand Partners**
- **3000 bonuspoeng i dine personlige gruppebestillinger***

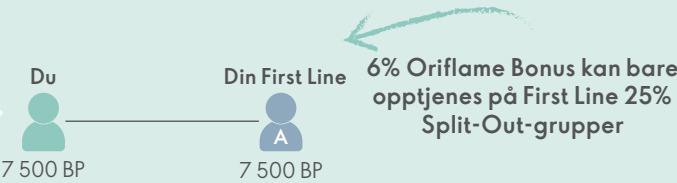
*Om du har minst seks 25% Split-Out-grupper i din First Line finnes ingen bestillingskrav på personlige grupper. Minimumsgarantien gjelder fortsatt.

Krav:
Personlige bonuspoeng: Minst 200 bonuspoeng*
Personlige gruppebonuspoeng: Minst 3000 bonuspoeng
First Line 25% Split-Out-grupper: 1
Bonuspoengene for din personlige gruppe må være minst 7500 for at du skal få hele Oriflame-bonusen på 6 %. Hvis det er lavere enn det, gjelder minimumsgarantiregelen, og en del av bonusen overføres til neste person som kvalifiserer for Oriflame-bonusen på 6 %. Les mer om hvordan minimumsgarantien fungerer på side 106.

6% Oriflame Bonus

6% Oriflame Bonus gir deg 6% på businessvolumet til 25% Split-Out-gruppene i din First Line.

I forbindelse med disse eksemplene:
1 bonuspoeng = 10 businessvolum



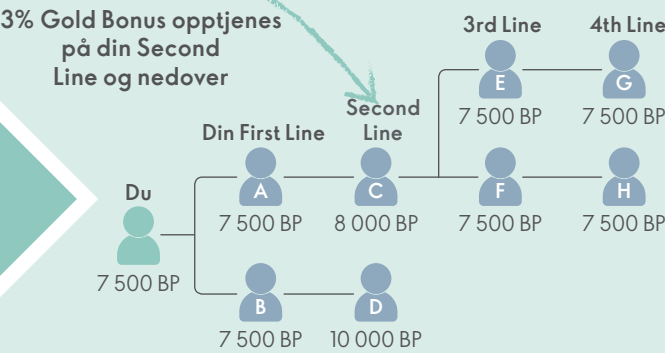
Du har en 25% Split-Out-gruppe i First Line, representert ved A i eksempelet. Du vil tjene 6% Oriflame Bonus på As businessvolum.

Din opptjening av 6% Oriflame Bonus:
 $6\% \times 75\,000 = 4\,500,-$

Krav:
Personlige bonuspoeng: Minst 200 bonuspoeng*
Personlige gruppebonuspoeng: Minst 3000 bonuspoeng
First Line 25% Split-Out-grupper: 2
Minimumsgaranti: Bonuspoengene for 25% Split-Out-gruppene i First Line må være på minst 7500 for at du skal få hele 3% Gold Bonus. Hvis det er under dette gjelder minimumsgarantiregelen og en del av bonusen overføres til neste 3% Gold Bonus-kandidat. Les mer om hvordan minimumsgarantien fungerer på side 106.

3% Gold Bonus

3% Gold Bonus gir deg 3% på businessvolumet for alle 25% Split-Out-grupper i din Second Line og alle nivåene under med stopp ved First Line av neste 3% Gold Bonus-kandidat.



Du vil tjene 3% Gold Bonus på C, D, E og F. Du tjener ikke 3% Gold Bonus på G og H. Dette er fordi den samme bonusen aldri kan utbetales to ganger på samme ordre og C er allerede kvalifisert til å tjene opp 3% Gold Bonus på G og H.

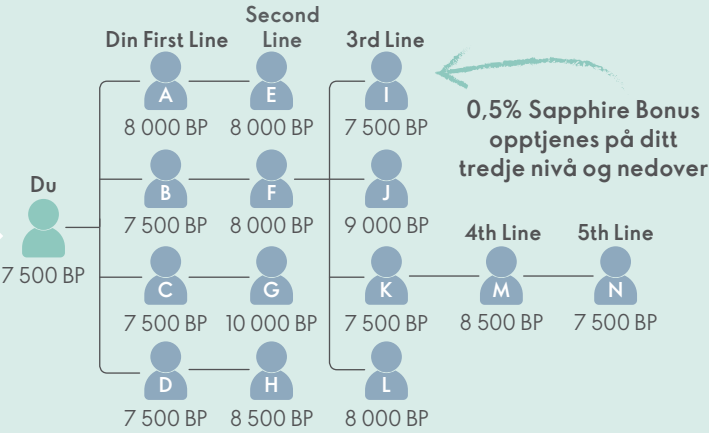
Din inntjening av 3% Gold Bonus:
 $3\% \times (80\,000 + 100\,000 + 75\,000 + 75\,000) = 9\,900,-$

Merk: Du vil også opptjene 6% Oriflame Bonus (9000,-), slik at din totale bonusopptjening i dette eksempelet blir 9000,- + 9900,- = 18 900,-

Krav:
Personlige bonuspoeng: Minst 200 bonuspoeng*
Personlige gruppebonuspoeng: Minst 3000 bonuspoeng
First Line 25% Split-Out-grupper: 4
Minimumsgaranti: Bonuspoengene for 25% Split-Out-gruppene i din Second Line må være på minst 7500 for at du skal få hele 0,5% Sapphire-bonusen. Hvis det er under dette gjelder minimumsgarantiregelen og en del av bonusen overføres til neste 0,5% Sapphire Bonus-kandidat. Les om hvordan minimumsgarantien fungerer på side 106.

0,5% Sapphire Bonus

0,5% Sapphire Bonus gir deg 0,5% på businessvolumet til alle 25% Split-Out-grupper i din Third Line og alle nivåene under og stopper på Second Line i den neste 0,5% Sapphire Bonus-kandidaten.



Du vil tjene 0,5% Sapphire Bonus på businessvolumet til I, J, K, L og M. Du vil ikke tjene bonusen på N siden F også har kvalifisert seg for 0,5% Sapphire Bonus og vil tjene den på N.

Din opptjening av 0,5% Sapphire Bonus:
 $0,5\% \times (75\,000,- + 90\,000 + 75\,000 + 80\,000 + 85\,000) = 2025,-$

Merk: Du vil også tjene 6% Oriflame Bonus (18 300,-) og 3% Gold Bonus (19 950,-) slik at din totale bonusopptjening i dette eksempelet blir 18 300 + 19 950 + 2025 = 40 275,-

Av disse må minst 50 bonuspoeng komme fra personlig bestilling, mens de resterende 150 bonuspoengene kan komme fra First Line Members.

Tre nøkkelaktiviteter for vellykkede Directors

1

Prospektering og rekruttering

2

Aktivering av nettverket ditt

3

Utvikling av ditt Core Team og Managers

NØKKELAKTIVITETER FOR VELLYKKEDE DIRECTORS

1

Prospektering og rekruttering

Rekruttering er essensen av virksomheten din og bør være hovedfokuset ditt. Fortsett å rekruttere nye Brand Partners selv – og kjør prospekterings- og rekrutteringsaktiviteter sammen med ditt Core Team.

Spesifikke aktiviteter:

- ✓ Husk å være et forbilde – gjør rekruttering til en daglig vane og gå foran som et godt eksempel gjennom dine egne handlinger.
- ✓ Samarbeid med ditt Core Team for å sette opp rekrutteringsmål for hver periode, diskuter handlingsplaner for rekruttering og støtt deres rekrutteringsmøter.
- ✓ Hold deg oppdatert på dine Managers' aktiviteter for å være sikker på at de matcher din innsats for å prospektere og verve nye Members og Brand Partners med sine Core Teams.
- ✓ Minn sponsorer og ledere om å holde Perfect Start-møter for nykommerne sine etter hvert rekrutteringsmøte og promoter Velkomstprogrammet og Perfect Start - dine første 90 dager.

2

NØKKELAKTIVITETER FOR VELLYKKEDE DIRECTORS

Aktivering av nettverket ditt

Arrangementer, møter og opplæring er viktige måter å holde Brand Partners aktive og motiverte på og kan ha stor innvirkning på suksessen til virksomheten din.

De fleste Brand Partners begynner i Oriflame uten spesielle ferdigheter eller forkunnskaper – så det er avgjørende å identifisere deres opplæringsbehov i din rolle som Director.

Gjennomfør disse regelmessig for din personlige gruppe:

- ✓ **Lanseringsmøter før en ny periode**
Hold offline- eller onlinemøter den siste eller første uken av en ny periode. Bruk den til å lansere nye produkter, programmer og spesialtilbud og anerkjenne Brand Partners for deres prestasjoner.
- ✓ **Skjønnhets- og Wellosophy-arrangementer**
Organiser økter for dine Brand Partners og Members og bruk disse til å lansere nye produkter, promotere skjønnhets- og Wellosophy-rutiner og for å anerkjenne lojale Members og Brand Partners.
- ✓ **Opplæring**
Sørg for at alle får den produkt- og forretningsopplæring de trenger for å kunne utvikles og lykkes i sin karriere med Oriflame.
- ✓ **Målrettede gruppechatter**
Opprett chat eller lukkede grupper i sosiale medier for å dele informasjon som er relevant for ulike grupper av Brand Partners. Et eksempel er en Perfect Start-gruppe for nykommere.



Tips – Involver dine Managers i alle dine arrangement...

...det er en utmerket mulighet for de til å trene ferdighetene sine og lære gjennom å gjøre. Diskuter arrangementets handlingsplan og deleger oppgaver – som å organisere mottakelser, utarbeide anerkjennelsesliste og gaver, delta i presentasjonen av nye produkter eller Oriflame Opportunity, gi anbefalinger eller lede deler av opplæringen.



NØKKELAKTIVITETER FOR VELLYKKEDE DIRECTORS

3

Utvikling av ditt Core Team og Managers

Fortsett å utvide ditt Core Team ved å hente inn nye Brand Partners som du tror har potensial til å bygge sin virksomhet. Du vet allerede hvordan du danner og leder et Core Team – din rolle nå er å være Manager for Managers og utvikle nye Directors.

Spesifikke aktiviteter:

- ✓ Hold dine Managers motiverte og fokuserte på fortsatt vekst og lær de hvordan de kan utføre oppgavene i Managerrollen. Oppmuntre de til å delta på spesielle opplæringer for Managers – Leadership Academy – og organiser regelmessige opplæringer offline eller online for Managers i nettverket ditt.
- ✓ Organiser ukentlige Business Planning Sessions med dine Managers. Bruk disse øktene til å støtte i deres kortsiktige og langsiktige mål, diskuter handlingsplaner for å nå de, følg opp resultater, anerkjenn prestasjoner og del beste praksis.
- ✓ Støtt dine Managers gjennom å delta på deres møter og arrangementer for å dele din suksesshistorie og historien bak selskapet og produktene.
- ✓ Hold kontakten med dine Managers regelmessig – følg opp deres fremgang, gi tilbakemeldinger og fortsett trene deres essensielle ferdigheter.



Ta utfordringen

Du har startet en spennende reise med Oriflame og nå er du på vei til din neste store utfordring – Diamond Team, hvor enda større bonuser og Cash Awards, samt eksklusive internasjonale forretningskonferanser, venter på deg.

«Vi elsker anerkjennelsesdelen på konferansene. Vi liker å selv bli anerkjent, men blir også motivert av å se andre ledere nå høyere titler.»

Nguyen Loc og Hai Ly
Senior Diamond Directors, Vietnam



«Å feire sammen med lederne som har oppnådd de høyeste titlene, er utrolig inspirerende og gir styrke til å vokse videre.»

Marta og Przemysław Bilewicz
Double Diamond Directors, Polen



Hva er ditt favorittminne fra en Diamond Conference?

«Mitt favorittminne fra en Diamond Conference er fra Tokyo 2018 da jeg ble kåret til den raskest voksende lederen fra Romania.»

Loredana Lordache
Diamond Director, Romania



«En uforglemmelig uke i Los Angeles hvor vi ble belønnet for innsatsen på reisen.»

Daniela Rojas og Gonzalo Montero
Diamond Directors, Chile

KAPITTEL 5

Diamond Team

Vær et forbilde.

La inspirasjonen lede deg

Når du når Diamond Team, blir du en dyktig Oriflame-leder – og du får en helt spesiell posisjon som Leader of Leaders.

Det betyr at du har utviklet minst seks Directors og sannsynligvis enda flere. Nå er tiden inne for å bygge videre på disse prestasjonene ved å dele kunnskap, ferdigheter og beste praksis for å trene og motivere hele nettverket ditt.

Det er mange belønninger for innsatsen din som Diamond Director, inkludert høyere Cash Awards, flere Director-bonuser og muligheten til å kvalifisere seg for reiser til internasjonale forretningskonferanser to ganger i året.

Opptjening i Diamond Team

Som Diamond Director kan du få umiddelbar rabatt, tjene Teambonus, Director-bonuser og Cash Awards. Den største delen av din inntekt vil mest sannsynlig komme fra Director-bonuser.

I tillegg til 6% Oriflame Bonus, 3% Gold Bonus og 0,5% Sapphire Bonus kan du nå kvalifisere deg for ytterligere to Director-bonuser – 0,25% Diamond Bonus og 0,125% Double Diamond Bonus.

Titler i
Diamond Team

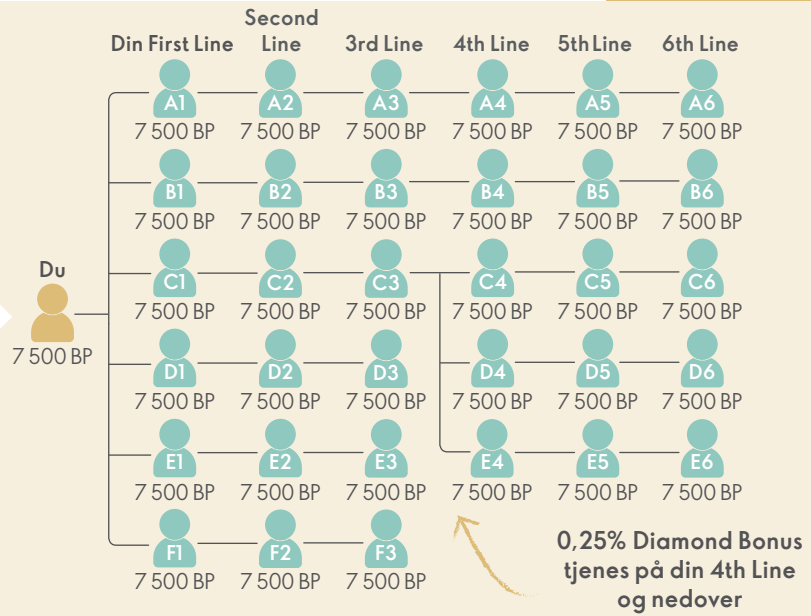


Diamond Director	Senior Diamond Director	Double Diamond Director
Kvalifikasjonskrav: Seks 25% Split-Out-grupper i din First Line i 4 av 9 perioder. Fordeler: – 60 000,- i Cash Award* – Mulighet for å kvalifisere seg til Global Diamond Conference - en internasjonal forretningskonferanse – Gold Conference – Director-bonuser** *Cash Award er en belønning for å oppnå en ny tittel, betalt i to deler. Den første utbetalingen vil skje på det tidspunktet du kvalifiserer for en tittel i 4 av 9 perioder. Den andre delen vil skje når du kvalifiserer deg på nytt for den samme (eller høyere) tittelen igjen i 4 av 9 perioder.	Kvalifikasjonskrav: Åtte 25% Split-Out-grupper i din First Line i 4 av 9 perioder. Fordeler: – 80 000,- i Cash Award* – Mulighet for å kvalifisere seg til Global Diamond Conference - en internasjonal forretningskonferanse – Gold Conference – Director-bonuser** **Director-bonuser er ikke avhengige av hvilken tittel du har. De bestemmes av antallet 25% Split-Out-grupper i din First Line. Les mer på side 46-49, 62-63 og 102-107.	Kvalifikasjonskrav: Ti 25% Split-Out-grupper i din First Line i 4 av 9 perioder. Fordeler: – 100 000,- i Cash Award* – Mulighet for å kvalifisere seg til Global Diamond Conference - en internasjonal forretningskonferanse – Gold Conference – Director-bonuser**

Krav:
Personlige bonuspoeng: Minst 200 bonuspoeng*
Personlige gruppebonuspoeng: Denne bonusen har ingen minimumskrav for bonuspoeng i personlig gruppe.
First Line 25% Split-Out-grupper: 6
Minimumsgaranti: Bonuspoengene til de 25% Split-Out-gruppene i din Third Line må være minst 7500 for at du skal tjene hele 0,25% Diamond-bonus. Om den er mindre gjelder minimumsgarantiregelen og en del av bonusen overføres til neste 0,25% Diamond Bonus-kandidat. Les om hvordan minimumsgarantien fungerer på side 106.

0,25% Diamond Bonus

0,25% Diamond Bonus gir deg 0,125% på Businessvolum av alle 25% Split-Out-grupper i din 4th Line og alle nivåer under og stopper på 3rd Line av neste 0,25% Diamond Bonus-kandidat.



For disse eksemplene:
1 Bonuspoeng = 10 Businessvolum.

Du vil tjene 0,25% Diamond Bonus på Businessvolumet på hele din 4th Line: A4 – E4, Fifth Line: A5 – E5 og Sixth Line: A6 – E6.

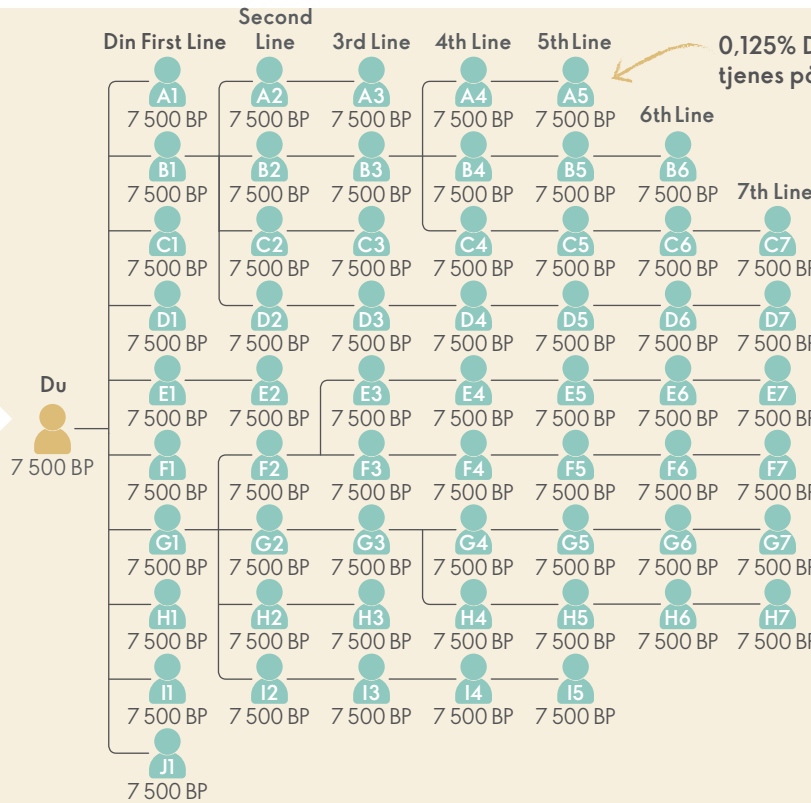
Din 0,25% Diamond-bonus inntjening:
 $0,25\% \times (15 \times 75\,000,-) = 2812,5,-$

Merk: Du vil også tjene 6% Oriflame Bonus (27 000,-), 3% Gold Bonus (47 250,-), og 0.5% Sapphire Bonus (7875,-) som gjør at din totale bonus i dette eksempelet blir $27\,000 + 47\,250 + 7875 + 2813 = 84\,938,-$

Krav:
Personlige bonuspoeng: Minst 200 bonuspoeng*
Personlige gruppebonuspoeng: Denne bonusen har ingen minimumskrav for bonuspoeng i personlig gruppe.
First Line 25% Split-Out-grupper: 10
Minimumsgaranti: Bonuspoengene til de 25% Split-Out-gruppene i din Third Line må være minst 7500 for at du skal tjene hele 0,125% Double Diamond-bonus. Om den er mindre gjelder minimumsgarantiregelen og en del av bonusen overføres til neste 0,125% Double Diamond Bonus-kandidat. Les om hvordan minimumsgarantien fungerer på side 106.

0,125% Double Diamond Bonus

0,125% Double Diamond Bonus gir deg 0,125% på Businessvolum av alle 25% Split-Out-grupper i din 5th Line og alle nivåer under og stopper på 4th Line av neste 0,125% Double Diamond Bonus-kandidat.



Du vil tjene 0,125% Double Diamond Bonus på Businessvolumet på hele din 5th Line: A5 – I5, 6th Line: B6 – H6 og 7th Line: C7 – H7.

Din 0,125% Double Diamond-bonus inntjening:
 $0,225\% \times (22 \times 75\,000) = 2063,-$

Merk: Du vil også tjene 6% Oriflame Bonus (45 000,-), 3% Gold Bonus (20 250,-), 0.5% Sapphire Bonus (3375,-) og 0.25% Diamond Bonus (5813,-), som gjør at din totale bonus i dette eksempelet blir $45\,000 + 20\,250 + 3375 + 5813 + 2063 = 76\,500,-$

Av disse må minst 50 bonuspoeng komme fra personlig bestilling, mens de resterende 150 bonuspoengene kan komme fra First Line Members.



Fordelene med å være en Diamond Director

Ikke bare kvalifiserer du deg for flere Director-bonuser og større Cash Awards, som Diamond Director kan du også kvalifisere deg til å delta på både internasjonale forretningsskonferanser, Gold Conference og Diamond Conference hvert år. Diamond Conference er for de mest suksessrike Oriflame-lederne og kan holdes hvor som helst i verden. Begge konferansene gir deg muligheten til å dele erfaringer med kolleger på høyt ledernivå, bli informert om alle aspekter av virksomheten, lære om nye produkter og apper, delta på mesterklasser, oppleve unike programmer, arrangementer og attraksjoner – og feire dine nye prestasjoner på eksklusive gallamiddager.

Noen konkrete ting du kan se frem til:

- Engangs Cash Awards – fra 60 000,- til 100 000,-
– for å nå hver nye tittel i Diamond Team
- Muligheten til å delta på Diamond Conference - en internasjonal konferenstanskonferanse - sammen med den du inviterer
- Invitasjon for to til å delta på den årlige internasjonale konferenstanskonferansen - Gold Conference
- Mulighet for å tjene Director-bonuser basert på antall 25% Split-Out-grupper i din First Line



Nøkkelaktiviteter for vellykkede Diamond Directors

1

Rekruttering, aktivering og utvikling av nye ledere

2

Å lede ledere

3

Vær et forbilde for hele nettverket ditt

1

NØKKELAKTIVITETER FOR VELLYKKEDE DIAMOND DIRECTORS

Rekruttering, aktivering og utvikling av nye ledere

For at din virksomhet skal vokse og bli sterkere er det viktig at du fortsetter å både prospektere og verve nye Brand Partners til din personlige gruppe og utvikle nye ledere – akkurat som du har gjort tidligere.



Gjennomfør regelmessige møter for å få inn nye Brand Partners til nettverket ditt.



Aktiver hele nettverket ditt ved å dele bedriftsnyheter, holde kurser og holde deg oppdatert i kommunikasjonskanalene dine.



Fortsett å utvikle nye ledere ved å arrangere coachingøkter for å følge og anerkjenne deres prestasjoner.



2

NØKKELAKTIVITETER FOR VELLYKKEDE DIAMOND DIRECTORS

Å lede ledere

Som Diamond Director bør du ikke bare fokusere på å støtte Consultants i din personlige gruppe, men på å støtte lederne i hele nettverket ditt – og hjelpe Directors til å lykkes og nå høyere titler.

- ✓ Planlegg og organiser økter for hele fellesskapet, for eksempel:
 - Forretningsoppdateringer med bedriftsnyheter, tilbud, apper, konferanser og seminarer.
 - Morsomme, motiverende aktiviteter som skaper en følelse av tilhørighet. Husk alltid å anerkjenne Brand Partners for deres prestasjoner ved disse anledningene.
- ✓ Planlegg og gjennomfør produkt- og forretningsopplæring for hele nettverket ditt.
- ✓ Støtt og fortsett å utvikle ledere i nettverket ditt – organiser Business Planning Sessions (BPS) regelmessig, veilede Directors og følg opp fremgangen deres. Støtt de i deres kortsiktige og langsiktige mål og utvikle ferdighetene og kunnskapen for å nå de.

3

NØKKELAKTIVITETER FOR VELLYKKEDE DIAMOND DIRECTORS

Vær et forbilde for hele nettverket ditt

Du har nådd et ledernivå som gjør deg til et eksempel for andre å følge og etterligne. Du kan selv oppnå enda større suksess ved å dele kunnskapen din for å utvikle og motivere hele nettverket ditt og ved å coache andre i deres ambisjoner om å lykkes.



- ✓ Du setter et eksempel for ledere å følge. Fortsett å gjøre alt det som har gjort deg suksessfull så vil lederne dine se det og gjøre det samme.
- ✓ Vær en ambassadør for Oriflame og lær nettverket ditt om Oriflames kultur, verdier og historie.
- ✓ Inspirer og motiver andre og vis de hvordan suksess ser ut – slik at de får et realistisk bilde og vet hva de jobber mot.



Sikt høyere

Fortsett å utvikle virksomheten din for å nå høyere og bli med i Executive Team, hvor du vil være kvalifisert til å kvalifisere deg til å delta på internasjonale konferanser tre ganger i året, større Cash Awards og internasjonal anerkjennelse.

«Å ha et solid team med en unik visjon og være en del av Hall of Fame. Å bidra til å vekke bevisstheten og vinnerånden hos mange mennesker i Peru.»

Graciela Caviedes og Victor Luna
Sapphire Executive Directors, Peru



«Å delta på forretningskonferansen i Japan var fantastisk. Og å forstå hvor mange mennesker jeg har nådd med Oriflame og hvilken innvirkning det har på livene deres.»

Reyna Mendoza og Homero Serrano
Executive Directors, Mexico



Hva overrasket deg mest med å være en Executive?



«Teamet mitt ga meg mange overraskelser da jeg ble Executive. Dette gjorde meg veldig rørt og fikk meg til å kjenne at jeg blir satt pris på.»

Oktavianus Yudistira
Executive Director, Indonesia



«På et arrangement i Lisboa fortalte Robert af Jochnick meg hvor imponert han var over mine prestasjoner. Den typen anerkjennelse slutter aldri å forbløffe og motivere meg.»

Florina Serban
Gold Executive Director, Romania

KAPITTEL 6

Executive Team

Gjør en forskjell



Executive Director

Kvalifikasjonskrav:

Tolv 25% Split-Out-grupper i din First Line i 4 av 9 perioder.

Fordeler:

- 240 000,- Cash Award*
- Muligheten til å kvalifisere deg til Global Diamond og Executive Conference - de internasjonale forretningsskonferensene
- Gold Conference
- Director-bonuser**

*Cash Award er en belønning for å oppnå en ny tittel, betalt i to deler. Den første utbetalingen vil skje på det tidspunktet du kvalifiserer for en tittel i 4 av 9 perioder. Den andre delen vil skje når du kvalifiserer deg på nytt for den samme (eller høyere) tittelen igjen i 4 av 9 perioder.

Gold Executive Director

Kvalifikasjonskrav:

Tolv 25% Split-Out-grupper i din First Line pluss 6 Gold-ben*** i 4 av 9 perioder.

Fordeler:

- 300 000,- Cash Award*
- Muligheten til å kvalifisere deg til Global Diamond og Executive Conference - de internasjonale forretningsskonferensene
- Gold Conference
- Director-bonuser**

Utvikle ledere og utvid nettverket ditt

Du har etablert en vellykket virksomhet og vet hva en karriere hos Oriflame kan bety for deg og din familie.

Executive Team vil gi deg enda flere fordeler – Cash Awards på totalt 1 320 000,-, eksklusive forretningskonferanser rundt om i verden og internasjonal anerkjennelse er bare noen av dem.

Dette nivået av suksess gjør deg også til et forbilde, ikke bare for din egen personlige gruppe, men for alle Oriflames Brand Partners og ledere i hele nettverket ditt. Og etter hvert som nettverket ditt vokser blir rollen din viktigere – du er en Leader for Leaders og en ambassadør for Oriflame, vår kultur, våre produkter og våre verdier.

For å oppnå titlene i Executive Team må du utnytte dine ferdigheter, kunnskaper og erfaring ved å utvikle flere Gold-ben i nettverket ditt. Et Gold-ben er et ben med en Brand Partner på et hvilket som helst nivå som har to eller flere 25% Split-Out-grupper.

Inntjening i Executive Team

Som Executive Director får du umiddelbar rabatt, tjener Teambonus, Director-bonuser og Cash Awards. Dine hovedinntekter vil mest sannsynlig komme fra Director-bonuser.

Du kan kvalifisere deg for alle Oriflame Director-bonuser – 6% Oriflame-bonus, 3% Gold-bonus, 0,5% Sapphire-bonus, 0,25% Diamond-bonus, 0,125% Double Diamond-bonus – sammen med en ny bonus – 0,0625% Executive-bonus.

Sapphire Executive Director

Kvalifikasjonskrav:

Tolv 25% Split-Out-grupper i din First Line pluss 9 Gold-ben*** i 4 av 9 perioder.

Fordeler:

- 360 000,- Cash Award*
- Muligheten til å kvalifisere deg til Global Diamond og Executive Conference - de internasjonale forretningskonferensene
- Gold Conference
- Director-bonuser**

**Director-bonuser er ikke avhengige av hvilken tittel du har. De bestemmes av antallet 25% Split-Out-grupper i din First Line. Les mer på sidene 46-49 62-63, 76-77 og 102-107.

***Et Gold-ben er et ben med en Brand Partner på hvilket som helst nivå med to eller flere 25% Split-Out-grupper.



Fordelen med å være Executive Director

I tillegg til å kvalifisere deg for alle seks Oriflame Director-bonuser og fire Cash Awards på totalt 1 320 000,- gir Executive Team deg muligheten til å kvalifisere deg for fire billetter til Global Diamond og Executive Conference – de internasjonale forretningskonferansene. Der kan du møte og utveksle kunnskap med de beste Oriflame-lederne i din region, samt med andre ledere fra Oriflame og være en del av beslutninger som er viktige for din virksomhet.



Noen konkrete ting du kan se frem til:

- Engangs Cash Awards – fra 240 000,- til 420 000,- – for å nå hver nye tittel i Executive Team.
- Mulighet til å kvalifisere deg for fire billetter til den årlige Executive Conference - forretningskonferansen - på en eksotisk internasjonal destinasjon. Tidligere konferanser har blitt holdt i Kyoto, Gold Coast, Oman, Bangkok og Mauritius.
- Få fire billetter til den årlige Diamond Conference på en internasjonal destinasjon.
- Få to billetter til den årlige Gold Conference på en internasjonal destinasjon.

Nøkkelaktiviteter for vellykkede Executive Directors

Du har allerede erfaring med å utføre de viktigste aktivitetene for Directors. Det du bør gjøre nå er å konsentrere deg om å bygge et solid nettverk og hjelpe andre med å utvikle lederegenskaper slik at de selv kan nå Gold-titler og høyere.

1

Utvikling av nye Gold Directors

- ✓ For å styrke din posisjon og fortsette å vokse og nå nye titler i Executive Team bør du fokusere på å støtte utviklingen av nye Gold Directors på alle nivåer i nettverket ditt.
- ✓ Organiser Business Planning Sessions med lederne med høyt potensial, utvikle planer for å nå Gold- og Diamond-nivåer, følg opp fremgangen deres og veiled de til suksess.
- ✓ Identifiser ledere med høyt potensial hvor som helst i nettverket ditt og inspirer de til å nå Gold Director-nivået.
- ✓ Delta på viktige forretningsaktiviteter hos dine potensielle ledere, og bruk kunnskapen, ferdighetene og erfaringen din til å påvirke hvordan de kan bli enda bedre.

2

Utvikle og lede ledere i hele nettverket ditt

- ✓ Planlegg og gjennomfør arrangementer for hele nettverket ditt som:
 - Forretningsoppdateringer med bedriftsnyheter, tilbud, apper, konferanser og seminarer.
 - Morsomme, motiverende aktiviteter som skaper en følelse av tilhørighet.
- ✓ Vær en ambassadør for Oriflame og et eksempel å følge ved å:
 - Inspirere og motivere andre og vise de hvordan suksess ser ut
 - Lære alle i nettverket ditt om Oriflames kultur, verdier og historie

3

Rekruttere, aktivere og utvikle nye ledere i din personlige gruppe

- ✓ Del erfaringene dine med Oriflame hele tiden for å få inn nye Brand Partners til nettverket ditt.
- ✓ Fortsett å utvikle nye ledere ved å arrangere coachingøker for å følge og anerkjenne deres prestasjoner.
- ✓ Aktiver hele nettverket ditt ved å dele bedriftsnyheter, gjennomføre opplæring og holde deg oppdatert i kommunikasjonskanalene dine.



Strekk deg mot toppen

Du har alle ferdighetene og erfaringen du trenger for å stige til det høyeste nivået i Oriflames Brand Partner Reward Plan og bli en av de beste lederne i Oriflame. Hold deg motivert og fortsett å legge den samme lidenskapen og engasjementet i virksomheten din – dine største drømmer og største prestasjoner er innen rekkevidde.

«Som president får jeg nyte godt av fantastiske fordeler og goder på konferansene våre.»

Vonita Bermana
President Director, Indonesia



«Muligheten til å delta i Global Leadership Council i Sverige, samt å kunne velge hvordan man vil bruke tiden sin takket være våre fleksible inntekter.»

Julieta Guzmán og Ramón Corral
Gold President Directors, Mexico



Hva er det du liker best med å være President i Oriflame?



«Som presidenter og medlemmer av Global Leadership Council er vi glade for å være en del av Oriflames suksess. Vi er stolte av å hedre landet vårt med våre prestasjoner.»

Nguyen Hai og Chau Hien
Senior President Directors, Vietnam



«Å se verden med Oriflame og reise til fantastiske konferansedestinasjoner, samt anerkjennelsene jeg har fått.»

Özgül Cingil
Senior President Director, Tyrkia

KAPITTEL 7

President Team

Suksess på høyeste nivå



Titler og kvalifikasjoner i President Team

President Director	Senior President Director	Gold President Director	Sapphire President Director	Diamond President Director
Kvalifikasjonskrav: Tolv 25% Split-Out-grupper i din First Line, pluss 9 Gold-ben*** og 3 Diamond-ben**** i 4 av 9 perioder. Fordeler: – 1 000 000,- Cash Award* – Global Diamond og Executive Conference og Gold Conference - de internasjonale forretningskonferansene – Oriflame bilprogram – Director-bonuser**	Kvalifikasjonskrav: Tolv 25% Split-Out-grupper i din First Line, pluss 6 Gold-ben*** og 6 Diamond-ben**** i 4 av 9 perioder. Fordeler: – 2 000 000,- Cash Award* – Global Diamond og Executive Conference og Gold Conference - de internasjonale forretningskonferansene – Oriflame bilprogram – Director-bonuser**	Kvalifikasjonskrav: Tolv 25% Split-Out-grupper i din First Line, pluss 3 Gold-ben*** og 9 Diamond-ben**** i 4 av 9 perioder. Fordeler: – 3 000 000,- Cash Award* – Global Diamond og Executive Conference og Gold Conference - de internasjonale forretningskonferansene – Oriflame bilprogram – Director-bonuser**	Kvalifikasjonskrav: Tolv 25% Split-Out-grupper i din First Line, pluss 12 Diamond-ben**** i 4 av 9 perioder. Fordeler: – 4 000 000,- Cash Award* – Global Diamond og Executive Conference og Gold Conference - de internasjonale forretningskonferansene – Oriflame bilprogram – Director-bonuser**	Kvalifikasjonskrav: Tolv 25% Split-Out-grupper i din First Line, pluss 6 Diamond-ben**** og 6 Executive-ben***** i 4 av 9 perioder. Fordeler: – 10 000 000,- Cash Award* – Global Diamond og Executive Conference og Gold Conference - de internasjonale forretningskonferansene – Director-bonuser**

*Cash Award er en belønning for å oppnå en ny tittel, betalt i to deler. Den første utbetalingen vil skje på det tidspunktet du kvalifiserer for en tittel i 4 av 9 perioder. Den andre delen vil skje når du kvalifiserer deg på nytt for den samme (eller høyere) tittelen igjen i 4 av 9 perioder.

**Director-bonuser er ikke avhengige av hvilken tittel du har. De bestemmes av antallet 25% Split-Out-grupper i din First Line. Les mer på sidene 46-49, 62-63, 76-77 og 102-107.

Global leadership

Du har nådd det øverste nivået i Oriflame Brand Partner Reward Plan.

Utover belønningene du nyter selv – du har også utviklet vellykkede ledere og forandret livene til tusenvis av mennesker underveis. Alt dette gjør deg til en rollemodell og inspirasjon for Oriflames ledere rundt verden og en global ambassadør for Oriflame.

Å bli med i President Team plasserer deg også blant de mest suksessrike lederne og din unike kunnskap og erfaring er viktig for selskapet. Presidenter samarbeider tett med Oriflame-ledelsen, deltar i strategidiskusjoner og gir viktige tilbakemeldinger til selskapets ledere.

For å nå det aller øverste nivået i Brand Partner Reward Plan må du fortsette å utnytte dine ferdigheter, kunnskap og erfaring ved å utvikle Diamond-ben og Executive-ben i nettverket ditt. Et Diamond-ben er et ben med en Brand Partner på et hvilket som helst nivå med seks eller flere 25% Split-Out-grupper og et Executive-ben er et ben med en Brand Partner på et hvilket som helst nivå med tolv eller flere 25% Split-Out-grupper.

Inntenker under et President Team

I President Team vil du få umiddelbar rabatt, tjene Teambonus, Director-bonuser og Cash Awards. Dine hovedinntekter vil mest sannsynlig komme fra Director-bonuser.

***Et Gold-ben er et ben med en Brand Partner på hvilket som helst nivå med to eller flere 25% Split-Out-grupper.

****Et Diamond-ben er et ben med en Brand Partner på hvilken som helst nivå med seks eller flere 25% Split-Out-grupper.

*****Et Executive-ben er et ben med en Brand Partner på hvilken som helst nivå med tolv eller flere 25% Split-Out-grupper.



Fordelene med å være med i President Team

De fem titlene i President Team kvalifiserer deg til engangs Cash Awards fra 1 000 000,- til 10 000 000,- for totalt 20 000 000,- hvis du når alle titlene i Teamet.

Noen konkrete ting du kan se frem til:

- Engangs Cash Awards – fra 1 000 000,- til 10 000 000,-*
– for å nå hver av de fem titlene i President Team. Det totale beløpet for Cash Awards for å nå alle titlene i President Team er 20 000 000,-.
- Kvalifiser deg for fire billetter til den årlige Executive Conference – en internasjonal forretningskonferanse – på et eksotisk internasjonalt reisemål. Tidligere konferanser har blitt holdt i Kyoto, Gold Coast, Oman, Bangkok, Kambodsja og Mauritius.
- Få fire billetter til den årlige Diamond Conference på en internasjonal destinasjon.
- Få to billetter til den årlige Gold Conference på en internasjonal destinasjon.
- Kvalifisert for bilprogram for titlene President Director, Gold President Director og Sapphire President Director.

*Spesielle regler gjelder

Tre nøkkelaktiviteter for vellykkede President Directors

1

Utvikling av nye Diamond- og Executive Directors

2

Utvikle og lede ledere i hele nettverket ditt

3

Rekruttering, aktivering og utvikling av nye ledere i din personlige gruppe

1

NØKKELAKTIVITETER FOR VELLYKKEDE PRESIDENT DIRECTORS

Utvikling av nye Diamond- og Executive Directors

To strengthen your position and continue to grow and reach new titles in the President Team, you should focus on supporting the development of new Diamond and Executive Directors on any level in your network.



Spesifikke aktiviteter:

- ✓ Identifiser ledere som du ser har stort potensial hvor som helst i nettverket ditt og inspirer de til å nå Diamond- og Executive Director-nivå.
- ✓ Organiser Business Planning Sessions med de lederne som du ser har stort potensial og hjelp de med å nå Diamond- og Executive-nivå. Følg opp deres utvikling og veiled de mot suksess.
- ✓ Delta på viktige forretningsaktiviteter sammen med dine ledere som du ser har stort potensial, og bruk kunnskapen, ferdighetene og erfaringen din til å påvirke hvordan de kan forbedre disse aktivitetene enda mer.

2

NØKKELAKTIVITETER FOR VELLYKKEDE PRESIDENT DIRECTORS

Utvikle og lede ledere i hele nettverket ditt

- ✓ Planlegg og utfør økter for hele nettverket ditt, for eksempel:
 - Forretningsoppdateringer med bedriftsnyheter, tilbud, apper, konferanser og seminarer
 - Morsomme, motiverende aktiviteter som skaper en følelse av tilhørighet.
- ✓ Vær en ambassadør for Oriflame og et eksempel å følge ved å:
 - Inspirere og motivere andre og vise de hvordan suksess ser ut.
 - Lær opp nettverket ditt om Oriflames kultur, verdier og historie
- ✓ Planlegg og gjennomfør opplæring for hele nettverket ditt.



3

NØKKELAKTIVITETER FOR VELLYKKEDE PRESIDENT DIRECTORS

Rekruttering, aktivering og utvikling av nye ledere i din personlige gruppe

- ✓ Del erfaringene dine med Oriflame hele tiden for å tiltrekke nye Brand Partners.
- ✓ Fortsett å utvikle nye ledere ved å arrangere coachingøkter for å følge og anerkjenne deres prestasjoner.
- ✓ Aktiver hele nettveket ditt ved å dele bedriftsnyheter, kjøre opplæringer og holde deg oppdatert i kommunikasjonskanalene dine.





Global Leadership Council 2022



Global Leadership Council

Global Leadership Council er en eksklusiv gruppe av de mest suksessrike uavhengige Oriflame-lederne fra hele verden – ledere som gjennom sin dyktighet og engasjement har nådd helt til topps i Oriflame. Global Leadership Council endres hvert år og består av lederne med høyest rangering globalt.



Global Leadership Council 2019





Hall of Fame

Alle medlemmer av Global Leadership Council er innlemmet i Oriflame Hall of Fame over de mest suksessrike lederne. De blir anerkjent på scenen for sin prestasjon og minnet med navn og bilde på veggen i Oriflame Global Support Office i Stockholm.

Oriflame Hall of Fame er en viktig inspirasjonskilde for oss alle, både Oriflames Brand Partners og ledere samt Oriflames ledning og selskapets ansatte.





Brand Partner Reward Plan Library

Her har vi samlet praktiske verktøy og oversikter som vil hjelpe deg på reisen.

Uttalelsene og eksemplene på eventuelle kompensasjonsfordeler beskrevet i dette dokumentet er kun for illustrasjonsformål. Oriflame gir ingen garantier angående eventuelle kompensasjonsfordeler. Faktiske økonomiske resultater kan variere mellom Oriflame Brand Partners og vil avhenge av hver Brand Partners forretningsferdigheter, erfaring, individuelle kapasitet, innsats og investert tid. Kompensasjonsfordeler kan ha variasjoner i hvert marked på grunn av lokale markedsføringsspesifikasjoner og forskrifter. For fullstendig informasjon om lokale økonomiske fordeler ved Brand Partner Reward Plan som er gyldig i et bestemt marked, vennligst se de lokale vilkårene og betingelsene og retningslinjene og programmene som er gyldige i det spesifikke markedet, eller kontakt ditt kundeservicekontor.

Rabatter og inntekter med Oriflame



BEGYNNE

Umiddelbar rabatt

Å bli en Brand Partner gjør deg til en del av Oriflames Beauty Community. Du vil få lære om produktene våre og skjønnhetsverdenen og bruke ekspertisen din til å anbefale produkter til familie, venner, kolleger og bekjente.

Som Brand Partner får du 20% umiddelbar rabatt når du kjøper produkter til deg selv og din familie.

Eksempel på umiddelbar rabatt:

Du kjøper et Novage+ Wrinkle Smooth Routine Mixed-sett. Hvor mye får du?



Kundepris: 1900,-
Umiddelbar rabatt:
1900,- x 20% = 380,-

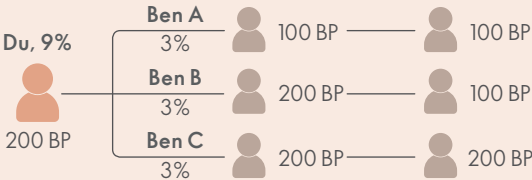


FÅ TEAMET TIL Å VOKSE

Teambonus**

Du kan tjene 3%-25% teambonus på bestillinger fra din personlige gruppe. Du tjener alltid det største beløpet når du sammenligner 10% teambonus på kundeprisen til dine direkte sponsede Brand Partners og Members (din First Line) og teambonusen på 3-25% på dine totale gruppebestillinger basert på businessvolum. Teambonusen på 10% på din First Line sikrer sterke og forutsigbare inntekter fra rekruttering og aktivering av nye Members og Brand Partners i begynnelsen. Etter hvert som teamet ditt begynner å vokse i dybden kan du i stedet tjene teambonus på 3-25% på dine totale gruppebestillinger beregnet på businessvolum.

Eksempel på Teambonus:



Din teambonus fra First Line vil være:
 $10\% \times 1667^* + 10\% \times 3334^* + 10\% \times 3334 \times 200^* = 833,5,-$.
Total Bonuspoeng: 200 (du) + 200 (Ben A) + 300 (Ben B) + 400 (Ben C) = 1100 BP. Ditt rabattnivå er 9%. Din teambonus fra gruppebestillinger vil være: $(9-3)\% \times 200^* + (9-3)\% \times 300^* + (9-3)\% \times 400^* = 120 + 180 + 240 = 540,-$ Din inntjening på teambonus er det større beløpet på **833,5,- (833,5,- > 540,-)**

*100 bonuspoeng = 1000 businessvolum og kundeprisverdien er 1667,-

Konverteringstabell bonuspoeng:

Bonuspoeng	Teambonus
7 500 BP+	25%
5 000 - 7 499 BP	20%
3 000 - 4 999 BP	16%
1 800 - 2 999 BP	12%
900 - 1 799 BP	9%
450 - 899 BP	6%
200 - 449 BP	3%
0 - 199 BP	0%



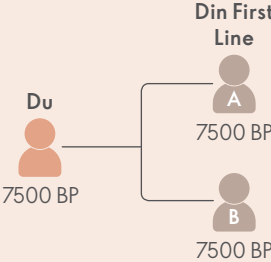
UTVIKLE LEDERE

Director-bonus

Ved å trene, coache og utvikle dine Brand Partnere kan du hjelpe dem med å nå 25% Teambonus-nivået. På dette tidspunktet kan de bli 25% Split-Out-grupper og du kan begynne å tjene Director-bonuser på deres businessvolum.

Eksempel på Director-bonus:

Du har utviklet to 25% Split-Out-grupper i din First Line. Både du og de to 25% Split-Out-gruppene har nådd 7500 bonuspoeng og du vil tjene 6% Oriflame-bonus basert på disse resultatene.



Inntekt 6% Oriflame-bonus:
 $6\% \times (2 \times 75000,-) = 9000,-$



NÅ NYE TITLER

Cash Awards

Du vil motta en engangs Cash Award hver gang du når en ny tittel og det starter med tittelen Director. Se spesifikke Team-kapittel for detaljer om tittelkvalifikasjonene i teamet eller side 128 for en oversikt over alle tittelkvalifikasjonskrav.

Eksempel på Cash Award:

Du har nådd tittelen Director for første gang ved å oppfylle tittelkravene:

Minst 7500 BP i din personlige gruppe eller en 25% Split-Out-gruppe i din First Line og minst 3000 BP i din personlige gruppe i 4 av 9 perioder.

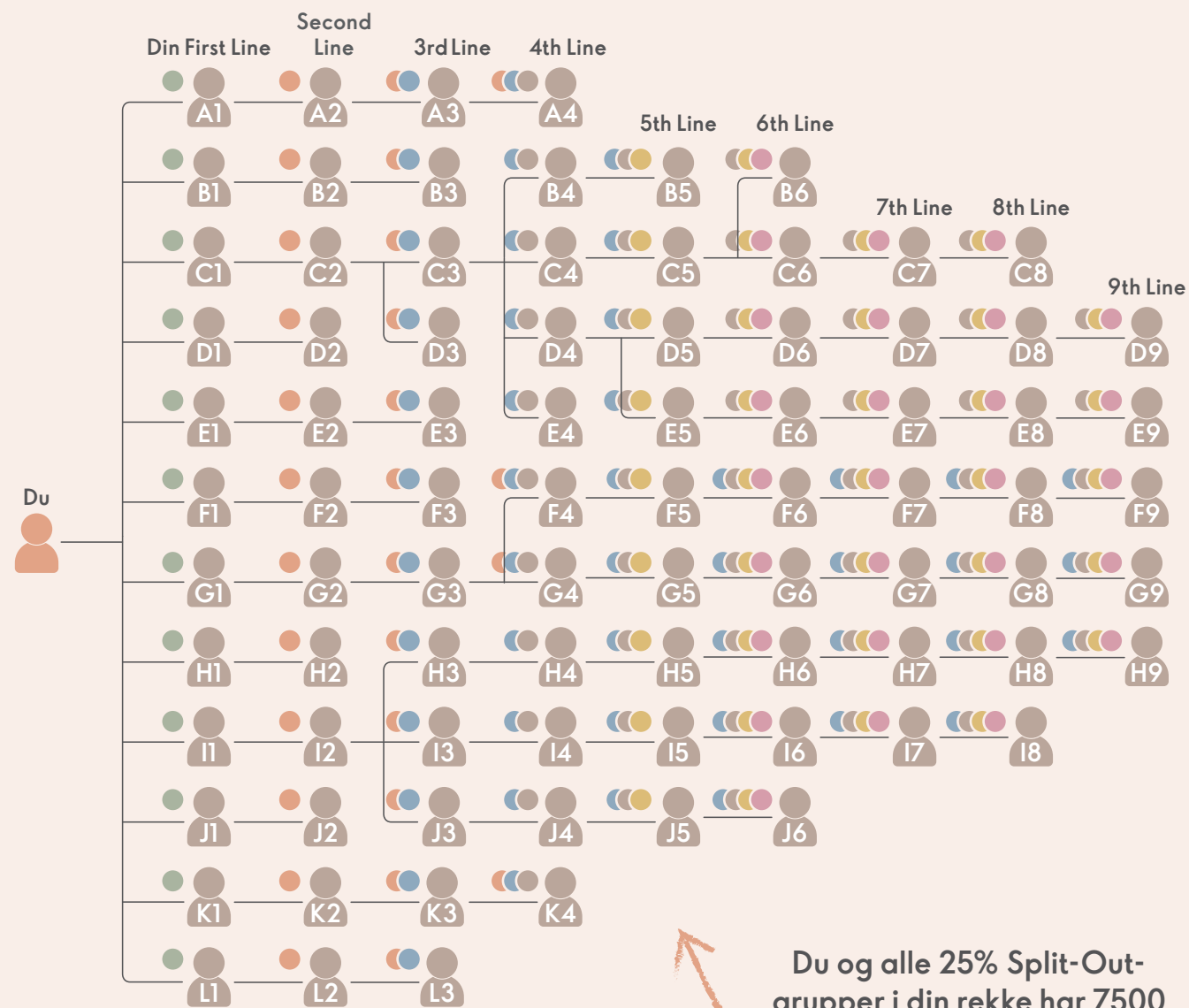
Du får første halvdel av Cash Award på 5000,-.

Oppfyll tittelkravene igjen i 4 av 9 perioder og få den andre halvparten av Cash Award på 5000,-.



Bonusoversikt

Bonus	Antallet 25% Split-Out-grupper du behøver ha i First Line	Opptjent på	Bonuspoengkrav	Minimumsgaranti
6% Oriflame Bonus	1	6% av businessvolum in dine First Line 25% Split-Out-grupper.	Minst 200 bonuspoeng i dine personlige bonuspoeng hvorav minimum 50 bonuspoeng må komme fra personlig bestilling, de resterende 150 BP kan være personlig bestilling eller fra First Line Members, og minst 3000 bonuspoeng i personlig gruppe.	Bonuspoengene i din personlige gruppe må være minst 7500 for at du skal kunne tjene hele 6% Oriflame-bonusen. Om det er under gjelder minimumsgarantien og en del av bonusen overføres til neste 6% Oriflame Bonus-kandidat.
3% Gold Bonus	2	3% av businessvolum i din Second Line av 25% Split-Out-grupper og nedover med stopp på First Line hos neste Gold Bonus-kandidat.	Minst 200 bonuspoeng i dine personlige bonuspoeng hvorav minimum 50 bonuspoeng må komme fra personlig bestilling, de resterende 150 BP kan være personlig bestilling eller fra First Line Members, og minst 3000 bonuspoeng i personlig gruppe.	Bonuspoengene i 25% Split-Out-gruppen i din First Line må være minst 7500 for at du skal kunne tjene hele 3% Gold-bonusen. Om det er under gjelder minimumsgarantien og en del av bonusen overføres til neste 3% Gold Bonus-kandidat.
0,5% Sapphire Bonus	4	0,5% av businessvolum i din 3rd Line av 25% Split-Out-grupper og nedover med stopp på Second Line hos neste Sapphire Bonus-kandidat.	Minst 200 bonuspoeng i dine personlige bonuspoeng hvorav minimum 50 bonuspoeng må komme fra personlig bestilling, de resterende 150 BP kan være personlig bestilling eller fra First Line Members, og minst 3000 bonuspoeng i personlig gruppe.	Bonuspoengene i 25% Split-Out-gruppen på din Second Line må være minst 7500 for at du skal kunne tjene hele 0,5% Sapphire-bonusen. Om det er under gjelder minimumsgarantien og en del av bonusen overføres til neste 0,5% Sapphire Bonus-kandidat.
0,25% Diamond Bonus	6	0,25% av businessvolum i din 4th Line av 25% Split-Out-grupper og nedover med stopp på 3rd Line hos neste Diamond Bonus-kandidat.	Minst 200 bonuspoeng i dine personlige bonuspoeng hvorav minimum 50 bonuspoeng må komme fra personlig bestilling, de resterende 150 BP kan være personlig bestilling eller fra First Line Members, og minst 3000 bonuspoeng i personlig gruppe.	Bonuspoengene i 25% Split-Out-gruppen på din 3rd Line må være minst 7500 for at du skal kunne tjene hele 0,25% Diamond-bonusen. Om det er under gjelder minimumsgarantien og en del av bonusen overføres til neste 0,25% Diamond Bonus-kandidat.
0,125% Double Diamond Bonus	10	0,125% av businessvolum i din 5th Line av 25% Split-Out-grupper og nedover med stopp på 4th Line hos neste Double Diamond Bonus-kandidat.	Minst 200 bonuspoeng i dine personlige bonuspoeng hvorav minimum 50 bonuspoeng må komme fra personlig bestilling, de resterende 150 BP kan være personlig bestilling eller fra First Line Members, og minst 3000 bonuspoeng i personlig gruppe..	Bonuspoengene i 25% Split-Out-gruppen på din 4th Line må være minst 7500 for at du skal kunne tjene hele 0,125% Double Diamond-bonusen. Om det er under gjelder minimumsgarantien og en del av bonusen overføres til neste 0,125% Double Diamond Bonus-kandidat.
0,0625% Executive Bonus	12	0,0625% av businessvolum i din 6th Line av 25% Split-Out-grupper og nedover med stopp på 5th Line hos neste Executive Bonus-kandidat.	Minst 200 bonuspoeng i dine personlige bonuspoeng hvorav minimum 50 bonuspoeng må komme fra personlig bestilling, de resterende 150 BP kan være personlig bestilling eller fra First Line Members, og minst 3000 bonuspoeng i personlig gruppe..	Bonuspoengene i 25% Split-Out-gruppen på din 5th Line må være minst 7500 for at du skal kunne tjene hele 0,0625% Executive-bonusen. Om det er under gjelder minimumsgarantien og en del av bonusen overføres til neste 0,0625% Executive Bonus-kandidat.



Du og alle 25% Split-Out-grupper i din rekke har 7500 bonuspoeng.



Beregning av Director-bonuser

Antallet 25% Split-Out-grupper du behøver ha i First Line

Bonus	Opptjent på
6% Oriflame Bonus	1 First Line 25% Split-Out-grupper
3% Gold Bonus	2 Second K-Line 25% Split-Out-grupper og nedover med stopp på First Line av neste Gold Bonus-kandidat
0,5% Sapphire Bonus	4 3rd Line 25% Split-Out-grupper og nedover med stopp på Second Line av neste Sapphire Bonus-kandidat
0,25% Diamond Bonus	6 4th Line 25% Split-Out-grupper og nedover med stopp på 3rd Line av neste Diamond Bonus-kandidat
0,125% Double Diamond Bonus	10 5th Line 25% Split-Out-grupper og nedover med stopp på 4th Line av neste Double Diamond Bonus-kandidat
0,0625% Executive Bonus	12 6th Line 25% Split-Out-grupper og nedover med stopp på 5th Line av neste Executive Bonus-kandidat



0,5% Sapphire Bonus

3. nivå: Opptjent på A3 – L3, $0,5\% \times (12 \times 75\,000,-) = 4500,-$
 4. nivå: Opptjent på A4 – K4, $0,5\% \times (11 \times 75\,000,-) = 4125,-$
 5. nivå: Opptjent på B5 – J5, $0,5\% \times (9 \times 75\,000,-) = 3375,-$
 6. nivå: Opptjent på F6 – J6, $0,5\% \times (5 \times 75\,000,-) = 1875,-$
 7. nivå: Opptjent på F7 – I7, $0,5\% \times (4 \times 75\,000,-) = 1500,-$
 8. nivå: Opptjent på F8 – I8, $0,5\% \times (4 \times 75\,000,-) = 1500,-$
 9. nivå: Opptjent på F9 – H9, $0,5\% \times (3 \times 75\,000,-) = 1125,-$
Totalt: $4500,- + 4125,- + 3375,- + 1875,- + 1500 + 1500,- + 1125,- = 18\,000,-$

0,25% Diamond Bonus

Opptjent på alle i din 4th-6th Line fordi ingen under deg har kvalifisert seg for 0,25% Diamond Bonus.
Totalt: $0,25\% \times (48 \times 75\,000,-) = 9000,-$

0,125% Double Diamond Bonus

Opptjent på alle i din 5th-9th Line nivå fordi ingen under deg har kvalifisert seg for 0,125% Double Diamond Bonus.
Totalt: $0,125\% \times (37 \times 75\,000,-) = 3469,-$

0,0625% Executive Bonus

Opptjent på alle i din 6th-9th Line fordi ingen under deg har kvalifisert seg for 0,0625% Executive Bonus
Totalt: $0,0625\% \times (28 \times 75\,000,-) = 1313,-$

Ved å bruke tabellen til venstre, hvor store vil bonusinntektene dine bli?



6% Oriflame Bonus

First Line: Opptjent på A1 – L1, $6\% \times (12 \times 75\,000,-) = 54\,000,-$



3% Gold Bonus

Second Line: Opptjent på A2 – L2, $3\% \times (12 \times 75\,000) = 27\,000,-$

3rd Line: Opptjent på A3 – L3, $3\% \times (12 \times 75\,000,-) = 27\,000,-$
4th Line: Opptjent på A4, F4, G4 og K4, $3\% \times (4 \times 75\,000,-) = 9000,-$

Totalt: $27\,000,- + 27\,000,- + 9000,- = 63\,000,-$

Din totale bonusinntekt:

$54\,000,- + 63\,000,- + 18\,000,- + 9000,- + 3469,- + 1313,- = 148\,782,-$



Minimumsgaranti og Director-bonuser

Director-bonuser er en belønning for å utvikle ledere i ditt nettverk.

Når minimumsantallet bonuspoeng som kreves for å kvalifisere for en full bonus ikke oppfylles gjøres en justering som distribuerer en del av bonusen opp til neste kvalifiseringsperiode av den samme bonusen. Dette kalles minimumsgarantien.

Minimumsgarantien er en måte å sikre at alle i et nettverk blir belønnet rettferdig for sin innsats for å sponse Brand Partners og hjelpe de med å bli ledere. Minimumsgarantien bidrar til å unngå situasjoner der en person med lav prestasjon i ditt nettverk (noen som ikke opprettholder 7500 BP i sin personlige gruppe) tjener på arbeidet du har gjort for å trene og utvikle ledere i ditt nettverk på et dypere nivå.

Slik fungerer minimumsgarantien

Minimumsgarantien gjelder enten for din personlige gruppe eller for spesifikke nivåer i nettverket ditt, avhengig av bonusen.

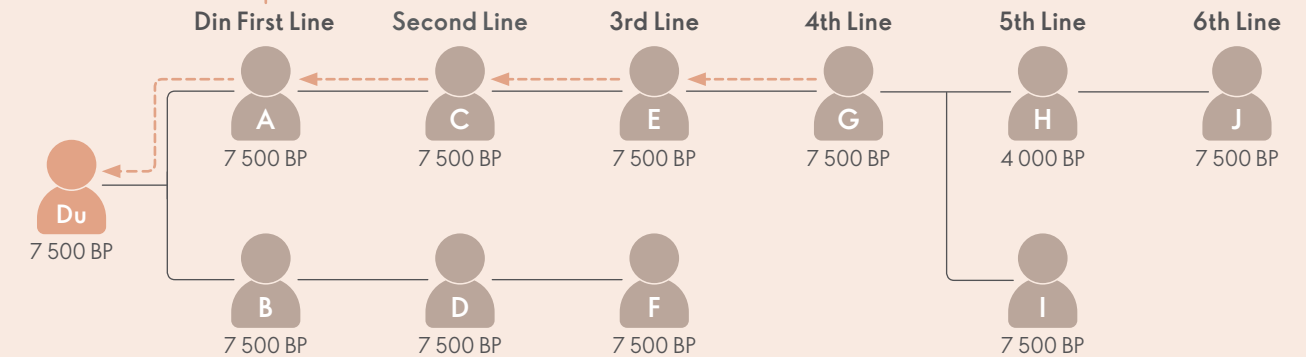
For å tjene en full bonus må en bonuskvalifisert ha minimum 7500 bonuspoeng i enten sin personlige gruppe eller i 25% Split-Out-grupper på det spesifikke nivået som gjelder. Hvis bonuskvalifiseringen ikke oppfyller bonuspoengkravet går en del av bonusen videre til neste kandidat.

Minimumsgaranti:

For 3% Gold Bonus må dine First Line 25% Split-Out-grupper ha minst 7500 bonuspoeng for at du skal tjene den fulle 3% Gold-bonusen på deres rekker.

3% Gold Bonus tjenes på din Second Line og nedover

I dette eksemplet:
1 bonuspoeng = 10 businessvolum



Eksempel: Minimumsgarantien og 3% Gold Bonus

Ved å bruke nettverkstrukturen og bonuspoengene ovenfor, la oss beregne dine 3% Gold Bonus-inntekter. Husk at 3% Gold Bonus opptjenes på din Second Line 25% Split-Out-grupper og nedover og stopper ved First Line av den neste 3% Gold Bonus-kandidaten.

1. Du vil tjene 3% Gold Bonus på C, D, E, F, G, H og I. Du vil ikke tjene det på J da G også er en kvalifisert 3% Gold Bonus-mottaker og vil tjene den bonusen på J.

2. De kombinerte bonuspoengene for C, D, E, F, G, H og I er $7500 + 7500 + 7500 + 7500 + 7500 + 4000 + 7500 = 49\ 000$.

3. $49\ 000$ bonuspoeng = $49\ 000$ Business Volum. Dine 3% Gold Bonus-inntekter vil være $3\% \times 490\ 000 = 14\ 700,-$

Men det er mer til historien. Som du kan se har H ikke nådd 7500 bonuspoeng, noe som betyr at minimumsgarantien vil bli brukt til din fordel.

Minimumsgaranti:

For 3% Gold Bonus gjelder minimumsgarantien til bonusopptjenerens First Line. G er den første kvalifiserte 3% Gold Bonus-tjeneren i din rekke og H og I danner Gs First Line. Siden din First Line, som består av A og B, har minimum 7500 bonuspoeng er du garantert å tjene hele 3% Gold Bonus.

Men husk – H har ikke oppfylt bonuspoengkravet. Så la oss se hvordan minimumsgarantien vil kompensere deg for Gs mangel i utviklingen av H til å nå 7500 bonuspoeng.

1. Gs 3% Gold Bonus-inntekt på J er $2250,-$ ($3\% \times 75\ 000,- = 2250,-$).

2. Du er garantert å tjene samme beløp ($2250,-$) på H. Men din faktiske inntekt på H er $3\% \times 40\ 000,- = 1200,-$, som betyr at du mangler $2250,- - 1200,- = 1050,-$.

3. $1050,-$ vil bli tatt fra Gs inntekt fra J og gitt til deg for å garantere at du tjener hele 3% Gold Bonus.

Din totale 3% Gold Bonus-inntekt blir: $14\ 700,- + 1050,- = 15\ 750,-$

Oriflame-verktøy

Vi har utviklet spesielle verktøy for å hjelpe deg med å anbefale og markedsføre produkter og bygge opp virksomheten din.

Delingsverktøy

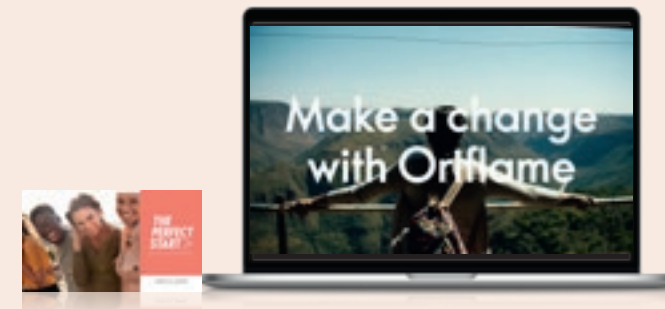


- 1 Personal Beauty Store**
En komplett e-handelsløsning under varemerket Oriflame.
- 2 Sharing app**
Bilder i tråd med varemerket Oriflame som kan deles på sosiale medier.



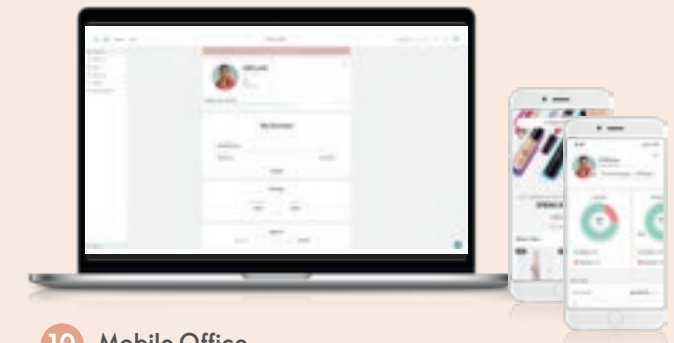
- 3 Wellosophyguide**
En guide til Oriflame Wellosophyprodukter og -rutiner.
- 4 Oriflame-katalogen**
Her finner du nye produkter og gode tilbud.
- 5 eCatalogue**
Del katalogen slik at kundene dine kan legge produkter i handlekurven eller registrere seg som Members eller Brand Partners.
- 6 Wellosophy Club**
Et fellesskap som møtes en gang i uken for å lære, dele og delta i et 12-ukers program for å forbedre helse og livsstil.

Rekrutteringsverktøy



- 7 Opportunity Videos**
Videoer for prospektering - for å skape interesse for å bli en del av Oriflame.
- 8 Oriflame Opportunity Presentation**
Presenter mulighetene med Oriflame på en inspirerende måte.
- 9 The Perfect Start — dine første 90 dager**
En trinnvis veiledning til hvordan du starter som selvstendig Oriflame Brand Partner.

Business Managementverktøy



- 10 Mobile Office**
Administrer virksomheten din, få de siste nyhetene og informasjon om programmer, legg inn bestillinger og bygg ditt nettverk av Brand Partners.
- 11 Oriflame-appen**
Få produktinformasjon, legg inn og følg opp bestillinger.
- 12 Business App**
Utvikle og administrer virksomheten din i sanntid.

Merk: Verktøyene kan variere avhengig av lokale markeder.

Vi følger reglene

Når du er en Oriflame Brand Partner gjelder etiske retningslinjer og regler for oppførsel for deg. Sammen med våre andre policyer og retningslinjer setter disse rammeverket som leder deg til å ta de riktige valgene i din virksomhet – med høy integritet og en sterk etisk og moralsk samvittighet. Derfor bør vi alle føle et felles ansvar for retningslinjene og reglene.

Hvis du noen gang opplever eller møter atferd som setter våre retningslinjer eller regler i fare stoler vi på at du sier ifra og hjelper oss med å fikse det. I tillegg til våre retningslinjer, regler

og andre retningslinjer må du alltid overholde gjeldende lover og regler.

Vi er mer lidenskapelig opptatt enn noen gang av å gjøre det mulig for mennesker å oppfylle drømmene sine, ha en givende utvikling, reise, nyte produktene våre og se bra ut. Vår gründerånd hjelper oss til å være gode på det vi gjør og alltid strebe etter fremragende. Dere er alle en del av det verdensomspennende Oriflames Beauty Community og hvis vi jobber sammen og støtter hverandre, vil vi nå vår visjon om å være det beste Social Selling skjønnhetsselskapet.



Oriflames retningslinjer

Etiske retningslinjer og atferdsregler

Det er viktig at du leser Oriflames etiske retningslinjer ("retningslinjene") og atferdsreglene ("reglene"), da de utgjør en integrert del av vilkårene i søknadsskjemaet for Brand Partner.

En Oriflame Brand Partner må overholde retningslinjene og reglene og eventuelle endringer i dem som har blitt publisert i nyhetsbrevet eller på annen måte kommunisert til Oriflame Brand Partner.

Oriflame forbeholder seg retten til når som helst, og med umiddelbar virkning, å avslutte medlemskapet til enhver Oriflame Brand Partner som har oppgitt falsk informasjon på søknadsskjemaet for Brand Partner eller som bryter retningslinjene eller reglene. Avsluttede Oriflame Brand Partners mister alle rettigheter og privilegier som følger med medlemskapet, inklusive deres nettverk. Retningslinjene og reglene er der for din beskyttelse, for å sikre at alle andre Oriflame Brand Partners opprettholder de samme høye standardene. I tråd med Oriflames etiske standarder forventes det at Oriflames Brand Partners overholder alle juridiske krav i landet der de driver sin Oriflame-virksomhet, selv om visse forpliktelser ikke er gjentatt i retningslinjene eller reglene.



Oriflames etiske retningslinjer

Som Oriflame Brand Partner samtykker jeg i å drive min Oriflame-virksomhet i henhold til følgende prinsipper:

- 1 Jeg vil opprettholde og følge reglene som er beskrevet i Oriflames offisielle retningslinjer og annet Oriflame-materiell. Jeg vil ikke bare følge reglene «bokstavelig», men også deres «ånd».
- 2 Mitt ledende prinsipp for å gjøre forretninger med alle jeg møter i min kapasitet som Oriflame Brand Partner er å behandle dem så rettferdig som jeg ønsker å bli behandlet selv.
- 3 Jeg vil presentere Oriflame-produktene, Oriflame-inntektsmulighetene, de relaterte opplæringene og de andre mulighetene og fordelene som tilbys av Oriflame til mine kunder og Brand Partners på en ærlig og sannferdig måte. Muntlig eller skriftlig vil jeg kun komme med påstander knyttet til produktet, inntektene og de andre mulighetene som er nevnt i den offisielle Oriflame-litteraturen.
- 4 Jeg vil være høflig og rask i betjeningen og plasseringen av bestillinger for kundene (der det er tillatt), samt i håndteringen av klager. Jeg vil følge prosedyrene som er beskrevet i den offisielle Oriflame-litteraturen for erstatning av produkter.
- 5 Jeg vil akseptere og utføre de forskjellige foreskrevne ansvarsområdene til en Oriflame Brand Partner (og de til en Sponsor og Director (og over) når jeg går videre til disse ansvarsnivåene) som beskrevet i den offisielle Oriflame-litteraturen.
- 6 Jeg vil oppføre meg på en slik måte at jeg bare gjenspeiler de høyeste standarder for integritet, ærlighet og ansvar.
- 7 Jeg skal ikke under noen omstendigheter bruke Oriflames beauty community til å markedsføre andre produkter eller tjenester enn de som er godkjent av Oriflame. Jeg skal respektere distribusjonsmetoden direkte til forbruker og skal derfor henvise kunder til Oriflame for bestilling av Oriflame-produkter.
- 8 Jeg vil respektere lovene og forskriftene i landet der jeg driver min Oriflame-virksomhet og i mine vertsland hvis jeg bygger en internasjonal gruppe.
- 9 Jeg forstår at overholdelse av Oriflames etiske retningslinjer og regler for oppførsel er en betingelse for mitt medlemskap i Oriflame.

Oriflames adferdsregler

1. Definisjoner

- A. "Oriflame Brand Partner" skal i dette dokumentet inkludere enhver Oriflame Brand Partner uavhengig av tittel og nivå (inkludert Managers, Directors og høyere).
- B. "Personal Beauty Store" skal referere til et nettsted som er designet, utstedt og driftet av Oriflame til fordel for en Oriflame Brand Partner i utvalgte markeder.
- C. "Oriflame" i dette dokumentet refererer til den lokale Oriflame-enheten som du inngikk søknadsskjemaet for Brand Partners med, med mindre annet er oppgitt. "Sponsorlinje" skal inkludere Oriflames Brand Partner, hans/hennes sponsor og så videre, der linjen avsluttes med Oriflame.
- D. "Personlig gruppe" skal referere til alle Oriflame Brand Partners som er sponset direkte og indirekte av en Oriflame Brand Partner, men skal ikke inkludere de direkte sponsede 25% Brand Partners eller deres downline.
- E. "Gruppe" skal referere til hele downline, inkludert 25% Oriflame Brand Partners og deres downline.
- F. "Oriflame-litteraturen" betyr Brand Partner Reward Plan (som inneholder denne retningslinjehåndboken), produktkatalogene, Oriflame Starter Kit-materiale, nyhetsbrev og all annen informasjon som er trykt eller publisert på Oriflames offisielle nettsted.
- G. En "sponsor" skal referere til en Brand Partner som rekrutterer andre Brand Partners, introduserer dem til Oriflames konsulentvirksomhet og gir dem opplæring og støtte i arbeidet.

Ord som begynner med en stor bokstav, men som ikke er definert her, skal ha samme betydning som i de foregående delene av Brand Partner Reward Plan.

2. Medlemskap

- 2.1 For å bli en Oriflame Brand Partner må en kandidat som hovedregel være sponset av en eksisterende registrert Oriflame Brand Partner. Under visse omstendigheter kan Oriflame tildele en potensiell Oriflame Brand Partner til et hvilket som helst nettverk.
- 2.2 En person kan bare ha ett Oriflame-medlemskap, enten direkte eller indirekte. Indirekte medlemskap er medlemskap gjennom blant annet eierskap av aksjer i et selskap som er registrert som Oriflame Brand Partner.
- 2.3 Oriflame forbeholder seg retten til å avslå enhver søknad eller ny søknad.
- 2.4 En søker må være myndig for å være en Oriflame Brand Partner. Oriflame kan etter eget skjønn godkjenne andre søkere med skriftlig samtykke fra vergen(e).
- 2.5 Medlemskap kan kun gis til enkeltpersoner eller til et aksjeselskap eller partnerskap der partene enten er ektefeller eller foreldre og barn i en av Oriflame godkjent overdragelsesprosess. En juridisk enhet må oppgi navnet på den som har fullmakt til å opptre på vegne av denne, samt eventuelle begrensninger i hans/hennes fullmakt. Partnere er gjensidig ansvarlige og Oriflame kan kreve tilbake alle kontingenter fra en eller begge i tilfelle manglende betaling.
- 2.6 En Oriflame Brand Partner kan trekke seg fra sitt medlemskap innen 30 dager etter at han ble med (eller lenger hvis det er aktuelt i henhold til lokal lovgivning) og motta tilbake fra Oriflame alle penger som er betalt som en betingelse for medlemskapet, samt eventuelle nødvendige startmaterialer og produkter.
- 2.7 En Oriflame Brand Partner kan si opp sitt medlemskap når som helst etter 30 dager etter at de ble med ved å gi skriftlig varsel til Oriflame. I slike tilfeller er Oriflame ikke forpliktet til å foreta noen av tilbakebetalinger nevnt i 2.6 ovenfor, annet enn eventuelle påkrevde gebyrer betalt for å bli eller forbli en Brand Partner av Brand Partneren betalt av Brand Partneren til Oriflame i løpet av de 30 dagene før oppsigelsen.

- 2.8 Medlemskapet til en Oriflame Brand Partner utløper på årsdagen for registreringen.
- 2.9 Medlemskapet kan fornyes ved å betale den årlige kontingentavgiften som er inkludert i den første fakturaen etter registreringsdagen.
- 2.10 Hvis ektefellen til en Oriflame Brand Partner ønsker å bli en Oriflame Brand Partner, må begge ektefellene enten sponses i fellesskap under samme medlemskap (i form av et aksjeselskap eller partnerskap) eller hvis de er hver for seg under kona eller ektemannen som først ble en Oriflame Brand Partner. Hvis ektefellen blir med under et separat medlemskap, vil enhver Cash Award opptjent av ektefellen bli trukket fra enhver høyere Cash Award opptjent av ektefellen som ble med først - hvis en slik Cash Award er et resultat av oppsigelse av medlemskapet til ektefellen som blir med som nummer to av en eller annen grunn.
- 2.11 Tidligere Oriflame Brand Partnere (eller ektefeller til tidligere Oriflame Brand Partnere) kan søke om nytt medlemskap under følgende betingelser:
 - a) Det har gått minst seks måneder siden forrige medlemskap ble avsluttet ved uttreden (med mindre annet er avtalt med Oriflame).
 - b) Den nye søknaden må spesifisere at den fremsettes etter denne regelen.
 - c) En tidligere Oriflame Brand Partner kan umiddelbart søke om å bli en Brand Partner igjen, uten å spesifisere at han/hun var en tidligere Oriflame Brand Partner, hvis han/hun har minst 12 måneders inaktivitet etter en oppsigelse av medlemskapet når oppsigelsen skyldes manglende fornyelse av medlemskapet.
- 2.12 Oriflame har rett til å si opp en Oriflame Brand Partner for ethvert brudd på de etiske retningslinjene og/eller atferdsreglene.
- 2.13 Oriflame forbeholder seg retten til å suspendere en Oriflames Brand Partners medlemskap i opptil 12 måneder med umiddelbar virkning, i påvente av etterforskning av brudd på reglene.

HÅNDBOK FOR RETNINGSLINJER

Fortsettelse på Oriflames adferdsregler

3. Opprettholde sponsorlinjer

- 3.1** Oriflame Brand Partners kan bare registrere seg på nytt under en annen sponsorlinje hvis de avslutter sitt medlemskap og søker om nytt medlemskap i samsvar med 2.11. Hvis de avslutter sitt medlemskap, vil hele gruppen deres gå tapt og overføres til deres opprinnelige sponsor.
- 3.2** Overføring av medlemskap fra en person til en annen er kun mulig i spesielle tilfeller og etter Oriflames eget skjønn.
- 3.3** Oriflame Brand Partners som ønsker å overføre sitt medlemskap, kan få tillatelse til å gjøre dette, men bare til sine nærmeste slektninger (etter Oriflames eget skjønn). Et brev med anmodning om slik overføring må sendes til Oriflame. Oriflame Brand Partners som har overført sitt medlemskap i henhold til denne regelen, kan søke om medlemskap på nytt dersom det har gått minst seks måneder siden siste overføring av medlemskapet.
- 3.4** Dersom en Oriflame Brand Partner dør, opphører medlemskapet innen tre måneder etter dødsfallet, forutsatt at de nærmeste pårørende ikke har søkt om overføring av medlemskapet i henhold til punkt 6.4. Oriflame forbeholder seg retten til å be om dokumenter som beviser fullmakt fra arvingen(e) som en betingelse for utbetalingen.
- 3.5** Overføring av en gruppe eller en del av en gruppe er ikke tillatt.

4. Brand Partners ansvar

Generelt ansvar

- 4.1** Oriflames Brand Partners skal overholde alle lover, forskrifter og etiske retningslinjer som gjelder for driften av medlemskapet, herunder eventuelle skattelover og forskrifter om skatteregistrering og -innlevering. Oriflames Brand Partners skal ikke delta i aktiviteter som kan bringe dem eller Oriflame i vanry.
- 4.2** Oriflame Brand Partners må iverksette egnede tiltak for å sikre beskyttelse av all privat informasjon som gis av en kunde, en potensiell kunde eller en annen Oriflame Brand Partner, i samsvar med lokale lover som gjelder for personvern og databeskyttelse.

Ansvar overfor kunder

- 4.3** Oriflames Brand Partners skal ikke bruke villedende, villedende eller urettferdig praksis.
- 4.4** Fra begynnelsen av kontakten med en forbruker skal Oriflames Brand Partner identifisere seg selv og forklare formålet med henvendelsen til en kunde eller formålet med anledningen. Oriflame Brand Partner skal sikre full åpenhet om sin identitet som Oriflame Brand Partner i all relatert kommunikasjon, enten det er via e-post, en nettside, en side på sosiale medier, etc. Tydelig navn og kontaktinformasjon, samt informasjon om at avsenderen ikke er en offisiell representant for Oriflame, må oppgis. Ordet «Uavhengig» skal alltid legges til før «Oriflame Brand Partner» på alle identitetsrepresentasjoner som e-postsignaturer, visittkort, på nettstedet, siden for sosiale medier og lignende. Oriflame Brand Partners må ikke presentere seg selv som autoriserte distributører av Oriflame.
- 4.5** Oriflames Brand Partner skal gi kundene nøyaktige og fullstendige produktforklaringer og -demonstrasjoner med hensyn til pris og, der det er aktuelt, kredittvilkår, betalingsvilkår, avbestillingsperiode, inkludert retur-

og refusjonsregler, Oriflames tilfredshetsgaranti, garantivilkår, ettersalgsservice og leveringsdato. Oriflame Brand Partner skal gi nøyaktige og forståelige svar på alle spørsmål fra kunder.

- 4.6** I den grad det fremsettes påstander om produktets effektivitet, skal Oriflame Brand Partners kun fremsette slike muntlige eller skriftlige produktpåstander som er autorisert av Oriflame.
- 4.7** Oriflame Brand Partners skal ikke bruke noen attest eller anbefaling som er uautorisert, usann, utdatert eller på annen måte upassende, som ikke er relatert til tilbudet eller som brukes på en måte som er egnet til å villede kunden.
- 4.8** Oriflame Brand Partners skal ikke bruke sammenligninger som er villedende. Sammenligningspunkter skal være basert på fakta som kan underbygges. Oriflame Brand Partners skal ikke på en urettferdig måte nedvurdere noe annet selskap, virksomhet eller produkt, direkte eller underforstått. Oriflame Brand Partners skal ikke dra urettmessig fordel av den goodwill som er knyttet til handelsnavnet og symbolet til et annet selskap, en annen virksomhet eller et annet produkt.
- 4.9** Oriflames Brand Partner skal ta personlig, telefonisk eller elektronisk kontakt på en rimelig måte og på rimelige tidspunkter for å unngå påtrengende kontakt. Oriflame Brand Partner skal avbryte kommunikasjonen på forbrukeren s anmodning.
- 4.10** Informasjonen som Oriflame Brand Partner gir til forbrukeren, skal gis på en klar og forståelig måte med behørig hensyn til prinsippene om god tro i kommersielle transaksjoner og prinsippene om beskyttelse av dem som i henhold til nasjonal lovgivning ikke kan gi sitt samtykke, for eksempel mindreårige.

- 4.11** Oriflames Brand Partners skal ikke misbruke tilliten til individuelle forbrukere og skal respektere forbrukernes manglende kommersielle erfaring og skal ikke utnytte en forbrukers alder, sykdom, mentale eller fysiske svakhet, godtroenhet, manglende forståelse eller manglende språkkunnskaper.
- 4.12** Oriflame Brand Partners skal ikke oppfordre en person til å kjøpe produkter basert på påstanden om at kunden kan redusere eller få tilbake kjøpesummen ved å henvise potensielle kunder til Oriflame Brand Partners for lignende kjøp, hvis slike reduksjoner eller tilbakebetalinger er betinget av en fremtidig hendelse.

Ansvar overfor andre Oriflame Brand Partners

- 4.13** Oriflame Brand Partners skal ikke stjele en søker fra andre Oriflame Brand Partners eller blande seg inn ved å verve Oriflame Brand Partners til en annen Oriflame Brand Partners' sponsorlinje.
- 4.14** En Oriflame Brand Partner må ikke gi en feilaktig fremstilling av Oriflame Brand Partners' faktiske eller potensielle inntekter. Alle inntektsdata må være: (a) sannferdige, nøyaktige og presentert på en måte som ikke er falsk, uredelig eller villedende; og (b) basert på dokumenterte og underbygde fakta i det relevante markedet. Potensielle Oriflame Brand Partners må: (c) informeres om at faktisk inntjening varierer fra person til person og avhenger av ferdigheter, tid og innsats og andre faktorer; og (d) gis tilstrekkelig informasjon til å muliggjøre en rimelig vurdering av inntjeningspotensialet.

HÅNDBOK FOR RETNINGSLINJER

Fortsettelse på Oriflames adferdsregler

- 4.15** En Oriflame Brand Partner skal ikke belaste andre Brand Partners eller potensielle Brand Partners gebyrer for noe ikke-Oriflame utviklet/sanksjonert materiale eller tjenester, bortsett fra gebyrer for å dekke utgifter som er direkte relatert til ikke-obligatorisk opplæring eller møter utført av Oriflame Brand Partner.

Alt markedsføringsmateriell som utvikles av Brand Partners må være i samsvar med Oriflames retningslinjer og prosedyrer. Oriflames Brand Partners som selger godkjent, lovlig tillatt reklame- eller opplæringsmateriell til andre Oriflame Brand Partners: (i) skal kun tilby materialer som er i samsvar med de samme standardene som Oriflame følger, (ii) forbys å gjøre kjøp av slikt materiale til et krav fra andre Oriflame Brand Partners; (iii) gi hjelpemidler til en rimelig og rettferdig pris, uten noen betydelig fortjeneste til Oriflames Brand Partners, tilsvarende lignende materiale som er tilgjengelig generelt på markedet; og (iv) tilby en skriftlig returpolicy som er den samme som returpolicyen til Oriflame.

- 4.16** Oriflames Brand Partners skal kun kontakte andre Oriflame Brand Partners på en rimelig måte og på rimelige tidspunkter for å unngå påtrengende virksomhet.
- 4.17** Oriflame pålegger ingen betingelser for minimumskjøp, verken i mengder eller verdi, til sine Brand Partners. På samme måte skal en Oriflame Brand Partner ikke tvinge eller tvinge de han/hun sponser til å bestille minimumsmengder eller opprettholde lager av produkter. Alle Oriflames Brand Partners kan bestille alle mengder direkte fra Oriflame, men håndterings- og budgebyrer kan påløpe avhengig av bestillingsstørrelsen. Det er opp til den enkelte Oriflame Brand Partners vurdering å avgjøre om han/hun skal beholde noe lager som gjenspeiler det forventede forbruket. Oriflame Brand Partners skal ikke kreve eller oppmuntre andre Oriflame Brand Partners til å kjøpe urimelige mengder inventar eller hjelpemidler. En Oriflame Brand Partner skal ikke ha mer lager enn han/hun med rimelighet kan forvente å konsumere. Oriflames Brand Partners skal ikke presentere seg som autoriserte distributører av Oriflame.

- 4.18** Oriflames Brand Partners skal ikke bruke Oriflames community til markedsføringsmateriell, produkter eller ordninger som ikke er offisielt godkjent av Oriflame og som er i strid med Oriflames retningslinjer og prosedyrer.

- 4.19** Oriflame Brand Partners skal ikke systematisk lokke eller oppfordre direkte selgere av et annet selskap.

- 4.20** Oriflame Brand Partners skal ikke urettferdig rakke ned på et annet selskaps produkter, dets salgs- og markedsføringsplan eller andre funksjoner i et annet selskap.

- 4.21** Oriflame Brand Partners har ikke noe ansettelsesforhold med Oriflame. Når Oriflames forretningsmulighet presenteres for andre, må Oriflame Brand Partners tydelig angi den uavhengige karakteren til denne virksomheten og det faktum at det ikke eksisterer noen ansettelse hos Oriflame.

- 4.22** Oriflame Brand Partners har ingen myndighet til å binde eller påta seg forpliktelser på vegne av Oriflame. De skal holde Oriflame skadesløs med hensyn til eventuelle kostnader eller skader som oppstår som følge av manglende overholdelse av disse reglene.

- 4.23** En Oriflame Brand Partner kan ikke legge inn bestillinger i navnet til en annen Oriflame Brand Partner uten skriftlig forhåndsgodkjenning fra denne Oriflame Brand Partner.

- 4.24** Ved oppbygging av sin personlige gruppe skal Oriflames Brand Partners sørge for at alle nye Oriflame Brand Partner følger kredittvilkårene, hvis kreditt tilbys.

- 4.25** Ved å bli sponsor skal Oriflame Brand Partner sørge for at han/hun trener og motiverer sine personlig sponsede Oriflame Brand Partners.

- 4.26** En Oriflame Brand Partner kan ikke være involvert i samtaler om, eller referere til Oriflame med noe medium, enten via TV, internett, radio, magasiner osv., og heller ikke bruke noen reklamemedier (inkludert viral reklame som SMS, internett osv.) for å markedsføre sin Oriflame-virksomhet uten Oriflames skriftlige samtykke.

- 4.27** Oriflames Brand Partners skal ikke være involvert i dialoger på sosiale medier som gir en feilaktig fremstilling av eller gir falsk eller villedende informasjon om Oriflame, dets produkter eller tjenester eller som generelt kan føre til tap av omdømme for Oriflame.

5. Andre regler og retningslinjer

- 5.1** Det er ingen eksklusive territorier eller franchiser tilgjengelig i henhold til Oriflames policy. Ingen Oriflame Brand Partner har myndighet til å gi, selge, tildele eller overføre slike territorier eller franchiser. Hver Oriflame Brand Partner står fritt til å drive sin virksomhet i et hvilket som helst territorium i registreringslandet.

- 5.2** Oriflame Brand Partner må respektere at Oriflame opererer i visse markeder, og ikke i alle land i verden, og strengt overholde sine forpliktelser med hensyn til produktsikkerhet, produktregistrering, import og andre regler som kan gjelde for handel i det respektive landet. Oriflame er ikke ansvarlig for eventuelle skader, tvister eller krav som oppstår som følge av eller i forbindelse med grenseoverskridende handel utført av Oriflame Brand Partners til land utenfor markedene der Oriflame driver virksomhet. Oriflame vil derfor holde Oriflame Brand Partners fullt ut ansvarlig for alle slike krav.

- 5.3** En Oriflame Brand Partner er uavhengig av Oriflame. Den eneste tittelen som kan brukes på visittkort, annet trykt materiale eller i e-postkommunikasjon, er «Uavhengig Brand Partner» eller «Uavhengig Oriflame Brand Partner» og, der det er aktuelt, «Uavhengig leder» og «Uavhengig Director».

- 5.4** Kampanjemateriell, Personal Beauty Store og eventuelle applikasjoner for sosiale medier levert av Oriflame kan brukes som spesifisert uten ytterligere autorisasjon. Det er underforstått at Oriflame Brand Partners ikke kan registrere eller være vert for et nettsted eller en nettside med et domeneyavn som inneholder ordet «Oriflame».

Oriflame Brand Partners kan drive trafikk til Oriflames offisielle nettsteder, blogger, apper og lignende. Oriflame forbeholder seg retten til å forhåndsgodkjenne materialet som skal publiseres. Retningslinjene for Oriflame Brand Partners' tilstedeværelse på nettet er nærmere beskrevet i retningslinjene for Brand Partners på nettet.

- 5.5** Oriflames varemerker, logoer og navn tilhører Oriflame Cosmetics A.G. og kan ikke brukes av Oriflames Brand Partners, verken i trykt materiale eller publisert på Internett, uten skriftlig forhåndssamtykke fra Oriflame. Hvis slikt samtykke innhentes, må varemerker og logoer brukes nøyaktig som angitt i Oriflames retningslinjer.

- 5.6** Ingen Oriflame Brand Partner kan produsere eller anskaffe fra noen annen kilde enn Oriflame noen gjenstand som varemerkene eller logoene er trykt eller vist på, med mindre det er skriftlig godkjent av Oriflame.

- 5.7** Alt Oriflames trykte materiale, videoer, fotografier, design er beskyttet av opphavsrett og kan ikke reproduseres helt eller delvis av noen, verken i trykt materiale eller publisert på Internett, uten skriftlig forhåndsgodkjenning fra Oriflame. Når opphavsrettsbeskyttet materiale brukes lovlig, er det obligatorisk at referanser til Oriflames opphavsrett gjøres på en synlig og entydig måte.

- 5.8** Oriflame Brand Partner erkjenner og godtar at Oriflames produkter ikke er ment å bli demonstrert, vist eller solgt i noen butikk, nettbutikk, auksjon eller annen nettplattform som Ebay eller lignende. Ingen Oriflame-litteratur kan selges eller vises i slike utsalgssteder. Etablissementer som teknisk sett ikke er utsalgssteder, for eksempel skjønnhetssalonger, kan kun brukes som arenaer for utstilling.

- 5.9** Innholdet på Oriflames nettsteder, som tekst, grafikk, fotografier, design og programmering, er også opphavsrettsbeskyttet og kan ikke brukes til kommersiell bruk uten skriftlig forhåndsgodkjenning fra Oriflame.

HÅNDBOK FOR RETNINGSLINJER

Fortsettelse på Oriflames adferdsregler

- 5.10** Spamming (misbruk av elektroniske meldingssystemer for vilkårlig å sende uønskede massemeldinger) er strengt forbudt. En Oriflame Brand Partner skal begrense antall reklame-e-poster som sendes til slutt kunder, slik at en individuell mottaker ikke mottar mer enn én melding per uke. Disse meldingene kan ikke sendes på vegne av Oriflame og derfor ligger det fulle ansvaret for innholdet på avsenderen.
- 5.11** Ingen person har under noen omstendigheter tillatelse til å ompakke eller på noen måte endre emballasjen eller merkingen av produktene. Oriflame-produkter selges kun i originalemballasjen.
- 5.12** Oriflame-produktene forårsaker ikke skade eller personskaade hvis de brukes til det tiltenkte formålet og i samsvar med instruksjonene som følger med. Oriflame har produktansvarsforsikring på sine produkter. Forsikringen dekker personskaade eller skade der et defekt produkt er involvert, men dekker ikke uforsiktig eller uaktsom bruk eller feil bruk av et produkt.
- 5.13** Oriflame forbeholder seg retten til når som helst å trekke fra eventuelle forfalte fakturaer fra enhver ytelsesrabatt eller bonus som skal betales til Oriflame Brand Partners.
- 5.14** Oriflame har rett til å endre priser og utvalg uten forvarsel. Oriflame vil ikke gi resultatrabatt, bonus eller annen kompensasjon for tap påført på grunn av prisendringer, endringer i sortimentet eller produkter som er utsolgt.
- 5.15** Hvis det blir bedt om det ved oppsigelse av en Brand Partners forhold til Oriflame, samtykker Oriflame i å:
- (a) kjøpe produkter på nytt fra Brand Partner. Alle følgende betingelser må være oppfylt for at Oriflame skal gi refusjon:
 - retur må skje innen 12 måneder fra kjøpsdato, og
 - vil bli refundert med 90% av den opprinnelige nettoprisen betalt etter fradrag av eventuelle

ytelsesrabatter, bonuser eller Cash Awards betalt til nettverket, og

- varer som returneres må være salgbare Oriflame-beholdninger, inkludert Oriflame-produsert reklamemateriell, salgshjelpemidler eller sett.

I denne klausulen (a) betyr salgbar Oriflame-beholdning alle produkter som:

- ikke har blitt brukt, åpnet eller tuklet med på noen måte; og
- ikke har passert utløpsdatoen; og
- fortsatt markedsføres av Oriflame i sine kataloger.

- 5.16** Hvis en Oriflame Brand Partner på noen måte er involvert, juridisk eller på annen måte, i en tvist eller aktivitet som kan involvere eller negativt påvirke Oriflame eller dets omdømme, må en slik Oriflame Brand Partner umiddelbart informere Oriflame.
- 5.17** Oriflame forbeholder seg retten til å utvide eller revidere Oriflames suksessplan, kvalifikasjonskriterier eller retningslinjene og reglene med umiddelbar virkning.

6. Rettigheter og ansvar for Directors og høyere nivåer

I tillegg til de generelle reglene ovenfor som gjelder for alle Oriflame Brand Partners, gjelder følgende regler spesifikt for Directors og høyere nivå. Brudd på noen av disse spesialreglene vil resultere i umiddelbart tap av Director-tittel (og høyere titler) og eventuelle underliggende privilegier – inkludert eventuell relatert godtgjørelse – og kan til og med føre til oppsigelse av medlemskap

- 6.1** Som en Director (og høyere nivå) må du betjene dine personlige gruppe Brand Partners i hver periode gjennom å:
- a)** Rekruttere og kontinuerlig utvikle din personlige gruppe.
 - b)** Assistere, veilede og motivere Members i den personlige gruppen.
 - c)** Holde periodiske møter for å trene, motivere, sette mål og følge opp.
 - d)** Trene din rekke av Oriflame Brand Partners til å drive sin Oriflame virksomhet best mulig.
 - e)** Opprettholde hyppig kommunikasjon, informere om møtedatoer, steder, produktnyheter, treningsøker, osv.
 - f)** Delta på alle seminarer og møter organisert av Oriflame.
 - g)** Håndheve koden og reglene og lede ved eksempel.
 - h)** Delta på forretningsmøter med Oriflame som du blir bedt om å delta på av din områdesalgsleder.
- 6.2** En Director (og høyere nivå) kan ikke:
- a)** representere, være medlem av eller promotere andre selskaper, produkter eller muligheter for social selling eller direktesalg.
 - b)** delta i eller markedsføre et tilknyttet markedsføringsprogram.
 - c)** markedsføre skjønnhets- eller ernæringsprodukter og merker fra andre selskaper
- 6.3** Hvis ektefellen til en Director (og høyere nivå) er representant og/eller medlem av et annet social selling- eller direktesalgsselskap, har ektefellen ikke lov til å delta i noen Oriflame-møter og arrangementer og ektefellens aktiviteter må holdes atskilt fra Oriflame. Directors (og høyere nivå) må informere Oriflame hvis ektefellen er representant og/eller medlem av et annet selskap som selger sosiale medier eller selger.

- 6.4** Om en Director (og høyere nivå) dør, kan et medlemskap arves av dennes nærmeste pårørende i samsvar med loven i det aktuelle landet. Skriftlig krav om medlemskapet må fremsettes innen 3 måneder fra dødsfallsdatoen. I fravær av slike krav vil medlemskapet bli avsluttet. For klarhetens skyld må den juridiske mottakeren av medlemskapet godta og overholde vilkårene og betingelsene for å være en Brand Partner.
- 6.5** En Director (og høyere nivå) må følge eventuelle tilleggsregler eller instruksjoner som kommuniseres skriftlig av Oriflame fra tid til annen.

7. Prosedyre for håndtering av klager

Alle klager basert på brudd på de etiske retningslinjene skal rettes til den lokale Oriflame-salgsgesamtningen og/eller den administrerende direktøren for Oriflame-selskapet som opererer i det aktuelle landet. Klageorganet i hvert Oriflame-marked ledes av administrerende direktør (General Manager) i det lokale Oriflame-selskapet.

Oriflame Brand Partner Online Policy

Disse retningslinjene tjener til å klargjøre hvordan uavhengige Oriflame Brand Partners kan forme sin tilstedeværelse på Internett uten å forstyrre Oriflames merkevarebyggingsaktiviteter eller bryte opphavsrettsrelaterte lover, regler og avtaler.

1. Generelt

Oriflame tilbyr sine Brand Partners muligheten til å sette opp sin egen Personal Beauty Store (PBS), samt gir de andre verktøy for å markedsføre Oriflames produkter og forretningsmuligheter på Internett.

Disse applikasjonene er i dag de eneste godkjente digitale verktøyene der Brand Partners kan markedsføre Oriflame-produktene samt vise bilder og logotyper som Oriflame er rettighetseier for.

Brand Partners har også lov til å være vert for nettsteder der de kommuniserer rundt Oriflame, dets produkter og muligheter, så lenge det er tydelig angitt at disse ikke er offisielle Oriflame-nettsteder.

Det skal til enhver tid være oversiktlig hvem som står bak siden og relevante kontaktopplysninger skal være synlige.

Brand Partners kan kun sitere Oriflame-tekster ved tydelig å referere til kilden.

Brand Partners kan ikke bygge e-handelssider der Oriflame-produkter selges, eller på annen måte drive e-handel utenfor de godkjente Oriflame-applikasjonene.

Brand Partners kan ikke legge ut informasjon eller annet materiale som er beskyttet av opphavsrett uten tillatelse fra opphavsrettseieren.

Brand Partners kan aldri bruke Oriflame-merkevaren til å støtte eller fremme politiske posisjoner eller religiøse ideologier.

Brand Partners kan aldri legge ut uhøflig, fornærmende, vulgært, uanstendig, blasfemisk, truende, rasistisk eller etnisk hatefullt eller på annen måte støtende eller ulovlig informasjon eller materiale.

Brand Partners skal aldri avsløre ulanserte produkter, kundedata eller konfidensiell informasjon overhodet.

2. Domenenavn

Brand Partners kan ikke registrere domenenavn som inneholder ordet "Oriflame". Brand Partner skal ikke registrere en side/gruppe på sosiale medier med navn og bilde som kan villedde forbrukeren til å tro at siden er en offisiell Oriflameside/-gruppe:

En side/gruppes navn og bilde på sosiale medier (f.eks. Facebook, Instagram) skal tydelig angi at den drives av en enkeltperson, f.eks. "Annas Oriflame Team" med Annas eget bilde.

En side, gruppenavn på sosiale medier skal ikke hete f.eks. "Oriflame Casablanca" med et offisielt Oriflame-bilde, f.eks. Oriflame-logo, Oriflame-bilder.

3. Ansvarsfraskrivelse

Brand Partners som er vert for egne nettsider og sosiale medier-kontoer og nevner at de er en del av Oriflame må sørge for å tydelig publisere informasjon om at de er enten:

- a) Uavhengige Oriflame Brand Partners, eller
- b) Uavhengige Oriflame Beauty Brand Partners.

Denne informasjonen må publiseres tydelig på startsidene og profilsiden samt under en ansvarsfraskrivelse som er synlig på alle sider på nettstedet. Navn og kontaktinformasjon skal være tilgjengelig på nettstedet eller i kontoinformasjonen til en side på sosiale medier.

Du skal ikke presentere deg selv som en autorisert distributør av Oriflame.

Hvis en Brand Partner har et privat nettsted uten tilknytning til Oriflame er denne policyen selvfølgelig ugyldig.

4. Innhold og referanser til Oriflame

Intet innhold skal kopieres fra Oriflames offisielle nettsted og publiseres under Brand Partners eget navn. Hvis en Brand Partner lenker offisielt Oriflame-innhold til sitt eget nettsted fra et Oriflame-eid domene må dette tydelig oppgis.

5. Bilder

Brand Partners kan ikke ta stillbilder eller bevegelige bilder fra et offisielt Oriflame-nettsted og publisere det på sitt eget nettsted. Alt bildemateriale er opphavsrettslig beskyttet og Oriflame har skaffet seg rettighetene til å bruke det. Disse rettighetene utvides ikke til Brand Partners.

- Bevegelige bilder; videoer osv.: Kan brukes gjennom delingsfunksjon hvis og når det er tilgjengelig. Delingsfunksjonen gir automatisk referanse til kildeområdet.
- Bilder av modeller eller personer: Kan brukes gjennom delingsfunksjon hvis og når det er tilgjengelig. Delingsfunksjonen gir automatisk referanse til kildeområdet.
- Bilder av Oriflame-produkter: Kan brukes med eller uten delingsfunksjon, så lenge kildestedet er nevnt på en synlig og entydig måte (for eksempel: "Kilde: www.oriflame.com 2019")

Eventuelle krav rettet til Oriflame fra en tredje part angående misbruk av immaterielle rettigheter av en Brand Partner vil bli overført til Brand Partneren.

6. Oriflame-logoen

Brand Partners har ikke lov til å bruke Oriflame-logoen.

7. Deling og blogging på sosiale medier

Oriflame oppfordrer til tilstedeværelse på blogger, sosiale nettverkssider og lignende. Brand Partners oppfordres til å blogge og legge igjen kommentarer om Oriflame-produkter der de finner det hensiktsmessig, men må følge avsnitt 3 i Oriflames etiske retningslinjer angående produktpåstander. I størst mulig grad anbefaler vi at Brand Partner bruker delingsfunksjonene som tilbys av Oriflame for å sikre korrekt visnings- og kildeinformasjon.

8. Markedsføring gjennom søkemotorer

Brand Partners kan utføre søkemotormarkedsføring, som Google Adwords, hvis Oriflame Brand Partner Online Policy følges. I tillegg;

- Annonsen må tydelig indikere at den ble laget av en uavhengig Brand Partner.
- Overskriften skal ikke gi inntrykk av at det er en offisiell annonse eller på noen måte støttet av Oriflame, og;
- Det er forbudt å bruke "Oriflame" eller andre merke-relaterte termer, som "NovAge" eller "Ecollagen," som søkeord.
- Det er forbudt å pakke Oriflame-produkter sammen med andre merker, for eksempel å markedsføre produktene våre med Avon eller L'Oréal.

Vennligst ta hensyn til at hver kjøper av f.eks. Adwords er ansvarlig for eventuelle brudd mot andre merkeiere.

9. Opplæringsavgifter

Brand Partners har ikke lov til å kreve gebyrer for nettbasert opplæring og webinarer, med unntak av det som er beskrevet under 4.15 i Oriflames adferdsregler.

10. Spamming

Spamming – vilkårlig sending av uønskede massemeldinger – er strengt forbudt.

For mer praktisk informasjon og eksempler på hvordan du følger Oriflame Brand Partner Online Policy, se den digitale håndboken for Brand Partners som du finner etter at du har logget inn på Oriflames hjemmeside.

Når du kontakter en kunde eller en potensiell Oriflame Member eller Brand Partner...

...gjør dette

- Identifiser deg selv og Oriflame.
- Forklar formålet med oppfordringen din og hvilke typer produkter Oriflame har.
- Prøv å svare på alle spørsmål på en rettferdig, sannferdig og forståelig måte.
- Kom kun med påstander om produktene som er godkjent av Oriflame. Henvis din kontakt til Oriflames nettsted hvor de kan lese mer om produktene og påstandene.
- Respekter personvernet og andre personlige begrensninger personen kan være under (f.eks. tid, sted, alder, fysisk tilstand).
- Stopp enhver forklaring (og gå) hvis du blir bedt om det.
- Bare samle inn og/eller lagre personopplysninger om kunder eller potensielle kunder når det er nødvendig og sørg for at du håndterer og beskytter disse personopplysningene i samsvar med lokale lover om personvern og beskyttelse av personopplysninger.
- Ta e-læringen GDPR (General Data Protection Regulation) for uavhengige Oriflame Brand Partners for å lære om innsamling og lagring av personopplysninger til kunder bosatt i EU.

Når du presenterer Oriflame-produkter:

- Informer og (eller) henvis kontakten din til Oriflames nettsted hvor de kan lese mer om produktene og kravene, prisen på produktene, betalingsbetingelser og leveringsdato.
- Informer kunden om angrefristen for å kansellere en bestilling innen en spesifisert tid og også retten til å returnere og få refusjon for leverte produkter som kan selges på nytt som nye.
- Informer kunden om Oriflames produktgarantier, ettersalgsservice og prosedyrer for klagebehandling.

Når du presenterer forretningsmuligheter for potensielle Brand Partners:

- Informer de om at faktisk inntekt vil variere fra person til person og vil avhenge av ferdigheter, tid og krefter som legges ned og andre faktorer.
- Gi de tilstrekkelig informasjon til å muliggjøre en rimelig vurdering av muligheten til å tjene penger.

Minn alltid gjerne kontakten din om at Oriflame er et anerkjent sosialt salgsselskap som fokuserer på utvikling av innovative produkter på en bærekraftig måte. Oriflame tilbyr kvalitetsprodukter og muligheten til å bygge en virksomhet. Forretningsmuligheten gir en uavhengig, morsom og fleksibel måte å forbedre sin økonomiske stilling på samtidig som man forbedrer ens evner og selvtilitt.

...og ikke dette

- Presenter deg selv som en autorisert distributør av Oriflame.
Press kunden til å kjøpe eller bli med – det er OK hvis de ikke gjør det; De kan fortsatt komme tilbake til deg ved en senere anledning hvis du har gjort inntrykk av profesjonalitet og har behandlet de rettferdig.
- Overdriv produktfunksjonene – presenter opplevelsen din med å bruke et produkt på en rettferdig og ærlig måte; Se alltid produktvedlegget eller annen informasjon gitt av selskapet.
- Overdrive eventuelle fakta om:
 - Oriflame-produktenes bruk, funksjoner og egenskaper.
Inntektsmuligheten Oriflame tilbyr når det gjelder for eksempel tid og letthet for å nå nivåer, forventede beløp opptjent på hvert nivå og den generelle lettheten og sannsynligheten for å lykkes. Husk at alt avhenger av tiden og innsatsen man er villig til å legge ned og en persons personlige ferdigheter.
 - Ikke overdrive din egen suksess og erfaring med Oriflame, eller bruke andres uttalelser om suksess som ikke er sanne eller som er villledende
 - Lyve, villedde, lure eller være aggressiv, påtrengende eller respektløs.
- Nøle med å fortelle personen at du ikke kan svare på et spørsmål siden du er usikker på svaret. Gå inn på Oriflames nettsted for å avklare spørsmålet og kom deretter tilbake til dem med et korrekt svar.
- Bruke personopplysninger om kunder, andre Oriflame Brand Partners og/eller potensielle Oriflame Members på en utilbørlig måte eller uten nødvendig tillatelse.
Bruke sammenligninger med andre selskaper som ikke er basert på fakta som ikke kan verifiseres.
- Urettmessig skade omdømmet til et annet selskap eller systematisk lokke eller oppfordre salgsstyrken til et annet selskap.
- Forlede en person til å kjøpe varer basert på en påstand om at personen kan redusere eller få tilbake kjøpesummen ved å henvise andre kunder til deg for lignende kjøp.

Oriflame Brand Partner Reward Plan Ordliste

Her kan du finne definisjoner av nøkkelbegrepene og konseptene vi bruker for å forklare Oriflame Brand Partner Reward Plan.

AKTIV BRAND PARTNER: En Brand Partner med personlige bonuspoeng i en bestemt periode.

AKTIVITET: Andel i % av Brand Partners og Members som har personlige bonuspoeng i inneværende periode.

BONUSER: Bonuser er en belønning som kan oppnås ved å dele forretningsmuligheten med andre for å bli med i Oriflame og utvikle ledere.

BONUSPOENG (BP): Hvert produkt tildeles et visst antall bonuspoeng. Dyrere produkter og sett har flere bonuspoeng.

BONUSPOENG KONVERTERINGSDIAGRAM: Diagram som viser hvordan bonuspoeng konverteres til et teambonusnivå.

BUSINESSVOLUM (BV): Pengeverdien av produkter til kundepris minus 20% cashback, moms og andre avgifter. Beløpet på din teambonusen på gruppebestillinger og Director-bonuser vil bli beregnet som en prosentandel av total BV. Noen produkter har redusert eller ingen BV, for eksempel salgsverktøy og tilbehør, disse forskjellene finner du på Oriflames nettside.

CASH AWARD: Du mottar en engangs pengepremie første gang du når en ny tittel i Oriflame Brand Partner Reward Plan og starter med tittelen Director.

PERIODE: En periode er som oftest 21 dager. Perioden brukes til beregning av teambonus, tittelkvalifisering, forretningskonferanse kvalifisering og katalogtilbud.

KUNDE: Enhver person, enten registrert hos Oriflame eller ikke, som bestiller Oriflame-produkter og som, mens de gjør det, handler helt eller hovedsakelig utenfor hans/hennes handel, virksomhet, håndverk eller yrke.

KUNDEPRIS: Den endelige salgsprisen for kunder som vist i katalogen og online.

CORE TEAM: Et Core Team består av Brand Partners som er forpliktet til å bli ledere. Består vanligvis av tre til fem Brand Partners dannet under en Manager eller Director.

DIAMOND-BEN: Et ben med en Brand Partner på hvilken som helst nivå som har seks eller flere 25% Split-Out-grupper.

DIAMOND TEAM: Inneholder titlene Diamond Director, Senior Diamond Director og Double Diamond Director.

DIRECTOR TEAM: Inneholder titlene Director, Senior Director, Gold Director, Senior Gold Director og Sapphire Director.

DOWNLINE: Alle Brand Partners under deg i nettverket ditt er din downline.

EXECUTIVE-BEN: Et ben med en Brand Partner på hvilken som helst nivå som har tolv eller flere 25% Split-Out-grupper.

EXECUTIVE TEAM: Inneholder titlene Executive Director, Gold Executive Director, Sapphire Executive Director og Diamond Executive Director.

FIRST LINE BRAND PARTNERS: De Brand Partners du selv rekrutterer og sponser direkte.

GOLD-BEN: Et ben med en Brand Partner på hvilken som helst nivå som har to eller flere 25% Split-Out-grupper.

INAKTIV BRAND PARTNER ELLER MEMBER: En Brand Partner eller en Member uten personlige bonuspoeng (PBP) i en bestemt periode. En Brand Partner eller en Member kan være inaktiv 1 (hadde PBP i perioden før den nåværende), inaktiv 2 (hadde PBP for to perioder siden) eller inaktiv 3 (hadde PBP for tre perioder siden og vil bli fjernet fra de registrerte Brand Partners og Members ved avslutning av gjeldende periode med mindre PBP genereres).

UAVHENGIG ORIFLAME BRAND PARTNER: Ofte referert til som "Brand Partner". Dette er det første nivået i Oriflames Brand Partner Reward Plan og er alle som har teambonusnivå mellom 0% og 9%.

UAVHENGIG ORIFLAME DIRECTOR: Ofte referert til som "Director". Dette uttrykket inneholder alle nivåer fra Director og opp til det høyeste Director-nivået, Sapphire Director.

UAVHENGIG ORIFLAME MANAGER: Ofte referert til som "Manager". Dette uttrykket inneholder nivåer fra 12% Manager opp til Senior Manager.

LEDER: Dette uttrykket refererer til uavhengige Oriflame Brand Partners som sponser og leder andre Brand Partners. Brukes for alle nivåer fra 12% Manager opp til det høyeste Director-nivået, Diamond President Director.

BEN: Et ben består av en First Line Brand Partner og hele deres rekke.

NIVÅ: Brand Partners i i din personlige grupper regnes i nivåer.

MANAGER TEAM: Inneholder titlene 12% Manager, 16% Manager, 20% Manager og Senior Manager.

MEMBER: En kunde som kjøper Oriflame-produkter på nett og får alle fordelene fra Member Reward Plan uten registreringsavgifter.

MINIMUMSGARANTI: En bonusjustering som gjøres når minimumsantallet bonuspoeng som kreves for å kvalifisere for en full bonus ikke oppfylles av bonuskvalifisereren. Justeringen fordeler en del av den bonusen opp til neste kvalifisering av den samme bonusen. Minimumsgarantien er en måte å sikre at alle i et community blir belønnet rettferdig for sin innsats for å utvikle ledere.

NETTO ORDREVERDI: Pengeverdien av produkter til kundepris minus 20% cashback, moms og andre avgifter. Beløpet på din teambonus på First Line vil bli beregnet som en prosentandel av total netto ordreverdi.

NETTVRK: I Oriflame Brand Partner Reward Plan er dette alle Brand Partners i din downline, inkludert dine 25% Split-Out-grupper og deres downlines.

ORIFLAME WALLET: Oriflame Wallet er en virtuell konto for Members og Brand Partners som lagrer eventuelle akkumulerte rabatter. Den totale akkumulerte saldoen på Oriflame Wallet brukes til å betale for neste bestillinger. Den akkumulerte saldoen i Oriflame Wallet som brukes til en enkelt bestilling kan ikke overstige 50% av verdien. Hvis den akkumulerte saldoen i Oriflame Wallet er mer enn 50% av en ordreverdi vil det overstigende beløpet bli lagret og gjort tilgjengelig for bruk på neste bestillinger. Oriflame Wallet-saldoen kan sees i Mobile Office- og Oriflame-appene.

PERSONLIG GRUPPE (PG): Din personlige gruppe består av alle Members og Brand Partners som sponses direkte av deg (din First Line), samt deres rekke – men ikke Brand Partners som selv har nådd 25% teambonusnivå eller deres rekke.

PRESIDENT TEAM: Inneholder titlene President Director, Senior President Director, Gold President Director, Sapphire President Director og Diamond President Director.

REGISTRERTE MEMBERS OG BRAND PARTNERS: Alle Members og Brand Partners som har personlige bonuspoeng i løpet av de siste tre periodene.

SPONSOR: En Sponsor introduserer nye Brand Partners til å bli med i Oriflame og lærer de opp i deres aktiviteter. Du er sponsor til dine First Line Brand Partners 25%

SPLIT-OUT-GRUPPER: Når en First Line Brand Partner når 25% Teambonusnivå forlater de din personlige gruppe og danner en ny 25% Split-Out-gruppe sammen med sine Brand Partners.

TEAMBONUS: Er en belønning på 3%-25% på bestillinger fra den personlige gruppen. Du tjener alltid det største beløpet når du sammenligner 10% teambonus på kundeprisen til dine direkte sponsede Brand Partners og Members (din First Line) og teambonusen på 3-25% på dine totale gruppebestillinger basert på businessvolum.

TEAMBONUSNIVÅ: Dette uttrykket refererer til prosentnivået (3% til 25%) du kan motta på dine gruppebestillinger.

ØVRE DOWNLINE: Din egne sponsor og Brand Partners over din sponsor er din øvre downline.

ORIFLAME BRAND PARTNER REWARD PLAN

Brand Partner Reward Plan er et globalt markedsføringsmaterielt som eies av Oriflame Cosmetics AG. Dette dokumentet er gitt for illustrasjonsformål og er ment å brukes som støtte for hvordan du gjør forretninger med Oriflame. For fullstendig informasjon om hvilken Oriflames Brand Partner Rewards Plan som er gyldig i ditt spesifikke marked, vennligst se de lokale vilkårene og betingelsene og de kommersielle programmene som er gyldige i ditt spesifikke marked, eller kontakt ditt kundeservicekontor.

KOMPENSASJONSFORDELER

Uttalelsene og eksemplene på eventuelle kompensasjonsfordeler beskrevet i dette dokumentet er kun for illustrasjonsformål. Oriflame gir ingen garantier angående eventuelle kompensasjonsfordeler. Faktiske økonomiske resultater kan variere mellom Oriflames Brand Partners og vil avhenge av hver Brand Partners forretningsferdigheter, erfaring, individuelle kapasitet, innsats og investert tid. Kompensasjonsfordeler kan ha variasjoner i hvert marked på grunn av lokale markedsføringsspesifikasjoner og forskrifter. For fullstendig informasjon om lokale økonomiske fordeler ved Brand Partner Reward Plan som er gyldig i et bestemt marked, vennligst se de lokale vilkårene og betingelsene og retningslinjene og programmene som gjelder i det spesifikke markedet, eller kontakt ditt kundeservicekontor.

KONFERANSEPROGRAM

Konferanseprogram kan ha variasjoner i hvert marked. For fullstendig informasjon om Oriflames konferanseprogrammer som er gyldige i et specifikt marked, vennligst kontakt det lokale konferanseprogrammet eller kontakt ditt kundeservicekontor.

LOKALE OVERSETTELSE

Dette dokumentet er utgitt på engelsk og kan være gjenstand for lokale oversettelser. I tilfelle det er uoverensstemmelser mellom den lokale oversettelsen av denne engelske versjonen og de lokale vilkårene og betingelsene og retningslinjene og programmene som er gyldige i et bestemt marked, skal de lokale vilkårene og betingelsene, retningslinjene og programmene gjelde i den rekkefølgen.

The Brand Partner Reward Plan

KVALIFIKASJONSKRAV

BRAND PARTNER

- 0% Brand Partner**
0–199 BP i din personlige gruppe.
- 3% Brand Partner**
200–449 BP i din personlige gruppe.
- 6% Brand Partner**
450–899 BP i din personlige gruppe.
- 9% Brand Partner**
900–1799 BP i din personlige gruppe.

MANAGER TEAM

- 12% Manager**
1800–2999 BP i din personlige gruppe.
- 16% Manager**
3000–4999 BP i din personlige gruppe.
- 20% Manager**
5000–7499 BP i din personlige gruppe.
- Senior Manager**
Minst 7500 BP i din personlige gruppe eller en eller flere 25% Split-Out-grupper i din First Line og en personlig gruppe med minst 3000 BP.

DIRECTOR TEAM

- Director**
Minst 7500 BP i din personlige gruppe eller en 25% Split-Out-gruppe i din First Line og minst 3000 BP i din personlige gruppe i 4 av 9 perioder.
- Senior Director**
Minst 7500 BP i din personlige gruppe og en 25% Split-Out-gruppe i din First Line i din personlige gruppe i 4 av 9 perioder.
- Gold Director**
To 25% Split-Out-grupper i din First Line og minst 3000 BP i din personlige gruppe i 4 av 9 perioder.
- Senior Gold Director**
Tre 25% Split-Out-grupper i din First Line og minst 3000 BP i din personlige gruppe i 4 av 9 perioder.
- Sapphire Director**
Fire 25% Split-Out-grupper i din First Line og minst 3000 BP i din personlige gruppe i 4 av 9 perioder.

DIAMOND TEAM

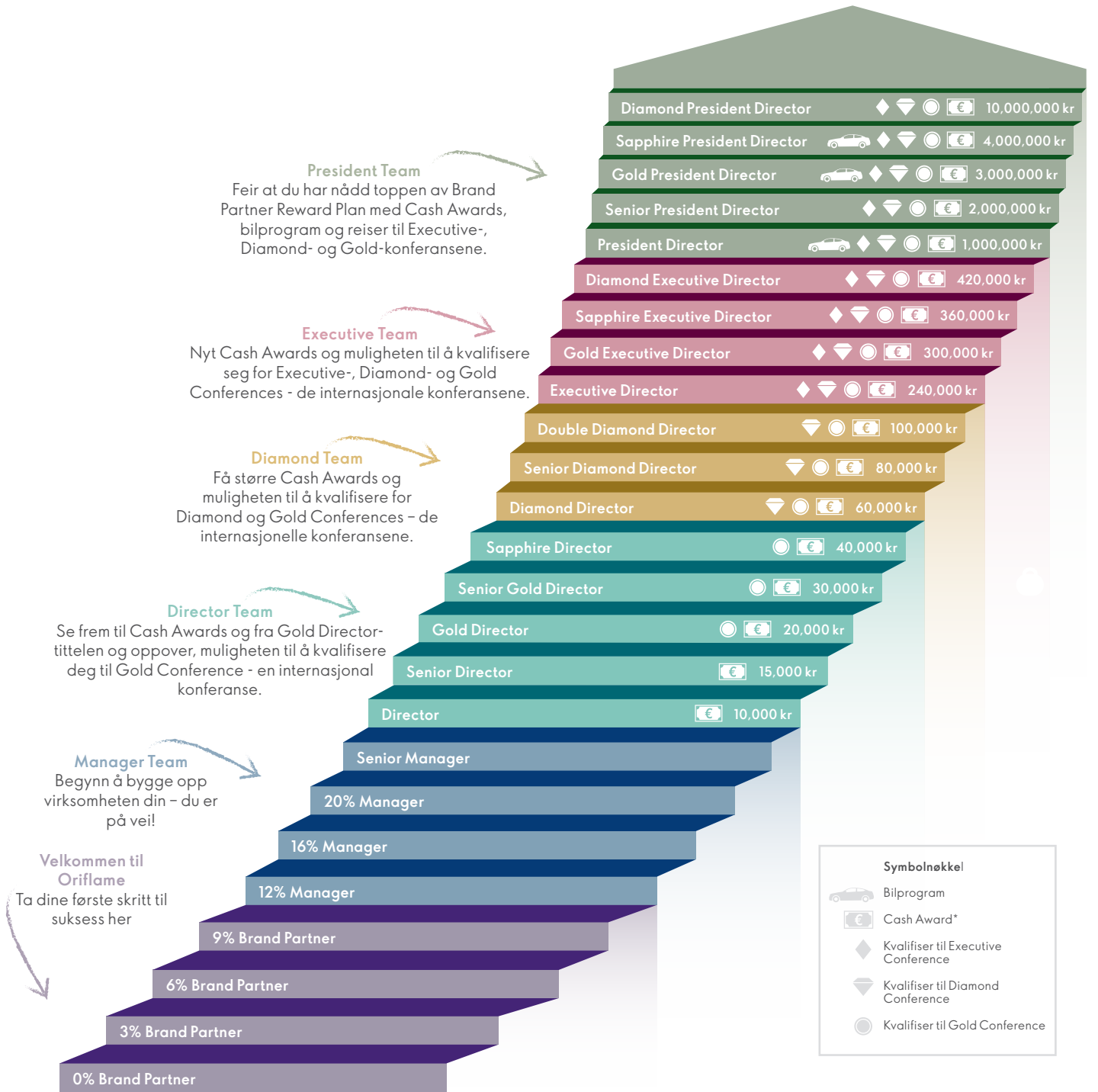
- Diamond Director**
Seks 25% Split-Out-grupper i din First Line i 4 av 9 perioder.
- Senior Diamond Director**
Åtte 25% Split-Out-grupper i din First Line i 4 av 9 perioder.
- Double Diamond Director**
Ti 25% Split-Out-grupper i din First Line i 4 av 9 perioder.

EXECUTIVE TEAM

- Executive Director**
Tolv 25% Split-Out-grupper i din First Line i 4 av 9 perioder.
- Gold Executive Director**
Tolv 25% Split-Out-grupper i din First Line, pluss 6 Gold-ben i 4 av 9 perioder.
- Sapphire Executive Director**
Tolv 25% Split-Out-grupper i din First Line, pluss 9 Gold-ben i 4 av 9 perioder.
- Diamond Executive Director**
Tolv 25% Split-Out-grupper i din First Line, pluss 12 Gold-ben i 4 av 9 perioder.

PRESIDENT TEAM

- President Director**
Tolv 25% Split-Out-grupper i din First Line, pluss 9 Gold-ben og 3 Diamond-ben i 4 av 9 perioder.
- Senior President Director**
Tolv 25% Split-Out-grupper i din First Line, pluss 6 Gold-ben og 6 Diamond-ben i 4 av 9 perioder.
- Gold President Director**
Tolv 25% Split-Out-grupper i din First Line, pluss 3 Gold-ben og 9 Diamond-ben i 4 av 9 perioder.
- Sapphire President Director**
Tolv 25% Split-Out-grupper i din First Line, pluss 12 Diamond-ben i 4 av 9 perioder.
- Diamond President Director**
Tolv 25% Split-Out-grupper i din First Line, pluss 6 Diamond-ben og 6 Executive-ben i 4 av 9 perioder.





Tusen takk...

...for at du blir med oss på denne spennende og lønnsomme reisen. For at du tror på deg selv og på oss. For at du anbefalte den første leppestiften, maskaraen eller hudpleiesettet og fortalte om Oriflame Business Opportunity til familie, venner og bekjente, og hjalp dem til å forandre livet sitt til det bedre.